



Création de réseaux et Network Management : deux alliés redoutables pour votre recherche d'emploi

*Comment identifier ses réseaux, les créer et les
utiliser dans vos recherches de postes*

SYNTHESE, références, Conseils et Méthodes



Ewan BELBEOCH
ewan.belbeoch@airbusiness-academy.com

Bonjour à tous,

Avant toute chose je tenais à vous remercier pour ce moment passé avec vous ainsi que pour votre attention et nos échanges même si j'aurai souhaité que ceux-ci soient plus longs.

Vous trouverez dans ce document de synthèse une demande typique de mail d'un étudiant ainsi que la réponse COMPLETE que je lui ai faite.

Ce document peut vous servir de résumé pour la démarche que vous devez adopter pour construire petit à petit votre réseau.

Vous y trouverez aussi des liens vers des sites qui traitent de ce sujet dont le site d'Hervé Bommelaer, personne avec qui j'ai pu un peu échanger et qui tient un blog très intéressant. Il a publié plusieurs ouvrages que je vous recommande dont celui-ci :



<https://livre.fnac.com/a10990013/Herve-Bommelaer-Trouver-le-bon-job-grace-au-reseau>

Ainsi que le lien vers son blog :

<http://hervebommelaer.blogspot.com/archive/2015/10/11/enseignement.html?c>

**Autre lien sur les entretiens. Un peu cliché mais ayant un fond intéressant :
« Entretiens d'embauche: «Ne citez aucune qualité ou défaut qui ne soit pas appuyée par un cas concret»**

<http://www.20minutes.fr/economie/1164791-20130530-ne-citez-aucune-qualite-de-faut-appuye-cas-concret>

J'espère que cela vous aidera et vous souhaite bon courage dans vos démarches. Et n'oubliez pas :

BEST PRACTICES

- Toujours agir par « envie » et non par intérêt
- Restez vous-même, y compris dans les « prétextes » mis en œuvre
- Interrogez-vous sur vous-même pour structurer vos besoins et vos recherches
- Développez le réseau vers des personnes avec lesquelles « ça passe bien » : faites confiance au « feeling »
- Acceptez l'échec, le refus, la critique
- Ne soyez pas timide
- Soyez **PROACTIF** : Vous ne cherchez pas un job mais THE JOB
- N'oubliez pas que le savoir faire n'est rien sans le savoir être
- La **COHERENCE** est la clé de voûte d'un CV
- Parlez de vous, soyez présents en restant PRUDENTS

Cordialement

Ewan.

MAIL DE DEMANDE ET REPONSE ASSOCIEE

Monsieur Belbeoch,

Etudiant à **XXXXXX**, je me permets de vous contacter pour savoir si vous auriez une opportunité de stage au sein d'Eurocopter. Je suis actuellement en deuxième année et je recherche un stage de césure de 6 à 12 mois (à partir de juillet 2009) dans le domaine du contrôle de gestion, audit.

Après ma formation à l'ESC **XXXXXX** en management control sur notre campus international, je souhaite à présent mettre en pratique mes connaissances et découvrir la culture des entreprises anglophones.

Je vous transmets mon CV en pièce jointe et dans l'attente d'une réponse, je reste à votre disposition pour un entretien téléphonique ou pour faire parvenir une lettre de motivation à la personne appropriée.

Respectueuses salutations,

XXXXXX

Etudiant en 2ème Année de **XXXXXX** / 2nd year **XXXXXX**

Bonjour **XXXXXX**

J'ai essayé de t'appeler mais n'ayant pas réussi à te joindre je te réponds par mail. Comme tu t'en doutes j'étais à ta place il y a peu de temps et suis complètement en mesure de comprendre le stress de la recherche de césures, les entretiens etc... C'est pour cela que j'ai pour habitude de toujours donner suite aux mails que l'on me transmet.

Le fait de contacter d'anciens diplômés est tout à fait normal et ta démarche est compréhensible cependant permets moi de te donner quelques conseils.

Tu en feras ce que tu veux, tu les trouveras inutiles ou intéressants, tu trouveras mes remarques constructives ou prétentieuses mais sache que cela me prends du temps de te répondre et que mes réponses n'ont qu'un but : t'aider.

