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*

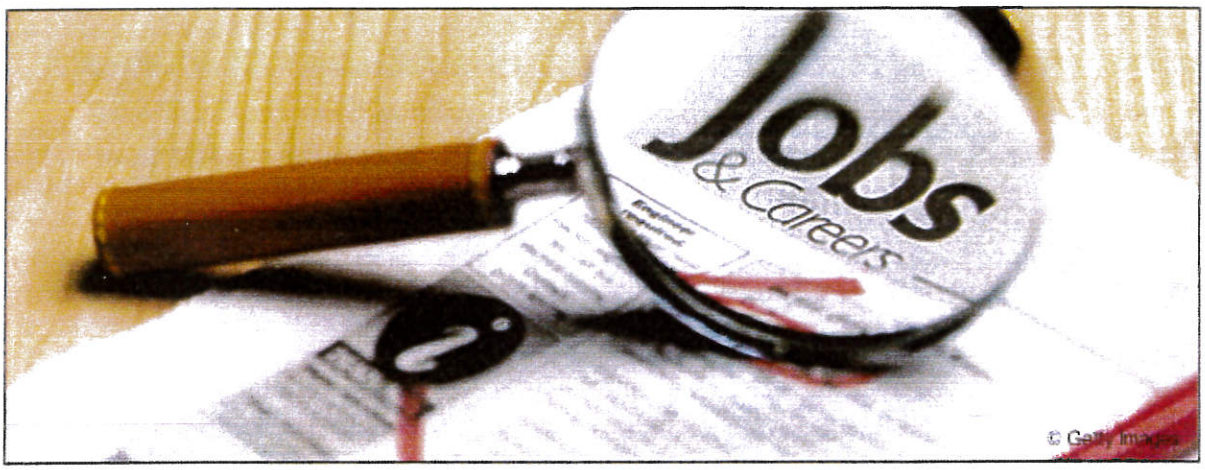
Dénicher l'innovation là où on l'attend le moins
Tony McCaffrey et Jim Pearson

CARRIÈRE

Pour trouver un job, n'ayez pas peur de solliciter votre réseau

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

Le 10/07/2016



Pas facile, lorsque l'on se retrouve au chômage, de faire appel à son réseau. Peur de déranger, d'être en situation de demande, de laisser trahir ses faiblesses et ses manques… C'est compréhensible et humain, pourtant il faut réussir à dépasser tout cela.

Nous avons tous, cadres ou dirigeants, été poussés à réussir nos scolarités. Mais combien d'entre nous ont été sensibilisés à l'importance d'apprendre à parler de nos réussites avec une fière assurance ? Combien d'entre nous voient de manière positive le fait de savoir « se vendre » ? Et qui a appris que l'un de ses principaux atouts professionnels serait le réseau qu'il parviendrait à tisser, puis à solliciter ?

Et pourtant, quand il faut chercher un emploi, un beau diplôme ne suffit pas. Les cadres supérieurs et les dirigeants qui, bien que diplômés de prestigieuses écoles d'ingénieurs ou de management, se retrouvent au chômage à 45 ou 50 ans, en savent quelque chose. Ils découvrent souvent à ce moment-là que 70%, voire 90% du marché de l'emploi est caché, c'est-à-dire que les offres d'emploi ne sont pas visibles sur les sites d'annonces et de cabinets de chasse de tête. Au lieu d'être chassés, ce sont eux qui vont devoir partir en exploration pour débusquer des opportunités.

Savoir se mettre en valeur

Cette « chasse » inversée se fait grâce au réseau. Au début, l'apprenti « networker » rencontre des membres de son réseau avec trois objectifs : obtenir des informations sur ses secteurs cibles, des conseils sur son positionnement, et enfin de nouveaux contacts pour poursuivre sa démarche. lire aussi la chronique **3 conseils pour optimiser votre réseau**

Deux conditions sont essentielles pour ressortir d'un tel entretien avec des informations pertinentes et des contacts de qualité : savoir mettre en valeur ses compétences et savoir demander. Ce sont **justement les deux moments clés de l'entretien réseau**, à savoir son introduction et sa conclusion. La fin de l'entretien est importante puisqu'il se termine par la demande de contacts, phase délicate et ô combien essentielle. Quant au démarrage, il détermine la qualité du rendez-vous. L'entretien réseau débute par un « pitch » qui vous permet de dire en une minute quel est votre métier, votre talent unique, quels sont les atouts de votre parcours et enfin quel est votre projet. De sa clarté dépendra la qualité des échanges lors de l'entretien.

Apprenez à « pitcher »

« **Pitcher** », c'est être capable d'exprimer de façon synthétique, professionnelle et accrocheuse qui nous sommes, ce que nous avons à offrir et ce que nous voulons. C'est loin d'être simple. Au-delà du travail de réflexion sur nos compétences et la formulation d'un projet professionnel cohérent, l'enjeu est aussi psychologique. Pitcher nécessite d'être capable de tenir cette position subjective qui consiste à connaître ses atouts comme ses limites, et à **les assumer tranquillement, sans fausse modestie ni forfanterie**. Cette connaissance de soi ne suffit pas, il faut aussi « supporter » d'exposer ses talents avec fierté et assurance, en sachant les évaluer avec justesse. Enfin, il faut accorder le fond du message et sa forme, en parlant de son projet avec d'enthousiasme pour donner envie.

