Harvard Business Review

AOÛT-SEPTEMBRE 2016
ÉDITION FRANÇAISE

Le design thinking au cœur de la stratégie

L'art de s'excuser quand on est une entreprise
Maurice E. Schweitzer et *alii*

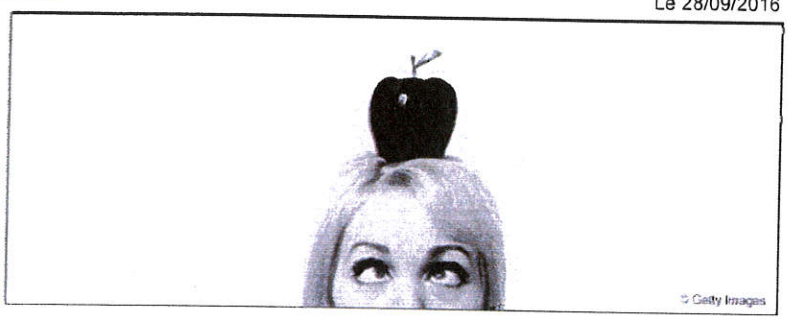
Dénicher l'innovation là où on l'attend le moins
Tony McCaffrey et Jim Pearson

Chroniques d'experts

par **Isabelle Sathicq (http://www.hbrfrance.fr/experts/isabelle-sathicq/)**

Harvard Business Review FRANCE

Le 28/09/2016



Pas facile de mener une recherche d'emploi. Lourds enjeux, confiance en soi en berne... Alors pour ne pas perdre du temps ni partir dans la mauvaise direction, voici les impairs à éviter.

CARRIÈRE

13 erreurs à commettre si vous voulez vraiment rater votre recherche d'emploi

Rechercher un emploi, c'est loin d'être un long fleuve tranquille. Il y a de gros enjeux d'amour propre, financiers, de carrière... Beaucoup de « non » à encaisser avant le « oui » final. Des réflexes parfois contre-productifs. Et beaucoup d'erreurs à éviter pour ne pas gaspiller les précieux premiers mois où votre employabilité est au plus haut.

Erreur n°1 : Évacuer d'un revers de main les émotions liées au licenciement.

Colère, humiliation, honte, anxiété ... Prenez le temps de les évoquer. Car cela permet de **progresser sur la fameuse « courbe de deuil » et surtout d'en sortir**. Si vous n'avez pas encore dépassé cette étape, une expression maladroite, une justification excessive sur les motifs de votre départ, votre comportement non verbal (regard fuyant, voix hésitante, épaules basses, etc.) laisseront entendre que, contrairement à ce que vous affirmez, vous n'avez pas vraiment tourné la page.

Erreur n°2 : Se précipiter pour contacter ses relations ou postuler trop tôt à des offres d'emploi.

Ne mobilisez **pas trop vite** votre réseau : la « fraîcheur » de votre arrivée sur le marché vous rend attractif, votre employabilité est à son pic (carnet d'adresses actif, expertise d'actualité). Mais à vouloir saisir trop rapidement la dynamique spontanée d'ouverture et de curiosité de votre réseau, vous risquez d'aller rencontrer des recruteurs alors que vous n'êtes pas encore prêt à parler de votre projet.

Erreur n°3 : « Ratisser large », avoir un projet à dimension multiple.

Il est souvent très tentant de mettre en avant la multiplicité de ses expériences et d'ouvrir le champ des candidatures possibles : « Je peux être directeur financier ou secrétaire général », « je peux être directeur marketing dans la mode ou dans l'agroalimentaire »... Difficile de se limiter quand on a effectivement une expérience dans l'univers agroalimentaire. Faire le tri dans ses expériences et **restreindre sa propre voilure peut sembler contre-intuitif**. Mais si celle-ci date de 15 ans, vous aurez peu de chance de convaincre un recruteur. La plupart du temps, celui-ci (surtout en France) cherche un expert, un professionnel vite opérationnel, spécialiste d'un secteur ou d'une problématique. Pour accroître votre efficacité, vous devrez (dans la majorité des cas) choisir de mettre en œuvre **un seul projet**, avec un seul positionnement.

Erreur n°4 : Rester seul(e) et isolé(e).

Rejoignez un groupe de personnes en recherche d'emploi, ou bien travaillez avec un cabinet d'outplacement. Les échanges seront des stimulations intellectuelles qui vous aideront à avancer. Avec un cabinet, par exemple, vous bénéficierez d'une méthodologie qui vous permettra de faire un bilan de votre carrière et de définir un projet professionnel à partir de ce que vous savez faire (vos compétences et vos réalisations), de qui vous êtes (vos qualités) et de ce que vous voulez (motivations, valeurs, cahier des charges de votre future activité). Après 6 à 10 entretiens approfondis, vous saurez dire **quel professionnel vous êtes, avec quel talent unique** et quels atouts vous postulez au poste que vous aurez défini. Vous délimiterez le périmètre de votre chasse en définissant vos cibles (secteur d'activité, taille d'entreprise, géographie). Le coach, ou le groupe, sera le régulateur de vos actions.

Erreur n°5 : Croire que maintenant que votre projet est clair et argumenté, il est temps de partir à la chasse.

Pour « vendre » votre projet, il faut **travailler le marketing de votre offre de services**. Vous pouvez participer à des ateliers de préparation entre pairs. Cadres supérieurs et dirigeants y travaillent ensemble leurs pitchs, les questions difficiles de l'entretien, leur communication non verbale, la démarche réseau, l'utilisation de LinkedIn...

