

Hervé Bommelaer

7<sup>e</sup> édition

# TROUVER LE BON JOB GRÂCE AU(X) RÉSEAU(X)

- › **Comprendre** la force des réseaux et en apprendre les **règles**
- › **Utiliser** efficacement les outils Réseau
- › **Adopter** une **démarche gagnante**



35 000 +  
exemplaires  
VENDUS

À JOUR DE **LINKEDIN**

● Éditions  
**EYROLLES**

# NETWORKING OR NOT WORKING

## À vous de choisir !

Les sites d'annonces en ligne (*jobboards*), les cabinets de recrutement et les chasseurs de têtes ne couvrent que 20 % des postes à pourvoir. Pour avoir accès au marché caché de l'emploi, aux fameux 80 % de postes qui ne font l'objet d'aucune communication, le Réseau reste le moyen le plus efficace.

Mais la démarche de Réseautage pour trouver le bon job ne s'improvise pas ! Il y a des règles à respecter, des techniques à intégrer et un entraînement spécifique à pratiquer.

Ce guide, devenu dès sa première édition un ouvrage incontournable de la recherche d'emploi, a aidé des dizaines de milliers de personnes à trouver un bon job. Pourquoi pas vous ?

- + Nouvelle édition à jour des pratiques Réseau les plus avancées (entretiens sur Zoom, fidélisation des contacts, optimisation de sa visibilité, etc.).
- + Accent mis sur l'incontournable LinkedIn, le réseau social professionnel par excellence.

© Hermance Triay



Diplômé de SciencesPo Paris et de l'Essec, **Hervé Bommelaer** est consultant en outplacement chez Enjeux Dirigeants, cabinet spécialisé dans l'accompagnement des cadres supérieurs et dirigeants en transition de carrière. Spécialiste du Réseautage appliqué à la recherche d'emploi, il est considéré comme le pape du Réseau. Il intervient sur le thème du Networking auprès des principales associations d'anciens élèves de grandes écoles.

Suivez ses publications sur :

<http://www.herve-bommelaer.fr>

<http://hervebommelaer.blogspot.com>

 [hervebommelaer](#)

 [hervebommelaer](#)

**Trouver le bon job  
grâce au(x) réseau(x)**

Éditions Eyrolles  
61, bd Saint-Germain  
75240 Paris Cedex 05  
[www.editions-eyrolles.com](http://www.editions-eyrolles.com)

**Du même auteur :**

*Booster sa carrière grâce au Réseau*, 2012.  
*Booster son business grâce au Networking*, 2011.  
*Décrocher un nouveau poste*, 2013.  
*Rebondir en temps de crise*, 2009.  
*Recherche d'emploi : secrets de pros*, 2018.

En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage, sur quelque support que ce soit, sans autorisation de l'éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris.

© Groupe Eyrolles, 2005, 2007, 2010, 2013, 2015, 2017  
© Éditions Eyrolles, 2019, 2020  
ISBN : 978-2-212-57472-2

Hervé Bommelaer

# **Trouver le bon job grâce au(x) réseau(x)**

Septième édition

● Éditions  
**EYROLLES**



# Sommaire

<b>Introduction : Le Réseau offre les plus grandes chances de trouver un nouveau poste</b> .....	XV
Les quatre dictatures du marché de l'emploi .....	XVI
<i>La dictature du CV</i> .....	XVI
<i>La dictature du « copié-cloné »</i> .....	XVI
<i>La dictature de l'âge</i> .....	XVI
<i>La dictature du diplôme</i> .....	XVI
<i>Help !</i> .....	XVII
<i>Networking or Not Working</i> .....	XVII
Un <i>best job</i> plutôt qu'un job .....	XVIII
Dessine-moi un Réseau .....	XIX
Comment les entreprises recrutent-elles ? .....	XIX
Agir plutôt que réagir .....	XXI
La majorité des cadres supérieurs n'utilisent pas le Réseau dans leur recherche .....	XXI
Parmi les utilisateurs du Réseau, combien agissent efficacement ? .....	XXII
Comment bien utiliser ce livre .....	XXII

## **PARTIE 1 - LES ONZE CLÉS DU SUCCÈS DU RÉSEAUTING EN RECHERCHE D'EMPLOI**

<b>Clé n° 1 : Verrouiller son projet professionnel</b> .....	3
Pas de Réseau sans un projet .....	3
Trop de projets brouillent votre image .....	3
Le Réseau pour valider son objectif .....	4
Ne communiquer que sur un seul projet .....	5
Un projet simple et clair .....	5
Un projet réaliste .....	6
Un projet réalisable .....	6
Un positionnement clair .....	7
Un projet bien communiqué .....	8
Une offre de services et de compétences .....	8

