

LE POUVOIR DU **RÉSEAUTAGE** **BIENVEILLANT**

L'ART DE BIEN S'ENTOURER POUR RÉUSSIR DANS SON BUSINESS



MOHAMADOU DEME

Mohamadou Deme

Le Pouvoir du réseautage bienveillant

L'Art de bien s'entourer pour réussir dans son business

© Mohamadou Deme, 2022

ISBN numérique : 979-10-405-1895-2

Librinova”

www.librinova.com

Le Code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l’auteur ou de ses ayants cause, est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

À mes enfants Coumba, Mamoudou et Binta,

*À toutes celles et ceux qui révèlent les potentiels humains même ceux qui
s'ignorent à ce jour,*

*Aux bâtisseurs d'un monde meilleur, interconnecté, plus juste et plus durable
pour tous.*

Préface de Biba Pédrón

Introduction de Arnaud Mestre

Préface

« *Si vous aidez suffisamment de personnes à obtenir ce qu'elles veulent, vous obtiendrez ce que vous voulez.* » Zig Ziglar

Le *networking* (réseautage en français), ce n'est pas juste serrer des mains et échanger des cartes de visite.

Comme disent les Américains pour qui le *networking* est un art de vivre, « *networking is not selling* ». C'est-à-dire que faire du *networking*, ce n'est pas vendre. Il est indispensable de comprendre son fonctionnement si l'on souhaite développer correctement son réseau dans le cadre de l'entrepreneuriat pour trouver des clients ou dans le cadre du salariat pour trouver un job.

Aux États-Unis, on entend souvent des gens dire : « *networking is not working* », autrement dit le *networking* ne fonctionne pas. Mais ceux qui le disent sont justement ceux qui ne savent pas le mettre en pratique et qui tentent de vendre à chacune de leurs rencontres.

Le *networking*, c'est l'étape avant la vente. C'est la rencontre et l'échange avec les autres. C'est développer sa visibilité, se faire connaître et apprendre à connaître les autres. C'est partager des informations. C'est être une ressource pour les autres, tout en développant des contacts professionnels ou sociaux.

Le *networking*, c'est créer des relations sur le long terme. Ce qui suppose d'avoir un système efficace pour rester en contact avec son réseau et continuer d'être au service des autres.

Le *networking*, c'est être à l'écoute des autres et de leurs besoins, et non pas les contacter juste lorsque l'on a besoin d'eux.

J'ai rencontré Mohamadou Deme il y a plusieurs années, justement grâce au *networking*. Une amie commune nous a mis en relation, voyant les synergies que nous avions dans nos business et pensant que notre collaboration ne pouvait que nous permettre d'avancer et aussi d'aider encore plus de personnes vu nos missions respectives.

Au fil des années, cette collaboration est devenue une amitié et c'est avec honneur et fierté que j'ai accepté de faire la préface de ce livre : afin de poursuivre notre mission et d'aider encore plus d'entrepreneurs à intégrer efficacement le *networking* à leur plan marketing pour attirer plus de clients et booster leur business.

Dans ce livre, Mohamadou vous montre comment maîtriser l'art du networking, en développant des relations et partenariats sur le long terme pour attirer uniquement vos clients idéaux.

En suivant ses étapes, non seulement le networking n'aura plus aucun secret pour vous, mais vous aurez une approche infallible pour développer votre business plus rapidement grâce à votre réseau.

Biba Pédrón, Business & Mindset Expert, Auteure, Bestseller, International Speaker,

(aka *The Connection Queen*), pratique et enseigne le networking depuis 20 ans aux États-Unis.

Auteure de 7 livres dont :

Stop Pitching & Start Networking ! : Proven, effective networking strategies (that really work !) to boost your business - 2015

M.D.R La Formule Gagnante Pour Réussir Sa vie - La chance n'existe pas elle se crée - 2021

(Motivation + Détermination = Réalisation de tous vos rêves, même les plus fous).

Introduction

J'ai le plaisir de faire l'introduction de ce livre pour vous parler de relations humaines et surtout du sens de l'amitié indéfectible entre deux personnes.

Mohamadou Deme et moi nous connaissons depuis 2005, du temps où j'étais son manager direct et ancien Directeur Qualité d'un grand groupe international dans le secteur automobile.

En 2006 à presque un an déjà que j'occupe ce poste de nouveau Directeur Qualité où j'œuvre à faire ma place, à convaincre et m'entourer des piliers indispensables, Mohamadou me fait part de sa frustration de ne pas être dans le premier train de piliers de ma nouvelle organisation. Face à sa détermination, je lui propose un challenge.

Il accepte la prise de risque du « principe d'exposition majeure en public », relève un à un les défis.

Quand on lui dit « je serai le sponsor inconditionnel de tous tes potentiels », Mohamadou fait ses preuves et donne le meilleur de lui-même. Il n'a jamais été décevant.

Quelle est sa particularité ? Un cocktail de volontarisme, de respect, de soif d'apprendre, d'humilité, de goût prononcé pour l'analyse et le partage... Bref, c'eut été fort dommage voire coupable de ne pas lui offrir les opportunités de démontrer toutes ses capacités !

Mohamadou a été facile et agréable à manager : chaque réflexion, chaque apprentissage, chaque voyage est utilement absorbé. Les résultats ne tardent pas ; ses expositions majeures sont réussies, son évolution est remarquée, durablement, et surtout indépendamment de la présence de son chef. Avec lui, mériter ses galons a un sens.

Pour Mohamadou, le Relationnel passe par l'Intelligence Emotionnelle. Ne pas faire semblant, s'engager totalement. Il apprend et met en œuvre les champs favorables (Convivialité / Bienveillance / Professionnalisme) et devient un pilier indispensable du déploiement de stratégie. Il a une discrète puissance de travail ,

devient un évident haut potentiel à ne pas perdre.

Il a développé des réseaux relationnels au services de synergies, mais pas seulement. Il sait créer des relations stables autour de valeurs, bien au-delà des obligations professionnelles.

Il met sa personnalité et ses potentiels au service de l'intérêt collectif, même quand il prend des coups. Parfois deux genoux à terre, il se relève toujours, sans rancœur, se concentrant sur de nouveaux objectifs positifs.

Alors oui, Mohamadou est devenu mon Ami !

Nos cultures et nos origines sont différentes. Nos styles de vie différent, notre estime de soi diffère. Et alors ? Nos différences sont des atouts et nous nous complétons à bien des égards !

Ce qui fait la différence ? Mohamadou croit en l'Autre. Il porte en lui les valeurs dont ce monde a plus que jamais besoin.

Son parcours est certainement inspirant, un avenir sûrement marquant pour l'histoire de beaucoup d'entre nous.

Mohamadou mon Ami, longue vie à toi.

Arnaud Mestre
Fondateur, Président DIGNI-T