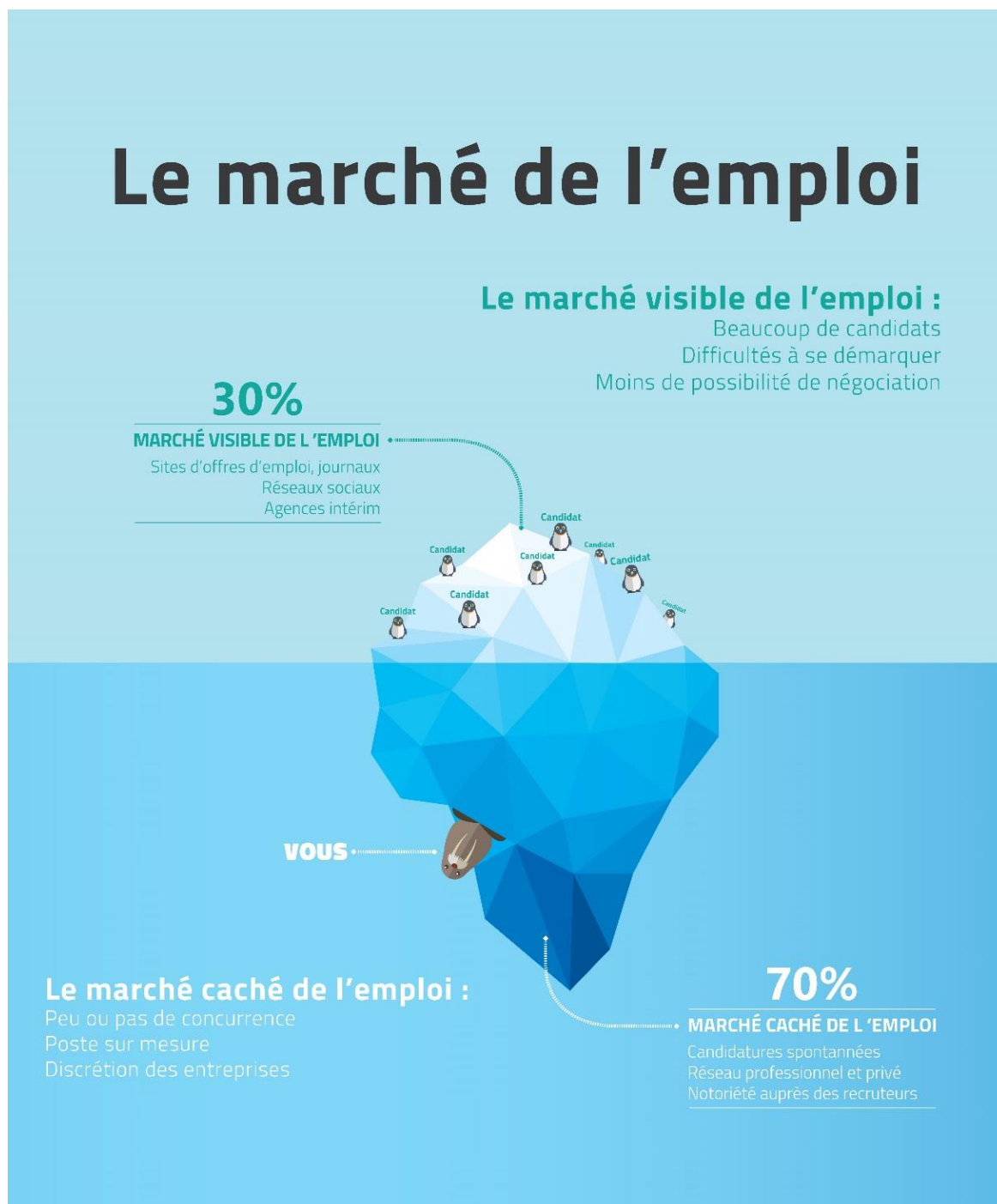


Définir le marché caché

Objectif de l'activité :
Élargir son champ de recherche

Le marché du travail se décompose en deux parties :



I. LE MARCHÉ VISIBLE (OU OUVERT)

Le marché ouvert est directement accessible à tous et facile à identifier.

Il s'agit essentiellement des offres diffusées.

A. Les diffusions d'offres d'emploi

Les offres peuvent être publiées dans les journaux ou diffusées sur internet (sites spécialisés ou site d'entreprises). La majorité des personnes en recherche d'emploi utilise ce type de sources d'information. On observe donc une concurrence très forte entre les candidats.

L'employeur a des attentes précises quant au profil du candidat idéal. Si vous correspondez à 75-80 % des exigences, vous pouvez postuler, sinon abstenez-vous !

