



# 21<sup>E</sup> ÉDITION DES JOPPE

*JOURNÉES DES PRATIQUES PÉDAGOGIQUES EN ENTREPRENEURIAT*

1<sup>er</sup> et 2 décembre 2022

**Œuvrons en réseau pour l'avenir des jeunes**

#JOPPE2022 @Bpifrance

**Vendredi 2 décembre**  
**12h-12h30**



# **Regard d'experts**

## **« Cultiver le réseau »**

**Noreen O'SHEA**  
Professeur émérite à l'ESCP Business School

An illustration on a blue background with diagonal lines. In the center is a large red globe with a network of white lines and nodes. Four stylized human figures (two men and two women) are positioned around the globe, appearing to interact with or support it. The scene is decorated with various icons: a heart in a speech bubble, a Wi-Fi symbol, a location pin, an @ symbol, and a magnifying glass. There are also stylized clouds and green foliage elements.

**Le développement d'un réseau  
entrepreneurial et efficace**

**Jeunes Métiers Territoires**

## Comme une évidence

### Le réseau c'est bien !

Comme la coopération,  
le partenariat...

### Le réseau, on le fait

Depuis longtemps  
Dans tous les sens

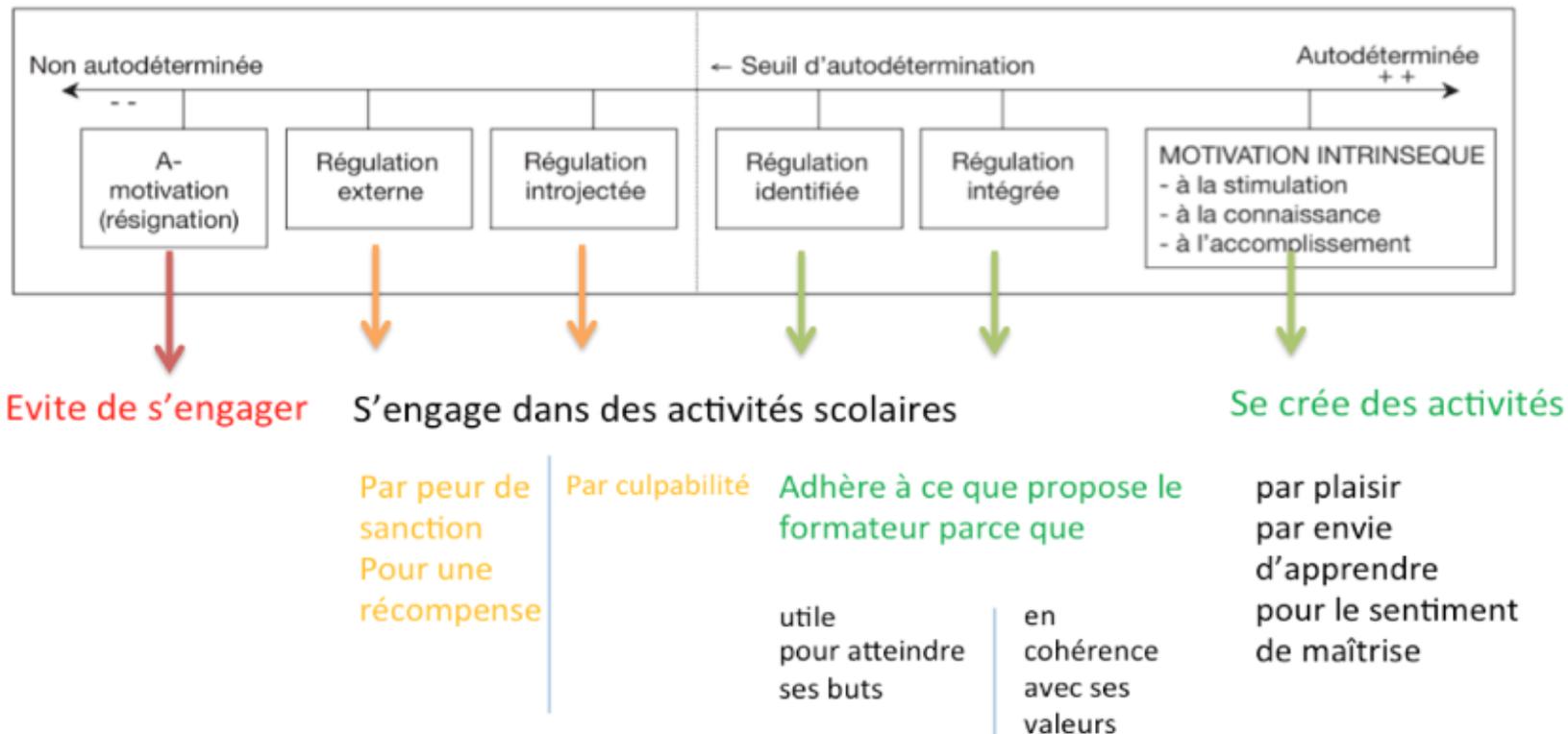


## ADAPTABILITE

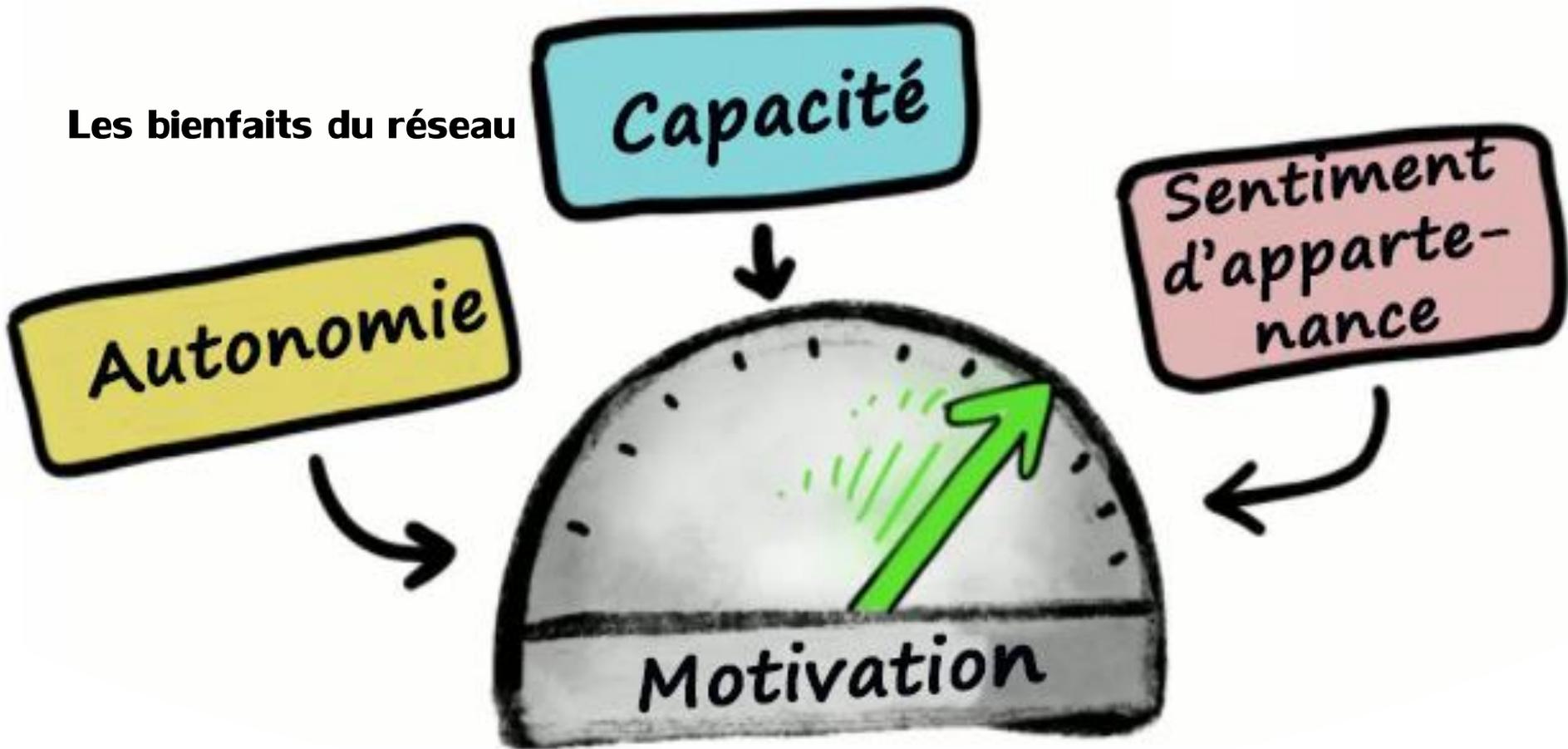


La résilience est la capacité à faire face aux adversités de la vie, transformer la douleur en force motrice pour se surpasser et en sortir fortifié. Une personne résiliente, comprend qu'elle est l'architecte de sa propre joie et de son propre destin.

