

**BEST SELLER**

Réjean Gauthier



# DANS LA JUNGLE DU RÉSEAUTAGE

Votre **RÉSEAU** de contacts est votre **meilleur** atout.



LES ÉDITIONS  
**KARR** 4.0

Catalogage avant publication de Bibliothèque et Archives nationales du Québec et Bibliothèque et Archives Canada

Gauthier, Réjean,

Dans la jungle du réseautage: Votre réseau de contacts est votre meilleur atout.

ISBN 978-2-9812102-2-2

1. Réseaux d'affaires. 2. Alliances stratégiques (Affaires).

HD69.S8G382 2014 650.1'3 C2014-941720-9

Révision : Annick Loupias

Correction d'épreuves : Andrée Hamelin

Conception graphique : Dorian Danielsen, Marc-André Gouge et Nadine Drolet

Mise en pages : Diane Marquette et Nadine Drolet

Photographie de l'auteur : Jérémy Beaudry (Réjean Gauthier)

Révisé par : Ann-Alexandre Gauthier, Service-conseil en édition (Édition 2017)

Rédaction des nouveaux textes : Kelly-Ann Gauthier

Imprimé au Canada

© Réjean Gauthier

Dépôt légal – Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 3<sup>e</sup> trimestre 2014

Bibliothèque et Archives Canada

Nouvelle édition 2017, Les Éditions KARR 4.0

Adaptation de l'œuvre originale co-écrite par Réjean Gauthier et Valérie Lesage, publiée en 2014 chez Les Éditions Transcontinental.

#### TOUS DROITS RÉSERVÉS

Toute reproduction du présent ouvrage, en totalité ou en partie, par tous les moyens présentement connus ou à être découverts, est interdite sans l'autorisation préalable de Réjean Gauthier.

Toute utilisation non expressément autorisée constitue une contrefaçon pouvant donner lieu à une poursuite en justice contre l'individu ou l'établissement qui effectue la reproduction non autorisée.

J'aimerais remercier tous les gens qui ont rendu ce projet possible.

Un merci particulier à tous ceux qui m'ont livré leurs histoires et témoignages pour ce livre.

◀ Réjean Gauthier ▶

**DANS LA**  
**JUNGLE**  
**DU RÉSEAUTAGE**

LES ÉDITIONS  
**KARR** 4.0

# Table des matières

<b>Remerciements .....</b>	<b>7</b>
<b>Mon histoire commence ainsi.....</b>	<b>9</b>
<b>Introduction .....</b>	<b>13</b>
La méthode.....	14
<b>1 • Se libérer de ses peurs pour aller vers les autres .....</b>	<b>17</b>
La jungle n'est plus ce qu'elle était!.....	17
Le vocabulaire de la Jungle .....	19
<b>2 • Aide-toi et la jungle t'aidera .....</b>	<b>23</b>
Vous êtes votre meilleur allié.....	24
Vous connaît-on?.....	26
Le choix des relations .....	27
<b>3 • Construire son réseau une personne à la fois .....</b>	<b>31</b>
Une discussion à la carte.....	31
Saisir la pertinence de la rencontre .....	32
L'approche .....	33
Les bonnes formules font les bons contacts.....	34
Tu? vous? .....	35
Rediriger la conversation.....	37
L'argument clé.....	38
Sortir d'une conversation.....	39
Une relation se construit.....	42
<b>4 • Voir plus clair entre les branches.....</b>	<b>45</b>
Mettre de l'ordre dans ses contacts.....	45
Étape 1: dresser la liste de ses contacts .....	46
Se connecter aux bâtisseurs.....	48
Étape 2: identifier les bâtisseurs .....	51
Étape 3: voir grand!.....	52
<b>5 • L'Échelle de RG: grimper dans la zone payante .....</b>	<b>59</b>
Les 5 échelons de l'Échelle de RG .....	59

Vos contacts sont-ils aux bons échelons? .....	61
Mise en pratique .....	62
Développer son réseau .....	62
Entretenir son réseau .....	64
<b>6 • Techniques koala pour se rapprocher des gros arbres ...</b>	<b>71</b>
Acheter des produits et services .....	72
Recommander des clients .....	73
La gratitude .....	75
Complimenter .....	77
Souligner ses points communs .....	78
Utiliser les réseaux sociaux .....	79
Se tenir au courant des événements .....	79
Reprendre contact .....	79
<b>7 • Le trio gagnant: écoute, notes et suivi .....</b>	<b>89</b>
L'écoute .....	90
La prise de notes .....	94
Le suivi .....	95
Aider les autres à construire leur réseau .....	98
<b>8 • Solidifier ses lianes .....</b>	<b>105</b>
Les 4 grandes qualités de Tarzan .....	108
Un petit test .....	108
Ne jamais sous-estimer les autres .....	109
Laisser aux autres leur grandeur .....	110
<b>9 • Se préparer avant de partir à l'aventure .....</b>	<b>115</b>
Les objectifs .....	118
<b>10 • S'adapter: des trucs de caméléon .....</b>	<b>121</b>
Les Animaux de la Jungle .....	123
<b>11 • Les sous-bois de la jungle: 15 lieux pour le réseautage ....</b>	<b>127</b>
1. Le 5 à 7 .....	127
2. Les chambres de commerce .....	131
3. Les cercles de réseautage .....	132
4. Les clubs privés .....	134
5. Les conseils d'administration (C.A.) .....	134
6. Les associations professionnelles .....	135
7. Les formations .....	135
8. Les expositions et foires commerciales .....	136

9. Les voyages .....	137
10. Le bénévolat.....	140
11. Les activités caritatives.....	140
12. Les comités de parents.....	141
13. Les centres sportifs .....	141
14. Le golf.....	141
15. Les réseaux sociaux .....	142
Amusez-vous!.....	149
Dix choses à faire pendant les activités de réseautage.....	150
<b>12 • Moi Jane, toi, Tarzan, le réseautage au féminin .....</b>	<b>153</b>
<b>13 • Sois poli, Tarzan!.....</b>	<b>161</b>
<b>Conclusion .....</b>	<b>163</b>
<b>Lectures suggérées.....</b>	<b>164</b>

## Liste des entrevues

Mon arbre + ton arbre = succès avec Dominique Brown.....	52
Comment chasser dans la jungle sans rater la cible avec Alain Parrot .....	65
Un front de bœuf dans la jungle! avec François Ducharme .....	83
Un <i>self-made</i> man avec Michel Gareau.....	99
La jungle 2.0 avec Ann-Alexandre Gauthier .....	145
Seule parmi les hommes avec Marie-France Poulin .....	154



# Remerciements

Je tiens à remercier de tout cœur les entrepreneurs qui ont généreusement contribué à bonifier *Dans la jungle du réseautage* en faisant part de leurs expériences et de leurs réflexions. Marie-France Poulin, vice-présidente chez [Kalia](#) et Groupe Camada, Dominique Brown, président de [Chocolats Favoris](#), François Ducharme, président de TACT Intelligence-Conseil, Michel Gareau, président de Euro Swiss Group, Ann-Alexandre Gauthier, de Courtepointe, ainsi qu'Alain Parrot de [Parrot Sélect](#). Merci d'être si inspirants!

J'aimerais remercier Valérie Lesage pour la rédaction de la première version du livre *Dans la Jungle du Réseautage* et Ann-Alexandre Gauthier pour la révision de la deuxième version que vous avez entre les mains.







# Mon histoire commence ainsi

## **RÉJEAN GAUTHIER**

Enfant unique, j'ai grandi dans un quartier très modeste de [Limoulu](#), en banlieue de Québec, élevé par ma mère et ma grand-mère maternelle. J'étais un garçon plutôt timide et, mis à part mes coéquipiers de hockey, je n'avais pas vraiment d'amis. Ce n'est que vers l'âge de 14 ans, lorsque j'ai eu mon premier scooter, que j'ai commencé à sortir et à côtoyer d'autres jeunes de mon âge. J'ai alors vite agrandi mon réseau d'amis, à un tel point que le plaisir et les sorties ont pris le dessus sur les études. Ce n'est pas sans difficulté que j'ai réussi à terminer mon 5<sup>e</sup> secondaire après avoir fréquenté six institutions différentes et ça, c'est beaucoup de réseautage pour un jeune étudiant de cet âge. Je n'avais pas beaucoup d'intérêt pour l'école et je préférais de loin suivre mon désir ardent d'atteindre le grade de ceinture noire en karaté et d'ouvrir ma propre école d'arts martiaux à moi.

