

DÉCRYPTAGE RÉSEAU

Par François Enius
Intervenant en Management à IFAG Paris

Un réseau est-il naturellement solidaire ?

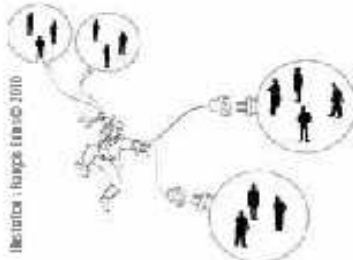
Nous confondons souvent des concepts qui peuvent paraître proches. Mais professionnellement, le réseau n'est pas naturellement solidaire. Le réseau n'est ni généreux, ni solidaire. André Comte-Sponville définit les deux premiers termes ainsi : "la générosité est le contraire de l'égoïsme ; la solidarité, c'est être égoïste ensemble" (Magazine Challenges du 10/09/2009 - n°179)

Générosité et solidarité

La générosité : vous offrez sans attendre de retour. La générosité est individuelle, très tournée vers soi, une sorte d'abandon de soi pour le bien d'une personne ou d'un groupe. La solidarité rassemble des personnes autour d'un même objectif, il faut une collectivité et un partage d'intérêt immédiat ou à court terme. Le réseau c'est un objectif individuel et les moyens de chaque membre du groupe.

La solidarité s'appuie sur des points communs

Le sentiment de solidarité se construit sans obligation, ni règle de fonctionnement. Vous avez un objectif commun ou non. Vous pensez avoir besoin d'être ensemble pour atteindre votre



objectif ou non. La solidarité est un sentiment, une approche naturelle et intrinsèquement liée à notre nécessité de constituer une tribu humaine. La solidarité est nécessaire à la survie du groupe.

Le réseau se nourrit des différences

Le réseau est une démarche très construite, très professionnelle. Le réseau est une obligation de l'Homme en recherche de développement. L'esprit et les règles de construction et d'entretien de votre réseau sont donc très professionnels. Le réseau se construit avec des personnalités différentes, ayant des motivations, des objectifs distincts. La différence est la force du réseau. La solidarité

Les axes de motivation



se construit sur ce qui nous rassemble, le réseau puise sa force dans la différence.

Solidarité et réseau

Un exemple simple : la solidarité des chômeurs leur permet de défendre leurs droits. En aucun cas d'être en contact avec des employeurs. En effet, dès que ce groupe aura connaissance d'une offre d'emploi, chaque individu reprendra son égoïsme et se positionnera pour gagner. En outre, si vous êtes à la recherche d'un emploi et inscrivez dans des réseaux de professionnels, vous aurez plus de chance d'être seul ou, en tout cas, moins nombreux, devant une opportunité apportée par ce réseau.

Intérêt et réseau

L'intérêt des membres de votre réseau est de vous placer pour être utile au réseau. Le membre vous aide à trouver un emploi, avant tout parce que cet emploi ne l'intéresse pas, sinon ce serait pour lui. Ce qui l'intéresse c'est le réseau que vous développerez en prenant ce job. C'est une action désintéressée à très court terme, mais extrêmement intéressée à moyen, long terme.

Ce n'est pas la personne que vous aidez qui vous rendra service, le fait de l'aider agrandit votre réseau de personnalités différentes et complémentaires. Ce sont ces personnes qui vous apporteront l'information, la mission, le job dont vous aurez besoin un jour... Une certaine forme de solidarité se révèle ainsi : celle ayant un objectif individualiste et une motivation égoïste.

Dates clés de François Enius

- Chef d'entreprise devenu coach de dirigeants en 1998. Spécialisé dans le changement, François Enius a créé des groupes par le biais de fusions successives et géré des crises ou des sorties de crises au sein de grands groupes ou PME.
 - Les objectifs demandés par ses clients/dirigeants : créer de la valeur, remettre de l'harmonie au cœur du système et "huiler" les rouages !
- Son cursus :
- Depuis 1998 dans le conseil et le coaching de dirigeants
 - 7 ans dans le service et le service aux entreprises
 - 6 ans dans la distribution industrielle



Posez vos questions réseaux
à François Enius
Intervenant en Management à IFAG Paris
www.ani.us.fr