



Guide.

**Comment se constituer un réseau
de qualité quand on est étudiant
en école de commerce ?**

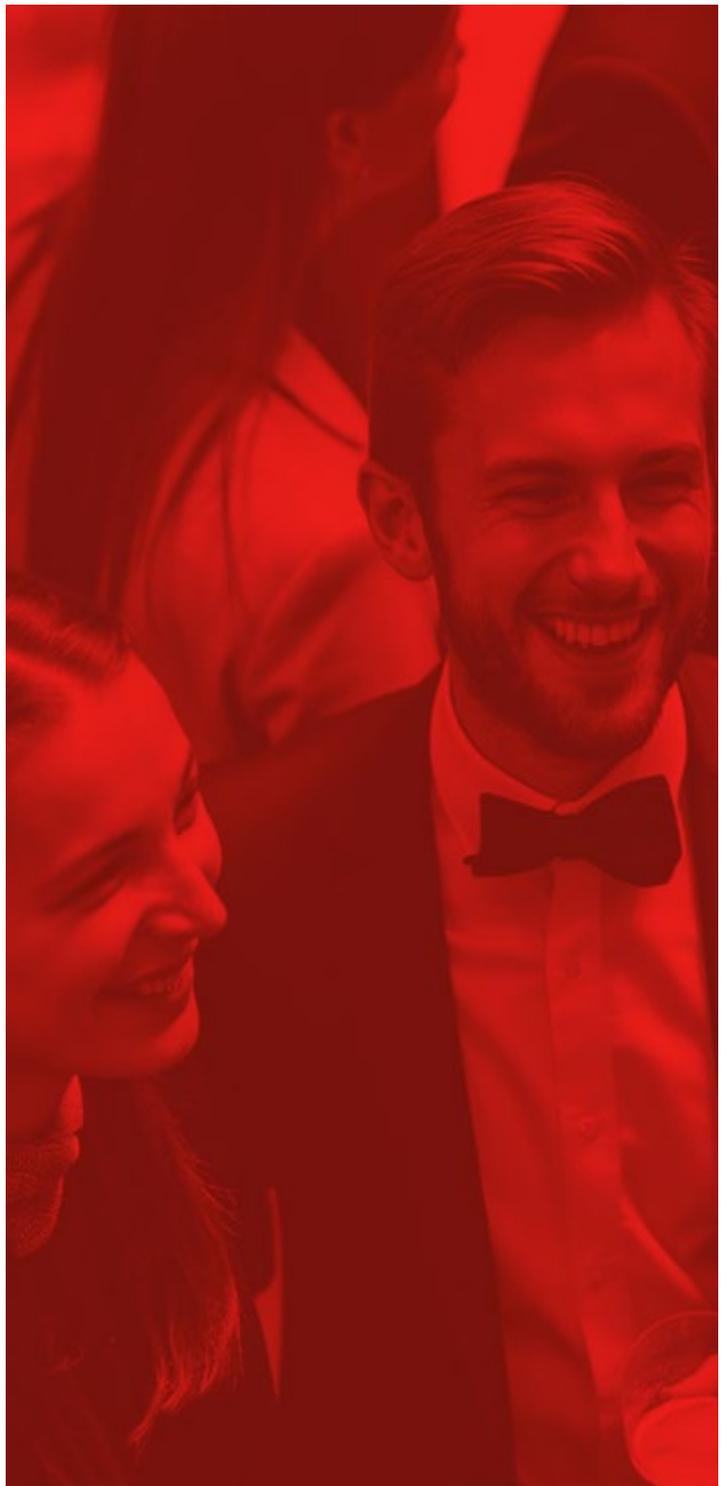
Le réseautage est une compétence cruciale pour les étudiants en école de commerce. Cela peut constituer des opportunités professionnelles mais aussi personnelles. À mesure que vous établissez des liens avec d'autres personnes, vous ouvrez la voie à de nouvelles perspectives, à des collaborations avec des mentors et à des opportunités d'emploi. Dans ce guide rédigé par l'association des Alumni de l'EM Normandie, nous allons tenter de vous donner les clés pour maximiser ces opportunités et construire un réseau solide en école de commerce, et après.