Un projet dans lequel se projeter .....	9
Être son projet .....	9
<b>Clé n° 2 : Déterminer des cibles précises .....</b>	<b>11</b>
Pas de Réseau sans cibles .....	11
Des cibles claires et accessibles .....	11
Des cibles renseignées .....	12
Rester à l'écoute du marché .....	13
Laisser tranquilles les DRH .....	13
Se lancer des défis .....	14
<b>Clé n° 3 : Passer de son réseau direct au Réseau indirect .....</b>	<b>17</b>
Dépasser son réseau direct .....	17
La faiblesse des liens forts .....	17
<i>With a little help from my friends...</i> .....	18
La force des liens faibles .....	18
La notion de liens faibles .....	19
Les relations de mes relations sont .....	20
Comment atteindre la cible .....	21
La technique des rebonds successifs .....	21
Repérer les super-connecteurs .....	22
Le syndrome du colonel Nicholson .....	23
Le syndrome de l'heure d'arrivée .....	23
<b>Clé n° 4 : Utiliser l'arme absolue : la recommandation .....</b>	<b>25</b>
La clé de toutes les portes .....	25
Quand une recommandation n'est pas nécessaire .....	25
Pourquoi les gens rendent-ils service ? .....	26
Attention aux <i>name droppers</i> ! .....	27
Le double verrouillage de la recommandation .....	28
Une variante .....	28
Pas de recommandation, que faire ? .....	28
Pas de « reco » au frigo ! .....	29
Exploiter toutes les recommandations .....	30
<b>Clé n° 5 : Ne demander que ce que l'on peut vous donner : tout sauf un job ! .....</b>	<b>31</b>
Comment casser l'effet du Réseau ? .....	31
On ne peut donner que ce que l'on a .....	31
Hypocrisie ou convention .....	32

La bonne demande.....	33
Et si mon interlocuteur me parle d'un job ? .....	34
Connecteurs ou décideurs ? .....	35
Le dilemme .....	36
<b>Clé n° 6 : Utiliser LinkedIn comme un as du Réseau.....</b>	<b>37</b>
LinkedIn sinon pas grand-chose .....	37
Présentation des fonctionnalités de LinkedIn.....	37
<i>Recherche</i> .....	37
<i>Accueil</i> .....	38
<i>Réseau</i> .....	38
<i>Emplois</i> .....	38
<i>Messagerie</i> .....	38
<i>Notifications</i> .....	39
<i>Vous</i> .....	39
Préférences et confidentialité .....	40
<i>Confidentialité</i> .....	40
<i>Bloquer et masquer</i> .....	41
<i>Confidentialité des données et publicités</i> .....	41
<i>Sécurité</i> .....	41
Chercher un emploi .....	41
<i>Partager son profil en cliquant sur « Postuler »</i> .....	41
<i>Faire savoir aux recruteurs que l'on est à l'écoute</i> <i>de nouvelles opportunités</i> .....	42
Communications .....	42
<i>Informations de base</i> .....	42
<i>Messages LinkedIn</i> .....	42
<i>Groupes</i> .....	42
<i>Learning</i> .....	42
<i>Ce qu'apporte l'abonnement Premium</i> .....	43
Développer et gérer son réseau .....	43
Optimiser son carnet d'adresses .....	44
<i>Accroître sa visibilité et sa lisibilité</i> .....	44
<i>Optimiser son profil</i> .....	44
<i>Rejoindre des communautés professionnelles</i> <i>d'appartenance ou d'intérêt</i> .....	46
<i>S'abonner – ou pas</i> .....	47
<i>Respecter les règles du jeu</i> .....	47
<i>Recommander et se faire recommander</i> .....	47