# THEORIE D'AUTO-DETERMINATION (DECI & RYAN, 1985, 2002)



## Les bienfaits du réseau



# Les 7 qualités d'un bon entrepreneur

Voici les sept qualités principales pour devenir un entrepreneur à succès !



Source : KANDBAZ



# SOCIAL CAPITAL



PARTICIPATION



NETWORK



TRUST



BELONGING



RECIPROCITY



ENGAGEMENT



VALUES + NORMS

# CAPITAL SOCIAL

Le capital social est constitué des **ressources** issues d'un **réseau de relations** auxquelles les personnes peuvent accéder et qu'elles peuvent mobiliser pour les aider à améliorer leur vie et à atteindre leurs objectifs, qui évoluent inévitablement avec le temps

**Les relations** = les connexions humaines

**Les ressources** = sont les avantages qui sont rendus disponibles par les relations

# Types of social capital



## **BONDS**

*family, close friends,  
people who share our  
culture or ethnicity*



## **BRIDGES**

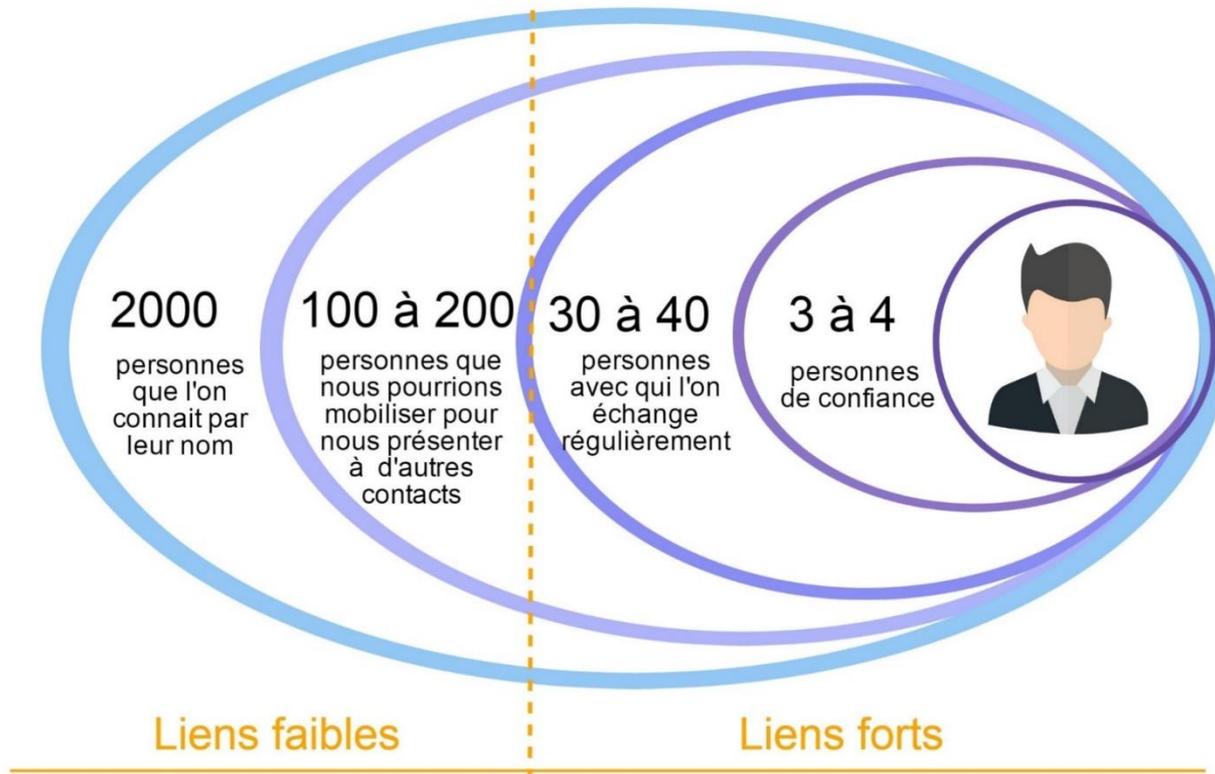
*distant friends,  
colleagues,  
associates*



