



Isabelle Sathicq, Coach et fondatrice d'Exvolutis-RH

## Le réseau IN-OUT pour mieux traverser la crise

**Pour garder son job en temps de crise, ou bien pour en (re)trouver un autre, être compétent(e) et bien travailler, c'est bien.**

**Avoir un réseau « qui vous veut du bien » en interne, ou bien être capable de mobiliser des contacts en externe, c'est mieux !**

La situation économique est difficile, nous le savons tous : ceux qui ont un job s'attendent à ce que leur employeur étudie attentivement la contribution de chacun de ses collaborateurs et s'inquiètent de leur avenir. Ceux qui cherchent un poste savent que l'entreprise y regarde à deux fois avant de recruter. Que l'on espère garder son job ou que l'on cherche un nouveau poste, aujourd'hui il est essentiel de « **penser réseau** ». Surtout pour les cadres !

Mais **qu'est-ce que c'est que le réseau ?**

**IN** Le réseautage interne, c'est le tissu de relations que vous aurez su bâtir dans votre entreprise grâce à votre capacité à échanger et partager avec les autres, grâce à votre aptitude à coopérer et à vous... faire connaître, tout simplement !

**OUT** Le réseautage externe, mené dans l'objectif de chercher un job, consiste à rencontrer des personnes de la part de relations communes, qui vont vous apporter des infos, des conseils et à leur tour vous mettre en relation avec d'autres contacts. Le but est de multiplier les rencontres afin de vous donner une chance d'entrer dans un processus de recrutement à côté duquel vous auriez pu passer sans le « marchepied » du réseau.

Nous entendons parfois « **Le réseau, moi, j'y crois pas** ». Pourtant, croire au réseau, c'est tout simplement croire que la part d'humain de nos « profils » professionnels compte au moins autant, voire plus, que la liste de toutes nos compétences techniques. Croire à la force du réseau, c'est tenir compte du facteur sympathie (la qualité de votre contact), du capital confiance (celle que vous inspirez), de la valeur irremplaçable de la relation directe (être connu(e) et visible). Ce sont **les quatre clés pour garder les portes ouvertes : Compétence, Contact, Confiance et Visibilité.**

En effet, qu'est-ce qui fera qu'un recruteur vous choisira entre deux candidats ? Qu'un décideur lira votre candidature spontanée alors qu'il ne recrute pas ? Que votre supérieur hiérarchique étudiera votre dossier avec attention lorsqu'il devra décider d'une promotion ou d'une... reconversion ? Vos compétences, certes, mais aussi **le lien privilégié** que vous aurez su établir avec lui et qui lui fera penser que vos aptitudes comportementales complètent positivement vos compétences professionnelles.

**IN** Alors **développez votre réseau interne** : il est temps d'ouvrir la porte de votre bureau, de sortir le nez de vos dossiers, de déjeuner avec vos collègues, de vous montrer coopératif, de soutenir vos collaborateurs, de faire savoir ce que vous faites autour de vous, à vos patrons comme à vos pairs. Et reprenez contact en externe avec votre réseau, développez-le, entretenez-le. Votre travail dans votre poste s'en trouvera sûrement enrichi et vous anticiperez utilement l'étape suivante.

**OUT** Et si vous êtes en recherche de poste, exploitez **la méthode Réseau** : rencontrez des professionnels par l'intermédiaire de votre cercle direct. Votre « Sésame » sera la recommandation de l'initiateur du contact. Sélectionnez bien vos « cibles » pour être pertinent et efficace dans vos recherches d'informations. Et profitez aussi des moyens qu'offre internet pour étoffer votre réseau initial. Inscrivez-vous sur **LinkedIn et Viadeo**, les deux principaux réseaux professionnels en ligne, invitez-y vos contacts : vous aurez accès à leur propre carnet d'adresses, votre réseau en sera démultiplié !