La détermination et la persévérance m'ont permis, dès l'âge de 20 ans, de devenir le propriétaire d'une franchise des [Studios Unis d'Auto-Défense](#). Je remercie encore aujourd'hui l'homme à la tête de cette organisation, monsieur Clermont Poulin, qui a eu confiance en moi et grâce à qui j'ai pu réaliser ce rêve de "ti-cul". Ce premier défi, que j'ai relevé avec succès et enthousiasme m'a apporté énormément de bonheur et plein de belles

expériences de vie. J'ai rapidement compris les rouages du monde des affaires. Quelle belle école de la vie!

Dix années plus tard, j'ai décidé de pousser plus loin mes aptitudes en vente, en démarrant une nouvelle carrière comme conseiller en assurance de personnes à la Mutuelle du Canada, aujourd'hui la Sun Life. Je me suis vite distingué comme vendeur et aussi comme formateur de l'équipe de vente. Au printemps 1998, après l'analyse de mes meilleurs coups, j'ai mis sur pied un premier atelier de formation sur le réseautage que j'ai nommé « L'ABC du réseautage ». J'avais alors saisi toute l'importance d'avoir un réseau de contacts de qualité afin d'atteindre ses objectifs de développement des affaires. Pendant trois ans, j'ai été vice-président de la Jeune chambre de commerce de Québec, où j'ai fait profiter plusieurs membres de cet atelier de formation sur le réseautage.

Toujours aussi emballé par les bénéfices qu'apporte un réseautage efficace, j'ai fondé en 2001 le Cercle Happy Few, un lieu privé de réseautage qui a permis à plus de 80 entrepreneurs de se rencontrer, d'échanger et, pour plusieurs d'entre eux, d'en retirer des avantages considérables. Quatre ans plus tard, avec l'aide de mon abondant réseau de contacts, j'ai créé le concept de comptoirs de nourriture rapide Sushi Fly que j'ai vendu en 2010 après avoir ouvert 13 comptoirs partout au Québec. En janvier 2011, j'ai décidé de mettre à profit mes expériences comme entrepreneur et de me concentrer sur mes activités comme conseiller en lançant mon entreprise [Gauthier Stratégies](#) afin d'accompagner des apprentis entrepreneurs en période de démarrage. J'ai choisi cette clientèle en particulier parce qu'au moment de me lancer en affaires pour la première fois, j'aurais aimé être accompagné par des gens d'expérience.

Mon premier client fut un homme qui rêvait de construire de ses propres mains des bateaux de bois de style « [Chris Craft](#) » et d'en faire la distribution

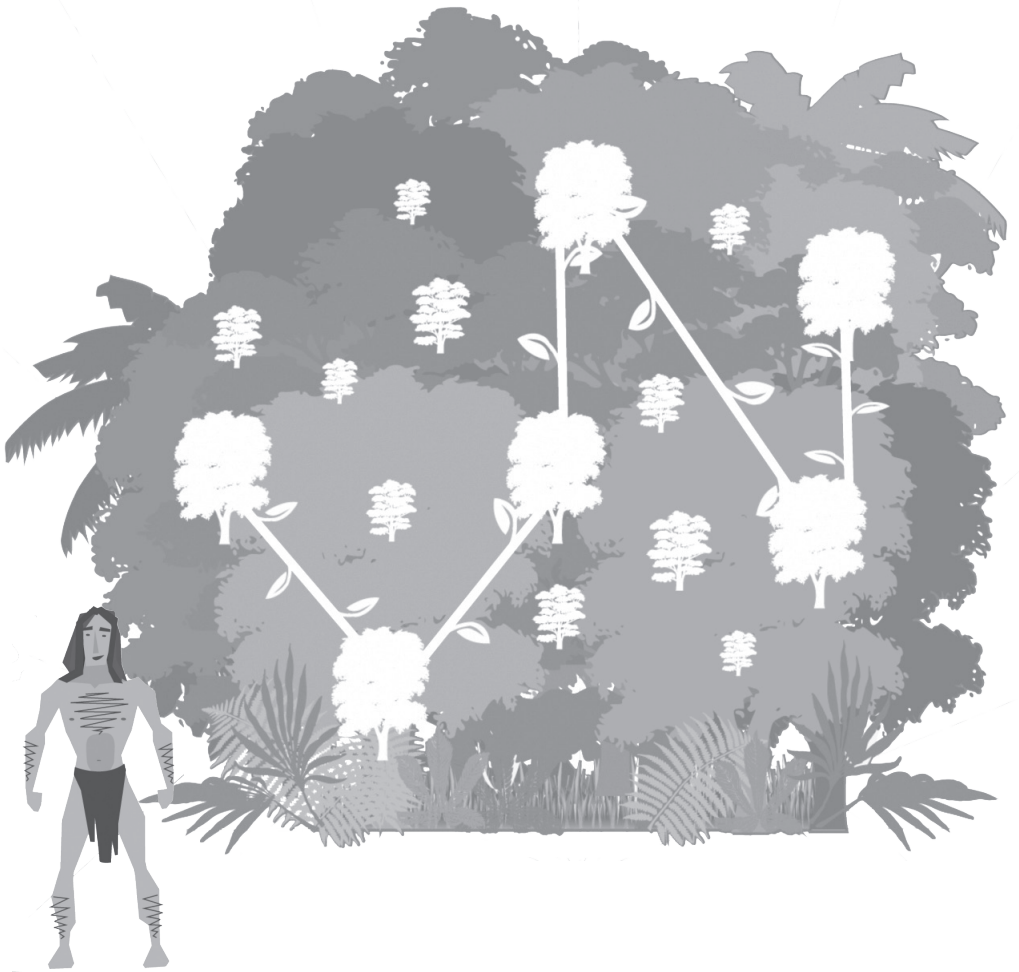
partout. J'ai tellement été séduit par son projet que je lui ai offert de m'associer avec lui, ce qu'il a accepté avec plaisir. Nous avons d'abord assisté ensemble à plusieurs « Boat Shows » pendant un an afin de bien comprendre le marché et de voir tout le potentiel qu'avait alors notre entreprise. Nous avons fait la connaissance d'un homme d'affaires Européen avec qui nous nous sommes associés pour ensuite développer notre entreprise aux États-Unis pendant deux ans. Quelle belle aventure!

En juillet 2013, je suis devenu copropriétaire du regroupement de gens d'affaires [Le Cercle Kaizen](#), dont la principale mission est de permettre à ses membres d'accroître leur développement personnel et professionnel.

En septembre 2013, j'ai lancé mon deuxième atelier-conférence que j'ai nommé « *Dans la Jungle du réseautage* ». Cette conférence interactive et participative présentée en entreprise et au grand public a permis, jusqu'à présent, à plusieurs centaines de personnes de découvrir le concept de l'« *Échelle de RG* ». Grâce à cet outil ingénieux, les participants peuvent utiliser une nouvelle méthode de réseautage, qui permet de mieux cerner le potentiel de leurs relations et de définir les stratégies à mettre en place pour gagner.

Je suis maintenant un passionné du réseautage à force de le pratiquer. Dans les 25 dernières années, j'ai pris part à quelques 800 « 5 à 7 » en plus des parties de golf, des dîners d'affaires, des déjeuners et de tout le reste.

Dans ce livre, je partage mes expériences ainsi que le fruit de mes lectures et de mes réflexions sur le sujet. Depuis, je consacre presque toute mon énergie à ce en quoi je crois le plus, soit le pouvoir du réseautage dans la croissance personnelle et professionnelle.





## Introduction

Vous aimeriez devenir le Tarzan de la Jungle du réseautage, ce héros dont les aptitudes sociales suscitent l'admiration et qui trouve toujours le bon partenaire pour mousser ses affaires? Vous rêvez de devenir celui qui est au courant de tout ce qui se passe et qui, comme Tarzan, aborde avec courage les plus puissants, tout en ayant le souci d'aider les plus petits? Vous espérez bâtir suffisamment de repères dans la jungle pour ne plus vous y sentir déboussolé? Simple et efficace, la méthode de réseautage mise au point par Réjean Gauthier et présentée dans ce livre vous outillera pour étendre votre réseau de manière stratégique, c'est-à-dire qu'elle vous permettra de repérer les bons contacts, donc les bons appuis, pour vous avancer vers vos objectifs professionnels. Un peu comme Tarzan trouve les bons arbres pour attacher sa liane et avancer dans la jungle sans tomber au sol.