<i>Faire adouber ses compétences</i> .....	48
<i>Professionaliser son action</i> .....	48
<i>Derniers conseils pour la route</i> .....	48
<b>Clé n° 7 : Intégrer les règles du jeu</b> .....	51
Surmonter les freins au Réseau.....	51
Les erreurs du débutant .....	52
La confiance : socle du Réseau .....	53
Les valeurs du Réseau.....	54
Un échange gagnant-gagnant.....	54
De professionnel à professionnel .....	55
Tout le monde aime rendre service .....	56
Pour en finir avec le piston .....	57
Respecter ses engagements .....	58
Tout le monde ne naît pas <i>Networker</i> .....	58
<b>Clé n° 8 : Maîtriser la prise de contact Réseau</b> .....	61
Courriel ou téléphone ?.....	61
Un seul objectif : décrocher un rendez-vous .....	61
Les conditions de la réussite de l'appel Réseau.....	62
Appeler au bon moment.....	63
Formuler la bonne demande .....	63
Les phrases de déminage .....	64
Comment traiter l'assistant ?.....	65
Quand l'assistant fait barrage .....	66
Rendez-vous dans son bureau .....	67
S'entraîner : faire un dos-à-dos.....	67
<b>Clé n° 9 : Exceller dans l'entretien Réseau</b> .....	69
Être le pilote .....	69
Être le gardien du temps.....	69
L'entretien Réseau en dix étapes.....	70
Convaincre, rassurer, séduire (CRS) .....	71
Préparer, préparer toujours, préparer encore.....	72
Sortir de l'entretien avec les noms ! .....	72
Savoir écouter.....	73
L'effet de primauté .....	73
Pas de seconde chance de faire une première bonne impression.....	74

Savoir communiquer.....	74
S’habiller pour la circonstance.....	75
CV ou pas CV ?.....	76
Rester discret.....	76
Enfin, savoir conclure.....	77
S’entraîner avec plaisir.....	78
<b>Clé n° 10 : Remercier et tenir informé.....</b>	<b>79</b>
Être poli : remercier !.....	79
Remercier en personnalisant le message.....	79
Tenir informés tous ses contacts.....	80
Halte au « Réseau Kleenex ».....	80
L’effet d’attachement.....	81
Multiplier les occasions de contact.....	81
Faire d’un contact un allié.....	82
Laisser et entretenir une trace positive.....	83
Mes idées « boosters ».....	83
<i>Idée n° 1 : l’article de presse.....</i>	83
<i>Idée n° 2 : l’étude disponible.....</i>	84
<i>Idée n° 3 : l’étude en cours.....</i>	84
<i>Idée n° 4 : le lien d’un site professionnel.....</i>	85
<i>Idée n° 5 : la mise en relation.....</i>	85
<i>Idée n° 6 : le service professionnel.....</i>	85
<i>Idée n° 7 : la promotion de votre article.....</i>	86
<i>Idée n° 8 : l’invitation à une conférence.....</i>	86
<i>Idée n° 9 : le résumé d’un livre.....</i>	87
<i>Idée n° 10 : l’envoi des vœux.....</i>	87
<i>Idée n° 11 : le service personnel.....</i>	87
<i>Idée n° 12 : simplement donner des nouvelles.....</i>	88
<b>Clé n° 11 : S’organiser méthodiquement.....</b>	<b>89</b>
De la méthode avant tout.....	89
Jamais sans son smartphone ni son e-mail.....	90
Incontournable compte rendu.....	90
Gérer son effort dans la durée.....	91
Ne jamais arrêter.....	92
Un travail à temps complet.....	92
La chance sourit aux entraînés.....	93
Réflexes de pro.....	94
Et si je suis encore en poste ?.....	95

## PARTIE 2 - LES BONNES ASTUCES RÉSEAU

<b>1. Dépasser ses freins à utiliser le Réseau</b> .....	99
Je n'ai jamais rien demandé à personne, je ne vais pas commencer maintenant ! .....	99
Je vais être dans une situation d'infériorité, je déteste cela ! .....	99
Je ne veux pas rencontrer des inconnus quand je suis dans une situation de transition de carrière humiliante pour moi ! .....	100
Personne ne voudra me rencontrer, je vais essayer des refus, cela va me miner le moral ! .....	100
Je vais être débiteur de la personne qui me reçoit, je n'aime pas cela ! .....	100
Quel intérêt aurait-il à m'aider ? .....	101
Cela va me prendre beaucoup trop de temps ! .....	101
Tout cela, c'est bidon. Je n'y crois pas. Cela ne marchera pas ! .....	101
Je suis DRH, comment est-ce que je fais ? Je ne vais pas contacter mes homologues ? .....	102
<b>2. Maximiser l'utilisation du Réseau</b> .....	103
Pour préparer une offre de service renseignée .....	103
Le Réseau pour répondre à une annonce .....	104
Le Réseau quand le Réseau ne marche pas .....	104
<b>3. Trouver un spécialiste du Réseauting</b> .....	107
L'accompagnement d'un expert, sinon rien .....	107
Trouver le bon mentor .....	107
Les engagements vis-à-vis de son coach Réseau .....	108
<b>4. Utiliser la force du groupe</b> .....	111
Plus jamais seul .....	111
Job club et groupe Réseau .....	111
La force du groupe .....	112
Les groupes Réseau .....	112
Le nombre et la qualité créent l'efficacité .....	113
Périodicité et durée .....	114
<b>5. Identifier les réseaux existants</b> .....	117
Sélectionner les bons réseaux .....	117

