

Le Réseau offre les plus grandes chances de trouver un nouveau poste

Help!

Environ 75 % des embauches de cadres confirmés sont réalisées grâce au Réseau, et ce chiffre n'est qu'une moyenne. Plus on est haut placé dans la hiérarchie et surtout plus on avance en expérience et en âge, plus ce pourcentage augmente !

Pourtant, la grande majorité des cadres supérieurs en transition professionnelle se précipitent sur les petites annonces et sur Internet, alors que ces outils représentent moins de 20 % de leurs chances de trouver un nouveau poste. D'autres placent leurs espoirs uniquement dans la chasse de têtes tandis que celle-ci n'intervient que pour moins de 5 % des jobs pourvus et que les chasseurs sont payés par leurs clients pour dénicher des cadres en poste, pas pour leur présenter des cadres en repositionnement professionnel !

En d'autres termes, ne pas utiliser le Réseau pour chercher un emploi revient à amputer ses chances de succès des trois quarts ! C'est comme si vous rouliez à 50 km/h sur l'autoroute de l'emploi alors que ceux qui vous doublent sont à 130.

Networking or Not Working

Les Nord-Américains qui utilisent depuis longtemps les techniques de recherche d'un job par le Réseau considèrent que le problème se résume à « Activer le Réseau ou ne pas travailler ». Dans cette formule choc, ils traduisent une réalité du marché de l'emploi du XXI^e siècle : le cadre confirmé, qui ne sait pas se servir de cet outil pour sa recherche d'un nouveau poste, est désarmé face au monde du travail moderne où les compétences ne servent à rien si elles ne sont pas communiquées efficacement à des cibles identifiées et réceptives.

Ce n'est pas une raison pour complètement abandonner les autres techniques de recherche d'emploi. Malgré les chiffres en sa faveur, le *Networking* n'est pas la panacée. Il convient bien évidemment de consacrer du temps aux autres méthodes de recherche – chasseurs de têtes, petites annonces, Internet, candidatures spontanées. L'important, c'est d'utiliser tous les moyens disponibles et d'être sur tous les fronts. Mais pour un cadre supérieur ou un dirigeant, il est clair que l'activation du Réseau doit être, et rester, la priorité.

Un *best job* plutôt qu'un job

Les recherches effectuées par Mark Granovetter, dans le cadre de l'université de Harvard et présentées dans son livre, *Getting a job*, ont démontré que les personnes qui avaient trouvé un emploi grâce au *Networking* étaient plus satisfaites de leur job que celles qui étaient passées par les moyens traditionnels (petites annonces et candidatures spontanées). Les professionnels de l'*outplacement* et de la mobilité professionnelle constatent le même phénomène. Passer par le Réseau permet d'aller de façon active et volontaire vers son nouvel emploi, alors que l'utilisation des moyens « classiques » aboutit à attendre passi-

vement l'éventuel nouveau job et souvent à le prendre faute de mieux.

Les mêmes recherches ont montré qu'un travail trouvé par le Réseau déterminait en moyenne un revenu plus élevé de 20 % que celui qu'on obtient par les méthodes traditionnelles. Une étude réalisée par le cabinet Actencia souligne qu'environ les deux tiers des cadres qui ont recours à ce mode de recherche retrouvent un job aussi bien ou mieux payé.

Il existe un autre avantage déterminant dans l'utilisation du *Networking*. Il s'agit de la confiance en soi. En effet, dans une période de chômage qui peut être rapidement déprimante et dévalorisante, le Réseautage est une excellente façon de se remonter le moral dans la mesure où l'on reste actif en rencontrant des professionnels ouverts et plutôt bienveillants.

Dessine-moi un Réseau

Dans le cadre d'une recherche d'emploi, le Réseau est la meilleure technique pour rencontrer des professionnels qui, de contact en contact, vous rapprochent de votre objectif.

C'est un art qu'il convient d'apprendre et de pratiquer. Comme au golf et au tennis, il faut prendre du temps pour connaître les bonnes postures et les bons gestes. Et puis il est essentiel de s'entraîner, s'entraîner et encore s'entraîner.

Activer le Réseau signifie que vous allez rencontrer, en professionnel, d'autres professionnels avec lesquels vous allez échanger des idées, des conseils, des informations. Et parler, le cas échéant, d'opportunités et de pistes de recherche.

De contact en contact veut dire que vous allez rebondir au fil des entretiens sur de nouveaux interlocuteurs et de nouveaux échanges. Vous allez ainsi rencontrer un maximum d'individus. Des personnes professionnellement pertinentes qui, sans le Réseau, seraient restées pour vous de parfaits inconnus.

