
TROUVER UN BOULOT, UN CLIENT
... MÊMES STRATÉGIES !

Entre PRENEURS de JOBS ...

TÉMOIGNAGE

présenté par
Patrick Ducher

Deux ans de partages d'expériences au sein
d'un groupe informel de cadres en transition
professionnelle et de néo-entrepreneurs

Ce livre a été publié sur www.bookelis.com

ISBN : 979-10-227-2388-6

Tous droits de reproduction, d'adaptation et de traduction, intégrale ou partielle réservés pour tous pays. L'auteur est seul propriétaire des droits et responsable du contenu de ce livre.

© Patrick Ducher 2015. Tous droits réservés

INTRODUCTION **7**

CHERCHEURS DE BOULOTS ET DE CLIENTS, MÊMES STRATÉGIES ! **11**

Pas de secret, il faut de la préparation ! 14

Un peu de méthodologie... 17

Maîtriser le phoning, c'est possible ! 22

Le «pitch» : un outil pour toutes circonstances 25

Développement personnel, facteur humain : à ne pas négliger 35

Et vous, comment vous structurez-vous ? 39

5 choses à retenir 42

Quelques sources d'informations supplémentaires 43

PARTAGES D'EXPERIENCES DE CHERCHEURS DE JOBS **49**

Travailler en amont de la recherche d'emploi 53

Comment optimiser ce sacré CV ? 59

La préparation de l'entretien : les moments-clés 63

Champagne, vous avez décroché un entretien ! 67

«PAR» et «Wow» : deux outils pratiques lors des entretiens 71

Vous avez décroché le job. Et après ? 79

5 choses à retenir 83

Pour aller plus loin sur la recherche de jobs 84

AVANT DE SE LANCER DANS L'ENTREPRENEURIAT **93**

Salariat ou entrepreneuriat ? Tout d'abord, relativisez !	96
Attitudes gagnantes	104
Petites histoires entrepreneuriales	106
Retours du salon des entrepreneurs	109
Portraits d'entrepreneurs	111
5 choses à retenir	120
Pour en savoir plus sur l'entrepreneuriat	121
<u>RÉSEAUTER, C'EST S'INTÉRESSER !</u>	125
Réseauter : un état d'esprit !	128
Quelques bonnes pratiques	135
Pour être efficace ...	138
Attitudes gagnantes (bis)	145
Faire vivre son réseau quand on est en poste	149
5 choses à retenir	154
En savoir plus sur le réseautage	155
<u>LE B'N'B - POURQUOI UN GROUPE DE PARTAGES D'EXPERIENCE ?</u>	157
Un constat : des échanges riches	160
Développement d'un esprit de groupe	162
Comment fonctionne le B'n'B ?	167
Bilan : efficacité, dynamisme, esprit d'équipe	170

Témoignages 171

EN CONCLUSION – À VOUS DE JOUER ! 179

ADDENDUM – LES 8 ENSEIGNEMENTS DU COLLECTIF 183

INTRODUCTION



INTRODUCTION

Direction : un job, un client !

INTRODUCTION

INTRODUCTION

Genèse : c'est l'histoire de deux types dans un bistrot ... Non, ce n'est pas un remake des Brèves de comptoir ! Les deux animateurs du collectif « B'n'B » (pour « Bistrot & Business ») sont partis du postulat qu'on est plus productif lorsqu'on réfléchit à plusieurs dans une atmosphère détendue, en l'occurrence, l'arrière-salle d'un bistrot du 3ème arrondissement de Lyon.

Ce livre est la synthèse de plus de deux ans de discussions entre les participants de ce groupe de discussion et d'échange constitué de façon informelle au printemps 2012, sous l'impulsion de François Nicolas (expert en Relations Clients) et de Patrick Ducher (spécialiste du rédactionnel pour les entreprises). Ce dernier a régulièrement documenté les échanges dans des comptes-rendus hebdomadaires de ce le collectif devenu plurinational, pluriculturel et pluridisciplinaire.

La plupart sont cadres moyens ou supérieurs en transition professionnelle dans tous les secteurs de l'industrie, du commerce et des services. Ils ont partagé chaque semaine leurs expériences respectives dans un souci d'écoute, avec lucidité et de façon constructive.

Au siècle dernier, les «chômeurs» ont été rebaptisés «demandeurs d'emplois». De nos jours, ce terme n'est plus du tout adapté pour évoquer l'énergie à déployer afin de (re)trouver sa place dans un système économique. On ne demande plus un emploi, on se démène pour le chercher. Tout au long de cet ouvrage, il sera donc fait référence à des «chercheurs de jobs et d'opportunités» (c'est-à-dire des entrepreneurs débutants).

