

N°2

LE GUIDE DU JEUNE PROFESSIONNEL

*Les réseaux professionnels dans les métiers
de l'eau et des déchets*



Guide réalisé par
le groupe Jeunes Pro'
de l'Astee

Édito

En 2020, la Filière française de l'eau publie avec le soutien du ministère de l'Emploi, du Travail et de l'Insertion, une étude sur les emplois, les compétences et les formations disponibles dans les métiers de l'eau à horizon 2025. L'étude fait état d'un vieillissement des effectifs qui conduit à un besoin de renouvellement de ces derniers. Elle fait également état de nombreuses embauches d'ici 2025 liées à des investissements dans les nouvelles infrastructures de l'eau. Ce constat est également partagé au sein du réseau de l'Astee, où les membres témoignent d'une difficulté à recruter tant dans les métiers de l'eau que dans les métiers des déchets.

Un tel contexte augmente inévitablement la tension sur les nouveaux diplômés et jeunes professionnels de l'eau et des déchets. Il est donc primordial pour ces jeunes professionnels, qu'ils soient en poste, en recherche d'emploi, étudiants ou nouveaux diplômés, de savoir comment structurer leur recherche d'emploi, bien définir leurs objectifs professionnels et créer et entretenir leurs réseaux professionnels.

L'Astee lance en 2021 et sous l'impulsion de sa gouvernance, une enquête pour connaître les attentes des bénévoles vis-à-vis de l'association. Plusieurs attentes concernent l'attractivité des métiers des secteurs de l'eau et des déchets auprès des jeunes. Ces propositions ont abouti à un plan d'actions stratégiques : la Vision Astee 2025. Cette vision a donné naissance, lors du congrès de Nice en juin 2023, aux Rencontres Métiers de l'Astee permettant aux élèves du collège comme aux étudiants du supérieur de découvrir les métiers et les enjeux de l'eau et des déchets. Elle a également renforcé ses outils préexistants, tels que ses conventions avec des universités et écoles du domaine ou encore le « speednetworking » qui permettent

aux jeunes d'obtenir des conseils et des retours d'expérience de nos experts et qui aident nos experts à valoriser leurs métiers. Avec ces outils, l'Astee se veut être LA référence des jeunes qui cherchent de l'information sur les métiers de l'eau et des déchets.

Ce guide, en plus de donner suite au premier guide du Jeune Professionnel de l'Astee ayant pour sujet les métiers de l'eau et des déchets, est l'une des premières pierres des jeunes professionnels dans la Vision Astee 2025. Il est rédigé et pensé par le groupe Jeunes Pro' de l'Astee et recense des témoignages de membres expérimentés à l'attention des jeunes professionnels ou étudiants, qu'ils bénéficient déjà de réseaux professionnels à structurer ou qu'ils soient à la recherche de premiers conseils pour le construire.

Si le premier « Guide du jeune professionnel » présentait les différents parcours et métiers dans les domaines de l'eau et des déchets, ce deuxième guide donne aux étudiants et jeunes professionnels des milieux de l'eau et des déchets les clés pour construire ou perfectionner leurs réseaux et ainsi accéder à ces métiers d'avenir.

Un grand merci aux Jeunes Pro', dont certains ont dépassé les 35 ans fatidiques, qui ont rédigé ce guide avec enthousiasme et implication. Je remercie nos experts interviewés dont les conseils et retours d'expérience sont au cœur de ce guide. Enfin, je remercie nos partenaires, l'École Nationale Supérieure d'Ingénieurs de Poitiers, l'École Nationale du Génie de l'Eau et de l'Environnement de Strasbourg et l'Université de Tours, qui nous ont soutenu financièrement dans la rédaction de ce guide.

Pierre HIRTZBERGER,
Président de l'Astee

Table des matières

À propos					
Mais encore ?					
QUIZZ :					
« Quel type de réseuteur /réseauteuse es-tu ? »					
LES RÉSULTATS DU TEST					
« Quel type de réseuteur es-tu ? », d'après un panel d'étudiants en France					
LES ASTUCES POUR RÉPONDRE À TOUTES TES QUESTIONS					
FICHE PRATIQUE #1					
Un réseau professionnel, c'est quoi ?					
1. Qu'est-ce que c'est un réseau professionnel ?	24				
2. Un réseau pro, pour quoi faire ?	26				
	6	FICHE PRATIQUE #2			
	7	Bien définir ses objectifs professionnels			
	10	FICHE PRATIQUE #3			
		Par où commencer ? Comment construire ton plan d'action ?			
	18	1. Comment construire un plan d'action (méthodologie - les différentes étapes à suivre) ?	41		
		2. Quelques questions pour vérifier que ton plan d'action est bien abouti	44		
	22	FICHE PRATIQUE #4			
	24	Comment passer à l'action ?			
		1. Tous égaux face au réseau ?	49		
		2. À l'abordage des réseaux en ligne	50		
		3. Ose les rencontres !	62		
			32	FICHE PRATIQUE #5	
				Comment entretenir mon réseau professionnel ?	
				1. Quelques idées pour entretenir ton réseau	
				2. Comment élargir son réseau ?	
				3. Et sinon, combien ça coûte le réseau ?	
				DONNONS LA PAROLE À NOS PROFESSIONNELS	
				FICHE PRATIQUE #6	
				Quelques exemples d'évènements professionnels périodiques	
					72
				POUR CONCLURE	135
				FICHE RÉCAP'	136
				Les choses à retenir	136
				Selon ton profil de réseuteur /réseauteuse	139
					74
					78
					82
				POUR ALLER PLUS LOIN	141
				La bibliographie	142
				Les sites internet	143
				Les figures	143
					86
					130
				ANNEXES	
				Table des figures	144
				Table des tableaux	144

À propos

Toutes et tous, qu'on soit étudiants, apprentis ou jeunes actifs, nous nous sommes déjà demandé pourquoi et comment recourir au mieux aux réseaux professionnels : pour trouver un stage ou un job, pour se reconverter, ou tout simplement pour échanger avec des professionnels. Comment construire ces fameux réseaux pros ? Comment y avoir recours sans faire d'impairs ? Tout un tas de questions auxquelles il n'est pas évident de trouver, seul, des réponses.

C'est sur la base de ce constat, et en tant que membres du groupe «Jeunes Pro'» de l'Astee, que nous nous sommes retrouvés, avons phosphoré et rencontré des professionnels et des personnes expertes des réseaux, pour te proposer ce guide¹. Rédigé sous forme de fiches pratiques, nous l'avons consacré à des pistes et conseils pour t'aider à te sentir plus à l'aise dans la construction et la mobilisation de ton réseau pro.

Ce guide fait écho à un premier ouvrage édité en 2016. Malgré un travail débuté il y a quelques années, l'essentiel de la production n'a pu être réalisé qu'en 2021. En effet, les circonstances exceptionnelles des dernières années, ainsi que le caractère bénévole de ses auteurs et auteures, ont ralenti la production du guide, décalant sa date de parution initiale. Mais cela n'a été que partie remise, et à toi maintenant de découvrir ce guide que nous t'avons concocté aux petits oignons !

Pour mieux te plonger à corps perdu dans les fiches, passe d'abord par l'étape du diagnostic. Nous t'avons en effet préparé un quizz, à la page 10 (dont tu nous diras des nouvelles !), qui te permettra de mieux cerner ton profil de « réseuteur » !

À toi toutes les clés (enfin, nos clés...) pour devenir la reine ou le roi de ton réseau pro !

1. L'édition de ce nouveau guide, « Les réseaux professionnels dans les métiers de l'eau et des déchets », s'inscrit dans la continuité du premier ouvrage produit par le groupe Jeunes Pro' de l'Astee en 2016 : « [Le guide du jeune professionnel - La gestion de l'eau, de l'assainissement et des déchets : des métiers d'avenir](#) ». Ce dernier s'attachait à présenter toutes les connaissances indispensables sur les services publics de l'eau, de l'assainissement et des déchets. Ce premier guide a d'ailleurs connu un grand succès auprès des étudiants, jeunes professionnels et même des professionnels expérimentés de nos métiers.

Mais encore ?

L'Astee EN BREF



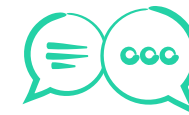
Une association
créée en **1905**



13 sections
territoriales



Près de **4 000**
membres



Des événements :
un congrès, des journées
scientifiques et techniques,
des webinaires

L'Astee, C'EST :



5 commissions et
27 groupes
de travail



Des sujets variés : eau
potable, ressources en eau,
assainissement, déchets, propreté,
milieux aquatiques...



Des documents
scientifiques et
techniques et une
revue mensuelle **TSM**



L'Astee est une association professionnelle forte d'une longue histoire puisqu'elle a été créée en 1905 ! Elle compte près de 4 000 membres issus d'horizons variés (entreprises, bureaux d'études, collectivités, organismes de recherche, État, etc.). Ses champs de compétences couvrent les métiers de l'eau et des déchets, parmi lesquels on trouve : l'eau potable, les ressources en eau, l'assainissement, les déchets, la propreté et les milieux aquatiques. L'association est organisée en commissions thématiques, en sections territoriales et en groupes de travail, qui produisent et diffusent une information scientifique et technique de référence. Au-delà de ces documents, l'Astee favorise les rencontres entre acteurs lors de colloques, journées scientifiques et techniques locales, webinaires. Pour en savoir plus, nous t'invitons à découvrir notre site internet et bien sûr, à nous suivre sur les réseaux sociaux.

Pour les Jeunes Pro', l'Astee organise lors de ces congrès des *Speednetworking* et des Rencontres Métiers.

Ces ateliers permettent un échange privilégié, entre « jeunes pro' » et « experts », dans les domaines de l'eau et l'environnement, deux belles occasions pour entendre des témoignages, échanger sur son parcours et prendre des conseils.

LES AUTEURS C'EST NOUS, C'EST TOI : DES JEUNES PRO' QUOI !

En 2014, l'Astee a développé un **“programme Jeunes”**, pour accompagner les jeunes dans leurs carrières et leur apporter des outils et des clés de réussite ! Pour faire vivre ce programme, un groupe de jeunes professionnelles et professionnels s'est constitué (c'est nous). Il compte actuellement une vingtaine de membres actifs venant des secteurs de l'eau, de l'assainissement et des déchets.

Dédié aux jeunes de moins de 35 ans (étudiants, en recherche d'emploi ou en poste), cet incubateur vise à :

- enrichir les interactions entre les jeunes professionnels et l'ensemble du réseau de l'Astee ;
- favoriser l'accès à de l'information scientifique et technique de qualité ;
- porter la voix des jeunes professionnels au sein des différentes instances de l'Astee ;
- développer une réflexion originale sur les enjeux et les métiers du secteur de l'environnement.

Participer à ce groupe peut être une véritable opportunité pour toi. Tu pourras enrichir ton réseau, accéder à des informations scientifiques et techniques, mais également participer aux travaux et réflexions nationales menés dans les domaines de l'eau et des déchets, voire prendre part aux échanges internationaux à travers nos partenaires, tels que l'*International Water Association* (IWA) et l'*International Solid Waste Association* (ISWA).

Si tu souhaites nous rejoindre, contacte-nous : astee@astee.org

QUIZZ :

« Quel type de réseuteur/ réseuteuse es-tu ? »

Bienvenue à toi, actuel ou futur Jeune Pro' des métiers de l'eau, de l'assainissement et des déchets, pour ce quizz un peu particulier...

Imaginé sous la forme d'un « test psycho », ce questionnaire te permettra de mieux connaître ta relation aux réseaux pros !

Pour chaque question, il y a trois réponses possibles avec un symbole associé. Pour le résultat final, il suffit de compter le nombre de réponses associées à chaque symbole, ce qui te permettra d'identifier ton profil de « réseuteur » ou « réseuteuse », et d'obtenir des conseils personnalisés pour l'améliorer !

1. QU'EST-CE QUE LES « RÉSEAUX PROFESSIONNELS » POUR TOI ?

● *La base de ma stratégie de recherche d'emploi ou de construction de carrière. Sans un usage intense des réseaux pros sous toutes leurs formes (en ligne, anciens élèves, évènements professionnels, ma famille, etc.), point de salut !*

◆ *Une méthode un peu abstraite dont on me parle souvent. Je me suis quand même créé des profils en ligne sur plusieurs sites, que je mets à jour régulièrement.*

■ *Des rencontres avant tout ! Mon réseau grandit chaque fois que je rencontre quelqu'un avec qui le courant passe bien sur le plan professionnel.*

2. SUR COMBIEN DE RÉSEAUX PROFESSIONNELS EN LIGNE (LINKEDIN, VIADEO BY JDN, PLATEFORMES D'ENTREPRISES OU D'ASSOCIATIONS, ETC.) T'ES-TU CRÉÉ UN PROFIL ?

● *J'ai concentré mes efforts sur deux réseaux en particulier. Ça me permet de mettre à jour mon profil régulièrement.*

■ *Au moins 5 ! D'ailleurs, si vous en avez un de bien à me conseiller...*

◆ *Je me suis créé un compte il y a quelques temps, mais pour tout vous dire, je ne suis même pas sûr de retrouver mon mot de passe !*

3. À QUELLE FRÉQUENCE CONSULTES-TU CES RÉSEAUX PROFESSIONNELS EN LIGNE ?

■ *Régulièrement, ça me permet de suivre les évolutions des gens que je connais.*

● *Je consulte mes notifications presque tous les jours, c'est même prévu dans mon planning.*

◆ *Assez peu, ça ne m'intéresse pas.*

4. COMBIEN AS-TU DE CONTACTS DANS TES RÉSEAUX PROFESSIONNELS EN LIGNE ?

◆ *Quelques-uns... Et encore, je songe à supprimer mon compte.*

● *Une centaine, avec qui j'échange régulièrement.*

■ *Au moins 1 000 !*

5. À QUOI RESSEMBLE TA PHOTO DE PROFIL SUR LES RÉSEAUX PROFESSIONNELS ?

- *Du type sérieuse, avec une veste.*
- ◆ *Je n'en ai pas, il en faut vraiment une ?*
- *Du type décontracté, je suis habillé comme tous les jours.*

6. COMMENT EST LA DESCRIPTION DE TON PROFIL SUR LES RÉSEAUX PROFESSIONNELS ?

- *Hyper fournie, avec des textes de 15 lignes pour chaque expérience professionnelle réalisée.*
- *Synthétique mais complète, avec une présentation concise de mes expériences professionnelles, des liens vers les sites de mes anciennes entreprises, de mon école, des productions et des projets dont je suis fier.*
- ◆ *Directe à l'essentiel ! J'ai résumé en quelques lignes les principales infos sur mes formations et expériences réalisées, mais sans être exhaustif car certaines n'intéresseront pas tout le monde.*

7. QUELLE EST TA STRATÉGIE POUR TE CRÉER UN RÉSEAU PROFESSIONNEL EN LIGNE ?

- ◆ *Je me passe assez bien de ce type de réseaux. Je trouve que les CV et les lettres de motivation bien ciblés, c'est ça le plus important.*
- *Je ne me fixe pas vraiment d'objectifs. Lorsque je vois un réseau pro qui a l'air bien, je m'inscris.*
- *Je sélectionne les réseaux qui me semblent les plus pertinents pour répondre à mes objectifs. Si tel réseau professionnel a l'air taillé pour mon type de profil, je me débrouille pour l'intégrer (même s'il faut que je débourse un peu d'argent !).*

8. QUE FAIS-TU QUAND TU VOIS UN PROFIL QUI T'INTÉRESSE SUR UN RÉSEAU PROFESSIONNEL ?

- *Je l'ajoute, je me présente et je lui décris mes attentes.*
- *Je l'ajoute et j'attends qu'il me réponde. Pas sûr que ça marche, mais au moins pas de regret !*
- ◆ *J'hésite un moment parce que je trouve ça un peu intrusif... Et finalement je ne fais rien.*

9. SI TU T'INSCRIS AUJOURD'HUI À UN RÉSEAU DE PROFESSIONNELS DE TA RÉGION ET DE TON DOMAINE, DANS QUELLE SITUATION PENSES-TU TE RETROUVER DANS 3 ANS ?

- *J'aurai participé à au moins une réunion par an, en ciblant celles qui m'intéressent vraiment, et en devenant un « acteur » bien identifié au sein de ce réseau.*
- ◆ *J'aurai regardé toutes les invitations envoyées, mais je n'aurais pas osé me rendre à un événement. Je ne suis pas sûr que ce soit vraiment fait pour moi.*
- *Je serai allé à plein de réunions très variées, mais sans jamais suivre régulièrement le rythme proposé. En même temps, je suis inscrit à tellement de réseaux différents !*

10. TU ASSISTES À UN CONGRÈS ET TU SAIS QU'UNE « PERSONNE RESSOURCE » EST PRÉSENTE. QU'EST-CE QUE TU FAIS ?

- *Je me suis renseigné en amont sur la personne et j'ai réfléchi à la meilleure façon de l'aborder. Je peux y aller !*

◆ *Je ne lui parle pas. Après tout, je ne la connais pas.*

■ *Je me dirige spontanément vers cette personne même si je ne la connais pas, et j'entame la conversation.*

11. TU DISPOSES D'UN RÉSEAU PROFESSIONNEL ASSEZ FOURNI ET RENCONTRES UNE PERSONNE QUI POURRAIT ÊTRE INTÉRESSÉE PAR CERTAINS DE TES CONTACTS. QU'EST-CE QUE TU FAIS ?

- *Je me méfie et je fais l'autruche.*
- *Je lui transmets spontanément toutes les coordonnées des contacts dont elle pourrait avoir besoin, même si elle ne m'a rien demandé.*
- ◆ *Je lui donne des contacts à sa demande et j'espère bien qu'elle en fera autant en retour.*

12. QUELLE EST TON ATTITUDE DANS LES SALONS DE L'EMPLOI ET DE LA FORMATION ?

◆ *Je vais plutôt dans des ateliers pour bien écrire mon CV et ma lettre de motivation. Je fais des simulations d'entretien.*

■ *Je vais à droite, à gauche, chercher les stands qui peuvent m'intéresser pour constituer mon réseau professionnel. Je parle à beaucoup d'intervenants. Je prends plein de prospectus et de cartes de visite.*

● *Je passe des entretiens d'embauche. Je donne mon CV et parle à des intervenants dans les stands que j'ai prévu de visiter.*

13. ES-TU CAPABLE DE DÉCRIRE RAPIDEMENT TES COMPÉTENCES LORS D'UNE CONVERSATION ?

● *Un jeu d'enfant, je connais parfaitement mes points forts et faibles, mes domaines d'expertise...*

◆ *Un parcours du combattant, je me dis à chaque fois qu'il faudrait que je prenne des conseils pour mieux y arriver.*

■ *Un labyrinthe, j'y parviens, mais en m'emmêlant un peu les pinceaux.*

14. TU APPRENDS QU'IL EXISTE UN RÉSEAU DES ANCIENS DE TA FORMATION. QU'EST-CE QUE TU FAIS ?

● *J'adhère ! Je vais peut-être trouver des contacts ayant un projet professionnel ressemblant au mien.*

◆ *Je ne vois pas l'utilité d'adhérer. Je préfère construire mon réseau avec des gens que je connais déjà.*

■ *J'adhère ! Je trouve ça cool d'échanger avec des personnes qui connaissent bien ma formation et qui peuvent me prodiguer des conseils.*

15. QUE REPRÉSENTENT POUR TOI LES COLLÈGUES DE TON PRÉCÉDENT STAGE OU BOULOT ?

● *Une ressource potentielle, j'ai gardé quelques liens avec des personnes compétentes sur mes sujets d'intérêt, ça peut toujours servir.*

■ *Comme une famille, je suis régulièrement en contact avec eux pour prendre et donner des nouvelles.*

◆ *De l'histoire ancienne, j'aurais bien aimé prendre des nouvelles mais ça ne s'est jamais fait.*

16. SI TON GRAND-ONCLE CONNAÎT LA PERSONNE IDÉALE POUR TON FUTUR JOB, QUE FAIS-TU ?

● *Si le contact me semble vraiment sérieux, je demande à mon grand-oncle de faire l'intermédiaire pour le premier échange. Mais sinon, je préfère me débrouiller par mes propres moyens.*

■ *Sans hésiter, je saute sur l'occasion de développer mon réseau. J'appelle tout de suite de la part de mon grand-oncle.*

◆ *Et si ça se passait mal et mettait mon grand-oncle dans l'embarras ? Je préfère ne pas mélanger pro et perso. Je décline son offre.*

RÉSULTATS DU QUIZZ

Tu as une majorité de :

FORMES	SCORES	PROFILS
◆		PRUDENT NUMÉRIQUE
■		SERIAL SÉLECTIF
●		SOCIAL ÉPARPILLÉ

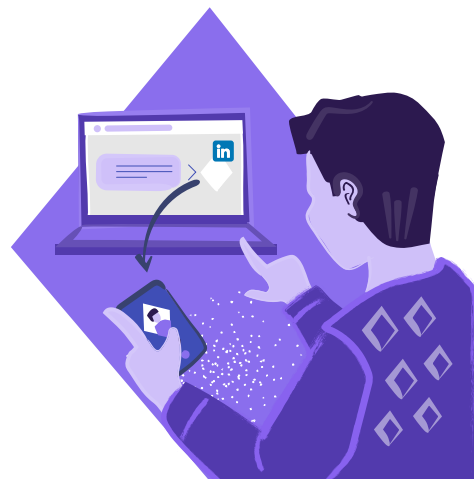
TABLEAU 1 : Résultats du quizz.

Source : Groupe Jeunes Pro' de l'Astée.

Pense à bien noter le profil qui te correspond le mieux ! Cela te permettra à la fois de comparer ton fonctionnement avec d'autres personnes, mais également de suivre au mieux les conseils de ce guide.

Tout au long de ta lecture, tu retrouveras les dessins correspondants à ton type de profil. N'hésite pas à t'y attarder pour bénéficier de conseils appropriés !

Petit conseil : pour savoir si ton profil a évolué, réalise à nouveau ce test dans un an. Tu seras sans doute surpris par le résultat !



◆ LOSANGES VIOLETS

Tu es plutôt du type
PRUDENT NUMÉRIQUE.

Tu arrives bien à te fixer une stratégie professionnelle et sais utiliser les réseaux sociaux. Ton réseau professionnel est petit mais très utile. Il est composé de personnes de confiance sur qui tu peux compter. Tu dois tout de même apprendre à développer ton approche sociale et à surpasser ta réserve, pour atteindre plus facilement tes objectifs.



■ CARRÉS ORANGES

Tu es plutôt du type
SERIAL SÉLECTIF.

Tu te fixes des objectifs précis et maîtrises bien les réseaux sociaux dans le cadre de ta stratégie professionnelle. Tu dois apprendre à gagner en naturel et partager tes expériences avec autrui.



● CERCLES ROUGES

Tu es plutôt du type
SOCIAL ÉPARGILLÉ.

Tu maîtrises bien l'aspect social des réseaux professionnels et tu n'hésites pas à aller à la rencontre de nouvelles personnes pour créer ton réseau. En gonflant ton réseau, tu augmentes tes chances de saisir une opportunité professionnelle. Tu dois cependant apprendre à davantage structurer ta stratégie pour parvenir à tes fins.

LES RÉSULTATS DU TEST

« Quel type de réseuteur/ réseauteuse es-tu ? »

d'après un panel d'étudiants en France

Au sein du groupe Jeunes Pro' de l'Astee, nous nous sommes posé la question de savoir quelle était la pratique générale des réseaux professionnels chez les étudiantes et étudiants. Nous avons donc diffusé, en 2019, le quizz que tu viens de découvrir, et qui s'intitulait auparavant "Les réseaux pros et toi", aux écoles et universités partenaires de l'Astee. Au total, 89 réponses d'étudiants ont été récoltées puis analysées.

Si tous reconnaissent le réseau comme un outil indispensable dans la construction et la gestion de sa carrière, **seuls 55 % des personnes interrogées adoptent l'exercice avec stratégie** (on le savait bien que notre guide allait être utile !).

Pour 40 % des étudiants, les réseaux professionnels se définissent par les rencontres : le réseau grandit à chaque fois qu'on rencontre quelqu'un avec qui le courant passe bien sur le plan professionnel. Cependant, pour 37 % d'entre eux, « les réseaux professionnels » sont encore quelque chose d'assez abstrait. **La présence sur les réseaux sociaux en ligne se présente comme un point fondamental et doit faire l'objet d'une actualisation fréquente des profils (75 %), ainsi que par l'ajout d'une photo sérieuse à son profil (50 %).**

QUELLE EST TA STRATÉGIE POUR TE CRÉER UN RÉSEAU PROFESSIONNEL EN LIGNE ?



FIGURE 1 : Diagramme des réponses obtenues à la question 7 du questionnaire Google Forms en ligne " Les réseaux pros et toi", réalisé par groupe Jeunes Pro' de l'Astee et diffusé en 2019.

Source : Groupe Jeunes Pro' de l'Astee

Néanmoins, les réseaux sociaux en ligne ne sont pas encore perçus comme un moyen pour créer un lien professionnel. La peur d'importuner reste importante et limite les interactions sur ces réseaux (80 %). Les répondantes et les répondants utilisent davantage les salons de l'emploi, les congrès et les colloques pour élargir leur réseau. 59 % des répondants disent ne pas hésiter à engager la conversation avec les intervenants. Cependant, là encore la stratégie pourrait être affinée. Seulement 37 % des répondants affirment effectuer des recherches en amont sur les personnes présentes sur ces lieux.

