

Analyser le marché de l'emploi

L'avis du Coach:

« Il existe une règle composée de deux étapes fondamentales pour obtenir un emploi. La première consiste à obtenir un entretien. La seconde à obtenir une proposition ferme d'embauche lors de cet entretien. Cette règle élémentaire est très généralement oubliée car la majorité des chercheurs d'emploi n'essaient pas, dans un premier temps, d'obtenir un entretien... mais un emploi.»

Savoir analyser le marché

pour construire sa stratégie de recherche d'emploi

Avant de se lancer dans une recherche d'emploi, mieux vaut analyser le marché. Cela pourra vous éviter des déconvenues et un sentiment d'échec néfaste au bon déroulement de votre quête. D'une bonne logistique dépend souvent la réussite d'une opération. L'analyse du marché n'échappe pas à la règle.

Le marché du travail

Le marché du travail est constitué de tous les postes qui sont ou vont être prochainement à pourvoir.

Votre marché personnel inclut tous les postes correspondant à vos compétences, vos goûts et objectifs

Votre marché personnel

Le **marché du travail** comprend tous les postes à pourvoir immédiatement ou dans un avenir proche. A ceux-ci viennent s'ajouter les postes que l'on pourrait qualifier de potentiels, c'est à dire qui n'ont pas encore été clairement exprimés sous la forme d'un besoin ni faits l'objet d'une description spécifique mais que votre offre de compétences va déclencher.

Votre **marché personnel** est étroitement lié à votre offre de compétences, vos objectifs professionnels et personnels.

Il est primordial d'arriver à clairement cibler votre marché personnel afin d'éviter un investissement dans des démarches et procédures qui s'avèreraient alors inefficaces et inutiles.

Deux marchés: marché ouvert, marché caché

Le marché ouvert.

Il correspond aux postes qui sont signalés par voie d'annonces publiées dans la presse. L'organisation qui a besoin de quelqu'un fait apparaître une annonce et choisit, parmi les candidats, celle ou celui qui lui convient le mieux. Sur 100 candidats recrutés, environ 20 à 30 le sont par voie d'annonces.

Si vous obtenez votre entretien sur le marché ouvert en répondant à une annonce, vous aurez souvent la désagréable impression d'avoir à entrer dans les "mesures d'un poste". Vos handicaps (âge, trop grande ou trop faible expérience, le secteur d'où vous venez...) pèseront lourd face à la masse des concurrents.

Le marché caché.

C'est celui où les postes sont pourvus par des démarches spontanées des candidats ou à la suite de recommandations d'amis... En aucun cas, il ne s'agit de mouvements internes à une organisation, mais toujours d'engagements de personnes venant de l'extérieur. Sur 100 candidats recrutés, 70 à 80 le sont de cette façon.

Si vous obtenez votre entretien sur le marché caché grâce à une démarche spontanée, vous aurez alors une position de choix car la concurrence n'existe pas et vos handicaps s'estompent. Vous avez le sentiment de faire aménager un poste à vos mesures. Vous discutez d'égal à égal avec votre interlocuteur

Les cibles à privilégier sur le marché ouvert

Petites annonces : Presse écrite, Internet, ...

Ces annonces proviennent de plusieurs sources, essentiellement :

- des entreprises
- des cabinets de recrutement,
- des sociétés d'intérim.

Les annonces intéressantes génèrent une masse de réponses (de 100 à 500). Pour être réaliste, sachez que vous devez correspondre à la plupart des critères et très bien justifier en quoi vous êtes conforme à la demande. Tout cela en une seule lettre-réponse afin de passer le cap de la première sélection.

Chasseurs de tête, cabinets de recrutement

- Chasseurs de tête

Ce sont des professionnels du recrutement. Ils s'intéressent essentiellement aux candidats entre 35 et 50 ans dont la rémunération annuelle est élevée. Exclusivement rémunérés par l'entreprise, ils ont pour mission de rechercher des cadres de haut niveau et/ou très spécialisés. Ils procèdent généralement par approche directe (par lettre ou par téléphone, par contacts personnels), sélectionnent les candidats (2 ou 3) qu'ils présenteront à l'entreprise en fonction d'une définition de poste aussi précise que possible.

- Cabinets de recrutement

Ce sont également des professionnels du recrutement, exclusivement rémunérés par l'entreprise. Ils procèdent de deux façons :

- par approche directe,
- par petites annonces.

L'entreprise fait appel à eux pour recruter son personnel. Ils représentent donc un intermédiaire

entre l'entreprise et vous.

Ils sont chargés de sélectionner jusqu'à 15 candidats qu'ils présenteront à l'entreprise. Ils reçoivent un nombre important de candidatures (100 à 400) et il leur est impossible de rencontrer tout le monde. Il s'agit donc, pour obtenir un entretien, de vous distinguer des autres.

- L'intérim

Beaucoup d'entreprises apprécient l'intérim au point de l'utiliser régulièrement comme une forme rapide et pratique de pré-recrutement : réactivité, adaptation fine aux besoins et facilité de gestion.

L'intérim constitue l'une des voies pour entrer dans le monde du travail.

C'est dans le secteur des industries de transformation que l'on emploie le plus de travailleurs intérimaires, suivi par les transports, télécommunications, services, BTP, Génie Civil, agricole.

La profession compte 3 entreprises géantes qui détiennent plus de 50 % du marché (Manpower, Adecco). Certaines se spécialisent sur un créneau qui peut être pointu.

Les supports pour décrocher un entretien de recrutement

Le téléphone.

Le téléphone peut-être votre pire ennemi ou votre meilleur ami dans la recherche d'emploi. Savoir l'utiliser est indispensable.

Quand l'utiliser?

Il est dangereux de passer un entretien par téléphone. En ne voyant pas votre interlocuteur, vous mesurez mal la portée de vos réponses et la pertinence de vos questions.

En revanche, rien de tel qu'un téléphone bien utilisé pour vous faufiler dans les méandres d'une organisation, atteindre le bras droit de la personne

que vous souhaitez rencontrer (oui, son bras droit et non pas la personne elle-même) et obtenir un rendez-vous.

La bonne stratégie

Elle consiste à appeler (pour avoir l'initiative) et non à se faire appeler. Si vous devez indiquer votre numéro de téléphone pour qu'on puisse vous joindre, pensez à professionnaliser votre messagerie d'accueil (au cas où vous ne seriez pas disponible si votre interlocuteur doit vous rappeler).

Prendre un rendez-vous par téléphone

Evitez de vous entretenir au téléphone avec la personne que vous souhaitez rencontrer. Elle pourrait vous éliminer d'emblée. Parlez plutôt à son assistant ou secrétaire. Un téléphone bien utilisé est un excellent outil pour obtenir des rendez-vous.

Les clés de succès d'un appel téléphonique

1. Préparez votre texte par écrit.
2. Parlez calmement, posez votre voix.
3. Présentez-vous chaque fois que vous avez un interlocuteur.
4. Limitez la durée du contact téléphonique.
5. Soyez prêt à répondre à la question "C'est à quel sujet ?"
6. Proposez des dates de rendez-vous (offrez une alternative: dates, horaires)

Ne répondez en aucun cas "c'est personnel" mais énoncez le texte que vous avez préparé par écrit. S'il est bien fait, il n'appelle en principe à aucune question et, dans le cas contraire, précisez à votre interlocuteur que vous préférez répondre à ce type de questions durant un entretien qu'il voudra bien vous accorder. Et restez ferme sur vos positions en invoquant le caractère stratégique de la réponse que vous risquez d'être amené à donner.