Cette démarche n'a qu'un seul but : vous rapprocher du job que vous visez et le décrocher. Il s'agit donc de ne pas attendre béatement qu'un emploi vous soit proposé sur un plateau, mais plutôt d'aller vous-même le débusquer là où il se cache.

Comment les entreprises recrutent-elles ?

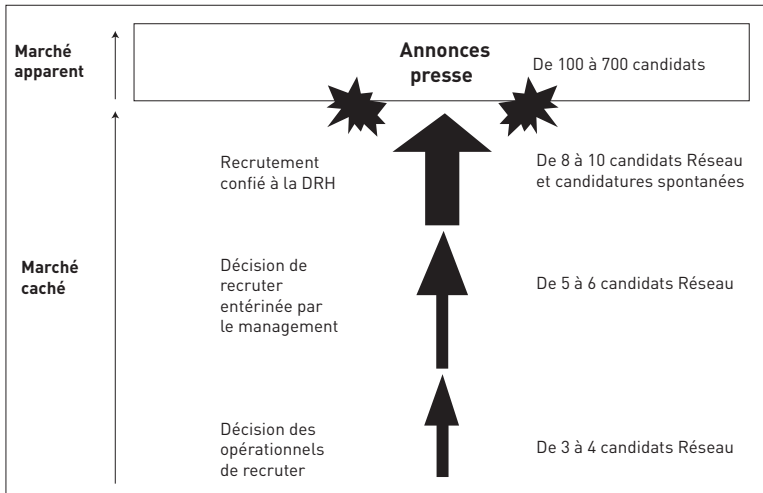
Généralement, lorsqu'un chef de service a besoin de recruter au sein de son équipe, il commence à en parler autour de lui avant même d'avoir le feu vert de sa DRH. Il préfère en effet sélectionner en priorité des candidats qui lui sont recommandés par des connaissances professionnelles. Qui n'a jamais entendu la question : « Tu ne connaîtrais pas un... qui aurait une dizaine d'années d'expérience » ? Ainsi, quand ce responsable obtient l'accord de sa hiérarchie pour recruter, son choix est souvent déjà arrêté et cela grâce au Réseau.

Si l'opérationnel n'a pas de candidat à proposer, la DRH, à son tour, va privilégier les candidats qu'elle connaît ou qu'on lui a recommandés.

La procédure ainsi décrite n'apparaît pas au grand jour. C'est ce que l'on appelle le « marché caché ». Les spécialistes estiment que ce dernier concerne 80 % des postes pourvus chaque année en France. Jusqu'à maintenant, on n'a pas trouvé mieux que le Réseau pour accéder à cette mine d'or dissimulée au chercheur d'emploi non averti ! Ce n'est donc que si ces différentes démarches en interne – donc invisibles pour l'extérieur – n'ont rien donné, que l'entreprise va se résigner à dépenser de l'argent en passant une annonce ou en faisant appel à un cabinet spécialisé.

Le recrutement par le Réseau relationnel est entré dans les mœurs des entreprises. Au point que certaines sociétés versent une prime à leurs salariés qui leur présentent des candidats de valeur, pour peu que ces derniers soient engagés. Et la coopta-

tion est appelée à se développer car l'entreprise y gagne à tous les niveaux : coûts, rapidité, confidentialité.



Le schéma du recrutement

Agir plutôt que réagir

Vous avez certainement compris qu'utiliser le Réseau dans sa recherche d'emploi, c'est agir pour trouver le bon job. En d'autres termes, c'est prendre son destin en main plutôt qu'attendre patiemment que l'on vienne vous offrir un poste au moyen d'une annonce presse ou d'un éventuel appel d'un recruteur. Dans le *Networking*, la chance sourit aux opportunistes et aux tenaces. Ce n'est pas une question de hasard, c'est une affaire d'attitude et de comportement. La chance se travaille et se provoque.

Aller chercher son emploi de la sorte vous conduit à prospecter ce fameux « marché caché ». Pour réussir dans ce difficile exercice, il faut changer de posture mentale. Il s'agit de quitter le rôle du demandeur d'emploi pour entrer dans la peau d'un offreur de service, d'un apporteur de compétences, d'un pour-

voyeur de solutions, d'un dénicheur d'opportunités. Pour réussir, il faut agir et faire en sorte que le Réseau se mobilise et œuvre pour vous : aide-toi et le Réseau t'aidera.

Échapper à la dictature du « copié cloné »

En France, les recruteurs appliquent le principe du « copié cloné ». Si vous êtes catalogué dans un métier et un secteur particulier, les processus de recrutement classiques ne vous permettront pas d'en sortir. Si vous répondez à une annonce de recrutement et que vous ne correspondez pas à 85 % à la description de poste, vous n'avez aucune chance d'être convoqué. De même, vous ne serez sélectionné sur une mission d'un chasseur de têtes que si votre profil est parfaitement « dans la plaque ».

