

Quels systèmes de valeurs pour quels réseaux ?

Chaque entité - individu ou organisation humaine - doit gérer ses relations avec son environnement. Cette relation est toujours basée sur les rapports de force et structuré par les différents enjeux (financiers, pouvoir, personnel, égo), simplement par ce que ceux-ci sont inhérents à la nature humaine. Nous ne vivons pas au pays de Bisounours. Il existe alors deux approches possibles : celle du don au sens large qui rend possible l'échange intéressé, par ses vertus pacificatrices, plutôt que celle construite sur le seul intérêt, forme violente de l'affrontement des désirs.

La stratégie est l'art de maîtriser de manière dynamique dans le temps ces rapports de force, par la construction d'une solide différenciation qui vous permet de peser sur l'environnement au lieu de subir celui-ci. Préférez-vous peser sur l'environnement par l'approche du don ou par celle du seul l'intérêt, en contradiction avec la formule "c'est en donnant que l'on reçoit" ?

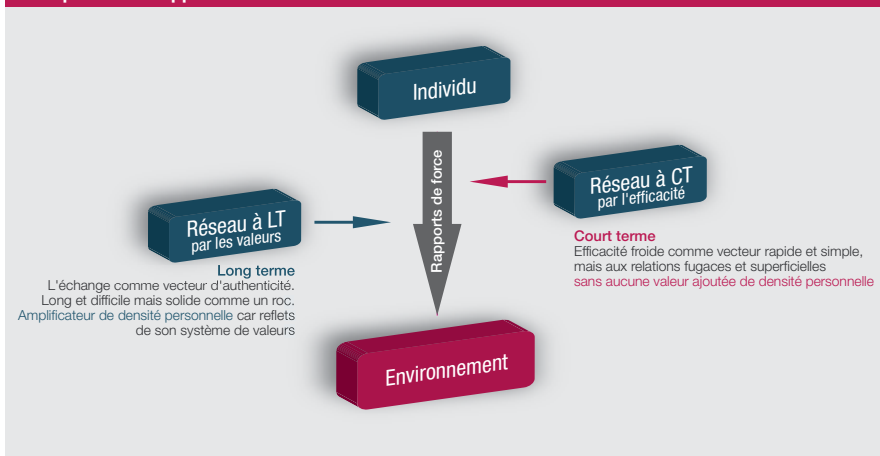
Réseau : outil stratégique comme levier de maîtrise des rapports de force. Le réseau, ou plutôt les multiples réseaux que l'on construit au cours de son parcours, ont pour finalité de s'émanciper le plus possible de ces rapports de force. Le réseau va-t-il permettre de prendre à court terme ou de donner à court terme pour recevoir à moyen terme. L'approche du don est elle authentique ou calculatrice ?

2 approches de réseau

La première, la plus rare : l'architecte d'échanges à long terme, expression des valeurs fait de l'échange un vecteur d'authenticité. Ce chemin est long et difficile mais ensuite solide comme un Roc. Le parcours pour bâtir votre réseau est un amplificateur de densité personnelle reflétant votre système de valeurs,

La seconde la plus majoritairement répandue : l'efficacité opportuniste à court terme, enfant des rapports de force est celle de l'efficacité froide comme vecteur rapide et simple pour parvenir à obtenir un intérêt strictement

Comparatif des approches réseau



personnel. Ce qui caractérise cette manière de faire c'est que celle-ci n'apporte aucune valeur ajoutée de densité personnelle, parce que non porteuse de valeurs, mais symbolise plutôt un ensemble de contre valeurs.

Réseau et visions du monde

Mondialisation financière anglo-saxonne et totale liberté des rapports de force. Les lobbies financiers anglo-saxons ont pollué la planète en asservissant la mondialisation, par le développement de réseaux qui ont phagocytés les lieux de pouvoirs faisant de l'intérêt poussé jusqu'à l'extrême cupidité, la seule finalité et qui a conduit à la crise majeure que nous vivons. Les secteurs financiers ont pris une part beaucoup trop importante dans le PIB de chaque nation occidentale, en passant par trop du réel au virtuel.

Economie de marché humaniste industrielle entrepreneuriale européenne et émergence du contre pouvoir des valeurs. C'est aux jeunes générations, à porter avec force et conviction, pour le futur 3 finalités : économiques européennes, l'humanisme, l'innovation et l'exportation. Plus des réseaux d'hommes se bâtiront sur des valeurs humanistes, plus l'innovation et l'exportation pourront s'exprimer sur des finalités qui auront du sens et être facteurs d'une croissance qualitative.

Nous avons tous le choix ! ■

Dates clés de Jean-Bernard Kervoern

- 1986/91 : Direction Crédit Thomson Grand-Public
- 1992/98 : Direction Crédit France Export Groupe Bidermann (YSL, Kenzo, Daniel Hechter, Arrow)
- 1998/05 : DAF/DRH Groupe industriel agroalimentaire familial et breton
- Depuis 2005 : Création et gestion d'un cabinet conseil ENTHEOS PATRIMOINE en stratégie, cession d'entreprise et gestion patrimoniale pour dirigeants de PMI.



Posez vos questions réseaux à Jean-Bernard Kervoern

Intervenant en stratégie d'entreprise DIAG/AGE/EFI à l'IFAG Angers et Caen - www.entheos-patrimoine.com
Contact : jbkervoern@yahoo.fr