COMPRENDRE L'IMPORTANCE DU RÉSEAU

Le réseautage ne doit pas être une option pour les étudiants en école de commerce. C'est un moyen stratégique de bâtir des relations professionnelles et de décupler les opportunités de carrière. Un réseau de qualité est d'une importance capitale, c'est d'ailleurs l'un des arguments valorisés par les écoles de commerce. On rejoint la Business School pour une formation de qualité, mais aussi pour un réseau unique, auquel on accède pour la vie. L'association des diplômés de l'EM Normandie compte notamment 26 000 membres. De quoi faire des rencontres pertinentes pour booster sa carrière. En comprenant l'importance cruciale de se créer un réseau, les étudiants seront motivés à investir du temps et à fournir des efforts pour bâtir leur propre cercle.

Pour y parvenir, il est nécessaire de clarifier les objectifs professionnels à court et à long terme. Que recherchez-vous dans un réseau ? Un emploi spécifique, des conseils de carrière ou simplement des opportunités d'échanges ? Une compréhension claire de vos objectifs vous guidera dans le choix des événements et des personnes à inclure dans votre réseau. Les écoles de commerce offrent une myriade d'opportunités de réseautage. En rejoignant une grande école comme l'EM Normandie Business School, une institution historique qui dispose de 7 campus en France et à l'international (Caen, Le Havre, Paris, Dubaï, Boston, Oxford et Dublin), vous pourrez : assister à des conférences, des ateliers et des événements organisés par l'École ou par son Association Alumni.



Certaines écoles, et c'est le cas de l'EM Normandie avec son association Alumni, disposent de clubs. L'occasion parfaite pour les étudiants de réaliser des rencontres dans le secteur d'activité de leur choix : luxe, supply chain, développement durable, marketing, etc. De nombreux événements sont organisés régulièrement par ces clubs, ce qui permet de rencontrer des diplômés en lien avec le projet professionnel choisi. C'est véritablement le meilleur moyen de faire grandir ses projets ou de les concrétiser.

Laura Bidaut, diplômée 2020 de l'EM Normandie, est actuellement Doctorante en Sciences de gestion à l'Université de Montpellier sur des sujets d'entrepreneuriat. Elle a intégré l'école à Caen en post-bac et a réalisé un Master 2 « Start-up et Développement numérique ». Selon elle, la constitution d'un réseau de qualité est un point essentiel pour plusieurs raisons : « soit parce que vous serez amené à déménager dans une ville où vous ne connaissez personne, soit dans le cadre d'une démarche de recherche d'un emploi ».



Elle estime qu'il ne faut « pas hésiter à prendre contact avec d'autres étudiants et diplômés de son école, soit grâce au site des alumni qui propose notamment l'annuaire détaillé des diplômés, soit directement sur LinkedIn ». Pour Laura, se créer un réseau permet de tisser de nouveaux liens, de rencontrer des personnes inattendues et se créer des opportunités. Elle assure que « le réseau a toujours été utile pour moi, que ce soit le réseau de l'EM Normandie ou mon réseau personnel. À chaque fois que j'ai cherché un emploi, des personnes de l'école, insoupçonnées, sont venues m'écrire sur LinkedIn pour m'aider, m'orienter etc. ».

Elle a créé le club de Dijon. Laura est donc l'ambassadrice de l'Association Alumni EM Normandie dans cette belle ville de France. Elle raconte avoir « organisé mon premier afterwork cet hiver. Et j'ai pu rencontrer un alumni qui travaille dans un pôle de compétitivité que je rencontre à nouveau bientôt afin de l'interviewer pour ma thèse. Comme quoi, sans avoir créé le club je ne l'aurais, sûrement, jamais vu ! ».