Ni réflexions de café du commerce, ni solutions toutes faites, ni guide didactique - il en existe pléthore sur le marché - ce livre utilise un vocabulaire simple. Il suggère des pistes de réflexion et d'analyse pratiques et tente de répondre entre autres à des

INTRODUCTION

questions comme «Existe t-il un CV idéal ?», «Comment me démarquer dans un séminaire ?» ou «Suis-je capable de me lancer seul ?».

Un chapitre est consacré aux outils communs aux deux populations précitées. Leur vocabulaire, leur posture et leurs attentes sont relativement semblables : (re)trouver une activité salariée ou créer et développer sa propre activité, que l'on soit cadre ou non. Le facteur humain et le développement personnel, trop souvent oubliés dans la phase de recherche, tiennent des rôles majeurs. Les spécificités des deux populations ont été détaillées dans deux parties distinctes.

Un chapitre entier est consacré au réseautage, indispensable pour alimenter sa réflexion, affiner un discours, trouver des pistes.

Chaque chapitre comprend des citations inspirantes ou légères destinées à dynamiser le quotidien. Car chercher un job ou développer une activité est un job qui demande de l'énergie à temps complet !



Enfin, des compléments d'informations agrémentent chaque fin de chapitre, sous la forme d'une multitude de liens qui pointent vers des articles disponibles en ligne. Un petit pictogramme indique aussi des «trucs et astuces» testés par le groupe.

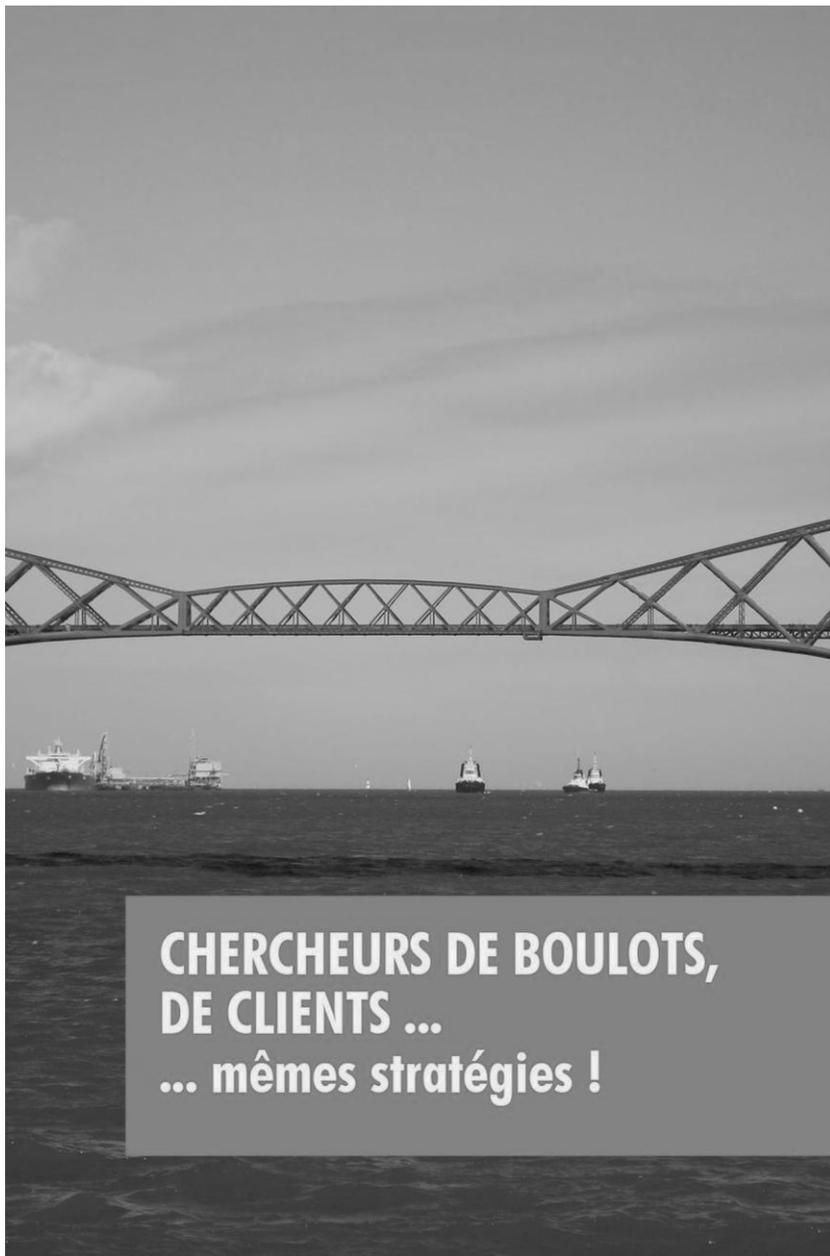
Chaque chapitre peut-être consulté séparément. Le lecteur pourra «picorer» au gré de ses envies et de ses besoins.

