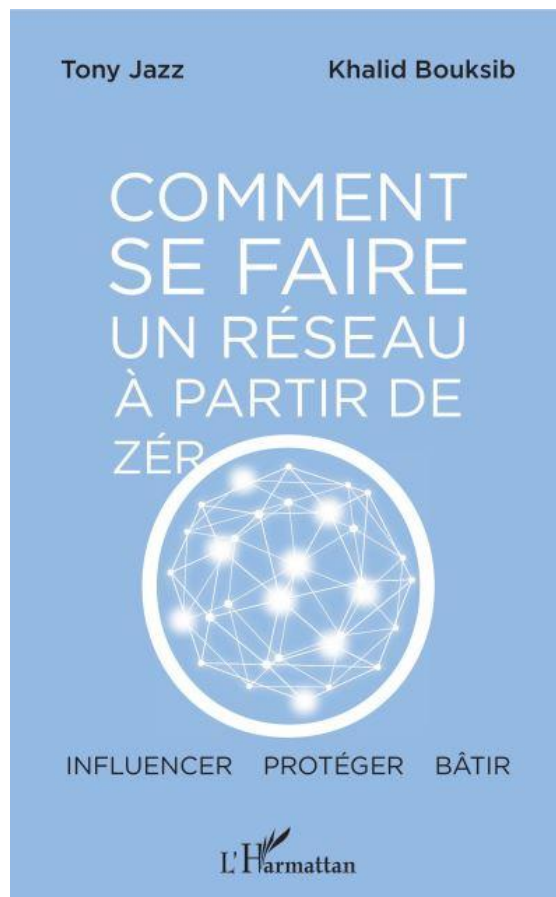


# ***Comment se faire un réseau à partir de zéro*** **co-écrit par Khalid Bouksib : un guide pour** **apprendre à gérer ses relations à tous les** **niveaux (business, diplomatique, politique, ...)**

Il n'est pas toujours facile de se lancer en politique, d'entreprendre, de développer son entreprise ou bien tout simplement de se faire de nouveaux amis quand on ne connaît personne.

C'était déjà vrai avant... et cela l'est encore plus dans le contexte actuel, alors qu'il faut générer de la croissance dans ce monde "post-covid" alors que la crise économique est d'une ampleur inédite. Rester isolé, sans appuis, est un véritable frein au développement et même à la survie des organisations.

**"Comment se faire un réseau à partir de zéro"** est donc un outil indispensable pour toutes les personnes, institutions ou entreprises qui souhaitent, de façon maîtrisée, développer leur influence, communiquer efficacement et collecter de l'information.



À travers leur histoire, Tony Jazz et [Khalid Bouksib](#) livrent les clefs indispensables à la création et au développement d'un réseau. Accessible à tous, pédagogique et inspirant, ce livre permet ainsi de passer à la vitesse supérieure, grâce à des conseils concrets qui ont été testés et éprouvés.

Il rappelle aussi l'importance de bien s'entourer pour réussir. Tout simplement parce que, comme le souligne Tim Allen dans sa biographie : "*Les hommes se plaisent à penser qu'ils peuvent se débrouiller seuls, mais l'homme, le vrai, sait que rien ne vaut le soutien et les encouragements d'une bonne équipe.*"

## **Une méthode actuellement enseignée à l'Académie marocaine des études diplomatiques, rattachée au Ministère des Affaires étrangères**

La méthode présentée dans ce livre est étudiée par les futurs diplomates marocains. Khalid Bouksib l'utilise pour leur apprendre, dans la partie lobbying, à se former un réseau.

Cependant, la portée de cette approche ne se limite pas au seul domaine diplomatique. Elle peut être utilisée pour développer, gérer et consolider des relations dans tous les domaines (entreprise, politique, etc).

Sa force est aussi d'être facile à comprendre, grâce à une analogie avec une variante du billard, le Snooker. De plus, elle axée sur du concret car elle a été expérimentée à partir du vécu des auteurs.

*Khalid confirme :*

*Lors de nos premiers pas d'entrepreneurs, nos priorités ont été les mêmes que tous les jeunes qui souhaitent se faire une place dans un business ou un secteur en particulier. Dans cette lecture de la nouvelle dimension économique et politique dans laquelle nous étions en train d'évoluer, n'ayant pas de repères, de références, de codes, de parrains ou de mentors, nous avons développé nos propres réflexes.*

Ainsi, ce livre est le fruit de 5 ans de recherches et de plus de 10 ans d'expériences "du terrain".

