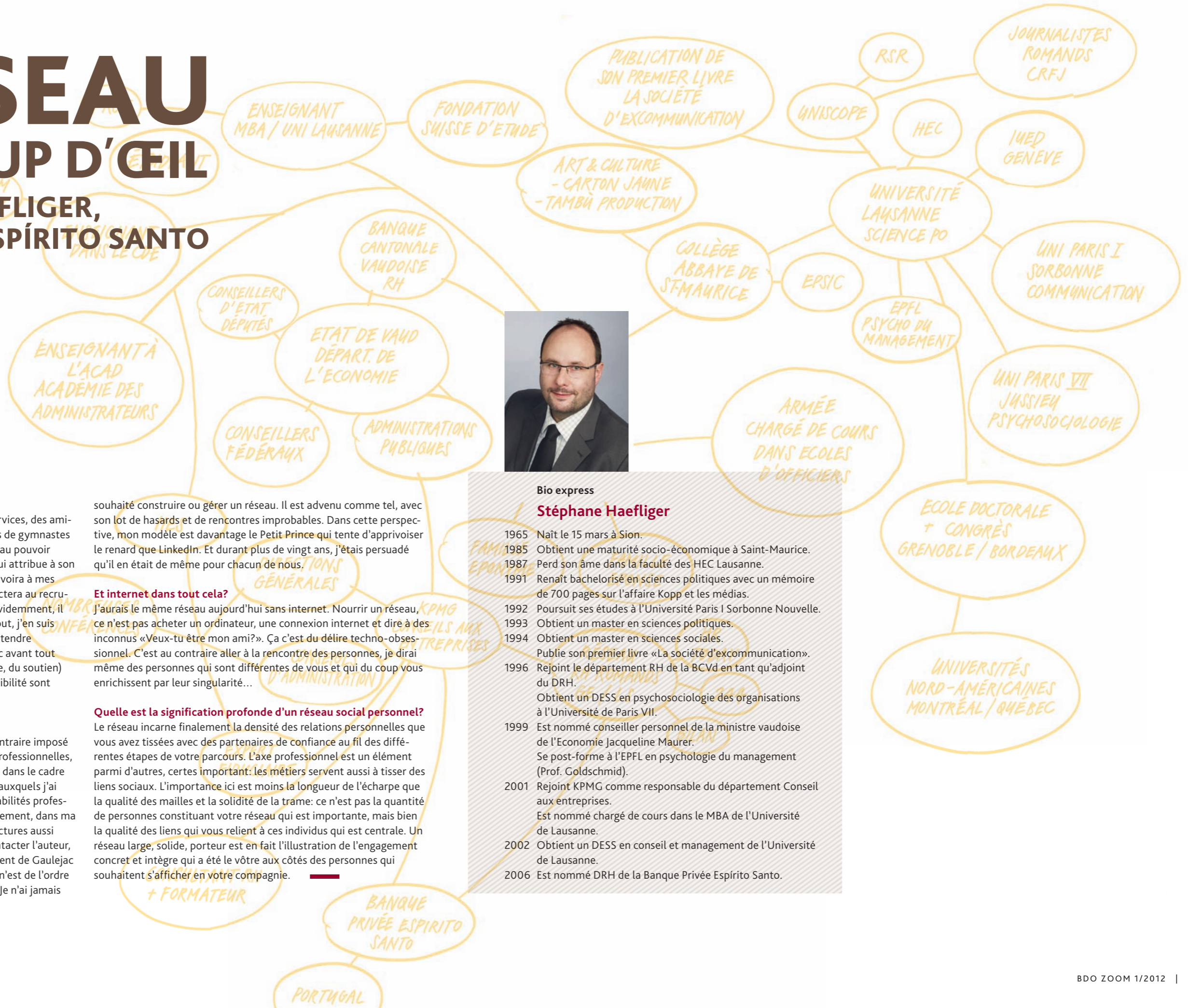


LE RÉSEAU EN UN COUP D'ŒIL

DE STÉPHANE HAEFLIGER, BANQUE PRIVÉE ESPÍRITO SANTO



Bio express

Stéphane Haefliger

- 1965 Naît le 15 mars à Sion.
- 1985 Obtient une maturité socio-économique à Saint-Maurice. Perd son âme dans la faculté des HEC Lausanne.
- 1987 Renaît bachelorisé en sciences politiques avec un mémoire de 700 pages sur l'affaire Kopp et les médias.
- 1991 Poursuit ses études à l'Université Paris I Sorbonne Nouvelle.
- 1992 Obtient un master en sciences politiques.
- 1993 Publie son premier livre «La société d'excommunication».
- 1994 Rejoint le département RH de la BCvD en tant qu'adjoint du DRH. Obtient un DESS en psychosociologie des organisations à l'Université de Paris VII.
- 1996 Est nommé conseiller personnel de la ministre vaudoise de l'Economie Jacqueline Maurer. Se post-forme à l'EPFL en psychologie du management (Prof. Goldschmid).
- 2001 Rejoint KPMG comme responsable du département Conseil aux entreprises. Est nommé chargé de cours dans le MBA de l'Université de Lausanne.
- 2002 Obtient un DESS en conseil et management de l'Université de Lausanne.
- 2006 Est nommé DRH de la Banque Privée Espirito Santo.

PROPOS RECUEILLIS PAR JACQUES BLANC

Croyez-vous au pouvoir magique des réseaux?
Stéphane Haefliger: Le principal piège des clubs de services, des amicales, des fanfares, des équipes de foot, des assemblées de gymnastes ou toutes autres institutions collectives, c'est de croire au pouvoir magique du réseau. Il est en effet une croyance naïve qui attribue à son carnet d'adresses des vertus étonnantes: le réseau pourvoira à mes déboires, me redonnera le job que j'ai perdu, me connectera au recruteur clé, me fera rencontrer la personne décisive, etc. Evidemment, il n'en est rien. Faire vivre et animer un réseau, c'est surtout, j'en suis convaincu, lui consacrer gratuitement du temps sans attendre forcément «un retour sur investissement». Il s'agit donc avant tout et en premier lieu de donner (des informations, de l'aide, du soutien) avant de demander. La gratuité, la générosité, la disponibilité sont donc les trois premiers mots clés d'un réseau vivant.

Comment s'est construit votre propre réseau?
