



# RESEAU

AIDE A LA RECHERCHE D'EMPLOI PAR LE PARRAINAGE

OCTOBRE 2019

ÉDITION 186



9, avenue de la Boétie  
33160 Saint-Médard-en-Jalles  
Tél : 05 56 57 57 81

[www.assoajr.fr](http://www.assoajr.fr)

[assoajr@orange.fr](mailto:assoajr@orange.fr)



Permanences :

Lundi au vendredi 8h45 – 12h45

## LE MOT DU PRÉSIDENT

Octobre : la chasse est ouverte. Tous les nemrods du pays, le fusil en bandoulière, traquent les gibiers pour en « réguler » le nombre.

Permettez-moi d'ouvrir, avec humour et conscient des limites de mon action, ma troisième campagne de chasse pour militer en faveur de la régulation de la novlangue et du franglais, nuisibles qui envahissent de manière exponentielle le monde professionnel et détruisent notre patrimoine linguistique. Des preuves ? Écoutez autour de vous. Vous allez *liker* !

Overbookée depuis son *kick-off* du matin, succédant à la *daily scrum*, Carine enchaîne les *call* et les *conf'call*, promet de rappeler *asap* (*as soon as possible*) sa collègue avant de filer à son *workshop*. Épuisée par la fonction *hot line* qu'elle exerce en *open space* et proche du *burn out*, elle a envoyé des candidatures spontanées qui ont *matché* au *job dating*. Mais, déçue de passer du *top ten* à la *short list*, comme annoncé *off record*, et sans résultat positif, elle envisage de travailler en *freelance* en *home office*. Elle profitera de l'*after work* pour faire un *selfie* et *drinker* avec ses amies à sa reconversion. Comme prévu dans le « *save the date* » qu'elle n'a pas oublié de *printer*, elle se rend

à l'espace de *co-working* pour proposer une *user story* à son *coach* et *brainstormer* sur le *business plan* et les *process* du *B2C*. Malgré un *timing serré*, habillée *vintage* et chaussée d'*urban shoes*, elle part au volant de son *SUV Cross King Size* pour *ingurgiter* un *quality burger* dans un *food truck* géré par *Uber eat*.

Tout pourrait, bien sûr, être traduit en langue de Molière. Alors, pourquoi ce franglais semble plus incontournable que jamais ? Il s'agit pour certain.e.s de se rattacher au monde de l'innovation, des premier.e.s de cordée. Comme une grande partie de la population maîtrise mal l'anglais, cette novlangue s'identifie à l'élite, comme une manière de se promouvoir comme moderne, de marquer la différence entre les managers et les managés, ne pas paraître dépassé par ces nouveaux jargons de la start-up nation. Et vous, ne seriez-vous pas déjà contaminés ? J'attends que vous me *twittiez* votre *feed-back* !

Quant à moi, plagiant Victor Hugo, je répète inlassablement que dans cette lutte, « s'il en demeure dix, je serai le dixième, et s'il n'en reste qu'un, je serai celui-là ».

Jean-Louis SARAUDY

## LES CHIFFRES DU MOIS

36

PARRAINAGES

9

NOUVEAUX FILLEULS

7

FILLEULS HEUREUX

## DANS CE NUMÉRO

Six conseils pour trouver un job...

Témoignage





## SIX CONSEILS POUR TROUVER UN JOB GRÂCE À VOTRE RÉSEAU LINKEDIN

### LES ATELIERS DU MOIS

Inscription préalable auprès du secrétariat

Réseaux sociaux et recherche d'emploi  
1<sup>er</sup> octobre de 10h15 à 12h15

Ateliers sophrologie

3 octobre de 10h15 à 12h15

8 octobre de 10h30 à 12h00

16 octobre de 10h15 à 12h15

29 octobre de 10h30 à 12h00

Les étapes du recrutement

14 octobre de 09h00 à 12h00

CV Lettres de motivation

15 octobre de 09h00 à 12h00

Préparation entretien d'embauche

15 octobre de 13h30 à 15h30

La communication de soi

18 octobre de 09h00 à 12h00

18 octobre de 13h30 à 15h30

Comment réseauter efficacement

31 octobre de 09h00 à 12h30

### LES RENDEZ-VOUS DU MOIS

Réunion parrains-filleuls

10 octobre de 09h30 à 12h00



Saviez-vous qu'on estime à près de 70% le nombre de postes pourvus sans qu'aucune annonce n'ait été publiée ? On parle ici du "off market", du marché de l'emploi caché, celui que vous ne verrez jamais chez Pôle emploi ou sur les sites des entreprises.

L'avantage de ce marché caché, c'est qu'il y a moins de concurrence, puisqu'il n'est pas ouvert à tout le monde. Vous ne vous retrouvez pas en compétition avec des dizaines de personnes. Alors, pourquoi ne pas vous concentrer sur ce marché qui pourvoit la plus grosse partie des postes ?