- Lorsque tu contactes quelqu'un, toujours lui rappeler où tu l'as rencontré ou lui signaler où tu as trouvé son contact ou encore QUI te recommande
- Dès le début de ton mail tu parles de RECHERCHE, de STAGE, de **BESOIN** mais tu ne parles pas vraiment de toi de tes centres d'intérêts ni de ce qui t'as vraiment poussé à me contacter. Je reçois beaucoup de mails mais la plupart proviennent de gens passionnés par la défense ou l'aéronautique ou partageant les mêmes valeurs qu'EUROCOPTER. Tu ne m'en parles pas.
- Tu ne parles pas non plus de ce que tu voudrais vraiment faire dans l'entreprise. Tu parles de « management control » (contrôle de gestion, c'est mieux de ne pas mélanger anglais et français dans un mail) mais tu n'es qu'en 2ème année et il n'y a pas de telle spécialisation en 2^e année... Veux-tu faire IMC en 3^e année ? Veux-tu faire du contrôle de gestion en stage ? Que veux-tu ?? Dis le dans ton mail.
- Ayant été à ta place auparavant je peux te dire avec certitude qu'avec une telle approche tu ne recevras que très peu de réponse les gens n'aimant pas recevoir de demande des personnes qu'il ne connaît pas.
- QUELLE APPROCHE AVOIR : Aussi incroyable que cela puisse te paraître **un premier mail ne doit pas contenir de demande formelle** mais plutôt des demandes d'informations. *« Bonjour je m'appelle Benoit, passionné par le monde de l'aéronautique je m'intéresse depuis longtemps à ce milieu... Etudiant en 2ème année à l'école xxxx j'ai trouvé vos coordonnées dans l'annuaire des anciens et me permets de vous contacter afin d'en savoir un*

peu plus sur votre entreprise et vos missions. Quel est votre type de mission, comment avez-vous intégré l'entreprise, quelle est l'ambiance de travail etc... ». En ayant une telle approche tu établis un **ECHANGE** avec la personne et pas une relation de demande à sens unique.

- En envoyant un premier mail de la sorte tu mets la personne en confiance et elle va te parler d'elle, de son métier et va apprécier échanger avec toi... D'égal à égal, tu lui a demandé des réponses rien de plus. Dans sa réponse, (si le diplômé répond), tu peux être quasiment sûr que la personne te demandera ce que tu veux faire : **TU VIENS D'INVERSER LA TENDANCE** : Tu n'es plus demandeur, tu réponds simplement à une question. C'est ce qu'on appelle **INVERSER LA CHARGE DE LA DEMANDE**.... Explique-lui dans un 2eme mails tes projets sans CV ni pièce jointe...
- Il va te répondre = Le contact est établi
- S'il peut t'aider il te proposera d'envoyer une LM et ton CV. Sinon ce n'est pas grave tu as appris un peu plus sur le milieu ou tu souhaitais travailler, sur les métiers existant etc...

Un réseau de se construit pas en quelques semaines. C'est un **process LONG** et difficile mais qui est payant. J'espère que tu feras bon usage de mes conseils.

Dernier conseil. Ne prend pas les gens pour des « imbéciles » et évites les mails trop généraux et impersonnels qui sont FACILES mais contre productifs. Le monde est petit et tu as envoyé le même mail à plusieurs de mes amis.... La « recherche à la chaine » ne donne rien et souligne simplement ton impatience, ton manque d'objectif, voir ta flemme d'écrire des mails personnalisés... Je ne te juge en aucun cas mais essaye juste de te guider.

Il faut se détacher de ces attitudes CONSUMERISTES. Envoyer des mails rassure mais encore faut il le faire de manière cibler et aux bonnes personnes. Sans cela les gens ne te répondront pas car tu leur DEMANDE quelque chose qu'ils n'ont pas (n'étant pas du bon service ou n'étant pas recruteur par exemple). *Naturellement si tu demandes à quelqu'un que tu ne connais pas quelque chose qu'elle n'a pas elle se fermera.* C'est un comportement humain et logique.

