

# Club e-business RMS Network

*Le club des technologies et de la communication*



## Conférence n°25

---

## Le business networking en ligne

R E I M S  
MANAGEMENT SCHOOL

entrée

M B A  
REIMS MANAGEMENT SCHOOL

 rms-network

# 25 ème conférence du club

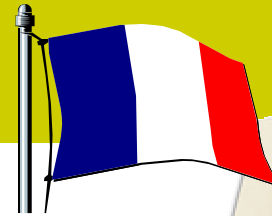
1. 20 novembre 2001 : Constitution et lancement du club e-business
2. 15 janvier 2002 : Ingénierie pédagogique liée aux nouvelles technologies
3. 5 mars 2002 : Les métiers du e-business
4. 9 avril 2002 : Les définitions du e-business
5. 18 juin 2002 : La gestion de projet
6. 17 septembre 2002 : Le secteur financier et Internet
7. 17 décembre 2002 : Les collectivités locales et Internet
8. 5 mars 2003 : Les débouchés professionnels dans les nouvelles technologies
9. 18 mars 2003 : Visite du Data Center de British Telecom Fluxus
10. 17 juin 2003 : SMS, GPRS, UMTS, WiFi : où en est le m-business ?
11. 8 juillet 2003 : Le CRM dans le secteur automobile
12. 7 octobre 2003 : Le métier de consultant
13. 15 octobre 2003 – Conférence G9+ : SI et Management
14. 16 décembre 2003 : Le e-CRM
15. 8 mars 2004 : Les métiers dans les TIC en 2004
16. 16 mars 2004 : Les facteurs clés de succès du knowledge Management
17. 7 avril 2004 : TIC et vacations
18. 15 juin 2004 : La dématérialisation des contenus
19. 13 octobre 2004 – conférence G9+ : Internet, la nouvelle donne
20. 7 décembre 2004 : le e-recrutement
21. 7 mars 2005 : Les métiers dans les TIC en 2005
22. 15 mars 2005 : les RH face aux nouvelles technologies
23. 8 juin : la stratégie numérique de NRJ
24. 22 juin 2005 : la e-publicité
25. **5 juillet 2005 : le business networking**



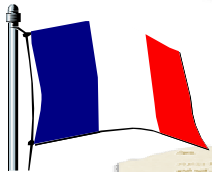
# Revue de presse



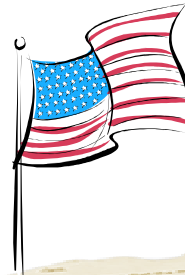
“Pay Attention to Your Alumni  
Connection When Networking”  
(Liz Ryan, *Nine to Five*)



Les rencontres Open BC  
“Riches en nouvelles  
connaissances”  
(Frédéric Casagrande,  
*Brainware*)

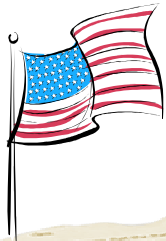


« 6nergies.net, un réseau  
d'affaires sur internet dédié au  
monde francophone »  
(Guid'Emploi 2005)



“Skeptics take another look  
at social sites”

**The New York Times**



“Networking without the  
wine and cheese”

**The Washington Post**



Britain's Movers and Shakers  
Embrace Electronic Handshake

**THE TIMES**

# Ordre du jour

- **Typologie des réseaux, du "social" au "business" networking**  
Nicolas Bermond, fondateur de [www.PME-multimedia.com](http://www.PME-multimedia.com)
- **La gestion du capital relationnel**  
Alain Lefebvre, fondateur de [www.6nergies.net](http://www.6nergies.net)
- **Le networking contre-nature pour les latins ?**  
Alex de Carvalho, fondateur [www.SocialObject.com](http://www.SocialObject.com)
- **La plate-forme européenne Open Business Club**  
Yann Mauchamp, Country Manager [www.openBC.com](http://www.openBC.com)
- **Les Soirées networking et événements proposés aux membres**  
Christophe Langlois, Londres [www.clanglois.blogs.com](http://www.clanglois.blogs.com)
- **Organisation et animation**  
Thibaud Caillet, fondateur groupe RMS-network [www.Linkedin.com](http://www.Linkedin.com)




# Théorie, typologie des réseaux, utilisation

---

Nicolas Bermond fondateur de l'agence  
Internet [www.pme-multimedia.com](http://www.pme-multimedia.com)

Consultant en Social Networking

 **rms-network**

# Social Networking = Networking Social

## → Préambule et idées reçues

- Ce n'est pas un phénomène de mode, c'est un outil
- On ne peut plus rester isolé
- Construire son réseau demande du temps et de l'investissement
- Il faut avoir un objectif
- Un réseau est efficace à partir d'une certaine taille
- Pari pour l'avenir
- Ne pas avoir peur de partager ses projets et contacts
- Se faire violence dans la démarche d'invitation

## « It's a small world !!! »

- La base : le concept des 6 degrés de séparation
- Il n'y a pas plus de six degrés de séparation entre vous et n'importe qui d'autre dans le monde (Stanley Milgram 1967) cf schéma cartographie
- Vérification : Chaque individu ajoute 43 de ses relations pour créer un réseau. Au 6ème degrés de séparation, on est à  $43^6$ , c'est à dire 6.321.363.049 individus. Théorie confirmée récemment avec un mailing
  
- Définition général et cartographie du Social Networking
- Les sites de Social Networking sont dans la lignée des logiciels sociaux (mail, Messagerie Instantanée...) l'avantage est de pouvoir se lier à d'autres personnes d'affinité, de centre d'intérêt commun en suivant un chemin de connaissance humaine.

