

## **Objet : La puissance d'une boîte à outils bien livrée**

Chers membres,

Je souhaite aujourd'hui vous parler d'un élément fondamental dans le développement de notre réseau d'affaires : **la boîte à outils**. Trop souvent sous-estimée ou mal orientée, cette opportunité de 13 minutes peut, lorsqu'elle est bien présentée, transformer la perception que les autres membres ont de vous, et surtout, les outiller concrètement pour mieux vous référer.

Une **boîte à outils efficace** ne sert pas à vous vendre ni à faire la promotion de vos produits. Elle doit avant tout :

- **Éduquer** les membres sur des connaissances pratiques, spécifiques à votre expertise ;
- **Dévoiler des angles morts** ou des aspects méconnus de votre profession ;
- **Outiller** les membres pour qu'ils sachent reconnaître un bon contact pour vous ;
- Et surtout, **inspirer la confiance**, car les gens réfèrent d'abord une personne avant un service.

Une boîte à outils bien structurée est une **formation express**, livrée avec pédagogie, clarté et authenticité. Elle ne devrait **pas inclure une présentation "qui suis-je"** — celle-ci trouve parfaitement sa place lors de vos rendez-vous d'affaires en tête-à-tête. Ces moments vous permettent d'entrer en profondeur sur votre parcours, vos valeurs et votre approche.

### **Ce qu'il faut éviter :**

- Ne pas chercher à "vendre" ou à impressionner.
- Ne pas survoler votre domaine de manière trop technique ou floue.
- Ne pas monopoliser la tribune sans interaction ni application concrète pour les autres membres.

En résumé, **la boîte à outils est un don de valeur** que vous faites au groupe. Elle positionne votre crédibilité, éveille l'intérêt, et surtout, elle rend vos coéquipiers plus compétents pour vous recommander.

Faisons en sorte que chaque boîte à outils soit une réelle contribution au savoir collectif du groupe.

Au plaisir d'en apprendre plus à travers vos expertises respectives !

Chaleureusement,

Danny Couturier  
Vice-Président  
GR international