Tu trouveras ci-dessous un témoignage d'un expert avec qui j'ai échangé et structuré mon cours qui t'en dira un peu plus.

N'hésite pas à me répondre ou à me contacter si tu as des questions.

Bon courage

Bien utiliser ses relations

Hervé Bommelaer est consultant chez Leroy Consultants. Il est aussi l'auteur de "Trouver le bon job grâce au réseau".

« Avant de songer à se créer un réseau, le jeune diplômé doit valider son projet professionnel. Il veut devenir chef de produit, mais dans quel secteur ? L'agroalimentaire, les cosmétiques ? Et dans quelle entreprise ? L'idéal est de lister une dizaine de sociétés cibles.

Le fait d'énoncer clairement son projet facilite les rencontres avec des gens qui travaillent dans le même domaine. Ensuite, le meilleur des réseaux se constitue par rapport à un projet professionnel et à des entreprises cibles. L'association des anciens est un bon choix pour un jeune diplômé.

Ces liens lui permettent ensuite de se dévoiler aux gens qui le connaissent peu ou pas du tout. Une des règles à retenir est qu'il faut demander un conseil ou une information, mais jamais un job. Si un « contact » se propose de transmettre votre CV, celui-ci risque de se retrouver dans la nature.

Manifestez plutôt votre désir de rencontrer la personne concernée. Et essayez de sortir de chaque rendez-vous avec deux recommandations. Au fil des entretiens, vous agrandirez votre réseau et vous finirez par être aiguillé sur de bonnes pistes. »



EXTRAITS ET EXEMPLES DE SITES DEDIES AU NETWORKING

Tout n'est pas bon à prendre. Comme j'ai pu le partager avec vous faites confiance à votre feeling. Et remplissez petit à petit votre « boîte à outils » avec les méthodes qui vous correspondent le mieux.

<http://www.cyberfac-emploi.univ-nancy2.fr/ReseauProfessionnel/ReseauEtapes.htm>



Bâtir son réseau

Les différentes étapes de l'entretien de réseau

🌟 1ère étape : constituer son carnet d'adresses

Qui appartient à mon réseau professionnel ?

Par exemple : quelqu'un de ma famille... un ami proche...

Je l'ai vu depuis moins d'un mois...on se parle régulièrement au téléphone...on a plus de 3 contacts communs...il accepterait de me consacrer une 1/2 heure de son temps... je ne suis pas intimidé par lui/elle... je sais ce qu'il fait professionnellement...je peux lui apporter quelque chose...je lui ai rendu service dans le passé...on a un très bon ami commun...on a vécu quelque chose ensemble...

Est-ce que cette personne appartient à mon réseau de 1er niveau, de 2ème niveau, de 3ème niveau ?

🌟 2ème étape : prendre RV par téléphone pour un entretien de réseauen 2-3 minutes

- sourire,
- bonjour,
- est-ce que je vous dérange ?
- attaquer la conversation par "sa porte d'entrée",
- se présenter,
- le "contrat"(vous appelez pour une demande d'infos et pas d'emploi? voir explications dans la page [Savoir utiliser le téléphone](#))
- la prise de rendez-vous,
- au-revoir et merci

🌟 3ème étape : le jour de l'entretien

- Le déroulement de l'entretien :
 - les présentations réciproques,
 - le rappel de la porte d'entrée et du contrat
 - les échanges mutuels = d'abord l'autre, ensuite moi,
 - la conclusion
- Le respect du "contrat"
- Pas de CV
- Les questions à poser
- Se rappeler les objectifs du réseau : ce qu'il faut faire, ce qu'il faut dire, ce qu'il ne faut pas .

La conclusion

4ème étape : après l'entretien

- Le compte-rendu de l'entretien,
- le réseaugraphe,
- le réseauscope
- La lettre de remerciements

Conseil CFE

L'objectif d'un entretien de réseau est totalement différent de celui d'un entretien de recrutement.