 Personne ne l'a construit, surtout pas moi. Il s'est au contraire imposé à moi et s'est déployé seul au gré de mes expériences professionnelles, des différentes rencontres qui y ont présidé, que ce soit dans le cadre de mes enseignements universitaires, dans les congrès auxquels j'ai participé ou dans le contexte de mes prises de responsabilités professionnelles, dans mes déplacements géographiques également, dans ma volonté permanente de formation continue, par mes lectures aussi (lorsqu'un livre vous plaît, rien ne vous empêche de contacter l'auteur, c'est ce qui m'est arrivé avec Pierre Bourdieu, avec Vincent de Gaulejac et avec tant d'autres). Dans cette vie qui se déplie, rien n'est de l'ordre de la gestion, du pilotage, de la conduite, du reporting. Je n'ai jamais

souhaité construire ou gérer un réseau. Il est advenu comme tel, avec son lot de hasards et de rencontres improbables. Dans cette perspective, mon modèle est davantage le Petit Prince qui tente d'apprivoiser le renard que LinkedIn. Et durant plus de vingt ans, j'étais persuadé qu'il en était de même pour chacun de nous.

Et internet dans tout cela?
 J'aurais le même réseau aujourd'hui sans internet. Nourrir un réseau, ce n'est pas acheter un ordinateur, une connexion internet et dire à des inconnus «Veux-tu être mon ami?». Ça c'est du délire techno-obsessionnel. C'est au contraire aller à la rencontre des personnes, je dirai même des personnes qui sont différentes de vous et qui du coup vous enrichissent par leur singularité...

Quelle est la signification profonde d'un réseau social personnel?
 Le réseau incarne finalement la densité des relations personnelles que vous avez tissées avec des partenaires de confiance au fil des différentes étapes de votre parcours. L'axe professionnel est un élément parmi d'autres, certes important: les métiers servent aussi à tisser des liens sociaux. L'importance ici est moins la longueur de l'écharpe que la qualité des mailles et la solidité de la trame: ce n'est pas la quantité de personnes constituant votre réseau qui est importante, mais bien la qualité des liens qui vous relient à ces individus qui est centrale. Un réseau large, solide, porteur est en fait l'illustration de l'engagement concret et intègre qui a été le vôtre aux côtés des personnes qui souhaitent s'afficher en votre compagnie.