



Le réseau existe, je l'ai rencontré ! par Gilles Buisson

Le réseau est-il un sujet réservé aux coachs et consultants en outplacement, nouveau clergé d'une religion dont les promesses sont séduisantes mais vagues ?

La pratique de la liturgie du réseau peut-elle vraiment se concrétiser en contrat de travail ?

En toute franchise, j'ai été tenté de renier les promesses de mon baptême de réseuteur plus d'une fois pendant les longs mois de ma recherche.

Mais j'ai quand même joué le jeu, et à fond. En croyant tout à fait à leurs sermons ? Merci de ne pas me pousser trop à fond sur ce terrain.

Simplement le haut clergé de cette nouvelle église avait oublié de souligner un point qui m'est rapidement apparu essentiel : travailler et étendre son réseau est un plaisir.

Comme beaucoup de nouveaux convertis sans doute, je suis passé par beaucoup d'étapes avant de me sentir à l'aise.

J'avais été Directeur Général, celui de qui on attend des décisions, des faveurs, des choix, celui dont le bureau est assiégé en permanence et dont l'agenda est rempli à ras bord. Presque du jour au lendemain, mon agenda ressemblait à une morne plaine, je n'avais plus de bureau et on n'attendait de moi... que de pointer au chômage tous les mois.

Même mentalement préparé, il faut passer par toutes les stations du chemin de croix pour accepter de contacter les personnes avec qui on a travaillé « avant », sans se sentir ridicule, déclassé et quémendeur. Mais on s'y met. Que diable, nous sommes des battants !

Alors, je me suis attelé à bâtir une histoire, à me présenter en 3 minutes (en 5 aussi, les pratiquants du sacrement du speednetworking me comprendront), à expliquer un projet logique, cohérent, impeccable et crédible.

Ensuite, j'ai appris à approcher les personnes de mon réseau en les motivant pour me rencontrer et échanger. Et puis un gourou m'a convaincu que le réseau du 1^{er} niveau c'est bien (sauf si c'est seulement mon beau-frère), mais que le 2^e et le 3^e niveaux c'est mieux.

Alors je me suis attelé à approcher des personnes que je ne connaissais pas, recommandé par des personnes que je connaissais à peine.

Et plusieurs fois, je me suis retrouvé en position de concourir sur des postes, des vrais, avec un contrat de travail, des objectifs, un téléphone portable et un bureau d'angle (le bureau c'est seulement une pauvre tentative d'humour).

Certes les postes débusqués ne se sont pas concrétisés, mais ils m'ont donné une sacrée confiance. Je n'étais plus un DG déchu promis à errer en enfer pour l'éternité !

De plus, les gens que j'ai rencontrés m'avaient fait passer un bon moment . Tous, sans exception. Nous avons parlé travail, passions diverses, Réseau Oudinot et aussi de leurs préoccupations. Certains semblaient heureux de partager leurs préoccupations avec un interlocuteur neutre. Ils m'avaient recommandé d'autres contacts.

Et puis cette montagne de contacts a fini par accoucher d'un contrat de travail. Et comme me l'avaient dit tous les gourous, la solution est venue d'une direction inattendue.

C'est un ancien collègue hollandais, qui travaillait dans la même entreprise anglaise que moi, lui en Allemagne, moi aux USA (vous suivez ? c'est important), qui me contacte par LinkedIn.

Plus exactement, un de ses collaborateurs lui a glissé mon nom à l'oreille au jour J à l'heure H où il se disait qu'il avait besoin de quelqu'un comme moi. Ce collaborateur (à qui je vais ériger un ex-voto) est un Anglais qui travaillait dans la même entreprise anglaise ...là vous décrochez mais je vous comprends.

Les 3 commandements sont :

- Votre prochain poste, le réseau vous le fournira probablement.
- Votre réseau vous élargirez, mais vous le savez déjà.
- Toujours présent dans l'esprit de vos contacts vous serez. Les vendeurs en cycle long savent faire, demandez-leur.

Je viens de signer mon contrat de travail (pas de bureau d'angle), de jeter ma carte ASSEDIC et d'annuler mes 250 alertes par email.

Je viens aussi d'informer à coup de centaines d'emails et de messages sur les sites sociaux tous mes contacts.

Et vous savez quoi ? Il y a parmi tous ces contacts des clients potentiels...

L'aventure du réseau continue ! Et le plaisir aussi.



Gilles Buisson, membre du Réseau Oudinot

PS : merci à Hervé Bommelaer dont la clarté des ouvrages et des présentations fait merveille.

Son blog : <http://www.inter-ligere.net/article-26533393.html>