

## Nos réponses à vos questions d'emploi

Nous publions une sélection de questions-réponses susceptibles d'intéresser l'ensemble des personnes à la recherche d'un emploi dans la communication, le marketing et les médias. Ces questions sont issues de l'échange initié à l'occasion du dossier « Spécial emploi » (Stratégies du 22 septembre 2011), entre les lecteurs et Gilles Payet, auteur du blog "Questions d'emploi".

## Sortie d'une école de communication, je cherche un premier job en agence

*Question : Fraîchement diplômée de l'Iscom, je cherche un poste de conceptrice-rédactrice en agence. J'ai un bon dossier, selon les professionnels qui l'ont regardé. Mais ça ne suffit pas à faire la différence quand je répons à une offre d'emploi. Quelle tactique me conseillez-vous ? Dois-je prendre l'initiative et proposer spontanément mes services ?*

**Réponse :** Il n'y a pas de meilleure tactique a priori. On estime qu'au moins un recrutement sur deux, tous secteurs confondus, sont conclus sans annonce de recrutement, par le réseau. Il est vraisemblable que ce taux soit de 60%, voire de 70% dans la communication, secteur dans lequel tout le monde a son profil en ligne sur Internet. Ma première réponse est donc de travailler votre réseau et, effectivement, de prendre les devants en contactant directement les pros qui vous intéressent.

La meilleure posture est celle de l'apporteur d'affaires, d'idées, de nouveaux business, de solutions. Analysez le besoin de vos prospects, identifiez les problématiques et/ou produits et/ou services clients du moment et prenez la parole en proposant vos analyses, vos préconisations, vos créations. Vous serez ainsi ancrée dans la réalité, mieux, dans l'actualité commerciale de l'agence. Et évidemment, vous serez repérée plus rapidement. Relancez chaque candidature dans les 48 heures maximum..

## Comment obtenir un premier poste quand les agences demandent deux ans d'expérience ?

*Question : Je cherche un poste de concepteur-rédacteur junior, et n'ai que 3 stages de 6 mois comme expérience dans le milieu. J'ai aussi un book sur mon blog. J'ai beaucoup de difficultés à trouver un CDD, sachant qu'on exige au minimum 2 ans d'expérience dans les agences. Pouvez-vous me conseiller ?*

**Réponse :** Trois stages de six mois chacun c'est déjà une très belle expérience ! Bravo pour cela et bravo pour votre blog qui montre l'étendue de votre talent. Oubliez les deux ans minimum pour décrocher un poste, cela n'est heureusement pas une règle immuable. Concentrez-vous sur votre talent (réel !) et votre capacité à proposer des idées intéressantes pour les personnes que vous démarchez. Et justement : que leur proposez-vous à vos interlocuteurs lorsque vous cherchez à décrocher un job chez eux ? Vous contentez-vous de l'envoi d'un CV + un lien URL sur votre blog ? Si oui, cela n'est évidemment pas suffisant ! Vous devez à chaque candidature travailler une offre de service, réfléchir à des idées pour l'un des clients ou produits gérés par l'agence. C'est comme cela que vous retiendrez leur attention. Montrez votre talent en l'appliquant aux problématiques du moment des agences. Et vous vous ferez rapidement remarquer :)

## Partager mon temps entre un travail d'indépendant et un poste à temps partiel chez l'annonceur

*Question : Je travaille en indépendant depuis 4 ans en conseil et management de projet en communication globale à Lille, après plus de 10 ans d'expérience en agences de communication, marketing opérationnel et relationnel. Pour des raisons personnelles, je pense chercher un emploi en tant que chef de produits/responsable marketing communication chez l'annonceur.*

*L'idéal serait de trouver un temps partiel en tant que directeur de clientèle en agence, ce qui permettrait de m'assurer un revenu régulier tout en continuant de gérer mes quelques clients en tant qu'indépendant.*

*Deux questions :*

*- Quid du temps partagé ou temps partiel ?*

*- Vous semble-t-il possible de mener les 2 activités ?*

**Réponse :** Ce qui me semble possible c'est de travailler à temps partagé en tant que chef de projet pour un client d'une agence. Cela ne ressemblera pas à un mi-temps mais, en fonction de la problématique du client, cela pourra se traduire par des périodes de production récurrentes dans l'année. Un tel business récurrent vous permettra, le reste du temps, de développer votre propre affaire. L'agence y a un intérêt : elle missionne sous son nom le pro que vous êtes (et ne vous paie que pour le temps utile passé, à rapprocher d'un salaire permanent qui lui coûterait plus cher), ce qui est transparent pour le client. Il faut donc contacter les agences avec cette accroche de « chef de projet externe » pour leurs clients.

