



Du blog au Kiwi :

Pour les timides, l'heure de la revanche a sonné... grâce aux multiples machines à café virtuelles ! C'est en tapotant sur le site de mise en relation professionnelle LinkedIn, que Dominique*, 40 ans, directeur commercial a rencontré près de vingt collègues sans pousser une seule porte. *« J'ai simplement saisi le nom de ma SSII, et je suis tombé sur des ingénieurs d'études, des directeurs internationaux que je n'aurais peut-être jamais fréquentés. »* C'est justement pour aider les anciens et les nouveaux salariés à entrer en contact qu'une cinquantaine d'entreprises comme Accenture se sont abonnées à l'offre Premium Groupe de Xing (ex-OpenBC).

Plus classique pour réseauter, mais tout aussi efficace : participer à un forum sur l'intranet de l'entreprise. *« Il suffit de créer un thème de discussion sur un produit, une question technique pour que vos collègues du monde entier discutent avec vous »,* explique Mathieu, ingénieur avant-vente dans un grand groupe international d'automatisme industriel. Il existe aussi les logiciels de messagerie instantanée comme Sametime, utilisé par 15 millions de salariés dans le monde. *« A force d'échanger avec une ingénieure suédoise, nous sommes devenus amis. Aujourd'hui, même si elle a changé d'entre-*



les outils du réseautage virtuel

prise, nous nous téléphonons, se félicite Mathieu. Je développe aussi un réseau d'experts au siège aux Etats-Unis, qui me donnent des informations techniques pour mieux répondre à nos clients. »

Objectif : afficher son expertise

Les blogs vont révolutionner tous ces réseaux virtuels. Microsoft, Sun Microsystems ou encore Capgemini ont déjà créé des blogs de salariés*. Même les PME s'y mettent. A l'instar de groupe Reflect, 22 salariés tous blogueurs, de la secrétaire à l'informaticien. « *Dans une entreprise comme la nôtre qui fabrique des sites Web, il fallait sortir les bonnes idées des boîtes mails et des couloirs, justifie le patron Manuel Diaz. C'est aussi une façon d'éviter le manque de communication entre un bureau à Paris et un autre à Limoges.* » Et des réseaux d'affinités insoupçonnées sont nés. « *Quand j'ai blogué sur la Formule 1, raconte Manuel Diaz, un développeur a posté des commentaires et nous avons plus de facilités à échanger depuis.* » D'où l'idée de créer, Bluekiwi, un système de blog amélioré aujourd'hui utilisé par de grandes entreprises (Ortronics, Danone, La Poste ou Dassault Systèmes) qui veulent formaliser leur réseau interne. Les Kiwis permettent de résoudre un problème en

le soumettant à 7 membres du réseau ou de partager un coup de gueule. Ainsi, quand Christine, assistante chez Dassault Systèmes à Rennes, « kiwite » un billet d'humeur pour expliquer que son équipe est à bout de souffle, elle reçoit un message d'encouragement d'Arnaud Poujardieu, le directeur de l'entreprise. « *Cela m'a permis de dégoupiller les sifflets de la Cocotte-Minute* », explique-t-il. Le Kiwi, un bon moyen d'afficher son expertise dans l'entreprise. Quand Carole, une ingénieure application, a réussi l'implantation d'un nouveau produit chez le client, elle le proclame sur son Kiwi. Et les commerciaux savent qu'ils peuvent l'appeler pour des détails techniques. Enfin, dernière nouveauté en date dans le réseautage interne : la cooptation via le site jobmeeters.fr et sa nouvelle offre « entreprises ». « *En 2007, nous aurons trois clients : un cabinet de chasse, un cabinet d'audit, un institutionnel, révèle un des associés, Patrice Malaurie. Le principe est simple : en échange d'une prime de 2000 à 3500 euros, un salarié recommande un candidat.* » Ou comment se faire un maximum d'« mis en interne... ». S. C.

* Lire à ce sujet *Blogueur d'entreprise*, de François Nonnenmacher (éditions d'Organisation, 2006, 21 euros).

Une journée au cœur du réseau « essuie-glace »



18/10/2006 08:27

Le directeur de Dassault Systèmes France, **Arnaud Poujardieu**, « kiwite » un appel aux secours : « *Je cherche un retour d'expériences sur le métier de l'essuie-glace.* » Luc, embauché il y a trois mois en Belgique, a besoin de tuyaux pour vendre un nouveau logiciel de conception à un fournisseur d'essuie-glaces. Résultat : huit réponses en moins d'une journée... et un réseau d'experts à portée de souris.



18/10/2006 08:51

Réponse de **Christophe**, ingénieur support à Bordeaux. Il ne connaît pas Luc mais il lui suggère un site Internet – et l'invite à l'appeler, si besoin. Quelques minutes plus tard, Alain, commercial grands comptes à Saint-Cloud, écrit qu'il a équipé l'un de ses plus gros clients avec le même logiciel. Il connaît deux ingénieurs spécialistes du dossier. (Résultat : quatre experts de plus dans les contacts de Luc).



18/10/2006 15:16

C'est un chef de produit au Canada, **Martin**, qui propose ses services : il connaît bien le logiciel Cava et se dit prêt à renseigner l'intéressé. Une bonne façon pour le Canadien de démontrer son expertise et de se faire repérer par le manager.



18/10/2006 17:36

Un commercial belge expérimenté, **Hervé**, propose à Luc de l'accompagner chez son client : il connaît bien les têtes pensantes avec qui il a déjà eu rendez-vous il y a quelques semaines. La boucle est bouclée : Arnaud Poujardieu envoie un message de remerciement à tous les membres de ce réseau « essuie-glace ».