

Trop bavarde.

Le pouvoir du réseautage

Sarah Khallad

Je me souviens de la remise de mon bulletin de sixième année comme si c'était hier. Nous habitons en face de l'école élémentaire, de l'autre côté de la rue. Je me suis arrêtée pour le regarder avant de le montrer à mes parents. J'étais une assez bonne élève et, alors que je jetais calmement un coup d'œil en comptant le nombre de fois où le mot « excellent » était indiqué, deux mots m'ont sauté aux yeux. Trop. Bavarde. J'avais le cœur serré. Je savais que j'aurais des problèmes. De gros problèmes.

Comme on dit : « Si j'avais su alors ce que je sais maintenant! » Peut-être que si j'avais connu la définition du mot *réseautage* et tout le pouvoir et les connaissances qui peuvent émerger de cette activité, j'aurais peut-être évité d'être réprimandée. La définition de *réseautage* est assez simple : il s'agit de tisser des liens ou de développer ses relations (plus particulièrement pour obtenir du soutien professionnel ou des avantages d'affaires). On peut également lui trouver une définition plus complexe, comme celle de Dave Clarke de NRG Networks : « En affaires, le réseautage efficace est le fait de réunir des personnes qui partagent des vues communes et qui, en nouant et en multipliant les relations, deviennent elles-mêmes des véhicules publicitaires les unes pour les autres. »

Pendant mes études secondaires, la tendance s'est maintenue, sauf qu'au lieu d'indiquer que j'avais été trop bavarde, sur mon bulletin, on me gardait en retenue. Je ne savais pas alors que ma personnalité extravertie deviendrait un ingrédient essentiel à mon succès comme entrepreneure. Quand on m'a approchée pour écrire cet article, je voulais me concentrer sur ce qui était à l'origine de mon succès en affaires. Encore et encore, j'arrivais toujours à la conclusion qu'il ne s'agissait pas de compétences tangibles. Ce n'était pas le financement ou la couverture de presse (bien que cela ait été utile), mais la générosité des gens et la volonté de partager les trésors de la sagesse.

J'ai démarré mon entreprise pendant ma quatrième année à l'Alberta College of Art and Design, alors que je me spécialisais en photographie, mais que mon expérience en affaires était nulle. J'ai dû, ainsi, faire du réseautage, chercher des gens qui pourraient m'aider et me guider, me tenir par la main, mais surtout me donner le coup de pied qu'il fallait pour me stimuler à développer mon plein potentiel.

La FCJE m'a fourni du financement de démarrage et un mentor, ce qui a été une première étape fantastique et tout à fait nécessaire dans mon cas. De plus, mon mentor m'a permis d'accéder à son réseau de professionnels et d'amis, qui ont manifesté autant d'enthousiasme que lui. Comme je ne savais pas comment rédiger un plan d'affaires, j'ai trouvé une agence dont les conseillers ont bien voulu me guider pendant le processus. Je ne savais pas que je devais garder mes reçus et mes relevés bancaires. J'ai fini par trouver un comptable qui a accepté de me donner des cours. Sans connaissances d'affaires et sans formation, il est clair que j'ignorais beaucoup de choses. Je savais que j'avais besoin d'aide et je n'ai jamais craint de sortir de ma zone de confort, de rencontrer des gens et de poser des questions.

Alors. Quel est mon conseil? N'hésitez pas à être trop bavard(e). Allez-y, parlez. Parlez à tout le monde. Aux amis et aux amis des amis. Demeurez vous-même : vous ne savez pas quand une faiblesse pourra se transformer en une force. Dans mon cas, j'excelle dans le réseautage!

**Sarah Khallad est un entrepreneur de la FCJE, propriétaire de she was stunning.
www.shewasstunning.com**