C'est en utilisant son réseau professionnel que l'on a le plus de chances d'avoir accès à ce réseau : il n'y a rien de mieux que la cooptation, le bouche-à-oreille ou la recommandation d'un tiers. Voici six conseils pour trouver un job grâce à votre réseau.

#### 1 AYEZ UN PROJET LISIBLE ET VISIBLE

Il est vital de savoir ce que vous voulez, pour quelles entreprises vous aimeriez travailler, et que tous vos moyens de communication réseau tels que votre CV, votre lettre de motivation, votre discours quand on vous parle et bien entendu vos profils réseaux sociaux tels que LinkedIn soient compréhensibles en quelques secondes.

Par exemple, si je cherche un poste de directeur commercial dans les médias, il faut qu'à travers ma démarche réseau je sois lisible et visible auprès des décideurs de ce secteur, c'est-à-dire ceux qui ont le pouvoir de me recruter.

#### 2 RENCONTREZ LES DÉCIDEURS GRÂCE À VOTRE RÉSEAU

Cela signifie que vous allez utiliser votre réseau dans le but de rencontrer les décideurs. Les connaissances de votre réseau, clients, amis, ex-collègues, fournisseurs etc. peuvent être des connecteurs directs (par exemple, votre collègue connaît le décideur) ou indirects (votre collègue vous met en relation avec une personne qui connaît le décideur : il est alors un informateur).

Fonctionnez donc par étapes, en rencontrant dans un premier temps votre premier cercle et en lui exposant votre projet de recherche d'emploi ou de futur changement de job. À la fin, le but est de rencontrer ces décideurs qui ont le pouvoir de vous recruter. Attention, soyez très clair dans le message sur le fait que vous êtes en transition, en repositionnement de carrière.

#### 3 OBTENEZ L'ENTRETIEN RÉSEAU

Quand vous rencontrez une personne, renseignez-vous un maximum sur elle avant de la contacter. Allez voir son profil LinkedIn, ainsi vous verrez son parcours, mais ne l'ajoutez pas avant le premier contact. Elle risque de ne pas vous accepter. Dans l'ordre, vous pouvez la contacter par email, en annonçant que vous avez des relations en commun et que vous allez la contacter. Elle ne vous répondra pas forcément, mais elle aura vu le message. Puis, vous l'appellez pour prendre un rendez-vous, qui doit toujours se faire en face à face. La confiance se crée plus facilement en vous voyant. Veillez d'ailleurs à soigner votre apparence lors de l'entretien. L'autre avantage du face-à-face est qu'il est plus difficile de raccourcir une entrevue physique qu'un rendez-vous téléphonique.

#### 4 PRÉPAREZ L'ENTRETIEN RÉSEAU

Une fois le rendez-vous obtenu, vous pouvez désormais ajouter la personne sur LinkedIn, avec évidemment plus de chances qu'elle vous accepte. Vous pourrez ainsi voir son profil complet, et son réseau, et constater ainsi que cette personne connaît des gens chez Peugeot, Renault et BMW par exemple, ce qui vous permettra de cibler vos questions.

## 5 DEMANDEZ DES CONSEILS, UN AVIS OU DES INFORMATIONS À VOTRE RÉSEAU

L'idée est de gagner la confiance de votre interlocuteur. Ne demandez pas de job. En France, il est primordial d'établir la confiance. Il est très mal venu de demander un emploi, il faut donner envie à votre réseau de vous aider, demander des conseils, un avis ou des informations est le meilleur moyen d'y parvenir. Car tout le monde a un avis et se sent valorisé que vous fassiez appel à lui.

Si vous demandez un job, vous allez effrayer votre interlocuteur, c'est très direct, et s'il n'a pas de job, il n'a aucun intérêt à vous recevoir. Votre but est d'obtenir des informations qui vont vous rapprocher de l'entreprise ou du décideur. Pensez à la fin de l'entrevue à poser cette question : par exemple, si vous souhaitez rentrer chez Peugeot, n'hésitez pas à lui demander s'il connaît quelqu'un chez ce constructeur.

## 6 ENTRETIENEZ VOTRE RÉSEAU

Il est primordial d'entretenir son réseau. La première étape est d'envoyer un email de remerciement à la suite du rendez-vous. Il est conseillé d'y inclure une phrase telle que "je me permettrai de revenir vers vous pour vous tenir informé ou vous redemander votre avis...". D'une certaine manière, vous vous autorisez poliment à pouvoir reprendre contact avec la personne rencontrée. Ensuite, n'hésitez pas à reprendre régulièrement des nouvelles ou mieux, à être actif sur son réseau LinkedIn en commentant ses publications.