Moralité : si vous désirez changer de secteur ou de métier – voire les deux à la fois – oubliez les vecteurs classiques du recrutement. Et surtout ne comptez pas sur votre CV pour vous aider dans cette quête, il ne vous sera d'aucune utilité. Pire, il sera votre pire ennemi !

Pour échapper à la dictature du « copié cloné », il n'existe qu'une solution : l'approche Réseau. Seul le Réseautage vous permet de rencontrer en face-à-face des professionnels à même de vous mettre sur la piste de votre prochain job. Oubliez votre CV, ces deux pages désincarnées qui sont censées vous représenter. En Réseau, c'est votre personnalité et votre discours qui comptent. Peu importe que derrière une rencontre il n'y ait pas un poste immédiatement disponible, l'essentiel est de vous faire connaître auprès du plus grand nombre de personnes dans les entreprises que vous avez préalablement ciblées. Il s'agit de mettre un maximum de lignes à l'eau pour, un jour donné, pêcher le job que vous cherchez.

La moitié des cadres supérieurs n'utilise pas le Réseau dans leur recherche

Chercher un emploi, surtout quand on est au chômage, s'assimile à une vraie compétition. Cela s'apparente à courir une course à pied au milieu d'un peloton de concurrents. Le problème réside dans le fait que vous ne connaissez pas la distance à parcourir. Pour certains, très rares, ce sera un 100 mètres, pour d'autres un 800 ou un 5 000 mètres, voire un marathon. Quelquefois, des petits malins peuvent même placer des haies à franchir sur votre parcours. Si vous voulez gagner, il est préférable de mettre tous les atouts de votre côté pour tenir la distance.

Connaître les règles du Réseautage et bien l'utiliser vous permet d'affronter cette compétition avec plus d'efficacité. Il s'agit de choisir de bonnes chaussures, adaptées à la course à pied, plutôt que de courir en mocassins ou en chaussures de ski. Cela vous confère enfin un avantage concurrentiel déterminant vis-à-vis de vos concurrents. Car plus de la moitié de ces derniers ne fait pas appel au Réseau. Raison de plus pour prendre ce raccourci vers l'emploi et chercher un job là où les autres ne sont pas.

Parmi les utilisateurs du Réseau combien agissent efficacement ?

Au cours des interventions sur le *Networking* que j'effectue régulièrement devant des auditoires variés, je constate combien les cadres en situation de « transition professionnelle » sont perdus au moment de réseauter. Pire, certains croient savoir comment activer le Réseau pour aboutir à leur objectif alors que le plus souvent ils ont « tout faux ». Non seulement, ils vont perdre leur temps et connaître un échec cuisant, mais surtout ils risquent de rapidement se démoraliser en essayant des refus répétés.

Je me souviens ainsi de cette candidate qui me disait : « *Ça y est, je suis arrivée au bout de mon réseau relationnel et cela n'a rien donné* ». Et de cet autre candidat, directeur financier, qui me confiait qu'il avait épuisé le sien. Les deux n'avaient pas compris que ce n'est pas son propre réseau qui donne les meilleurs résultats, mais celui que l'on va se constituer au cours de sa recherche et que, dans cette configuration, le Réseau est inépuisable ! Encore faut-il savoir comment l'activer, le développer, le fidéliser et ne pas le laisser. Parmi les cadres qui utilisent cette démarche, on estime que 15 % le font efficacement. Ce qui équivaut à 7 % des cadres en recherche d'emploi. À vous de décider maintenant, si vous voulez faire partie de cette élite ou rester avec la masse des non-initiés.

Trouver un nouveau et un plus gros fromage

Dans son livre *Qui a piqué mon fromage ?*, Spencer Johnson raconte de façon originale pourquoi la capacité d'adaptation au changement est cruciale pour réussir. Ses quatre héros constatent un beau jour avec consternation que le fromage qui leur assurait la subsistance et la sécurité a subitement disparu. Les protagonistes de l'histoire sont atterrés devant un tel drame et essayent vainement de comprendre. Chacun réagit différemment : il y a celui qui attend que le fromage revienne tout seul, celui qui se décourage et ne croit plus en rien, celui qui s'active dans tous les sens et puis celui qui réfléchit et agit avec détermination. Devinez lequel s'en sort le mieux ?