Comme Laura nous l'a expliqué, un bon levier pour développer son réseau réside aussi dans la participation à des événements pour élargir ses connaissances au-delà des limites de l'école. Vous devez être acteur de la constitution de votre propre réseau. Identifiez les bons événements et les bonnes personnes notamment via le site web de l'Association alumni de votre école qui recense les événements organisés et qui héberge l'annuaire de la communauté. Vous pouvez aussi prendre contact avec des professionnels sur LinkedIn, un réseau social dédié au monde du travail. En effet, LinkedIn est un autre outil puissant pour élargir votre réseau.

Créez un profil complet, mettez en avant vos compétences et expériences, et connectez-vous avec des professionnels de l'industrie qui vous intéressent. Participez à des groupes en lien avec le secteur d'activité de votre choix et partagez du contenu intéressant. N'ignorez pas non plus d'autres plateformes qui pourraient vous offrir des opportunités de connexions plus informelles.

Vos premiers clients sont les membres de votre réseau

Nous avons échangé avec trois diplômés de l'EM Normandie pour qu'ils nous partagent leur point de vue sur ce sujet. Nous avons notamment rencontré Frédérique Cintrat, diplômée de l'EM Normandie en 1987. Dans cette entrevue, elle revient sur son parcours au sein de l'école. Elle nous explique comment elle a réussi à se constituer un réseau. Et comment celui-ci lui a permis d'aller plus vite pour rechercher une information, un client, un prestataire, du soutien, le partage d'un engagement, un emploi, une mobilité et bien sûr le plaisir de l'échange.

Frédérique nous raconte son parcours : « j'ai exercé diverses responsabilités commerciales et marketing dans l'univers des organismes de Crédit, de l'assurance et de l'assistance. En 2013, j'ai été élue femme de l'année dans l'assurance par les internautes et femme commerciale de l'année par un jury de professionnels de l'assurance. En 2014, c'est le magazine Action commerciale qui m'a identifiée dans les 100 managers commerciaux d'influence de France.

2014

PUBLICATION D'UN PREMIER LIVRE



« Comment l'ambition vient aux filles ? »

ÉDITIONS EYROLLES

Une expérience professionnelle riche que Frédérique attribue également à la qualité de son réseau professionnel. Comme elle nous l'explique, « un réseau se construit dans la durée et surtout s'entretient. Ce n'est en effet pas lorsque l'on en a besoin qu'il faut s'y intéresser. Construire un réseau, c'est tisser des liens professionnels, c'est savoir qui fait quoi et qui a besoin de quoi, qui connaît qui, qui a besoin de qui, et enfin qui a besoin de quoi ».

Selon Frédérique, « la performance d'un réseau ne se mesure pas tant à la qualité mais à la proximité du lien et au type d'échanges que vous avez avec chacun ». Elle estime que « reprendre contact avec quelqu'un à qui vous ne vous êtes pas intéressé depuis des années juste au moment où vous avez besoin de lui alors que vous avez été silencieux quand lui avait besoin d'un coup de main par exemple, n'est pas forcément la meilleure chose à faire ».

Si vous vous lancez dans l'entrepreneuriat, ayez à l'esprit que les premiers clients sont souvent les membres de votre réseau qui vont vous mettre le pied à l'étrier, et souvent, comme ce fût le cas pour Frédérique, ce sont vos anciens concurrents qui finalement constituent vos plus forts alliés. Alors, comment s'y prendre ? La première chose à faire, c'est de s'intéresser aux autres, à ce qu'ils font, à qui ils sont. Une règle d'or et de bon sens : « si vous êtes quelqu'un avec qui il est agréable de travailler, il sera aisé de se constituer et de fidéliser votre réseau ».