## **LINKAGES**

*people or groups  
further up or lower  
down the social ladder*

# Les réseaux personnels



Source : James Stiller et RIM Dunbar  
via Michel Grosseti [www.cairn.info](http://www.cairn.info)

## Caractéristiques structurelles souhaitables des réseaux sociaux des jeunes

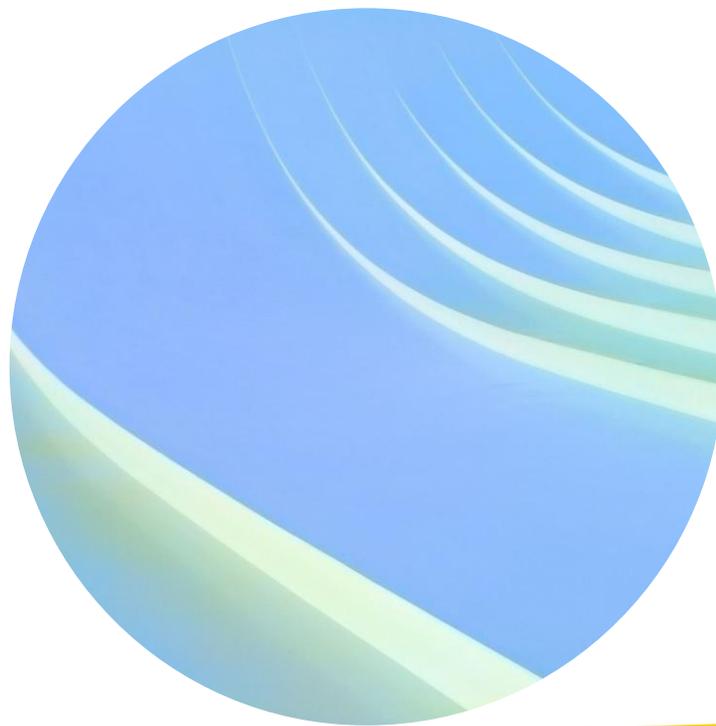
Ouvertes

Largees

Diversifiées

De nombreux liens faibles

Et un noyau de liens forts avec les autres.



Privilégier des  
connections  
de haute  
qualité



Développer  
un état  
d'esprit de  
croissance

# Les 12 règles d'or du réseautage / « Networker »

## La préparation du réseuteur : Prendre conscience de l'importance du réseau

- 1. Soyez ouvert d'esprit et écoutez votre interlocuteur pour mieux cerner ses besoins et ses attentes**  
*Soyez à l'écoute et posez des questions.  
Souvenez-vous qu'un bon réseuteur a 2 oreilles et 1 bouche, et qu'il les utilise proportionnellement*
- 2. Soyez muni de cartes de visite pour échanger vos coordonnées**
- 3. N'essayez surtout pas de vendre sur place. Le réseautage est fait pour développer des relations, les rencontres lors de ces événements ne sont que le début de ce processus, pas sa conclusion**

# Les 12 règles d'or du réseautage

## / « Connecteur »

La prise de contact : Se constituer un réseau

4. Présentez-vous de manière claire et synthétique (activité, références....)

5. Prenez des notes sur la carte de visite de votre interlocuteur :

- son activité / secteur d'activité
- ses projets / ses clients
- lieu de la rencontre,
- date de la rencontre

6. Posez-vous cette question fondamentale: « Comment pourriez-vous aider votre interlocuteur dans ses projets ? »

7. Codifiez la carte de votre interlocuteur, à la fin de la prise de contact :

*Quand avez-vous convenu de vous revoir pour approfondir cette première prise de contact ?*