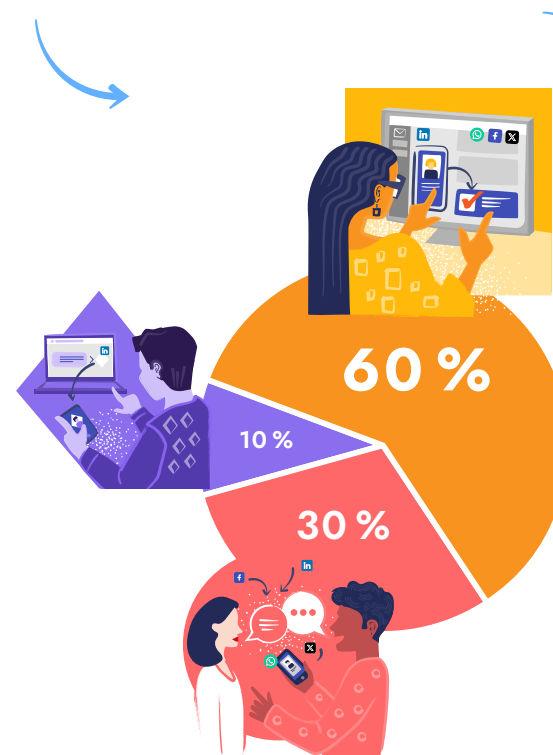
Les répondants se disent globalement à l'aise pour décrire leurs compétences lors des discussions engagées avec les intervenants présents lors d'évènements (81 %). L'exercice de synthèse orale de leurs parcours semble être facilité par une habitude prise à l'écrit. 54 % des répondants indiquent se présenter de manière concise sans être exhaustifs sur les réseaux sociaux, tandis que 41 % des répondants affirment se présenter de façon exhaustive, en essayant tout de même de rester synthétiques.

Le socle des réseaux des répondants semble être basé sur des connaissances amicales (40 %), enrichi de collègues rencontrés lors de précédentes missions (47 %). Les personnes interrogées semblent utiliser par ailleurs les salons, congrès et colloques, afin de créer et entretenir leur réseau (90 %), que ce soit pour discuter, prendre des cartes de visite ou passer des entretiens et déposer des CV. La participation à un réseau d'anciens élèves semble très importante (88 %).

En conclusion de l'étude, on remarque surtout que le réseau est INDISPENSABLE. Cependant, pour s'y retrouver, il faut adopter une stratégie qui permette d'alimenter et de mobiliser son réseau.

***Tu t'y retrouves ?
Alors, trêve d'impatience et découvre maintenant nos outils, témoignages et astuces pour avancer sereinement dans le monde des réseaux professionnels !***

QUELLE EST TON ATTITUDE DANS LES SALONS DE L'EMPLOI ET DE LA FORMATION ?



■ Je vais plutôt dans les ateliers pour bien écrire mon CV et ma lettre de motivation. Je fais des simulations d'entretien.

● Je passe des entretiens d'embauche dans le salon. Je donne mon CV et parle à des intervenants dans les stands que j'ai prévu de visiter.

◆ Je vais à droite, à gauche, chercher les stands qui peuvent m'intéresser pour constituer mon réseau professionnel. Je parle à beaucoup d'intervenants. Je prends plein de prospectus et de cartes de visite.

FIGURE 2 : Diagramme des réponses obtenues à la question 12 du questionnaire Google Forms en ligne "Les réseaux pros et toi", réalisé par groupe Jeunes Pro' de l'Astee et diffusé en 2019.

Source : Groupe Jeunes Pro' de l'Astee

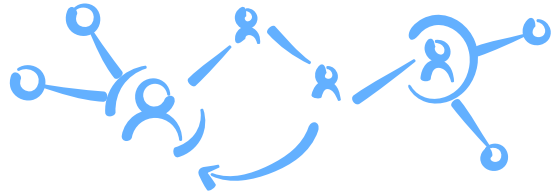


LES ASTUCES POUR RÉPONDRE À TOUTES TES QUESTIONS

Au sein de notre groupe Jeunes Pro', les questions autour du réseau professionnel ont été à la fois multiples et changeantes au cours de notre parcours de vie : en tant qu'étudiant puis jeune diplômé, et y compris maintenant, alors même que nous sommes nombreux à travailler depuis quelques années. Si pendant nos études, la masse de questions faisait du réseau pro un monstre quasi-inatteignable, l'expérience nous a montré qu'il était bien domptable.

Enfin, l'ensemble des questions qui fusent dans nos têtes nous a aidé à proposer et à réaliser ces fiches afin d'y répondre. Il existe différentes manières de construire son réseau selon sa personnalité. Tes réponses au quizz te permettront de savoir quels conseils sont les plus adaptés à ton profil de réseuteur.

C'est parti !!



Un réseau professionnel, c'est quoi ?

1 Qu'est-ce que c'est un réseau professionnel ?

D'après nous, c'est une notion qui illustre un ensemble de personnes qui interagissent avec un intérêt commun relatif à un secteur, une mission ou une thématique, en vue d'échanger des informations et des contacts. Il est souvent relié à notre domaine d'activité, et se compose des personnes rencontrées tout au long de notre parcours. Le réseau professionnel est personnel, et donc différent d'un individu à l'autre.

C'est une notion abstraite qui a pour objectif de regrouper l'ensemble des contacts que nous pouvons solliciter en fonction de nos objectifs.

Et toi, comment tu le décrirais ?

POUR VOUS, QU'EST-CE QU'UN RÉSEAU ?



« Un réseau pro est composé de personnes qui **partagent une partie de votre vision de la société**, d'un métier ou d'un domaine précis, mais aussi qui vous permet de vous poser de nouvelles questions pour approfondir et améliorer constamment un sujet. »

Clément JOURDEN,
2020, **Neurowaste**.

LES TÉMOIGNAGES



« Le réseau professionnel peut se définir comme l'ensemble des acteurs ou individus rencontrés dans le cadre professionnel (collègues, clients, partenaires, etc.), personnel (amis, famille, etc.), ou dans le cadre des études, et avec qui on a développé un lien : **un point commun, quelque chose de partagé comme son secteur d'activité.** »

Oriane MARCHAL,
2020, Chargée de mission Europe,
France Water Team.





2 Un réseau pro, pour quoi faire ?

Avoir un réseau professionnel et vouloir le développer sert plusieurs objectifs qui peuvent être personnels et/ou collectifs, de court, moyen ou long terme.

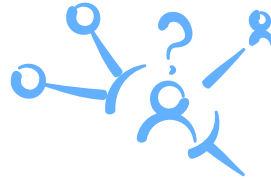
POUR TROUVER UN STAGE OU UN EMPLOI

Toi aussi, tu as connu l'expérience désespérée de la candidature spontanée, ou encore celle de la dizaine (euh... vingtaine, trentaine. Bon ok, la cinquantaine !) de candidatures envoyées ? Alors tu ressens certainement l'appel du réseau !

Si tu es en recherche d'une opportunité telle qu'un stage, une alternance ou un emploi, ton réseau professionnel sera un grand atout dans tes recherches. Tu verras, tu connais forcément quelqu'un qui connaît quelqu'un, qui connaît quelqu'un, etc. Tu as compris l'idée !

Ton réseau peut te permettre d'accéder à des offres d'emploi qui ne sont pas encore publiées ou dont la diffusion est limitée.

Le réseau peut également être un tremplin vers un poste. Un employeur, s'il te connaît ou s'il a déjà eu des avis positifs sur toi, sera plus enclin à t'accorder son attention. N'oublie jamais qu'il existe beaucoup de contacts entre professionnels de l'environnement, et qu'il y a toujours une possibilité pour que deux personnes se connaissent. **Tu t'imagines être recommandé ? Trop la classe !**



POUR ÉCHANGER ET COLLABORER

Nos métiers de l'eau et des déchets évoluent constamment. Échanger avec ton réseau professionnel te permettra de rester à la page : des évolutions institutionnelles, de la réglementation, des nouvelles technologies, des nouveaux outils ou méthodologies, etc.

Le réseau peut aussi te permettre d'entreprendre des collaborations avec une autre personne ou une autre structure. Connais-tu l'adage, « tout seul on va plus vite, ensemble on va plus loin » ? C'est exactement ça ! Par exemple, une collaboration avec une autre structure peut te permettre de répondre à un appel d'offres complexe, auquel tu n'aurais pas pu répondre seul, et ainsi t'offrir des opportunités de marché.

POUR DEVENIR "RÉFÉRENT" DANS TON ACTIVITÉ

Être « référent » dans son domaine, c'est être une personne reconnue dans son réseau, par ses pairs, et notamment par sa structure. Lorsque l'on devient référent,

on est LA personne indispensable à contacter et à solliciter au besoin. Celles et ceux qui souhaitent évoluer dans ton domaine, réaliser des projets collaboratifs, te contacteront. Entretien et développer son réseau peut passer par divers moyens : l'un d'entre eux est les réseaux sociaux. **Une activité fréquente sur tes réseaux sociaux professionnels te permettra de te faire connaître, de gagner en visibilité et potentiellement, d'être toi-même identifié et sollicité.**

Sur certains réseaux sociaux pros, tes contacts peuvent te faire des recommandations ou valider certaines de tes compétences. Tu gagneras ainsi en visibilité dans ces domaines.

À ce titre, s'impliquer dans des associations et sur les sujets de ton domaine peut t'aider à développer ta carrière. En effet, **participer à un groupe de travail thématique** (dans le domaine de ton choix), **te positionne, de fait, comme une potentielle personne référente du secteur.** Cette adhésion a l'avantage de te rapprocher d'autres membres, parfois experts et novices du domaine.



Enfin, le partage de ses propres centres d'intérêt (ce qui nous motive dans notre métier, l'approche utilisée dans notre travail, etc.) peut attirer l'attention de membres de notre réseau, qui partagent nos idées et nos valeurs en se démarquant des autres, participant là encore à la définition de "personne référente".

POUR LANCER OU BOOSTER TON PROJET

Pour les personnes souhaitant entreprendre une nouvelle activité (start-up, nouveau business, etc.), le réseau professionnel permet de mieux cerner les besoins, d'évaluer un marché et d'identifier des clients, partenaires ou fournisseurs potentiels, tout en se tenant informé des activités déjà existantes dans le domaine.

Le réseau professionnel constitue également une aide précieuse pour obtenir des tuyaux ou des recommandations avant d'embaucher un profil, afin de recueillir des conseils dans le montage de ton activité, ou encore pour décrocher un contrat, etc.

Pour les personnes travaillant sur des projets collaboratifs inter-structures ou en recherche de partenariats (projets de recherche et développement, projets industriels, etc.), le réseau professionnel permet de gagner du temps afin d'identifier des personnes travaillant sur une thématique cible, qui pourront ensuite te rediriger et te mettre en lien avec leurs contacts.

Ton réseau sera aussi un vecteur pour faire connaître ta nouvelle structure ou ta nouvelle activité.

Tu l'auras compris, que tu sois étudiante ou étudiant, en recherche d'emploi, en reconversion professionnelle, entrepreneur ou à l'écoute de nouvelles opportunités, le réseau professionnel est un atout formidable !

POUR VOUS, À QUOI SERT UN RÉSEAU PROFESSIONNEL ?



« Le réseau est très utile pour la recherche ou la diffusion d'informations et d'expériences pertinentes, pour la recherche d'emplois et de stages. **C'est un enrichissement personnel et professionnel à la fois.** Maintenant que j'ai mon réseau, je le fais vivre. »

Bruno PELLERIN,
2023, Directeur Infrastructures, déplacements et Équipements de la
Communauté de Communes du Bassin de Pompey.

LES TÉMOIGNAGES



« Le réseau peut servir à aller plus vite sur des réflexions ou des actions. **Certaines personnes sont déjà passées par les questions que vous vous posez et peuvent vous aider.** Le réseau sert également à faire bouger vos références et à se confronter à des nouveaux points de vue, pour faire grandir sa vision du monde. »

Clément JOURDREN,
2020, **Neurowaste.**





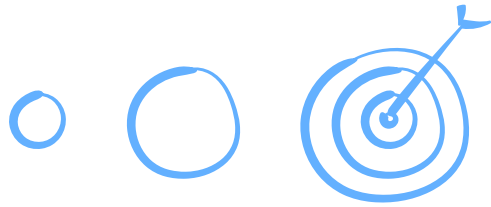
ET À QUI SERVENT
CES RÉSEAUX ?



*« Cela me profite à moi,
mais aussi à mon entreprise.
Et cela profite aux autres également,
car je fais nécessairement partie
du réseau de quelqu'un d'autre.
Je vois cela vraiment comme
un échange. **Un réseau évolue,
mais les échanges restent.** »*

Hilde LUCAS,

2021, Ingénieure projet, **SUEZ.**



Bien définir ses objectifs professionnels

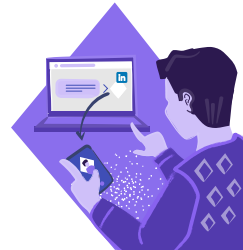
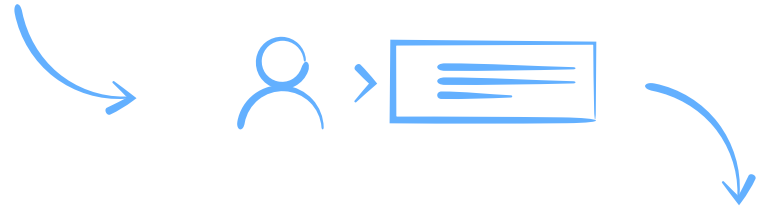
C'est certainement la partie la plus difficile.

Elle implique de bien se connaître soi-même et surtout, d'apprendre à s'écouter pour savoir ce que l'on veut vraiment, tant du point de vue professionnel que personnel (eh oui, l'un influence l'autre et inversement !).

Face au flot de questions que chacune et chacun d'entre nous se pose sur sa vie professionnelle, il ne faut surtout pas céder à la panique, mais au contraire prendre le temps de se poser des questions et de faire le point. Ce type de réflexion n'aboutit pas en 24 heures ; il s'agit d'un processus d'introspection et de réflexion qui peut prendre un certain temps.

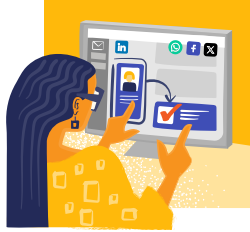
Il n'existe pas de méthode miracle pour clarifier ses objectifs d'un coup de baguette magique. Néanmoins, pas de panique !

Voici quelques conseils qui pourront te mettre sur la bonne voie en fonction de ton profil de réseuteur :



Profil **PRUDENT NUMÉRIQUE**

Même si tu as des objectifs clairs, partage-les avec ton entourage proche (ça marche par messagerie, don't worry, tu seras surpris du soutien (ça rassure) et pourquoi pas des bonnes idées, conseils et contacts que tu pourras recevoir en retour. **Et allez, donne-toi pour objectif de rechercher le contact d'une personne que tu ne connais pas, mais qui pourrait t'apporter son expérience sur un projet ressemblant au tien, et prends contact avec elle ! Au pire elle ne te répond pas, mais elle aura au moins vu passer ton nom !**

**Profil SERIAL SÉLECTIF**

Tu auras certainement déjà bien cadré tes objectifs. On sait compter sur toi pour identifier avec qui échanger sur tel ou tel sujet. **Notre conseil : ouvre tes chakras et tes perspectives.** Tu as le droit de contacter une personne qui n'est pas pile poil en adéquation avec ton objectif. Tu finiras bien par atterrir sur tes pattes, cela pourra t'ouvrir de nouvelles perspectives que tu n'avais pas en tête.

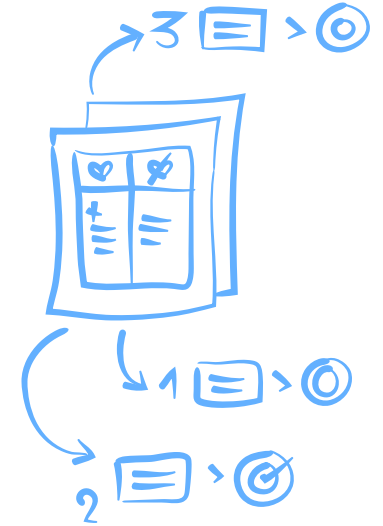
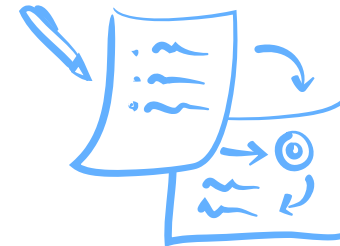
**Profil SOCIAL ÉPARILLÉ**

L'exercice est particulièrement important pour toi si tu veux être efficace ! Commence par te donner une limite au nombre de personnes avec qui tu peux échanger sur tes objectifs, sinon tu risques de te perdre dans la multitude des points de vue des uns et des autres. **Et surtout, choisis des personnes qui occupent le poste que tu vises, qui travaillent dans des organismes qui t'intéressent ou qui portent l'expertise que tu souhaites développer, car leurs retours seront à coup sûr pertinents pour toi !**

Petite astuce, pour bien définir ses objectifs professionnels, il est aussi important d'utiliser une méthodologie.

Allez, on partage avec toi quelques conseils qui nous ont aidé chez les Jeunes Pro' :

- D'abord, il y a la bonne vieille feuille de papier pour écrire et visualiser tes idées florissantes. Ainsi, lorsque plusieurs idées te traversent la tête et que tu as du mal à faire la part des choses, la feuille blanche peut être d'une aide précieuse !



- Par exemple, fais des tableaux en listant tes envies et ce que tu aimes, puis en distinguant les côtés négatifs et positifs. Organise tes points et développe plusieurs scénarios (un scénario correspondant à un objectif). **Double avantage :** se projeter et bénéficier de scénarios de rechange (au cas où !).



- Tu peux aussi t'aider de ces 3 questions pour commencer ta réflexion :

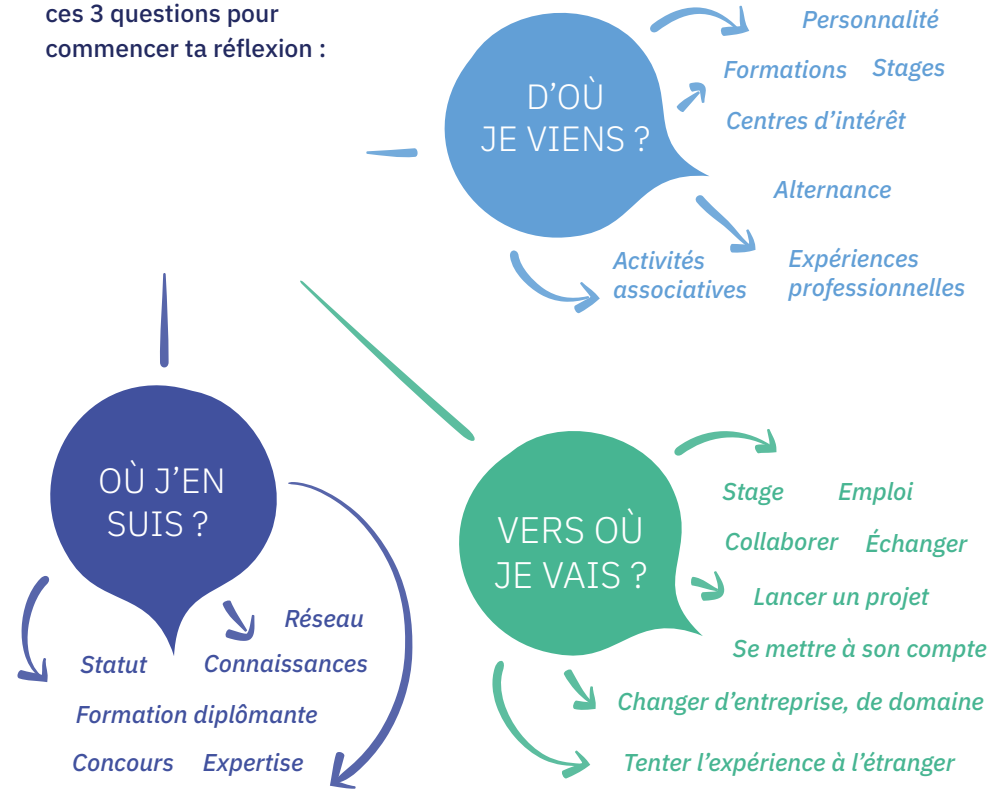


FIGURE 3 : Organigramme permettant de connaître tes envies et tes forces, mais aussi de structurer ta réflexion et de donner une orientation à tes projets.

Source : Groupe Jeunes Pro[®] de l'Astée.

Cela te permettra de connaître tes envies et tes forces, mais aussi de structurer ta réflexion et de donner une orientation à tes projets.

- Ensuite, un peu moins connue mais tout aussi efficace, la **méthode Ikigai**² conviendra à toutes celles et ceux qui souhaitent clarifier un objectif d'emploi, de stage, d'alternance ou encore de thèse, quel que soit son type de profil. Cette méthode a pour avantage de concilier ses talents avec les besoins de la société, afin de trouver une activité professionnelle épanouissante. Pour l'utiliser, remplis l'organigramme ci-dessous selon tes attentes :

- Ce que tu aimes : écris ce que tu aimes faire, ce qui t'intéresse particulièrement, et que tu envies chez les autres.
- Ce pour quoi tu es doué : ici il est question de prendre du recul et de lister tes points forts, tes compétences professionnelles et tes *softskills*.

2. Source : mymeetingsondemand.com, 2018.

- Ce dont le monde a besoin : réfléchis aux causes qui te touchent particulièrement, à ce pour quoi tu aimerais t'engager, mettre ton énergie.
- Ce pour quoi tu es payé : cette partie est la plus difficile à cerner. Prends exemple sur les gens que tu connais, pour envisager ce pour quoi tu pourrais être payé.

Et toi alors, quelle est ta méthodologie privilégiée ?

Prends quelques minutes pour y réfléchir et écris-la ci-dessous :



MÉTHODE IKIGAI

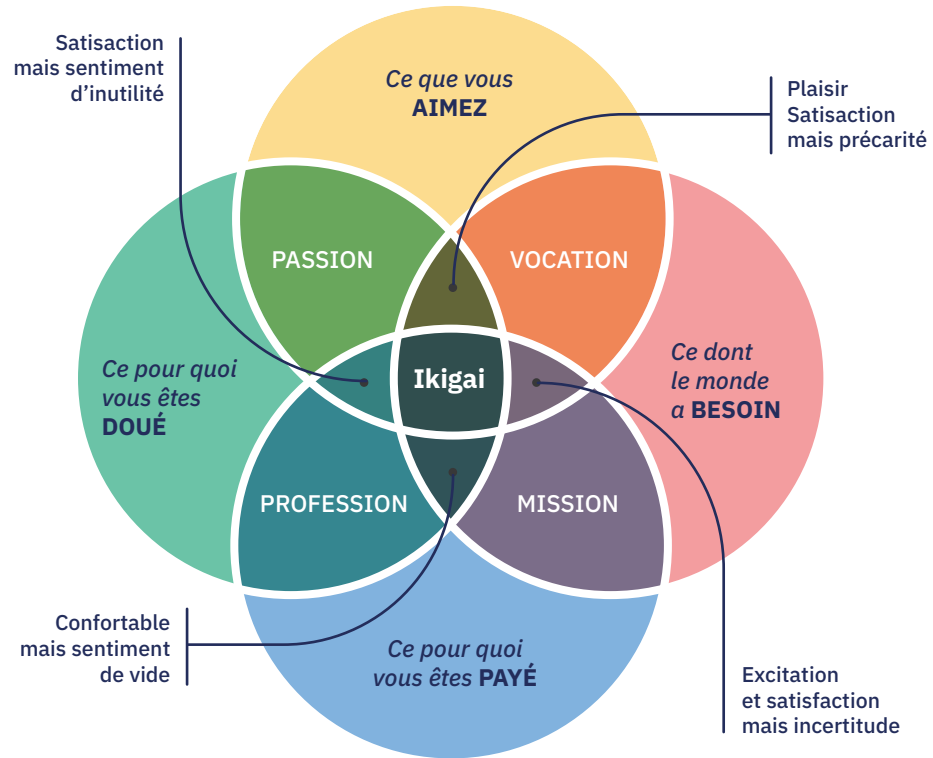
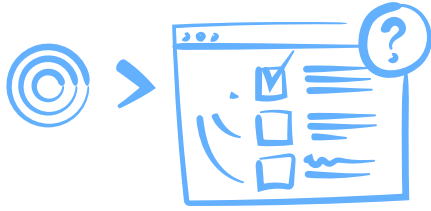


FIGURE 4 : Comment trouver son job idéal grâce à la méthode Ikigai ?

Source : WelcomeToTheJungle.



Par où commencer ? Comment construire ton plan d'action ?

Ça y est ! Tu as compris l'importance du réseau, et tes objectifs sont bien clarifiés grâce à la **Fiche pratique #2**. Maintenant que ta destination finale est arrêtée, il ne te reste plus qu'à définir le trajet à suivre pour y arriver. Nous allons t'aider à élaborer ton plan d'action.

Il est important pour nous, Jeunes Pro', de te donner les premières étapes pour construire ton réseau.

Mais avant cela, il est nécessaire de rappeler que le réseau est composé de niveaux, pour lesquels tu dois adapter ta stratégie :

- Les personnes proches : famille, partenaires de loisirs, collègues, camarades d'études.
- Les personnes ressources, ou intermédiaires : elles servent de relais. Il s'agit du réseau indirect qui te permettra d'atteindre les contacts visés.
- Les cibles : ce sont les personnes que tu cherches à atteindre.

1 Comment construire un plan d'action ? (méthodologie - les différentes étapes à suivre)

Il s'agit donc à présent d'organiser chronologiquement les tâches à effectuer.

Pour cela, nous te proposons quelques conseils :

- Dédier du temps, au calme, à l'exercice de construction de ton plan d'action.

COMMENT BIEN CONSTRUIRE SON RÉSEAU ?



