



Alain BOSETTI  
Mark LAHORE

# JE RÉUSSIS GRÂCE À **MON RÉSEAU**



Une seule  
rencontre peut  
changer votre vie  
d'entrepreneur !

2<sup>e</sup> édition

DUNOD

« J'ouvre ma boîte » est une collection créée en partenariat avec le Salon SME (Solutions pour Mon Entreprise) et Placedesreseaux.com, le web magazine des entrepreneurs en réseau.

Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage.

Le Code de la propriété intellectuelle du 1<sup>er</sup> juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements

d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour

les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.

Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).



© Dunod, 2016

5 rue Laromiguière, 75005 Paris

[www.dunod.com](http://www.dunod.com)

ISBN : 978-2-10-074300-1

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2<sup>o</sup> et 3<sup>o</sup> a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

# Remerciements

**E**n l'expérimentant pour créer et développer nos entreprises, nous avons acquis la conviction que le réseau relationnel est un puissant levier de réussite. Aussi avons-nous lancé en 2005 le webmagazine [Placedesreseaux.com](http://Placedesreseaux.com), pour aider d'autres entrepreneurs à développer leur business. Ce livre est donc le fruit d'une aventure collective de plusieurs années. Sa parution est pour nous l'occasion de remercier toute l'équipe de Place des réseaux pour son implication.

Nous remercions également les 44 entrepreneurs qui par leurs contributions ont enrichi nos propos et prouvé, s'il en était besoin, qu'un réseau relationnel peut se mobiliser à tout moment sur un projet comme celui-ci et qu'ainsi, «à plusieurs, on est meilleurs».

# Sommaire

**REMERCIEMENTS** 3

**PRÉFACE** 7

**1 MES BASES POUR BIEN DÉMARRER** 9

La culture généralisée du contact 10

Le savoir faire réseau, c'est faire enfin ce que l'on sait déjà 11

Qu'est-ce qu'un réseau relationnel ? 12

Pour un premier recensement de votre réseau 15

Pourquoi réseauter ? 18

Mieux se connaître pour mieux réseauter 20

Sortir de sa zone de confort : la clé pour réseauter 22

Éthique et réseau 31

**2 JE DIAGNOSTIQUE MON RÉSEAU** 37

Un diagnostic, pour quoi faire ? 38

Votre plan réseau : un véritable capital de votre entreprise 39

Le temps du diagnostic 45

Mise en œuvre : faites votre réseautage ! 47

**3 JE DÉVELOPPE EFFICACEMENT MON RÉSEAU** 51

Cultivez votre dynamique personnelle 52

Les comportements à succès 54

Repérez votre terrain d'actions 62

Renouez le contact avec les perdus-de-vue 62

Trouvez de nouveaux contacts 69

<b>4</b>	<b>J'ENTRETIENS MES CONTACTS</b>	<b>77</b>
	Pourquoi entretenir vos contacts ?	78
	Les fondamentaux pour fidéliser votre réseau	78
	Favorisez les échanges et les contacts	82
	La sérendipité : l'autre voie pour échanger	93
	Devenez connecteur de votre réseau	95
<b>5</b>	<b>JE CULTIVE MA DIFFÉRENCE EN RÉSEAU</b>	<b>101</b>
	Être soi-même et à fond! La TDA attitude	102
	Ce que vous avez de particulier, cultivez-le : c'est votre force	103
	Réussir votre bande-annonce	105
<b>6</b>	<b>JE GAGNE EN AISANCE RELATIONNELLE LORS D'UN ÉVÉNEMENT</b>	<b>117</b>
	Un préalable : bien choisir votre événement et vous y préparer	118
	Quand le temps est venu de se jeter à l'eau...	120
	Comment s'intégrer avec succès ?	121
	Vos outils pour bien démarrer	126
	Développez votre sens de l'adaptation	136
	Décodez le langage des signes	138
<b>7</b>	<b>JE M'ENTRAÎNE POUR PROGRESSER DANS MA DÉMARCHÉ</b>	<b>143</b>
	La démarche réseau, bien plus que du réseau	144
	12 exercices pratiques pour vous entraîner	146
	Les dix commandements pour un entraînement régulier	150
	Évaluez votre démarche réseau	153
	<b>POUR ALLER PLUS LOIN AVEC NOUS...</b>	<b>155</b>




# Préface

Lorsqu'Alain Bosetti et Mark Lahore m'ont proposé de préfacier leur livre, j'ai bien sûr ressenti une certaine fierté, tant j'apprécie et respecte ce binôme d'entrepreneurs que je connais depuis longtemps à travers le Salon SME ou Place des réseaux. Mais je dois également confesser avoir eu un moment d'hésitation bien légitime. Ce type d'exercice nécessite de posséder une véritable expertise sur le sujet, faute de quoi on passe facilement du statut d'expert supposé à celui d'amateur donneur de leçons.