Réseaux : mode d'emploi.....	117
Entrecroiser les Réseaux.....	118
Voyage au bout des Réseaux.....	118
Les réseaux des écoles.....	120
Les réseaux des anciens de l'entreprise.....	121
Les réseaux féminins.....	121
Les réseaux professionnels.....	122
Les réseaux de prestige.....	123
Les autres réseaux.....	124
<b>6. Réseauter pour les cadres dirigeants.....</b>	<b>125</b>
Incontournable Réseau.....	125
D'abord se reconstruire.....	125
Dans la peau du dirigeant.....	126
Un peu d'humilité.....	127
Activer son réseau pour atteindre le Réseau.....	128
Dépasser le premier cercle.....	129
Activer les réseaux.....	129
<b>7. Réseauter pour les plus de 50 ans.....</b>	<b>131</b>
Le Réseau sinon rien.....	131
La bonne posture.....	131
Donner envie.....	132
Le bon message.....	133
Y croire encore et encore.....	133
Conseils pour démarrer et pour la suite.....	134
<b>8. Le Réseau pour un premier job.....</b>	<b>135</b>
Créer la différence.....	135
Des fondamentaux intangibles.....	136
Où réseauter ?.....	137
Quelques bons connecteurs.....	137
Réseauter pour la vie.....	138
Comment débiter ?.....	139
<b>9. Utiliser Twitter dans sa recherche d'emploi.....</b>	<b>141</b>
Un outil multifonction.....	141
Démarrer sur Twitter.....	141
Twitter est un formidable collecteur d'informations.....	142
Une fois sur Twitter.....	142

Un outil de réseautage .....	143
Twitter, efficace pour trouver un job ? .....	143
<b>10. Chasser les chasseurs de têtes.....</b>	<b>145</b>
Le fantôme de la chasse de têtes.....	145
Pourquoi les chasseurs ne s'intéressent pas à moi .....	145
Une solution pour les rencontrer : le Réseau.....	146
Un bon contact professionnel.....	147
Le Réseau pour être en <i>short list</i> .....	147
<b>11. Adopter les codes du Réseautage.....</b>	<b>149</b>
Conseils de politesse pour ses courriels.....	149
Conseils de politesse au téléphone .....	151
Conseils de politesse pour l'entretien réseau .....	151
Conseils de politesse pour le suivi Réseau .....	152
Conseils de politesse dans le Réseau en général .....	152
Conseils pour les cartes de visite.....	153
Règles de politesse à table .....	153
<b>12. Continuer le Réseau une fois en poste.....</b>	<b>155</b>
Continuer de jouer le jeu.....	155
Les bons et les mauvais .....	155
Changement de posture .....	156
Être un top connecteur.....	157
Devenir mentor à son tour .....	157
Ne pas oublier la leçon.....	158
Une nouvelle vision professionnelle .....	159
Prendre soin de son trésor .....	159
<b>13. Continuer à réseauter en temps de crise.....</b>	<b>161</b>
Crise ? Vous avez dit crise ?.....	161
<i>Réseauter autrement</i> .....	161
Réseauter avec Skype, Zoom, FaceTime, WhatsApp, Google Meet, etc. ....	162
<i>Sur Skype</i> .....	163
<i>Sur Zoom</i> .....	164
<i>Sur FaceTime</i> .....	164
<i>Sur Google Meet</i> .....	165
Réseauter avec les chasseurs de têtes en temps de crise....	165
Réseauter pour se préparer à la sortie de crise.....	166
Organisation et formation : le bon moment.....	167

Conclusion : Convaincu ? Alors, allez-y !.....	169
Un gagnant n'abandonne jamais.....	169
100 % des gagnants ont tenté leur chance.....	170
En attendant toujours mieux.....	170