Vous le savez bien au fond de vous-même. Il ne suffit pas de courir les déjeuners et les cinq à sept et converser gentiment ni de récolter des cartes professionnelles pour avancer dans le monde des affaires (pas plus que dans la vie d'ailleurs!). Pour bâtir des relations durables, sympathiques et mutuellement gagnantes, une discipline est nécessaire. Il faut donner de sa personne et de son temps et faire du réseautage un mode de vie. Oui, cela demande des efforts et un peu de courage au début, mais le rendement est garanti! Comment? En mettant en pratique les techniques que vous découvrirez dans les pages qui suivent, des solutions qui vous permettront de vous rapprocher des personnes susceptibles de propulser votre entreprise vers le succès.

## LA MÉTHODE

Un peu comme Tarzan a toujours provoqué l'étonnement de ses pairs parce qu'il savait communiquer avec toutes les espèces de la jungle, les gens qui excellent en matière de relations interpersonnelles font souvent des envieux. Tout leur semble naturel. On dirait qu'ils ont ça en eux. Partout où ils passent, le sourire aux lèvres, ils engagent la conversation. « Mais voyons donc ! Comment font-ils ? C'est quoi leur truc ? » Voilà ce que les autres se demandent.

Voici une des réponses, sur laquelle nous reviendrons plus en détail dans le livre : les gens ne sont pas interchangeables, il faut s'intéresser à eux individuellement pour ce qu'ils sont, ne pas les voir comme de simples numéros, même s'ils en portent tous un sur la carte réseau que vous découvrirez ! Sont-ils classés au niveau 1 sur l'Échelle de RG ou se sont-ils approchés du niveau 4, là où les sourires valent de l'or ? Comment faire pour voir grimper dans son échelle une personne dont on ne sait rien encore, mais qu'on a besoin de connaître ? C'est cette méthode, l'Échelle de RG, inventée par Réjean Gauthier et mise en pratique depuis 1997, que nous vous dévoilerons sous peu. L'Échelle de RG permet de classer ses contacts selon le degré de rapprochement atteint dans nos relations. On se demande : « Pour telle personne, est-ce le degré souhaité ? » Nous voulons vous montrer comment faire pour rendre votre réseau puissant. Notre but est d'aller bien au-delà des ouvrages déjà publiés sur le réseautage. Il n'est plus question seulement de philosophie de vie, facile à oublier, mais de discipline de vie. Une discipline simple et efficace dont vous ne pourrez plus vous passer en affaires.

Que vous soyez entrepreneur, professionnel, gestionnaire, vendeur ou travailleur autonome, peu importe les diplômes que vous possédez, vous aurez à faire l'inventaire de vos relations actuelles et de celles que vous voulez bâtir pour avancer.

Vous devrez ensuite établir l'échelon où se situe chaque connaissance, client, fournisseur, ami ou membre de votre famille. Il vous faudra ensuite déterminer où vous voulez les voir sur votre échelle : à l'échelon

connaissance ou dans les échelons de la zone payante ? Car pour chacune des relations, c'est son passage d'un échelon à un autre qui vous permettra d'atteindre vos objectifs. Vous comprendrez alors, grâce à ce livre, toute l'importance de bien planifier vos activités de réseautage, d'entretenir vos relations et de passer à l'étape du référencement. Des trucs, astuces et anecdotes vous serviront à explorer de façon concrète ce volet stratégique.

En plus d'apprendre à cartographier vos relations, vous découvrirez, au fil des chapitres, comment :

- 🍃 en finir avec les maladresses et vous intéresser sincèrement aux autres ;
- 🍃 éviter les oublis ;
- 🍃 aller au-delà de la première rencontre et de l'échange de cartes professionnelles ;
- 🍃 gagner la confiance des autres rapidement ;
- 🍃 découvrir le potentiel de vos relations, afin de choisir où mettre votre énergie ;
- 🍃 faire fructifier vos affaires, tout en ayant un impact positif sur les entreprises de votre réseau ;
- 🍃 élaborer une stratégie pour étendre, maximiser et maintenir votre réseau ;
- 🍃 bâtir des relations positives et mutuellement gagnantes ;
- 🍃 créer des liens, des liens et encore des liens.

**Nous avons la conviction que vous avez tous en vous le potentiel d'un Tarzan héros du réseautage. Mais, bien sûr, devenir un héros exige de l'entraînement, alors suivez-nous dans la jungle. L'aventure ne fait que commencer !**







## chapitre 1

# Se libérer de ses peurs pour aller vers les autres

De tout temps, l'homme a vécu en communauté et a dû apprendre à communiquer avec ses pairs et à s'associer aux autres pour assurer sa survie. Déjà, dans les plus petites collectivités, les rôles étaient bien définis. Chez les peuples primitifs, les hommes partaient chasser, les vieux apprenaient aux enfants à pêcher, les femmes s'occupaient des plus jeunes et des corvées. En groupe, ils étaient plus forts pour affronter l'adversité. Dans les villages d'antan, il y avait un magasin général, un forgeron, un cordonnier, un médecin, un curé, un ébéniste, quelques fermiers. Chacun avait besoin des autres pour faire rouler son entreprise, même l'ermite qui vivait dans la forêt passait ici et là au village pour mendier. Sans les autres, c'était la faillite, le froid, la faim et, ultimement, la mort. Puisque les rôles étaient complémentaires, personne n'avait vraiment besoin de se faire valoir pour gagner des clients. En effet, chaque commerçant était en situation de monopole ou de quasi-monopole.

## **LA JUNGLE N'EST PLUS CE QU'ELLE ÉTAIT !**

Les temps ont bien changé. Aujourd'hui, la concurrence est vive, et ce, tant à l'intérieur même des communautés qu'aux échelles régionale, provinciale, canadienne et mondiale. Les moyens de transport et de communication ont fait de la planète un village global, et plus personne ne peut tenir une clientèle pour acquise. Chaque commerçant ou

entreprise doit composer avec une masse de concurrents, proches ou éloignés.

Pour acquérir une clientèle, il faut se faire connaître, se distinguer de manière avantageuse.

Dans ce contexte, les activités de réseautage se multiplient, et si chaque participant peut en reconnaître l'importance pour la survie et le succès d'une entreprise, tous n'ont pas les bons outils pour tirer leur épingle du jeu. On va souvent dans les activités de réseautage comme on se balade en ville un dimanche après-midi, sans but précis ni préparation.

Pour les uns, le réseautage est une façon d'apprendre et de s'enrichir grâce à de nouvelles connaissances ; pour les autres, il permet d'échanger avec des gens d'affaires sur des préoccupations communes. Les plus pragmatiques diront que les activités de réseautage sont une occasion d'agrandir son cercle de contacts et de socialiser, tout en gardant à l'esprit l'objectif de faire des affaires. Les plus timides, que leurs patrons voudraient voir sortir de leur coquille, y voient une sorte d'obligation de mettre en pratique divers ateliers et formations sur le sujet. Les plus compétitifs y participent pour se comparer et se mettre au défi. Les plus vendeurs s'en servent pour faire connaître leurs produits et services. Les plus altruistes vont à la rencontre des autres, y voyant une façon de les aider, d'être à l'écoute de leurs besoins.

Pour nous, le réseautage se compare plus à une jungle remplie d'animaux et d'arbres. Imaginez-vous en Tarzan, seul dans un monde qui vous paraît plus ou moins étranger, voire même hostile, selon votre degré de sociabilité. Vous devrez connaître, et bien connaître, le milieu dans lequel vous vivez si vous voulez survivre.

