

# Business

## COLUMN



**PIERRE MERCIER,**  
managing director  
COMPUTER PROFILE  
[pierre@computerprofile.be](mailto:pierre@computerprofile.be)

**BRUNO VAN MARSENILLE,**  
managing director  
SIZE COMMUNICATION  
[bruno@sizecom.be](mailto:bruno@sizecom.be)

## Votre réseau est-il efficace ?

**D**emandez à n'importe quel grand chef d'entreprise ou à n'importe quel politicien quelle qualité ou quelle pratique lui permet d'exceller dans son métier et il vous répondra presque systématiquement qu'il s'agit de la capacité à construire, maintenir, faire vivre son réseau de relations (encore appelé *networking*). Comme nous, vous avez sans doute remarqué l'éclosion de réseaux virtuels du genre LinkedIn ou OpenBC. Reste à savoir si cette recette typiquement anglo-saxonne va fonctionner dans nos contrées?

Comme pour bien des choses, l'Internet ne remplace rien mais offre de nouvelles possibilités. Nous avons déjà eu l'occasion de tester l'utilité d'un LinkedIn, notamment pour le recrutement commercial, pour trouver des partenaires à l'étranger et aussi pour retrouver des personnes 'disparues' de ce monde en permanente restructuration qu'est le secteur informatique.

Recenser concrètement ses connaissances dans un outil tel que LinkedIn et mesurer l'étendue de son réseau est un exercice qui s'avère intéressant. A l'instar du QI (Quotient Intellectuel) ou du QG (Quotient Google), on pourrait imaginer un QN (Quotient Networking) proportionnel au nombre de personnes auquel vous êtes connecté. Evidemment, on constate vite que beaucoup de 'joueurs' pensent qu'il y a quelque chose à gagner à être connecté à un maximum de personnes. Il ne s'agit alors plus d'un réseau, mais d'un annuaire! Etablir la connexion avec une autre personne est effectivement la première pierre dans la construction d'un réseau, mais tout reste encore à faire... Le plus important n'étant pas ici de savoir qui vous connaissez mais bien qui vous connaît!

Après avoir dressé l'inventaire de vos relations et établi une connexion, vous devez être en communication avec votre réseau et surtout, comme en amitié, donner sans compter et sans attendre de retour sur investissement. L'objectif principal est de s'entraider sans empiéter sur l'éthique des affaires de tout un chacun.

Nous avons récemment été invités à Ferrare, en Italie, dans le

cadre d'une rencontre entre fournisseurs IT et distributeurs. Nous avons accepté pour rendre service à notre partenaire local qui souhaitait montrer son implication au niveau de l'Europe. Ferrare est une ville magnifique, patrimoine de l'Unesco, ce qui ne gâche rien. Là-bas, nous participons à un atelier en partenariat avec un sponsor du monde des logiciels. Suite à

notre présentation, le partenaire, impressionné par notre expertise, prolonge la discussion pour en savoir plus. Deux heures plus tard, il est convaincu que nous avons des choses à faire ensemble. Il nous demande plus d'informations pour présenter notre offre au niveau européen. De retour à Bruxelles, nous le relançons. Quelques semaines après, nous recevons un appel d'offres mondial concernant nos produits et services. Il serait question du plus gros contrat pour notre société...

Sans aucune autre arrière-pensée que de rendre service à notre partenaire italien et de passer deux jours au soleil

d'Italie, nous découvrons par hasard une opportunité commerciale unique. Cela n'a rien à voir avec LinkedIn, mais cela illustre concrètement le fonctionnement d'un réseau. Tout d'abord, c'est parce que nous étions en connexion et en communication avec notre collègue italien que nous avons été invités. Ensuite, il faut se rendre disponible. Même si la destination de Ferrare fait rêver, il y a fort à parier que beaucoup de personnes auraient refusé l'invitation faute de temps. Pour nous, cette rencontre à Ferrare ne tient ni du hasard ni de la coïncidence. Nous ne faisons que récolter ce que nous avons semé.

Pour mettre en place un réseau efficace, il faut être prêt à y consacrer du temps. Commercialement, il faut rester en communication avec les personnes-clés de votre marché. Encore faut-il les avoir identifiées au préalable et avoir gagné leur confiance. Après, c'est presque statistique, chaque rencontre est une nouvelle opportunité et elles arriveront d'autant plus souvent que votre réseau est actif et important. Finalement, comme le disait Louis Pasteur: "La chance ne sourit qu'aux esprits bien préparés." ■

“Pour mettre en place un réseau efficace, il faut être prêt à y consacrer du temps.”