



BOITE À OUTILS

pour l'accompagnement à la recherche
d'emploi

Catherine Blairon - Evelyne Chahrour - Yves Martin-Delage -
Véronique Passot - Claude Pistre

- 1. MENER UN ACCOMPAGNEMENT**
- 2. DEMARCHES PREALABLES A LA RECHERCHE D'EMPLOI**
- 3. LE BILAN PERSONNEL ET PROFESSIONNEL**
- 4. LE PROJET PROFESSIONNEL**
- 5. REDIGER UN C.V.**
- 6. DECRYPTER LES ANNONCES**
- 7. REDIGER UNE LETTRE DE MOTIVATION**
- 8. L'ENTRETIEN DE RECRUTEMENT**
- 9. TELEPHONE, MAIL, SMS... MODE D'EMPLOI**
- 10. ACTIVER SES RESEAUX**

Les entreprises reconnaissent exploiter le réseau pour recruter.

En France 70 à 80% du marché de l'emploi n'est pas apparent et les postes sont pourvus en grande partie par l'activation du réseau !

Activer son réseau permet de rencontrer des professionnels, d'élargir ses connaissances et d'établir des contacts utiles pour trouver un emploi correspondant à ses attentes.

Après avoir bien formalisé son projet, il faut appliquer une démarche méthodique, passer du stade de demandeur d'emploi à celui d'offreur de services, prendre l'initiative.

Ci-dessous les grandes étapes de cette démarche.

10.1 LA DEMARCHE PREALABLE OU REFLEXION

L'étape essentielle avant l'identification de son réseau consiste à :

- Avoir fait son bilan de compétences ou son auto bilan :
 - avoir cerné ses domaines de compétence : Savoir - Savoir-faire- Savoir-être
 - avoir défini ses aspirations, ses motivations
- Définir son projet professionnel :
 - Type d'emploi
 - Secteur d'activité
 - Entreprises ciblées et culture d'entreprise : grand groupe, PME, PMI ...
 - Rattachement dans la structure
 - Perspectives d'évolution, la localisation, la rémunération
- Préparer sa présentation personnelle

10.2 IDENTIFIER SON RESEAU

- Commencer par identifier ses relations directes :
 - Amis
 - Famille et relations
 - Collègues
 - Anciens élèves, anciens employeurs
 - Professeurs, relations de formation ou de stages
 - Banquiers, avocats
 - Médecins, dentistes, assureurs
 - Membres d'associations ou de clubs
 - Forum, journées portes ouvertes ...

- Puis identifier ses relations indirectes : ce sont les personnes qui ne sont pas encore dans le cercle des connaissances mais avec lesquelles il est possible d'entrer en contact par l'intermédiaire des relations directes

- Préparer une fiche contact qui permet d'organiser son travail, à adapter en fonction de ses propres besoins.

Exemple de données à relever :

Son identification

- La société
- le nom et le prénom de la personne
- la société et la zone de son activité
- la fonction de la personne
- son téléphone et son courriel
- l'origine du contact
- la nature des liens (famille, ami, travail, association, voisin ...)
- Est-on en contact avec lui via les réseaux sociaux ? ...

Les données de suivi

- date du dernier appel
- date de l'entretien
- observations
- prochaine action : le rappeler, le remercier, l'informer ...

Exemple de fiche contact :

Entreprise contactée :	
Nom du contact :	Sa fonction dans l'entreprise :
Adresse :	
Tél :	Email :
Origine de ce contact :	Contact LinkedIn <input type="checkbox"/>

Suivi :	
Date du 1 ^{er} contact :	Date à laquelle je dois le rappeler :
Date de l'entretien :	Date du prochain entretien :

Objectif de la rencontre :
Mes attentes :
Informations recueillies :
Autres contacts de ce contact :
A faire :

Il s'agit d'un premier exercice qui risque de surprendre celui qui effectue la démarche tant la liste va s'étoffer très rapidement dès que les premiers contacts auront été identifiés.