Au cœur de la jungle du réseautage, il faut avancer à la manière de Tarzan, c'est-à-dire se balancer d'arbre en arbre pour se propulser stratégiquement vers ses objectifs, en optant pour les appuis les plus solides. Et puisque vous avez besoin d'alliés, aussi bien apprendre à communiquer. Tarzan avait un tel degré d'adaptation à son environnement qu'il parvenait à

dialoguer avec les animaux, tout en ajustant son langage à chacune des espèces qu'il rencontrait. Vous ferez de même avec vos interlocuteurs, qu'ils soient chefs d'entreprise, fonctionnaires ou menuisiers. Mais contrairement à Tarzan, vous avez une chance inouïe : vous ne croiserez que des êtres humains ! Pas de serpent venimeux, ni de panthère aux crocs acérés, ni de gorille agressif en vue. Vous sortirez à coup sûr de votre zone de confort en vous aventurant dans la jungle du réseautage, mais vous ne risquez pas la mort. Quelques déceptions ou déconvenues tout au plus. Alors, inutile d'angoisser ! Mieux vaut penser à ce que vous gagnerez en vous libérant de vos peurs et en ciblant vos objectifs.



## **LE VOCABULAIRE DE LA JUNGLE**

Si nous savons tous qui est Tarzan, précisons tout de même quelques éléments que nous emprunterons à son univers.

### ***TARZAN***

Il a assez d'humilité pour reconnaître que rien n'est gagné d'avance. Aussi, il travaille tous les jours pour entretenir et bonifier son réseau : c'est une question de survie. Il est authentique, se présente tel qu'il est, sans artifice. Ses échanges avec les autres sont stratégiques et ses aptitudes sociales sont à l'image de son corps musclé, souple et agile. Tarzan, c'est celui qui sort

de sa zone de confort. Pieds nus, il prend des risques en avançant vers les autres, se fait voir et ne néglige rien pour être reconnu et apprécié par les habitants de la jungle. Il va même sauver des animaux en détresse. En d'autres termes, c'est notre héros : le héros du réseautage.

## ***LA JUNGLE***

La jungle représente l'écosystème dans lequel se trouvent nos cercles de connaissances et nos lieux de réseautage, donc la liste de nos contacts, les endroits et les activités propices à tisser des liens. Club de hockey, réseau de gens d'affaires, « 5 à 7 », carnets d'adresses familial, social et professionnel, etc. La jungle est dense et remplie d'obstacles, aussi faut-il apprendre quelques techniques et être prêt à y consacrer toutes nos forces si on veut tracer notre chemin dans cet environnement.

## ***LES LIANES***

Les lianes représentent tout ce que l'on est, l'ensemble des parties de notre être qui sont reliées aux autres, comme des prolongements de soi. Elles symbolisent notre personnalité, notre apparence, notre façon de se comporter et d'entrer en relation, la manière dont on est perçu. Chaque liane doit être solide et bien attachée aux branches pour pouvoir aider Tarzan à traverser la jungle d'arbre en arbre. Si on projette une image effacée et qu'on manque de confiance en soi, si on a des échanges houleux avec les autres, si on est pessimiste, désorganisé, en retard à nos rendez-vous ou qu'on exprime des opinions controversées à tout vent, on représente une liane fragile et on aura du mal à se propulser d'arbre en arbre. Plus les gens auront une impression favorable, plus on gagnera la confiance et le respect de ceux qui constituent le réseau et plus notre liane sera forte et fiable. Alors, on pourra compter sur notre réseau pour avancer vers nos objectifs personnels et professionnels, quels qu'ils soient.

Nous aborderons dans ce livre les attitudes et les manières de créer une bonne impression et de tisser des liens fructueux pour gagner le soutien des arbres.

## ***LES ARBRES***

Les arbres représentent les points d'appui, les réseaux dont se servent les habitants de la jungle. Les singes, par exemple, parce qu'ils vivent en tribu, ont d'importants réseaux. Ils possèdent donc des appuis nombreux et solides. Ainsi, gagner leur confiance peut être tout à notre avantage. On suspendra donc nos lianes aux arbres des singes, avec leur permission, plutôt qu'à celui de la panthère solitaire. Encore mieux, on s'efforcera de gagner l'appui du chef des singes, le plus influent de la tribu. Car c'est ainsi qu'on pourra se balancer facilement d'arbre en arbre et se rapprocher de nos objectifs d'affaires.

## ***LES ANIMAUX***

Les animaux représentent les gens qui participent aux mêmes activités de réseautage que nous, les gens qui font partie de notre « carte » réseau. On doit s'entraîner chaque jour à les comprendre afin d'arriver à reconnaître rapidement leurs besoins. On doit s'ajuster à leur discours. Tarzan a été élevé par les singes. Il maîtrise donc leur discours et leur environnement, mais il doit aussi apprendre à converser avec l'alligator et le jaguar s'il veut progresser dans la jungle. Plus il le fait, plus il apprend à évaluer le potentiel de ses nouvelles connaissances. Le petit oiseau peut sembler fragile à côté du chef des singes, mais il voit la jungle de plus haut que lui et il peut voler au-dessus de la savane, des océans et de la forêt tropicale, endroits où il possède aussi des points d'appui.

S'il veut avancer, Tarzan doit donc percevoir les atouts de chacun des animaux, au-delà des apparences. Les animaux entretiennent tous des arbres, donc des réseaux, qu'ils se feront un plaisir de prêter à ceux qu'ils apprécient. De tels réseaux nous sont essentiels pour accrocher nos lianes et nous rapprocher de nos objectifs.



## **Tarzan est conscient :**

- ❖ qu'il a besoin de faire du réseautage, car les temps ont changé;
- ❖ qu'il ne peut survivre seul dans la jungle;
- ❖ que ses lianes doivent être solides.



## chapitre 2

# Aide-toi et la jungle t'aidera

Nous nous sommes tous un jour retrouvés à un 5 à 7, à un dîner de chambre de commerce ou à un gala où nous ne connaissions personne. L'angoisse monte des heures avant d'y mettre les pieds. L'anticipation d'un moment éprouvant que nous aurions souhaité remettre au lendemain ou, mieux encore, éviter. Un mauvais rhume ou une gastro... Autant de bonnes excuses que nous aurions aimé utiliser pour éviter ces instants de terrifiante solitude au milieu de la jungle ! Car nous avons sans doute tous le souvenir d'une soirée où nous sommes restés pétrifiés, l'air triste et infréquentable, avec un verre à la main pour seul compagnon.

Il y a toutefois des limites à l'évitement et il faut être réaliste : on ne fera jamais de bonnes affaires en restant à la maison et en espérant que le monde vienne vers soi. À part le bénévole qui récolte des dons pour une fondation, peu de visiteurs frapperont à votre porte. Donc, il faut aller à cette soirée !

Mais avec quel état d'esprit ? En attendant d'être sollicité par une personne aussi esseulée que vous, ou en imitant Tarzan et prenant votre courage à deux mains pour avancer dans la jungle ? Nul doute que vous avez tout avantage à imiter Tarzan plutôt qu'à jouer la princesse isolée dans sa tour d'ivoire. Après tout, vous participez à cette activité pour faire des rencontres fructueuses et non vous morfondre dans l'attente.

Les rencontres fructueuses sont celles qui vous permettront d'agrandir votre réseau de manière stratégique. Ce sont celles qui vous prêteront les

arbres les plus solides pour que vous puissiez y poser vos lianes et vous balancer vers un avenir rempli de succès.

Choisir d'avancer comme Tarzan, c'est peut-être courir le risque de bafouiller, d'être maladroit, de faire mauvaise impression. Mais c'est surtout tenter votre chance de rencontrer une personne clé pour l'avancement de votre carrière ou de votre entreprise et... de passer un très beau moment de découverte. Entrevoir l'aspect positif de la situation donne le courage d'agir. Orientez votre regard du bon côté.

## **VOUS ÊTES VOTRE MEILLEUR ALLIÉ**

Vous voilà arrivé à la soirée de réseautage. Vous avez choisi avec soin votre tenue vestimentaire, vous avez rafraîchi votre haleine, vous avez retouché votre coiffure, vous vous êtes armé d'un sourire, vous avez regarni votre réserve de cartes professionnelles et vous êtes déterminé à faire de belles rencontres. Jetez-vous votre dévolu sur le premier venu, trop heureux et soulagé qu'on lui accorde un peu d'attention, ou profitez-vous de l'occasion pour papillonner d'un animal à l'autre? Tarzan vous conseillerait de suivre les papillons au lieu de vous attarder chez le paresseux qui bouge avec toute la lenteur du monde.