« À mes yeux, les réseaux n'illustrent pas un but mais la conséquence d'une ouverture d'esprit. Il ne faut pas voir cela selon une notion de construction. **Le vrai objectif est de tisser de réelles relations symbiotiques.** Comme le dit l'adage, quand on ne trouve pas ce que l'on cherche, on trouve quelque chose de beaucoup mieux ! »

Clément JOURDREN,
2020, **Neurowaste.**

LE TÉMOIGNAGE



- **Lancer ton brainstorming :** laisse-toi aller à toutes les idées qui te permettront d'atteindre ton objectif, aussi farfelues soient-elles. N'aie pas peur d'écrire des objectifs qui te paraissent fous. Si ton plan est solide, tu pourras les atteindre.
- **Trier, classer et prioriser :** il y a peut-être quelques idées farfelues à écarter, des idées plus importantes que d'autres et des idées qui vont ensemble. Dans un premier temps, tu peux aussi mettre en avant les idées qui te semblent plus facilement réalisables, et dans un second temps, te challenger pour réaliser le reste. Pour cela, tu peux utiliser la méthode des Post-it que tu colles sur un tableau, mais il existe aussi des outils en ligne gratuits (ex : Miro, Asana, etc.), faciles à prendre en main et permettant d'organiser tes idées.
- **Affiner sa méthodologie :** identifie les moyens et ressources dont tu pourrais avoir besoin, tu arriveras difficilement au sommet de tes objectifs sans un coup de pouce ! Il peut s'agir d'un contact, de recherche d'information, d'une formation supplémentaire, d'un évènement, etc.

Nous disposons toutes et tous d'atouts qui jouent en notre faveur, mais nous ne pensons pas forcément à les mobiliser. C'est pourquoi il est bon de faire le point sur les ressources à notre disposition :

- **Les ressources humaines :** l'ensemble du réseau de personnes que l'on connaît et que l'on pourra mobiliser.
- **Les ressources matérielles :** qu'il s'agisse de compétences, de moyens matériels, de formations, de diplômes, il faut identifier tout ce qui peut jouer en notre faveur pour atteindre nos objectifs.
- **Les ressources personnelles :** ton savoir-être, tes qualités, tes points forts. Tu peux aussi les poser à l'écrit, et même interroger tes proches ou tes contacts pour mieux les identifier.
- **Les ressources à acquérir :** s'il vient à manquer certains moyens, il faut également les identifier pour les obtenir (formation complémentaire, conseils de spécialistes, etc.).

- **Planifier :** pour chaque objectif, rédige une action (qui commence donc par un verbe), à laquelle tu dois attribuer systématiquement une date d'échéance et les moyens auxquels tu vas devoir avoir recours pour réussir. Pense à définir des dates-clés intermédiaires, par exemple quand relancer suite à une candidature, à partir de quand passer à la prochaine étape (ou au plan B). Tu peux aussi te fixer à l'avance des jours ou créneaux horaires pour travailler ton projet et organiser tes recherches (cela demande du temps), comme si tu avais un emploi du temps prédéfini.

- **Écrire :** sur papier ou ordi, choisis ce qui te convient le mieux, mais un plan d'action mis à plat est plus visuel et souvent plus facile à suivre. Pour cela, il existe les outils de « Mind mapping » comme Xmind, MindMeister ou encore GitMind. Ils te permettront d'organiser tes idées et informations afin d'obtenir une représentation visuelle, appelée « carte mentale ». Si tu préfères réaliser ton plan d'action sur une feuille, c'est le moment de faire des ratures ! Tu verras, c'est très satisfaisant de cocher/barrer/écrire « FAIT » en face de chaque ligne, au fur et à mesure de ton cheminement vers ton objectif.

Voici un tableau qui te permettra de mettre ton plan d'action par écrit et de le structurer :

Objectifs	Actions	Méthodologie	Moyens	Date d'échéance	Point d'avancement intermédiaire	Statut (à faire / en cours / fait)
Objectif 1	Action 1					
	Action 2 ...					

TABLEAU 2 : Tableau permettant de mettre par écrit ton plan d'action.

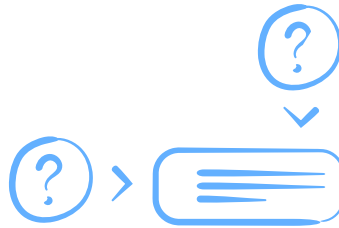
Source : Groupe Jeunes Pro' de l'Astée.

2 Quelques questions pour vérifier que ton plan d'action est bien abouti

Enfin, que ton profil soit **SOCIAL ÉPARILLÉ, SERIAL SÉLECTIF** ou **PRUDENT NUMÉRIQUE**, voici nos derniers conseils pour finaliser ton plan d'action en te posant des questions pour le perfectionner :

- > Comment prioriser les personnes à contacter ?
- > Dois-je en contacter certaines avant d'autres ?
- > Quelle est la bonne manière de les aborder ?
- > Comment puis-je faire en sorte que l'échange réponde à mes attentes ?
- > Ai-je défini comment chaque personne peut m'aider et/ou intervenir dans mon plan de bataille ?
- > Ai-je toutes les ressources nécessaires pour atteindre mes objectifs ?
- > Comment obtenir de nouvelles ressources ?
- > Comment prioriser les outils dont je dispose ? Faut-il que je complète ma liste d'outils ?

Une fois ces questions posées, il convient de dessiner ta route et de tenter de bien comprendre à quel moment chaque ressource va t'être utile.



Pour cela, tu peux remplir **les cases du schéma** ci-dessous, ou en refaire un à ton goût, qui t'aidera à clarifier tes idées :

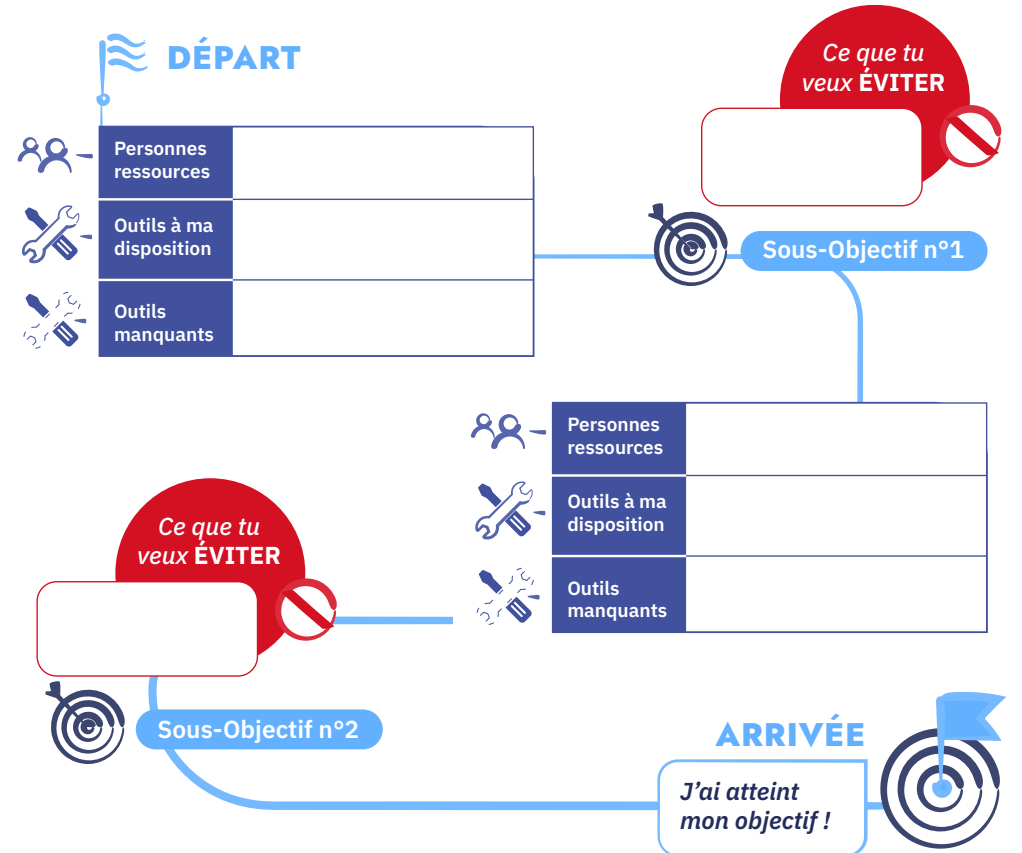
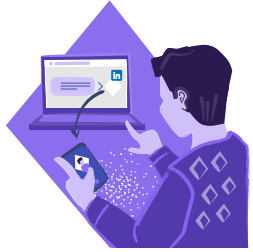


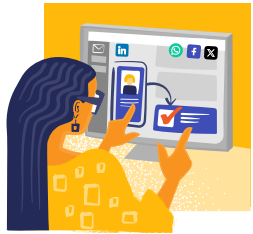
FIGURE 5 : Schéma permettant de clarifier ses idées.

Source : Groupe Jeunes Pro' de l'Astée.



Profil **PRUDENT NUMÉRIQUE**

Ta personnalité devrait te permettre de bien t'en sortir sur cet exercice. L'essentiel pour toi sera alors de passer à l'action !



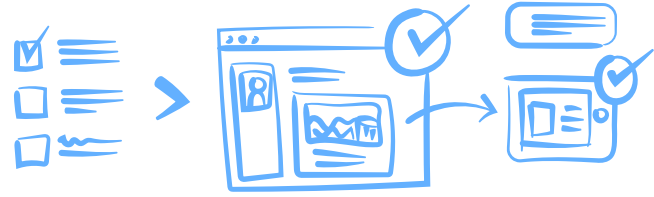
Profil **SERIAL SÉLECTIF**

Organise un brainstorming avec des proches qui connaissent tes objectifs. Cela pourrait t'inspirer des actions originales auxquelles tu n'aurais pas pensé, car tu es souvent focalisé sur tes objectifs.



Profil **SOCIAL ÉPARGILLÉ**

Cette partie est importante pour clarifier tes idées et structurer ta stratégie ! En effet, il faut que tu prennes le temps de définir tes objectifs afin de ne pas te perdre en chemin...



Comment passer à l'action ?

À présent, ton plan d'action est fin prêt : tu as défini tes objectifs (ou presque), tes besoins et tes ressources. Il faut maintenant se lancer dans le grand bain !

Comment bien actionner les bons leviers et au bon moment ? Et que faire concrètement pour aborder les personnes qui t'intéressent ?

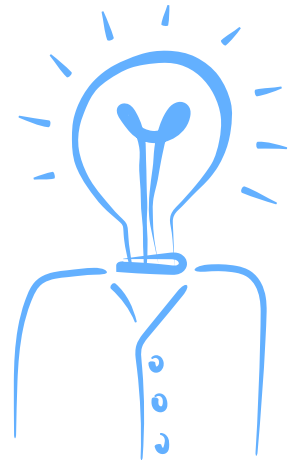
Ouf ! Cette fiche est là pour répondre à ces questions et t'aider à naviguer sans peine dans ton réseau !

Concernant le « réseautage », il y a souvent deux écoles : « les rencontres, il n'y a que ça de vrai ! » *versus* « les réseaux sociaux, c'est plus rapide et efficace ». C'est la raison pour laquelle cette fiche est structurée en deux parties. Tu as sans doute tes préférences, mais nous te conseillons de tout lire !

1 Tous égaux face au réseau ?

NON. Malheureusement et heureusement (sinon on aurait tous le même réseau et on tournerait un peu en rond), nous ne sommes pas toutes et tous égaux face au réseau.

Parce que tu as ta famille, ton parcours scolaire/universitaire, tes amis, parce que tu vis dans ta région... Ton réseau, c'est le tien et pas celui d'un autre. Il peut aussi être influencé par ta personnalité et ton type de profil (face au réseau) que tu as découvert grâce au quizz ! Si tu es de nature entreprenante, tu démarreras avec une base de réseau plus large ; si au contraire tu es plutôt timide, ton réseau sera plus restreint à ses débuts.



Le message à retenir est que peu importe ton point de départ :

- tu as un point de départ ;
- tu as toutes les capacités pour faire évoluer ce point de départ.



2 À l'abordage des réseaux en ligne

Les réseaux professionnels vont de plus en plus s'inspirer des réseaux sociaux comme Facebook, Instagram, etc. Cela permet de gagner en précision, de transmettre des informations plus rapidement et de permettre un partage plus efficace de l'information.

Par exemple, LinkedIn, le réseau professionnel numérique le plus prisé dans le monde avec plus de **645 millions d'utilisateurs dans plus de 200 pays et territoires du monde**³, est en train d'opérer une petite révolution. Avant, ce réseau permettait essentiellement de se créer un profil aussi complet qu'un CV, de postuler à une annonce d'emploi, de publier des offres, d'ajouter des contacts professionnels faisant partie du même domaine d'activité, ou encore de rechercher des informations portant sur

une personne au moyen d'une recherche sur internet. Aujourd'hui, d'autres fonctionnalités comme publier des articles, consulter sa messagerie InMail, voir qui a consulté son profil, ou encore suivre une communauté à l'aide de *hashtags*, ont été ajoutées.



3. [Site officiel de LinkedIn](https://www.linkedin.com).

D'APRÈS VOTRE EXPÉRIENCE, EN QUOI EST-IL IMPORTANT DE DISPOSER D'UN RÉSEAU ?



« *Le réseau correspond à un partage d'expérience. [...] Dans tous les cas il faut retrouver les mêmes intérêts entre ceux qui ont envie d'échanger.* »

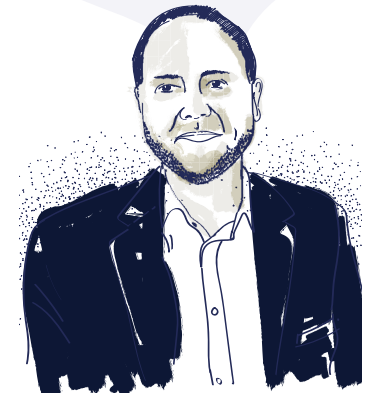
Denis GUILBERT

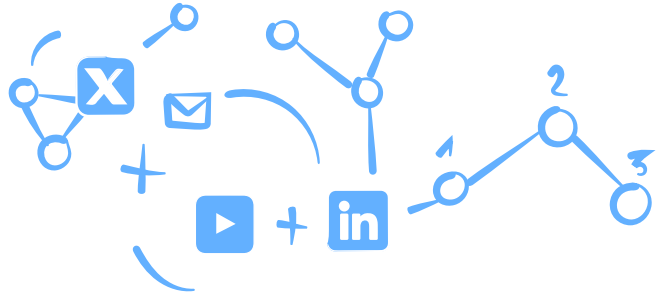
2020, Directeur du Cycle de l'Eau, **Nantes Métropole**.

« *Le réseau sert à rester ouvert sur ce qui se fait. Sans mon réseau je ne pourrai pas être un expert métier, ni être là où j'en suis professionnellement. Le réseau permet d'être tout le temps au courant des nouveautés, très rapidement et très en amont des projets.* »

Guillaume BARJOT,

2021, Expert métiers - Eaux dans la ville, études et données, **Artelia Villes et Territoires**.





Avec un esprit convivial et une dynamique relationnelle forte, X ex-Twitter constitue également un réseau professionnel d'envergure.

Facebook a mis en place une application Workplace, qui a les mêmes fonctionnalités et le même design que sa plateforme initiale, mais dont le rôle est d'être plus tourné vers la notion de groupes et de communautés. Si tu connais déjà ce réseau social, rien ne t'empêche de te rapprocher de certains groupes et communautés qui pourraient t'aider à développer ton réseau professionnel.

YouTube est également davantage utilisé comme un réseau professionnel. On peut y publier des vidéos en rapport avec son expérience, sa formation, ou une actualité liée à son domaine d'activité, permettant ainsi d'interagir avec des personnes qui partagent les mêmes intérêts.

Les réseaux professionnels numériques se développent également au sein des entreprises. Les applications telles que Slack ou Yammer, par exemple, permettent de suivre le fil d'information d'une entreprise et de participer à la résolution de problèmes à distance.

Aujourd'hui, les réseaux sociaux sont presque devenus incontournables pour se créer des relations.

De plus, la période Covid-19 a grandement favorisé l'utilisation des réseaux numériques, faute de relations physiques. Mais ils ont leurs propres codes. Il est donc nécessaire de les comprendre pour les apprivoiser !



« D'une manière générale, les réseaux sociaux prennent une place plus importante depuis quelques années. Ils aident à trouver un emploi et à avoir de la visibilité sur les postes à pourvoir. Pour les entreprises, cela permet d'accéder à un vivier de potentiels candidats. Les réseaux professionnels permettent de regrouper un grand nombre d'offres et sont importants pour tous, jeune diplômé ou profil expérimenté. Ils constituent une aide importante pour le recrutement. »

Diane CURATI-PIERARD,
2021, Responsable talent acquisition et talent développement dans **une entité spécialisée en recrutement.**

SUR QUELS RÉSEAUX PROFESSIONNELS CHERCHEZ-VOUS DES TALENTS ?

« Au cours de mes différentes expériences professionnelles, j'ai recherché beaucoup de talents sur LinkedIn. Il y a d'autres réseaux intéressants sur lesquels on peut s'appuyer, comme Viadeo, et Facebook, ainsi que d'autres jobboards⁴, qui sont des outils essentiels pour un recruteur, sur lesquels le candidat peut déposer son CV : l'APEC, Monster, Cadre Emploi, HelloWork, Indeed, pour ne citer qu'eux. En tant que candidat, je pense que c'est important d'avoir un compte LinkedIn et de ne pas hésiter à publier son CV sur les principaux jobboards, pour être visible auprès des recruteurs. »

Caroline GILMAS,
2021, Responsable recrutement dans **une société de conseil opérationnel en ingénierie.**



4. Un jobboard ou site d'emploi est un site internet qui présente des offres d'emploi.



POURQUOI S'INSCRIRE SUR UN RÉSEAU SOCIAL PROFESSIONNEL QUAND ON EST UN JEUNE PRO' ?

Quand on démarre dans la vie active, la question se pose souvent : « à quoi me servira un compte sur un réseau social professionnel, alors que je débute ma carrière ? ».

Les réponses sont diverses. Avoir un compte sur un réseau social professionnel peut te servir à :

- matérialiser ton réseau actuel de contacts et t'aider à l'entretenir ;
- développer ton réseau de relations vers de nouveaux horizons professionnels ;
- te renseigner sur les entreprises et les métiers dans ton secteur ;
- échanger sur des informations/articles au sujet de ton domaine d'activité avec des personnes, *via* des groupes thématiques ;
- effectuer tes recherches de stage ou d'emploi ;
- être visible des recruteurs ;
- faire une veille sur les compétences et les enjeux de ton secteur d'activité ;

- obtenir de l'aide de ton réseau afin de mieux connaître : ta personnalité, tes valeurs, tes motivations, tes compétences, tes freins, tes logiques de réussite, tes forces et tes faiblesses, mais également les risques et opportunités de ton profil ;
- remercier en une seule fois plusieurs personnes de ton réseau qui t'ont aidé sur un même sujet.

COMMENT CONSTRUIRE UN PROFIL DE QUALITÉ ?

La première étape est de créer un compte sur un réseau qui te correspond et qui répond à tes intérêts et à tes attentes. Ensuite, construis ton « profil » en reprenant les éléments de ton « CV classique », dans les rubriques proposées par l'application. Il faut que tous les éléments principaux de ton parcours soient présents : ton poste actuel, tes expériences professionnelles (stage, alternance, job, etc. Toujours en cohérence avec tes attentes !), tes compétences (connaissances, savoir-faire et savoir-être), tes valeurs, ta personnalité, tes objectifs, tes motivations et tes implications bénévoles.

Donne un titre à ton profil (c'est la première chose que l'on lit). Il est nécessaire qu'il reflète ce que tu es ou ce que tu vises. Afin que ton profil soit bien référencé, utilise des mots-clés que les recruteurs et les gens de ton secteur recherchent : un métier, un produit comme un déchet dangereux ou l'eau usée, une compétence technique particulière comme la maîtrise du langage C++, une compétence en langue ou enfin, un secteur d'activité. Le titre n'a pas besoin de contenir toutes ces catégories, seulement celles qui te semblent nécessaires.

L'avantage des réseaux sociaux professionnels est la possibilité de décrire tes intérêts pour le domaine, et préciser tes missions dans le descriptif de ton profil, appelé parfois « résumé de ton parcours ». **Un paragraphe à soigner, car ce sont les premières lignes qui seront lues !** Cette rubrique constitue une vraie valeur ajoutée sur ton CV « virtuel », que tu ne pourras pas adapter à un CV classique, faute d'espace.

Si tu es en phase de lancement d'un projet, de création d'une start-up par exemple, n'hésite pas à publier des informations clés de ton activité et à mettre des illustrations de ton travail. Si possible, veille à ajouter des témoignages et des recommandations

de tes anciens employeurs, collègues et/ou clients sur ton profil (il faudra avoir leur validation en amont et mentionner leurs noms en utilisant un tag sur ton profil).

Profite d'avoir un support visuel pour mettre une photo de toi et une bannière. Cela permettra de personnaliser ton profil, mais attention d'exposer des images libres de droit.

Bonnes pratiques :

- sois direct et clair dans tes écrits. Évite les tournures complexes ;
- écris à la première personne du singulier et au présent ;
- utilise des mots-clés pour te faire repérer facilement par les personnes qui t'intéressent ;
- n'hésite pas à ajouter des liens, documents, vidéos ou des images pour illustrer tes expériences. Il faut toujours illustrer tes propos et démontrer tes compétences, alors profite-en pour utiliser des outils qui te permettent de le faire sur le réseau social ;



- dans la même logique, recommande sincèrement des compétences de ton réseau et demande-leur en retour de faire de même. Cela sera un argument en plus pour prouver la légitimité de tes compétences ;
- mets à jour régulièrement ton profil ;
- effectue quelques publications.

QUELS CONSEILS DONNERIEZ-VOUS AFIN DE VALORISER LES ÉLÉMENTS-CLÉS DE SON PROFIL SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX ET POUR SE FAIRE REMARQUER PAR LES RECRUTEURS (photo, expérience, recommandation) ?



« La photo est indispensable, particulièrement car elle nous permet de mémoriser le profil. Elle donne aussi un indice sur ce que vous voulez communiquer de vous. Photo de face, pas de manières, vêtements de circonstance.

- Si vous avez peu d'expérience, parlez de vos motivations et de vos attentes ; on a envie avant tout de recruter des personnes motivées et qui ont envie.
- Les recommandations pourquoi pas, beaucoup d'entreprises y sont sensibles, ça peut rassurer. Proposer à la fin de son profil une lettre de recommandation à disposition des recruteurs, peut être une bonne idée. »

Chantal CZILLING, 2021, Chargée de recrutement.

COMMENT DÉVELOPPER SON RÉSEAU ET FACILITER LA MISE EN RELATION ?

Développer ton réseau est indispensable dès le début de ta carrière, afin de développer ton activité et te tenir au courant des opportunités et des actualités du métier.

- **Augmenter sa visibilité est un bon moyen de développer ton réseau. Pour cela, il faut que tu sois actif. Tu peux aimer un post, le partager, le commenter ou en rédiger un. Rédiger un post n'est pas forcément compliqué. Tu peux par exemple partager un post de ton réseau en ajoutant ta vision.**

Comment rédiger un post de qualité ?

Un post de qualité est un post avec :

- une phrase d'accroche qui dégage un point de vue ou un engagement de ta part ;
- des mots-clés mis en relief par des hashtags, afin d'être référencé sur les mots-clés en question ;
- des notifications pour les personnes que tu veux interpeller, en utilisant l'arobase "@" ;

- un lien raccourci pour générer du trafic vers la source ;
- une image ou une vidéo pour illustrer au mieux le propos.

Tous ces éléments ne sont pas indispensables mais permettent de mieux mettre en avant ton post.

Attention, il faut que le post ait un intérêt pour ton réseau professionnel. Les publications d'ordre personnel sont à réserver aux réseaux où tu as un profil personnel.

- **Rejoindre les réseaux d'entrepreneurs et les clubs de créateurs d'entreprises est aussi une bonne manière de commencer. Ils sont nombreux et souvent dynamiques, choisis-les en fonction de tes centres d'intérêts. Tu peux y rencontrer PDG, dirigeantes et dirigeants, porteurs de projets : une mine de contacts porteuse, dont les bénéfiques ne peuvent être que positifs !**



Miser sur un profil attractif

Quelques conseils pour enrichir ton profil en ligne :

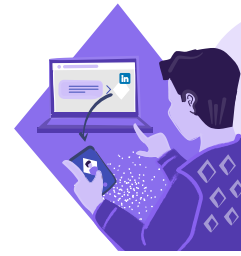
- mets en valeur tes expériences professionnelles, actuelles ou passées. Rien de tel qu'une vidéo ou une photo pour attirer l'attention sur des propos et sensibiliser des contacts potentiels ;
- appuie-toi sur tes qualités relationnelles pour communiquer ;
- n'hésite pas à utiliser toutes les ressources personnelles que tu possèdes (formations, diplômes, compétences), et exploite-les au vu de ta maîtrise des réseaux sociaux ;
- ton réseau te semble considérable et tu as pris le soin de prioriser tes contacts ?
Il est temps maintenant de passer à l'action et de vivre la rencontre !

Pour que l'échange soit productif pour toutes et tous, et pour ne pas perdre ton temps et celui de tes contacts, demande-toi avant en quoi ce contact s'inscrit dans ton plan d'action.

Avoir les idées claires sur ce que tu en attends et sur ce que tu peux apporter à la personne, te permettra d'être à l'aise lors des différentes rencontres.

Si tu as de nouvelles pistes, exploite-les avec tous les outils dont tu disposes, sans oublier ta personnalité !

Enfin, ton réseau doit impérativement être entretenu. Garde contact avec tes relations en interagissant sur leurs publications ou en leur envoyant un message, lors des moments clés de leur vie professionnelle, par exemple.



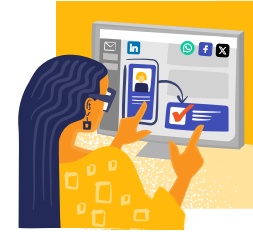
Je ne sais pas par quoi commencer !

