Et si l’IA permettait enfin de réseauter plus efficacement ? Un livre pour transformer les rencontres professionnelles en opportunités d’affaires

Participer à un événement professionnel, échanger quelques cartes de visite, ajouter de nouveaux contacts sur LinkedIn… puis manquer de temps pour entretenir ces relations.

Pour de nombreux dirigeants et entrepreneurs, le défi n’est pas tant de rencontrer du monde que de donner une suite concrète à ces échanges.

Et si l’intelligence artificielle pouvait changer la donne, sans dénaturer ce qui fait la richesse du networking : la relation humaine ?

C’est le pari de Sandra Le Grand et Florence Moine, qui publient le 23 octobre 2026 Réseautez à l’ère de l’IA. 10 actions pour transformer vos rencontres en opportunités business. Elles développent 90% de leur business grâce au réseau et encore plus aujourd’hui dans le contexte économique complexe, le networking est vital pour développer son activité .

Préfacé par Frédéric Mazzella, l’ouvrage associe une méthode de networking en 10 actions à 25 prompts d’intelligence artificielle, projets ou agents, pour aider les professionnels à mieux préparer leurs rencontres, identifier les bons interlocuteurs et faire vivre leur réseau.



Le paradoxe du networking : multiplier les rencontres sans toujours savoir quoi en faire

Un salon professionnel, une conférence, un déjeuner d’affaires ou une soirée entre entrepreneurs peuvent ouvrir des perspectives inattendues. Encore faut-il savoir quelles personnes rencontrer, comment engager la conversation et, surtout, comment prolonger l’échange une fois l’événement terminé.

Car derrière l’apparente spontanéité du réseautage se cache un véritable travail de préparation et de suivi. Identifier les interlocuteurs pertinents, comprendre leurs activités, trouver la bonne manière de se présenter, personnaliser une prise de contact ou organiser ses relances : autant de tâches qui demandent du temps et de la méthode.

C’est précisément sur ce terrain que l’intelligence artificielle peut devenir un nouvel allié des dirigeants.

L’enjeu n’est pas de confier ses relations professionnelles à une machine, mais de lui déléguer une partie du travail préparatoire pour consacrer davantage d’attention à ce qui compte vraiment : la qualité des échanges.

Une conviction au cœur de la démarche développée par Sandra Le Grand et Florence Moine.



Avant de serrer des mains, apprendre à poser les bonnes questions à l’IA

L’une des propositions fortes de *Réseautez à l’ère de l’IA* consiste à faire de l’intelligence artificielle un outil de préparation plutôt qu’un simple assistant de rédaction.

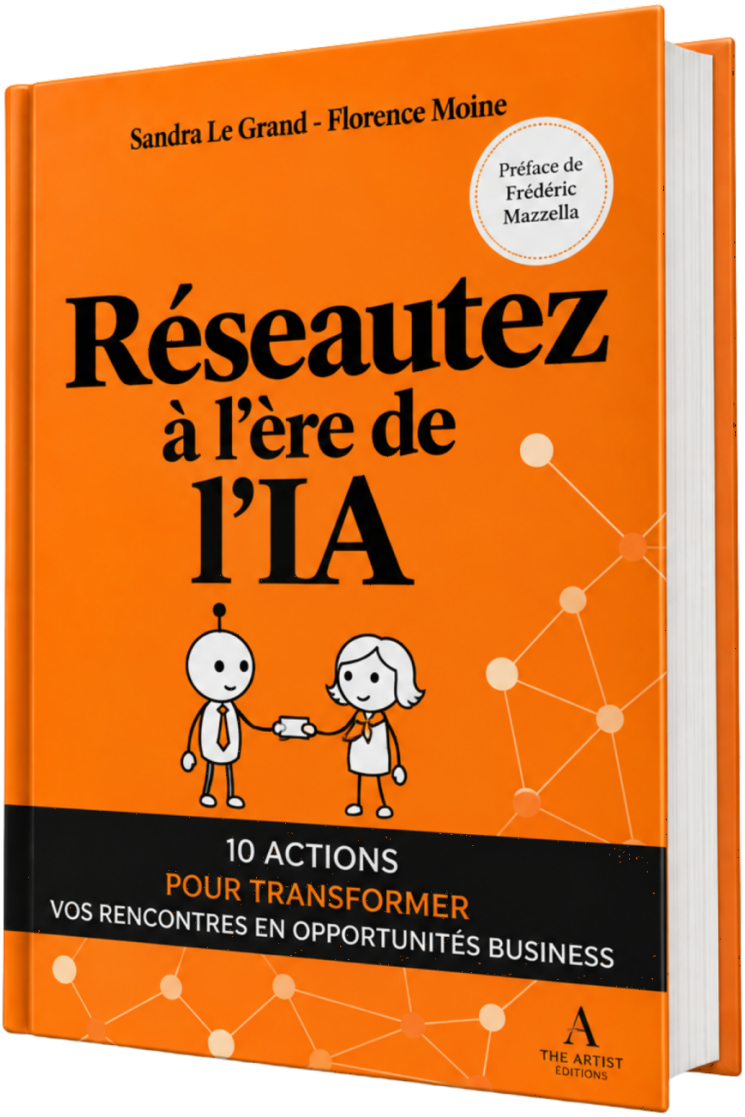
L’ouvrage explore notamment la possibilité de préparer un événement professionnel en trois minutes grâce à l’IA. Plutôt que d’arriver sans objectif précis, le dirigeant peut ainsi structurer sa démarche en amont et réfléchir aux contacts qu’il souhaite privilégier.

