

# Comment se servir de ses relations et développer son réseau



**Les recrutements par relations représentent, tous secteurs confondus, 50 % des embauches. D'où l'importance d'utiliser ses contacts personnels, d'organiser et de développer son réseau lorsque l'on recherche un emploi.**

Ne pensez pas que vous n'êtes pas concerné : tout le monde a des relations ! Dans votre entourage professionnel ou familial, parmi vos proches, vos amis, vos connaissances, il existe forcément des personnes qui, par leur travail ou leurs contacts, peuvent vous aider dans votre recherche d'emploi. L'ensemble de ces personnes représente ce que l'on appelle un réseau. Le mobiliser et le développer vous permettra de recueillir des informations, d'obtenir des rendez-vous plus facilement, d'élargir le cercle de ceux qui peuvent être intéressés par votre profil, et de vous rapprocher de recruteurs potentiels. Et si relation ne rime pas avec piston, ce mode d'approche s'impose comme l'un des vecteurs les plus efficaces pour optimiser vos recherches.

## Répertoriez les membres de son réseau

Pour connaître ceux et celles qui peuvent faire partie de votre réseau, commencez par identifier les personnes de votre entourage qui pourraient vous aider : famille, amis, collègues de bureaux, partenaires d'activités sportives, culturelles ou associatives... Vous avez aussi certainement d'anciens camarades de classe ou de stage avec lesquels vous vous êtes bien entendu et avec qui vous partagez des intérêts communs. Pensez aussi aux personnes que vous fréquentez régulièrement, vos voisins, les commerçants de votre quartier, ceux à qui vous rendez service ou qui vous rendent service. Dans votre environnement professionnel, dressez la liste de ceux avec lesquels vous avez travaillé, qui faisaient partie de votre service, des anciens clients, des fournisseurs... Toutes ces personnes ont un métier, travaillent ou ont travaillé. Elles peuvent toutes vous aider en vous donnant une

information ou le nom d'une personne à contacter de leur part.

## L'art et la manière d'utiliser son réseau

Bien utiliser ses relations et son réseau, c'est avant tout bien définir ce que l'on cherche à savoir ou obtenir et surtout cibler les personnes auprès de qui vous obtiendrez satisfaction.

Concentrez-vous sur l'objet de votre demande. Vous cherchez à en savoir plus sur une entreprise, un secteur d'activité, un métier précis ? Vous aimeriez rencontrer une personne en particulier que vous cherchez à contacter depuis longtemps ou obtenir une recommandation qui vous permette d'en approcher une autre ? Vous souhaitez transmettre votre CV et vous assurer qu'il sera bien remis aux mains d'un décisionnaire ?

C'est parce que votre interlocuteur pourra facilement satisfaire votre demande que vous aurez toutes les chances d'obtenir ce que vous désirez. Évitez donc de demander la même chose à chacune de vos relations : elles ne seront pas toutes en mesure de vous donner satisfaction. En revanche, vous adapterez votre demande de façon à ce que votre contact ne soit pas étonné par votre démarche. Votre requête devra être en adéquation avec le type de relation que vous entretenez avec lui (amicales, familiales, professionnelles ou autres) et avec sa situation professionnelle (connaissance d'un secteur, d'une activité, positionnement dans l'organigramme).

Il est également très important de savoir parler de vous, de vos savoir-faire et de vos compétences. Vous devez être en mesure de pouvoir répondre aux questions de votre contact, qu'il s'agisse de vos aptitudes ou de vos projets.

## Faire vivre son réseau

Une fois votre réseau mis en place, vous recueillerez rapidement des informations précieuses. Vos contacts seront chargés de veiller avec vous et de donner l'alerte dès qu'une information importante ou une opportunité se présentera. Gardez des liens avec les personnes qui vous ont aidé ou renseigné et informez-les de l'avancement de vos recherches ou de votre nouvelle situation. Dans la mesure du possible, essayez par la suite de maintenir des contacts réguliers pour échanger des informations et pensez à aider tous ceux qui viendront, à leur tour, vous solliciter un jour.

A. de G.

## Les sept règles d'or

- 1- Déterminez précisément ce que vous cherchez à obtenir et mesurez ce que vous pouvez attendre de la personne que vous contactez.
- 2- Mettez-vous à la place de votre contact. Ne jamais lui demander un service qu'il aura du mal à vous rendre.
- 3- Restez dans le ton de la relation nouée avec l'interlocuteur : amical, chaleureux mais réservé, professionnel...
- 4- Ne confondez pas piston et relation. Faites une demande précise : conseil, information, mise en contact, recommandation.
- 5- Convenez d'un délai qui permette à votre relation de recueillir l'information que vous recherchez et prévenez-la que vous rappellerez ultérieurement.
- 6- Informez des suites données, des résultats obtenus.
- 7- Remerciez de l'aide apportée et proposez vos services.