Profil PRUDENT NUMÉRIQUE

Tu peux construire les bases de ton réseau avec des personnes que tu connais (anciens professeurs, amis, famille, collègues), ce qui te mettra plus en confiance en provoquant des rencontres ou discussions. Tu peux également essayer de privilégier les moments de **rencontre en petit comité**, plus propices aux échanges seul à seul avec des professionnels. Les **contacts indirects** (réseaux sociaux, mails) sont aussi extrêmement intéressants. Commence par faire un tour sur les profils de tes proches : ne sont-ils pas en relation avec quelqu'un qui pourrait être intéressant pour ton réseau ? Tu pourras ainsi nouer des contacts virtuels, avant de les rencontrer en vrai. N'hésite pas à poser des questions qui t'intéressent lors des échanges (durant un webinar par exemple) ou à partager ton point de vue. Cela te permettra d'engager plus facilement un dialogue avec des personnes qui auront trouvé tes remarques ou questions intéressantes.

J'ai rencontré/repéré un contact lors d'un évènement, que faire ?

Comment entamer la conversation pour me présenter ?



Profil SERIAL SÉLECTIF

Participer à des événements, salons et groupes de travail, te permettra d'aborder les personnes qui répondront plus rapidement et facilement à tes attentes. N'hésite pas à prendre la parole lors de salons, ou à engager une discussion. Tu seras également à l'aise dans des structures associatives (étudiantes ou professionnelles), qui te permettront de partager avec d'autres, mais aussi d'étendre ton réseau de professionnels. N'hésite pas à ajouter quelqu'un que tu as rencontré récemment, avec qui tu as eu un échange intéressant ! Dans ce cas-là, il est nécessaire de personnaliser ta demande de contact, en rappelant le contexte de votre rencontre.



Comment en savoir plus sur le domaine d'activité qui m'intéresse ?

Profil **SOCIAL ÉPARpillÉ**

Des recherches générales peuvent être faites sur les domaines d'activités, l'actualité du secteur, mais également pour identifier les personnes ressources, les parcours professionnels, etc.

Fais attention de ne pas entrer en contact avec tout le monde, n'oublie jamais tes objectifs.

COMMENT ENTRER EN RELATION AVEC DES CONTACTS CIBLÉS ?

Réalise une liste de contacts avec lesquels tu souhaiterais être mis en relation.

- Contacts en lien avec le secteur d'activité que tu vises : ...
- Contacts en lien avec la fonction que tu vises : ...

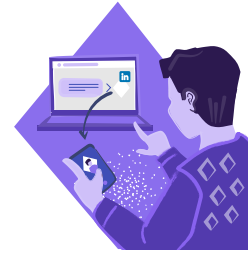
- Contacts en lien avec l'expertise complémentaire que tu vises : ...
- Contacts en lien avec le pays ou la région que tu vises : ...
- Contacts en lien avec ta stratégie à court ou à long terme : ...
- Auprès de qui souhaites-tu être visible ? ...

Ensuite, à toi de trouver quel le lien qui vous unit : une relation personnelle ou professionnelle ? Une adhésion à une association commune ? Un groupe de travail sur un sujet qui t'intéresse particulièrement ? Etc.

À RETENIR : IL FAUT QUE TU TE CONSTRUISES UN RÉSEAU QUI TE RESSEMBLE.

Ton image va jouer, d'où l'utilité de t'intéresser à ton secteur d'activité et de partager du contenu qui t'intéresse et qui va intéresser ton réseau.

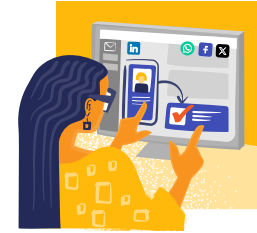
Cette stratégie va attirer à toi d'autres personnes avec lesquelles tu partages des intérêts communs. Celles et ceux qui s'intéresseront à toi seront les personnes qui vont t'intéresser.



En tant que **PRUDENT NUMÉRIQUE**, tu peux t'appuyer sur des relations de confiance afin d'identifier des contacts pertinents pour faciliter la mise en relation.



Si tu es du type **SOCIAL ÉPARpillÉ**, pense aux nouvelles personnes à rencontrer : identifie celles qui sont, selon toi, crédibles et influentes, des acteurs clés de ta filière. Contacte-les dès que l'occasion se présente. Elles pourront te faire intégrer certains réseaux sociaux professionnels.



Avec le profil **SERIAL SÉLECTIF**, tu dois cibler les relations qui ont besoin d'être développées et solidifiées : il s'agit des personnes que tu connais peu, parfois rencontrées lors d'un événement. Tu dois avoir une démarche active et les contacter régulièrement.

« Attention aussi à ne pas vouloir étendre à tout prix son réseau, ajouter un contact sur LinkedIn sans avoir jamais rencontré la personne, ou sans message d'introduction... **Il faut qu'il y ait un lien, un point commun. C'est indispensable.**

Oriane MARCHAL,
2021, Chargée
de mission Europe,
France Water Team.

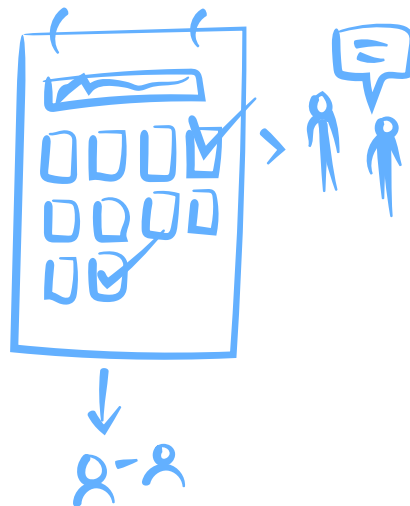




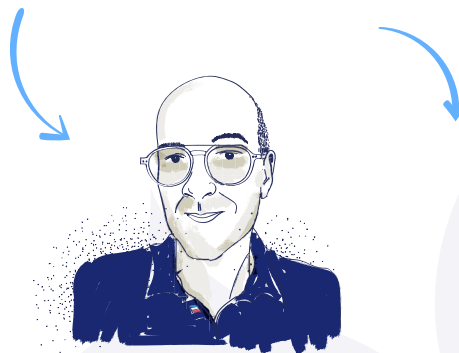
3 Ose les rencontres !

Les contacts virtuels c'est bien, mais les vraies rencontres c'est mieux ! La création de **liens physiques** reste à privilégier, car elle donne une autre dimension au réseau professionnel. Ainsi, quand l'occasion se présente, ne passe pas à côté d'une rencontre avec tes contacts. Encore mieux : provoque ces opportunités pour échanger en face-à-face ou, à défaut, par téléphone ou visioconférence.

Un conseil : intéresse-toi aux événements à venir et n'hésite pas à y participer !



QUELLES POURRAIENT ÊTRE LES FAÇONS DE RENFORCER ET D'ANIMER VOTRE RÉSEAU ?



« Je suis d'avis que les événements tels que les salons, congrès, colloques ou encore tables rondes, offrent l'opportunité de contacts physiques très utiles. Si je juge une personne intéressante, je l'ajoute ensuite sur LinkedIn. C'est un bon moyen d'élargir assez vite son réseau. »

Bruno PELLERIN,
2020, Directeur Infrastructures,
déplacements et Équipements
de **la Communauté de Communes
du Bassin de Pompey**.

Oriane MARCHAL,
2021, Chargée de mission Europe,
France Water Team.

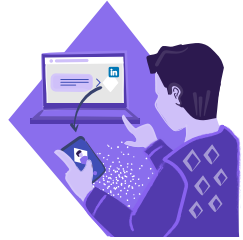
« On a tendance, avec les réseaux sociaux notamment, à oublier les interactions directes. Ce n'est pas suffisant de poster une information sur les réseaux. Il est important de maintenir le contact direct par les appels et la rencontre. »





1. COMMENT FAIRE DES RENCONTRES ?

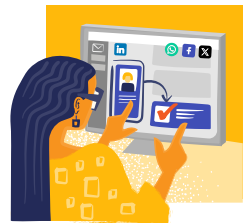
Il existe de nombreuses manières de rencontrer des personnes dans un cadre professionnel, et chacune a son/ses propre(s) intérêt(s).



PRUDENT NUMÉRIQUE.

Ta participation à des salons dédiés aux rencontres professionnelles sera surtout utile

pour tester ta capacité à te présenter rapidement et à récupérer de nombreux contacts de qualité.



Les discussions lors des buffets seront particulièrement efficaces pour saisir les grands enjeux du moment.

Multiplie ces rencontres si tu as un profil **SERIAL SÉLECTIF**, pour t'exercer et gagner en naturel.



Si tu as un profil **SOCIAL ÉPARpillÉ**, il faut que tu insistes sur la mémorisation des personnes que tu veux rencontrer

pour répondre à tes objectifs. Repose-toi sur la liste de contacts réalisée à la page 60.

Il existe également des soirées networking dans certains domaines d'activités, qui sont planifiées régulièrement et annoncées sur les réseaux sociaux, ou encore des rencontres entre anciens élèves, des ateliers, etc.

Parfois, renforcer ton réseau professionnel emprunte largement aux techniques de la recherche de l'âme sœur ! Or, quoi de mieux dans ce domaine qu'une rencontre en face-à-face pour apprendre à se connaître, créer une relation particulière et te préparer à un avenir radieux ?

L'Astee propose, par exemple, lors de son congrès annuel, un atelier intitulé *Speednetworking*. Le principe de cet évènement est une sorte de « Speed Dating professionnel » : lors d'entretiens individuels tournants, une quinzaine de Jeunes Pro' (étudiants et étudiantes, salariés et salariées de moins de 10 ans d'expérience) rencontrent une quinzaine d'experts et d'expertes (avec plus de 10 ans d'expérience dans les domaines de l'eau et/ou des déchets).

Lorsque le temps est écoulé, les Jeunes Pro' changent de table. Cet atelier peut s'avérer être une réelle occasion de se créer de nouveaux contacts, et même d'échanger avec des personnes de son réseau. N'hésite pas à participer au prochain *Speednetworking* !⁵

Les rencontres entre individus sont une étape importante dans les démarches professionnelles. Elles le sont d'autant plus dans certaines situations : lorsque tu emménages dans une nouvelle région, que tu ressens le besoin de rendre ton réseau plus solide, ou encore que tu cherches à t'orienter dans un nouveau domaine professionnel.

« Aller voir une personne après une de ses présentations, par exemple, laisse apparaître une personne motivée et active. Poser des questions sur son travail, son entreprise, prouve un intérêt pour la personne : il y a donc peu de chances pour que la démarche soit mal perçue ».

Romain BOUILLER,
2020, Fondateur de **Trizzy**.



5. Pour en savoir plus, consulte [notre article directement sur la revue TSM](#).



2. COMMENT AGIR LORS DES RENCONTRES ?

ANTICIPE LES ÉCHANGES !

De manière générale, il faut que tu abordes les personnes avec un objectif, c'est-à-dire dans le cas d'une rencontre professionnelle, avoir en tête quelle information tu veux avoir. Pour faciliter cela, tu peux retenir l'acronyme "PPCP", qui résume ce qui est à préparer avant de rencontrer quelqu'un :

➤ Présentation personnelle

Lorsqu'il s'agit de te présenter lors d'un évènement ou d'un rendez-vous, il faut que tu sois capable de dire qui tu es, de résumer ce que tu fais, ou ce que tu cherches à faire, en quelques minutes. Pour cela, une seule solution : entraîne-toi à te présenter, à expliquer ton activité et tes projets de manière concise, efficace, et compréhensible ! N'hésite pas à utiliser des analogies pour illustrer tes propos. Une bonne préparation te permettra également de présenter à ton interlocuteur les points que vous pourriez avoir en

commun (formation, centre d'intérêt, connaissances, etc.), et de bien décrire les aspects de ton parcours qui pourraient l'intéresser, en les mettant bien en avant.

Il ne s'agit pas de toujours réciter le même refrain, mais bien de l'adapter pour piquer la curiosité de l'autre.

➤ Pourquoi je contacte cette personne en particulier ?

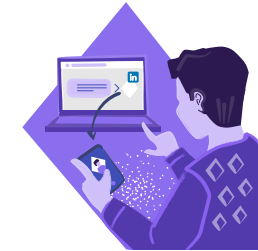
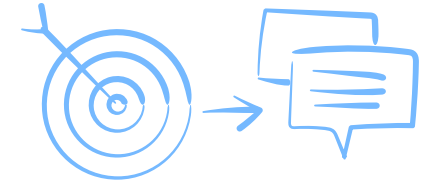
Il convient d'indiquer le motif de ta sollicitation et pourquoi tu as contacté cette personne, et pas une autre. Soit la personne a un statut particulier (par exemple, un ou une responsable de communication dans le secteur visé), soit la personne est compétente sur une spécialité ou une expertise. Dans tous les cas, elle n'a pas été choisie au hasard. Comprendre le pourquoi de ta sollicitation lui permettra d'être plus pertinente dans ses réponses.

➤ Ce que je vais demander à cette personne

Il est important pour ton interlocuteur, ou interlocutrice, de connaître le ou les thème(s) abordé(s) pour mieux préparer cet entretien. Cela permettra de fixer un objectif précis. Tu peux par exemple préparer une série de questions comme : quelles sont les missions de la personne en face de toi ? Comment est-elle arrivée à ce poste ? Sur quels grands projets ou enjeux travaille-t-elle en ce moment ? Quels sont les autres acteurs impliqués ? Aurait-elle des contacts à partager, des lectures à conseiller ? Quelles sont ses formations ? Que pense-t-elle de ton parcours par rapport à tes objectifs ?

➤ Pourquoi ai-je besoin de ces informations ?

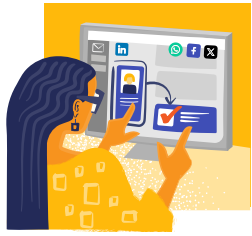
Pourquoi faire ? Quel va être l'usage des informations transmises ? Ici, tu dois te demander en quoi tu as besoin des réponses à tes questions, ou ce que tu penses que cette personne peut t'apporter, toujours en rapport avec tes objectifs. Cela te permettra d'être plus pertinent dans ta gestion de l'échange, et de ne pas perdre l'intérêt de ton interlocuteur ou de ton interlocutrice.



PRUDENT NUMÉRIQUE.

Afin de préparer tes participations à des rencontres, apporte toujours quelques **cartes de visite et CV** avec

toi. Renseigne-toi sur le type d'évènement, et même sur les personnes que les organisateurs visent. Donne-toi un objectif (donner cinq CV, récupérer trois contacts de qualité, etc.) qui te permettra d'en faire un jeu et non plus une corvée. Porte des vêtements adaptés au contexte de l'évènement et dans lesquels tu te sens bien, afin de pouvoir aborder tes interlocuteurs avec plus de confiance.



SERIAL SÉLECTIF

Il est important que tu te sentes aussi à l'aise que possible lors de tes rencontres, et que ton interlocuteur puisse saisir

quelle personne tu es. Tu n'es pas en **entretien d'embauche**, il n'y a pas d'enjeu fondamental derrière cette rencontre. Pour lui, discuter avec une énième « personne » formatée serait d'un ennui mortel. Pour toi, cela serait totalement contre-productif car tu ne laisserais guère de souvenir...



SOCIAL ÉPARpillÉ

Si tu as un rendez-vous, il est indispensable que tu prépares à l'avance un certain

nombre de questions, afin que tu puisses être toujours dans une dynamique de renforcement de ton réseau, et ne pas perdre de vue ce que tu es venu chercher !

Une fois que tu as rencontré une ou plusieurs personnes, afin qu'elles fassent partie de ton réseau professionnel, il te faut **entretenir la relation**, ce qui te permettra de développer et consolider ce réseau.

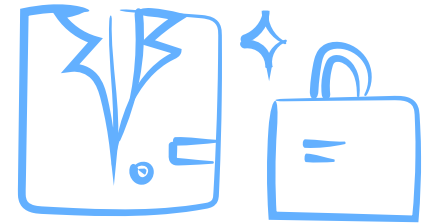
SOIGNE TA TENUE !

Comme lors d'une entrée sur scène ou d'un entretien, la première impression est importante. Alors, pas de place pour la nonchalance ou pour un look négligé, même si le cadre de la rencontre est moins formel qu'un entretien.

N'oublie pas qu'il s'agit d'une rencontre professionnelle et qu'il existe tout un ensemble de « codes » sociaux qui peuvent varier d'un milieu professionnel à l'autre (les références dans un milieu technique ne sont pas les mêmes que dans un milieu stratégique, ou même de recherche). Là aussi, n'hésite pas à t'adapter au mieux. Si tu prends le temps de te renseigner à l'avance, tu pourras avoir une meilleure idée du style à adopter.

RESTE AVANT TOUT TOI-MÊME !

Si la discussion se passe bien et que l'échange est serein, tu pourras aborder des sujets plus « personnels » : l'accroche peut venir d'un hobby commun, d'une région où vous auriez vécu tous les deux, etc.



N'oublie donc pas d'être toi-même et d'avoir confiance en toi.

L'IMPORTANT, C'EST D'ÉCHANGER !

Aborder des sujets plus personnels illustre aussi le fait que la rencontre se fait sur un pied d'égalité. Si tu as provoqué la rencontre, l'autre y a répondu parce que l'échange pouvait l'intéresser. Ainsi, vous vous apportez mutuellement des informations – tu es peut-être au courant d'un projet ou d'une technique que l'autre ignore, tu as peut-être des nouvelles d'un ou d'une professeur(e) que l'autre connaît également, etc.



QUELLES PEUVENT ÊTRE
LES LIMITES DES RÉSEAUX
PROFESSIONNELS ?



« Faire attention
à « tout et n'importe quoi ».

Il faut être conscient des limites et des barrières éthiques qu'il ne faut pas franchir. Il ne faut pas avoir peur d'échanger ni de passer au-dessus de certaines barrières. C'est souvent assez fluide et plutôt facile. Il faut des gens qui veulent partager des choses et qui sont ouverts d'esprit. »

Stephan DOMINICI,
2020, **Artelia.**

EN TANT QU'EXPERTE,
QUELS SONT LES
COMPORTEMENTS,
LES DÉTAILS QUI VOUS
LAISSENT UNE IMPRESSION
POSITIVE APRÈS UNE
RENCONTRE ?

« J'aime bien quand
c'est un échange, que ça va
vraiment dans les deux sens,
que les deux personnes
peuvent s'exprimer. »

Hilde LUCAS,
2021, Ingénieure projet,
SUEZ.

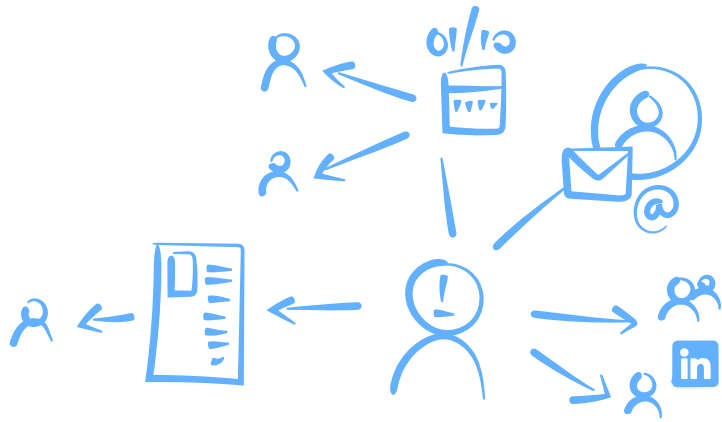


3. DONNER UNE SUITE À LA RENCONTRE

La rencontre est une étape essentielle dans la construction de ton réseau. Mais elle n'est pas tout à fait suffisante si on ne lui donne pas de suite. Il faudra, tout de suite après, rechercher et inviter ton nouveau contact à rejoindre ton réseau virtuel (LinkedIn, X ex-Twitter, etc.), en indiquant le contexte de votre échange *via* le tchat.

N'hésite pas non plus à remercier par mail ton interlocuteur du temps qu'il t'a consacré. Ce message peut également être l'occasion de lui transmettre ton CV ou de lui redemander les références (personnes, articles scientifiques, rapports d'études, etc.) que vous auriez pu évoquer lors de l'entrevue.

Ces quelques astuces devraient t'aider à tirer le meilleur parti des rencontres professionnelles que tu feras. Comme pour toute chose, plus tu auras l'occasion de te tester sur cet exercice, plus tu seras à l'aise avec ce type d'échanges.



Comment entretenir mon réseau professionnel ?

« Rome ne s'est pas faite en un jour ». Il en va de même pour notre réseau, que l'on entretient déjà d'une certaine façon (à travers nos amis proches, notre famille, etc.). Cette démarche prend du temps, mais c'est un investissement qui s'avère toujours utile, souvent au moment où l'on s'y attend le moins !

Voici quelques exemples de situations qui démontrent l'intérêt d'entretenir son réseau :

1. Tu participes à un forum au cours duquel tu prends contact avec le ou la responsable d'une entreprise (A) qui peut te proposer un stage. Quelques mois plus tard, tu trouves finalement un stage dans une autre entreprise (B). Cependant, tu as un ou une camarade de promotion qui est toujours à la recherche d'un stage. En faisant l'intermédiaire, tu lui permets de décrocher son stage au sein de l'entreprise (A).

2. Tu es à la recherche d'un emploi. Après plus d'un an de recherches, tu as finalement deux propositions de CDD de 6 mois dans les entreprises (A) et (B). Tu acceptes le contrat de l'entreprise (A) qui te propose de démarrer immédiatement. Quand ce CDD prend fin, tu n'es malheureusement pas prolongé. Mais, ayant gardé le contact avec l'entreprise (B), tu démarres un nouveau poste au sein de cette entreprise.

3. Au cours de ton activité professionnelle, tu travailles sur plusieurs dossiers avec une entreprise (B). De ce fait, tu contactes régulièrement les mêmes chargés d'études. Souhaitant changer d'activité ou évoluer, tu entames une recherche de travail et réalises que l'entreprise (B) propose une offre d'emploi. Tes contacts au sein de cette entreprise seront un réel atout pour préparer ta candidature, et être, éventuellement, directement recommandé.



1 Quelques idées pour entretenir ton réseau :

- Réactive ton réseau : reprends contact avec les différentes personnes que tu connaissais. Que sont-elles devenues ?
- Pose-toi la question de comment peux-tu rendre service ? De cette manière, tu pourras te différencier et te rendre incontournable, pour faciliter des échanges ou une mise en contact, et trouver des solutions.
- Partage les informations que tu reçois, de manière ciblée si tu penses à une personne en particulier, ou plus largement sur ton profil.
- Demande à être mis en relation : une fois que l'on a donné, on peut se permettre de demander un service.
- On peut aussi entretenir son réseau pour se créer des opportunités. Et pour finalement en faire profiter une autre personne de son réseau !



réseau, en likant et commentant les posts de tes contacts.

Si tu es du style **PRUDENT NUMÉRIQUE**, les réseaux sociaux seront l'outil idéal pour toi pour entretenir ton

- Rester en contact, de façon régulière, peut permettre de débloquer de nouvelles opportunités. Peut-être pas dans l'immédiat, mais cela pourra être utile à un autre moment de ta vie professionnelle.
- Les personnes avec qui tu discutes au sein d'un contexte professionnel, peuvent devenir de potentiels clients ou de futurs employeurs. N'oublie pas que le monde de l'eau, de l'environnement et des déchets, est un petit univers !



les échanges, même si ton besoin n'est pas encore précisé !

Si tu es du type **SERIAL SÉLECTIF**, ce n'est pas le tout d'avoir ciblé les bons contacts, il faut maintenant alimenter les discussions et



contacts que tu as déjà. Cela te permettra de nourrir et renforcer les liens créés.

SOCIAL ÉPARPILLÉ
Plutôt que de chercher sans cesse à faire de nouvelles rencontres, prends le temps de demander des nouvelles aux



Très souvent lorsque l'on débute, l'utilisation des réseaux numériques est dédiée principalement à la recherche d'opportunités professionnelles. Mais en réalité, il est également important de faire vivre ton réseau, même quand tu n'es pas en période de recherche, en relayant de nouvelles études, des conférences, en partageant tes initiatives personnelles. Ainsi, lorsque tu seras en recherche de travail, il te sera plus facile et rapide d'activer ton réseau, car tes contacts ne t'auront pas oublié !

Enfin, si d'aventure tu devais recroiser une personne rencontrée lors d'un évènement précédent, profite du moment privilégié que tu as eu avec elle, pour aller la saluer et lui demander des nouvelles. Tu maintiendras ainsi dans la durée un lien particulier.



L'organigramme ci-dessous, que nous avons élaboré, résume les étapes que tu peux suivre pour avancer sur la construction et l'entretien de ton réseau :

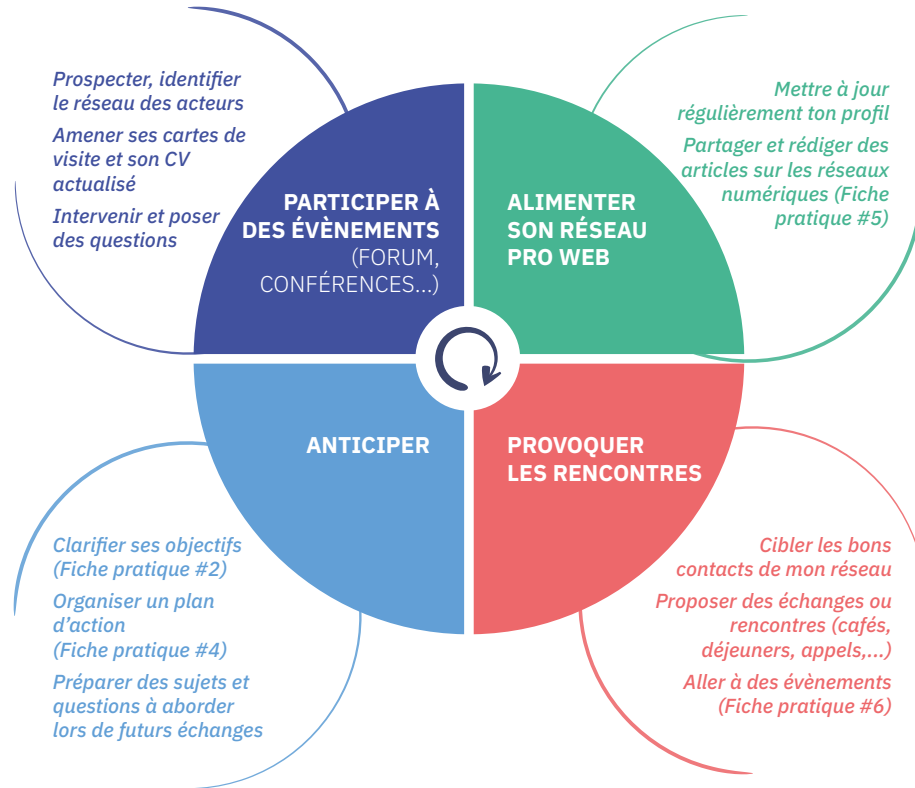


FIGURE 6 : Organigramme résumant les étapes à suivre pour avancer sur la construction et l'entretien de ton réseau.

