

IMPLIQUER SON RESEAU PERSONNEL ET PROFESSIONNEL

L'implication des réseaux personnels et professionnels est un très bon moyen pour accélérer la recherche de mécènes et aboutir à de nouveaux partenariats.

OBJECTIF

On entend par réseau, l'ensemble des contacts humains créé dans les différentes sphères de votre vie et avec qui vous entretenez des relations ! Ainsi, on peut distinguer plusieurs sphères ou réseau : familial, professionnel, loisirs, anciens élèves, virtuels ou sociaux, associations professionnelles, clubs services (Rotary, Lion's, Kiwanis...).

Dans votre recherche de fonds, l'implication de votre réseau doit être un facilitateur pour prendre contact et un accélérateur de votre réussite. Il est toujours plus rapide et facile de prendre contact avec une personne que nous ne connaissons pas, en l'appelant de la part d'une de ses connaissances. De même, la personne contactée aura plus de facilités à vous recevoir si vous annoncez venir de la part d'une connaissance commune, ou sur son conseil.

BON À SAVOIR

C'est un principe de bienveillance qui prévaut dans une prise de contact par réseau.

Au-delà de ce principe qui facilite la prise de contact, c'est à vous qu'il appartient de faire le reste pour réussir.

CONSEIL

Dans une démarche de réseau, vous ne recherchez pas des partenaires, mais sollicitez des conseils et avis extérieurs pour faire évoluer votre offre partenariale ou votre projet. C'est toute la subtilité de la démarche ! L'important est que votre réseau sache que vous êtes en recherche de partenaires. De cette façon, vos contacts pourront parler de vous à des personnes qui seraient potentiellement intéressées par votre projet. De même, ils pourront vous donner des informations sur ce qu'ils savent concernant les entreprises qui vous intéressent.

Le réseau c'est :	Ce n'est pas :
Une chaîne de relations, tissée dans la confiance	L'amateurisme et l'individualisme
Un moyen d'identifier le bon interlocuteur dans une entreprise et d'obtenir des informations utiles	Un moyen de trouver des partenaires immédiatement
Un comportement où on donne autant qu'on reçoit	Uniquement prendre des contacts

Le réseau c'est :	Ce n'est pas :
Un accélérateur dans votre recherche	Une logique de coup ponctuel
Un moyen de trouver un parrain au sein d'une entreprise cible pour déposer un dossier auprès de sa fondation	
Un outil pour tester son discours, son offre partenariale	

ATTENTION

Le réseau vous aide, vous ouvre la porte, mais en aucun cas il ne fait la réussite de votre recherche. C'est à vous qu'il appartient d'être professionnel pour réussir à convaincre un futur mécène.

BON À SAVOIR

En juillet 2010, plus de 141 CCI - chambre de commerce et d'industrie - sur le territoire national étaient investies dans près de 900 clubs d'entreprises locaux. Il y a donc de fortes chances pour qu'il y ait des réseaux d'entrepreneurs sur votre territoire. Renseignez-vous !

Source : Enquête ACFCI sur l'implication des CCI dans les réseaux d'entreprises.

LA PUISSANCE DU RÉSEAU

On sous-estime la puissance des réseaux ! Pourtant, nous sommes tous à 6 poignées de mains du Président de la République ! Ainsi, si je souhaite le rencontrer, ma réussite dépendra de ma capacité à identifier, à solliciter et « à séduire » les contacts qui peuvent, tour à tour, m'ouvrir les portes nécessaires pour atteindre cet objectif.

Autre exemple de la puissance des réseaux : dans une recherche d'emploi, 20 % des offres d'emploi disponibles sont diffusés par les annonces classiques et les sites internet dédiés ! 80 % des offres passent par le réseau.

Il en va de même en recherche de partenaire : peu d'entreprises affichent leurs actions de mécénat, surtout dans les PME. De même, peu d'entre elles s'affichent comme mécène, mais beaucoup soutiennent des projets. Pour réussir, le réseau relationnel est une clé de succès, notamment en local.