Rappelez-vous que vous participez à une activité dans le but éventuel de conclure des affaires, pas pour découvrir des amis intimes ni pour vous marier. Faire des affaires signifie gagner de l'argent. Or, si vous vous donnez l'occasion de multiplier les rencontres, vous augmentez vos chances d'atteindre votre cible. Vous n'allez pas à ce 5 à 7 uniquement pour vous féliciter d'y avoir mis les pieds; vous vous y rendez avec quelques objectifs en tête: rencontrer une personne clé pour l'avancement de votre carrière ou le développement de votre entreprise, contacter des gens impliqués dans un domaine où vous pourriez vendre vos produits et services, connaître des personnes susceptibles de devenir des partenaires professionnels ou des associés, ou promouvoir votre atelier de formation. Songez



d'abord et avant tout à ce qu'il vous importe de réaliser au cours de cette activité. Et tenez-vous-en à vos objectifs.

Cette idée vous met-elle mal à l'aise ? Vous sentez-vous envahi par un sentiment de culpabilité à l'idée de vous servir des autres pour votre bénéfice ? Résistez-vous à l'idée d'entretenir des relations « intéressées », car cela signifierait qu'elles manquent d'authenticité ? Tarzan avançait presque nu dans la jungle et, pourtant, il ne connaissait pas la honte quand il se balançait d'arbre en arbre et abordait les animaux. Sans éducation autre que celle reçue des orangs-outans qui l'avaient adopté après la mort de ses parents, il avait néanmoins assez de lucidité pour reconnaître que sa survie dépendait des autres autant que de lui-même. C'est sans doute la raison pour laquelle il était attentif aux besoins des animaux et s'efforçait de les aider.

Faire des rencontres et bâtir un réseau de contacts pour stimuler ses affaires ne signifie pas exploiter les autres. Pensez plutôt que si vous donnez, vous recevrez. Accordez-vous le droit de tendre vers vos objectifs professionnels, mais utilisez une manière détournée de les atteindre. Au lieu de simplement vous vendre, faites don de vous-même. Soyez sympathique et altruiste. Vous distribuez vos sourires et votre gentillesse, vous pratiquez l'écoute et vous cherchez à vous rendre utile aux autres ? Personne ne vous trouvera profiteur, déplacé ou déplaisant. Au contraire, les animaux de la jungle chercheront votre compagnie et vous prêteront leurs arbres pour favoriser votre avancement.

La richesse ne se mesure pas seulement par le compte en banque. La plus grande que vous ayez se trouve dans votre capacité à créer des liens avec les autres, votre habileté à vous connecter avec eux. Une fois cette aptitude acquise, il reste à entretenir et activer votre réseau pour créer plus d'entraide, de solidarité et, au bout du compte, plus de richesse financière.

## **VOUS CONNAÎT-ON ?**

L'important dans un réseau n'est pas seulement qui nous connaissons, mais aussi qui nous connaît et quelle est sa perception de nous. Vous pourriez n'être connu des autres qu'à cause de votre mauvaise réputation ! Ce qui serait bien malheureux. Et cela peut se produire en bien peu de temps, comparativement au temps nécessaire à se bâtir une bonne réputation, à force de travail rigoureux, de relations saines et agréables, d'altruisme, d'honnêteté et de respect.

.....

**Mon grand-père me disait souvent : « Dans la vie, l'important, c'est qui tu connais. »**

**Cette petite phrase, je l'ai entendue maintes et maintes fois au cours de ma vie, mais pour vous dire la vérité, je ne suis pas d'accord.**

**Suffit-il de connaître tous les gens de son village, ou même la moitié, pour avoir du succès ? Sûrement pas ! Vous savez que monsieur Brillant fait fortune dans l'immobilier et qu'il investit beaucoup dans le sport amateur de sa ville. Donc, vous le connaissez de réputation. Mais lui ne sait pas qui vous êtes. Il faudrait donc qu'il ait l'occasion de vous rencontrer si vous souhaitez une relation fructueuse avec lui.**

**Autrement dit, ceux que vous connaissez comptent, pourvu qu'ils vous connaissent aussi !**

**Réjean**

.....

Être connu d'une personne vaut donc autant que de la connaître. Mais ce n'est pas tout. Encore faut-il être apprécié par les gens si vous voulez travailler avec eux ou espérer avancer dans la jungle grâce à leur réseau de contacts. Pour être apprécié des gens, il faut être une personne

sympathique, agréable, altruiste, honnête et estimée. C'est dire toute l'importance de qui l'on est ! Nous allons partager dans ce livre des stratégies pour gagner l'appréciation des autres.



Souvenez-vous que les gens choisissent des personnes avant d'acheter des produits et services. À moins que vous n'ayez un produit ou un service unique au monde, et rares sont ceux qui peuvent se vanter d'offrir une exclusivité, vous serez choisi pour votre professionnalisme, votre rigueur et votre personnalité. Or, qui a envie de faire affaire avec un grognon antipathique, toujours en train de se plaindre ou de pousser les autres pour qu'ils achètent ses conseils, ses services informatiques ou ses machines à café ?

## LE CHOIX DES RELATIONS

Une des règles d'or du réseautage est de ne jamais traiter avec une personne antipathique, même si celle-ci représente un grand potentiel commercial. Si on n'a pas d'affinités avec quelqu'un parce qu'on le trouve inintéressant, fade, hautain ou impoli, ou pour toute autre raison, aussi bien rester à distance.

Vous ne deviendrez pas forcément ami avec les personnes que vous choisirez d'inclure dans votre réseau, mais vous serez ravi de citer en référence

celles avec qui vous vous entendez bien et qui travaillent de manière rigoureuse, celles que vous trouvez agréables. Traiter avec une personne antipathique risquerait de vous pourrir la vie de temps à autre et il serait par ailleurs impossible de songer à l'aider à avancer dans la jungle, donc d'entretenir une relation équilibrée d'entraide mutuelle. Autrement dit, il risquerait d'y avoir un gagnant et un perdant dans l'histoire, ce qui n'est pas souhaitable.

Si vous avez la liberté de choisir les personnes avec qui vous entretenez des relations, ce n'est pas toujours possible dans les services gouvernementaux. Même si la dame du bureau de poste ne se souvient pas de votre nom alors que vous la saluez toutes les deux semaines depuis quatre ans, vous êtes condamné à recourir à ses services pour l'envoi du courrier ou la réception des colis. Mais vous imposeriez-vous le même désagrément avec votre fournisseur de matériel de bureau, votre dentiste ou la personne qui fait votre ménage ?



## **Tarzan se souvient :**

- ❧ de cultiver la confiance d'aller vers les autres ;
- ❧ de se faire voir et entendre ;
- ❧ d'aider les autres ;
- ❧ de se bâtir une bonne réputation ;
- ❧ de bien choisir son entourage.



## chapitre 3

# Construire son réseau une personne à la fois

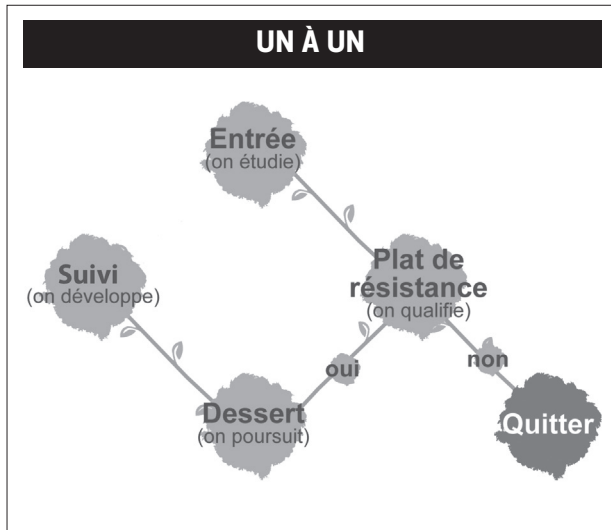
Être à l'entrée dans la jungle et s'imaginer devoir affronter d'un coup l'ensemble de ses habitants est une idée à la fois affolante et fausse. Si vous alliez à la chasse, vous ne cibleriez pas un troupeau en entier mais un seul animal. Il en va de même avec le réseautage. Même s'il y a foule au gala du soir, vous ferez la connaissance d'une personne à la fois. Si d'aventure vous tombez dès le début sur une belle « prise », rappelez-vous que vous avez d'autres rencontres possibles. Il sera toujours temps de revenir là où vous avez senti un potentiel, à condition, bien sûr, d'avoir fait bonne impression.