Source : Groupe Jeunes Pro' de l'Astée.



CONSIDÉREZ-VOUS, AUJOURD'HUI, QUE VOUS ANIMEZ VOTRE RÉSEAU ? SI OUI, COMMENT ?



« Si je peux donner un conseil important, c'est de commencer à animer son réseau professionnel le plus tôt possible. Il faut l'élargir et l'enrichir au cours des rencontres, mais toujours en termes de qualité et non de quantité. Il faut faire vivre son réseau, le mobiliser et rester en contact avec vos membres. Ce ne sont que des banalités, mais exprimer ses vœux, poster des expériences, participer à des congrès et des colloques, tout cela contribue à renforcer son réseau. »

Bruno PELLERIN,

2020, Directeur Infrastructures, déplacements et Équipements de **la Communauté de Communes du Bassin de Pompey.**

« Il faut toujours maintenir son réseau actif, il s'entretient et s'active. Souhaiter, par exemple, la bonne année ou rebondir sur une publication, prouve une certaine activité ! »

Romain BOUILLER, 2020, assistant zéro-déchet qui accompagne les collectivités et les entreprises, **Trizzy.**





2

Comment élargir son réseau ?

En fonction des objectifs que tu t'es fixé, tu peux élargir la toile de ton réseau de différentes manières. Quel est le but que tu souhaites atteindre (se référer à la **FICHE PRATIQUE #2**) ? Prends d'abord connaissance avec l'écosystème dans lequel tu souhaites t'investir, relève des indices, des noms et coordonnées de personnes, les liens qui peuvent exister entre plusieurs entités, structures, individus.

Attention cependant ! À moins que ton objectif ne soit de devenir influenceur ou influenceuse, il ne te sera pas utile de densifier ton réseau juste pour le faire grossir. D'ailleurs on l'a vu, cela demande une grande énergie pour le maintenir actif, alors pense aussi à ta santé. Le garde-fou essentiel = ne perds jamais tes objectifs

6. Mark Granovetter a défini le concept de « force des liens faibles » en 1973. La différence entre lien fort et lien faible repose sur 4 critères (la fréquence des contacts, l'intimité, l'émotion et la réciprocité). Pour aller plus loin : [Mark Granovetter – Wikipédia \(wikipedia.org\)](#).

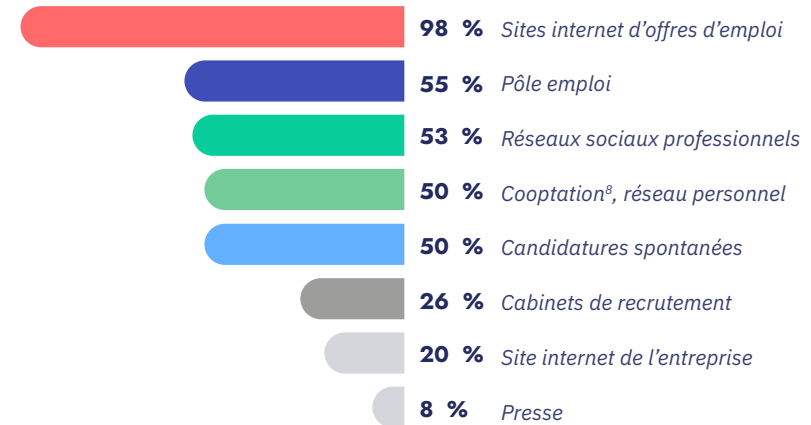
de vue ! Si ces derniers nécessitent d'étendre ton réseau actuel, tu dois d'abord répondre à deux questions : pourquoi ? Quels profils manquent à mon réseau ?

Plusieurs conseils ont été partagés avec toi précédemment. Ils sont à compléter avec les observations qui suivent.

LA FORCE DES LIENS FAIBLES

Un lien faible relie un individu à une connaissance sociale éloignée (un « ami d'ami » par exemple). Selon Mark Granovetter, sociologue du XXème siècle, les liens faibles sont généralement bien plus utiles que les liens forts, car ils nous ouvrent des opportunités⁶.

Plus récemment, une étude de HelloWork (anciennement Regionsjobs) de 2018⁷ a quantifié le taux d'utilisation des différents canaux utilisés par les recruteurs .

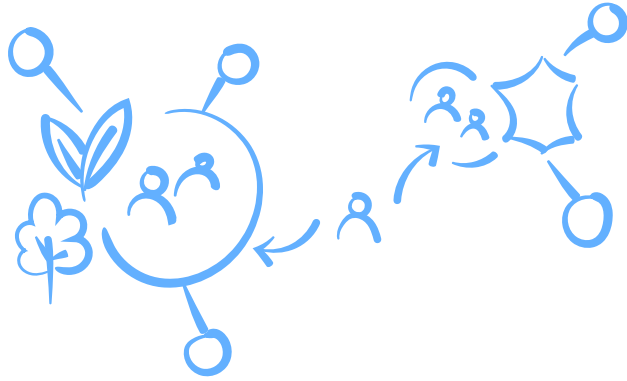


On constate que la cooptation représente un vecteur presque aussi important que les réseaux sociaux professionnels, dans le cadre d'une recherche d'emploi ! Pourquoi t'en priver ?... Pour commencer, tu peux échanger avec ton réseau existant et exprimer claire-

ment le fait que tu recherches une nouvelle opportunité professionnelle. L'expérience le prouve : provoquer un déjeuner ou une rencontre extra-professionnelle avec un interlocuteur privilégié peut ouvrir des perspectives d'embauche non négligeables.

7. <https://www.regionsjob.com/actualites/enquete-recrutement-emploi-2018.html>

8. Cooptation : moyen de rentrer directement en contact avec un recruteur. il y a donc moins d'enjeu de sélection.



En effet, les rencontres hors cadre professionnel renforcent la confiance et favorisent les recommandations. Par exemple, tu peux t'investir dans une association (protection de l'environnement, sportive ou culturelle) qui véhicule tes valeurs et ton engagement. C'est un excellent moyen pour rencontrer de nouvelles personnes avec des centres d'intérêts similaires aux tiens, et pourquoi pas échanger sur ton projet professionnel !

Localement, les réseaux professionnels peuvent être très différents en fonction du tissu des acteurs et l'historique de leur développement sur un territoire. Il est important de s'imprégner de la situation des acteurs locaux sur le territoire où l'on

souhaite s'investir, afin d'avoir un maximum d'argumentaire face à nos futurs interlocuteurs et interlocutrices. Pour élargir ton réseau, tu peux t'appuyer sur les têtes de réseaux ainsi que ton entourage :

- > associations régionales ou locales mais aussi nationales, travaillant dans le domaine de l'environnement (cf. Fiche pratique #6) ;
- > entreprises : des fédérations, les chambres de commerce et de l'industrie ou des métiers et de l'artisanat, etc. ;
- > collectivités : associations des maires, des intercommunalités, etc. Il existe de nombreuses têtes de réseaux nationales, et d'autres, plus locales.

À QUI SERVENT LES RÉSEAUX PROFESSIONNELS ?



« Pour qu'un réseau fonctionne, il doit y avoir un intérêt mutuel. On doit pouvoir rendre service et inversement. De mon point de vue, un réseau professionnel doit être composé en grande majorité de personnes que l'on connaît physiquement, avec qui on a déjà travaillé ou échangé. »

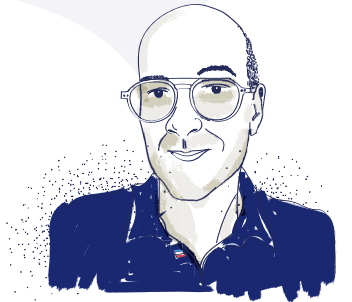
Bruno PELLERIN,

2020, Directeur Infrastructures, déplacements et Équipements de **la Communauté de Communes du Bassin de Pompey.**

« Il faut un intérêt réciproque. Grâce aux réseaux, on peut voir ce qui se fait ailleurs, rencontrer des gens et partager des expériences. Les réseaux permettent de changer la focale des relations contractuelles. »

Denis GUILBERT

2020, Directeur du Cycle de l'Eau, **Nantes Métropole.**



LES TÉMOIGNAGES





3

Et sinon, combien ça coûte le réseau ?

C'est un sujet inévitable, car les moyens financiers peuvent souvent être un frein, quand il s'agit de s'inscrire dans une démarche réseau. Se déplacer pour aller à un salon professionnel, s'inscrire à une conférence, la facture peut vite grimper... Et pourtant ça ne devrait pas être une limite !

VOICI QUELQUES CLÉS POUR CONCILIER RÉSEAU ET BUDGET MAÎTRISÉ :

Tout d'abord, les réseaux sociaux professionnels sont gratuits. Hormis pour certaines fonctionnalités Premium, on peut développer/entretenir son réseau en ligne totalement gratuitement. C'est un avantage indéniable des réseaux sociaux. Quel que soit ton niveau de vie, tu peux te créer des opportunités au même titre que n'importe qui d'autre.

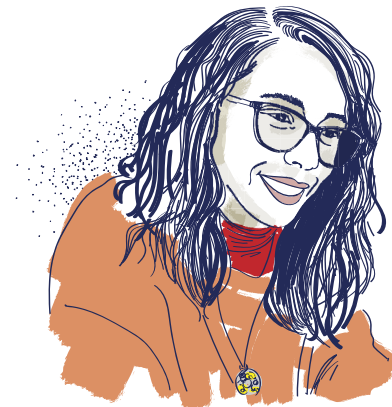
Dans la même logique, beaucoup de newsletters et de webconférences sont accessibles gratuitement, ce qui permet de se tenir au courant des évolutions de son secteur et d'échanger avec de nouveaux contacts.

Certains salons professionnels et conférences sont également gratuits. Il suffit parfois de s'informer au préalable, pour se rendre compte que l'on peut bénéficier d'une inscription gratuite, et parfois à proximité de notre domicile. Tous les événements ne sont évidemment pas gratuits, mais souvent des tarifs préférentiels sont appliqués si on s'inscrit en avance, ou si on est étudiant, jeune pro' ou membre d'une association. De même, certaines entreprises présentes sur les salons ont des invitations et les distribuent à leurs clients ou partenaires... Qui font peut-être déjà partie de ton réseau !

N'hésite pas à te renseigner en avance pour optimiser tes frais !

Ce ne sont là que quelques pistes mais s'il fallait répondre à la question « Combien ça coûte ? », la première réponse serait : du temps. Le temps de participer à des événements, de garder le contact avec des professionnels et professionnelles, etc.

Avec de l'organisation, un agenda dédié, et de la proactivité, on peut réussir à réseauter gratuitement ou à moindre coût.



CONSIDÉREZ-VOUS, AUJOURD'HUI, QUE VOUS ANIMEZ VOTRE RÉSEAU ? SI OUI, COMMENT ?

« Je dirais que le réseautage me prend autour d'une demi-heure toutes les deux semaines. Je trouve que c'est aussi important que de passer du temps sur son CV et sa lettre de motivation »

Amandine LADRILLE,
2019, Présidente du **réseau Projection**
de 2018 à 2020.



« Il faut y consacrer du temps, ce n'est en aucun cas du temps de perdu. C'est un outil générateur d'opportunités. Je n'anime pas mon réseau de façon hebdomadaire. Je dirais que j'y consacre environ une demi-journée, sur un espace de temps de deux mois. »

Denis GUILBERT

2020, Directeur du Cycle de l'Eau,
Nantes Métropole.



« Ce qui fonctionne bien pour renforcer son réseau, ce sont les rencontres sur les salons et autres événements professionnels. Enfin, il ne faut bien sûr pas oublier de saisir les opportunités de la vie professionnelle. Un autre outil est la participation à des associations et groupes de travail thématiques, comme ceux de l'Astee. »

Guillaume BARJOT,

2021, Expert métiers -
Eaux dans la ville, études et données,
Artelia Villes et Territoires.





**DONNONS
LA PAROLE À NOS
PROFESSIONNELS**



Témoignage de **Stephan DOMINICI,**

61 ans,

Directeur régional
Île-de-France, Nord & Est
chez **Artelia**

Propos recueillis en 2020.

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER EN QUELQUES MOTS ?

Je m'appelle Stephan, je suis directeur régional d'Artelia Île-de-France, Nord & Est. Artelia est une société d'ingénieurs français indépendante. Ma mission principale est de gérer différentes activités permettant de tirer profit.

Dans le périmètre que nous gérons, il y a plusieurs acteurs qui travaillent dans le secteur de l'eau et du milieu urbain, à la suite d'un rapprochement, en 2010, entre deux sociétés indépendantes : Sogreah pour les secteurs de l'eau, de l'énergie, et de l'environnement ; Coteba : spécialisée dans le domaine des infrastructures et du bâtiment.

Aujourd'hui, Artelia est implantée dans 40 pays en Europe, en Afrique, au Moyen-Orient, en Asie Pacifique et en Amérique. Le groupe intervient dans plus de 100 pays à travers le monde.

Artelia anime et coordonne environ 6 100 collaborateurs, dont 2 400 hors de France, avec des activités de la branche régionale de l'eau (propre, sale ou pluviale), de l'environnement, de l'énergie et des déchets. Au sein de la société, les postes et les domaines de compétences sont très variés (technicien hydraulique, gestion des déchets, génie civil, etc.).

UN RÉSEAU PROFESSIONNEL, POUR VOUS, C'EST QUOI ?

Je pourrais apparenter le réseau à une toile d'araignée qui permet de maintenir un lien entre des personnes qui parlent d'un même sujet, mais avec des points de vue différents. Le réseau professionnel part de là. Le mien est constitué de toutes ces composantes : maîtrise d'ouvrages, bureaux d'études, entreprises ; universités et chercheurs, associations.

À QUOI ET À QUI CELA SERT ?

Il sert à tous les membres du réseau pour échanger, mieux connaître et mieux comprendre ce que fait l'autre, améliorer la connaissance et la pertinence des travaux.

Par exemple, au dernier Conseil d'administration de l'Astee, j'ai rencontré le nouveau président du comité de la recherche. Il travaille dans l'eau et le génie urbain. Je l'ai donc appelé directement après pour créer un lien. Nous traitons des mêmes sujets.

Nous voulons organiser des rencontres, des réunions avec Skype afin de contacter des universités pour, peut-être, offrir des stages au sein d'Artelia et, qui sait, éventuellement nous rejoindre dans le futur.

COMMENT BIEN CONSTRUIRE SON RÉSEAU ?

Il ne faut pas avoir peur d'échanger ni de passer au-dessus de certaines barrières. C'est souvent assez fluide et plutôt facile. Il faut des gens qui veulent partager des choses et qui sont ouverts d'esprit.

CONSIDÉREZ-VOUS, AUJOURD'HUI, QUE VOUS ANIMEZ VOTRE RÉSEAU ?

Mon réseau ne s'est pas construit seulement avec mes actions chez Artelia. Je suis aussi administrateur à l'Astee, et cela participe au développement de mon réseau.

Je fais également partie du Cluster Eau Milieux Sols du Val-de-Marne : c'est une initiative locale au niveau des collectivités Seine-amont. Des bureaux se sont développés à Choisy-le-Roi. Je suis passé administrateur et vice-président de cette association, qui ne cesse de se développer. Il y a également eu des échanges entre le Cluster et l'Astee.

Participer à son réseau, c'est aussi rentrer en contact avec des personnes que vous voulez attirer. Le réseau pro se développe par ce biais, on peut l'apparenter à une pandémie. On touche un milieu, puis un autre, et ainsi de suite, en regroupant rapidement un très grand nombre de personnes.

QUELLES SONT LES DÉMARCHES QUI VOUS LAISSENT UNE IMPRESSION POSITIVE OU, À L'INVERSE, NÉGATIVE ?

Pour ma part, je n'ai pas un réseau très détaillé sur LinkedIn, par exemple. Ce qui me semble important, c'est de renseigner un profil, mentionner ce que la personne a réalisé et ce qu'elle souhaite faire à l'avenir.

Personnellement, lorsque quelqu'un vient vers moi et qu'il me demande en contact sur LinkedIn, je me méfie. À mon sens, rencontrer quelqu'un à la suite d'une conférence, par exemple, a beaucoup plus d'impact. Le réseau, ça vient après. Il faut un sujet commun, une attache, un fil rouge.

QUELLES SONT LES LIMITES AU RÉSEAU PROFESSIONNEL ?

Faire attention au « tout et n'importe quoi ». Il ne faut pas confondre les genres, chacun

voit son propre intérêt [aux réseaux]. Il faut être conscient des limites et des barrières éthiques qu'il ne faut pas franchir.

QUELLES POURRAIENT ÊTRE, DEMAIN, LES FAÇONS DE MOBILISER OU DE RENFORCER SON RÉSEAU PROFESSIONNEL ?

Dans 20 ans, les moyens de communication auront encore évolué. Les réseaux sont une manière de garder le lien, même sans se voir. En cette période de confinement, je n'ai jamais eu autant de travail alors que je ne vois personne. Il faut réfléchir à ce que représentera le télétravail dans 15 ans. Y aura-t-il plus de connexions virtuelles et beaucoup moins de rapports physiques ? C'est donc naturel, qu'à l'avenir, les réseaux se développent en ce sens. Cela ne va pas s'arrêter demain. Y aura-t-il des salons en virtuel ? Avec des hologrammes ?

La pression des moyens technologiques nous montre la contrainte. On ne peut pas imaginer que cela s'éteigne comme ça. Il y aura de nouvelles techniques capables de favoriser le réseau professionnel.



Témoignage de **Romain BOUILLER**

29 ans,

Président – Fondateur de **Trizzy**

Propos recueillis en 2020.

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER EN QUELQUES MOTS ?

Passionné de digital et d'innovation, je me suis spécialisé dans l'informatique avec un diplôme d'ingénieur. J'ai ensuite intégré l'EM Lyon Business School, pour y préparer un diplôme en management et marketing de l'innovation. J'ai commencé ma carrière en tant que chercheur à la R&D d'EDF.

En 2017, et après plusieurs mois d'intrapreneuriat, j'ai créé Mr Bot, une startup spécialisée dans les chatbots.

Fin 2018, avec la volonté de m'investir dans un projet qui a du sens, je crée Trizzy, le premier assistant zéro-déchet qui accompagne les collectivités dans la gestion et la réduction de leurs déchets, en favorisant l'économie circulaire locale et le réemploi.

UN RÉSEAU PROFESSIONNEL, POUR VOUS, C'EST QUOI ?

En tant qu'entrepreneur, un réseau correspond à l'ensemble des personnes qui prennent part à « l'aventure » avec moi.

Les membres de mon réseau croient en ce que je fais, qu'il s'agisse de clients, de personnes qui veulent travailler avec des startups, d'aspirants, de prospects. Il est essentiel d'avoir quelque chose en commun, une vision semblable.

À QUOI ET À QUI CELA SERT ?

C'est une notion qui fonctionne forcément dans les deux sens : c'est un échange. On peut construire des choses avec des personnes de notre réseau. Il est intéressant d'avoir des gens qu'on connaît réellement, ce qui peut entraîner, en cas de nécessité, une activation beaucoup plus rapide.

COMMENT BIEN CONSTRUIRE SON RÉSEAU ?

Participer à des événements physiques en lien avec des sujets que l'on veut développer dans son réseau. Il y a un sens et un fil rouge à suivre. Il ne faut pas trop s'éparpiller et privilégier les sujets essentiels.

Par exemple, sur LinkedIn, c'est important d'être présent avec une photo, un profil à jour, etc. C'est important de suivre les gens qui t'inspirent, partager des choses. Personnellement, je m'intéresse parfois à

des publications d'étudiants d'excellente qualité. Il ne faut surtout pas hésiter à aller vers les gens, que ce soient des professeurs, des copains de promotion, des collègues ou même des personnes rencontrées lors de salons ou colloques. Si tu as directement 40 secteurs d'activité, ajoutés au hasard sans fil rouge, LinkedIn n'arrivera pas à te mettre dans une « case » et cela va créer un sérieux déséquilibre.

CONSIDÉREZ-VOUS, AUJOURD'HUI, QUE VOUS ANIMEZ VOTRE RÉSEAU ?

En animant les réseaux Facebook, Twitter, LinkedIn de Trizzy, ce sont souvent les personnes de mon propre réseau qui réagissent. Travailler sur Trizzy c'est donc un peu comme si je travaillais sur mon réseau. J'y passe plusieurs heures par mois.

Je participe également à des salons en tant qu'exposant. C'est cela aussi, animer son réseau.

QUELLES SONT LES DÉMARCHES QUI VOUS LAISSENT UNE IMPRESSION POSITIVE ? NÉGATIVE ?

Je dirais que les démarches commerciales « en force » induisent une image plutôt négative. Mieux vaut éviter de relancer trois fois par jour, ou de harceler son interlocuteur, pour avoir une réponse...

Cependant, les rencontres pendant des salons et congrès créent des effets positifs. Aller voir une personne après une de ces présentations, par exemple, laisse apparaître une personne motivée et active. Lui poser des questions sur son travail, son entreprise, prouve un intérêt pour la personne : il y a donc peu de chances pour que la démarche soit mal perçue.

QUELLES SONT LES LIMITES AU RÉSEAU PROFESSIONNEL ?

Attention à la quantité ! Le quantitatif est moins appréciable que le qualitatif. On aura beau avoir 20 000 personnes, il est probable que personne ne sera présent en cas de besoin réel. Il faut aussi faire attention à la distance professionnelle. Rien ne remplacera les personnes que tu connais vraiment, sur

qui tu sais que tu peux vraiment compter. Une relation aura toujours plus de poids quand tu auras discuté physiquement avec une personne.

Il faut toujours maintenir son réseau actif, il s'entretient et s'active. Souhaiter, par exemple, la bonne année ou même rebondir à des publications, prouvent une certaine activité.

QUELLES POURRAIENT ÊTRE, DEMAIN, LES FAÇONS DE MOBILISER OU DE RENFORCER SON RÉSEAU PROFESSIONNEL ?

Je pense que l'approche physique va reprendre une place prépondérante au fil du temps, comme un retour aux sources. Plus tu ajoutes de personnes sur ton réseau, plus certains membres vont t'oublier : c'est un non-sens !

Il faut plus travailler sur ton « vrai réseau », créer du contenu, revenir à des choses plus formelles, plutôt qu'à la frénésie de la course. Par exemple, l'impact du Covid-19 peut être bénéfique, professionnellement parlant : en allant moins vite on fait mieux les choses, on passe donc plus de temps avec les « vraies » personnes de notre réseau.



Témoignage d' **Oriane MARCHAL**,

31 ans,

Chargée de mission Europe pour **France Water Team**

Propos recueillis en 2021.

UN RÉSEAU PROFESSIONNEL, POUR VOUS, C'EST QUOI ?

Le réseau professionnel peut se définir comme l'ensemble des acteurs ou individus rencontrés dans le cadre professionnel, personnel et au cours de nos études, avec lesquels nous avons développé un lien : des collègues, clients, partenaires, les amis, notre famille, d'anciens copains de promotion.

Le lien peut se traduire par un point commun, quelque chose de partagé tel que le secteur d'activité, un projet, une formation, un hobby, un intérêt commun pour une cause, etc.

À QUOI ET À QUI CELA SERT ?

Difficile de résumer à quoi sert un réseau, c'est tellement vaste ! On peut retenir cinq éléments :

- > multiplier les opportunités d'évolution professionnelle. En communiquant sur vos expériences, en multipliant les rencontres et en maintenant le contact avec les membres de votre réseau, vous êtes visible et vous augmentez ainsi vos chances de décrocher le poste que vous recherchez ;
- > trouver facilement des partenaires ou clients ;

- > veille stratégique : observez les tendances, ce sur quoi vos partenaires se concentrent, communiquent ;
- > partage d'informations, d'expériences et difficultés avec des pairs ;
- > et enfin, ouverture à d'autres réseaux professionnels : les amis de mes amis sont mes amis !

COMMENT BIEN CONSTRUIRE SON RÉSEAU ?

Dans son réseau professionnel, on peut distinguer deux cercles. Le premier cercle regroupe vos contacts privilégiés, ceux avec qui vous interagissez régulièrement, avec qui vous partagez de nombreux points communs ou qui représentent un enjeu stratégique pour vous. Pour eux, il s'agit de maintenir un contact fort et pour cela, il ne faut pas que ce cercle regroupe un trop grand nombre d'individus. Ensuite, vous avez le deuxième cercle, dans lequel vous retrouvez des acteurs avec lesquels vous avez, ou avez eu, des points communs, mais qui sont plus éloignés de vos actions quotidiennes.

Bien construire son réseau signifie, selon moi, être capable de le structurer, de manière à identifier dans quel cercle se situe vos contacts, pour ainsi adapter vos actions.

CONSIDÉREZ-VOUS, AUJOURD'HUI, QUE VOUS ANIMEZ VOTRE RÉSEAU ?

