

La Méthode de l'eskimo

L'art d'hameçonner le recruteur



l'eskimo

Bienvenue au Pôle Nord

Plus on y pense, et plus la recherche d'emploi fait penser au grand froid arctique du Pôle Nord.

Une terre glaciale, désolée et déprimante. Tu te prends des vents en pleine face, tous les jours.

Et il y a pire que ce desert de solitude.

L'absence de nourriture. Le gibier est rare.

D'autant que Kiki l'esquimo n'est pas le seul à vouloir se nourrir. À peine un lapin apparaît-il, qu'une horde de chasseurs se met à le traquer et à le poursuivre sans relâche.

En moyenne ? Une centaine de chasseurs affamés pour un modique lapin.

Pour l'attraper, il faut être au bon moment. Au bon endroit. Et puis, il ne suffit pas d'être bon et de bien savoir viser. Non. Il faut surtout réussir à passer devant tous ces autres chasseurs.

Énormément d'efforts et de temps seront nécessaires pour remporter la chasse.

Et cette course est loin d'être juste. Plus un chasseur aura de l'expérience, plus il attrapera facilement des lapins, plus il aura de chances de survivre, plus il cumulera de l'expérience et ainsi de suite.

Remplace les chasseurs par des demandeurs d'emploi et le lapin par une offre d'emploi, et tu verras que cette histoire n'est pas si éloignée de notre quotidien.

Non seulement il y a plus de candidats que d'offres, mais la course au job est souvent dévalorisante et ultra-compétitive.

Iceberg droit devant !

Mais le problème n'est pas qu'il existe trop de chasseurs. Non.

C'est juste qu'ils chassent tous de la même façon et au même endroit.

Pourquoi ça ? Car ils ont tous appris que pour survivre il fallait attraper les proies que l'on a devant les yeux. Celles que l'on peut voir et atteindre à l'aide d'arcs et de flèches.

Et cette logique, on la retrouve chez les demandeurs d'emploi.

99 % des sites internet sur la thématique de la recherche d'emploi, donnent les mêmes conseils. Partagent les mêmes outils. Et comme si cela n'était pas suffisant, les demandeurs d'emploi cherchent tous au même endroit.

Dans ce contexte, impossible d'être meilleur qu'un candidat plus vieux et plus expérimenté.

Mais kiki l'esquimo est malin.

Il va chercher sa nourriture, là où personne ne pense à regarder.
Il s'attaque à une fabuleuse source de nourriture cachée.
Celle qui est sous l'eau.

Il s'attaque à la partie immergée de l'iceberg.
Un monde invisible aux autres chasseurs car incapables de «penser hors de la boîte».

Il n'y a pas de chiffres exactes mais on s'accorde à dire que 70 % des ouvertures de postes ne sont pas diffusées. Les annonces que l'on voit sur internet ? Elles ne représentent que 30 % des opportunités.

Voilà pourquoi on parle de marché de l'emploi caché.

La chasse est morte, vive la pêche.

Notre eskimo a bien compris qu'il allait devoir changer sa façon d'attraper ses proies.

La chasse est saturée ? Il va apprendre à pêcher.

Le principe de la pêche consiste à attirer le recruteur à soi. A le hameçonner. A l'inverse de la chasse, on laisse la proie venir à nous grâce à un appât.

Creusons un peu.

Lors de la technique traditionnelle de la chasse, on amène sa candidature au recruteur. A la place des CV et des flèches ? Des CV et des lettres de motivation.

Le problème majeur de cette approche ? Le recruteur a tous les pouvoirs. Il sait qu'il peut avoir un harem de candidats, d'un simple claquement de doigts (les célèbres «viviers de candidats»).

Et plus il fait appel à un grand nombre de demandeurs d'emploi, plus il se montre exigeant. Après tout, il est extrêmement sollicité.

Un candidat justifie «seulement» de deux années d'expérience (alors que selon l'annonce deux années suffisent) ? Le candidat qui en justifiera quatre, passera en priorité. Next.

Cette approche est frustrante.

Le recruteur est tout-puissant. Impossible de se distinguer dans ces conditions.

Quelle est l'alternative ?

Faire l'inverse de ce que tout le monde fait.
C'est à dire «pêcher» le recruteur.

Voici un exemple plutôt parlant.

Lance un morceau de pain à un oiseau. Qu'est-ce qu'il va se passer ? Son premier réflexe sera de fuir en s'envolant car tu l'auras brusqué. Sur la défensive, il attendra patiemment que tu sois parti pour revenir le chercher.