### **UNE DISCUSSION À LA CARTE**

Envisagez vos rencontres comme un repas au restaurant, fait de services que vous consommerez ou non. Si l'entrée vous est servie tiède, si elle manque de saveur ou est présentée sans raffinement, serez-vous impatient de passer au plat principal ? Imaginez une pauvre salade sans vinaigrette ou une fondue au parmesan au beau milieu d'une assiette sans laitue ni tomates pour varier les couleurs... De la même manière, un type à l'air sévère et pressé ne vous donnera aucunement envie de vous attarder.

Si, pour votre part, vous vous contentez de dire votre nom sans parler de ce qui vous distingue, vous occupe et vous passionne dans votre travail, que vous avez l'air distrait et peu intéressé à l'autre, ne vous étonnez pas d'être laissé au fond de l'assiette. On séduit rarement les autres si on ne s'efforce pas de se présenter sous son meilleur jour.

Faire une rencontre dans les activités de réseautage est un art qui consiste à mener à bon port une courte conversation entre deux personnes qui désirent promouvoir leurs intérêts respectifs. En quelques minutes, vous devez reconnaître très vite la pertinence de votre interlocuteur, vous montrer sous votre meilleur jour, généreux et accessible, tout en demeurant attentif et à l'écoute de votre vis-à-vis.



## SAISIR LA PERTINENCE DE LA RENCONTRE

Si vous sentez des affinités avec votre interlocuteur et que vous entrevoyez un potentiel de faire des affaires avec lui, vous allez décider de prendre un peu plus de temps en sa compagnie. En termes imagés, vous commanderez le plat principal avec lui. À cette étape, le moment est venu d'analyser plus finement la pertinence de votre rencontre.

Si vous choisissez d'aller au bout de votre conversation, comme si vous décidiez de prolonger le repas avec le café et le dessert, demeurez altruiste jusqu'à la fin, c'est-à-dire cherchez comment être utile à cette personne en restant à l'écoute de ses besoins dans le but d'augmenter vos chances d'obtenir un suivi positif. Car c'est bien là l'objectif ultime du réseautage : ouvrir la porte à une seconde rencontre en vue de traiter des affaires, un peu comme lorsqu'on quitte un amoureux potentiel à la fin d'un premier repas en tête-à-tête, en lui disant : « On remet ça ? »

Plus on fait de rencontres, plus on devient habile à saisir leur pertinence. Mais en quelques minutes de conversation, on peut se tromper, et il vaut mieux garder cela à l'esprit. Monsieur Barcelot vous a semblé comique mais pas assez sérieux en affaires ? Vous n'avez donc pas envie de lui ouvrir les portes de votre réseau afin qu'il vous prête un de ces arbres solides dont vous avez pourtant besoin pour avancer dans la jungle. Or, voici qu'à l'occasion d'une nouvelle activité de réseautage, votre ami, ignorant que vous et monsieur Barcelot vous êtes déjà rencontrés, vous le présente de nouveau, en soulignant que celui-ci en mène large au lac Saphir, là où vous voulez amener vos bateaux. Et si vous preniez le temps de mieux connaître monsieur Barcelot avant de décréter qu'il manque de sérieux ?

Peut-être en resterez-vous à votre première impression et déciderez-vous de trouver quelqu'un d'autre pour vous emmener vers votre objectif. Mais peut-être allez-vous découvrir, derrière la façade de l'humour, un monsieur Barcelot efficace, soucieux de ses affaires et capable de vous aider. Parfois, accorder une seconde chance peut s'avérer payant.

## **L'APPROCHE**

Maintenant qu'on a une idée générale du déroulement de la rencontre, il importe de bien se préparer. Avant d'aborder une personne, choisissez bien votre moment. Si elle est seule, l'instant est parfait et soyez certain qu'elle éprouvera beaucoup de reconnaissance à votre égard que vous la soustrayiez à sa solitude. C'est déjà une approche gagnante.



Si la personne est déjà engagée dans une conversation, soyez patient et n'interrompez pas l'échange. Cependant, si elle commence à montrer des signes de retrait de la discussion, préparez-vous à entrer en scène. Approchez-vous de manière discrète et, avec un peu de chance, vous serez invité à vous joindre à la conversation. Autrement, vous vous présenterez quand vous serez plus sûr du moment opportun. Vous remarquerez une attitude de retrait quand, au lieu de se tenir face à son interlocuteur, une personne tourne l'épaule et le bassin vers l'extérieur. Si elle n'a de cesse de porter son regard ailleurs, c'est aussi un signe de désengagement. Toutefois cette attitude, moins respectueuse, n'est pas à conseiller pour vous-même.

En allant vers l'autre, présentez-vous avec le sourire, un regard franc et engageant et une poignée de main ferme. Contrôlez toutefois votre force si vous avez les muscles de Tarzan car personne n'a envie de se faire tordre le poignet ! À l'inverse, la mollesse peut susciter le dégoût. Alors, adoptez le juste milieu.

## **LES BONNES FORMULES FONT LES BONS CONTACTS**

De nombreuses personnes sont intimidées lors de nouvelles rencontres et ne savent trop quoi dire pour amorcer ou poursuivre la conversation. Les silences glacent alors l'atmosphère et rendent les interlocuteurs encore plus nerveux. Dans ce genre de situation, on risque vite de passer à la météo, sujet qui n'aide pas spécialement à faire connaissance et évaluer le potentiel d'une rencontre !

Pour éviter une panne de conversation, il est bon de mémoriser ce que nous appelons des phrases en poche. Elles sont une sorte de guide dans le chemin vers la connaissance de l'autre et, en même temps, une police d'assurance. Vous pouvez trouver les vôtres, mais voici ci-dessous quelques exemples utiles qui vous aideront à mieux connaître votre interlocuteur ainsi que ses besoins. Un conseil : aux questions fermées, auxquelles on ne répond que par « oui » ou par « non », privilégiez les questions ouvertes,

qui demandent des réponses plus complexes, car elles donnent de l'espace à une réponse plus détaillée.

### Exemples de phrases en poche :

- 🍃 Dans quel domaine vous accomplissez-vous ?
- 🍃 Dans quelle région travaillez-vous ?
- 🍃 Pourquoi avez-vous choisi ce secteur d'activité ?
- 🍃 Qu'aimez-vous le plus dans votre travail ?
- 🍃 Quels sont vos plus grands défis en ce moment ?
- 🍃 Avez-vous des pistes de solution en tête ?



### TU? VOUS?

Certains choisissent de vouvoyer, d'autres de tutoyer. Y a-t-il une règle stricte à ce sujet ? Non. Tout est une question de jugement et d'adaptabilité. Dans certains milieux, comme celui des communications, le tutoiement est fréquent. Dans les entreprises jeunes et dynamiques où les employés portent le jean et le t-shirt, par exemple dans celles des jeux vidéo, il y a de fortes chances que l'attitude soit très amicale.

Le vouvoiement pourrait créer une distance improductive. À l'inverse, dans le milieu bancaire ou celui des assurances, plus conventionnels, c'est le tutoiement qui pourrait produire cet effet. Avec des Européens, le « vous » prend toujours la place du « tu », sauf quand les relations sont bien établies. Il faut avoir des antennes sensibles pour évaluer la bonne stratégie, quitte à commencer par le vouvoiement, qui ne sera jamais perçu comme une impolitesse, pour s'ajuster plus tard, au besoin.

Le contexte de la rencontre influence aussi le choix des mots. Un dîner de [chambre de commerce](#) a un caractère plus officiel qu'un 5 à 7 célébrant l'ouverture d'un nouveau restaurant en ville.

Certains choisissent de ne dire que leur prénom en se présentant, pour marquer une différence, se rendre sympathique et aider l'autre à mémoriser qui ils sont. Le choix vous appartient. Mais nous vous suggérons de donner à votre interlocuteur un petit coup de pouce pour qu'il se souvienne de votre nom ou de votre prénom.