Erreur n°6 : Se passer d'entraînement.

Le secret de votre réussite est dans votre préparation, avec des mises en situation, des simulations d'entretiens enregistrées ou filmées, répétées autant de fois qu'il le faudra. Vous pouvez être **le meilleur des communicants en situation habituelle**, quand il s'agit de votre recherche d'emploi, l'enjeu est trop personnel et fort pour que vous puissiez vous contenter d'une préparation à la va-vite.

Erreur n°7 : Ne travailler que le fond de son message.

Vous ne disposerez que d'une seule petite minute pour vous présenter dans un entretien réseau, il est donc important de délivrer un message simple, que vos contacts pourront mémoriser et relayer, devenant ainsi vos ambassadeurs. Toutefois, si vous parlez avec une voix chevrotante et les bras fermés, votre attitude non verbale gâchera tout le travail que vous aurez fait pour travailler le fond de votre pitch. Soignez absolument **la forme** : elle **correspond à 93% de l'impact** qu'aura votre message.

Erreur n°8 : Tout miser sur les chasseurs de tête.

Ne comptez pas trop sur eux : la probabilité qu'ils mènent justement une chasse d'un profil ressemblant au vôtre pendant les quelques mois où vous serez sur le marché est faible. Seuls 10% des gens retrouvent un job par le biais des cabinets de recrutement. Développez les autres approches : répondez aux offres publiées (10%), envoyez des candidatures spontanées (10%) et **entamez surtout une démarche réseau** (70% si vous avez moins de 50 ans et 90% si vous dépassez les 57 ans).

Erreur n°9 : Être réticent(e) à l'idée de solliciter votre réseau.

Je rencontre chaque mois des cadres supérieurs et des dirigeants paralysés à l'idée de « faire du réseau ». **Objections et freins en tous genres** viennent faire obstacle : réticence à avouer qu'on est « sur le marché », peur de déranger, difficulté à demander un service pour soi-même, orgueil de ne rien devoir à personne, refus de profiter d'un « piston » – et donc confusion entre un coup de pouce mérité et un passe-droit injuste (lire aussi ma chronique : « Pour trouver un job, n'ayez pas PEUR de solliciter votre réseau »).

Erreur n°10 : Concentrer toute votre énergie sur votre recherche d'emploi.

Une course d'endurance s'annonce, avec quelques sprints qui vont la scander. Veillez à votre santé (sport, sommeil, alimentation), octroyez-vous des pauses (loisirs, vacances), donnez, rendez service, sentez-vous utile (par le biais du bénévolat associatif, par exemple). La recherche d'emploi est un job à temps plein… ce qui n'empêche pas de veiller aux autres pans de votre vie. Vous réussirez à convaincre un recruteur non seulement parce que vos compétences répondront aux critères du poste, mais aussi et surtout parce que le « fit » se fera, **grâce à l'impression d'équilibre et de cohérence** qui se dégage de vous lorsqu'on vous rencontre.

Erreur n°11 : Vous accrocher à une piste unique.

Vous avez détecté une opportunité, le poste vous plaît beaucoup et vous répondez à tous les critères sans exception. Les entretiens se succèdent, à un rythme espacé. Pendant ce temps, vous retardez la mise en œuvre d'autres actions. Quand, après trois mois, la piste finit par s'éteindre (recrutement interne ou différé, autre candidat retenu…), remonter en selle s'avère difficile. J'utilise souvent la métaphore du vélo en côte pour la recherche d'emploi. Dans l'ascension d'un col escarpé, le plus difficile est de donner de la vitesse au vélo, l'effort principal est dans les premiers coups de pédale. Alors **ne posez pas le pied à terre** à chaque fois que vous croyez apercevoir le sommet.

Erreur n°12 : Baisser les bras.

Vous ne vous reconnaissez plus : vous qui avez toujours été un battant, cette situation vous fait douter de vous. Ne vous isolez pas et **poursuivez vos actions** : dans notre cabinet, même si nos missions se terminent en moyenne en huit mois, il arrive que certaines personnes mettent longtemps à retrouver un poste. Et puis, un jour, le ciel s'éclaire enfin. Récemment, au cours d'un de ces cocktails que nous organisons chaque mois pour célébrer les clients ayant retrouvé une activité, Eric a annoncé qu'il venait de signer un contrat : un CDI, exactement le poste qu'il ciblait, dans une entreprise dynamique et en croissance, avec un salaire 20% supérieur à celui de son poste précédent. Eric a 61 ans, il s'est accroché pendant 18 mois.

Erreur n°13 : Conserver la même stratégie alors qu'elle n'est pas payante.

Si vos contacts ne semblent pas convaincus par votre projet de repositionnement, si vos statistiques de suivi ne sont pas encourageantes, ne vous obstinez pas dans l'erreur. Votre projet n'est peut-être pas cohérent, ou votre préparation insuffisante. Trouvez un interlocuteur qui vous aide à établir un diagnostic et à rectifier le tir, un coach qui vous challenge et vous pose « les bonnes questions ».

Plus de chroniques de : Isabelle Sathicq

A découvrir : Carrière, recherche d'emploi, recrutement, réseau

Isabelle Sathicq

Experte en outplacement de cadres et de dirigeants, coach certifiée, associée chez L'Espace Dirigeants. Depuis plus de 20 ans, elle accompagne des cadres supérieurs et des dirigeants dans leurs transitions de carrière. Diplômée de l'Essec, elle intervient aussi comme conférencière auprès des Alumni des Grandes Ecoles.

Voir tous les billets de Isabelle Sathicq