Méthode d'approche : Grâce à une analyse approfondie de l'annonce, vous distinguez les critères incontournables des critères plus secondaires. En parallèle, il est également essentiel de bien s'informer sur l'entreprise et de clarifier les raisons de son propre intérêt. Puis, vous devez identifier dans vos compétences, expériences et réalisations les éléments pertinents pour le poste. Vous pouvez aussi identifier ce que vous avez à offrir en plus de ce qui est explicitement demandé dans l'annonce. C'est seulement après avoir accompli ce travail de préparation que vous serez en mesure de rédiger la lettre de motivation appropriée.

B. Les agences de recrutement

Les agences de recrutement sont très nombreuses. Certaines sont spécialisées dans un secteur professionnel, d'autres sont plus généralistes ou occupent au contraire une niche spécifique.

Méthode d'approche : Sélectionnez 3 à 5 agences au maximum que vous approcherez et que vous relancerez régulièrement. Avant de transmettre votre dossier à une entreprise, l'agence devrait normalement vous demander votre accord.

Poursuivez votre recherche en parallèle, et surtout, gardez le contrôle de votre dossier !

II. Le marché caché

Le marché caché correspond aux postes à pourvoir qui ne font pas l'objet de communication officielle. Le recrutement se fait à la suite d'une candidature spontanée, d'une mise en relation sur les réseaux sociaux par exemple, lors d'un événement ou tout simplement par le bouche à oreille.

1. Les avantages :

- En France le marché caché représente environ 70% des emplois pourvus.
- En raison du plus faible nombre de candidats, la concurrence est moins forte.
- Il est possible d'obtenir un poste sur mesure car vous êtes à l'origine de la demande.
- Le marché caché apporte une certaine discrétion aux entreprises, cela permet d'éviter de communiquer sur le départ d'un collaborateur ou de susciter l'inquiétude des partenaires ou des clients.

2. Comment trouver un emploi par ce biais ?

Plusieurs solutions s'offrent à vous : candidatures spontanées, activation de son réseau, création de son profil sur les réseaux numériques,...

Veillez à la pertinence des informations que vous diffusez (informations personnelles, parcours professionnel, formations et compétences).

Sachez que certaines grandes entreprises réalisent « une veille » sur les réseaux, autrement dit anticipent leurs besoins de recrutement en repérant certains profils.

A. Le Réseau

Sur le plan personnel, votre réseau est constitué de vos amis, de votre famille et de vos connaissances. Sur le plan professionnel, il peut s'agir de vos anciennes relations de travail (à l'interne et à l'externe).

- Créez ou enrichissez votre profil sur les réseaux sociaux

Créez-vous un profil sur les réseaux sociaux : Facebook peut-être mais aussi LinkedIn, Twitter et Viadeo. Commencez dès aujourd'hui à créer votre réseau, qui va tout doucement s'élargir, notamment via les niveaux inférieurs de votre réseau, les amis des amis.

- Soyez précis dans votre communication pour activer le bouche à oreille

Pour que votre réseau puisse vous communiquer des informations pertinentes, faites savoir précisément la fonction que vous souhaitez occuper.

B. Le suivi de l'activité économique

Le suivi de l'actualité économique dans les médias peut également être une source d'information précieuse pour identifier les emplois potentiels, par exemple, les informations sur les agrandissements et les ouvertures de commerces, les transferts d'entreprises, les événements à venir, les initiatives politiques locales, les mesures gouvernementales, les tendances du marché...

C. Les candidatures spontanées

Les candidatures spontanées s'appuient sur les recherches que vous avez effectuées pour définir vos cibles.

Méthode d'approche : Une préparation sérieuse reflète votre professionnalisme et montre votre connaissance de l'entreprise.

Votre candidature est adressée directement à la personne responsable, un ou deux niveaux au-dessus du poste que vous ciblez. Le grand avantage est que le premier filtrage se fait par une personne du métier avec une capacité de décision. De plus, vous êtes en situation moins compétitive que sur le marché visible.

N'oubliez pas de faire un suivi par téléphone quelques jours plus tard !

Votre exploration du marché du travail sera plus efficace si vous êtes méthodique, autrement dit, si vous procédez par segmentation.

Concentrez-vous par exemple sur un secteur géographique spécifique ou un domaine d'activité particulier.

Sources :

www.pole-emploi.fr

<http://blog.place-des-talents.com/marche-cache-de-lemploi>

<http://www.jobat.be/fr/articles/il-y-a-70-pour-cent-du-marche-de-l-emploi-qui-vous-echappe/>