Parrain, mais aussi ?  
Jean-Claude Bonnetier

Après une maîtrise en droit obtenue à l'université de Dijon, un début de carrière juridique dans le milieu de la promotion immobilière m'a fait découvrir ce métier que j'ignorais totalement.

Je m'orientais rapidement vers des fonctions managériales, seules fonctions qui m'attiraient vraiment : Directeur d'agence à Bourges, directeur régional à Orléans puis Bordeaux, et une fin de carrière en tant que directeur à la Direction de l'immobilier de La Poste à Paris.

Dès ma retraite, j'ai profité des plaisirs de nouveau retraité (marcher, jardiner, photographier, voyager, peindre, se consacrer à ses amis et à sa famille) et très vite je me suis demandé en quoi je pouvais être utile aux autres. Que peut-on faire quand on est un généraliste sans aucune spécialisation ? Ma seule véritable expérience, loin de mon origine juridique : avoir managé des centaines de personnes dans bien des domaines (gestion, juridique, technique, commercial, financier...).

C'est pourquoi j'ai un jour poussé la porte de la Mission locale Technowest qui recherchait des parrains. C'est là que Jean-Louis Saraudy m'a incité à rejoindre l'AJR. J'y ai trouvé un véritable équilibre dans le parrainage, dans cette agréable association dont je suis aujourd'hui vice-président.

L'AJR, ce sont des rencontres riches, une ouverture sur le monde extérieur, un partage de conseils et de compétences, une convivialité. Et pour seule, mais formidable rémunération : le bonheur quand un filleul nous appelle pour vous dire : "merci pour tout, je suis embauché".

## ACTUALITÉS CAP MÉTIERS NOUVELLE AQUITAINE

Aquitaine cap métiers propose chaque mois des animations variées sur le thème de l'emploi.

Focus métier :

- Agriculture, propreté, industrie, tertiaire, transport-logistique  
2 heures, out le mois d'octobre sur inscription.

Plein phare :

- Métiers de l'hôtellerie et de la restauration : 29 octobre 10h-12h

Inscriptions : [animation-pessac@cap-metiers.pro](mailto:animation-pessac@cap-metiers.pro)

Tél : 05 57 81 45 65



# TÉMOIGNAGE

J'ai le plaisir de vous informer de ma prise de poste dès ce lundi 9 septembre en tant que commercial, ce, après de longues négociations téléphoniques, physiques, test commercial et synthèse d'entretien manuscrit réalisés durant tout le mois d'août avec leur cabinet de recrutement, la direction de la société et leur consultant externe.

Je tiens sincèrement à vous remercier pour votre accueil et votre accompagnement au travers des différents ateliers et réunions réalisés dès mon intégration le mardi 11 juin !

Je tiens à souligner la qualité de mes échanges avec mon parrain qui m'a beaucoup apporté tant sur le plan humain que professionnel et je vous en remercie sincèrement de nouveau.

Je tenais également à vous informer des retours nombreux que j'ai eu en juillet et en août pour rencontrer diverses sociétés auxquelles j'avais postulé dès fin juin avec un CV mis à jour et une lettre de motivation [...]. J'ai suivi vos conseils : l'été est une réelle période propice pour faire la différence ! MERCI !

Un grand merci à toutes et tous,

Bien à vous,

S. M.

## NOS FILLEULS RECHERCHENT

Acheteuse  
Animateur réseau  
Administratrice des ventes  
Assistante administrative / commerciale / DIR  
Assistante affaires règlementaires  
Assistante logistique  
Assistante RH  
Chargée d'affaires ou chef de produit  
Chargée de communication ou partenariat  
Chargé de dev. Marketing et commerce  
Chargée de location ou agent immobilier

Chargée marketing et communication  
Chargé de ressources humaines  
Commerciale  
Community manager en alternance  
Conducteur de bus ou de tramway  
Conseiller en assurances  
Conseillère en insertion professionnelle  
Conseiller(e) de vente  
Contrôleur de gestion  
Ergonome  
Gestionnaire financier

Ingénieur d'affaires  
Maître de conférences  
Manager encadrement opérationnel  
Responsable business développement  
Secrétaire  
Secrétaire vente, décoration, artisanat  
Technicien informatique  
Technicien maintenance bureautique  
Technicien qualité contrôleur  
Vendeur en magasin  
Vendeuse

## DES FILLEULS HEUREUX !

Élodie ARKER	CDD	Assistante commerciale
Chantal DUNAIME	Formation	CAP coiffure
Daniela LAPEIRA	CDI	Commerciale
Valentine LE FORMAL	CDI	Consultante informatique
Stéphane MEGE	CDI	Commercial
Nathalie NORBA	CDI	Assistante administrative et commerciale
Tiffany SULTAN	CDI	Agent d'entretien industriel