### PARTIE 3 - LES OUTILS RÉSEAU

Outil 1 - Diagnostic de projet professionnel .....	175
Outil 2 - <i>Starter-list</i> de Réseau direct.....	177
Outil 3 - Check-list d'appels Réseau.....	179
Outil 4 - Scénario d'appel Réseau classique.....	181
Outil 5 - Scénario d'appel Réseau difficile .....	183
Outil 6 - Check-list d'entretien Réseau .....	185
Outil 7 - L'entretien Réseau en dix étapes.....	187
Outil 8 - Présentation personnelle en 2 minutes (PP2M).....	191
Comment se présenter .....	191
Structurer son discours .....	191
Outil 9 - Plan de la PP2M .....	193
Outil 10 - Exemple de PP2M.....	195
Modèle 1 (chronologique – classique) .....	195
Modèle 2 (en 3 ou 4 points clés) .....	196
Variante 3 (Compétences/réalisations/points de différence).....	197
Outil 11 - Courriel de prise de contact.....	199
Modèle .....	199
Variante .....	200
Outil 12 - Modèles de courriel de remerciement et de feed back.....	201
Modèle n° 1 – Courriel de remerciement .....	201
Modèle n° 2 – Courriel de remerciement (variante).....	201
Modèle n° 3 – Courriel d'information au connecteur .....	202
Outil 13 - JobFinder.fr .....	203
JobFinder en freemium ou premium .....	203

L'intérêt de JobFinder.....	204
Comment créer un compte.....	204
<b>Outil 14 - Modèle de compte rendu d'entretien Réseau .....</b>	<b>205</b>
<b>Outil 15 - Diagnostic de Réseau.....</b>	<b>207</b>
<b>Outil 16 - Fiche Réseau .....</b>	<b>209</b>
<b>Outil 17 - Test Réseau : les aptitudes au Réseau.....</b>	<b>211</b>
<b>Outil 18 - Test Réseau : les clés du succès.....</b>	<b>215</b>
<b>Outil 19 - Panorama des réseaux en France.....</b>	<b>219</b>
Écoles.....	219
Métiers .....	220
Femmes .....	222
Anciens d'entreprise.....	223
Chefs d'entreprise et dirigeants .....	223
Esprits d'Entreprises .....	224
Clubs régionaux .....	224
Clubs de loisirs .....	224
Clubs de prestige.....	225
Clubs de minorités.....	226
Clubs de réflexion politique et sociale.....	226
 <b>Bibliographie.....</b>	 <b>227</b>
<b>Index.....</b>	<b>235</b>
<b>Mes notes Réseau.....</b>	<b>238</b>

## Introduction

# Le Réseau offre les plus grandes chances de trouver un nouveau poste

**Chercher un nouveau job, c'est comme chercher une place pour se garer dans une grande ville.**

Aujourd'hui, une recherche d'emploi s'apparente à l'expérience de l'automobiliste qui traque la bonne place pour se garer dans un quartier engorgé par une masse de voitures concurrentes. Le candidat vit exactement les mêmes affres. C'est, par exemple, la vision du créneau qui se libère soudainement et qui est pris par une autre voiture qui vient d'arriver dans la rue.

Plusieurs solutions s'offrent alors à lui :

- couper le moteur et stationner en double file en attendant calmement qu'une place de stationnement se libère dans sa zone de visibilité ;
- continuer à tourner dans le quartier en faisant des cercles de plus en plus larges pour augmenter ses chances de trouver le créneau libre, quitte à se garer très loin de l'endroit ciblé ;
- disposer dans le quartier de nombreux alliés qui, prévenus de sa quête, sillonnent à pied les alentours pour guetter les opportunités de stationnement ; et être appelé par l'un de ses veilleurs quand une bonne place se libère.

Imaginez même que cette bonne âme se positionne physiquement sur ladite place pour la réserver en attendant son arrivée imminente !

C'est toute la différence entre le candidat qui cherche en solitaire, en utilisant les anciennes méthodes de la recherche d'emploi, et celui qui se constitue le réseau efficace pour atteindre son objectif.

## Les quatre dictatures du marché de l'emploi

Aujourd'hui, chercher un emploi conduit à affronter quatre redoutables et injustes dictatures.

### ■ La dictature du CV

Dans de très nombreux cas, c'est votre CV, ce simple résumé écrit de votre parcours professionnel, qui déclenche ou pas l'entretien d'embauche. Et votre CV est examiné en moins de trente secondes !

### ■ La dictature du « copié-cloné »

De nos jours en France, les recruteurs se complaisent dans le « copié-cloné ». Ainsi, si vous êtes directeur du marketing dans les produits de grande consommation, pas de problème, on va vous trouver un poste de directeur du marketing exactement dans le même secteur. Vous voulez changer de métier ou de secteur ? Votre candidature devient aussitôt louche, incongrue, et non recommandable.

### ■ La dictature de l'âge

Plusieurs études l'affirment : parmi les différentes discriminations à l'embauche, l'âge figure en bonne place à côté de la couleur de peau et de la consonance du patronyme. Et le couperet tombe de plus en plus jeune : 47 ans ! En d'autres termes, vous êtes senior à 47 ans...