## **Un livre co-écrit avec Tony Jazz**

Tony Jazz né en Guadeloupe, a grandi dans le 93 en Seine Saint-Denis dans la banlieue parisienne. Il a réalisé, derrière sa table de mixage, une chanson engagée pour Barack Obama en 2008.

Ancien Président du Forum des Innovations de Bordeaux, intervenant aux fameux TEDx, invité à la conférence sur le sommet des jeunes leaders à la Maison Blanche et ou encore aux éditions MEDays qui se tiennent à Tanger.

Après ça, travaillant aux côtés d'Alain Juppé, il met en avant le potentiel des jeunes acteurs économiques.

Tony Jazz est aujourd'hui consultant en stratégie marketing.

# Sommaire

Biographie Tony Jazz - Biographie Khalid Bouksib

Avant de commencer : 15 accords - Structure des accords

- 1. Trouvez votre boule blanche : Se trouver des alliés, c'est la première étape vers la constitution du réseau.
- 2. Identifiez votre boule noire : Identifiez le parasite : il y a certains paramètres que vous ne maîtrisez pas, la jalousie, l'ego et l'envie en font partie.
- 3. Le Facteur : Il est important d'identifier ceux qui pourront porter vos messages, ou colporter vos rumeurs...
- 4. L'Opportuniste : Être dans le vent ou suivre le sens du vent ? Si vous savez où vous voulez aller, d'autres suivent les tendances.
- 5. Le Poisson Pilote : Il est important d'être entouré et d'apparaître entouré, sachez différencier vos soutiens de vos supporters.
- 6. Le Prédateur : Les règles de la jungle, bien que primaires, constituent un système sociétal. C'est bien d'avoir de l'appétit, attention à ne pas apparaître comme affamé.
- 7. L'Alibi : La meilleure des préparations ne vous mettra pas à l'abri d'une attaque. Trouver votre alibi, celui qui sautera sur une mine pour vous.
- 8. La Caution : C'est bien d'avoir confiance en soi et d'être confiant de ses capacités. Rien ne vaut une caution morale et intellectuelle reconnue.
- 9. Le Co-Pilote : L'aventure du réseau est passionnante, la solitude peut parfois être pesante. Sachez voler en escadron et trouver votre co-pilote.
- 10. Le Ice Breaker : Vous êtes très à l'aise en public ? Ne soyez pas toujours au premier plan. Trouvez celui qui brisera la glace pour vous.
- 11. Le Parrain : La fidélité est rassurante pour le réseau. Trouver votre parrain, celui qui aura envie de vous transmettre son savoir, sa méthode, son histoire.
- 12. L'Humaniste : Il faut assumer d'être un requin ou un loup dans les affaires, parce que votre survie en dépend. Cela ne doit pas vous empêcher d'avoir du cœur, et de vous entourer de personnes qui savent donner.
- 13. Le Bélier : Il faut parfois avoir le bon parrain qui vous permettra de serrer la main aux bonnes personnes. Il est important d'avoir à ses côtés, celui ou celle qui enfonce des portes pour vous.
- 14. Le Cleaner : Même dans vos meilleures performances, vous n'êtes pas à l'abri d'un loupé. La mauvaise blague, le mot de travers. Trouvez celui qui saura faire en sorte que votre réputation soit toujours clean.
- 15. Le Hitman : Même en ayant mis toutes les formes de courtoisie et diplomatie, il faudra parfois éliminer quelques parasites. Trouvez votre hitman, et débarrassez-vous des mauvaises ondes.

Applications

Remerciements

Annexes

## Extrait

"Les résultats des élections municipales de 2014 de la ville de Bordeaux étaient aussi surprenants que difficiles à prévoir. Et évidemment, pour un havrais fortement impliqué dans la campagne d'Édouard Philippe, il est plus simple d'apporter un témoignage.

Il y a un certain désamour des Français pour la chose publique, et certains ont une vision caricaturale de l'homme politique. Et les adjectifs ne manquent pas pour dresser le portrait des acteurs de la vie publique française. Ils sont vus comme opportunistes, carriéristes, vivants dans une tour d'ivoire, ne sortant que pour couper des rubans, faire de jolies photos, et à quelques mois des échéances, vont serrer des mains, embrasser des bébés et taper aux cul des vaches.

Côtoyer Édouard Philippe et dans un autre contexte que le contexte amical, a été une expérience des plus enrichissantes. Tous les Havrais connaissent Édouard Philippe. Et peuvent témoigner de son implication dans la réussite de la transformation de la ville, de son rayonnement, et de cette fierté redonnée aux habitants. Il n'est pas rare de voir un Havrais porter fièrement un t-shirt ou sweat estampillé "L.H" (Le Havre), au même titre qu'ils porteraient une autre marque de streetwear.

