

LE TEMPS

CARRIERE Vendredi 12 mai 2006

Bâtir son réseau, mode d'emploi

Par Sandra Porchet

Le networking est devenu le moyen statistiquement le plus efficace pour trouver un poste.

Une quinzaine d'hommes et trois femmes se pressent dans une étroite salle de réunion du World Trade Center à Genève. Ils ont des années d'expérience à leur actif, ils sont dans une phase de transition de carrière, veulent se lancer en indépendant ou viennent d'arriver en Suisse. Ceux qui n'ont pas de place à la table improvisent une deuxième rangée le long du mur. Tous sont venus assister au séminaire «Comment construire son réseau», animé une fois par mois par Robert Posey. Il est le fondateur de Performance Development Partners (PDP), société spécialisée en outplacement.

L'enjeu est de taille. Selon les statistiques de PDP pour la région Genève-Lausanne, 62% des candidats trouvent un nouvel emploi grâce à leurs contacts. Les deux tiers peuvent compter sur leur réseau personnel. Ils apprendront à le développer durant la formation. Le tiers restant fait appel au réseau de PDP, très développé dans l'Arc lémanique.

La société de conseil en transition de carrière ne fait pas figure d'exception. La plupart de ses concurrents annoncent des chiffres similaires. Chez Lee Hecht Harrison (LHH), membre du groupe Adecco, le networking a permis à 50% des candidats dans toute la Suisse de trouver un poste en 2005. Chez DBM, la proportion s'élève à 65%.

A Zurich, l'entreprise spécialisée en transition de carrière Grass & Partner fait, elle, état d'un pourcentage relativement faible de 32% de candidats replacés grâce à leurs contacts. «Ces statistiques varient entre 30 et 40%. Cela dépend très fortement des personnes que nous suivons», explique le directeur, Riet Grass. L'importance du réseau est notamment proportionnelle à la hauteur hiérarchique du poste recherché. «Pour les cadres à haut salaire, la proportion de postes trouvés grâce aux relations monte jusqu'à 80%», affirme Pierre-Alain Avoyer, directeur général de DBM Suisse. «Actuellement, chez Grass & Partner, le taux de postes trouvés par candidature spontanée est élevé, continue Riet Grass. C'est une méthode efficace aussi.»

Mais favoriser le networking, c'est mettre davantage de chances de son côté. En effet, les contacts permettent d'accéder aux coulisses des entreprises. Chez PDP, on estime que la moitié des postes à repourvoir sont cachés et ne font pas l'objet d'une annonce. Le seul moyen d'y accéder est de connaître quelqu'un dans l'entreprise.

Conseils pratiques

Dans son cours, Robert Posey explique en détail comment développer ses relations. Tout d'abord, il s'agit de définir son but: les postes et les entreprises qui m'intéressent formeront la «cible».

Ensuite, pour s'approcher de son but, il faut former le noyau de son réseau. Idéalement, il s'agit d'un groupe d'amis ou de connaissances de dix à vingt personnes. Il n'est pas nécessaire qu'ils travaillent dans la même branche que vous ou qu'ils connaissent votre domaine. L'important, c'est qu'ils vous apprécient.

Troisième étape, organiser une rencontre avec chacun. A ce stade, il est important de ne pas mettre la pression sur son interlocuteur en lui donnant le sentiment que c'est à lui de vous trouver un emploi. Demandez-lui simplement conseil. L'objectif est que chaque personne vous renvoie à une ou plusieurs connaissances vous rapprochant de votre cible.

Il se peut aussi qu'au fil des discussions, vos amis vous donnent des idées qui élargissent votre cible. Chaque entretien est une graine semée qui peut porter ses fruits tôt ou tard. C'est pour cela qu'il est fondamental de tenir un journal des rencontres. Robert Posey conseille de créer un tableau indiquant les noms des contacts, les sujets abordés, les coordonnées reçues et les éventuelles nouvelles cibles.

Ce système permet de se rapprocher du but que l'on s'est fixé. Lors d'une entrevue avec un contact travaillant au sein d'une entreprise qui vous intéresse, posez des questions sur la compagnie, le travail, les collaborateurs et demandez qui d'autre vous pourriez rencontrer.

Il ne faut cependant pas seulement miser sur son «groupe noyau». On peut aussi agrémenter son réseau en rejoignant des associations ou même en engageant la conversation avec des gens que l'on n'aborderait pas d'habitude. Comme Robert Posey lui-même qui a obtenu un poste grâce à quelqu'un rencontré dans un ascenseur.

PDP recommande aux participants du séminaire un rythme de trois à quatre rendez-vous par semaine. Tisser des liens est donc une activité intense. Mais ces cadres supérieurs, pour qui le réseautage faisait souvent partie du quotidien, ont-ils vraiment besoin d'un cours? «J'ai appris des choses utiles aujourd'hui. Il faut dire que cela fait longtemps que je n'ai pas cherché d'emploi», avoue ce banquier.

En plus de ces conseils, Robert Posey revoit avec ses élèves le b.a.-ba des rencontres d'affaires: avoir une carte de visite sur soi et envoyer un mot de remerciement ensuite. Des gestes qui paraissent au premier abord évidents. «Mais ils ne le sont pas toujours, explique le formateur. La plupart du temps, ce sont les entreprises qui s'occupent des formalités. Une fois indépendants, les candidats doivent apprendre à y penser eux-mêmes.»

LE TEMPS © 2009 Le Temps SA