

# Rechercher un job en temps de crise : Opportunité ou Menace

Rendez-vous Carrière , 19 Novembre 2009

Mathieu Carbonell (promo 90 ) Efficherche

# La crise en image .... Avec son lot de menaces !

✚ « Stop and Go » dans les entreprises sur les décisions d'organisation

=> rallongement du processus de recrutement, voire annulation

✚ Augmentation du nombre de managers qui vivent leur première expérience de « transition professionnelle »

=> syndrome du « LIFO »



# La crise en image .... Avec son lot de menaces !

## 👉 Redéfinition des priorités des DRH ( baromètre RH européen mi 2009 )

- ❑ « baisse globale des effectifs ( pour 72% DRH , priorité n°1 vs n°7 en 2007 )
- ❑ « amélioration productivité »
- ❑ « réduction prestataires externes ... »

# La crise en image .... Avec son lot de menaces !

## ✚ La réduction des structures dans les entreprises ...

- ... le syndrome du « -1 »
- « Chasse aux sorcières » des fonctions « support » ,
- le « culte » des synergies , des réorganisations ...



## ✚ Gel des recrutements externes ,

- non remplacement des départs ,
- arrêt des créations de postes ,
- CDD , intérim ...
- Interim management ...



# Les Coulisses de la crise ... L'émergence d' Opportunités ?

- Tensions fortes sur les Managers
- Peu augmentés
- Peu promus



Développement  
de la mobilité interne

Focus des DRH sur la  
motivation des managers  
( formation, coaching, ...)

Se préparer au  
redémarrage



# Les Coulisses de la crise ... L'émergence d' Opportunités ?

Frilosité des managers  
en poste



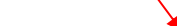
Plus de managers en recherche

Les DRH préparent « l'après  
crise » ( baromètre RH –mi 09)

Opportunités dans les PME

Evolution de la typologie  
des « Short List »

« embauche ciblée de talents  
de haut niveau / pointus sur  
un domaine » ( 1 DRH sur 3 )



Alors « 22 v'la la crise ? » ou « merci la crise ? »



LA POSITIVE ATTITUDE



# La Positive Attitude

## 👉 Ce qu'elle n'est pas :

- le « tout sourire » , le « béni oui oui »
- « je dois tout à mon entreprise , à mon patron »
- « je mérite ce qui m'arrive »
- « je n'ai aucune responsabilité dans ce qui m'arrive » ,
- « l'entreprise est aliénante »
- « je n'apprends rien sur moi au travail »
- « être en transition professionnelle, cela n'arrive qu'aux autres »
- « parce que j'ai un job , tout va bien »

# La Positive Attitude ... quand on est en poste

Ce qu'elle pourrait être quand je suis en poste:

- Je réfléchis au plan B dans mon entreprise : projection à 2/5 ans
- Je réfléchis à mes sponsors et à mon positionnement personnel
- J'investis du temps pour réfléchir à ce que je sais faire , ce que j'aime faire , ce que je dois apprendre pour prétendre à tel job (« pitch »)
- Je reste en veille , en écoute active , je travaille mon réseau , je rencontre des chasseurs , je liste les 5 secteurs , les 10 entreprises où je rêve d'aller travailler »

**« J'ai une relation adulte avec mon entreprise :  
loyale mais non dépendante, responsable »**

# La Positive Attitude ... quand on recherche un job

**Ce qu'elle pourrait être quand je suis en phase de transition :**

- J'accueille et je banalise la situation de transition professionnelle
- Qu'ai-je appris y compris sur moi dans le dernier job ?
- Je finalise mon projet pro , je le « pitch » . Je contacte mes références
- J'actionne mon réseau pour me rapprocher de mes cibles
- Je multiplie les rdv avec les cabinets de recrutements
- Je suis patient , je me fais plaisir ...



**Je me mets en position « + » « + »**

# Les coulisses des cabinets de recrutement ...

- secteur atomisé ( 1500 cabinets ) , peu de barrières à l'entrée !
- une segmentation simple : les cabinets « executive » ( +/- 10 ) , les cabinets généralistes ( immense majorité ) , les cabinets spécialistes ( secteurs / métiers )
- petites structures ( de 1 à 10 consultants ) avec des profils très variés
- des fonctionnements / méthodologies très différents
- au mieux 1 mission par an qui correspondra à son profil ( généralistes )
- vous rencontrerez des consultants qui ne connaissent pas vraiment l'entreprise , les entretiens dureront entre 20 mn et 2h00 ...
- variété des modèles économiques des cabinets ( sourcing / sélection )
- on reçoit 300 candidatures spontanées par semaine ...

# Notre approche chez Efficherche

- Notre positionnement : cabinet spécialisé dans la recherche de cadres expérimentés dans la fonction Client ( Marketing , Ventes , Achat , Supply ) depuis 20 ans .
- Notre philosophie : servir nos clients en respectant nos candidats ?
- Notre ambition : nouer une relation de confiance et de partenariat avec nos clients et nos candidats ( logique de conseil )

# Notre méthodologie chez Efficherche

- constitution de « viviers » de talents par fonction et entretien de ces viviers
- chaque consultant maîtrise de « A jusqu'à Z » la relation avec le candidat
- investissement « temps » : entretiens de 1H30 à 2H00 ( feedback )
- engagement de réactivité : réponse dans les 2 jours sur la suite du processus
- pour ceux qui sont en « short list » :
  - entretien croisé avec un associé du cabinet
  - « devoir de réflexion » demandé au candidat avant son rdv chez le client
  - transparence sur la prise de références en 360°
  - débrief sur le / les entretiens chez le client
  - aide à la décision et à la contractualisation
  - Coaching d'intégration

**Nos réseaux de candidats sont des partenaires**

## quelques conseils ...

- dites vous que chaque recruteur rencontré est unique ...
- dites vous qu'il n'y a pas plus de « bons » candidats qu'il n'y a de « bonnes » entreprises ...
- ne surestimez pas la capacité du recruteur à vous offrir un job ...
- soyez satisfait et valorisé si un recruteur vous reçoit sans avoir de mission...
- préparez vous particulièrement sur :
- vos compétences de « savoir faire » , vos qualités de « savoir être »
- ce que vous avez appris dans chaque job
- pourquoi vous avez quitté telle ou telle entreprise ?
- qu'est ce qui pourrait vous faire changer d'entreprise ? (quand on est en poste )
- que s'est- il passé dans votre dernier job ? ( quand on est en transition )

**Considérez votre cercle de « chasseurs » comme des partenaires réseau**

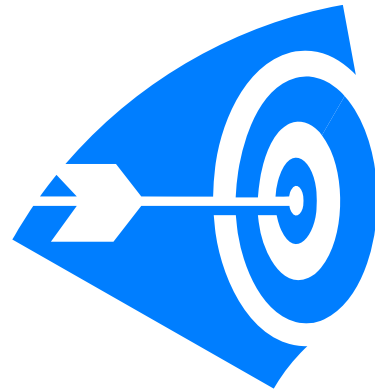
# Un sujet de fond peu enseigné dans les Ecoles

La Positive Attitude

**JE PRENDS EN MAIN MON DESTIN PROFESSIONNEL**



J'apprends à travailler mon réseau



**Mathieu Carbonell (promo 90 ) Efficherche**

**Gsm : 06 14 56 80 94**

**[m.carbonell@efficherche.com](mailto:m.carbonell@efficherche.com)**