

## Se mettre en mode réseau

**Le réseau est LE moyen incontournable pour décrocher un job dans l'univers de la communication et du marketing. A condition de frapper à la bonne porte et prendre le temps de faire vivre ses contacts**

### **Anticiper**

On ne sollicite pas son réseau seulement lorsque l'on a en besoin. « C'est un peu comme une toile d'araignée, il se tisse au fil du temps » insiste Pierre Cannet de [Blue Search Conseil](#). Vous gagnez un nouveau budget, travaillez avec un nouveau fournisseur... Conservez précieusement ses coordonnées et gardez le lien avec cette personne au moins une fois par semestre. Quand vous la solliciterez, vous ne passerez pas pour un opportuniste.

### **Identifier ses cibles**

Quand on dit réseau, vous pensez immédiatement à des clubs professionnels, à l'association des anciens de votre école de graphisme. C'est bien mais pas suffisant. Si vous êtes journaliste rédacteur, vos confrères mais aussi les secrétaires de rédaction, le personnel de la fabrication, les personnes que vous interviewez... peuvent venir alimenter votre réseau et le cas échéant vous orienter vers des postes à pourvoir. Toutefois, veillez à sélectionner des personnes ayant elles-mêmes un important réseau.

### **Mettre le contact**

Vous venez d'être nommé chef de projet ? Faites le savoir sur votre blog, sur votre page Viadeo ou LinkedIn, par mail ou par l'envoi de votre nouvelle carte de visite. De même, vous apprenez que votre ancien collègue vient de passer chef de pub dans une autre agence, adressez-lui vos félicitations par exemple par mail. Si vous ne connaissez pas personnellement la personne que vous cherchez à contacter, pourquoi ne pas poster un commentaire d'expert (du moins à forte valeur ajoutée) sur son blog. Votre avis éclairé provoquera peut-être une mise en relation.

### **Donner pour recevoir**

La réciprocité ! Pour espérer recevoir de bonnes informations de la part de son réseau, il faut également accepter de donner des coups de pouce. Par exemple, d'ouvrir son propre carnet d'adresses, de recommander un candidat auprès de sa DRH... Le retour d'ascenseur n'en sera que meilleur.

### **Réseau off line ou on line ?**

Contrairement à ce que l'on pourrait penser, les recruteurs de l'univers marketing et communication, ne sont pas tous fans des réseaux sociaux en ligne. Seulement 13% d'entre eux y ont recours pour embaucher quand 34% des candidats sont présents sur ces réseaux selon la dernière étude Aquent. Donc, ne misez pas uniquement sur ce type de réseau.

**Sylvie Laidet**