« Bonjour, mon nom est Réjean, mais vous savez, c'est pas moi qui l'ai choisi ! C'est pas de ma faute ! Réjean ! C'est ma mère qui l'a choisi et aujourd'hui je suis pris avec ce prénom : Réjean ! »

Un peu d'humour détend l'atmosphère et renforce l'impression que vous êtes accessible et agréable. Cependant, évaluez avec soin le contexte avant de pousser trop fort la note de la plaisanterie.

Quand vous vous serez présenté, votre interlocuteur le fera à son tour et, rapidement, vous lui donnerez l'occasion de parler de lui. Mais n'oubliez jamais de parler de vous aussi ! Si vous écoutez quelqu'un sans jamais vous accorder l'occasion de vous valoriser, vous perdez votre temps. En général, les gens aiment se raconter, mais si vous les laissez envahir tout l'espace de la conversation, ils éprouveront peut-être de la gratitude pour votre oreille attentive, mais ils ne se souviendront pas forcément de vous. Comment sauront-ils ce qu'ils ont à gagner à vous revoir si vous restez presque muet ? Écouter est important, mais la personne qui écoute devrait orienter la discussion et non l'inverse.

## REDIRIGER LA CONVERSATION

Comment faire si vous tombez sur un paon qui se pavane, monopolise toute l'attention et n'a aucun scrupule à vous laisser dans l'ombre de son magnifique plumage? Monsieur parle de lui, de ses beaux atours, de la manière dont il brille. Il vous raconte sa vie, depuis sa tendre enfance, vous parle de ses projets d'avenir, de ses vacances au bord du lac, de son voyage de noces, de sa fortune et de ses 12 serviteurs. Allez-vous le laisser monologuer plus longtemps? Non! Rappelez-vous que vous êtes en mode action. Vous travaillez pendant cette soirée ou ce dîner d'affaires, ce n'est pas un loisir et vous n'êtes pas venu juste pour admirer la réussite des autres. Redirigez la conversation à l'aide de questions et de commentaires placés de façon judicieuse :

« Vous m'avez dit que vous êtes né au lac Émeraude, n'est-ce pas? C'est intéressant, car justement, c'est un endroit où mon entreprise cherche à prendre de l'expansion. »

Si le monsieur continue de parler de sa famille au lac Émeraude, de ses souvenirs et de ses propres projets, c'est fort possiblement le signe qu'il vaut mieux terminer la conversation. En effet, vous ne pourrez jamais collaborer avec une personne incapable de s'intéresser aux autres, totalement centrée sur elle-même.

Toutefois, en affirmant votre projet d'expansion dans la région, il y a davantage de chances que le monsieur se sente obligé de vous questionner sur la mission de votre entreprise. Ainsi, de manière subtile, vous vous serez offert l'occasion de vous dévoiler.

## L'ARGUMENT CLÉ

Le temps venu de vous présenter, au-delà de votre nom, montrez à l'autre vos couleurs les plus vives. Oui, vous avez le droit de vous mettre en valeur! Et sachez ce que vous valez. C'est votre argument clé pour donner à votre interlocuteur le désir de vous connaître davantage et, éventuellement, de

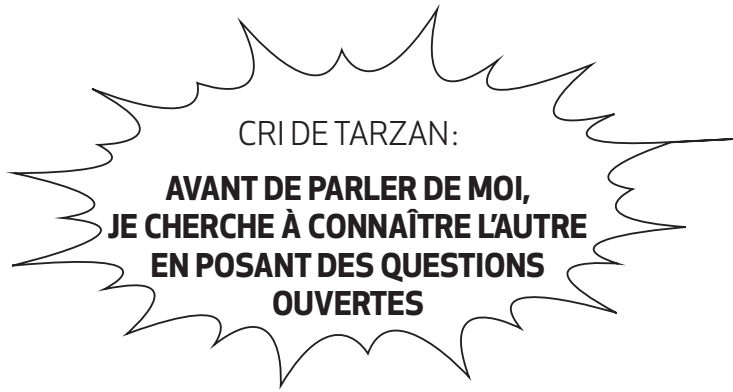
faire des affaires avec vous. Voici ce que vous pourriez dire pour convaincre le monsieur qu'il doit tourner son regard vers vous, et qu'il est même dans son intérêt d'être à l'écoute de vos besoins :

« Mon entreprise loue des bateaux pour le tourisme. Nous sommes présents sur 200 points d'eau dans la jungle, et le lac Émeraude où vous avez la chance d'habiter, offre un beau potentiel pour nos services. Connaissez-vous des acteurs de l'industrie touristique dans votre coin de pays ? »

Avec ce genre de question, vous pourrez analyser le monsieur et déterminer s'il peut vous prêter un de ces arbres solides auxquels vous accrocher pour avancer dans la jungle. Qui sait ? Vous apprendrez peut-être qu'il siège au conseil d'administration de la chambre de commerce locale ou que son cousin est président de l'office du tourisme régional.

De plus, vous permettez à cet homme de mesurer votre valeur. Car vous avez pris soin d'ajouter une statistique à la description de vos activités (une tactique souvent utilisée en marketing). Songez aux publicités de crème antirides, par exemple, dans lesquelles on prend soin d'écrire que 70 % ou 80 % des utilisatrices ont vu diminuer leurs rides après un mois. Cela donne envie d'essayer la crème en question. C'est la même chose quand vous annoncez que vous louez des bateaux en 200 points d'eau dans la jungle. Cela donne à l'autre l'idée de la taille de votre entreprise et du sérieux de votre volonté d'expansion.

Faites attention cependant de bien choisir vos statistiques. Annoncer à votre interlocuteur de Québec que vous avez trois bureaux, dont deux à Vancouver et Toronto, ne va pas forcément lui donner envie d'aller plus loin avec vous. Cherchez le chiffre marquant.



## **SORTIR D'UNE CONVERSATION**

Si, d'entrée de jeu, votre interlocuteur refroidit votre désir d'aller plus loin par ses manières et son attitude, ou si son champ d'activité semble à mille lieues de ce qui peut vous intéresser, demeurez professionnel, c'est la moindre des politesses. Pourquoi courir le risque de vous nuire avec des comportements un peu rustres ?

Quitter une conversation est aussi un art. Même si, paraît-il, nous n'avons qu'une chance de faire bonne impression, pensez plutôt que vous en avez deux : l'entrée et la sortie. Si vous ratez la première, vous pouvez toujours vous racheter à la seconde. N'oubliez jamais que c'est au moment de partir que vous gravez chez l'autre la dernière impression, celle qui risque de survivre le plus longtemps.

Prenons l'exemple d'une soirée au concert. Les musiciens arrivent sur scène avec du retard, le spectacle commence avec des pépins techniques, le chanteur a un petit blanc de mémoire et rate une phrase de la chanson ; vous êtes agacé. En deuxième partie de spectacle, tout le monde excelle, le public chante avec le groupe, les gens se lèvent pour danser. La foule en liesse réclame un rappel, puis un autre ; bref, vous êtes conquis. Le lendemain, quand vous racontez le spectacle à vos amis, vous attarderez-vous sur les difficultés du début ou partagerez-vous l'enthousiasme de la seconde partie du concert ? Nécessairement, vous garderez surtout les souvenirs heureux de la fin. À l'inverse, si le

spectacle avait commencé en lion et fini en mouton, vous auriez gardé de votre soirée un souvenir décevant.

Maintenant que vous avez bien saisi l'importance de laisser une dernière impression impeccable, voici quelques trucs pour partir en beauté.

**Prétexter de devoir rappeler quelqu'un**, envoyer un courriel ou un texto ou aller à la salle de bain sont des portes de sortie classiques et parfois utiles, mais pas forcément les meilleures. Faites attention à vos paroles et à vos gestes en vous servant de ces petits mensonges, car on pourrait vous démasquer! Tenir son téléphone à l'envers ou l'entendre sonner après avoir dit être obligé de répondre à un appel urgent laisse à coup sûr une mauvaise impression.

**Partir très vite**, pour ne pas dire s'enfuir, sans dire au revoir dès qu'une troisième personne se joint à l'échange ou chercher du regard une autre option de conversation crée un malaise. On vous a sans doute déjà laissé ainsi. Vous vous êtes senti diminué, comme s'il était ennuyant de converser avec vous. Évitez de faire aux autres ce que vous détesteriez qu'on vous fasse.

