

«Libérez  
l'entrepreneur  
qui est en vous»



## Savez-vous que 6 personnes maximum vous séparent de Barak Obama ?

*« Nous méritons toutes nos rencontres. Elles sont attachées à notre destinée et ont une signification qu'il nous appartient de déchiffrer. »*

François MAURIAC  
(écrivain Français 1885-1970)

Depuis toujours, les Hommes évoluent au sein de réseaux relationnels, la famille, les amis d'école, le club de sport, les collègues de travail, etc... et c'est souvent à partir de ces réseaux qu'ils trouvent ce qu'ils cherchent : un nouveau poste, un stage pour leur enfant, un débouché commercial, un contrat...



Le succès professionnel d'une personne ne repose pas uniquement sur ses compétences et ses connaissances, son réseau de contacts joue aussi un rôle très important. Il lui permet au mieux de développer directement ses résultats, au moins d'acquiescer des informations utiles.

Savez-vous que 6 personnes maximum vous séparent de Barak Obama ?

Je n'y croyais pas jusqu'à ce que je constate que c'est vrai : ma nièce a été jeune fille au pair chez Esther Duflo, l'économiste française conseillère d'Obama !! Mon réseau est donc directement connecté à celui de Barak Obama !! Et si

vous me connaissez et que nous sommes en relation, c'est également votre cas !! Mais c'est sans doute une autre personne que Barak Obama dont vous avez besoin pour atteindre votre but !

Il est aisé de comprendre le potentiel que représentent les réseaux relationnels pour développer et faire évoluer son entreprise !! Mais avoir un réseau est insuffisant, il faut aussi savoir quoi faire avec et comment l'utiliser pour l'élargir aux personnes qui pourront être des ressources pour vous.

A vous de jouer !

- créez, développez votre réseau avant d'en avoir besoin ;
- entretenez-le : gardez le lien, communiquez ;
- sachez donner avant de recevoir, proposez avant de demander ;
- développez les opportunités de contacts nouveaux.

### Pour aller plus loin

- 1 - identifiez les types de relations ressources pour développer votre entreprise ;
- 2 - commencez par un inventaire de vos réseaux ;
- 3 - cherchez à connaître les réseaux de vos relations (à quelles personnes ressources vos réseaux peuvent-ils vous connecter ?) ;
- 4 - établissez alors un plan d'action pour établir des relations directes avec ces personnes.



Natalie MAURS  
Chambre d'agriculture  
Tél. 06 83 47 05 71  
réalisé avec le soutien  
financier de l'Europe et  
du Casdar