

RAYONNEMENT DU RÉSEAU

DÉVELOPPER SON RÉSEAU PROFESSIONNEL

v 1.1 - 11.09.2024

A destination des membres du Hub ISFB

isfb

www.isfb.ch

Document généré depuis la Bibliothèque ISFB le 22.11.2026 14:15 depuis 216.73.216.105. Copyright (c) ISFB, 2026

A propos de l'ISFB

Qui nous sommes

Nous sommes le pôle de développement des compétences et de carrière dans le secteur financier en Suisse romande.

Ce que nous faisons

Notre vocation est de soutenir l'essor des compétences de l'ensemble des spécialistes de la finance opérant en Suisse romande. Nous déployons une offre de services transversale à destination de nos membres et de leurs salariés dans quatre domaines d'activités:

- la formation continue
- les certifications
- le développement de carrière
- le rayonnement du réseau

Ce qui nous distingue

Profondément ancrés dans l'économie et le milieu académique de la région, nous maintenons des liens étroits tant avec nos membres institutionnels qu'avec les acteurs clés du domaine du développement des compétences. Grâce à cette connexion permanente, nous comprenons pleinement les particularités spécifiques à notre marché.

CRÉÉE EN

1987

NOTRE ASSOCIATION PROFESSIONNELLE REGROUPE PLUS DE

50

INSTITUTIONS FINANCIÈRES QUI REPRÉSENTENT COLLECTIVEMENT PRÈS DE

80%

DE L'EMPLOI SALARIÉ EN SUISSE ROMANDE

www.isfb.ch

Document généré depuis la Bibliothèque ISFB le 22.11.2026 14:15 depuis 213.73.216.105. Copyright (c) ISFB, 2026

Introduction

Le secteur bancaire suisse repose sur un équilibre subtil entre expertise technique et connexions stratégiques. Dans un environnement où la digitalisation transforme les métiers et où la compétitivité est plus forte que jamais, un réseau professionnel solide devient un atout incontournable. Que ce soit pour évoluer dans votre carrière, identifier de nouvelles opportunités ou rester à jour sur les tendances du marché, votre réseau joue un rôle déterminant.

Construire et entretenir son réseau ne se limite pas à ajouter des contacts sur LinkedIn ou à participer à des événements professionnels. C'est une démarche active qui demande une approche stratégique, de la réciprocité et une capacité à créer des relations de confiance sur le long terme.

À travers cette brochure, l'ISFB vous apporte des conseils concrets, des outils pratiques et un éclairage sur l'importance du networking dans le secteur bancaire. Nous vous guidons pour faire de votre réseau un véritable levier de développement professionnel et maximiser votre employabilité.

Dans le secteur bancaire, votre réseau est tout aussi précieux que vos compétences. Il ouvre des portes, crée des opportunités et façonne votre avenir professionnel.

Document généré depuis la Bibliothèque ISFB le 22.11.2026 14:15 depuis 216.73.216.105. Copyright (c) ISFB, 2026

Données de base



Le capital social

La théorie du capital social, développée par Pierre Bourdieu (1980) et reprise dans les recherches en management et en ressources humaines, met en avant l'idée que le réseau relationnel d'un individu constitue une ressource stratégique. Plus un professionnel est bien connecté dans son secteur, plus il bénéficie d'un accès privilégié à des informations, des opportunités et des conseils de personnes influentes. Dans le secteur bancaire, où les décisions de recrutement et d'évolution professionnelle reposent souvent sur la confiance et la réputation, développer un capital social solide est un levier puissant pour accélérer sa carrière.



Les "liens faibles"

Le sociologue Mark Granovetter (1973) a introduit la notion de "liens faibles", qui désigne les relations indirectes ou plus éloignées dans un réseau professionnel. Contrairement aux "liens forts" (amis proches, collègues directs), les liens faibles permettent d'accéder à de nouvelles opportunités, car ils connectent à des cercles différents et fournissent des informations inédites. Dans le secteur bancaire, où la mobilité et l'accès aux opportunités ne sont pas toujours visibles sur le marché ouvert, activer ces liens faibles peut être un atout majeur pour décrocher un poste ou identifier des tendances du marché.



L'adéquation personne-organisation

Développée par Benjamin Schneider (1987), la théorie de l'adéquation personne-organisation explique que la compatibilité entre un individu et la culture d'une entreprise est un facteur déterminant dans la réussite professionnelle. Le réseau joue ici un rôle clé : en interagissant avec des professionnels du secteur bancaire, un candidat peut mieux comprendre les valeurs, les attentes et l'environnement de travail des différentes institutions. Cette connaissance lui permet d'orienter ses choix et d'optimiser ses chances d'intégration et d'évolution.

Document généré depuis la Bibliothèque ISFB le 22.11.2026 14:15 depuis 216.73.216.105. Copyright (c) ISFB, 2026

Le pouvoir du réseau

Dans le secteur bancaire, un réseau professionnel bien construit est un levier puissant pour évoluer, saisir des opportunités et renforcer son employabilité. Au-delà de la simple accumulation de contacts, le networking repose sur des interactions stratégiques et durables.