Mon conseil : pour chaque agence, faire l'analyse de son portefeuille clients, identifier ensuite les problématiques de chacun et démarcher les agences avec un discours ciblé.

Mener les deux activités ? Cela est toujours possible, mais dépend de vous : énergie, organisation, volonté, priorités, etc...

## J'ai peut être annoncé trop tôt mon départ à mon employeur

*Question : Souhaitant changer d'entreprise pour cause de mésentente avec mon employeur, je suis en recherche active d'un nouveau poste. A l'issue d'un entretien avec une société, mon interlocuteur me fait part de son souhait de m'embaucher, en me donnant deux semaines pour décider.*

*Je lui confirme mon intérêt pour le poste et commence les démarches de mon côté, notamment la négociation du temps de préavis auprès de mon employeur actuel. Ceci, tout en attendant sa promesse d'embauche pour envoyer ma lettre de démission. Mais le document promis n'arrive pas. Je suis gêné vis à vis de l'équipe RH que j'ai prévenu de mon départ prochain. Que faire ?*

**Réponse :** Vous êtes dans la zone délicate et toujours inconfortable de l'attente de la confirmation de la promesse d'embauche.

Ce qu'il faut généralement faire (et à retenir pour l'avenir) : demander cette promesse d'embauche avant de négocier quoi que ce soit avec votre entreprise. Dire "je pense pouvoir négocier une réduction de mon préavis" suffit à tout recruteur.

Ce que vous devez faire dans votre situation : recontacter par téléphone et en direct (sans secrétaire) votre interlocuteur pour lui rappeler l'attente de ce document. Lui rappeler aussi que vous avez informé votre boîte de ce départ et que le temps presse maintenant... Faites-le sereinement sans préjuger d'une décision négative. Bien souvent (l'expérience le montre tous les jours) les recruteurs ne sont pas très administratifs et leur temps n'est pas le vôtre (qui est plus court compte tenu de la période de stress qui est légitimement la vôtre). Il y a mille raisons aussi pour lesquelles il ne vous a pas encore envoyé cette promesse d'embauche : absence de la secrétaire, échange de mail non abouti, emploi du temps bouleversé par l'arrivée d'un nouveau budget, etc. Il vous a dit qu'il faisait ou avait fait le nécessaire, croyez-le (pour le moment), et relancez-le sereinement.

## J'ai 60 ans et ne sais comment « me vendre »

*Question : Merci de me donner vos commentaires sur mon CV joint. Né en 1952, je suis à la recherche d'un emploi en agence de communication ou chez l'annonceur.*

Réponse : Votre CV ainsi que votre façon d'écrire va droit au but sans effort particulier de présentation. Je vous devine efficace et direct mais peut-être gagneriez-vous à plus de rondeur ? Je vous écris cela en toute bienveillance car j'ai été surpris par votre formulation "Merci de me donner vos commentaires sur mon CV joint" écrit un peu comme on donne un ordre à quelqu'un. Cela n'était sans doute pas votre intention mais l'effet est là. Et du coup un recruteur peut s'en trouver gêné, se dire que votre franchise ou votre côté direct peuvent être un frein dans une équipe où les qualités de savoir être font aussi partie des critères de choix d'un nouveau collaborateur.

Votre CV est un CV "au kilomètre" avec une présentation minimum des informations utiles. Un détail : nommer vos périodes de la date la plus ancienne à la plus récente. Votre accroche "Suivi et mise en application du Plan Media" est peut-être un peu trop restrictive ? Ne pouvez-vous pas l'ouvrir à d'autres fonctions, d'autres missions pour les agences que vous allez contacter ? Vos compétences transversales ne vous permettraient-elles pas d'occuper d'autres postes au sein des entreprises que vous ciblez ?