Un entretien de réseau professionnel.....	Un entretien de recrutement,.....
<ul style="list-style-type: none">• c'est une rencontre, c'est-à-dire un échange mutuel...• avec une personne en activité professionnelle• pour se faire connaître afin que cette personne se rappelle de vous• quand il y aura un besoin correspondant à votre profil et vos potentialités• dans son entreprise• ou dans une autre entreprise dans laquelle elle connaît quelqu'un de son réseau• tout de suite ... ou plus tard....	<ul style="list-style-type: none">• c'est un contact• avec un professionnel du recrutement (consultant d'un cabinet de recrutement, décisionnaire, DRH ou opérationnel)• qui a un besoin immédiat• ou qui est susceptible d'avoir un besoin d'un profil tel que le vôtre• et il doit recevoir d'autres candidats ayant de bons profils également• et il doit choisir ... en espérant ne pas se

<http://www.nucleo.fr/cv-lettre-motivation/se-constituer-un-reseau-professionnel.php>



Ne laissez pas l'employeur
décider pour vous...



[Conseil carrière et mobilité professionnelle](#)

Service de rédaction de CV et lettre de motivation

3 RAISONS DE SE CONSTITUER ET DEVELOPPER UN RESEAU

Selon la dernière enquête Mobilité APEC, 55% des cadres ayant changé d'entreprise ont trouvé leur nouvel emploi grâce à leurs relations personnelles et professionnelles.



Cette pratique déjà bien ancrée dans les pays anglo-saxons est encore récente chez nous. Cependant, elle gagne petit à petit du terrain. De nombreux employeurs et candidats s'accordent à dire que le réseau constitue un **levier efficace pour trouver un emploi**, c'est même un accélérateur de carrière.

Tout le monde peut créer son réseau. En plus de la famille et du cercle d'amis,

voici une liste non exhaustive pour vous y aider: vos anciens employeurs et collègues, vos anciens camarades de promo, vos professeurs, les associations d'anciens étudiants, les membres du club de sport que vous fréquentez. Toutes les occasions sont bonnes pour échanger, communiquer. N'hésitez pas à aller à la rencontre de personnes, lors de salons, associations ou regroupements professionnels.

A la recherche d'un emploi ou en veille, un moyen habile d'étoffer votre réseau est de solliciter un entretien d'information auprès de personnes occupant les fonctions que vous visez ou directement le responsable de l'entreprise que vous ciblez.

Cette démarche généralement bien accueillie a un triple avantage : 1/ votre carnet d'adresse s'enrichit, 2/ cet entretien vous permet de recueillir un maximum d'informations pour votre candidature, 3/ si votre profil fait mouche, votre interlocuteur peut proposer de présenter votre candidature à ses collaborateurs.

Véritable chance d'augmenter votre employabilité, voici **3 raisons pour vous convaincre de construire votre réseau.**

»1ère raison: accéder aux offres du marché caché

Seulement 20-30% du marché de l'emploi est accessible par les petites annonces : journaux, ANPE, jobboards, agences d'Interim, cabinet de recrutement, ou sites d'entreprises sont les principaux médias. C'est donc 70 à 80% de postes disponibles qui ne sont pas affichés publiquement. Pour des raisons financières, quantitatives ou qualitatives, bon nombre d'employeurs ne diffusent pas d'annonces et préfèrent se fier à leurs contacts personnels. Le réseau permet d'avoir accès à ces emplois cachés, d'obtenir un entretien ou des informations sur une entreprise à la recherche de votre profil.

A l'heure où le marché ouvert est devenu fortement concurrentiel, le marché caché est de loin une ressource indispensable à prendre en compte pour trouver son prochain emploi.

»2ème raison: anticiper les opportunités professionnelles

Se constituer un réseau est le meilleur moyen pour connaître les opportunités professionnelles ou plus simplement obtenir diverses informations utiles : nom d'un recruteur, astuces pour adapter vos candidatures et coller parfaitement aux attentes de l'entreprise, conseils pour aborder au mieux votre prochain entretien.

Rencontrer et discuter avec les membres de votre réseau est surtout un moyen efficace de toucher du doigt la réalité du terrain et ainsi suivre l'évolution du marché, les changements opérés... autrement dit, l'activité et la santé de l'organisation que vous convoitez.