10.3 LA DEMARCHE ACTIVE

- But : Obtenir un entretien réseau (en tête à tête, éviter les entretiens téléphoniques)
 - L'objectif de l'entretien est :
 - de collecter de l'information sur un secteur d'activité ou un métier pour confirmer ou non son projet
 - d'élargir ses connaissances
 - de présenter son projet à un professionnel sans la pression de l'entretien de recrutement
 - d'obtenir de nouveaux contacts et de nouvelles recommandations

- Préparer son appel
 - L'objet de l'appel est d'obtenir un rendez-vous... rien d'autre.
 - Le téléphone est un des outils majeurs dans la démarche réseau. Pour le maîtriser rapidement, il est conseillé de respecter quelques points clés :

- Préparer les premières phrases de son discours
- Appeler au bon moment : matinée de semaine en évitant le lundi
- Avoir la liste, le numéro de téléphone et surtout l'origine du contact
- S'installer au calme
- Rassurer l'interlocuteur « j'ai besoin de 30 minutes de votre temps pour faire appel à votre expertise ... »
- Avoir son agenda
- Avoir de quoi prendre des notes.
- Les premiers appels sont à considérer comme un exercice. Certaines personnes sont douées très naturellement, d'autres ont besoin de se familiariser, de se perfectionner, il est toujours possible de se faire aider en simulant des appels avec un accompagnateur.
- Pour aller plus loin, voir le **chapitre 9** « Téléphone, SMS, e-mail »

➤ L'entretien

Notre demandeur a obtenu un entretien réseau ! Il est maintenant important de préparer cet entretien. Les points clés :

- *Prendre des renseignements sur l'entreprise*
- *Identifier son interlocuteur et peut-être une ou plusieurs relations communes*
- *Identifier son objectif pour cette rencontre*

Dans un entretien réseau, l'initiative revient à l'intervieweur !

Le demandeur d'emploi est ici demandeur d'informations, de conseils, de pistes, de contacts. Il s'agit d'un rapport d'égal à égal.

- Plan de base de l'entretien :
 - Bonjour, présentation
 - Rappel de la recommandation
 - Validation du temps (30 à 45 minutes) afin de rassurer la personne
 - Expliquer le professionnel que l'on est, et inviter son interlocuteur à faire de même
 - Exposer son projet professionnel, sa cible et ce qu'il a déjà été entrepris
 - Présenter ce que l'on recherche précisément comme informations
 - Obtenir éventuellement d'autres contacts et des recommandations
 - Remercier et clore de l'entretien
 - A l'issue de l'entretien, une lettre de remerciement ou un mail peuvent être adressés à l'interlocuteur qui rappellera :
 - le contenu essentiel de l'entretien
 - son objectif
 - les conclusions
 - Ne pas hésiter à informer par mail de la suite des démarches.

- Exemples de questions à poser :

- Quel est votre parcours professionnel ?
- Quelles sont vos activités ? Quels en sont les enjeux actuels ?
- Quelles sont les difficultés que vous pouvez rencontrer ?
- Quelles sont les compétences et qualités pour exercer ce métier ?
- Pensez-vous au regard de mon parcours que je puisse exercer une fonction similaire ?
- Quelle est la fourchette de salaire pratiquée ?
- Avez-vous une idée des secteurs et des entreprises qui recrutent dans cette fonction ?
- Connaissez-vous des personnes qui exercent cette activité ?
- Puis-je les contacter de votre part ?

Ceci est une trame, il faut adapter l'entretien à sa cible, à sa personnalité et à celle de son interlocuteur.

Son réseau va ainsi offrir à la personne davantage d'opportunités de postes qui seront abordés en offreur de services et non en demandeur d'emploi.

10.4 LES RESEAUX SOCIAUX PROFESSIONNELS

Les réseaux professionnels en ligne sont aujourd'hui aussi nombreux qu'incontournables et font donc partie intégrante d'une stratégie de recherche d'emploi.

Utiliser les réseaux sociaux a pour objectif de démultiplier son réseau et les chances d'obtenir un poste ad hoc.

➤ Quels sont leurs principaux atouts ?

- Du côté des recruteurs :

Plus de 51% des recruteurs français (étude EXPECTRA TNS SOFRES 2013-2014) les utilisent.

Les démarches de recrutement étant coûteuses et chronophages, la disponibilité de profils ciblés, actualisés, montrant les compétences et dévoilant les personnalités est un gain de temps précieux pour les recruteurs et un gage d'obtenir la « bonne personne au bon poste ».

Un chargé de recrutement dit ainsi se servir des profils sélectionnés pour constituer une CV-thèque ; quand il organise une opération de « job dating », il promeut l'opération sur les réseaux sociaux. Pour une recherche qualitative et ciblée de profils pré-définis, il envoie les annonces à ces candidats enregistrés dans la CV-thèque correspondants au profil recherché.

La recherche d'un candidat via les réseaux sociaux est tout autant que les compétences, la recherche d'une personnalité, ce qu'elle laisse en voir (preuves à l'appui) via les différents supports / médias utilisés.