Pourquoi le réseau est-il essentiel ?

Les employeurs privilégient souvent les recommandations et les candidatures issues de leur cercle de confiance. Un réseau solide permet d'accéder à des opportunités cachées, d'obtenir des conseils et de mieux comprendre les attentes du marché. Les "liens faibles", selon Mark Granovetter, sont particulièrement utiles : ils élargissent l'accès à des informations et des offres d'emploi qui ne sont pas visibles aux cercles proches.

Comment développer efficacement son réseau ?

- Participer activement aux événements professionnels : conférences, formations et rencontres sectorielles offrent des opportunités de tisser des relations authentiques.
- Optimiser son profil LinkedIn : un profil clair et actif attire les bonnes connexions et renforce votre visibilité.
- Entretenir ses relations : un réseau ne se construit pas seulement en période de recherche d'emploi. Entretenir des contacts en partageant des informations pertinentes et en offrant de l'aide crée des relations réciproques solides.
- Miser sur la diversité : ne limitez pas votre réseau aux professionnels de votre environnement immédiat. Élargir son champ de connexions permet d'avoir accès à des perspectives différentes et à de nouvelles opportunités.

Les erreurs à éviter

- Ne pas attendre d'être en recherche d'emploi pour commencer à bâtir son réseau.
- Négliger l'entretien des relations après un premier contact.
- Être trop direct et demander un service dès la première interaction.

Document généré depuis la Bibliothèque ISFB le 22.11.2026 14:15 depuis 216.73.216.105. Copyright (c) ISFB, 2026

Les solutions pour développer son réseau

Vous êtes au bon endroit

L'ISFB, association professionnelle réunissant 50 établissements bancaires, est un carrefour d'échanges pour les professionnels de la banque et de la finance. Grâce à ses formations, événements et services, l'ISFB permet de rencontrer et d'interagir avec des experts, des formateurs, des conférenciers et des professionnels en poste.

Des événements pour élargir son réseau

L'ISFB organise des rencontres dédiées aux différentes fonctions bancaires :

- **Matinées des DRH et des responsables formation** : échanges entre professionnels du secteur.
- **Rentrée des intervenants** : moment privilégié pour rencontrer les formateurs et experts du secteur.
- **Journée de mise à jour réglementaire** : une occasion de comprendre les évolutions du cadre bancaire et d'échanger avec des spécialistes.
- **Soirée ISFB** : événement annuel réunissant diplômés, alumni et responsables RH.

Le Hub ISFB : un réseau dynamique en petit comité

L'ISFB organise des rencontres et des cercles de coaching dédiés aux membres du Hub:

- **Rencontres thématiques** pour échanger sur les tendances du secteur.
- **Cercles de coaching** pour développer ses compétences et élargir ses connexions.

Un réseau actif au cœur des prestations ISFB

Les formations, la certification SAQ, le mentorat et le coaching sont autant d'occasions d'interagir avec des experts et des professionnels du secteur bancaire. En suivant une formation, vous créez des contacts et côtoyez des personnes qui, un jour, pourront peut-être vous ouvrir une opportunité professionnelle ou, inversement, devenir un talent que vous souhaiterez recruter.

Document généré depuis la Bibliothèque ISFB le 22.11.2026 14:15 depuis 216.73.216.105. Copyright (c) ISFB, 2026

Conclusion

Dans le secteur bancaire et financier, évoluer professionnellement ne repose pas uniquement sur les compétences techniques. Un réseau solide est un véritable atout stratégique, qui permet d'accéder à des opportunités cachées, de mieux comprendre les évolutions du marché et de bénéficier de conseils et de soutien tout au long de sa carrière. Plus qu'un simple carnet d'adresses, il s'agit d'un écosystème de relations construites sur la confiance et l'échange. La force des liens faibles, la compatibilité avec la culture organisationnelle et le capital social sont autant d'éléments qui influencent directement l'évolution professionnelle. Entretenir son réseau ne se limite pas à multiplier les contacts ; cela demande une démarche active, faite de participation à des événements, d'échanges réguliers et de contributions réciproques.

Lecture recommandée pour aller plus loin

Bonzon S. (2024).
L'importance du réseau social dans le développement de carrière. Publié dans ISFB Insight le 01.04.2024 et consultable via le QR-Code suivant:

Poursuivre la réflexion avec



Marie Gala
Responsable Rayonnement du Réseau

marie.gala@isfb.ch
058.414.40.44



Stéphane Bonzon
Psychologue

stephane.bonzon@isfb.ch
058.414.40.40

isfb
www.isfb.ch

Document généré depuis la Bibliothèque ISFB le 22.11.2026 14:15 depuis 216.73.216.105. Copyright (c) ISFB, 2026

Document généré depuis la Bibliothèque ISFB le 22.11.2026 14:15 depuis 216.73.216.105. Copyright (c) ISFB, 2026

isfb

Rte des Jeunes 12, 1212 Grand-Lancy | 058 414 40 40 | info@isfb.ch | www.isfb.ch | moodle.isfb.ch