### ■ La dictature du diplôme

Sur le marché de l'emploi du XXI<sup>e</sup> siècle, mieux vaut avoir un diplôme reconnu. Malheur à l'autodidacte ! Nous vivons dans un monde occidental atteint d'une pandémie mortelle : la « diplômite » aiguë.

Bonne nouvelle : le Réseau est seul capable de pourfendre ces quatre abominables dictatures. Grâce à lui, vous pourrez :

- oublier votre CV, car seuls votre personnalité et votre discours compteront ;

- échapper au clonage parce que vos interlocuteurs Réseau s'intéresseront plus à ce que vous voulez faire qu'à ce que vous faites aujourd'hui ;
- valoriser vos années d'expérience au lieu de devoir les cacher ;
- affirmer vos atouts professionnels plutôt qu'exhiber vos diplômes.

## *Help !*

Entre 70 et 80 % des embauches de cadres confirmés sont réalisées grâce au Réseau. En période de crise, on atteint les 90 %. Et plus on est haut placé dans la hiérarchie et surtout plus on avance en expérience et en âge, plus ce pourcentage augmente !

Pourtant, beaucoup de cadres supérieurs en transition professionnelle se précipitent sur les petites annonces sur Internet, alors que ce vecteur ne représente que 5 % de leurs chances de trouver un nouveau poste. Les cadres dirigeants placent leurs espoirs uniquement dans la chasse de têtes tandis que celle-ci n'intervient que pour 12 à 15 % des jobs pourvus et que les chasseurs sont payés par leurs clients pour dénicher des cadres en poste, pas pour leur présenter des personnes en repositionnement professionnel !

En d'autres termes, ne pas utiliser le Réseau pour chercher un emploi revient à amputer ses chances de succès des trois quarts ! C'est comme si vous rouliez à 50 km/h sur l'autoroute de l'emploi alors que ceux qui vous doublent foncent à 130 km/h.

## *Networking or Not Working*

Les Nord-Américains qui utilisent depuis longtemps les techniques de recherche d'un job par le Réseau considèrent que le problème se résume à « activer le Réseau ou ne pas travailler ». Dans cette *formule* choc, ils traduisent une réalité du marché de l'emploi du XXI<sup>e</sup> siècle : le cadre confirmé, qui ne sait pas se servir de cet outil pour sa recherche d'un nouveau poste, est désarmé face au monde

du travail moderne où les compétences ne servent à rien si elles ne sont pas communiquées efficacement à des cibles identifiées et réceptives.

Certes, ce n'est pas une raison pour jeter à la poubelle les autres techniques de recherche d'emploi. Il convient bien évidemment de consacrer du temps aux chasseurs de têtes, sites d'annonces en ligne (*jobboards*) type Cadremploi, Apec, Indeed, etc., lettres d'approche directe et candidatures spontanées. L'important, c'est d'utiliser tous les moyens disponibles et d'être sur tous les fronts. Mais, pour un cadre supérieur ou un dirigeant, il est clair que l'activation du Réseau doit être, et rester, la priorité.

## Un *best job* plutôt qu'un job

Les recherches effectuées par le sociologue américain Mark Granovetter, dans le cadre de l'université de Harvard et présentées dans son livre, *Getting a Job*, ont démontré que les candidats qui avaient trouvé un emploi grâce au *Networking* étaient plus satisfaits de leur job que ceux qui étaient passés par les moyens traditionnels (petites annonces et candidatures spontanées). Les professionnels de l'*outplacement* constatent le même phénomène. Passer par le Réseau permet d'aller de façon active et volontaire vers son nouvel emploi, alors que l'utilisation des moyens « classiques » aboutit à attendre passivement l'éventuel nouveau job et souvent à le prendre faute de mieux. Les mêmes recherches ont montré qu'un travail trouvé par le Réseau déterminait en moyenne un revenu plus élevé que celui obtenu par les méthodes traditionnelles.

La confiance en soi constitue un autre avantage déterminant dans l'utilisation du *Networking*. En effet, dans une période de chômage qui peut être rapidement déprimante et dévalorisante, le Réseautage est une excellente façon de se remonter le moral dans la mesure où l'on reste actif en rencontrant des professionnels ouverts et bienveillants.

## Dessine-moi un Réseau

Dans le cadre d'une recherche d'emploi, le Réseau représente la meilleure technique pour rencontrer des professionnels qui, de contact en contact, vous rapprochent de votre objectif.