- Du côté de l'utilisateur professionnel

L'atout supplémentaire des réseaux sociaux est de se créer un carnet d'adresses virtuel, trouver les personnes avec lesquelles il va pouvoir constituer ce réseau.

Le but premier n'est pas de déposer un CV mais d'obtenir des échanges avec d'autres professionnels, ceux qui doivent l'aider à cerner vers quel(s) responsables de services ou de société se diriger pour obtenir un rendez-vous de recrutement.

➤ Quels sont ces réseaux ?

- **LinkedIn** et **Viadeo** sont les principaux réseaux sociaux sur lesquels la présence professionnelle doit être cultivée

LinkedIn, site américain, tourné vers l'international ; il compte en 2014 plus de 300 millions de membres dans le monde et 7 millions en France.

Viadeo est français, avec 9 millions de membres en France et 60 millions dans le monde en 2013-2014.

On peut accéder gratuitement à ces réseaux sans y être abonné et c'est en général suffisant pour une recherche d'emploi.

Il ne faut pas perdre de vue que ce sont avant tout des sites d'échanges auxquels il faut participer activement. C'est du donnant-donnant, faire évoluer son profil, l'enrichir de nouvelles expériences et l'actualiser en continu est un moyen de rendre son profil plus visible.

Adhérer à des groupes ou sous-groupes sur des sujets liés à une expertise, un secteur d'activité, va également renforcer la visibilité du professionnel et élargir ainsi les contacts intéressants dans le cadre de sa recherche d'emploi.

- **Twitter** et **Facebook** ne sont pas des réseaux professionnels proprement dits, mais avec 800 millions de membres, il est évident que c'est un réseau incontournable ! Les recruteurs l'utilisent tous les jours !

Il est nécessaire d'y être présent en prenant des protections pour préserver sa vie privée.

- **D'autres réseaux** comme **Pinterest**, **about me** plus récents, créés aux États Unis, peuvent être un moyen de se rendre visible d'une autre manière, et de faire ressortir sa personnalité.

Pinterest s'appuie sur l'épinglage sur votre page de photos ou de visuels en rapport avec vos goûts et vos projets. **about me** invite à se présenter sur une seule page, à l'image d'un CV, en prenant comme support une grande photo.

L'identité virtuelle est présentée en un lieu unique et peut être mise en relation sur Twitter, LinkedIn, Flickr, etc.... Voir un exemple de présentation de Ryan Freitas, co-fondateur d'About me.

➤ Comment les utiliser ?

Avec plusieurs centaines de millions de professionnels membres de ces réseaux professionnels dans le monde (dont près de 20 millions en France), les opportunités ne manquent pas, la concurrence entre profils, non plus, d'où la nécessité de procéder par étapes:

- Chercher les sociétés cibles :

La démarche est identique à celle exposée précédemment (cf. **chapitre10.1**).

Les sociétés sont ciblées en fonction du projet professionnel qui a dû être défini préalablement, et du bilan personnel et professionnel.

(cf. aussi **chapitres 3 et 4**).

L'atelier « Valoriser mon potentiel » organisé par BAE régulièrement est également un bon vecteur pour affiner sa cible.

L'avantage des réseaux est qu'il est toujours possible d'avoir un contact et des informations fines sur l'entreprise ciblée, en opérant par cercles de relations virtuelles de plus en plus restreints, de plusieurs milliers, à quelques dizaines seulement, sur une ville donnée, par exemple. Il est alors plus facile de trouver la personne à contacter qui acceptera de donner les informations attendues.

- identifier le responsable de service :

Via les professionnels inscrits dans son carnet d'adresses ou via les groupes auxquels les professionnels peuvent adhérer.

Il est préférable de sélectionner les anciens des sociétés ciblées.

L'objectif est d'obtenir ensuite un entretien auprès d'un responsable d'une entreprise et d'un service préalablement ciblés. Il s'agit de s'informer, par mail ou téléphone sur le profil du responsable à partir d'un questionnaire pré établi pour mieux préparer les éléments permettant d'obtenir un rendez-vous, et ensuite l'entretien qui devrait suivre, dans l'optique de recrutement :

- Quel type de personne est-il ? (trait dominant)
- Quel type de manager ?
- Que recherche-t-il chez ses employés ?
- Combien de temps avez-vous travaillé avec lui ?
- Est-il un proche du PDG (capacité à le convaincre)
- Politique, ou franc, direct ?
- D'où viennent les gens qu'il recrute ?
- Quel type de personnalités recrute-t-il ?
- Quelle est sa plus grande réussite ?
- Est-il en quête d'une progression professionnelle ?.....