# Profil renseigné + démarche d'invitation

- Le fonctionnement des sites de Social Networking
- Fonctionnalités requises: un système de mise en relation des utilisateurs par degré de séparation, un moteur de recherche, système de contrôle des données personnelles, cartographie (pour l'avenir)
- On crée son profil (photo, informations perso, pro, passe-temps, etc.) et on invite ces amis ou collègues à rejoindre son double virtuel ainsi créé par e-mail. Cf copie d'écran profil [openbc](#) et [linked in](#)
- Comme dans le principe des chaînes, chaque ami ou relation professionnel qui accepte l'invitation, grossit votre réseau de relation. On intègre aussi les amis d'amis, collègue de collègue...Le réseau crée est exponentiel on compte en moyenne au bout de 3 mois d'utilisation 500 et 1500 dans son réseau proche et moins proche.

# Typologie et utilité des sites de Social Networking

→ Les typologies de site de Networking social selon Christopher Allen

■ Professionnel : Linked in, Viaduc, Open BC, 6nergies Cf copie d'écran

■ Rencontres : Netinthecity

■ Amis : Friendster, Friendset, Planetmoi Cf copie d'écran

■ Centres d'intérêt : Tribe, Uneinvitation.com Cf copie d'écran

→ Utilité et utilisation des sites de Business Networking

■ Les projets: Proposer, valider, monter une équipe... Cf démo on line

■ Gestion et optimisation de son réseau

■ Recherche d'emploi (job hunting) et offre d'emploi

■ Prospection : Commerciale, recherche de partenaire

# Typologie et utilité des sites de Social Networking

- Vous pouvez me contacter

**Nicolas BERMOND**

PME Multimédia SARL

RCS 480 449 172 00018

27 rue des Montiboefus

75020 PARIS

Tel fixe : 01 40 31 52 03

Portable : 06 63 59 75 11

[contact@pme-multimedia.com](mailto:contact@pme-multimedia.com)

[www.pme-multimedia.com](http://www.pme-multimedia.com)

**Professional Profile** <https://www.linkedin.com/e/fps/2248241/>




# La gestion du capital relationnel

---

Alain Lefebvre

Fondateur, 6NERGIES

 rms-network



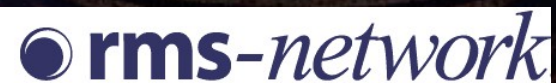
# Le networking contre-nature pour les latins ?

---

Alex de Carvalho

Fondateur

[www.SocialObject.com](http://www.SocialObject.com)

 rms-network

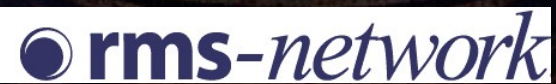


# La plate-forme européenne Open BC

---

**Yann Mauchamp**

**Country Manager, Open Business Club France**



# Du virtuel au réel : Les évènements proposés aux membres

---



Christophe Langlois

Business Development Manager, TFP

# Networking: “clichés” & most debated topics

## ■ Most debated topics

- ✓ English vs local language
- ✓ Good networker vs bad networker
- ✓ Volume / Quantity vs quality
- ✓ Online vs real meetings

## ■ Some cliches

- ✓ “I have no network”
- ✓ “I don't want to display / share my contacts“
- ✓ “It takes all your free time“
- ✓ “People you meet are always interested“
- ✓ “You get spammed“

# Virtual vs “Brick & Mortar”

## ■ **Meetings:** highly important

- ✓ You tend to remember people you meet, you recommend them, you keep in touch
- ✓ Part of networks' BM: it brings value for your members

## ■ **(Online) networking:** THE perfect complement

- ✓ Revolutionized the way you contact people
- ✓ Make people come together (no boundaries)
- ✓ Increase visibility

## ■ **Examples** (BM, Conferences, UK/France)

- ✓ Dauphine, Ecademy, EPWN, Open BC... LinkedIn

# Visibility: creator of opportunities

## ■ Be visible... now!

- ✓ Looking for new business partners, new clients, a new job?...
- ✓ Meet open, interesting, (exceptional !) people
- ✓ Bring value to your relationships

## ■ Member of several networks?... Some issues

- ✓ Update your profile
- ✓ Limited time to spend
- ✓ Volume vs quality
- ✓ Conclusion: does the 1<sup>st</sup> network you joined take it all?

# Conclusion: try, you won't regret!

## ■ Try, you won't regret!

- ✓ Register on free websites, browse the database of contacts and try to contact some members
- ✓ Ask for some advice
- ✓ ... And **do not forget to spread the word**: invite your friends, colleagues, ex-colleagues, fellow alumni!

## ■ Thank you!

- ✓ Any questions or comments: contact me!
- ✓ Christophe Langlois, Business Development Manager, TFP
- ✓ +44 7736 446 357 – [cm\\_langlois@yahoo.co.uk](mailto:cm_langlois@yahoo.co.uk)
- ✓ [www.clanglois.blogs.com](http://www.clanglois.blogs.com)

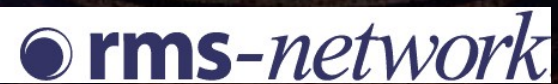


# Conclusion & Animation

---

Thibaud Caillet

Fondateur du groupe RMS Network (Linkedin)



# Les prochaines conférences du G9+

<http://www.g9plus.org>

## ■ Pratique des nouveaux moyens de paiement en ligne

- ✓ le mercredi 6 juillet 2005 à 18:30  
Club ESCP-EAP TIC et business

## ■ 10ème conférence annuelle du G9+

- ✓ Le mercredi 12 octobre 2005 à partir de 09:00

## ■ Et ...un Speed /Job dating en octobre

- ✓ Contact : [adeline.simon@rms-network.com](mailto:adeline.simon@rms-network.com)