Cette logique s’applique à plusieurs moments du parcours relationnel :

- Cartographier son réseau pour savoir où aller, mieux comprendre les relations déjà existantes et identifier les connexions à développer ;

- Préparer un événement en définissant ses objectifs et les personnes qu’il serait pertinent de rencontrer et pourquoi ;
- Construire un pitch mémorable pour présenter son activité avec davantage de clarté et d’impact ;
- Organiser ses relances afin de ne pas laisser les échanges prometteurs sans lendemain ;
- Faire de LinkedIn une routine du matin pour inscrire l’entretien de son réseau dans son quotidien ;
- Mesurer ce que son réseau rapporte pour mieux apprécier la contribution du networking au développement de son activité.

L’intelligence artificielle n’est donc pas présentée comme une fin en soi, mais comme un moyen de rendre le networking plus méthodique, plus accessible et potentiellement moins chronophage.



10 actions pour remettre l'humain au centre du networking augmenté

L'originalité de la démarche tient à l'association de deux univers encore souvent abordés séparément : les techniques de networking et les usages opérationnels de l'IA générative.

Sandra Le Grand et Florence Moine ont structuré leur approche autour 10 actions : préparer, cibler, oser aller vers les bonnes personnes, échanger et écouter, suivre et transformer.

Cette progression rappelle une évidence parfois oubliée dans les discours sur l’automatisation : une relation professionnelle ne se résume pas à une prise de contact.

L’IA peut contribuer à mieux organiser la démarche, mais elle ne remplace ni l’audace d’aborder un interlocuteur, ni l’écoute nécessaire pour comprendre ses besoins, ni la confiance qui se construit au fil des échanges.

La méthode a été maintes fois pratiquée par les autrices et c’est ce qui est livré en toute transparence dans leurs témoignages et vécus tout au long de ce livre

Leur ambition est ainsi de conjuguer efficacité technologique et intelligence relationnelle, plutôt que de les opposer.

Sandra Le Grand et Florence Moine : deux expertises pour une nouvelle façon de réseauter

Derrière ce livre, deux professionnelles aux parcours complémentaires.

Sandra Le Grand, à travers Conf and Co, est spécialiste du networking auprès des dirigeants de TPE et PME. Elle apporte au projet sa connaissance des réseaux professionnels et des méthodes permettant de développer et d’entretenir des relations d’affaires.