A la place : pose-le par terre en silence et délicatement. Recule alors doucement pour lui faire comprendre que tu n'es pas une menace pour lui. Une fois une distance respectée entre toi et l'appât, que va-t-il se passer ?

Il s'avancera, naturellement attiré par cette nourriture facile.

En «lançant» ton CV et ta lettre de motivation au recruteur, ton dossier est perdu dans une quantité astronomique de candidatures. 30 secondes. C'est le temps, en moyenne, qu'un recruteur passe sur chaque CV.

L'objectif ?

Attiser la curiosité du recruteur en ravivant un besoin immédiat de son entreprise.

Nous sommes dans une stratégie relationnelle : on veillera à créer une relation de confiance avec le recruteur AVANT de lui présenter son CV et sa lettre de motivation.

Voici les étapes de la méthode de l'esquimo.
Elles vous permettront de briser la glace, puis d'hameçonner le recruteur.

Etape n°0 : **Introspection**

Tout commence par une introspection.

Passer en revue ses forces et ses faiblesses permet d'identifier ses capacités et de les mettre en parallèle avec ses envies.

«De quoi ai-je envie ?»

«Ai-je les capacités pour atteindre cet objectif ?»

«Quels atouts m'aideront ?»

«Quelles faiblesses me freineront ?»

Avant même d'aller pêcher, notre eskimo fera une sorte d'état des lieux de la situation actuelle.

Il sait qu'il a envie de saumon. Mais s'il ne sait pas pêcher ce poisson, alors il devra apprendre.

De la même façon si tu cherches le job de tes rêves, la première étape consiste à l'identifier précisément.

Plus tes objectifs professionnels seront défini avec précision, le mieux.

Ne met pas que des mots dessus, donne-lui des couleurs, des sons ou pourquoi pas des goûts. Cherche à savoir qu'est-ce qui te plairait dans ce métier. Pourquoi en as-tu envie ? Qu'est-ce qui te ferait vibrer ?

C'est toujours bien d'avoir un poste précis en tête (voir un type de missions) pour ensuite cibler un type d'entreprise.

Autrement dit, un type de poisson.

Etape n°1 : **Choix du poisson & du lac**

Kiki l'esquimo fait la fine bouche. Ce soir, il veut manger du saumon. Relâchera-t-il tous les autres types de poissons qu'il attrapera ?

Certainement pas. Cibler un poisson en particulier, permet de se décider sur le choix de l'appât.

Finalement, c'est un peu comme le jeu des fléchettes : pour toucher la cible alors mieux vaut viser en son centre. Viser le point rouge central permet de se focaliser. La flèche n'atterrira probablement pas là où tu l'aurais souhaité, mais ton score sera supérieur à un tir à l'aveuglette.

C'est pareil avec la recherche d'emploi.

Si tu veux trouver un emploi, alors mieux vaut cibler un type d'entreprise en particulier. Quelle taille préfères-tu ? Entreprise familiale ou non ? Open space ou bureau classique ? Culture d'entreprise plutôt cool ou plutôt stricte ?

Plus le type de la structure que tu juges idéal sera identifié, plus ton appât sera pertinent.

Viendra ensuite le choix du lac. L'esquimo se mettra à la recherche du lac dans lequel ce type de poisson évolue.

La grand-mère de Kiki, lui a raconté un jour, que la taille du lac avait un impact considérable sur le fait de ramener ou non du poisson.

Plus le lac est petit, et plus la densité de poissons augmente. À l'inverse, c'est l'océan qui offre la moindre grande densité de poissons.

De la même façon, plus le secteur est pointu et donc restreint, le mieux. C'est le principe d'une niche de marché. Plus ton offre est spécialisée un marché précis et plus elle se vendra bien.

Etape n°2 : **Choix de l'appât**

Un type de poisson dans le viseur ?
Il ne reste qu'à choisir l'appât et à le préparer.

A chaque candidature, il faut adapter son appât.
C'est le point central de la méthode de l'eskimo.

L'appât doit être cohérent avec le choix du poisson, la personnalité du pêcheur et nécessite un peu de recherche en amont.

Qu'est-ce qu'un bon appât ?

Celui qui arrivera à donner envie d'en avoir plus. D'en savoir plus.
Celui qui suscitera la curiosité.
Celui qui répondra à un besoin (le poisson est attiré par un vers qui se tortille au bout d'un hameçon, car il a BESOIN de se nourrir).