Or nous n'avons pas été éduqués dans ce sens. Tout jeunes, à l'école comme en famille, on nous a appris à faire nos devoirs, à rester sage, à ne pas sortir du rang, à être modestes et réservés, à écouter l'enseignant... Rares ont été les occasions de prise de parole en public, rares sont les pédagogies où l'élève est invité à « vendre » son exposé, à convaincre ses camarades, à mettre en valeur avec fierté son savoir et ses compétences. L'Education Nationale fait de nous de bons petits soldats, **persuadés que si nos devoirs sont faits, la récompense suivra**. Les premières désillusions arrivent quand nous comprenons que nous nous sommes fait doubler par des collègues peut-être moins compétents que nous, mais plus habiles à se mettre en lumière. La deuxième déception survient lors de la recherche d'emploi, quand nous devons convenir que même si notre propre parcours est digne d'intérêt, il va falloir le faire briller pour que le recruteur le remarque.

Apprenez à demander

Demander un rendez-vous à quelqu'un qu'on ne connaît pas, obtenir de lui qu'il nous livre des informations, puis qu'il accepte d'ouvrir son carnet d'adresses : pour bien exploiter son réseau, il faut accepter de passer par là, **supporter l'idée d'avoir besoin des autres**. Or, pour la grande majorité d'entre nous, demander un service *pour nous-mêmes* est difficile. Cette démarche vient ébranler des convictions profondes : « Je préfère donner que recevoir », « Je ne veux rien devoir à personne », « Je n'aime pas déranger », « Il ne répond pas à mes appels, ce serait inélégant d'insister »...

Le principal obstacle se situe du côté du narcissisme et de son ajustement : trop faible, la personne craint de déranger et de faire perdre du temps à l'autre. Trop fort, l'orgueil qui en découle complique la tâche. La demande est souvent vécue comme humiliante. En effet, le cadre ou le dirigeant en recherche d'emploi est confronté à plusieurs défis, qui mettent à mal son amour propre :

– Un déséquilibre vis à vis de son interlocuteur : il ne peut plus s'appuyer sur le pouvoir que lui donnait sa fonction ou le nom d'un employeur prestigieux.

– Un rapport plus complexe au temps : il doit faire face à la gestion d'un temps flou quand son agenda précédent était bien souvent dense et structuré. Et il est contraint d'accepter que le temps des autres, ceux qui sont en activité, est resté, lui, compté.

Peur de dévoiler nos manques et nos faiblesses

Demander met en difficulté dans la mesure où cela **révèle nos manques**. C'est pourquoi il peut sembler plus facile de donner : être celui qui donne permet de garder le pouvoir et de dissimuler nos faiblesses. Nous devons donc **trouver un équilibre entre assertivité et humilité**, être capables d'assurer notre autopromotion mais aussi de discerner à quel moment notre ego nous joue des tours.

Ce rapport à l'orgueil est parfois aussi lié au sentiment de honte. En effet, la recherche d'emploi est **souvent connectée à la sensation d'échec** dont on sait combien il est pénalisé dans la culture française par contraste avec la façon de voir américaine, qui en fait une étape nécessaire de tout apprentissage. Cette honte plus ou moins consciente ne compte sans doute pas pour rien dans la difficulté à demander, comme d'ailleurs dans celle, observée du côté de l'entourage, à proposer de l'aide : on est embarrassé par cet ami au chômage et on trouve plus délicat de ne rien évoquer. Cependant, les accidents de parcours professionnels se banalisent, ce qui permet de dédramatiser cette situation.

100 contacts pour décrocher un poste

En période de recherche d'emploi, accroître vos contacts et votre réseau est essentiel car il faut, en moyenne, 100 contacts réseau pour déceler 10 opportunités qui elles-mêmes aboutiront à 1 job. J'ai rencontré récemment un dirigeant en recherche d'emploi depuis déjà six mois, à qui j'ai demandé de m'exposer les démarches qu'il avait entreprises. Le diagnostic a été rapide : il avait « fait le tour » de son réseau et avait confié à chacun son CV en faisant savoir qu'il était « ouvert aux opportunités ». Il s'apprêtait à terminer cette « tournée » sans voir que bientôt, il aurait passé la main à ses contacts et n'aurait plus qu'à **attendre un improbable retour**.

En effet, malgré toutes les bonnes intentions exprimées dans le vif du moment, dans 80% des cas, **votre CV restera lettre morte** : c'est à vous de vous rendre visible sur le marché, de solliciter des rencontres, d'obtenir de vos contacts qu'ils deviennent vos ambassadeurs, qu'ils parlent de vous autour d'eux et vous fassent part des opportunités dont ils entendent parler.

Cela implique de surmonter vos réticences et de parvenir à demander un service à des personnes qui ne vous doivent rien.

Gagnant-gagnant dans 75% des cas

Partez du principe que ces personnes seront contentes de vous aider : **être sollicité est valorisant**. Et sur le versant plus pragmatique des choses, pensez que mettre en lien deux individus peut avoir **des conséquences fructueuses pour chacun**. Le « connecteur » aura ainsi une occasion de renouer avec une personne de son réseau, avec toutes les conséquences que cela peut avoir : dans 75% des cas, ceux qui ont accepté de recevoir une personne de leur réseau reconnaissent que cet échange leur a aussi beaucoup apporté : reprise de contact, obtention d'une information utile ou d'un contact intéressant, bon moment passé, identification d'un candidat de bon potentiel...

L'esprit du réseau repose sur cette démarche de don, un don sans calcul, rarement réciproque et encore moins synchrone : « Je demande aujourd'hui et demain, c'est moi qui donnerai ». Ou l'inverse : « Je suis en poste aujourd'hui, je peux aider. Et demain, si je me retrouve dans cette position, ce sera à mon tour d'aller solliciter quelques personnes ». Cet état d'esprit fonctionne bien mieux lorsqu'il n'est pas calculé. Car il repose alors sur une générosité sincère.

Plus de chroniques de : **Isabelle Sathicq**
A découvrir : **Carrière , emploi, pitch, 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.