Ainsi, l'implication de vos réseaux personnels et professionnels est un très bon moyen pour accélérer votre recherche et aboutir à de nouveaux partenariats.

BON À SAVOIR

Une étude scientifique a montré que lorsqu'on serre la main d'une personne, nous avons potentiellement accès à 300 autres personnes (issues du réseau relationnel, direct et surtout indirect, de l'individu nouvellement rencontré).

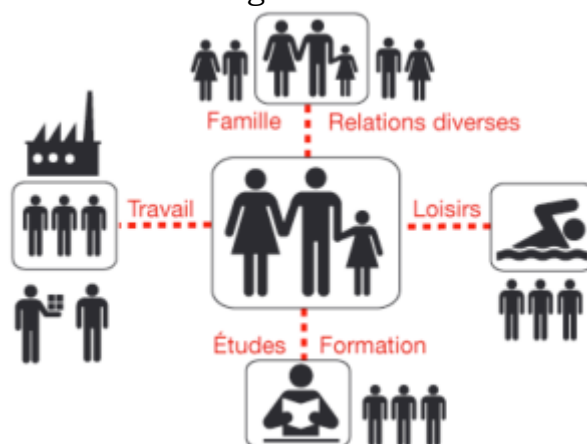
CONSEIL

Mettez en contact vos relations, partagez les informations, rendez service à votre réseau, prenez des nouvelles régulièrement... c'est tout cela l'attitude réseau.

PRENDRE CONSCIENCE DE SON RÉSEAU

Lorsqu'on parle de réseau, on entend souvent la réaction suivante : « nous, nous sommes une petite association et n'avons pas de réseau ». Il est temps de faire tomber cette idée reçue : tout le monde a un réseau ! Mais tout le monde ne l'utilise pas, c'est là qu'est toute la différence.

Ainsi, la première étape est de prendre conscience de son réseau ! Vos contacts issus de votre réseau se trouvent dans plusieurs sphères, comme le montre l'image ci-dessous :



BON À SAVOIR

Dans une association, le réseau commence au sein du conseil d'administration, au niveau de tous les bénévoles et des salariés s'il y en a. Il se prolonge auprès des adhérents, des partenaires publics qui vous soutiennent, mais aussi auprès des fournisseurs de l'association...

ET APRÈS, QUE FAIRE ?

Une fois que vous avez identifié vos réseaux potentiels, il s'agit de rédiger votre présentation « flash ». C'est un peu votre bande annonce. Elle vous permet de présenter votre activité en moins de 30 secondes !

La [présentation flash](#) s'utilise chaque fois que vous avez peu de temps pour vous présenter : un tour de table, une conférence, un cocktail, une rencontre dans la rue...

Une fois ceci fait, vous pouvez poursuivre votre démarche de recherche de partenaires. Poursuivez la lecture de ce guide et vous retrouverez dans chaque partie un éclairage sur le réseau et son implication dans votre démarche.

Les bons outils

Avant de vous lancer dans des prises de contact, préparez vos outils :

- documents de présentation synthétique (sur l'association, le projet à financer) ;
- votre profil sur les réseaux sociaux professionnels : LinkedIn, Viadeo... ;
- des cartes de visite sobres et professionnelles ;
- une signature en bas de vos mails ;
- une page personnelle ou un blog sur internet ;
- etc.

ATTENTION

Soignez vos outils, ils sont le reflet de votre professionnalisme et de votre sérieux.

CONSEIL

Faites des présentations courtes, préférez les schémas, plus que les textes longs, les chiffres et les résultats concrets. Ne cherchez pas à faire ou à être original sauf si cela vous correspond véritablement (par exemple, vous êtes artiste) ou si c'est une composante essentielle de votre projet.

Source : Associathèque Crédit Mutuel