



**Mieux vaut rester naturel lors des rencontres: les formules préfabriquées sonnent faux.**

commence bien avant la première rencontre avec ses interlocuteurs. «C'est important de contacter les participants avant le début d'un événement. Il faut remplir son agenda», affirme Anna Hellman. La directrice de ThinkSport a réuni en avril dernier les acteurs du monde du sport à Lausanne. Les participants de The Spot avaient à leur disposition une application qui listait les personnes présentes. De quoi connaître le nom, l'entreprise, le rôle et l'adresse e-mail de ses interlocuteurs potentiels. «Les organisateurs doivent rendre cela possible», insiste Anna Hellman.

Des outils comme LinkedIn existent et permettent de simplifier les prises de contact professionnelles. «Il y a beaucoup d'opportunités», observe Laura Calabrese. Toutefois, les rencontres spontanées existent. «C'est possible de venir de manière neutre», lance David Regamey, CEO de Vibration Workingshare. L'espace de coworking fribourgeois mise sur les synergies entre les différents travailleurs, qui seront amenés à collaborer après une rencontre. Dans le milieu professionnel, certains corps de métier se retrouvent régulièrement lors d'événements. Reste à trouver la bonne opportunité. «Le mieux, c'est de viser une chambre de commerce au début, indique le président du CRR. A partir de là, on peut cibler les interlocuteurs.»

#### Le Tinder des relations de travail

L'économie collaborative repose largement sur le réseautage pour trouver des solutions de partage. Le job sharing en est l'exemple. Pour dénicher un partenaire avec qui se présenter à un 100%, la plateforme de mise en partenariat professionnel wejobshare.ch propose un petit questionnaire. Comme pour un site de rencontres amoureuses, les personnes sont mises en relation avec d'autres profils. Elles peuvent alors échanger avant de se rencontrer réellement. «Cela peut-être surprenant», sourit

**«C'EST IMPORTANT DE CONTACTER LES PARTICIPANTS AVANT LE DÉBUT D'UN ÉVÉNEMENT. IL FAUT REMPLIR SON AGENDA»**

PHOTO: KLAUS VEDFELT/GETTY IMAGES, DR

## Apprendre à nouer des contacts, un art

**PAR REBECCA GARCIA** Le networking est un outil de réussite professionnelle plébiscité. Entrepreneurs, politiciens et même professeurs encouragent les individus à se créer un réseau. Conseils pour y parvenir.

**S**AVOIR À QUI S'ADRESSER et entretenir de bons rapports avec les personnes de sa branche est un atout de choix. «Le networking – ou réseautage – est le ciment d'une vie professionnelle. Pourtant, l'exercice est plus compliqué qu'il n'y paraît. Aller à une conférence ne suffit pas pour se forger un réseau. Il faut montrer de l'intérêt. C'est comme de la drague», conseille Laura Calabrese, coach professionnelle. Gérald Bornand, président du Club de réseautage romand (CRR), voit deux approches possibles: la simple et la compliquée. «On peut aller à des événements avec des personnes qui connaissent, et qui nous font des recommandations», explique Gérald Bornand.

Le niveau de difficulté au-dessus consiste, lui, à partir de zéro.

#### Un travail en amont

«Il faut être clair sur son objectif», juge Laura Calabrese. La Neuchâteloise met en garde contre l'idée de réseauter sans finalité précise. Un avis que partage Martine Corthésy: «Il faut d'abord s'intéresser à l'intention de réseauter.» La coach établie à Nyon abhorre les conseils tout prêts. Pour elle, chaque personne éprouve des besoins spécifiques. Un entrepreneur aura davantage intérêt à disposer d'un petit réseau qualitatif tandis qu'un autre préférera un vaste panel.

La construction d'un réseau

Irenka Krone-Germann, cofondatrice du site avec Mirko Humbert. Elle estime que le networking est primordial et le sera encore davantage à l'avenir, à mesure que le travail en équipe prendra le pas sur l'individuel.