La fable narrée par Spencer Johnson s'applique parfaitement à la recherche d'emploi par le Réseau. Pour beaucoup de cadres, cela paraît – du moins à première vue – inconfortable, humiliant, complexe, illogique et chronophage, d'utiliser cette technique. Cela leur impose de casser leur système de croyances et de remettre en cause l'image qu'ils ont d'eux-mêmes. Mais comme l'objectif est bien de retrouver un nouveau

fromage, il est évident que ce dernier ne va réapparaître par miracle. En d'autres termes, vous n'allez pas trouver du jour au lendemain exactement le même job que celui que vous avez perdu. Il ne va pas vous tomber du ciel tandis que vous êtes tranquillement assis en train de regarder l'inspecteur Derrick à la télévision. C'est à vous d'aller le chercher et, pour cela, il convient d'utiliser le moyen le plus efficace pour le détecter.

Comme le souligne Spencer Johnson, il s'agit bien de « reprendre son destin en main, plutôt que le subir ». Le Réseau consiste à dénicher un emploi encore invisible avant qu'il ne devienne visible. Tant que le job n'est pas apparent, peu de candidats sont au courant et la compétition est réduite. Les chances de le décrocher sont donc importantes et augmentent si, grâce à une recommandation, un entretien informel avec le recruteur peut avoir lieu. Le jour où l'emploi devient public et apparaît au grand jour, tout change : c'est la ruée des CV et autres lettres de motivation et le candidat est noyé dans la masse.

Petite décision, grandes conséquences

Utiliser le Réseau dans le cadre de sa recherche d'emploi requiert d'en connaître le mode d'emploi et l'esprit, mais surtout d'être actif. Il est clair que les personnalités dynamiques, positives, ouvertes et au contact facile sont avantagées. Cela dit, la simple décision de bien utiliser cet outil va faciliter, accélérer et rendre passionnante la quête d'un nouveau job.

La maîtrise de ce processus peut aussi avoir de grandes conséquences pour la suite de votre vie professionnelle. Retenez bien ce que vous allez apprendre et expérimenter dans votre approche du Réseau. La décision de vous lancer aujourd'hui dans cette aventure peut avoir de grandes conséquences pour votre avenir. Non seulement parce que vous allez, je l'espère, retrouver un nouveau job conforme à vos vœux, mais surtout parce que vous allez découvrir un outil qui vous servira tout au long

de votre carrière. Beaucoup de candidats, que j'ai accompagnés ou croisés, m'ont confié, une fois en poste, combien leur apprentissage du *Networking* et de ses techniques leur était utile quotidiennement dans leur nouvelle vie professionnelle.

Les secrets de la réussite grâce au Réseau

Mon activité dans l'accompagnement professionnel et les ateliers Réseau, que j'ai suivis ou animés, m'ont permis de bien comprendre et surtout d'expérimenter sur le terrain les meilleures pratiques dans ce domaine. J'ai aussi interviewé beaucoup de spécialistes de *l'outplacement* et du *Networking*. Ils m'ont aidé à faire le tri entre l'essentiel et les fausses bonnes idées. Leurs conseils et leurs commentaires m'ont été précieux pour rédiger cet ouvrage.

Ce travail, fondé sur l'enquête et l'expérience, me permet de vous proposer aujourd'hui un outil simple et efficace pour trouver plus qu'un simple job : l'emploi que vous visez. Les candidats qui ont suivi ces principes se félicitent d'avoir croisé la route du Réseau et constituent aujourd'hui les meilleurs ambassadeurs de cette technique de recherche d'emploi. Pour ma part, j'ai pris conscience de la puissance de cette approche et j'y consacre toute mon énergie à en faire bénéficier le plus grand nombre. Activer efficacement le Réseau permet de mettre en marche une formidable mécanique qui vous emmène vers l'emploi que vous visez.

Comment bien utiliser ce livre

Cet ouvrage est divisé en trois parties.

La première partie présente et explique les dix facteurs clés de succès du repositionnement professionnel *via* le Réseau. Elle constitue le socle de votre réflexion et de votre action. Ces

pages sont incontournables pour comprendre comment utiliser efficacement cette démarche et atteindre votre but.

La deuxième partie concerne les bonus. Elle permet d'approfondir votre connaissance de cet outil. Elle est d'autant plus intéressante à consulter que vous avez déjà bien compris et intégré les dix facteurs de succès. Elle vous autorise à passer d'un niveau maîtrise en *Networking* au stade du doctorat.

La troisième partie du livre représente une boîte à outils, dans laquelle vous trouverez tout ce qui vous sera utile dans votre activation quotidienne du Réseau. C'est à vous d'aller y puiser, en fonction de vos besoins. Pour compléter le tout, j'ai ajouté quelques tests d'auto-évaluation.

Enfin, la bibliographie, indispensable, dépasse le cadre du Réseau. Elle comporte des ouvrages permettant d'approfondir de nombreux sujets liés à la pratique du *Networking*, à la communication et aux relations humaines.