»3ème raison: la pratique gagne le web

Ces derniers mois ont vu naître sur le web des sites aux noms évocateurs favorisant la cooptation, c'est-à-dire la recommandation par un tiers d'embaucher une personne de son réseau relationnel.

A l'heure où les opportunités se font de plus en plus rares, avoir un réseau est une chance supplémentaire de trouver un emploi.

Alors pour les plus réticents, n'hésitez plus !

BIBLIOGRAPHIE/MANUELS DE REFERENCE :

Trouver le bon job grâce au réseau : Herve BOMMELAER
Booster sa carrière grâce au réseau : Herve BOMMELAER
Guide du routard de l'intelligence économique : CCI France
Guide pratique d'utilisation des outils de veille et d'intelligence économique : IHEDN
Guide du bon usage médias sociaux : Ministère des armées
Beauvois & Joule : Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens
Les principes de l'OSINT
Les principes et méthodes de l'INTELLIGENCE ECONOMIQUE

<http://www.nucleo.fr/cv-lettre-motivation/se-constituer-un-reseau-professionnel.php>
<http://www.herve-bommelaer.fr/>
<http://hervebommelaer.blogspot.com/archive/2013/08/22/1-evenement.html>
<http://www.courriercadres.com/emploi/marche-de-l-emploi/info-emploi/emploi-plus-d-un-poste-sur-trois-trouve-grace-au-reseau-24012014#sthash.17I4lccf.dpuf>
<http://www.cyberfac-emploi.univ-nancy2.fr/ReseauProfessionnel/ReseauEtapes.htm>
<http://www.nucleo.fr/cv-lettre-motivation/se-constituer-un-reseau-professionnel.php>

Autres liens présents dans le cours :

Millennials in workplace - Simon SINEK:

<https://youtu.be/hER0Qp6QJNU>

APEC / SOFT SKILLS:

<https://recruteurs.apec.fr/Recrutement/Pratique-RH/Tous-les-dossiers-Recrutement/Selectionner/Recrutement-misez-sur-les-soft-skills>

NEVER EAT ALONE :

<https://fr.petitsfrenchies.com/never-eat-alone-lappli-va-changer-vie-bureau/>

SHAPR :

<https://fr.petitsfrenchies.com/shapr-application-qui-renouvelle-le-networking/>

<http://www.shapr.co/>

<https://www.forbes.fr/entrepreneurs/sans-le-reseau-attractive-world-naurait-jamais-existe/?cn-reloaded=1&cn-reloaded=1>

THOMAS PESQUEST : « Le plus grand obstacle à la réussite est l'autocensure »

https://www.lemonde.fr/campus/article/2019/01/07/thomas-pesquet-le-plus-grand-obstacle-a-la-reussite-est-l-autocensure_5405761_4401467.html?fbclid=IwAR3b-SkG-LUqciauhEz6SA2UuUpq-V3E8KlmgeW85rpazqwHL93RSiHtRnU

CERCLE D'INFLUENCE

http://www.altoren.com/fr/zona_influenzia.htm

BREF : Pas de MASS MAILING

https://www.youtube.com/watch?v=7_VQCD863CU

LINKED IN : Collectez des informations, OPTIMISEZ VOTRE PROFIL

<https://blog.linkedin.com/2016/01/12/the-25-skills-that-can-get-you-hired-in-2016>

<https://university.linkedin.com/linkedin-for-students>

https://business.linkedin.com/content/dam/business/talent-solutions/regional/fr_FR/site/pdf/tipsheets/guide-linkedin-fr.pdf