C'est un art qu'il convient d'apprendre et de pratiquer. Comme au golf et au tennis, il faut connaître les bonnes postures et les bons gestes. Et puis il est essentiel de s'entraîner, encore s'entraîner et toujours s'entraîner. Réseauter consiste à se rendre visible et lisible dans l'écosystème déterminé par votre projet et par vos cibles.

Activer le Réseau signifie que vous allez rencontrer, en professionnel, d'autres professionnels auprès desquels vous allez récolter des idées, des conseils, des informations ; et glaner, dans certains entretiens plus magiques que d'autres, des opportunités et des pistes de job.

De contact en contact veut dire que vous allez rebondir au fil des entretiens Réseau sur de nouveaux interlocuteurs et de nouveaux échanges. Vous allez ainsi vous rendre visible et lisible auprès d'un grand nombre d'individus. Des personnes professionnellement pertinentes qui, sans le Réseau, seraient restées pour vous de parfaits inconnus.

Cette démarche n'a qu'un seul but : vous rapprocher du job que vous visez et le décrocher. Il s'agit donc de ne pas attendre bêtement qu'un emploi vous soit proposé sur un plateau, mais plutôt d'aller vous-même le débusquer là où il se cache.

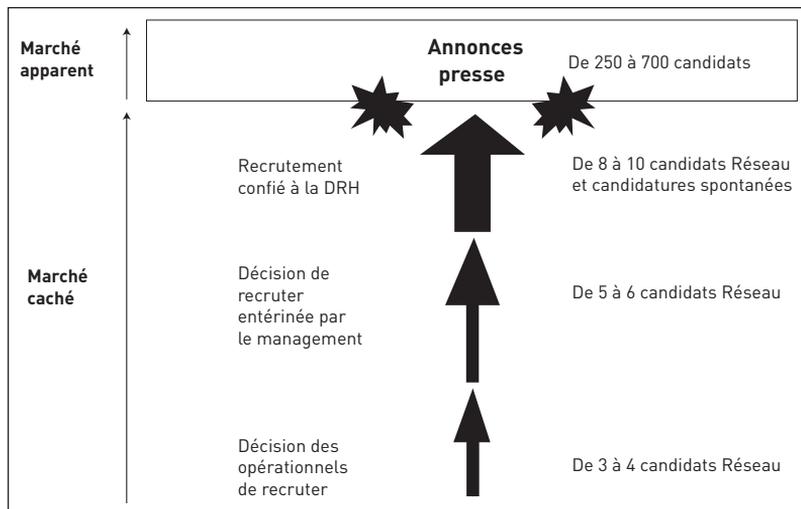
## Comment les entreprises recrutent-elles ?

Généralement, lorsqu'un décideur a besoin de recruter au sein de son équipe, il commence à en parler autour de lui avant même d'avoir le feu vert de sa DRH. Il préfère en effet sélectionner en priorité des candidats qui lui sont recommandés par des connaissances professionnelles en qui il a confiance. Qui n'a jamais entendu la question : « *Tu ne connaîtrais pas un bon... qui aurait une quinzaine d'années d'expérience ?* » Ainsi, quand ce responsable obtient l'accord de sa hiérarchie pour recruter, son choix est souvent déjà arrêté, et cela grâce au Réseau.

Si l'opérationnel n'a pas de candidat à proposer, la DRH, à son tour, va privilégier les candidats qu'elle connaît ou qu'on lui a recommandés.

La procédure ainsi décrite est opaque. C'est ce que l'on appelle le « marché caché » : les postes disponibles sont invisibles aux yeux de l'immense majorité des chercheurs d'emploi ! Les spécialistes estiment que ce marché caché concerne 80 % des postes de cadres confirmés pourvus chaque année en France. Jusqu'à maintenant, on n'a pas trouvé mieux que le Réseau pour accéder à cette mine d'or dissimulée au candidat non averti ! C'est donc seulement à l'issue de ces différentes démarches en interne – donc invisibles pour l'extérieur – qui n'ont rien donné, que l'entreprise va se résigner à dépenser de l'argent en passant une annonce ou en faisant appel à un cabinet spécialisé.

Le recrutement par le Réseau relationnel est entré dans les mœurs des entreprises. Au point que certaines sociétés versent une prime à leurs salariés qui leur présentent des candidats de valeur si ces derniers sont engagés. Et la cooptation est appelée à se développer, car l'entreprise y gagne à tous les niveaux : coûts, rapidité, confidentialité. La montée en puissance de LinkedIn a accentué et accéléré cette tendance.