Concrètement ?

Il s'agit d'un argument qui répondra à un besoin de l'entreprise.
Il devra être unique, parfaitement adapté à l'entreprise et à son secteur professionnel.

L'argument ultime ?

Utiliser son expertise pour identifier un problème que l'entreprise rencontre, mais qu'elle ignore.

Il doit résoudre une partie du problème et apporter de la VALEUR à l'entreprise.

Idéalement, les conséquences de la résolution du problème doivent être chiffrées.

Un exemple.

Un développeur web, spécialisé en javascript, pourra envoyer un simple mail à l'entreprise convoitée en lui signalant avoir remarqué plusieurs problèmes dans leur code. En particulier un, avec la version javascript de leur site internet qui n'est pas à jour et leur causant un manque à gagner sur leurs ventes de l'ordre de 10 % - car directement lié à la vitesse de chargement de leur plateforme (et donc augmentation du Taux de rebond).

Il pourra, par la suite, leur préciser que si l'entreprise acceptait sa candidature spontanée, il se chargerait de résoudre ce problème - et les autres qu'il a constatés.

L'embauche leur rapporterait donc plus d'argent que le salarié leur coûtera. Un modèle gagnant-gagnant.

Cette stratégie permet en plus de se positionner comme expert aux yeux de l'entreprise, et non comme «demandeur» d'emploi.

Et pour un job alimentaire, un job étudiant ou sans qualification précise (cassier en grande surface, équipier polyvalent en restauration, etc) ?

Le principe est le même, et même un peu plus simple.

Partir des besoins de l'entreprise. Pour ensuite l'appâter avec un argument en lien avec votre parcours, votre personnalité (soft skills), votre expérience ou votre disponibilité.

Prenons un exemple précis.

Tu cibles un poste de caissier dans un magasin de proximité, en parallèle de tes études.

Partir des besoins de l'entreprise, suppose répondre en amont à la question : Pourquoi embaucheraient-ils un nouveau caissier ?

Peut-être que tu as remarqué les longues files d'attente aux caisses dernièrement ?

Peut-être la saison de Noël approche et la fréquentation du magasin augmentera prochainement ?

Peut-être leur magasin vient d'ouvrir (ou de doubler leur surface) ?

Dans ta candidature spontanée, commence d'entrée de jeu par ce problème que tu as identifié. Puis aborde leur besoin de personnels pour répondre à ce problème. Enchaîne ensuite avec ton appât. Dans ce cas, l'appât prendra la forme d'un argument spécifique.

Il peut s'agir d'une expérience professionnelle similaire récente.

Ou d'une disponibilité particulière.

Ou même tout simplement de soft skills qui répondent de façon idéale à la nécessité de cette embauche.

A l'inverse d'un poste qualifié, pour un emploi de ce type la candidature peut être annoncée de but en blanc. Il conviendra juste de leur expliquer clairement pourquoi est-ce dans leur intérêt d'embaucher.

Toujours partir des BESOINS de l'entreprise, puis aborder les SOLUTIONS que vous leur apporterez.

Le choix de l'appât suppose donc une excellente connaissance du poisson que l'on désire attraper.

Etape n°3 : **En route !**

Son appât préparé, Kiki sort de son igloo et se met en chemin.

Malgré sa préparation et son équipement, le froid lui mord le visage.

Le chemin pour se rendre au lac est difficile d'accès.
Presque enseveli sous la neige.

L'esquimo doit constamment surveiller sa progression s'il ne veut pas chuter.

Les doutes l'assaillent sans relâche.
Va-t'il finir par y arriver un jour ?
Est-ce que son plan fonctionnera ?
Est-ce qu'il mangera ce soir ?

Encore une fois, la situation est identique lors d'une recherche d'emploi.

L'état d'esprit, ou «mindset» en anglais, est un élément crucial qu'il convient de prendre en compte.

C'est lui qui, indirectement, conditionnera la réussite où l'abandon de la recherche.

Comme on dit : « Toujours, un pas devant l'autre... »

Au pôle Nord plus que n'importe où : vous n'avez pas d'autre choix que de continuer à marcher si vous ne voulez pas mourir de froid.

Etape n°4 : **Briser la glace**

Ça y est, le lac est maintenant droit devant lui.
Une immensité de glace, déserte de toute végétation.