Une question ne doit pas être éludée : celle de votre âge qui va induire pour un recruteur l'idée que vous êtes trop cher par rapport à un junior. Quel est justement votre objectif en termes de rémunération ? Si celui-ci est compétitif au regard d'un profil junior, il faut indiquer vos prétentions dans l'accroche de votre CV. L'idée ici n'est pas de vous brader comme beaucoup le pensent, mais de lever un frein qui dans quasiment 100 % des cas vous empêche d'accéder au moindre entretien d'embauche.

Un conseil dans votre situation : plus d'un poste sur deux se trouve via le réseau. Cette statistique augmente sensiblement avec l'âge. Quel est votre réseau actuel et que faites-vous pour le stimuler, le développer ? C'est sans doute la voie à privilégier. En clair, rencontrez des gens qui vous feront rencontrer d'autres gens qui seront décisionnaires sur des recrutements.

## Comment parler de mes attentes au recruteur ?

*Question : je suis actuellement en recherche active d'emploi et aimerais avoir votre retour sur ma lettre de motivation.*

Réponse : Votre CV est clair mais votre photo est un tantinet "rétro" et vous vieillit : est-ce bien l'image que vous voulez donner ?

Votre lettre de motivation est en revanche à refaire car à aucun moment vous ne me parlez de moi en tant que recruteur ! Quel est votre projet pour mon entreprise ou mon service ? Votre lettre est une suite de "moi-je, moi-je" alors qu'elle doit avant tout me parler de moi, recruteur.

Un recruteur est par définition égocentré, il a conçu une annonce par rapport à ses besoins et pas par rapport aux vôtres - vos besoins commenceront à l'intéresser lorsqu'il vous aura recruté et qu'il sera votre manager mais avant - au risque de vous choquer - ceux-ci ne l'intéressent pas du tout !

Recentrez donc votre discours sur ce que vos compétences et expériences vont vous permettre de faire pour lui. Analysez son activité, ses clients, ses produits et services et montrez-lui que vous allez lui être utile pour développer son business, améliorer les process, trouver de nouvelles idées, etc. Bref soyez concret et ancré dans sa réalité à lui et non la vôtre ! Et vous serez lu et convoqué !

## Comment chercher le premier emploi ?

*Question : je viens de finir mes études, j'ai une licence en information et communication et je cherche un premier emploi, comment m'y prendre ?*

**Réponse :** Avant tout, rendez-vous visible des recruteurs. Enregistrer votre CV dans toutes les CVthèques importantes à commencer par celle de Pôle emploi mais aussi de tous les autres job boards, ceux des cabinets de recrutement, des agences d'intérim (qui proposent souvent des contrats de pré-embauche) et bien entendu des entreprises qui constituent pour vous des cibles de choix. Soyez aussi visible sur les réseaux sociaux, et a minima sur LinkedIn et Viadeo.

Ensuite créez sur les job boards des alertes centrées sur vos critères de recherche afin de recevoir sur votre mail les annonces ciblées.

Enfin soyez proactif et passez beaucoup de temps à développer votre réseau. Plus d'un poste sur deux se décroche sans publication d'annonce, par le réseau. Rencontrez des gens, contactez les via les réseaux sociaux, envoyez des candidatures spontanées qui proposent des solutions pour vos interlocuteurs et surtout relancez à chaque fois dans les 48 heures, de préférence par téléphone. Vous récupérez par ce biais beaucoup d'infos utiles (dates de recrutement, process RH, etc.).

Voilà pour l'essentiel. En résumé : rendez-vous visible et soyez proactif dans votre démarche, soyez apporteur de projet et non pas simplement demandeur d'un job. Cette posture vous ouvrira beaucoup de portes...

