

# Challenges

L'économie de demain est l'affaire de tous



ENTREPRISE

ECONOMIE

POLITIQUE

MONDE

MÉDIAS

TECH

AUTO

EMPLOI

PATRIMOINE

LUXE

FEMMES

Femmes

## Construire son réseau: la masterclass d'Emmanuelle Gagliardi 8/9

Par Anne-Marie Rocco le 11.04.2019 à 07h30

 Lecture 6 min.

Un sujet par mois. La fondatrice de Connecting WoMEN, dans le cadre de sa formation de neuf mois lancée en septembre 2018, détaille pour Challenges le septième thème abordé lors de ses Masterclass : "Construire son réseau".



PULVERISER LE PLAFOND DE VERRE

Visuel du thème n°8 de la formation en ligne "Pulvériser le plafond de verre" d'Emmanuelle Gagliardi.

 CONNECTING WOMEN

Présidente de l'agence Connecting Women, Emmanuelle Gagliardi est cofondatrice du Forum de la mixité et coauteure de *Réseaux au féminin – Guide pratique pour booster votre carrière* (Eyrolles). Intervenante sur les sujets de mixité et de réussite au féminin en entreprises, elle a lancé en 2018 #PPV Executive, le premier programme de formation en ligne pour permettre aux femmes salariées, entrepreneures ou travaillant en libéral, de pulvériser leur plafond de verre à la fin de leur formation. Chaque mois, un nouveau thème est abordé dont cette experte livre, pour *Challenges*, les principaux enseignements en avant-première. "Construire son réseau" est le thème n°7.



**Challenges - Construire un réseau pour propulser sa carrière, cela semble une évidence. Pourquoi lui consacrer une thématique dans votre formation ?**

**Emmanuelle Gagliardi** - Parce qu'il y a souvent loin de la théorie à la pratique, comme le montrait une enquête réalisée par Ipsos pour HEC en 2015 : 66% des femmes déclarent que le réseau professionnel est indispensable pour faire progresser une carrière, mais seulement 15% en font une démarche construite ! Pourquoi ? Par ... manque de temps, essentiellement. Il est incroyable qu'un levier aussi essentiel à la carrière soit complètement délaissé au profit de tâches opérationnelles. Il est difficile de croire que le seul levier capable de vous faire gagner dix ans de carrière soit aussi ignoré, par manque de temps justement !

**Les réseaux sont-ils réellement efficaces ?**

Le réseau fait sauter toutes les résistances, tous les accrocs de parcours. Il propulse les CV imparfaits. Ainsi, combien de personnes censées être trop jeunes, trop âgées, pas assez diplômées, sans la bonne expérience ont pu décrocher le poste désiré grâce à leur réseau ? Combien de personnes sont sorties de l'opérationnel et passées au niveau stratégique, grâce à leurs contacts bien placés ? Combien d'autres, engluées dans une ascension lente, prises au piège d'un organigramme sclérosé où il faut attendre des années avant de passer au grade supérieur, ont court-circuité le parcours "traditionnel" en construisant un réseau d'élite ?

**Quels conseils donnez-vous pour construire un réseau qui soit utile ?**

Tous les réseaux ne mènent pas à Rome, et il y a des règles à respecter si l'on veut construire sa toile de façon efficiente afin de se donner 100% de chance de pulvériser le plafond de verre. Multiplier les inscriptions dans des cercles et clubs en quête du piston qui pourra vous sauver est un leurre. Courir les cocktails pour interpeller un maximum de connaissances en est un autre. Un réseau puissant ne se construit pas en accumulant les contacts et les cartes de visites mais en tissant des connexions.

### **En quoi une "connexion" se distingue-t-elle de ce qu'on appelle habituellement des "contacts" ?**

La distinction se fait par au moins cinq critères. Premièrement : vos connexions sont joignables si nécessaire. Cela paraît évident mais dans la pratique, avez-vous bien les "06" de vos contacts, et ceux-ci sont-ils facilement accessibles ? En effet, vous pouvez avoir la carte de visite d'une personne sur votre bureau, si celle-ci ne répond à aucun de vos mails, ni à vos appels, c'est qu'elle trouve peu d'intérêt pour elle à être en lien avec vous. En tout cas, pour le moment. Voyez si vous utilisez les bonnes accroches afin d'éveiller son attention et changez de tactique !

### **Construire un réseau serait donc un acte intéressé, n'est-ce pas une vision réductrice et égoïste ?**

Non, car ce n'est pas à sens unique. Vos connexions vous rendent service volontiers, c'est le deuxième critère d'un réseau efficace. Il faut savoir qu'un écueil assez couru dans le *networking* est celui de ne pas savoir dire non. Ainsi, nombre de personnes que vous rencontrez peuvent vous promettre monts et merveilles, mais dès que vous leur demandez de passer à l'action, vous trouvez porte close. C'est pourquoi il est très important de donner avant de demander lorsque vous tissez un réseau. Et donner même sans attendre un retour immédiat, même sans attendre un retour tout court. Oubliez le retour d'ascenseur au risque de vous impatienter et de vous sentir totalement frustrée. Donnez de façon purement altruiste. Et à votre tour, vous recevrez. Mais pas forcément de la même personne !

### **Quels sont les autres critères d'un bon réseau ?**

Le troisième critère est que vos connexions vous informent régulièrement sur vos centres d'intérêt. Cela suppose qu'elles connaissent parfaitement votre positionnement, votre activité, ce qui vous passionne et vous anime. Si tel est le cas, une connexion ne manque jamais le coche pour vous faire part d'un article, d'un livre, d'une conférence qui pourrait vous intéresser. Imaginez la puissance de cette veille permanente lorsqu'elle est démultipliée ! Quatrième critère : vos connexions ont accès à des personnes importantes pour vous dans votre carrière. Ne perdez jamais de vue la finalité de votre réseau, qui est de vous faire parvenir le plus rapidement possible à votre objectif de carrière. Chaque personne avec qui vous entretenez des relations professionnelles doit être à même de vous aider dans ce sens, de façon directe ou indirecte. C'est la raison pour laquelle, il faut dépoussiérer régulièrement votre liste de connexions. Le cinquième critère, c'est que vos connexions vous recommandent régulièrement auprès de tiers.

### **N'est-ce pas le plus difficile à obtenir, finalement ?**

Nombre de personnes gardent jalousement leurs relations et, comme les grands vins, ne les partagent que lors de moments qu'elles jugent importants. Et leurs critères ne sont pas forcément les vôtres ! Fuyez les avarés. Le réseau performant se forme dans la générosité. Et les occasions de partage doivent être multiples. Si, en passant au grill votre réseau existant, vous réalisez que vos contacts ne sont pas de véritables connexions, il est temps d'agir vous-même à chaque rencontre en respectant les cinq critères évoqués. Rien n'est plus puissant que de montrer l'exemple. Et vous observerez que, petit à petit, les gens se mettront à votre diapason. Vous pourrez ainsi construire un réseau fiable, durable et efficace pour vous amener au firmament !

*Pendant un mois entier, les participantes du programme #PPV EXECUTIVE apprennent à développer un réseau d'élite, à la mesure de leurs ambitions. Pour se mettre en route toute de suite, Emmanuelle Gagliardi organise une Masterclass en ligne gratuite le vendredi 12 avril 2019 de 20h à 21h.*