Plutôt oui, mais certainement pas suffisamment ! Principalement via LinkedIn, qui est devenu incontournable et que j'utilise au quotidien dans mon travail. LinkedIn me permet de toucher mes deux cercles de contacts grâce à des publications et via des messages, ou des tags, pour des actions plus ciblées.

Je suis également amenée à participer à de nombreux événements lors desquels je rencontre de nouvelles personnes, c'est-à-dire mon deuxième cercle, et retrouve également des anciens contacts pour entretenir les relations. Alors bien sûr, dans le contexte actuel, les rencontres fortuites sont moins nombreuses, mais les événements digitaux offrent souvent la possibilité de proposer des rendez-vous en B2B, et donc d'élargir son réseau.

VOTRE RÉSEAU VOUS A-T-IL SERVI POUR TROUVER UN EMPLOI ? SI OUI, COMMENT ?

Oui, et à trois reprises !

Tout d'abord, grâce à mon stage de fin d'études. J'ai maintenu le contact avec ma maître de stage, qui m'a recontacté 6 ans plus tard, pour me proposer un poste. Un ancien collègue de promo m'a également permis d'accélérer le processus de recrutement pour intégrer son cabinet. Pour le troisième exemple, c'est plus indirect puisque j'ai remplacé une personne que j'avais rencontrée lors d'un évènement, quelques mois plus tôt. À la suite de cet échange, elle m'avait recommandé pour le poste.

Je précise que le réseau a aidé à accélérer le processus de recrutement, mais ça ne fait pas tout !

EXISTE-T-IL DES LIMITES AUX RÉSEAUX PROFESSIONNELS ? QUELLES POURRAIENT ÊTRE, DEMAIN, LES FAÇONS DE RENFORCER ET D'ANIMER VOTRE RÉSEAU ?

La principale limite est qu'on a tendance, avec les réseaux sociaux notamment, à

oublier les interactions directes. Ce n'est pas suffisant de poster une information sur les réseaux. Il est important de maintenir le contact direct par des appels et rencontres réguliers, en particulier avec son premier cercle.

Attention aussi à ne pas vouloir étendre à tout prix son réseau, ajouter un contact sur LinkedIn sans avoir jamais rencontré la personne ou sans message d'intro... Il faut qu'il y ait un lien, un point commun : c'est indispensable.

AVEZ-VOUS DES CONSEILS POUR DES JEUNES PROFESSIONNELS ET PROFESSIONNELLES ? QUELS DÉTAILS VOUS LAISSENT UNE IMPRESSION POSITIVE SUR UNE RENCONTRE ?

- > Rappelez-vous des personnes, et de détails les concernant (dernière rencontre, un projet passé, etc.) !
- > Prenez des nouvelles régulièrement.
- > Personnalisez vos prises de contact.



Témoignage de **Bruno PELLERIN**

53 ans,

Directeur Infrastructures,
déplacements et Équipements de
la **Communauté de Communes
du Bassin de Pompey**

Propos recueillis en 2020.

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER EN QUELQUES MOTS ?

Président de la section territoriale Grand-Est de l'Astee, je suis actuellement salarié de l'Agence de l'Eau Rhin-Meuse (AERM) et directeur délégué aux affaires institutionnelles, après avoir été directeur des aides et de l'action territoriale.

UN RÉSEAU PROFESSIONNEL, POUR VOUS, C'EST QUOI ?

Comme c'est le sujet de cette interview, je tiens à préciser que j'ai effectué toute ma carrière à l'AERM. Je n'ai donc pas eu forcément l'occasion de me pencher sur les réseaux dans une optique de mobilité. Il est à noter qu'à mes débuts professionnels, internet n'existait pas... Avec le recul, c'est néanmoins un outil que j'aurai utilisé beaucoup plus tôt : c'est quelque chose à avoir en tête pour les jeunes. Il semble que 40 à 50 % des postes soient pourvus en s'appuyant sur la force des réseaux.

Je me suis surtout intéressé à la construction de mon réseau, lorsque je suis devenu Président de la section territoriale de l'Astee. Le réseau est en effet très utile pour la recherche ou la diffusion d'informations et expériences pertinentes, pour la recherche d'emploi et de stages, etc.

C'est un enrichissement personnel et professionnel à la fois. Maintenant que j'ai mon réseau, je le fais vivre, mais je n'ai jamais été formé.

À QUOI ET À QUI CELA SERT ?

Pour qu'un réseau fonctionne, il doit y avoir un intérêt mutuel. On doit pouvoir rendre service et inversement. De mon point de vue, un réseau professionnel doit être composé en grande majorité de personnes que l'on connaît physiquement, avec qui on a déjà travaillé ou échangé.

Ces personnes correspondent à 90 % des contacts de mon réseau. Je refuse la plus grande partie des personnes que je ne connais pas. Je ne juge pas un réseau sur le nombre de contacts, mais plutôt sur la qualité de ceux-ci. Il y a environ 10 % de personnes que je ne connais pas mais avec qui j'ai échangé ou partagé des expériences intéressantes.

COMMENT BIEN CONSTRUIRE SON RÉSEAU ?

Personnellement, mes collègues de l'AERM, que je côtoie tous les jours, ne figurent pas dans mon réseau professionnel.

Je suis d'avis que les salons, congrès, colloques, tables rondes, offrent l'opportunité de contacts physiques très utiles. Si je juge une personne intéressante, je l'ajoute ensuite sur LinkedIn. C'est un bon moyen d'élargir assez vite son réseau.

CONSIDÉREZ-VOUS, AUJOURD'HUI, QUE VOUS ANIMEZ VOTRE RÉSEAU ?

Personnellement, je consulte un peu tous les jours les posts sur LinkedIn, pendant quinze minutes environ. Je ne l'oublie pas, je l'ai toujours en tête, mais cela correspond à une fraction faible, et non régulière, de mes occupations.

AVEZ-VOUS DES CONSEILS POUR DES JEUNES PROFESSIONNELS ET PROFESSIONNELLES ?

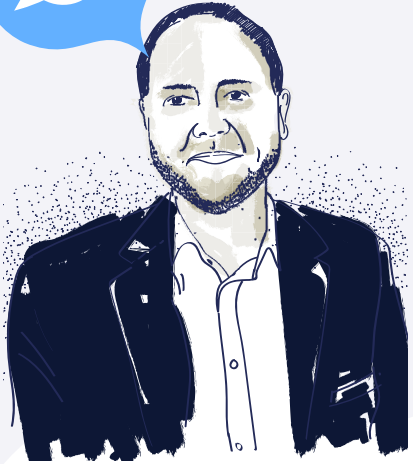
Si je peux donner un conseil important, c'est de commencer à animer son réseau professionnel le plus tôt possible. Il faut l'élargir et l'enrichir au cours des rencontres, toujours en termes de qualité, et non de quantité. C'est une façon de se retrouver au milieu de ses pairs, et de s'inspirer.

Il ne faut jamais hésiter à solliciter les membres de son réseau pour obtenir des conseils. Je regarde mon réseau, je sollicite quelqu'un qui connaît à son tour quelqu'un, qui connaît à son tour quelqu'un, etc. Cela ouvre des opportunités à ne pas rater.

Il faut également trier les informations afin de conserver seulement les plus pertinentes. Il faut aussi surveiller la qualité des informations que vous publiez vous-même, afin d'intéresser un rayon de contacts beaucoup élargi.

QUELLES SONT LES LIMITES AU RÉSEAU PROFESSIONNEL ? QUELLES POURRAIENT ÊTRE, DEMAIN, LES FAÇONS DE MOBILISER OU DE RENFORCER SON RÉSEAU PROFESSIONNEL ?

Il faut faire vivre son réseau, le mobiliser et rester en contact avec vos membres. Ce ne sont que des banalités, mais exprimer ses vœux, poster des expériences, partager des congrès et des colloques, tout cela contribue à renforcer son réseau.



Témoignage de **Denis GUILBERT**

46 ans,

Directeur du Cycle de l'eau à **Nantes Métropole**, et Vice-président de l'**Astee** chargé des collectivités territoriales

Propos recueillis en 2020.

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER EN QUELQUES MOTS ?

Je suis Directeur cycle de l'eau à Nantes Métropole, ancien ingénieur de la ville de Paris. J'ai travaillé deux ans chez VEOLIA au niveau des transports, et au Syndicat Interdépartemental pour l'Assainissement de l'Agglomération Parisienne, le SIAAP, où j'étais ingénieur de direction d'étude sur les stations d'épuration.

Je suis aussi allé en Angleterre pour étudier. Au niveau du management, j'ai été responsable d'exploitation d'une station d'épuration. J'ai ensuite rejoint la direction adjointe de Seine Centre du SIAAP. Je voulais cependant une vision plus globale de ma thématique professionnelle, le SIAAP offrant un champ disciplinaire plutôt basé sur l'assainissement. J'ai donc candidaté à mon poste actuel, à Nantes, où j'exerce depuis 2013.

UN RÉSEAU PROFESSIONNEL, POUR VOUS, C'EST QUOI ?

Le réseau correspond à un partage d'expériences. Il faut trouver un fil qui relie les professionnels, un intérêt commun. Cela peut aussi correspondre à un réseau lié à une école : dans tous les cas, il faut retrouver

les mêmes intérêts entre ceux qui ont envie d'échanger.

Pour faire des rencontres, il faut les provoquer : elles n'arrivent pas toutes seules. C'est à cela que sert le réseau.

À QUOI ET À QUI CELA SERT ?

Le réseau amène une profondeur d'analyse. Contrairement aux personnes que l'on rencontre directement lors de salons, colloques ou congrès, cet outil permet d'apporter la vérité de chacun. Lors d'événements, nous n'avons souvent pas le temps de nous attarder et nous discutons des grandes lignes. Si cela passe par le réseau, nous avons beaucoup plus de détails. Il y a donc une certaine complémentarité entre les rencontres physiques et l'approche par réseau.

Comme je l'ai dit précédemment, il faut un intérêt réciproque. Par exemple, j'aime être actif à l'Astee, même si je travaille également à Nantes. Le réseau entre métropoles apporte de nouveaux sujets et s'enrichissement mutuellement.

Si j'ai pu aller en Angleterre, c'est grâce au réseau existant dans mon ancienne école d'ingénieurs, cela a énormément joué.

On peut voir ce qui se fait ailleurs, rencontrer des gens et partager des expériences. Les réseaux permettent de changer la focale des relations contractuelles.

COMMENT BIEN CONSTRUIRE SON RÉSEAU ? CONSIDÉREZ-VOUS, AUJOURD'HUI, QUE VOUS ANIMEZ VOTRE RÉSEAU ?

Il faut y consacrer du temps, ce n'est en aucun cas du temps perdu. C'est un outil générateur d'opportunités. Être présent au sein des lieux de partage, nécessite une certaine régularité de présence. Derrière le réseau, il y a de la confiance. Il faut accepter que « son voisin regarde ses affaires ». Il faut aussi oser certaines expressions pour susciter l'intérêt.

Pourquoi passer du temps sur un problème qui a, peut-être, déjà été réglé ailleurs ? Cet outil permet aussi d'informer tout le monde sur les travaux et recherches en cours.

Je n'alimente pas mon réseau chaque semaine, j'y consacre environ une demi-journée sur un espace de temps de deux mois. J'y suis présent de manière ponctuelle. Pour ma part, c'est grâce aux réseaux que j'ai pu me rendre en Angleterre. Le réseau est un générateur colossal d'opportunités.

AVEZ-VOUS DES CONSEILS POUR DES JEUNES PROFESSIONNELS ET PROFESSIONNELLES ?

En prenant du recul, je pense qu'il faut bien s'informer, par le réseau, sur l'impact des choix que l'on y fait. On peut prendre des décisions opportunistes, mais il faut toujours avoir en tête où cela va nous mener.

Il faut oser, même si c'est parfois délicat. Mais lorsque l'on s'engage dans une voie, ce n'est pas facile de changer. Il faut toujours penser au coup d'après, car on peut très vite être formaté.

EXISTE-T-IL, SELON VOUS, DES LIMITES AUX RÉSEAUX PROFESSIONNELS ?

Grâce au support réseau, il y a un certain côté public qui fait que l'on interagit avec des collectivités, des bureaux d'études ou plein d'autres établissements. On est dans un réseau professionnel, cela doit donc rester professionnel et chacun doit bien être conscient de son rôle.

Chaque personne représente son organisme, il ne faut pas l'oublier !

COMMENT POURRAIT-ON, DEMAIN, RENFORCER OU MOBILISER SON RÉSEAU PROFESSIONNEL ?

Je pense qu'il faudrait mondialiser un peu plus les réseaux, cela permettrait aux chercheurs d'avoir une vision internationale et d'interagir avec des interlocuteurs du monde entier. La visibilité à l'étranger est très importante.

Une amélioration des outils numériques est aussi à envisager. Lorsque l'on travaille sur un sujet lambda, ce serait pertinent d'avoir des « retours personnalisés ». Si cela se trouve, quelqu'un dans le monde est en train de travailler sur le même sujet que moi : échanger ensemble serait un gain de temps significatif des deux côtés.



Témoignage de **Clément JOURDEN**

28 ans,

Co-fondateur de **Neurowaste**

Propos recueillis en 2020.

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER EN QUELQUES MOTS ?

Je suis l'un des deux co-fondateurs de Neurowaste, une entreprise qui a pour but de simplifier l'organisation et la gestion de la collecte, du tri et de la valorisation des matières sur un territoire. On développe pour cela un logiciel en ligne pour suivre et optimiser à l'aide d'algorithmes, les opérations de collecte des déchets à destination des collectivités et des entreprises de collecte.

UN RÉSEAU PROFESSIONNEL, POUR VOUS, C'EST QUOI ?

Un réseau est pour moi un groupe de personnes avec qui vous partagez une partie de votre vision du monde. Que ce soit sur votre métier, sur votre activité au quotidien ou encore sur des secteurs d'activité qui vous intéressent, les membres d'un réseau vont pouvoir facilement partager leurs connaissances, approfondir leur vision du monde et ainsi s'aider mutuellement.

Les relations au sein d'un réseau sont équilibrées et dans l'intérêt général du groupe : chacun amène autant aux autres que ce qu'il leur sollicite. Chaque personne va ainsi pouvoir se poser de nouvelles questions sur son métier, son activité, son domaine,

pour pouvoir changer sa pratique et améliorer sa manière de se présenter au monde, notamment professionnel.

Mon réseau est composé : de collectivités et entreprises de collecte, clientes ou non, d'entrepreneurs du secteur de la gestion des déchets ou de l'informatique, mais aussi de chercheurs et doctorants proches du secteur de l'environnement ou encore de concurrents. Je partage avec eux ma volonté de tendre vers un mode de fonctionnement soutenable des villes, au niveau des matières : approvisionnement, gestion des déchets, assainissement, gestion de la pollution, etc.

À QUOI ET À QUI CELA SERT ?

Le réseau peut servir à aller plus vite sur des réflexions ou des actions. Certaines personnes sont déjà passées par les mêmes questions que vous vous posez et peuvent vous aider. Le réseau sert également à faire bouger ses références et à se confronter à des nouveaux points de vue, pour faire grandir sa vision du monde.

COMMENT BIEN CONSTRUIRE SON RÉSEAU ? *À mes yeux, les réseaux n'illustrent pas un but mais la conséquence d'une ouverture d'esprit. Il ne faut à mon sens pas voir cela selon une notion de construction. Le vrai objectif est de tisser de vraies relations. Comme le dit l'adage, quand on ne trouve pas ce que l'on cherche, on trouve quelque chose de beaucoup mieux !*

CONSIDÉREZ-VOUS, AUJOURD'HUI, QUE VOUS ANIMEZ VOTRE RÉSEAU ?

Je n'y consacre pas d'animation temporelle. Je ne me dis pas, « aujourd'hui je vais animer mon réseau ». Je vais partager des choses différentes avec plusieurs personnes à un moment donné et selon le contexte. Un contact au cas par cas lors des échanges, pour confronter les points de vue.

QUELLES SONT LES ACTIONS QUI VOUS LAISSENT UNE IMPRESSION POSITIVE ? NÉGATIVE ?

Il y a une impression positive lorsque les deux parties sentent que la rencontre a été trop courte, qu'il y a encore beaucoup à partager ! À l'inverse, lorsqu'une approche n'est pas liée à une volonté d'apprendre ou à un partage d'informations, cela me laisse une impression négative. Cela m'arrive régulièrement, comme beaucoup de monde, de recevoir des sollicitations sur les réseaux sociaux professionnels, de personnes que je ne connais pas du tout, qui ne posent aucune question, et ne donnent aucune information à leur sujet. On ne comprend pas bien leurs intentions ou même l'intérêt, tout simplement, de faire ça. Il faut imaginer la même scène dans le monde réel. Vu comme cela, ce serait très étrange !

Si j'avais un conseil pour les jeunes professionnels, ce serait de creuser les problématiques qui les intéressent, d'aller vers les autres pour en savoir plus, jusqu'à ce qu'ils puissent, à leur tour, apprendre à d'autres.

EXISTE-T-IL, SELON VOUS, DES LIMITES AUX RÉSEAUX PROFESSIONNELS ?

Il faut rester fidèle à soi-même. Nous devons nous poser des questions émanant de notre propre réflexion, et non contacter quelqu'un lorsque l'on n'a rien en particulier à lui apporter ou demander.

COMMENT POURRAIT-ON, DEMAIN, RENFORCER OU MOBILISER SON RÉSEAU PROFESSIONNEL ?

J'ai l'impression que c'est justement en revenant aux fondamentaux. Il y a 5 à 10 % des personnes de mon réseau avec qui j'ai des contacts réguliers. À l'avenir, il faudrait revenir à des relations beaucoup plus saines. Aujourd'hui, il y a trop de spam, de contacts pas spécialement intéressants et trop de « au petit bonheur la chance ». Il faut revenir au papier-crayon !



Témoignage d' **Amandine LADRILLE**

30 ans,

en complémentarité de compétences par une formation BTS diététique, pour une initiative entrepreneuriale **Social Food Lyon** dont la raison d'être repose sur les aspects de transition socio-alimentaire entre paysages alimentaires, accès aux soins nutritionnels et diversités.

Propos recueillis en 2020.

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER EN QUELQUES MOTS ?

Je vais avoir 30 ans. Je suis au chômage depuis un an pour porter à bien mon projet professionnel.

Je vais toutefois suivre une formation à distance, un BTS diététique à partir de septembre, pour acquérir une expérience supplémentaire des sciences de l'alimentation. Mon projet, c'est Terroirs de Merlusse sur merlusse.net, qui permettra de proposer des ateliers en intelligence collective, des découvertes locales autour de Lyon et un suivi diététique possible : le tout basé sur les terroirs, le développement personnel et le bien manger local.

UN RÉSEAU PROFESSIONNEL, POUR VOUS, C'EST QUOI ?

Le réseau peut être une manière de se faire voir : être en contact avec une personne haut placée dans une structure permet de toucher ceux qui appartiennent à ladite structure lorsqu'elle interagit avec toi, lors d'un like ou d'un commentaire à un post LinkedIn.

Dans mon domaine d'activité, les acteurs utilisent peu les réseaux professionnels numériques. Pour y pallier, je fais en sorte

de les rencontrer en direct, lors d'une conférence par exemple (ndlr : « Ose les rencontres ! », page 62).

L'important est de bien cibler le contact en se renseignant de manière ordonnée et rigoureuse. Il faut tout d'abord se renseigner sur la structure qui t'intéresse, puis plus spécifiquement à l'activité que tu recherches, afin de trouver le bon interlocuteur.

À QUOI ET À QUI CELA SERT ?

Cela sert avant tout à avoir un job ! Mais c'est important d'en avoir un pour d'autres raisons, comme :

- *obtenir des informations ou renseignements auxquels on ne pourrait pas avoir accès en faisant la démarche d'investigation seul ou seul ;*
- *changer de situation professionnelle plus facilement. Par exemple, j'ai quitté mon premier job pour le second, grâce à une amie avec qui j'ai pu échanger sur la structure dans laquelle elle travaillait, et que j'ai fini par remplacer lorsqu'elle m'a informée de son départ.*

Pour résumer : ton réseau sert tout le temps et à tout le monde ! Même lorsque l'on se croit à l'abri, dans la bonne structure, avec un CDI, etc. La vie peut nous réserver des surprises...

Il est important d'entretenir son réseau pour soi-même, mais cela peut aussi servir les autres.

COMMENT BIEN CONSTRUIRE SON RÉSEAU ? QUELLE A ÉTÉ VOTRE STRATÉGIE, QUELS OUTILS / QUELLES PLATEFORMES VOUS ONT ÉTÉ UTILES ?

Il peut être compliqué de se créer un réseau au début, j'ai eu du mal à aborder les personnes dans un premier temps. Faire partie d'un réseau bénévole comme Projection, qui plus est d'en être la présidente, m'a permis d'être plus naturelle dans cette démarche, notamment sur LinkedIn. Cela permet de se présenter simplement et sans se mettre la pression.

Je pense qu'il est important d'avoir une autre activité à côté de son job. Cela peut permettre de rencontrer quelqu'un plus simplement que dans un contexte professionnel. Un membre du conseil d'administration du réseau Projection s'est par exemple rendu compte, qu'une personne qu'il avait vu à une conférence, faisait partie du même groupe de chorale que lui, ce qui lui a permis de l'aborder directement dans un cadre plus informel.

CONSIDÉREZ-VOUS, AUJOURD'HUI, QUE VOUS ANIMEZ VOTRE RÉSEAU ?

Oui j'anime mon réseau régulièrement. À court terme, cela se traduit par des rappels d'évènements, du type : « venez assister à ... ». À plus long terme, cela consiste surtout à récupérer des contacts au fur et à mesure que j'intègre de nouvelles structures et de nouveaux cercles, ce qui me permet d'avoir une grande diversité d'intervenants potentiels, pour des évènements liés à Projection.

Je dirais que le réseautage me prend autour d'une demi-heure toutes les deux semaines. Je trouve que c'est aussi important que de passer du temps sur son CV et sa lettre de motivation. C'est plus facilement et rapidement récompensé, puisque c'est moins formel. Contrairement à l'attente d'une réponse à une candidature, il s'agit ici plutôt d'échanges informels, ce qui est beaucoup moins frustrant !

QUELLES SONT LES ACTIONS QUI VOUS LAISSENT UNE IMPRESSION POSITIVE ? NÉGATIVE ?

La sympathie et l'amabilité prévalent sur l'expertise technique. Je considère que si la personne est sympathique lors d'une rencontre, c'est qu'elle l'est aussi dans son travail, et c'est primordial. Lors de mon premier job, une de mes collègues avait arrêté de travailler avec moi, et il y avait des tensions dans l'équipe liées à des sujets non professionnels, qui étaient selon moi inconcevables, devant l'enjeu de la mission. C'est ce qui m'a fait quitter mon job alors que c'était, en théorie, une situation rêvée lorsque l'on sort de mon Master.

Aujourd'hui, je continue à utiliser mon réseau pour vérifier si la situation s'améliore, via d'anciens collègues, ou via le contact qui m'a fait entrer dans la structure.

AVEZ-VOUS DES CONSEILS POUR DE JEUNES PROFESSIONNELS ET PROFESSIONNELLES ? QUE PEUVENT-ILS ATTENDRE DE LEUR RÉSEAU ? QUEL INVESTISSEMENT Y CONSACRER ?

Je conseille de vraiment soigner son image : toujours répondre aux mails, aux messages, et surtout laisser son nom quelque part. Pour une conférence par exemple, il ne suffit pas d'avoir son nom sur la liste des participants pour sortir du lot, il faut envoyer un message à l'organisation, que ce soit pour s'excuser d'avoir finalement pas pu assister à l'évènement, ou pour remercier les intervenants pour leur témoignage.

Il faut également suivre les actualités des sujets que l'on trouve pertinents, et les creuser ! Cela peut permettre de donner plus de contexte à une structure via ses évènements, ses publications et ses actions. C'est notamment ce qui m'a aidé à rejoindre l'Astee en adaptant ma candidature à la nature de l'association. J'ai finalement été prise sur une mission qui ne correspond pas vraiment à mon cœur de formation et d'expertise technique, parce que j'ai fait l'effort de comprendre les besoins de l'association.

Il faut aussi, dans l'idéal, s'impliquer autant que possible dans une autre structure. Ce n'est pas toujours possible pour certains jobs ou certaines personnes, mais cela vaut le coup d'essayer. Cela peut vraiment réserver de bonnes surprises, peu importe l'activité. J'ai une connaissance qui a trouvé du travail sur Reddit ! Plus personnellement, le réseau que je préside m'a aidé à contacter plus facilement des experts qu'auparavant, et m'a permis de découvrir une autre culture professionnelle, notamment celle des pays d'Afrique de l'Ouest, qui sont beaucoup plus à l'aise pour ajouter des personnes à leur réseau !

EXISTE-T-IL, SELON VOUS, DES LIMITES AUX RÉSEAUX PROFESSIONNELS ?

Je pense que l'un des freins à l'utilisation des réseaux professionnels est la difficulté, que l'on peut parfois éprouver, à contacter une personne. Je pense que pour se libérer de cela, il faut compter, a priori, sur la bienveillance de celui que l'on sollicite, sans en abuser, bien sûr...

Il faut être clair sur la raison qui nous amène à contacter son réseau. On peut s'économiser les « je m'intéresse à votre structure », pour leur préférer une forme plus concrète, comme « j'ai vu / lu / assisté à tel moment, et j'aimerais en savoir plus ». Il faut montrer que l'on suit l'activité de la structure.

Par mail, je trouve toujours l'objet du mail délicat. J'utilise souvent « besoin d'informations », mais ce n'est pas infaillible. Pour ne pas être trop brutal dans le cas d'une recherche d'emploi, on peut simplement évoquer un sujet qui nous intéresse, et sur lequel on a des questions à poser, pour n'évoquer qu'en post-scriptum, ou après quelques mails échangés, l'éventualité d'un recrutement.