- J == Jours
- S == Semaines
- M == Mois

# Les 12 règles d'or du réseautage / « Animateur »

## La gestion des contacts: Entretenir son réseau

8. Rangez les cartes de visites collectées et ordonnez-les par ordre de priorité, en reprenant la codification :

- J == Jours
- S == Semaines
- M == Mois

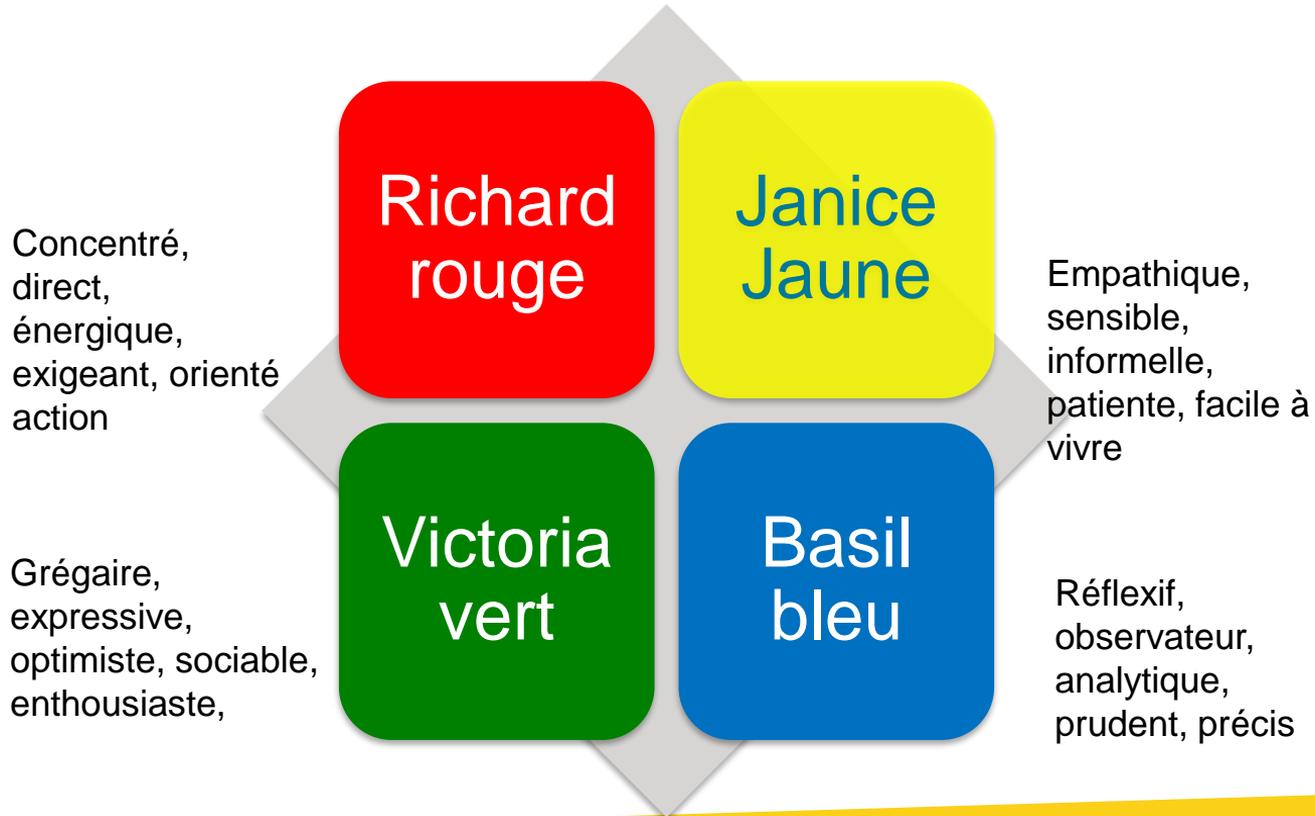
9. Remerciez les interlocuteurs, au plus tôt, par e-mail

10. Donnez des recommandations dès que possible : *Les meilleurs réseauteurs croient en la philosophie « qui donne reçoit » et en la théorie du boomerang.*

11. Relancez les contacts au moment opportun, pour parler projet et collaboration

12. Partagez régulièrement de l'information avec vos interlocuteurs

# Styles de networkers



# Capital social à un niveau sociétal