Votre temps est limité et vous ne pouvez pas entretenir des liens forts avec tout le monde, mais les réseaux sociaux et en particulier LinkedIn, vous permettent de suivre l'actualité de votre entourage, de proposer un café de temps en temps si les deux interlocuteurs y trouvent un intérêt, d'envoyer un petit mot d'attention. Rester en contact avec ses camarades en école de commerce est par exemple un bon début. Frédérique assure qu'il faut par exemple rester en lien avec les personnes de sa promo.

LE RÉSEAU PERMET UNE RECONNAISSANCE DES COMPÉTENCES

Nous avons également échangé avec Quentin Bedu, diplômé du programme grande école de l'EM Normandie en 2021. Il est aujourd'hui Consultant senior dans les équipes Deloitte Conseil. Il travaille sur des problématiques stratégiques de choix d'outils, de définition de solutions pour optimiser les opérations en transformant les processus, l'organisation, les systèmes d'information. Pour lui, la constitution d'un réseau de qualité est un élément important pour plusieurs raisons.

Quentin estime que « le réseau permet d'abord une reconnaissance de ses compétences au sein d'un cercle, proche lors de ses premières expériences puis plus large avec le temps, et l'évolution de carrière en changeant d'entreprise, de niveau hiérarchique et de responsabilité. La reconnaissance participe à la mise en lumière de son profil pour les professionnels d'un secteur, d'une entreprise ou d'une industrie. C'est primordial car au-delà de posséder un grand nombre de contacts, il faut être connu pour ses qualités ».

Pour constituer son réseau, Quentin assure qu'il n'a jamais regretté d'appeler quelqu'un ou de poser une question. L'important est d'agir dans le travail comme dans la vie avec des valeurs de respect, de bienveillance et de probité fortes. Le réseau est utile en permanence pour se tenir informé de l'actualité, connaître les tendances de marchés, les postes à pourvoir ou découvrir de nouvelles solutions technologiques ou créatives. L'ensemble de ces informations permettent de se construire un avis sur des métiers, des domaines d'activité, de détecter des opportunités de carrière ou de faire des rencontres.

La vaste toile des liens entre les personnes crée un réseau d'informations unique et propre à chacun, ce qui permet de s'enrichir intellectuellement et de réaliser des choix éclairés pour s'épanouir et évoluer. La meilleure manière d'aborder le sujet est de considérer que tous les moments sont inconsciemment des événements qui permettent d'étoffer son réseau. Le simple fait d'être en cours donne l'opportunité de rencontrer des personnes et de créer des liens. De plus, l'Association Alumni organise régulièrement des événements tels que des conférences, des ateliers, des séminaires ou des événements de networking qui sont autant d'occasions de rencontrer des professionnels et d'étendre son réseau.





Pour conclure, la construction d'un réseau en école de commerce est un investissement précieux pour votre avenir professionnel. En suivant ces étapes, vous pourrez développer des relations significatives qui vont influencer positivement votre carrière. Le réseautage n'est pas une activité ponctuelle, mais un processus continu. Avec une approche stratégique, vous serez en mesure de construire un réseau de qualité qui vous accompagnera tout au long de votre parcours professionnel.

Domitille Mesnard, la Déléguée Générale de l'Association Alumni de l'EM Normandie, rejoint Frédérique : "Il ne faut pas attendre d'avoir besoin de son réseau pour commencer à le constituer car il sera trop tard. De nombreuses opportunités sont proposées aux étudiants et diplômés pour les aider à entrer en contact les uns avec les autres tout au long de l'année, et j'encourage toujours les plus jeunes à participer aux événements organisés pour la communauté car il s'agit de merveilleuses occasions de rencontrer des professionnels dans un cadre informel et bienveillant." En effet, il est toujours plus simple d'aborder quelqu'un autour d'un verre que de décrocher son téléphone pour prospecter. Le mentoring, proposé par certaines écoles et/ou associations Alumni représente de formidables opportunités de se rapprocher d'un professionnel et de bénéficier de son expérience.



alumni.emnormandie.com