

Les réseaux relationnels, nature, vices et vertus

Par Alain Hirsch (Ads 90), Amaury Arnould (Ads 07), Michel Jadot (Ads 70)

Il nous a paru bon, en introduction à ce numéro, de définir ce que nous entendions par réseau relationnel et comment nous le situons dans le paysage sociétal. Le réseau est en effet, de nos jours, une dimension de la « cité ».

Cet article est collectif. Il ne prétend pas être complet et n'a aucune prétention scientifique, il ne fait que refléter les opinions que les auteurs se sont forgées au fil de leurs expériences.

Qu'est ce qu'un réseau relationnel ?

Un réseau relationnel est une réalité immatérielle. C'est un ensemble de relations qui lie des personnes partageant un objectif commun et un dénominateur commun fort: un système de valeurs, des intérêts, des goûts, un passé, des « qualités » ou un projet communs. Le germe du réseau peut appartenir au passé, au futur ou au présent. Toutefois, la dimension « future » nous semble incontournable car, sans elle, on ne peut parler de projet, ni d'objectif pour le réseau, or, ces éléments, même s'ils sont parfois ténus, nous semblent devoir être présents pour que le réseau existe. L'attraction pour un réseau donné, si elle est liée à un intérêt conjoncturel, peut forcer ou faiblir au fil du temps.



Amaury Arnould (Ads 07)

Quoi qu'il en soit, le réseau établit entre ces personnes un préjugé favorable et un climat de confiance, ainsi qu'un lien particulier qui les amène à se comporter les unes vis-à-vis des autres d'une manière spécifique.

Un réseau relationnel, pourquoi ?

Entretenir un réseau relationnel participe de la nécessité pour l'homme à se structurer socialement. Les motivations directes peuvent cependant être différentes d'un individu à l'autre, d'une culture à l'autre. Certains développent leurs contacts via divers réseaux par pur intérêt professionnel ou commercial. D'autres entendent mettre l'accent sur la relation personnelle désintéressée. Sans doute cette question est-elle révélatrice de l'essence même de la nature humaine, des valeurs que l'on entend promouvoir dans les contacts que l'on entretient avec les autres.

Divers types de réseaux

Certains réseaux sont basés sur une communauté de valeurs ou de vision sur le monde

En idéalisant à peine, on pourrait dire qu'un réseau comme celui des Ancien(ne)s de Saint-Michel est basé, à la fois, sur le passé commun (quoique les plus jeunes Ancien(ne)s soient sortis en 2008, alors que les aînés sont sortis en 1931), mais surtout sur des valeurs communes (à relativiser), une éducation commune et un regard commun sur le monde (à relativiser). Cette conscience d'appartenir à une telle communauté crée des liens forts et c'est une chose que nous (AESM) mesurons à leur réactivité, dans notre communication avec les Ancien(ne)s. Nous en avons eu la confirmation au gala du centenaire. Sans partager un passé commun, les francs-maçons sont liés par des valeurs communes et par une communauté de vision sur le monde et sur l'homme (voir interview du Professeur Klees ci-après).

Certains réseaux sont basés sur un passé commun : les Anciens combattants de 40/45 ou de la guerre de Corée. Un tel réseau est très focalisé ; le champ relationnel n'y sera pas très large et il ira en s'amenuisant au fil du temps, mais ce réseau sera sans doute efficace en matière d'entraide mutuelle, etc. Un réseau peut être basé sur un statut commun, comme la noblesse ou

sur des intérêts communs, comme les associations sportives ou culturelles ou sur un projet commun comme le Rotary et autres services clubs. Dans tous les cas, il faudra, pour que le réseau existe, que ces personnes aient envie de défendre ou de faire quelque chose ensemble.

Plus utilitariste, le réseau peut être basé sur l'appartenance professionnelle : c'est le cas des associations professionnelles dont les objectifs sont :

- Faire face à la menace interne : accès à la profession, protection contre l'incompétence. C'est le rôle des ordres professionnels qui possèdent une réglementation, un arsenal disciplinaire, etc.
- Faire face à la menace externe : défense des intérêts des membres, de la profession, etc
- Fournir des services aux membres.

Comment se structurent-ils et se matérialisent-ils ?

Les réseaux peuvent être formels, comme la plupart de ceux cités dans les exemples ci-dessus, mais ils peuvent être informels, suscités par des affinités personnelles, en fonction des choix, des intérêts et des circonstances. Ils sont alors conjoncturels et fluctuants dans le temps.

Les réseaux formels nécessitent le plus souvent une sélection, un parrainage, une sorte d'adoubement.

Par quels canaux, quels outils se constituent-ils et se maintiennent-ils ?

Il faut un canal pour constituer le réseau et un outil pour le maintenir vivace, le faire vivre. Il faut une volonté, une force pour le faire vivre ou un intérêt économique.

Aujourd'hui, de nombreux outils de communication relationnelle sont apparus : ils se nomment Facebook, Linked-In, Xing, Plaxo, Viadeo, etc. Ces outils ne créent pas de réseau en soi, mais ils aident à la recherche de personnes qui ont des intérêts communs. Il est douteux que les relations nées de cette mise en contact par ces outils soient bien solides : vous n'allez pas accueillir quelqu'un avec un préjugé favorable parce qu'il surfe sur le même outil cybernétique que vous !

Par contre, ils contribuent à maintenir et à renforcer des liens existants entre les personnes : l'outil cybernétique facilite la chose.

La revue que vous tenez en main et le site web de l'AESM, la communauté des Anciens de Saint-Michel qui va s'ouvrir sur Viadeo sont des catalyseurs de notre réseau d'Anciens et d'Anciennes de Saint-Michel.

Fonctionnement et dysfonctionnement

Il est clair que tout réseau peut développer des dysfonctionnements accidentels. Prenons un exemple au hasard : l'appartenance à un parti politique et au réseau de ceux qui en sont membres est évidemment dicté par l'adhésion à des valeurs communes et à une vision politique déterminée, ainsi qu'à la volonté de faire triompher ces valeurs et cette vision. Il n'empêche que, dans l'exercice du pouvoir, la tentation peut exister de procéder à des nominations partisans ou à favoriser telle ou telle société



Par Alain Hirsch (Ads 90)

« amie » dans l'attribution de certains marchés publics.

C'est humain. Mais si le réseau est sain, le passe-droit ou le favoritisme ainsi accordés doivent être vus comme des dysfonctionnements. Ils sont regrettables car ils ne peuvent participer des objectifs du réseau. C'est ainsi que Facebook peut devenir malsain quand seules certaines personnes appartenant à tel ou tel groupe se voient informées de telle offre d'emploi. Trop fermer la porte de son réseau peut être injuste car certains peuvent se voir empêcher d'y entrer.

Les réseaux relationnels nécessitent donc volonté et discernement de ses membres. Faute de contrôle, ils peuvent comme toute entreprise humaine nous entraîner dans des dérives. Par contre, bien exploités, ils sont un levier qui nous permet de mieux déployer nos talents dans la cité. Dans tous les cas, c'est le sujet qui est le moteur et le pivot de sa dynamique. Il apparaît aussi que ces réseaux sont indispensables pour évoluer dans la société actuelle.