Bonne lecture !

Patrick Ducher

CHERCHEURS DE BOULOTS ET DE CLIENTS, MÊMES STRATÉGIES !

CHERCHEURS DE BOULOTS ET DE CLIENTS,
MÊMES STRATÉGIES !



**CHERCHEURS DE BOULOTS,
DE CLIENTS ...
... mêmes stratégies !**

CHERCHEURS DE BOULOTS ET DE CLIENTS, MÊMES STRATÉGIES !

CHERCHEURS DE BOULOTS ET DE CLIENTS, MÊMES STRATÉGIES !

***La motivation vous fait débiter,
mais c'est l'habitude qui vous fait continuer.*** Jim Ryun

Le B'n'B, constitué au départ de chercheurs de jobs, s'est enrichi au fil des mois de la présence de néo-entrepreneurs. Suite à des bilans professionnels, plusieurs participants ont évolué vers l'entrepreneuriat.

Au bout de plusieurs mois d'échanges, il est apparu que la posture d'un chercheur de job n'est pas très éloignée de celle d'un apprenti entrepreneur et vice-versa.

En effet, il faut déployer la même énergie à présenter ses compétences ou ses prestations. Le discours est sensiblement pareil. C'est pourquoi ce chapitre rassemble les ressources communes mises en œuvre dans les deux situations par plusieurs participants du groupe.

Au vu de ces points communs, certains ont eu une révélation et ont changé de projet professionnel.

Rien ne contribue mieux à la tranquillité d'esprit qu'un objectif stable. Mary Shelley

Pas de secret, il faut de la préparation !

Avez-vous une stratégie de ciblage ?

La stratégie de recherche de contact est toujours un sujet épineux car il n'existe pas de méthode infaillible. Il semble que la démarche soit similaire, que l'on soit en recherche de job ou d'opportunités d'affaires, et passe par les étapes suivantes :

- La recherche d'informations en amont est primordiale (données financières et commerciales via le site, les sites spécialisés, la presse, le site societe.com, données structurelles via le réseau,
- Construction du discours,
- Contact et argumentaire.

Or : comment recoupe-t-on les informations pour avoir une vision globale ? La santé financière d'une société est parfois délicate à évaluer précisément. En théorie, on peut rapporter le CA¹ au nombre d'employés. Le chiffre obtenu sera un indicateur variable selon les secteurs. Mais tout dépend de la façon dont le chiffre est obtenu : négoce, via filiales, quelle est la part directe/indirecte.

Autre constatation : pour la recherche d'affaires, on vise souvent une mission ponctuelle. Pour un emploi, l'engagement d'une entreprise n'est pas le même.

¹ Chiffre d'affaires.

CHERCHEURS DE BOULOTS ET DE CLIENTS, MÊMES STRATÉGIES !

Les freins réels ou supposés

Voici quelques situations évoqués lors d'une session du groupe d'échanges :

- Le temps : s'il fait trop chaud, on est KO, s'il fait gris on est déprimé.
- La situation personnelle : conflit à la maison, enfants prenants, santé des parents, situation financière pouvant créer une urgence etc.
- Le conditionnement : avant de passer un coup de fil, on peut se dire «Si on ne fait rien, il ne nous arrivera jamais rien».
- La peur² : celle de se prendre un «râteau» (si on cible large, le risque est plus grand et si on cible petit, on déprime de ne pas avoir assez de pistes, mais le taux de succès peut être plus élevé).
- Les freins : on se met parfois ses propres barrières. Il faut donc trouver toutes les conditions pour maximiser les atouts qui font notre différence.
- Les échappatoires : on se trouve d'autres challenges (on tente de passer un concours administratif pour ne pas devoir affronter la compétition de la recherche de jobs). Mais si «ça n'engage à rien», pourquoi le faire ?

Comment parler de sa situation aux amis ?

Qu'il s'agisse de proches ou moins proches, les amis ne sont pas dupes. Il faut les mettre à l'aise, sans masque et sans alarmer.

Cas concret : évoquer brièvement ses recherches sans s'appesantir, et rebondir au téléphone à la suite d'un week-end ou d'une soirée pour en débattre plus posément afin de ne pas mélanger le «perso» et le «boulot».

² Sur le sujet de la peur, on peut consulter la vidéo de Pascale Auger, Diplômée de Sciences Po Paris et Docteur en Management de la créativité. « L'incertitude, un trésor à découvrir ? » (<https://www.youtube.com/watch?v=duhfptxbhw4&feature=youtu.be>)