Le schéma du recrutement

## Agir plutôt que réagir

Utiliser le Réseau dans sa recherche d'emploi, c'est prendre son destin en main plutôt qu'attendre patiemment que l'on vienne vous offrir un poste *via* une annonce trouvée sur un *jobboard* ou un éventuel appel d'un recruteur. Dans le Réseautage, la chance sourit aux opportunistes et aux tenaces. Ce n'est pas une question de hasard, c'est une affaire d'attitude et de comportement. La chance se travaille et se provoque.

Chercher votre prochain job de la sorte vous conduit à prospecter ce fameux « marché caché ». Pour réussir dans ce difficile exercice, il faut changer de posture mentale. Il s'agit de quitter le costume étriqué du demandeur d'emploi pour entrer dans la peau d'un offreur de services, d'un apporteur de compétences, d'un pourvoyeur de solutions, d'un dénicheur d'opportunités. Pour réussir, il faut agir et faire en sorte que le Réseau se mobilise et œuvre pour vous : aide-toi et le Réseau t'aidera.

## La majorité des cadres supérieurs n'utilisent pas le Réseau dans leur recherche

Chercher un emploi, surtout quand on est au chômage, s'assimile à une vraie compétition. Cela s'apparente à courir une course à pied au milieu d'un peloton de concurrents. Le problème réside dans le fait que vous ne connaissez pas la distance à parcourir. Pour certains, très rares, ce sera un 400 mètres, pour d'autres un 800 ou un 5 000 mètres, voire un marathon. Si vous voulez gagner, il est préférable de mettre tous les atouts de votre côté pour tenir la distance.

Connaître les règles du Réseautage et bien l'utiliser vous permet d'affronter cette compétition avec plus d'efficacité. Il s'agit de choisir de bonnes chaussures, adaptées à la course à pied, plutôt que de courir en mocassins. Cela vous confère un avantage concurrentiel déterminant vis-à-vis des candidats rivaux. Car plus de la moitié

de ces derniers ne font pas appel au Réseau. Raison de plus pour prendre ce raccourci vers l'emploi et chercher un job là où vos compétiteurs ne s'activent pas.

## Parmi les utilisateurs du Réseau, combien agissent efficacement ?

Au cours des interventions sur le Réseautage que j'effectue depuis 2003 devant des auditoires variés, je constate combien les cadres en situation de « transition professionnelle » sont perdus au moment de réseauter. Pis, certains croient savoir comment activer le Réseau pour aboutir à leur objectif alors que le plus souvent ils ont « tout faux ». Non seulement, ils vont perdre leur temps et connaître une succession d'échecs, mais surtout, ils risquent de rapidement se démoraliser en essayant des refus répétés.

Je me souviens ainsi de ce candidat qui me disait : « *Ça y est, je suis arrivé au bout de mon réseau relationnel et cela n'a rien donné.* » Il n'avait pas compris que ce n'est pas son propre réseau qui donne les meilleurs résultats, mais celui que l'on va se constituer au cours de sa recherche et que, dans cette configuration, le Réseau est inépuisable ! Encore faut-il savoir comment l'activer, le développer, le fidéliser, et ne pas le laisser. Parmi les cadres qui utilisent cette démarche, on estime que 15 % le font efficacement. À vous de décider maintenant si vous voulez faire partie de ces vrais professionnels ou rester englué dans la masse des amateurs.

## Comment bien utiliser ce livre

Cet ouvrage est divisé en trois parties.

La première partie présente et explique les onze facteurs clés de succès du repositionnement professionnel *via* le Réseau. Elle constitue le socle de votre réflexion et de votre action. Ces pages sont

incontournables pour comprendre comment utiliser efficacement cette démarche et atteindre votre but.

La deuxième partie concerne les astuces du Réseautage. Elle permet d'approfondir votre connaissance du Réseautage. Elle est d'autant plus intéressante à consulter que vous avez déjà bien compris et intégré les dix facteurs de succès.

La troisième partie propose une boîte à outils, dans laquelle vous trouverez tout ce qui vous sera utile dans votre activation quotidienne du Réseau. C'est à vous d'aller y puiser, en fonction de vos besoins. Un test d'autoévaluation Réseau et un panorama des réseaux en France complètent cette boîte à outils.

Enfin, la bibliographie, indispensable, dépasse le cadre du Réseau. Elle comporte des ouvrages permettant d'approfondir de nombreux sujets liés à la pratique du *Networking*, à la communication et aux relations humaines.



PARTIE 1

**LES ONZE CLÉS DU SUCCÈS  
DU RÉSEAUTING EN RECHERCHE  
D'EMPLOI**