C'était une chose impensable dix ans avant. Le Havre était perçue comme une ville industrielle, endormie, polluée, et surtout un des derniers bastion du communisme en France. Aujourd'hui c'est une ville de départ pour les croisières, la scène culturelle ne s'est jamais aussi bien portée, le tourisme est constamment en hausse, et les habitants sont de plus en plus fiers de leur ville, maintenant représentée au plus haut niveau de l'Etat, par son ex-premier Ministre.

Souvenez-vous que l'image se construit sur la durée, et que votre réputation sera surveillée au même titre que vous veillerez à ce que rien ne vous échappe dans les mouvements et actions des différents acteurs que vous aurez identifié comme influent ou de pouvoir."

## A propos de Khalid Bouksib



Khalid Bouksib né en France, en Normandie, région choisie par ses parents après avoir quitté le Maroc.

De formation économiste de la construction, Khalid Bouksib décide en 2007 de créer sa société de formation et conseil KB Conseil.

Consultant en stratégie, en communication et en relations publiques, il accompagne les entreprises dans leurs stratégies de changement et de développement international, notamment en Afrique et plus spécifiquement au Maroc.

Il a notamment participé, en 2008-2009, à la création d'une organisation internationale : GIVE ONE PROJECT.

De double nationalité franco-marocaine, Khalid Bouksib est à la fois un dynamique entrepreneur autodidacte et un homme d'engagement. Il est notamment très impliqué dans la vie politique Havraise.

Très attaché à ses deux pays, il a tissé au fil des années, comme l'on bâtit un pont, un puissant et influent réseau économique, politique et culturel en France et à l'international. Très engagé dans la formation des jeunes déscolarisés ou sans emploi, il défend une vision responsable de l'investissement.

Khalid Bouksib veille ainsi, par exemple, à ce que les entreprises qui s'installent dans un pays contribuent au développement de sa société. Ce proche d'Edouard Philippe a par exemple mis en place le rapprochement entre les villes du Havre et de Tanger en 2014.

Aujourd'hui consultant et conférencier reconnu, il intervient régulièrement dans les médias, et son expertise est demandée dans différents domaines : la politique, la diplomatie, et les affaires d'une manière générale.

Par ailleurs, il travaille actuellement à la création d'un réseau de missions locales, à l'échelle nationale du Maroc, sur le modèle de ce qui existe en France.

Khalid Bouksib est également l'un des intervenants référents de l'Académie Marocaine Des Affaires Diplomatiques.

## **KB & Partners : accompagner et conseiller les organisations dans leur développement**



**KB & Partners**  
Strategy - Development

En tant que Consultant en stratégie, Khalid Bouksib aide les entreprises, collectivités et politiques à se développer à tous les niveaux (stratégique, international et

politique). Il accompagne notamment les structures françaises, belges et canadiennes qui veulent s'implanter ou accélérer leur croissance au Maroc et en Afrique.

Son important réseau international, solide et éprouvé, lui permet de mener des actions de lobbying et de diplomatie pour rapprocher les pays. Il milite d'ailleurs pour une meilleure utilisation de la diaspora marocaine, très bien structurée, fière et solidaire de son pays mais encore mal employée.

KB&Partners propose ainsi des services ciblés : Conseil stratégique et Business intelligence, Recrutement et assessment, Exécution et accompagnement, Formation, Relations Publiques, Stratégie des territoires, Sourcing et qualification des fournisseurs (industrie, pétrochimie et bâtiments).

## Informations Pratiques

"Comment se faire un réseau à partir de zéro" de Khalid Bouksib et Tony Jazz

- Editeur : L'harmattan
- ISBN : 234317654X
- 138 pages
- Prix : 15,50 € version broché - 11,99 € version e-book

## Pour en savoir plus

Commander le livre : <https://livre.fnac.com/a13860410/Tony-Jazz-Comment-se-faire-un-reseau-a-partir-de-zero>

Site web : <https://www.kbconseil.com/>

Facebook : <https://www.facebook.com/Bouksib-Khalid-104396887644766/>

Instagram : <https://www.instagram.com/bouksibkhalid/>

LinkedIn : <https://fr.linkedin.com/in/kbconseil>

## Contact presse

Contact presse

Khalid BOUKSIB

Email : [bouksib.khalid@gmail.com](mailto:bouksib.khalid@gmail.com)

Téléphone : +212 656 649 133