CCI et SYNDICATS PROFESSIONNELS : Ne les négligez pas

<http://www.forumdestinationinternational.fr/>

GUIDE RESEAU SOCIAUX : SOYEZ PRUDENTS

www.defense.gouv.fr/guide-medias-sociaux/telecharger.pdf

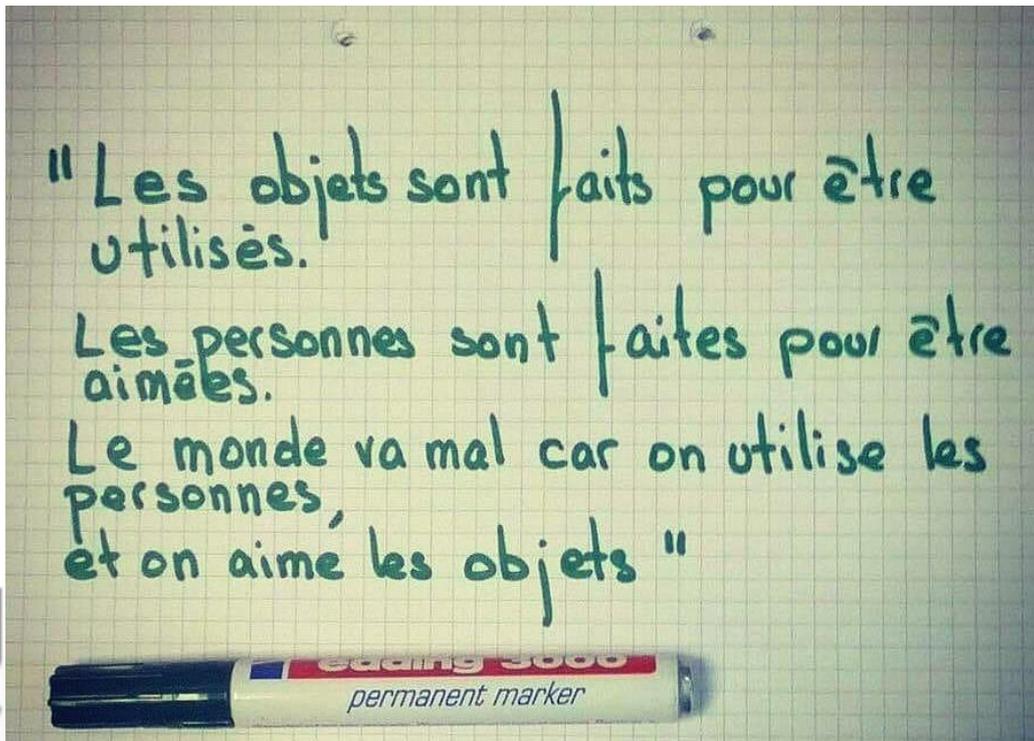
CITATIONS

« La paix et l'abondance engendrent les lâches : la nécessité fut toujours la mère de l'audace. »
[William Shakespeare, Cymbeline, III-6]

Nécessité est mère de l'invention **PLATON**

« Ne rien avoir à cacher ne signifie pas qu'il ne faut rien protéger » **E. SNOWDEN**

La grandeur d'un métier est peut-être, avant tout, d'unir des hommes : il n'est qu'un luxe véritable, et c'est celui des relations humaines. **A. de Saint Exupéry**
(Terre des hommes, p.42, Livre de Poche n°68)



7 astuces mémos pour gérer son réseau (source Olivier LUISETTI (consultant labélisé VIADEO))

Pour transformer votre liste de contacts en capital relationnel, quelques petits astuces s'imposent.

- 1.** Partagez régulièrement des informations spécifiques et personnalisées par e-mail avec vos contacts directs, et les relations de vos relations en établissant des connexions régulières
- 2.** Organisez des réunions réseaux sur différents centres d'intérêt, des tables d'hôte mensuelle, dans un restaurant fixe, le dernier vendredi de chaque mois par exemple
- 3.** Prenez rendez-vous avec 5 personnes que vous aurez du plaisir à revoir.
- 4.** S'organiser et classez toutes les cartes de visites avec les annotations au dos sur les engagements, les suites à donner et les centres d'intérêts.
- 5.** Envoyez par mail à tous vos contacts réseau votre actualité, sous forme d'une mini newsletter de 4 articles
- 6.** Regroupez vos contacts en différents groupes et « communautés » et favoriser les liens entre eux
- 7.** Pensez à les connecter à d'autres contacts lorsque vous découvrez des informations sur des événements (salons, soirée réseau, séminaires) ou sur leur entreprise.