COMMENT POURRAIT-ON, DEMAIN, RENFORCER OU MOBILISER SON RÉSEAU PROFESSIONNEL ?

La transversalité ! Il n'y a aucun inconvénient à avoir de tout dans son réseau, c'est même une force. Lors d'un événement que le réseau Projection a organisé sur l'économie circulaire, j'ai invité une personne, rencontrée à l'Oxfam il y a quelques années, à organiser le buffet. Cela a permis, d'une part, de faire connaître son organisation qui lutte contre le gâchis alimentaire et, d'autre part, de renforcer la crédibilité de notre événement.



Témoignage de **Diane CURATI-PIERARD**

Responsable du Talent Acquisition chez **SAUR**.

POUVEZ-VOUS NOUS PARLER DE VOTRE PARCOURS ET DE VOTRE POSTE ACTUEL ?

J'ai suivi une licence de droit et sciences politiques, suivi d'un Master en droit social. J'ai ensuite intégré un MBA gestion des ressources humaines et droit social, réalisé en alternance chez SAUR, pour ma dernière année.

Mon poste actuel consiste en l'accompagnement des responsables des ressources humaines, pour tous les recrutements des fonctions supports. Depuis décembre 2020, je suis devenue responsable du Talent Acquisition, qui est l'entité spécialisée en recrutement chez SAUR. J'accompagne l'ensemble de l'équipe de chargés du Talent Acquisition, qui s'occupe des recrutements exploitation, travaux, international, ingénierie, etc.

SUR QUEL(S) RÉSEAU(X) PROFESSIONNEL(S) CHERCHEZ-VOUS DES TALENTS ? FAUT-IL ÊTRE PRÉSENT SUR TOUS LES RÉSEAUX OU VAUT-IL MIEUX SE CONCENTRER SUR UN SEUL ?

Je suis présente sur LinkedIn, la CVthèque de HelloWork, un groupe Facebook, les sites

des écoles et les réseaux alumni. Plus on est présent sur les réseaux, plus on est visible, et plus on a de chances d'être contacté.

QUELLES SONT LES TECHNIQUES DE RECHERCHE D'EMPLOI SUR LES RÉSEAUX PROFESSIONNELS ? QUELS MOTS-CLÉS UTILISER ?

Pour les recherches par mots-clés, il est important de s'appuyer sur les compétences clés sur un poste. Par exemple, si je suis à la recherche d'un comptable fournisseurs, je vais utiliser des mots-clés comme : localisation, expérience, comptable, fournisseur, cabinet, type de formation, BAC niveau Ingénieur, DCG, ajouter une compétence spécifique et/ou une langue, selon le besoin.

L'entreprise SAUR publie ses annonces sur les réseaux et les candidats peuvent répondre sur les réseaux.

QUELS ÉLÉMENTS-CLÉS UTILISER POUR QUE SON PROFIL ATTIRE LES RECRUTEURS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX (photo, expérience, recommandation) ?

FAUT-IL DÉTAILLER SON CV ET SES MISSIONS DE MANIÈRE PRÉCISE (même si cela ne concerne pas son domaine d'activité) SUR LES RÉSEAUX PROFESSIONNELS ?

FAUT-IL DEMANDER DES RECOMMANDATIONS SUR LES RÉSEAUX PROFESSIONNELS (de professeurs, pour un jeune diplômé) ?

Il est important de veiller à détailler le contenu des missions réalisées pour le matching⁹ par mots-clés, afin de bien expliciter ce qui se cache sous le nom du poste. La photo n'a pas d'impact sur le recrutement, ni sur les CV.

Les recommandations sont toujours les bienvenues mais ne sont pas discriminantes.

QUELLES SONT LES ERREURS À NE PAS FAIRE ?

Ne pas confondre un réseau social professionnel avec un réseau social personnel. On ne poste pas ses photos de vacances, des avis politiques, ou tout autre message cliquant. Il ne faut surtout pas oublier la politesse et le respect de l'autre.

QUELLE EST LA PART DE L'UTILISATION DES RÉSEAUX PROFESSIONNELS DANS LE PROCESSUS DE RECRUTEMENT ? Y A-T-IL DES DIFFÉRENCES SELON LES DOMAINES D'ACTIVITÉS ET LES POSTES ?

Pour SAUR, le recrutement sur les réseaux est majoritairement lié aux métiers de l'exploitation. Pour les fonctions support cela est moins nécessaire, car nous recevons une quantité plus importante de CV, et nous arrivons à recruter le profil recherché parmi ces derniers.

Cela dépend aussi du secteur géographique et des compétences recherchées. L'utilisation est à 50/50.

QUEL JUGEMENT PORTEZ-VOUS SUR UN CANDIDAT, S'IL N'EST PAS INSCRIT SUR UN RÉSEAU PROFESSIONNEL, OU SI SON PROFIL N'EST PAS À JOUR (à expérience égale) ?

Aucun jugement vis-à-vis de la présence sur les réseaux sociaux professionnels. S'il n'est pas sur le réseau social professionnel utilisé, il ne ressortira pas lors d'une recherche sur ce dernier, et devra donc postuler en direct.

L'ACTIVITÉ D'UN COMPTE EST-ELLE IMPORTANTE (publications régulières, etc.) ?

Si on dispose d'une page sur un réseau social professionnel, il est important de la mettre à jour, de temps en temps, afin que les recruteurs disposent des dernières informations actualisées.

D'UNE MANIÈRE GÉNÉRALE QUELLE EST L'IMPORTANCE, SELON VOUS, DES RÉSEAUX PROFESSIONNELS POUR UN JEUNE ACTIF FACE À UN RECRUTEUR ?

Ils prennent une place plus importante depuis quelques années, et aident à trouver et à avoir de la visibilité sur les postes à pourvoir. Pour les entreprises, cela permet d'accéder à un vivier de potentiels candidats.

Les réseaux professionnels permettent de regrouper un grand nombre d'offres et sont importants pour tous, que l'on soit jeune diplômé ou profil expérimenté. Ils constituent une aide importante pour le recrutement.

9. Le terme anglais matching peut se traduire par « correspondance » ou « complémentarité ».



Témoignage de **Camille THUIROT**

26 ans,

Chargée de Talent Acquisition
chez **SAUR**.

POUVEZ-VOUS NOUS PARLER DE VOTRE PARCOURS ET DE VOTRE POSTE ACTUEL ?

J'ai terminé mes études en décembre 2019. Je suis diplômée d'un Master 1 de Responsable en gestion et développement d'entreprise, avec une spécialisation en Master 2 de Ressources humaines. J'ai intégré les effectifs de la SAUR en janvier 2020, en qualité de chargée de recrutement au sein de la direction déléguée Nord, Île-de-France et Centre-Est.

SUR QUEL(S) RÉSEAU(X) PROFESSIONNEL(S) CHERCHEZ- VOUS DES TALENTS ? FAUT-IL ÊTRE PRÉSENT SUR TOUS LES RÉSEAUX OU VAUT-IL MIEUX SE CONCENTRER SUR UN SEUL ?

Je suis présente sur LinkedIn et une CVthèque : APEC, HelloWork, MeteoJob. Il est important d'avoir, a minima, son profil LinkedIn à jour. Il est également recommandé d'avoir une présence sur un maximum de réseaux afin de gagner en visibilité, sans pour autant bâcler son profil.

QUELLES SONT LES TECHNIQUES DE RECHERCHE D'EMPLOI SUR LES RÉSEAUX PROFESSIONNELS ? QUELS MOTS-CLÉS UTILISER ?

- > les mots-clés les plus utilisés : localisation, intitulé du poste ;
- > en deuxième partie de recherche, on se basera plutôt sur les mots-clés du secteur d'activité, tels que « traitement de l'eau », « assainissement » ;
- > en troisième partie : recherche par entreprise avec le nom des concurrents.

QUELS ÉLÉMENTS-CLÉS UTILISER POUR QUE SON PROFIL ATTIRE LES RECRUTEURS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX (photo, expérience, recommandation) ?

FAUT-IL DÉTAILLER SON CV ET SES MISSIONS DE MANIÈRE PRÉCISE (même si cela ne concerne pas son domaine d'activité) SUR LES RÉSEAUX PROFESSIONNELS ?

FAUT-IL DEMANDER DES RECOMMANDATIONS SUR LES RÉSEAUX PROFESSIONNELS (de professeurs, pour un jeune diplômé) ?

Il ne faut pas décrire uniquement ses dernières expériences professionnelles, mais il est important également de mettre en lumière nos premières expériences de travail, qui montrent une autre facette de notre personnalité. Il n'est cependant pas nécessaire de toutes les développer en détail.

La photo est importante aussi, car elle montre qu'on est allé jusqu'au bout de la création de son profil ; mais il faut qu'elle soit bien choisie !

Pour les recommandations, il est intéressant d'en avoir, même de la part de professeurs, quand on est jeune diplômé.

QUELLES SONT LES ERREURS À NE PAS FAIRE ?

Il est important de dissocier la vie privée de la vie professionnelle, et de ne pas montrer d'opinion politique sur les réseaux professionnels.

Quelle est la part de l'utilisation des réseaux professionnels dans le processus de recrutement ? Y a-t-il des différences selon les domaines d'activités et les postes ?

L'utilisation dépend des CV que l'on reçoit. Si aucun CV n'arrive, alors on active les réseaux sociaux professionnels, sinon on ne s'en sert pas.

L'ACTIVITÉ D'UN COMPTE EST-ELLE IMPORTANTE (publications régulières, etc.) ?

Un profil à jour est suffisant. Cependant, en publiant ou en partageant du contenu, le profil devient plus visible par les recruteurs.

D'UNE MANIÈRE GÉNÉRALE, QUELLE EST L'IMPORTANCE, SELON VOUS, DES RÉSEAUX PROFESSIONNELS POUR UN JEUNE ACTIF FACE À UN RECRUTEUR ?

Il est important d'avoir un profil sur les réseaux professionnels, surtout pour un jeune actif. Une opportunité peut se mettre en avant facilement sur le marché du travail.



Témoignage de **Caroline GILMAS**

26 ans,

responsable de recrutement dans une **société de conseil opérationnel en ingénierie**

Propos recueillis en 2021.

POUVEZ-VOUS NOUS PARLER DE VOTRE PARCOURS ET DE VOTRE POSTE ACTUEL ?

Actuellement Responsable recrutement dans une société de conseil opérationnel en ingénierie, je suis en charge de recruter des ingénieurs et référents techniques dans le Grand Ouest de la France. J'assure également d'autres missions, comme le développement des relations écoles pour notre agence, la gestion de l'intégration et du suivi de nos consultants, l'organisation des afterworks ainsi que d'autres missions et projets liés à la fonction Ressources humaines (RH).

Avant ce premier poste en CDI, j'ai effectué un Master Manager des RH, à l'INSEEC Paris en alternance. Pour ma première année de M1, j'étais Chasseur de têtes dans un cabinet de recrutement spécialisé dans l'approche directe middle et top management¹⁰, sur tous les secteurs d'activité. Et lors de ma dernière année, j'ai occupé le poste de Chargée de recrutement et autres missions RH au sein d'un groupe multiservices, leader de la location-entretien de vêtements professionnels, d'articles textiles et d'hygiène.

Lors de ma Licence Professionnelle Gestion des RH à l'international, j'ai également eu l'occasion d'effectuer un stage dans une agence pour l'emploi.

10. Le « middle management » désigne les managers ou responsables faisant le lien entre le « top management » et les collaborateurs d'une entreprise. Le « top management » désigne le plus haut niveau de décision et de responsabilité dans l'entreprise. Les top managers sont les cadres dirigeants et les décisionnaires.

SUR QUEL(S) RÉSEAU(X) PROFESSIONNEL(S) CHERCHEZ-VOUS DES TALENTS ? FAUT-IL ÊTRE PRÉSENT SUR TOUS LES RÉSEAUX OU VAUT-IL MIEUX SE CONCENTRER SUR UN SEUL ?

Au cours de mes différentes expériences professionnelles, j'ai beaucoup recherché des talents sur LinkedIn. Il y a d'autres réseaux intéressants sur lesquels on peut s'appuyer comme Viadeo By JDN ou Facebook, et d'autres jobboards ou sites d'offres d'emploi, qui sont des outils essentiels pour un recruteur, sur lesquels le candidat peut déposer son CV : l'APEC, Monster, Cadre Emploi, HelloWork, Indeed.

En tant que candidat, je pense que c'est important d'avoir un compte LinkedIn et de ne pas hésiter à publier son CV sur les principaux jobboards, afin d'être visible auprès des recruteurs.

QUELLES SONT LES TECHNIQUES DE RECHERCHE D'EMPLOI SUR LES RÉSEAUX PROFESSIONNELS ? QUELS MOTS-CLÉS UTILISER ?

Je n'ai pas forcément de techniques, cela va dépendre du besoin, du poste, du secteur géographique, des missions, de l'utilisation d'un logiciel en particulier, etc.

Par exemple, pour rechercher un candidat sur LinkedIn, nous pouvons indiquer un intitulé de poste, un logiciel spécifique, ou par exemple « ingénieur hydrogéologue à l'écoute d'opportunités » : différents résultats vont s'afficher.

QUELS ÉLÉMENTS-CLÉS UTILISER POUR QUE SON PROFIL ATTIRE LES RECRUTEURS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX (photo, expérience, recommandation) ?

FAUT-IL DÉTAILLER SON CV ET SES MISSIONS DE MANIÈRE PRÉCISE (même si cela ne concerne pas son domaine d'activité) SUR LES RÉSEAUX PROFESSIONNELS ?

FAUT-IL DEMANDER DES RECOMMANDATIONS SUR LES RÉSEAUX PROFESSIONNELS (de professeurs, pour un jeune diplômé) ?

Pour se faire remarquer par les recruteurs, par exemple sur LinkedIn, je pense que les missions principales effectuées, dans une ou plusieurs sociétés, doivent être un minimum détaillées.

Ne pas oublier d'indiquer son ou ses diplôme(s).

S'il y a une photo de profil, cela peut constituer un « plus », mais je ne pense pas que cela soit impératif ni essentiel.

Quant aux recommandations sur les réseaux professionnels, elles peuvent être un avantage !

Mes conseils valent également pour un CV papier. Par contre, les missions seront moins détaillées, afin que le CV soit structuré et rapidement lisible par un recruteur. Un CV plus attractif devrait, je pense, tenir sur une seule page.

QUELLES SONT LES ERREURS À NE PAS FAIRE ?

Les fautes d'orthographe, le manque de structure et de lisibilité, une photo mal cadrée ou non appropriée, se tromper dans ses informations de contact, transmettre des informations fausses volontairement, relatives à aux postes occupés. Un CV trop long, faire des phrases complètes, ne pas mentionner de dates, masquer des informations, un manque de transparence.

Les « trous » dans un CV, c'est-à-dire une absence d'activité entre deux expériences. Il vaut mieux dire, par exemple, « année de césure », « projet humanitaire/associatif » ou encore « congé maternité », ce qui est normal et compréhensible pour un recruteur.

QUELLE EST LA PART DE L'UTILISATION DES RÉSEAUX PROFESSIONNELS DANS LE PROCESSUS DE RECRUTEMENT ? Y A-T-IL DES DIFFÉRENCES SELON LES DOMAINES D'ACTIVITÉS ET LES POSTES ?

L'utilisation des réseaux professionnels et jobboards pour un recruteur est la base. Les sites d'emploi permettent de créer une connexion entre le recruteur, qui diffuse une offre d'emploi, et le candidat qui est à la recherche d'un job. De nombreux jobboards permettent aux candidats de télécharger leur CV sur une CVthèque. C'est ce qui nous permet de les contacter en direct.

Il y a des différences entre chaque site d'emploi. Par exemple, l'APEC va concerner uniquement, ou essentiellement, les cadres ou futurs cadres.

QUEL JUGEMENT PORTEZ-VOUS SUR UN CANDIDAT, S'IL N'EST PAS INSCRIT SUR UN RÉSEAU PROFESSIONNEL, OU SI SON PROFIL N'EST PAS À JOUR (à expérience égale) ?

Cela va dépendre de son poste. Mais c'est toujours mieux de voir que le candidat est actif sur les réseaux sociaux professionnels.

Par contre, si son profil n'est pas à jour, plusieurs hypothèses sont possibles ; il a peut-être changé de poste récemment, ou utilise très peu son compte... Nous ne pourrions avoir l'information qu'en le contactant directement, ou s'il a publié son CV en ligne sur un jobboard.

L'ACTIVITÉ D'UN COMPTE EST-ELLE IMPORTANTE (publications régulières, etc.) ?

D'un point de vue personnel, je pense qu'il est intéressant d'avoir un aperçu des publications que le candidat a l'habitude de liker, les pages qu'il peut suivre, etc. Cela peut permettre de voir sa réactivité sur les réseaux, son investissement au sein de sa société...

Tout dépendra du poste qu'il occupe ou qu'il souhaite occuper ! Si la personne travaille dans le marketing ou la communication par exemple, c'est d'autant plus important.

D'UNE MANIÈRE GÉNÉRALE, QUELLE EST L'IMPORTANCE, SELON VOUS, DES RÉSEAUX PROFESSIONNELS POUR UN JEUNE ACTIF FACE À UN RECRUTEUR ?

Je pense qu'il est important pour un candidat d'y être présent, car la plupart des recruteurs tapent leurs noms sur un moteur de recherche, par curiosité et pour trouver des informations complémentaires. Une présence sur un réseau social professionnel peut parfois faire la différence !



Témoignage d'**Hilde LUCAS**

37 ans,

Ingénieur projet chez **SUEZ**

Propos recueillis en 2021.

QUI ÊTES-VOUS ET QUE FAITES-VOUS ?

Je suis cheffe projet chez SUEZ Consulting, filiale de Suez Environnement, à l'agence de Rennes depuis peu. J'ai fait des études en assainissement, en suivant une formation à l'École Nationale Supérieure de l'Energie, l'Eau et l'Environnement, l'ENSEEE de Grenoble.

Je travaille actuellement sur un projet de gros schéma directeur d'assainissement, mais également sur des études de modélisation de réseaux d'assainissement et de la métrologie. Et je suis également, dans le cadre de l'Astee, animatrice du groupe de travail « Diagnostique permanent ».

QUELLE EST VOTRE DÉFINITION D'UN RÉSEAU PROFESSIONNEL ?

Un ensemble de personnes que l'on connaît, plus ou moins bien, avec qui on a travaillé ou que l'on a pu croiser dans le cadre professionnel, à des colloques ou à des conférences. Ce sont des gens que l'on peut solliciter et contacter dans le cadre professionnel. Ce sont aussi des personnes croisées dans le cadre de mes études, et qui travaillent dans le milieu de l'assainissement, et de l'eau de manière générale.

POUR VOUS, QU'EST-CE QU'UN RÉSEAU PROFESSIONNEL ? POURRIEZ-VOUS NOUS DÉCRIRE VOTRE RÉSEAU PROFESSIONNEL (nature, supports, outils, personnes le constituant, etc.) ?

Mon réseau est composé de collègues, d'anciens collègues, de camarades de promo, de clients et de prestataires, des gens que je croise à l'Astee, au sein de colloques ou de conférences. La nature des relations que j'entretiens avec chacune de ces personnes est variée. Il y a des personnes qui sont presque devenues des amis, avec lesquelles je peux échanger sur des sujets personnels, mais que je peux aussi solliciter dans le cadre professionnel. Le type d'échanges dépend surtout des occasions.

D'APRÈS VOTRE EXPÉRIENCE, EN QUOI EST-IL IMPORTANT DE DISPOSER D'UN RÉSEAU ?

Pour moi, un réseau est surtout utile pour partager des connaissances. J'ai un métier très technique, où il est très aidant de partager avec d'autres, ses propres expériences ou connaissances d'un territoire.

À QUEL MOMENT DE VOTRE CARRIÈRE AVEZ-VOUS PU VOUS REPOSER SUR VOTRE RÉSEAU ?

Il m'est déjà arrivé de contacter mon réseau pour rechercher des informations ou pour obtenir des rendez-vous.

J'ai également pu savoir qu'un poste était ouvert avant sa mise en ligne, car des camarades de promo étaient déjà embauchés dans des sociétés où l'on recherchait un ingénieur, et m'ont transmis l'info.

Dans le cadre de mon travail, je suis régulièrement à la recherche de stagiaires. Lorsque je n'arrive pas à trouver de candidat par la voie classique, je demande autour de moi si des personnes connaissent des étudiants à la recherche d'un stage.

CONCRÈTEMENT, À QUI PROFITE VOTRE RÉSEAU (à vous, aux autres, et pendant combien de temps) ?

Cela me profite à moi, mais aussi à mon entreprise. Et cela profite également aux autres, car je fais aussi partie du réseau de quelqu'un d'autre. Je vois cela vraiment comme un échange. Un réseau évolue, mais les échanges restent.

QUELLES STRATÉGIES AVEZ-VOUS ADOPTÉ POUR CONSTRUIRE VOTRE RÉSEAU ? QUELS SONT LES OUTILS, PLATEFORMES ET OPPORTUNITÉS, QUI VOUS ONT ÉTÉ UTILES (congrès, salons, réseaux sociaux, etc.) ?

Lors de colloques et pendant des salons, mon travail à l'Astee m'a permis de rencontrer des gens qui n'étaient pas forcément dans le domaine dans lequel je travaille. Cela m'a permis de rencontrer du monde qui n'était pas forcément en Île-de-France. De plus, on enlève les casquettes « clients », « bureau d'études », cela nous met sur un même pied d'égalité, et permet d'échanger plus facilement. Mais majoritairement ce sont les personnes qu'on croise en réalisant nos projets.

L'aspect très technique de mon poste me permet de trouver, lors de congrès et de salons, des profils très intéressants pour pouvoir échanger sur nos pratiques. Je n'utilise pas de réseaux sociaux, c'est « old school » ! Il faudrait que je me crée un profil LinkedIn. C'est dans mes projets mais je ne l'ai pas encore fait.

CONSIDÉREZ-VOUS AUJOURD'HUI QUE VOUS ANIMEZ VOTRE RÉSEAU ?

Je n'ai pas de démarche spécifique pour entretenir mon réseau. Je n'ai pas de créneaux dédiés à cela. C'est plutôt quelque chose de naturel, que je fais au fil des besoins, des rencontres, des études, etc.

EN TANT QU'EXPERT, QUELS SONT LES COMPORTEMENTS ET DÉTAILS QUI VOUS LAISSENT UNE IMPRESSION POSITIVE, APRÈS UNE PRISE DE CONTACT OU UNE RENCONTRE ? SELON VOUS, QUELLES SONT LES ATTITUDES À BANNIR ?

J'aime bien quand c'est un échange, que ça va vraiment dans les deux sens, que les deux personnes peuvent s'écouter et s'exprimer. Laisser la parole à l'autre est important.

Lorsque l'échange est déséquilibré, cela me laissera une impression moins positive ; par exemple, lors d'un échange, si la personne ne s'intéresse pas à ce que je fais.

AVEZ-VOUS DES CONSEILS POUR DES JEUNES PROFESSIONNELS ET PROFESSIONNELLES ? QUE PEUVENT-ILS ATTENDRE DE LEUR RÉSEAU PROFESSIONNEL ? QUEL INVESTISSEMENT (temps, voire argent) Y CONSACRER ?

Je n'ai pas tellement de conseils. Bien qu'on soit pris dans la production, dans le boulot, il faut prendre le temps d'aller à des évènements et à des colloques pour échanger.

Quand on est jeune, il faut s'appuyer sur les personnes qui ont plus d'expérience, et ne pas hésiter à participer à des conférences, même en ligne !

EXISTE-T-IL DES LIMITES AUX RÉSEAUX PROFESSIONNELS ? SI OUI, LESQUELLES ? Y AVEZ-VOUS ÉTÉ CONFRONTÉE ? COMMENT VOUS ÊTES-VOUS ÉVENTUELLEMENT SORTI DE L'IMPASSE ?

Je n'ai pas forcément rencontré de limites, mais c'est peut-être parce que je ne force pas. La limite serait peut-être de forcer les choses.



**Témoignage de
Guillaume BARJOT**

35 ans,

Expert métiers - Eaux dans la ville, études et données chez **Artelia Villes et Territoires**

Propos recueillis en 2021.

QUI ÊTES-VOUS ET QUE FAITES-VOUS ?

J'interviens dans les métiers de la gestion de l'eau auprès des collectivités. En interne, je participe à la politique R&D et à l'innovation autour de la gestion de l'eau. Je suis également l'un des formateurs de mon groupe sur les métiers de la géomatique.

En complément de mes fonctions au sein d'Artelia, depuis 6 mois, j'ai commencé une thèse à l'Université de Grenoble, au sein de l'unité de recherche RiverLy de l'Institut National de Recherche pour l'Agriculture, l'Alimentation et l'Environnement, INRAE, à Lyon.

J'ai effectué une formation en école d'ingénieur à l'ENGEES de Strasbourg. J'ai été embauché à la sortie de mon stage de fin d'études chez Artelia.

QUELLE EST VOTRE DÉFINITION D'UN RÉSEAU PROFESSIONNEL ?

Un réseau professionnel est un ensemble de personnes rencontrées dans le monde professionnel, avec et pour lesquelles j'ai travaillé. Ce sont des personnes avec lesquelles je serai amené à collaborer à nouveau, ou monter des projets.

POUR VOUS, QU'EST-CE QU'UN RÉSEAU PROFESSIONNEL ? POURRIEZ-VOUS NOUS DÉCRIRE VOTRE RÉSEAU PROFESSIONNEL (nature, supports, outils, personnes le constituant, etc.) ?

Mon réseau est fondé sur l'expertise et le partage de projets professionnels communs. Je suis principalement amené à interagir avec d'autres ingénieurs, chercheurs, professionnels du secteur que j'ai rencontré lors de l'élaboration de guides ou encore, et surtout, avec des chargés de mission au sein des collectivités territoriales.