Il est opportun de poursuivre le questionnement par rapport à l'entreprise que ce professionnel a quitté :

- Qu'est-ce que l'entreprise fait mieux que ses concurrentes ?
- Qu'est-ce que les clients pensent de l'entreprise ?
- Connaissez-vous quelqu'un avec qui je pourrais échanger sur cette entreprise ?
- Seriez-vous prêt (ou non) à revenir travailler dans cette entreprise ?.....

- Obtenir une recommandation via le professionnel qui vient d'être interrogé.

- Auto-recommandation: avoir identifié une situation délicate, ou un projet de service ou d'entreprise pour démontrer que le profil et l'expérience pour résoudre les difficultés, ou donner une impulsion innovante au projet, par exemple, vont être une vraie valeur ajoutée.

➤ Les règles à respecter:

Les réseaux sociaux permettent d'augmenter sa visibilité mais cette exposition virtuelle peut se retourner contre la personne qui n'a pas pris soin de sa présentation !

- Choisir le bon réseau :

Par exemple, VIADEO mobilise plutôt les recruteurs français, tandis qu'un réseau comme LINKEDIN est intéressant pour des postes ouverts sur l'international.

(Cf. rubrique : « Quels sont ces réseaux ? »)

- Créer son e-CV

Aide à la création du e-CV sur des sites tels que : doyoubuzz.com, monCV.com.

- Ne pas mettre l'intégralité de son CV en ligne :

Utiliser la logique de présentation proposée par le site, elle se résume en général à une courte biographie dans une logique de récit.

Exemple de présentation possible, extraite de doyoubuzz.com

« Je suis actuellement Responsable Commerciale chez HR Design, Inc., où depuis maintenant 3 ans je développe, j'anime, et je gère un portefeuille clients et une équipe commerciale.

Je suis maintenant à la recherche de nouveaux challenges commerciaux dans le secteur du e-commerce.

N'hésitez pas à me contacter si vous souhaitez en savoir plus sur mes compétences et mes aspirations professionnelles »

Ces quelques mots doivent donner envie aux recruteurs potentiels de contacter la personne.

- Soigner le titre :

Certains postulants vont avoir intérêt à mettre en avant le titre de leur métier, quand pour d'autres il sera plus pertinent de favoriser leur secteur d'activité.

La formulation du titre du profil dépend aussi du projet professionnel de la personne.

- Être malin sur les mots-clés :

Choisir avec soin, les mots-clés associés au profil qui apparaîtront à la fois dans le titre et dans le résumé.

L'adhésion à des groupes d'échanges professionnels permettent de saisir les mots clés qui correspondent le mieux à l'emploi recherché ;

Veiller à utiliser des mots clés adaptés au marché afin que le profil soit consulté par les recruteurs ; ceux-ci ont leurs mots-clés favoris. Il paraît opportun de les reprendre pour être en phase.

- Veiller à la cohérence des données du profil diffusé

Si plusieurs réseaux sont utilisés ; des dates différentes, par exemple, peuvent laisser suspecter un manque de rigueur.

Il est toujours intéressant de préciser sa formation. Il y a souvent des réseaux d'anciens par exemple autour des lycées professionnels, écoles, centres universitaires.

Evoquer dans la biographie ses loisirs et ses centres d'intérêt, si ceux-ci peuvent être un « plus » et finir par une photo qui soit conforme à sa personnalité.

- Accentuer sa visibilité à l'aide d'un blog :

L'intérêt d'un blog est multiple :

- Montrer ses compétences en communication, appréciées des employeurs et des moteurs de recherche ;

- se montrer en expert dans son secteur d'activité et emplois visés ;
- compléter son profil présenté dans le CV
- lancer l'échange et l'interactivité entre professionnels à partir d'un thème que l'auteur du blog aura choisi et initié...

Cf. sites de création de blog : Typepad.fr, WordPress.com, Blogger.com, Overblog.com, canalblog.fr

- Assurer une certaine confidentialité au profil :

Ne pas être visible par tous les membres. Faire juste apparaître son nom, le titre de son profil, un petit texte de présentation et n'ouvrir un profil complet qu'aux personnes déjà connues.

Pour aller plus loin :

- L'identité numérique ou sa « e-réputation » :

Cf. **chapitre 2.9** du guide de l'accompagnateur.