#### Oser s'ouvrir aux autres

«A partir du moment où on s'intéresse au sujet et aux autres, on devient intéressant», raconte Laura Calabrese. Pour la coach professionnelle, il suffit de rester naturel pour être efficace. Les formules préfabriquées sonnent faux et empêchent un réel lien de s'établir entre les personnes.

Si les discussions avec les inconnus sont surtout l'apanage des extravertis, les introvertis peuvent aussi se prêter au jeu. David Regamey leur conseille de se faire violence. «Pour réussir, il faut sortir de sa zone de confort», estime le patron fribourgeois. Conseil partagé par Gérald Bornand, qui souligne la bonne réception de ces initiatives. «Les gens jouent le jeu.» Anne Baumann estime que les gens ont bien compris l'importance du réseautage. Ils n'hésitent pas à se rendre à des événements, sous forme de conférence ou d'afterwork. «Il faut être le plus actif possible», affirme Laura Calabrese. Actif, et ne pas se reposer sur ses lauriers. A l'image de Gérald Bornand, qui varie ses choix. «J'évite de toujours rester avec les mêmes», confie-t-il.



**Irenka Krone-Germann, cofondatrice du site de recherche de partenaires professionnels wejobshare.ch.**

A l'instar de la vie privée, il y a tout à gagner à rencontrer de nouvelles personnes.

#### Savoir créer les conditions

Les rencontres sont largement influencées par l'environnement. Le discours est bien différent d'un afterwork à une conférence. «Je trouve les afterworks plus détendus. En général, les conférences sont plus guindées et on y parle davantage de choses professionnelles», témoigne Laura Calabrese. Les organisateurs d'événements l'ont bien compris et tentent de faciliter au maximum les discussions. «Il faut trouver comment les gens veulent discuter», explique Anne Hellman. La directrice de ThinkSport essaie dans un premier temps d'aider les nouveaux venus. «Nous leurs proposons un déjeuner pour leur expliquer la manifestation.» Ce premier contact permettait aux participants de déjà connaître quelques personnes, et donc de pouvoir retrouver des visages connus par la suite.

Les espaces de coworking proposent régulièrement des activités pour que leurs occupants se rencontrent. Vibration Workshare propose ainsi des apéritifs. Il va étoffer son offre avec des expositions

photos pour réunir ses coworkers. «C'est plus facile de les faire venir quand quelque chose se passe», lance David Regamey. Une autre manière d'amener la discussion est de la forcer, avec par exemple le speed dating professionnel. Le concept se transforme en café professionnel. L'employeur rencontre les candidats devant un café et juge la personnalité plutôt que le CV. Chacun sait précisément ce qu'il veut. De là à voir le réseautage comme un entretien d'embauche? A considérer qu'il peut totalement changer une carrière, mieux vaut ne pas le prendre à la légère. ■

#### SOIGNEZ VOTRE PROFIL LINKEDIN

**RÉSEAU** Pour se faire voir des employeurs, un bon profil LinkedIn est un avantage indéniable. Le plus grand réseau social professionnel est une vitrine de choix, où la personne affiche sa photo, son lieu d'habitation, ses emplois actuels et précédents ainsi que ses différentes forces. Que signifie une bonne présence LinkedIn? – Le profil doit faire envie. La photo demande une attention toute particulière. Il s'agit de la première chose que les gens verront. La première impression a son importance. – Faire partie des groupes. L'avantage de garder un œil sur son secteur d'activité permet de savoir précisément qui occupe quel poste ou encore quelles sont les dernières tendances. – Mettre à jour sa page. Un profil à l'abandon laisse penser que la période est creuse.

**VOUS ÊTES  
MAÎTRE D'OUVRAGE  
D'UN PROJET  
DE CONSTRUCTION.**

**NOUS MAÎTRISONS  
LA PLANIFICATION.**

**WWW.TEKHNE.CH**

MAÎTRISER, DÉCHARGER, FAIRE.

**TEKHNE**