Je me suis donc plongé dans la lecture de leur manuscrit, fluide, concret et passionnant. Et je me suis immédiatement senti à l'aise dans ce qui est devenu depuis la bible de tous les créateurs d'entreprises qui souhaitent multiplier leurs chances de succès ! Car à l'image de Monsieur Jourdain qui faisait de la prose sans le savoir, nous sommes tous des réseauteurs en puissance, mais qui le plus souvent s'ignorent – et surtout ignorent qu'un réseau se crée autant qu'il s'entretient.

Au fil de ma lecture me sont ainsi revenus quelques souvenirs anciens. Je me suis rappelé la façon dont, jeune étudiant à l'ES-SEC ayant fait sa prépa en province, j'avais été impressionné par mes camarades issus des grandes prépas parisiennes, lesquels avaient à l'évidence une belle longueur d'avance sur moi en matière de contacts dans le monde des affaires. Je me suis souvenu qu'à peine arrivé à New York, où je faisais ma coopération, j'avais écrit pour *Pariscope* un article sur un phénomène qui naissait aux États-Unis et allait donner naissance au *business*



*speed dating*. Je me suis aussi remémoré les nombreuses sollicitations que j'ai commencé à recevoir de toutes parts le jour où je suis devenu, à 26 ans, l'éditeur du magazine *L'Expansion*, mes interlocuteurs voyant en moi une porte d'entrée idéale vers les journalistes et les dirigeants d'entreprises qui gravitaient alors autour du leader français de la presse économique.

En proposant une démarche très structurée pour devenir à votre tour un pro du *networking*, Alain et Mark vont non seulement vous faire gagner un temps précieux, mais aussi vous éviter les classiques erreurs du débutant. Leurs conseils vont vous aider à devenir un meilleur communicant, capable de séduire en toutes circonstances, et à construire un *vrai* réseau. Car à l'heure d'Internet et des réseaux sociaux, il serait dommage de croire que l'on possède un réseau au seul prétexte que l'on a su inonder le monde entier d'invitations à devenir son « ami ». Ces outils sont certes devenus indispensables, mais ils ne remplaceront jamais la « vraie vie », les rencontres physiques, les paris gagnés (ou perdus) ensemble, la fidélité et la loyauté en affaires, la complicité, le renvoi d'ascenseur, le plaisir du partage.

Dans une économie mondialisée et terriblement compétitive, les réseaux servent désormais d'accélérateur de croissance autant que d'amortisseur de chocs en période de crise. Nul doute que la lecture de ce livre donnera une longueur d'avance à tous ceux qui s'y plongeront. Bonne lecture !

**Philippe Bloch**

Fondateur de Columbus Café, auteur,  
conférencier et animateur sur BFM Business  
[www.philippebloch.com](http://www.philippebloch.com)

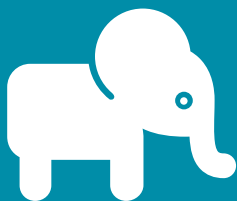


# 1

## Mes bases pour bien démarrer

*Un égoïste, c'est celui qui ne pense pas à moi.*

ALPHONSE ALLAIS



**Intégrez les fondamentaux  
de la démarche réseau,  
pour avancer comme l'éléphant  
sur de solides appuis.**

### Objectifs

- » Je comprends ce qu'est un réseau relationnel, comment cela fonctionne et sur quelles valeurs.
- » Je mobilise mes compétences personnelles pour initier ma démarche.

**V**ous vous trouvez dans le TGV et votre voisin lit un roman qui vous intéresse. L'arrivée du contrôleur vous donne l'opportunité d'entrer en contact sans déranger. Vous appréciez cet auteur, est-ce que ce livre est aussi bon que les précédents ? La conversation s'engage et au fil de la discussion, vous apprenez successivement que :

- votre voisin de voyage et vous descendez dans la même gare ;
- en ville, vous fréquentez les mêmes restaurants, allez régulièrement au théâtre ;
- votre interlocuteur travaille pour une société dans votre secteur ;
- vous avez des relations professionnelles communes.

Et *plus si affinités* : il n'aura suffi pour le savoir qu'un peu de curiosité et de disponibilité !

Vous n'imaginez pas le nombre de portes qui peuvent s'ouvrir entre deux personnes qui font connaissance, avec à la clé des bénéfices réciproques – ne serait-ce qu'une bonne adresse, un avis sur une question d'actualité, voire de nouvelles perspectives professionnelles à creuser ensemble à la prochaine occasion. Vous développez ainsi votre réseau sans vous en rendre compte et c'est tout sauf un travail ou une obligation. *C'est simple comme bonjour.*

## La culture généralisée du contact

■ ■ ■ À la question «Avez-vous un réseau relationnel ?», peu de gens répondent par l'affirmative. Une telle démarche méthodique est souvent perçue soit comme un calcul de carriéristes, soit comme un mal nécessaire pour les demandeurs d'emploi. Le terme peut également se teinter d'élitisme : réseaux d'influence, politiques, économiques, maçonniques.