D'APRÈS VOTRE EXPÉRIENCE, EN QUOI EST-IL IMPORTANT DE DISPOSER D'UN RÉSEAU ?

Le réseau sert à rester ouvert sur ce qui se fait. Sans mon réseau, je ne pourrai pas être un expert métier, ni être là où j'en suis professionnellement. Le réseau permet d'être tout le temps au courant des nouveautés, très rapidement et très en amont des projets. De plus, en étant plus ouvert, on reste informé et cela peut nous permettre de valoriser par la suite nos apports.

Je n'ai jamais utilisé mon réseau pour l'obtention d'un poste ou d'une opportunité professionnelle. Mon réseau me sert principalement à faire évoluer mes connaissances.

CONCRÈTEMENT, À QUI PROFITE VOTRE RÉSEAU (à vous, aux autres, et pendant combien de temps) ?

Je m'assure que mon réseau fonctionne dans les deux sens, c'est-à-dire qu'il me soit utile mais également qu'il profite aux autres. Il me permet de faire vivre les échanges techniques, la communauté de métiers, ou encore, par exemple, d'échanger au sein des collectivités sur des nouvelles techniques.

QUELLES STRATÉGIES AVEZ-VOUS ADOPTÉ POUR CONSTRUIRE VOTRE RÉSEAU ? QUELS SONT LES OUTILS, PLATEFORMES ET OPPORTUNITÉS, QUI VOUS ONT ÉTÉ UTILES (congrès, salons, réseaux sociaux, etc.) ?

Je ne suis pas très réseaux sociaux. J'ai un compte LinkedIn pour l'aspect professionnel, mais ce n'est pas mon outil pour construire et développer mon réseau. Je ne fonctionne

pas comme cela ; je préfère développer mon réseau grâce à la pertinence de mes interventions et à la qualité de mon travail.

CONSIDÉREZ-VOUS AUJOURD'HUI QUE VOUS ANIMEZ VOTRE RÉSEAU ? SI OUI, COMMENT (à court, long et moyen terme) ?

Oui, j'anime mon réseau au quotidien, mais la fréquence dépend des sujets. Je pense que j'y consacre une journée ou quelques heures par semaine. Cela dépend de la période. Il faut donner du temps à ces outils pour qu'ils fonctionnent. J'anime notamment des communautés de métiers.

EN TANT QU'EXPERT, QUELS SONT LES COMPORTEMENTS ET DÉTAILS QUI VOUS LAISSENT UNE IMPRESSION POSITIVE APRÈS UNE PRISE DE CONTACT OU UNE RENCONTRE ? SELON VOUS, QUELLES SONT LES ATTITUDES À BANNIR ?

Le comportement qui me laisse une impression positive, après une prise de contact, est la tenue des engagements. Lorsque l'on s'engage à faire quelque chose,

il faut s'y tenir, sinon cela témoigne d'un manque d'intérêt et laisse une mauvaise impression. Par exemple, lorsque l'on s'engage à écrire un paragraphe sur un sujet, il faut respecter ses échéances, sinon ne pas s'engager si la charge de travail est trop importante. Il est important d'avoir des personnes fiables dans son réseau.

De plus, lorsque l'interlocuteur a l'air de comprendre nos besoins, cela laisse une très bonne impression. Quand je travaille pour mon réseau, je creuse un peu plus, pour comprendre le besoin qu'il y a derrière et pour avancer. Je trouve cela très positif.

AVEZ-VOUS DES CONSEILS POUR DES JEUNES PROFESSIONNELS ET PROFESSIONNELLES ? QUE PEUVENT-ILS ATTENDRE DE LEUR RÉSEAU PROFESSIONNEL ? QUEL INVESTISSEMENT (temps, voire argent) Y CONSACRER ?

Un conseil est de ne pas se disperser dans son réseau. Il vaut mieux cibler deux ou trois personnes et travailler avec ces personnes, petit à petit. De plus, évitez d'envoyer des invitations sur LinkedIn sans avoir rencontré la personne. Il faut privilégier la qualité de son réseau et les rencontres.

Aussi, il est préférable de garder dans votre réseau des personnes que vous serez amené à revoir.

EXISTE-T-IL DES LIMITES AUX RÉSEAUX PROFESSIONNELS ? SI OUI, LESQUELLES ? Y AVEZ-VOUS ÉTÉ CONFRONTÉ ? COMMENT VOUS ÊTES-VOUS ÉVENTUELLEMENT SORTI DE L'IMPASSE ?

Je parlerai plutôt de danger. L'un des dangers est d'avoir des personnes sans visages, que l'on ne rencontre jamais. Cela peut baisser la fiabilité et diluer les efforts. Plus un réseau professionnel est grand, plus on consomme de temps à l'entretenir, et moins on travaille en tant que professionnel.

Je pense que sans rencontre, on ne peut pas attendre grand-chose des personnes de son réseau. C'est, à mon sens, la principale limite. Il faut avoir échangé, travaillé, partagé des travaux, rapports, courriels, pour avoir des liens plus forts et fiables.

QUELLES POURRAIENT ÊTRE, DEMAIN, LES FAÇONS DE RENFORCER OU DE MOBILISER SON RÉSEAU PRO ?

Ce qui fonctionne bien pour renforcer son réseau, ce sont les rencontres sur les salons et autres événements professionnels. Avoir un mentor qui vous pousse à venir à des événements, vous présente, parle de votre travail autour de lui, est également un plus. Pour moi, cela a beaucoup fonctionné. Enfin, il faut, bien sûr, ne pas oublier de saisir les opportunités de la vie professionnelle.

Un autre outil est la participation à des associations et groupes de travail thématiques, comme ceux de l'Astee. Ce sont des communautés de métiers très intéressantes pour développer son réseau avec des personnes compétentes. On participe à ces groupes par envie de travailler sur des thématiques précises, mais aussi pour échanger et créer des liens. Tous les groupes de travail sont des super outils pour développer son réseau, ainsi que les colloques et salons comme le 100^{ème} Congrès de l'Astee, qui est une occasion en or. Il est important de venir à ces événements en étant curieux, ne pas hésiter à venir discuter, échanger, et faire preuve d'ouverture.



Quelques exemples d'évènements professionnels périodiques

Pour élargir ton réseau de contacts, les évènements professionnels sont de bonnes opportunités. Nous te proposons ci-dessous une liste non-exhaustive d'évènements autour de l'eau et des déchets, en France et à l'international.

Aussi, nous comptons sur ta curiosité pour la compléter avec des rencontres locales près de chez toi, des webinaires, et autres évènements à ne pas louper pour ton réseau ! On est sympa, on ne te laisse pas partir d'une feuille blanche.

Lors de ta participation à ces évènements, pense aux bonnes pratiques durant tes rencontres avec les professionnels : présente ton parcours et ton projet professionnel, laisse une carte de visite, demande à ton interlocuteur s'il a des contacts à te communiquer, etc.

LES ÉVÈNEMENTS À DESTINATION DES PROFESSIONNELLS ET DES ÉLUS (LISTE NON EXHAUSTIVE) :

	Nom	Domaine	Présentation	Lieu d'organisa- tion	Site
	Congrès Astee	Déchets, eau, environnement	<i>Carrefour de réflexions, de rencontres, d'échanges et d'informations dans plusieurs domaines. On y trouve des conférences, des visites techniques, des ateliers, des formations ainsi qu'un Speednetworking</i>	Lieu différent chaque année	Astee
	Bio360	Environnement	<i>Évènement qui propose un programme de conférences internationales, sur divers sujets liés à la bioénergie et à la bioéconomie</i>	-	Bio360
	Carrefour des gestionnaires locales de l'Eau (idealCO)	Déchets, eau, environnement	<i>Salon autour de l'eau</i>	Rennes	idealCO



	CYCL'EAU	Eau, environnement	Salon professionnel régional dédié à la gestion de l'eau au cœur des bassins hydrographiques	Plusieurs villes de France (Lille, Aix en Provence, etc.)	CYCL'EAU
	Pollutec (ReedExpo)	Déchets, eau, énergie, environnement	Salon international des professionnels de l'environnement	Lyon	Pollutec
 Grand Est 15 > 17 Novembre 2022 Le salon des solutions environnementales	ENVIROPRO	Déchets, eau et environnement	Salons des "solutions environnementales"	Plusieurs villes de France (Angers, Nancy, Bordeaux, etc.)	ENVIROPRO
	SCEDEC	Déchets, environnement	Salon des collectivités et des entreprises du déchet et de l'économie circulaire	-	SGEDEC
	Salon Ville Sans Tranchée (France Sans Tranchée Technologies)	Assistance à Maîtrise d'Ouvrage, Exploitation réseau	Manifestation nationale dédiée aux techniques de travaux sans tranchée	Paris	Salon Ville Sans Tranchée
	I.S.Rivers (Graie)	Eau, environnement	Conférence internationale dédiée aux fleuves et aux grandes rivières du monde	Lyon	Graie

TABLEAU 3 : Tableau non exhaustif des évènements à destination des professionnels et des élus.

Source : Groupe Jeunes Pro' de l'Astee.

LES ÉVÈNEMENTS GRAND PUBLIC :

Nom	Domaine	Présentation	Lieu d'organisation	Site
Journée Mondiale de l'Eau	Eau, environnement	Nombreuses manifestations sur le week-end suivant le 22 mars	Plusieurs villes de France	-
Journée Mondiale des zones humides	Eau, environnement	Nombreuses manifestations sur le week-end suivant le 2 février	Plusieurs villes de France	-

TABLEAU 4 : Tableau des évènements à destination du grand public.

Source : Groupe Jeunes Pro' de l'Astee.

Enfin, nourrir ton réseau et rencontrer des professionnels et professionnelles peut également se faire en rejoignant des organisations et des associations nationales. Une partie de ces organisations et associations sont accessibles aux étudiants et aux étudiantes, ainsi qu'aux personnes en recherche d'emploi. La liste mentionnée ci-après est une liste non exhaustive, d'autres associations et structures importantes existent.



Nom	Domaine	Lieu d'organisation	Site
ARCEAU IdF	Eau	Paris	arceau-idf.fr
Association des Ingénieurs Territoriaux de France (AITF)	Déchets, eau, énergie et autres	Coulevie	aitf.fr
Astee	Déchets et eau	Nanterre	astee.org
Association des Techniciens Territoriaux de France (ATTF)	Eau, énergie et autres	Châtelleraut	attf.asso.fr
Association des Hydrogéologues des Services Publics	Hydrogéologie des services publics	Paris	ahsp.fr
CFH	Hydrogéologie	Paris	cfh-aih.fr
Graie	Eau et environnement	Villeurbanne	graie.org
Partenariat Français pour l'Eau (PFE)	Eau	Nanterre	partenariat-francais-eau.fr

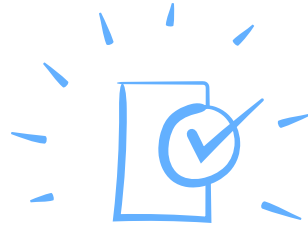
TABLEAU 5 : Tableau d'exemple des associations nationales.

Source : Groupe Jeunes Pro' de l'Astee.

Afin de découvrir d'autres organisations et d'autres associations nationales et internationales, plusieurs sites proposent des informations complémentaires :

[Astee](#), [Orientation Environnement](#)

POUR CONCLURE



Les choses à retenir

Nous espérons que ce guide t'aura permis de mieux appréhender ce qu'est un réseau professionnel, et à quoi il peut servir. Il t'a peut-être également permis de découvrir l'Astee et son groupe de jeunes professionnels et professionnelles. Pour rappel, ce groupe est ouvert à tout jeune qui souhaite trouver et faire sa place dans les débats de nos domaines, exposer ses interrogations, apporter son dynamisme et insuffler sa jeunesse aux approches de l'association, ou qui souhaite tout simplement réseauter !

Si tu souhaites nous rejoindre, n'hésite pas à nous contacter à l'adresse : astee@astee.org

Ton réseau professionnel peut avoir différentes fonctions (recherche de poste, recommandations, etc.), mais sa fonction première est d'ordre professionnelle. Il s'agit donc d'éviter les commentaires personnels, notamment politiques. Alors, fais attention au contenu de tes posts !

SE PRÉPARER, C'EST LA CLÉ

Le point de départ est de te fixer tes objectifs, et de mettre en place une ligne directrice. Les contacts qui vont s'ajouter, au fur-et-à-mesure de la construction de ton réseau, peuvent t'amener à diverger. C'est pourquoi, il est important de régulièrement te recentrer sur ce que tu cherches à travers ton réseau.

Un des points les plus importants est la sélection de contacts qui te conviennent le mieux. Parler avec tes collègues et ton entourage te permettra une première sélection.

Pour apprécier au mieux les événements de réseautage professionnel, la phase de préparation est primordiale. Identifier des structures et des personnes présentes, écrire un pitch de présentation, se renseigner sur le thème de l'évènement en amont, figurent parmi les actions, non exhaustives, qui te permettront d'être plus efficace dans tes prises de contact.

DÉVELOPPER ET ÉLARGIR SON RÉSEAU

Entretenir ton réseau peut se faire en adhérant à des associations professionnelles, en participant à des rencontres d'anciens élèves, à des salons professionnels et colloques, ou encore aux événements liés à ton domaine d'activité.

Toutes ces actions te permettront d'élargir ton réseau au-delà de ta structure ou de ta formation, et de rencontrer des personnes issues d'autres organismes.

SAVOIR GARDER LE CONTACT

Rester en contact avec les membres de son réseau est primordial pour obtenir des réponses rapides au moment où l'on en a besoin, et afin de s'assurer qu'ils ne nous oublient pas.

Un mail pour prendre des nouvelles ou diffuser une information qui nous paraît pertinente, une invitation à déjeuner, un message pour féliciter un contact pour une évolution professionnelle, annoncer son changement de poste, etc. Plusieurs occasions existent pour garder du lien avec son réseau !

UTILISER LES RÉSEAUX EN LIGNE

Il t'appartient de bien représenter sur ton profil les expériences et les éléments de ta formation qui te paraissent pertinents dans ta description. N'oublie pas une chose : il s'agit de ton CV, c'est la première pièce pour te présenter. Une présentation virtuelle certes, mais aujourd'hui, l'outil informatique est devenu indispensable !

Entretenir son réseau professionnel peut aussi se faire en ligne via les réseaux sociaux professionnels.

Mettre à jour régulièrement ton profil, être actif en publiant ou en commentant les publications de tes contacts. Ces actions favorisent les échanges, même brefs, et contribuent à maintenir un lien avec ton réseau.

NE PAS OUBLIER DE PRIVILÉGIER LES RENCONTRES RÉELLES

Déjeuners, rencontres sur des salons, forums, ou conférences... Ose les rencontres dans la vraie vie !

NE PAS HÉSITER À DONNER POUR RECEVOIR

Lorsque l'on parle de réseaux professionnels, on parle obligatoirement de partage, d'entraide et d'intérêt entre plusieurs personnes, qui peuvent s'apporter mutuellement. C'est donc du gagnant-gagnant !

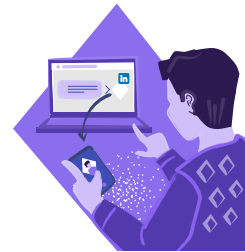
Il est très important de garder en tête que le réseau ne rime pas avec opportunisme. Il s'agit d'un échange au service d'un enrichissement mutuel et sincère.

RESTER SOI-MÊME

Il est important d'adapter sa démarche en fonction de sa personnalité : rien ne sert de se forcer et d'envoyer des messages, il faut que cela sonne vrai.

Qu'il s'agisse de mettre à jour son profil, participer à des salons professionnels, échanger, il est nécessaire d'y consacrer du temps !

Selon ton profil de réseuteur ou de réseuteuse



Profil **PRUDENT NUMÉRIQUE**

Ta prudence et ton calme font de toi une personne qui se connaît intérieurement, et donc, qui arrive à bien se fixer une stratégie professionnelle. Afin de te créer plus d'opportunités, il faudra développer ton approche sociale et surpasser ta réserve. Il ne faut surtout pas hésiter à parler de tes doutes, pour définir ton plan de carrière avec tes collègues et tes responsables avec lesquels tu entretiens une bonne relation. Tu te sentiras mieux durant les événements en petit comité ; essaie de te concentrer là-dessus et d'en proposer aux personnes avec lesquelles tu souhaites échanger.



Profil **SERIAL SÉLECTIF**

Tu sais fixer tes objectifs, mais il faudra te concentrer davantage sur le partage de tes expériences, et être naturel lors des rencontres. Un conseil avant les évènements de networking : pense à bien identifier les profils professionnels avant la rencontre, afin de ne pas perdre ton temps et ne pas hésiter à prendre parole. **Il est également important de garder contact de façon régulière avec ton réseau, afin de le maintenir actif.** Aller vers l'inconnu peut te faire peur. Mais ne reste pas fermé seulement sur les contacts cibles. Tu auras certainement de bonnes surprises !



Profil **SOCIAL ÉPARpillÉ**

Ta capacité à rencontrer plusieurs personnes lors des rencontres fait de toi une personne avec un réseau important. Plutôt que la quantité, tu devras te concentrer sur la qualité de ton réseau et la structuration de ta stratégie professionnelle. Une bonne idée sera d'écrire toutes tes idées sur un papier, afin de trouver le bon signal dans le bruit. **Il est essentiel pour toi de savoir entretenir ton réseau une fois construit, et de le consolider.** Un conseil : avant chaque évènement ou rencontre, pense à préparer tes questions en avance.

POUR ALLER PLUS LOIN

LA BIBLIOGRAPHIE

- Astee, groupe Jeunes Pro', 2016. Le Guide du jeune professionnel : la gestion de l'eau, de l'assainissement et des déchets : des métiers d'avenir. URL : <https://www.Astee.org/publications/guide-metiers-jeunes/>. Consulté en 2020.
- Astee, « Réseaux partenaires - Acteur de référence, l'Astee inscrit son action en complémentarité des autres réseaux ». URL : <https://www.Astee.org/reseaux-partenaires/>. Consulté le 19.02.2021.
- Davalo, Stéphanie. « Enquête : le recrutement et la recherche d'emploi en 2018 », mise à jour le 07.12.2018. URL : <https://www.hellowork.com/fr-fr/medias/enquete-recrutement-emploi-2018.html> Consulté le 05.03.2021.
- Distance services. « LinkedIn : pourquoi et comment utiliser ce réseau social professionnel ? ». URL : <https://www.deastanceservices.fr/externalisation-de-service/linkedin/>. Consulté le 25.03.2022.
- Klammers, Josyane. « Comment optimiser mon profil sur les réseaux sociaux ? ». 16.11.2020. URL : <https://www.apec.fr/candidat/etre-accompagne-dans-votre-recherche-demploi/1er-emploi/fiche-conseils/comment-optimiser-mon-profil-sur-les-reseaux-sociaux.html>. Consulté le 01.12.2020.
- Méthode Ikigai : Decideo. « Dataiku lance Ikig.ai, initiative caritative mondiale, basée sur le volontariat des salariés et l'intelligence artificielle ». 18.07.2019. URL : https://www.decideo.fr/Dataiku-lance-Ikig-ai-initiative-caritative-mondiale-basee-sur-le-volontariat-des-salaries-et-l-intelligence_a11158.html. Consulté le 07.10.2021.
- · Tisseron, Serge. « Les nouveaux réseaux sociaux sur internet - revue Psychotropes » 17, no 2011/2 (s. d.): 99 à 118. URL : <https://www.cairn.info/revue-psychotropes-2011-2-page-99.htm>. Consulté le 01.03.2021.

LES SITES INTERNET

- APEC. Comment optimiser mon profil sur les réseaux. URL : <https://www.apec.fr/candidat/etre-accompagne-dans-votre-recherche-demploi/1er-emploi/fiche-conseils/comment-optimiser-mon-profil-sur-les-reseaux-sociaux.html> Consulté en 2019.
- Astee (Association des professionnels de l'eau et de l'environnement). URL : <https://www.Astee.org/>. Consulté en 2021.
- HelloWork, Enquête : le recrutement et la recherche d'emploi en 2018. URL : <https://www.regionsjob.com/actualites/enquete-recrutement-emploi-2018.html>. Consulté en 2020.
- LinkedIn, https://about.linkedin.com/fr-fr?trk=homepage-basic_directory_aboutUrl. Consulté en 2021.
- Mark Granovetter - [Wikipédia \(wikipedia.org\)](https://fr.wikipedia.org/wiki/Mark_Granovetter).

LES FIGURES

- GDMarket : « Le marketing digital au service de votre marque ». URL : <https://www.gdmarket.fr/marketing-digital/>. Consulté le 22.12.2020.

Annexes

TABLE DES FIGURES

P.19 **FIGURE 1 :** Diagramme des réponses obtenues à la question 7 du questionnaire Google Forms en ligne “ Les réseaux pros et toi”, réalisé par le groupe Jeunes Pro’ de l’Astee et diffusé en 2019. Source : Groupe Jeunes Pro’ de l’Astee.

P.21 **FIGURE 2 :** Diagramme des réponses obtenues à la question 12 du questionnaire Google Forms en ligne “Les réseaux pros et toi”, réalisé par groupe Jeunes Pro’ de l’Astee et diffusé en 2019. Source : Groupe Jeunes Pro’ de l’Astee.

P.36 **FIGURE 3 :** Organigramme permettant de connaître tes envies et tes forces, mais aussi de structurer ta réflexion et de donner une orientation à tes projets. Source : Groupe Jeunes Pro’ de l’Astee.

P.38 **FIGURE 4 :** Comment trouver son job idéal grâce à la méthode Ikigai ? Source : WelcomeToTheJungle.

P.45 **FIGURE 5 :** Schéma permettant de clarifier ses idées. Source : Groupe Jeunes Pro’ de l’Astee

P.76 **FIGURE 6:** Organigramme résumant les étapes à suivre pour avancer sur la construction et l’entretien de ton réseau. Source : Groupe Jeunes Pro’ de l’Astee.

TABLE DES TABLEAUX

P.15 **TABLEAU 1 :** Résultats du quizz. Source : Groupe Jeunes Pro’ de l’Astee.

P.43 **TABLEAU 2 :** Tableau permettant de mettre par écrit ton plan d’action. Source : Groupe Jeunes Pro’ de l’Astee.

P.132 **TABLEAU 3 :** Tableau non exhaustif des événements à destination des professionnels et des élus. Source : Groupe Jeunes Pro’ de l’Astee.

P.133 **TABLEAU 4 :** Tableau des événements à destination du grand public. Source : Groupe Jeunes Pro’ de l’Astee.

P.134 **TABLEAU 5 :** Tableau d’exemple des associations nationales. Source : Groupe Jeunes Pro’ de l’Astee.

Remerciements :

Nous souhaitons remercier chaleureusement les membres de l’Astee, et plus particulièrement les membres de la gouvernance, qui ont participé à la lecture du guide. Nous remercions également les experts et les expertes qui ont bien voulu se prêter au jeu des interviews. C’est pour nous la garantie d’un contenu de qualité reflétant la réalité de nos métiers.

Enfin, nous remercions l’ensemble des partenaires qui nous ont permis de faire paraître ce guide.

Auteurs :

Le Groupe Jeunes professionnels des Métiers de l'Environnement de l'Astee.

Ont contribué à la rédaction de ce guide : Solène Le Fur, Géraldine Izambart, Emmanuelle Demarque, Julien Debenne, Elsie Kwangbo, Oriane Signarddieux, Alexis Lafficher, Florian Duffroy, Achim Ernest, Clément Sannier, Ikram Elabdellaoui, Audrey Dutoit, Maeva Senechal, James Tchouassi, Élodie Mulot, Carine Mineau, Marie Gabrielle, Maelle Goapper, Louise Marcoux, Belais Nyebe-Diebe, Denis Collinet, Héloïse Denis, Adeline Clifford, Jordy Dixon, Mathilde Silvert, Natalie Mccullough, Clément Thureau, Marie-Gabrielle Kouamedjo, Paul Petit et Manuel Alejandro Hernandez-Shek.

Graphismes et illustrations éditoriales : Anne-Charlotte de Lavergne

Homogénéisation du texte : MARKEDIA

Partenaires financiers : École Nationale Supérieure d'Ingénieurs de Poitiers, École Nationale du Génie de l'Eau et de l'Environnement de Strasbourg Et Université de Tours | Polytech' Tours

Numéro ISBN : 978-2-490604-08-1 9782490604081

Décembre 2023

Astee : 12, rue de l'Industrie - 92400 Courbevoie

Durant ta vie professionnelle, et notamment dans tes débuts, que tu sois apprenti ou apprentie, étudiant ou étudiante, jeune actif ou jeune active, les réseaux professionnels vont naturellement jouer un rôle primordial dans ta carrière. Seulement, il n'est pas simple de construire et d'entretenir un réseau !

Pour t'aider, ce guide intitulé « les réseaux professionnels dans les métiers de l'eau et des déchets », a été rédigé par les membres du groupe Jeunes Pro' de l'Astee, constitué de jeunes professionnels et professionnelles issus de nombreuses structures publiques et privées, des filières de l'eau et des déchets.

Élaboré sous forme de fiches pratiques personnalisées, ce guide t'aidera, par le biais de conseils concrets, à développer et élargir ton réseau, entretenir tes relations ou encore utiliser les réseaux en ligne. En gros, à créer un réseau professionnel à ton image !

Les nombreux témoignages de professionnels et professionnelles compilés au sein de ce guide sont truffés de bonnes pratiques et de partages d'expériences ; ils te permettront de tirer le meilleur parti des réseaux professionnels.

BONNE LECTURE !

OUVRAGE COLLECTIF PILOTÉ PAR L'ASTEE AVEC LE SOUTIEN DE :



ÉCOLE NATIONALE
SUPERIEURE D'INGÉNIEURS
DE POITIERS



ÉCOLE NATIONALE DU
GÉNIE DE L'EAU ET DE
L'ENVIRONNEMENT DE
STRASBOURG



UNIVERSITÉ DE TOURS | POLYTECH' TOURS