

## **Analyse et développement des réseaux**

### **Projet «Une promotion et présence durable des femmes dans les conseils d'administration et de direction des moyennes entreprises»**

De nombreuses entreprises souhaitent diversifier leurs conseils d'administration.

En ce qui concerne la diversité des genres, de nombreuses entreprises indiquent qu'elles ont encore du mal à trouver des femmes compétentes. Il existe pourtant de nombreuses femmes compétentes, mais elles ne sont pas assez visibles et donc pas assez connues. Plus l'entreprise est petite, plus les réseaux personnels, qui sont de toute façon largement utilisés, jouent un rôle central dans le recrutement.

De leur côté, les femmes n'utilisent pas suffisamment leurs réseaux. Il n'est donc guère étonnant que les entreprises et les femmes passent souvent à côté les unes des autres.

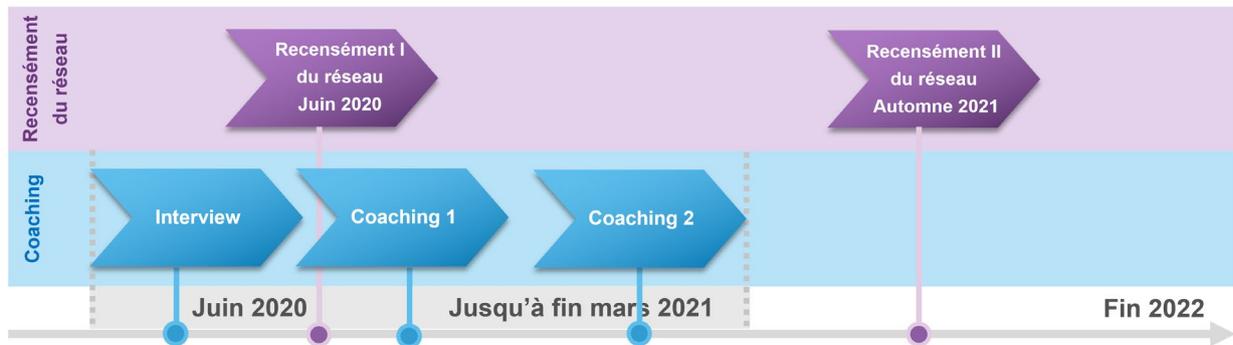
La visibilité des femmes peut être optimisée, entre autres, en développant leurs compétences d'utilisation de leur réseaux. A partir d'une représentation individuelle du réseau, de son analyse et de sa comparaison avec un réseau global, le réseau individuel est développé de manière ciblée et le réseautage est effectué de manière plus ciblée.

### **Représentation et coaching pour améliorer les compétences d'utilisation son réseau individuel**

La démarche du projet et l'offre de coaching prévoient la procédure suivante:

1. Lors d'un premier entretien, les objectifs, les motivations, les comportements et la procédure de coaching de réseau sont discutés
2. Le réseau des femmes est recensé au moyen d'un questionnaire en ligne. La taille du réseau et les acteurs impliqués (= "nœuds") sont relevés, et des informations sur l'intensité des relations (= le long des "arêtes").
3. Le réseau relevé est représenté graphiquement à l'aide de Gephi et analysé dans le cadre d'un premier coaching (coaching 1), ce qui permet de déduire des mesures d'optimisation.
4. Lors du deuxième coaching (coaching 2), environ 4 à 6 mois plus tard, les expériences et activités intermédiaires sont discutées et de nouvelles activités sont définies.
5. Un deuxième relevé du réseau est effectué après environ 6 à 9 mois.

6) Les deux réseaux (enquête I et enquête II) sont comparés et évalués en termes de changement et de possibilités de développement ultérieur.



### Mesures pour augmenter la compétence d' utilisation du réseau

En particulier, trois activités ont permis d'améliorer les compétences:

- Le Marketing de soi: il s'agit de répondre aux questions suivantes : qu'est-ce qui me rend spécial en tant que membre potentiel du conseil d'administration, quelles sont mes compétences uniques et pourquoi une entreprise ou une organisation devrait précisément m'engager ou me choisir?  
La communication de la marque en tant qu'élément du marketing de soi devrait clarifier la question de l'image à atteindre et de la histoire (brand story) qui s'y cache, mais aussi comment cette image peut être transmise à l'extérieur. L'objectif est de clarifier l'identité de la "marque du moi" et de sa communication.
- La visibilité : le marketing de soi va fortement de pair avec la visibilité. Cela implique entre autres que le profil LinkedIn soit orienté vers l'objectif d'une activité au sein d'un conseil d'administration. Il ne suffit pas d'être trouvé (d'avoir un profil) ou d'être "réseauté" (pour exprimer un comportement passif et l'acceptation de propositions de contact sans concept). Pour utiliser LinkedIn (ou d'autres plates-formes professionnelles), il faut concevoir son propre profil de manière professionnelle et l'entretenir activement. Il faut définir les thèmes qui doivent être occupés et exploités et les remplir avec du contenu.
- La stratégie de réseautage: en matière de réseautage, il ne s'agit pas de connaître le plus grand nombre de personnes possible, mais il devrait s'agir des "bonnes" personnes qui exercent une influence sur les processus de recrutement ou qui prennent la décision d'embauchement. Il faut sortir délibérément de sa propre "zone de confort" du cercle existant. Le hasard permet également de nouer de nouveaux contacts. C'est un truisme de dire qu'un hasard se prépare mieux là où se rencontrent les personnes importantes pour les nominations.

*Le Bureau fédéral de l'égalité entre femmes et hommes soutient le projet au moyen des aides financières prévues par la loi sur l'égalité.*