Après quelques minutes à chercher le meilleur angle d'attaque, l'esquimo plante délicatement, mais fermement sa scie au travers de l'énorme couche de glace.

S'il y va trop fortement, la glace se brisera sous ses pieds - et il périra dans d'atroces souffrances.

S'il n'est pas assez ferme dans son mouvement, il s'éternisera et périra tétanisé de froid.

La vie d'esquimo n'est vraiment pas simple...
Et la recherche d'emploi non plus !

Le premier contact avec l'entreprise doit être subtil si vous ne voulez pas passer pour quelqu'un d'arrogant.
Après tout, vous allez quand même mettre le doigt sur un point qui fait mal. Sur un problème de l'entreprise.

Le contact peut se faire par mail, par téléphone ou directement via les réseaux sociaux (LinkedIn surtout). Il sera impératif de prendre des pincettes dans le ton du message.

L'accent doit être porté sur la diplomatie, le respect et surtout : la modestie.

Un autre point : le destinataire de votre message doit être un décideur et non un intermédiaire. D'où la nécessité d'utiliser LinkedIn.

Etape n°5 : **L'attente active**

Ainsi commence la longue attente de l'esquimo.

Maintenant que la glace a été découpée et que l'appât vient d'être lancé dans l'eau glaciale, il va falloir attendre que le poisson morde.

Combien de temps faut-il attendre ?

Tout dépend de l'appât en question.

Un bon argument, c'est à dire un qui apporte une partie de la solution à un problème que l'entreprise ignore, sera rarement ignoré.

Faut-il attendre sans rien faire ?

Absolument pas.

S'il ne fait rien, l'esquimo périra tétanisé de froid.

A la place, il veillera à faire de petits mouvements avec sa canne à pêche de sorte à agiter l'appât.

Agiter l'appât est une manière de le rendre visible. Sans ça, le poisson risque de l'ignorer.

Concrètement ?

L'attente active se traduit par une série de relances.

Tous les 6 jours environ, un mail de relance peut être envoyé à un nouveau destinataire (un nouveau trou dans le lac) ou comporter un nouvel argument (un nouvel appât).

Rappelez-vous, vous n'êtes plus un demandeur d'emploi.

Mais un expert leur apportant une solution pour leur faire gagner de l'argent.

Etape n°6 (et dernière) : **Sortir le poisson de l'eau**

Si l'appât a bien été préparé, alors le recruteur sera hameçonné.

L'entreprise voudra en savoir plus sur ce problème mis en lumière et sur la façon dont il pourrait être résolu.

Le contact est engagé mais une fabuleuse lutte doit encore avoir lieu.

Ce n'est surtout pas le moment de s'endormir sur ses lauriers. L'esquimo va devoir redoubler de force et de ruse pour sortir le poisson hors de l'eau.

Le poisson résistera lorsqu'il verra clair dans le jeu de Kiki.

Il devra veiller à rester subtil. Tous ses mouvements devront être mesurés pour endormir la méfiance du recruteur.

Donner au recruteur suffisamment de mou pour qu'il se sente en confiance, mais pas trop, au risque qu'il s'échappe et ne perde son intérêt initial.

La négociation est souvent délicate pour les candidats.

Bien maîtrisée, elle garantit une place royale au sein de l'entreprise qui vient d'être ferrée.

Attention à ne pas paraître arrogant et à toujours rester dans la bienveillance. C'est le principal risque avec la méthode de l'esquimo lorsqu'on est jeune diplômé.

Concrètement, dès que le décideur répond au mail pour en savoir plus, il demande à en discuter de vive voix. Fixe une rencontre.

A ce stade, on ne parle pas encore de candidature ni même d'entretien. Simplement d'une rencontre comme consultant qui va apporter une expertise à l'entreprise.

C'est le moment de négocier ce qu'ils peuvent t'apporter en échange de ton expertise.

Idéalement, attends qu'ils te proposent un poste avant même de parler de candidature, de cette façon c'est toi qui aura le pouvoir de décision.

Un autre avantage : vous pourrez définir ensemble les missions du poste.

Pour résumer.

La différence entre un chasseur et un pêcheur ?

D'un côté il y a le «demandeur» d'emploi, noyé dans une masse et poussé à entrer en compétition avec les autres candidats, généralement plus vieux et donc plus qualifiés.

De l'autre, il y a l'expert, qui apporte une partie d'une solution à un problème qu'il a lui-même identifié, et qu'il échange contre son embauche.



l'eskimo