## L'âge, un handicap pour une candidature à un poste de top manager ?

*Question : Je recherche un poste de Directeur de la communication à créer ou à développer, étendu au business développement dans le secteur des services aux entreprises . Cela fait un an que je prends des contacts, que j'informe mon réseau, que je travaille mon profil sur LinkedIn, j'ai vu un coach, je fais une formation sur la stratégie digitale, suis-je condamné à ne pas pouvoir bouger ou suis -je trop impatient ? Mon profil, dix ans comme responsable marketing/communication chez un investisseur européen, cinq ans dans une société de consulting puis dix ans dans un cabinet d'avocats, toujours à des postes créés.*

*Quels sont les secteurs du B to B à cibler ? Comment repérer les entreprises innovantes qui sont en développement, notamment à l'international, et qui peuvent apprécier un profil comme le mien ou encore les entreprises industrielles qui se tournent vers le service. Faut-il écrire au Président ? Est-ce la bonne approche ou vaut-il mieux s'en tenir à un ou deux référents qui me connaissent et qui, le moment venu, m'informeront d'un poste à pourvoir ?*

**Réponse :** Votre parcours est exemplaire et à chaque fois en progression. Vous avez l'expérience en univers PME et grande entreprise ce qui vous ouvre tout le champ du possible.

Votre profil de top manager ne vous ouvre en revanche que des postes de top manager, qui par définition sont plus rares que les autres. Le corollaire logique de cela est la possibilité de devoir attendre, patienter - sans pour autant relâcher la pression sur vos réseaux - et le développement de nouveaux contacts.

Avez-vous pu rencontrer tous les cabinets actifs sur votre fonction de direction marketing/communication ? Cela est évidemment nécessaire de rendre visible auprès d'eux votre offre de service et votre disponibilité. Êtes-vous membre de certains groupes professionnels (développés par exemple via votre école/université) ou membres d'associations professionnelles comme celle de Communication et entreprises (ex Ujjef). C'est une autre façon de vous rendre visible. Mais tout cela prend du temps, le temps de semer... avant de récolter !

Vous ne mentionnez pas votre âge dans votre CV. Mon avis est que l'on se doute que celui-ci avoisine la cinquantaine. Pour ma part, je n'aime pas que l'on me cache cette information car, a minima, vous m'obligez à refaire le calcul et au pire, je peux en déduire que vous essayez de me cacher quelque chose, ce qui n'est jamais idéal.

Peut-être craignez-vous que votre âge ne soit un handicap pour votre candidature ? Compte tenu de votre parcours et de votre niveau, j'aimerais vous convaincre que votre âge est un atout et non un handicap ! Peut-être pourriez-vous évoquer ce point avec votre coach ?

Voilà pour l'essentiel, continuez à développer et à informer votre réseau, gagnez en patience et restez serein sur le fait que vous trouverez un poste en rapport avec vos souhaits et besoins d'évolution. Je suppose précisément que ces souhaits, envies et besoins ; vous avez pu les travailler avec votre coach ? Clarifier ceux-ci vous permettra de répondre tout seul à la question de la meilleure stratégie d'approche et de ciblage du marché. Partez de vos compétences et envies et vous trouverez. La clé est entre vos mains.

## Prétentions salariales, en net ou en brut, fourchette ou pas ...

*Question :* Lors de mon dernier entretien, le DRH m'a posé la question du salaire. Par rapport à mon niveau d'étude (bac +5) et au poste demandé (chargé de communication), j'ai répondu que la fourchette se situait entre 1500 et 1700 net. Dois-je être plus direct en ne donnant qu'un chiffre ?

*Autre interrogation :* J'ai préféré être honnête en disant que je n'avais fait de communication de crise sauf des cas pratiques à l'école. Aurais-je dû affirmer que je maîtrisais parfaitement ce type de communication ?

**Réponse :** Sur le salaire, préciser une fourchette, pas trop large, est souvent plus adroit que de donner un montant fixe. Ne raisonnez pas en net mensuel, mais en brut annuel. Raisonner en net n'est évident pour aucun recruteur qui devra faire un calcul pour retomber sur le brut. Raisonner en annuel vous évitera les mauvaises surprises, si vous pensez par exemple être sur 13 mois alors que l'entreprise vous rémunérera sur 12. La rémunération annuelle évite les mauvaises surprises.

Auriez-vous dû dire que vous maîtrisiez la communication de crise ? Si vous ne la maîtrisez pas, ce qui me paraît on ne peut plus normal étant donné votre âge, vous avez eu raison de répondre non. Répondre oui vous aurait d'ailleurs sans doute porté préjudice car le questionnement actif de votre interlocuteur vous aurait sans doute mis dans l'embarras. Pas de regret donc.

Retrouvez Gilles Payet sur le blog [Questions d'emploi](#)

