



Février 2005

CDEC ENTREPRISES

CDEC de Sherbrooke
891, rue Bowen Sud
Sherbrooke (Québec)
J1G 2G3

Tél. : (819) 563-1600
Télec. : (819) 563-3342

Céline des Ligneris :
celinedl@abacom.com

Internet :
www.cdec-sherbrooke.qc.ca

Beaucoup plus qu'une mode passagère, le réseautage est un phénomène en croissance de plus en plus présent dans le monde des affaires. Dans un monde de plus en plus concurrentiel, avoir un bon réseau permet de se démarquer. Mais, il y a réseau et réseau, et comme se bâtir un réseau représente un gros investissement en temps et énergie, il est important d'investir stratégiquement dans la planification de son réseau, tout en respectant certaines règles...

• Le réseautage, ça rapporte ?

C'est un outil important pour le développement d'une entreprise, car il permet à l'entrepreneur, au travers de ses contacts, d'avoir accès à de l'information. Cette information peut lui permettre de :

- Aller chercher de nouveaux contrats;
- Aller chercher de nouvelles idées de développement de produits ou services;
- Cibler l'information pertinente à son entreprise parmi le flot incessant d'information;
- Être référé aux meilleurs experts;
- Donner de la visibilité à l'entreprise.

C'est aussi un outil efficace pour briser l'isolement et permettre à un entrepreneur d'échanger avec ses pairs.

• Le réseautage, ça se prépare !

Il est important de savoir qu'on achète la personne avant d'acheter le produit ou le service, mieux vaut donc être préparé pour pouvoir bien se vendre. Voici six principes (*) sur lesquels se baser :

- Prendre le temps de définir qui on est, ses valeurs;
- Déterminer ce qui distingue l'entreprise de ses concurrents;
- Déterminer son marché cible et son positionnement;
- Savoir exprimer clairement et succinctement son offre;
- Préparer ses outils promotionnels (carte d'affaires et autres dépliant, etc.);
- Déterminer dans quels réseaux s'impliquer dépendamment des buts recherchés : nouveaux clients, veille stratégique et concurrentielle, etc.

• Se doter d'un réseau efficace !

Afin de valider si son réseau actuel est efficace, il est nécessaire de faire la liste des différents contacts et d'évaluer pour chacun d'eux s'ils répondent aux critères suivants :

- Est compétent et crédible dans son milieu;
- Est disponible;

- A une bonne écoute et est discret;
- Permet d'avoir accès rapidement à de l'information privilégiée;
- Connait l'entreprise et la réfère;
- A un bon réseau de contacts utiles à l'entreprise.

Il faut ensuite valider si son réseau rejoint les objectifs que l'entrepreneur s'est fixé et s'il compte les « joueurs clés » du secteur d'activité.

• Le réseautage efficace, une question d'attitude !

Afin de recevoir une réponse positive des autres, il faut savoir investir dans ses relations et prendre soin de ses contacts. Ainsi certaines attitudes sont à privilégier :

- S'intéresser aux autres;*
- Regarder, poser des questions et écouter attentivement;*
- Projeter une attitude positive;
- Ne pas calculer l'aide qu'on donne;
- Le réseautage est un processus d'échanges, pas un chemin à sens unique;
- Faire aux autres ce qu'on aimerait que l'on fasse pour nous;
- Respecter ses engagements;
- Demander de l'aide, car personne ne peut le deviner;
- Développer de nouveaux contacts, sans négliger ceux qu'on a déjà.

En résumé, le réseautage c'est l'échange de services, il faut donc donner et recevoir: c'est une stratégie « gagnant-gagnant ».

• Pour aller plus loin

(*) Lise Cardinal et Johanne Tremblay – *Réseautage d'affaires : mode d'emploi*—Collection Entreprendre 2004

Pour plus de renseignements ou pour bénéficier des services de la CDEC : Céline des Ligneris, conseillère aux entreprises (819) 563-1600.

La CDEC, une équipe professionnelle au service des citoyens et des gens d'affaires des arrondissements du Mont-Bellevue et de Fleurimont, ainsi que des entreprises d'économie sociale de Sherbrooke !