



# Cartographier son réseau et organiser ses contacts

## (septembre 2024)

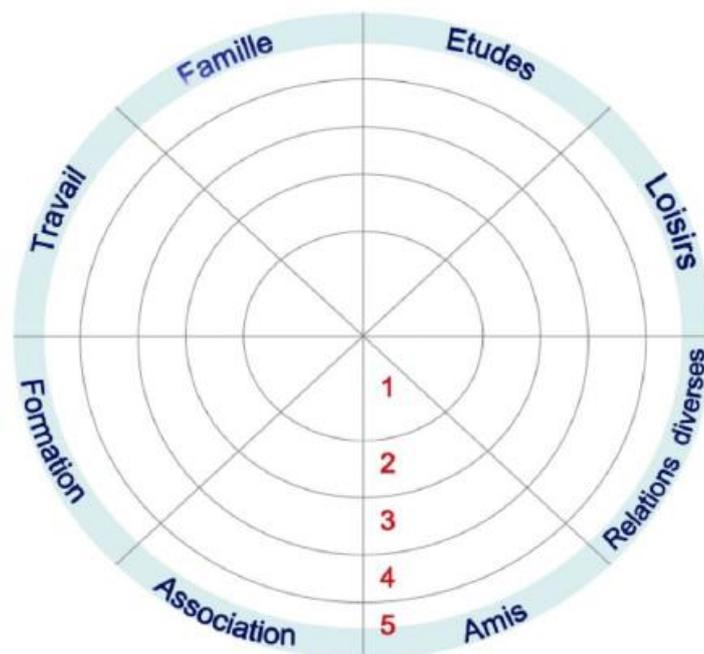
Avant de solliciter son réseau personnel ou professionnel dans sa démarche de recherche de partenaires privés, il est important de prendre le temps d'**identifier quels sont les contacts réseaux dont vous disposez**. Identifier l'ensemble de ses contacts, c'est réaliser la cartographie de son réseau.

Pour cela, rien de plus simple, commençons par le conseil d'administration :

- Demandez à chaque membre de classer ses contacts selon la matrice ci-dessous. Il n'est pas nécessaire de réduire ce classement à la liste des entreprises que vous ciblez. Bien au contraire, il s'agit d'élargir le plus possible afin d'avoir une vue globale de votre réseau. Le plus simple est d'abord de parcourir votre carnet d'adresses personnel.
- Recensez toutes les personnes de confiance, famille, amis, à qui vous pourrez faire part de votre projet.

Faites ensuite une sélection similaire dans la liste de vos contacts professionnels, confrères, anciens et actuels, clients, fournisseurs, mais aussi concurrents, conseillers, membres des clubs et d'associations dont vous faites partie, etc.

Faites enfin un inventaire des personnes utiles à votre projet, que vous ne connaissez pas personnellement, mais que vous pourrez éventuellement joindre par l'intermédiaire de vos propres contacts.



Maintenant que vous avez identifié vos contacts, il faut les organiser.

Le critère le plus simple est le niveau de relation que vous entretenez avec chacun, c'est-à-dire le degré de proximité que vous avez avec la personne.

Voici une proposition d'échelle pour faciliter votre classement :

- **Niveau 1** : contacts proches (amis et membres de familles directes par exemple) ;
- **Niveau 2** : contacts réguliers (amis, fournisseurs importants, partenaires publics par exemple) ;
- **Niveau 3** : contacts occasionnels (amis d'amis, membres de club, connaissances...) ;
- **Niveau 4** : contacts perdus de vue (anciennes relations professionnelles, anciens partenaires, anciens collègues...) ;
- **Niveau 5** : contact de vos contacts.

Une fois ce travail réalisé, mettez-le en commun afin d'en faire la synthèse et de voir les recoupements.

Au-delà d'une simple liste, cet outil peut aussi vous permettre de mettre en place un véritable plan d'actions par contact. Vous pouvez en effet transformer la matrice ci-dessus en un tableau et ajouter une colonne dans laquelle vous indiquerez les actions à faire pour chaque contact : mail, invitation à déjeuner, vœux... (*téléchargez notre outil Excel sur le site*).

Afin de déterminer le meilleur plan d'actions possible, croisez le niveau de relation de vos contacts avec votre liste d'entreprises ciblées.

Ainsi, si vous avez un contact de niveau 4 « Perdus de vue » dans une entreprise ciblée, votre action consistera d'abord à reprendre contact avec lui avant de le solliciter pour votre projet.

> *Pour aller plus loin :*

- [Impliquer son réseau personnel, professionnel](#)
- [Mapping des réseaux utiles](#)
- [Plan d'action par contact](#)
- [Guide pratique – Partenariat et mécénat](#)

*ORAVEO pour le Crédit Mutuel*