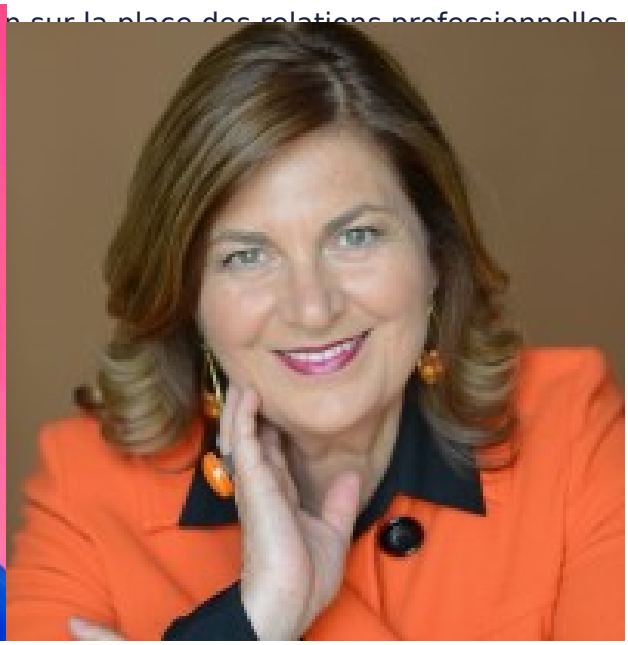
Florence Moine, fondatrice de Sweet Digital, accompagne depuis 2021 les PME et les entrepreneurs dans l’utilisation concrète de l’intelligence artificielle générative. Son expertise permet de traduire les possibilités de l’IA en applications directement mobilisables dans la vie professionnelle.

À elles deux, elles totalisent plus de 500 entreprises formées et plus de 1 000 conférences données, selon les informations communiquées.

Leur collaboration est née d’un constat partagé : le réseau constitue un levier important de développement commercial, mais son potentiel reste difficile à exploiter lorsque la préparation et le suivi passent après les urgences quotidiennes.

Leur ouvrage bénéficie également de la préface de Frédéric Mazzella et rassemble des témoignages issus de différents univers parmi lesquels Jean-Claude Le Grand (L’Oréal), Sarah Poniatowski (Maison Sarah Lavoine), Julien Noronha (Bpifrance), Aziliz de Veyrinas (VivaTech), Élisabeth Moreno (Ring Capital et Ministre 2020-2022) , Caroline Vigneaux (humoriste et autrice) ou encore Jean-Michel Karam (IEVA Group et juré-investisseur QVEMA M6).





Du livre à la pratique : faire du networking une compétence qui se travaille

Avec *Réseautez à l'ère de l'IA*, Sandra Le Grand et Florence Moine souhaitent aller au-delà de la transmission de conseils théoriques.

Le livre s'accompagne d'un dispositif plus large, baptisé Networking & IA, qui décline cette approche sous plusieurs formats.

La conférence propose une découverte synthétique et incarnée du networking à l'ère de l'intelligence artificielle. La masterclass privilégie quant à elle les ateliers et les exercices pour permettre aux participants de s'approprier la méthode.

Un programme de six mois vise également à installer ces pratiques dans les organisations et à en suivre les résultats.

L'approche est prolongée par un diagnostic gratuit, Quel networker êtes-vous ?, composé de dix questions permettant d'identifier l'un des cinq profils proposés et d'obtenir un plan d'action sur 30 jours.

Ces différents formats s'adressent aux entrepreneurs, dirigeants de PME, indépendants, managers ainsi qu'aux directions commerciales et marketing.

Une sortie le 23 octobre, avant plusieurs rendez-vous parisiens en novembre

Publié le 23 octobre 2026, *Réseautez à l'ère de l'IA. 10 actions pour transformer vos rencontres en opportunités business* marque une nouvelle étape dans la collaboration entre Sandra Le Grand et Florence Moine.

Plusieurs rencontres et séances de dédicaces sont annoncées à Paris en novembre, avant d'autres rendez-vous en librairie et au sein de clubs d'entrepreneurs.

À travers cette publication, les deux autrices défendent une idée simple : l'efficacité du networking ne dépend pas uniquement du nombre de personnes rencontrées, mais de la capacité à préparer, approfondir et entretenir les bonnes relations.

Informations presse

Site web : https://networking-ia.com/

Réseaux sociaux :
LinkedIn
LinkedIn

Contact presse

florence MOINE
fmoine@sweetdigital.fr
0652123904