L'essor des médias sociaux fait disparaître toutes ces idées reçues pour démocratiser cette notion. *Réseau* n'est plus un gros

mot, il sert même à en créer de nouveaux. Aujourd'hui, tout le monde «réseaute» et à tout âge, de la grand-mère au collégien. Pour construire un projet, partager une passion commune, trouver un boulot ou son club de bridge, le réseautage dépasse largement les sphères privées ou professionnelles, comme les distances et les frontières.

Si vous continuez malgré tout à penser que vous n'avez pas de réseau, vous êtes comme Monsieur Jourdain et la prose. Une simple prise de conscience s'impose et vous serez surpris des formidables ressources dont vous disposez déjà.

## Le savoir faire réseau, c'est faire enfin ce que l'on sait déjà

■ ■ ■ Dans les années 1980, les produits japonais déferlent sur le monde entier appareils-photos, chaînes Hi-fi, électroménager, premiers baladeurs... Interrogé par des étudiants américains sur le secret d'une telle percée, l'un des plus grands patrons japonais répond : « C'est très simple. Vous les Occidentaux, vous écrivez des livres de marketing et comme vous, nous les lisons. La différence, c'est que nous, nous mettons en pratique ce qu'il y a dedans. »

### Les vertus de la pratique

Il est probable qu'à la lecture de ce livre, vous vous direz : « Oui, c'est vrai, ce truc-là, je le savais déjà. » Or, pour paraphraser Rabelais, que vaut la science sans la constance ? Seule la pratique régulière de vos acquis peut produire des résultats. Si nous pouvons vous donner dans ce livre des clés de mise en œuvre, nous aurons atteint notre objectif.

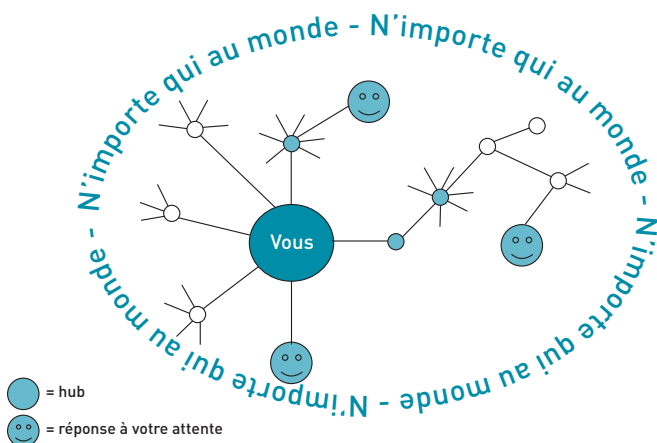
# Qu'est-ce qu'un réseau relationnel ?

## Restons simples

Votre réseau relationnel est constitué de l'ensemble des personnes que vous connaissez. Vous pouvez les côtoyer régulièrement ou simplement les avoir rencontrées au moins une fois dans votre vie. Famille, amis, anciens camarades d'école, anciens collègues, voisins, parents d'élèves, clients, prospects, fournisseurs, partenaires professionnels ou de loisirs, membres d'associations... La liste s'allonge, et vous qui pensiez ne connaître personne ! En fait, chacun d'entre nous connaît entre 100 et 300 personnes.

## Avec qui peut-on entrer en contact ?

Potentiellement, tout le monde.



Vous êtes en contact direct avec, en moyenne, 300 personnes. Certaines d'entre elles ont un réseau relationnel plus important. À la façon des hubs, ces connecteurs sont les plus à même de vous aiguiller vers les personnes et les compétences que vous recherchez actuellement.

---

## Stanley Milgram : la théorie du petit monde et des 6 degrés de séparation

En 1967, ce psychosociologue américain conduit une expérience qui le mène à formuler sa théorie du «petit monde». Des habitants du Nebraska doivent faire suivre une lettre à destination d'un agent de change dans le Massachusetts. À une condition : ce courrier qui traverse ainsi les États-Unis ne peut être transmis que *via* des amis, amis d'amis ou connaissances. Milgram en conclut qu'il existait en moyenne seulement 6 degrés de séparation entre deux citoyens américains choisis de façon totalement aléatoire. Avec Facebook, il ne reste plus que 4,7 degrés de séparation.

---

→ Mark

À un ami qui me confiait n'être plus qu'à deux contacts intermédiaires du président des États-Unis, je demandais en plaisantant :

« Et pour le Pape, tu comptes faire comment ?

– Je demanderai au président des États-Unis ! »

Blague à part, vous pouvez vérifier par vous-même la véracité de cette loi à l'aide des médias sociaux.

→ Alain

Lors des conférences que je donne pour Place des réseaux, je propose toujours ce jeu aux participants : il s'agit pour eux de choisir au hasard cinq personnalités françaises qu'ils aimeraient rencontrer. Une fois la liste établie, je demande à chacun de chercher parmi ses contacts, ceux qui pourraient favoriser une mise en relation. Je me souviens de trois sessions particulières, très amusantes. Première personnalité demandée : Jean Todt, le célèbre pilote de rallye, ex-directeur de la Scuderia Ferrari, président de la Fédération internationale automobile. Aussitôt une main se lève dans la salle : « Mon gendre tond sa pelouse tous les week-ends ! »