**Présenter une troisième personne** de façon élégante est parfois une belle porte de sortie, mais pas avant que la conversation soit bien installée entre vos deux interlocuteurs. Par exemple: « Bonjour, monsieur Tremblay, content de vous voir ici. Je vous présente madame Sauvé, elle est directrice du marketing chez Rouge. Madame Sauvé, je crois me souvenir que vous aviez des besoins pour le site Web de l'entreprise. Monsieur Tremblay est justement producteur de contenu Web. Je vais vous laisser faire connaissance, je dois discuter avec un client que je viens d'apercevoir. »

**Échanger des cartes professionnelles**, si cela n'a pas déjà été fait, est une autre manière élégante de passer au suivant. Par exemple: « Madame Sauvé, puis-je vous demander votre carte professionnelle, nous pourrions éventuellement nous recontacter, si vous le voulez. Cela m'a fait plaisir de vous rencontrer ce soir. »

Même si vous n'avez pas l'intention de rappeler madame Sauvé, elle se sentira intéressante et sera ravie de vous donner sa carte. Vous laisserez alors une impression favorable. Qui sait ? Peut-être la recroiserez-vous un jour et changerez-vous d'avis à son sujet, alors aussi bien ne pas vous la mettre à dos.



Au moment de partir, vous pouvez aussi dire une partie de la vérité, mais pas toute la vérité. Enfin, pas toute crue !

« Madame Sauvé, vous avez un joli sourire, mais je sens que nous n'avons pas d'affinités, alors je vais aller voir quelqu'un d'autre. »

Ou...

« Madame Sauvé, je n'ai que deux heures pour faire des rencontres ce soir et je ne vais pas pouvoir les passer entièrement avec vous, désolé. »

Voilà deux phrases honnêtes mais qui manquent carrément de diplomatie ! On vous parlerait ainsi et vous auriez tôt fait de penser à un manque de savoir-vivre. Pire, vous auriez en tête l'image d'un sauvage !

Notre héros du réseautage imaginerait plutôt cette sortie à la fois authentique et respectueuse, après quelques minutes de conversation intéressante ou non : « Madame Sauvé, j'ai été enchanté de vous rencontrer et, puisque nous sommes ici pour faire du réseautage, je vous suggère que nous poursuivions cette activité. Je ne vous accapare pas plus longtemps et



vous laissez repartir de votre côté. Peut-être nous croiserons-nous plus tard ce soir ou, sinon, à la prochaine rencontre de juin. J'aimerais bien. »

Si vous décidez de revoir la personne, n'oubliez pas de demander la permission de faire un suivi. Et tenez parole!

N'oubliez pas que même lorsque la rencontre représente un potentiel, il faut quitter la conversation au bout de quelques minutes pour poursuivre votre réseautage. Dans ce cas, pour conclure, l'option d'échange de cartes professionnelles est la meilleure. Aussi, soyez clair quant à votre désir de reprendre contact.

## **UNE RELATION SE CONSTRUIT**

Nous ne sommes pas en relation avec quelqu'un parce que nous nous sommes croisés deux ou trois fois dans une activité de réseautage et que nous avons un lien sur [LinkedIn](#). À ce stade, l'embryon de relation est très fragile.

Construire une relation, c'est un peu comme bâtir un couple. Il faut du temps, de la patience, des attentions particulières et un peu de stratégie. On doit se montrer sous son meilleur jour, mais sans se trahir soi-même, sous peine d'en payer le prix plus tard.

Dans la phase séduction, il faut consacrer du temps à l'autre. Si on fait une belle rencontre et qu'on attend six mois pour lancer une invitation, on ne sera pas pris au sérieux! À l'inverse, si on appelle l'autre tous les jours, on risque de paraître envahissant. Il faut donc trouver un juste équilibre pour montrer un intérêt marqué et provoquer les occasions de rencontre, mais sans exercer de pression. Il faut être à l'écoute, se montrer aimable et plein de ressources. Nous insistons sur ce dernier point, qui va créer le désir. Quand vous apportez à l'autre des plaisirs et des solutions à ses difficultés, il veut rester en relation avec vous. Mais, là encore, dosez vos interventions. L'exagération pourrait susciter chez l'autre le sentiment

d'être redevable, quoique d'une manière écrasante, si bien qu'il pourrait choisir de rester à l'écart.

Songez à ce que vous ressentiriez si la mère d'un ami de votre enfant lui offrait des cadeaux à 100 \$ le jour de son anniversaire, alors que vous avez l'habitude de consacrer 20 \$ ou 25 \$ à ce genre d'occasion. Vous auriez l'impression de ne pouvoir suivre la cadence et préféreriez peut-être prendre vos distances.

Si vous avez demandé et obtenu la permission d'effectuer un suivi, faites vos devoirs. Cependant, avant d'inviter quelqu'un à une partie de pêche, vous aurez partagé d'autres moments avec cette personne. Vous aurez échangé des courriels, vous aurez lynché ensemble et vous aurez commencé à négocier des affaires et à vous apprécier l'un l'autre.

Une fois un lien solide établi peu à peu, on pourra espacer les rencontres. On peut très bien revoir une seule fois par année certaines de nos relations, sachant que chaque personne a une vie bien remplie. Les deux aimeraient se voir plus souvent, cela est dit, mais on accepte que, pour le moment, il soit difficile d'y arriver, soit parce que les exigences familiales sont très importantes ou que les périodes de travail sont intenses. Toutefois, malgré les aléas de la vie, faites-vous un devoir de rencontrer tous les ans les personnes qui comptent pour vous. Rassemblez-en quelques-unes pour gagner du temps si c'est possible. Proposez un lunch de filles avec Emmanuelle et Marie-Loup et présentez-leur Annie du même coup. Vous entretiendrez alors vos relations tout en permettant à vos amies d'élargir leur réseau.



## **Tarzan se souvient :**

- ❖ d'attendre le bon moment pour entrer dans une conversation;
- ❖ de poser des questions ouvertes pour mieux connaître l'autre;
- ❖ de bien évaluer la pertinence de ses rencontres;
- ❖ de laisser une dernière impression favorable;
- ❖ de prévoir un suivi quand on repère une personne au potentiel élevé;
- ❖ de consacrer du temps et de l'énergie pour bâtir des relations solides.

**À** l'instar de Tarzan, qui se démarque parce qu'il sait communiquer avec toutes les espèces de la jungle, les gens qui obtiennent du succès sont ceux qui ont développé d'excellentes aptitudes pour créer des relations durables, sympathiques et mutuellement gagnantes. Leur carte maîtresse ? Le réseautage. Un outil puissant qui va bien au-delà des tournois de golf et de l'échange des cartes professionnelles.

À la fois entrepreneur et réseuteur de haut vol, Réjean Gauthier a mis au point une méthode simple et efficace pour vous aider à établir ce type de liens avec vos contacts actuels et pour étendre sensiblement votre réseau. Dans ce livre, il dévoile des stratégies à mettre en oeuvre sur-le-champ pour vous rapprocher des gens susceptibles de vous propulser, vous ou votre organisation, vers le succès. Comment aller vers les autres et établir de nouveaux contacts ? Comment cibler les relations à fort potentiel ? Quelles relations entretenir avec elles ? Il répond concrètement à ces questions, expliquant notamment comment devenir un pro de l'écoute et un as du suivi grâce à l'outil inédit qu'est l'Échelle de RG. Outre des conseils clairs et une démarche efficace, cet ouvrage présente des témoignages de gens d'affaires qui dévoilent comment le réseautage a changé leur vie.

**Que vous soyez entrepreneur, professionnel, gestionnaire ou travailleur autonome, entrez dans la jungle du réseautage et réveillez le Tarzan ou la Jane qui sommeille en vous !**



Réjean Gauthier est un entrepreneur en série. Diplômé deux fois du programme international « Dale Carnegie Training », il est un passionné de la vente, du réseautage, du monde des affaires et surtout de l'être humain. Il contribue depuis 2014 comme formateur auprès des étudiants de l'Université Laval dans le cadre du programme Entrepreneuriat Laval.

Professionnel, dynamique et organisé, cet auteur, formateur et conférencier profite de son implication au sein de plusieurs réseaux de gens d'affaires afin de partager sa passion pour les affaires et le réseautage.