Table ronde CAP2C du 11 mars 2020

Verbatim avec Thibaud CHALMIN – Marignan Consulting

Extraits recueillis par H. Aussavy (Saint Cyrienne)

Rôle du chasseur de talents :

Nous sommes mandatés par les entreprises, pas par les candidats ; et uniquement sur des postes en forte pénurie de compétences (10% des postes de cadre). Le client : c’est l’entreprise (à l’inverse de l’outplacement, où là : c’est le candidat qui paye). Trouver des candidats là où il n’y en a pas : tel est le métier du chasseur de têtes. La raison pour laquelle une entreprise accepte de le rémunérer.

Les entreprises privées cherchent à minimiser leurs risques ; être sûr de leurs choix. On estime qu’une erreur de recrutement coûte en moyenne 40.000 euros.

Pour les missions qui me sont confiées, j’identifie et j’approche en moyenne 150 personnes qui ont les compétences du poste à pourvoir (et ne sont pas encore des candidats, puisqu’ils n’ont postulé à rien). Au bout du compte : un seul accepte la proposition d’embauche de mon entreprise cliente.

Les officiers en reconversion sur le marché de l’emploi :

Les officiers en reconversion sont tellement nombreux que le plus souvent une entreprise n'aura pas besoin de payer un cabinet de chasse de têtes pour en recruter un... Mais bien entendu, si un jour un client me confie une chasse qui correspond à votre profil : je vous propose le poste ! En revanche : je ne peux pas inventer des missions que je n’ai pas.

Il ne faut pas que les officiers soient naïfs : les cabinets de chasse de têtes ne sont pas à leur service. Ils ne sont pas un « Défense Mobilité » privé et gratuit (oxymore…).

Candidatures en ligne :

Il est important de savoir que pour les prises de contact avec les personnes qu’on ne connait pas, le taux de réponse moyen est d’environ 15% sur LinkedIn. En cas de non-réponse, cela ne signifie pas que la personne n’est pas intéressée. Elle est juste débordée, comme vous l’étiez probablement hier. Pour elle, votre proposition n’est ni très urgente, ni très importante (selon la fameuse matrice du général Eisenhower). Elle la traitera si elle en a le temps (i.e. pour beaucoup de gens : jamais…). Il ne faut pas se décourager pour autant !

Les principaux sites sur lesquels faire référencer son CV pour se rendre visible **:** Cadremploi, APEC, Monster, Meteo Job, Regions Job.

Les agrégateurs d'offres d'emploi sur lesquels il faut créer des alertes :Indeed, Jobijoba.

Le profil de l’officier et le recruteur :

Pour un officier, et d’autant plus s’il a un haut grade, se remettre en cause, et devoir à nouveau faire ses preuves tel un bleu durant ses classes : cela demande beaucoup d’humilité. Vous étiez champion de rugby, il n’est pas dit que vous serez un champion de football…

Ce que recherche les entreprises, ce sont majoritairement des cadres qui ont entre 5 et 15 ans d’expériences. Moins : c’est trop léger. Plus : on est vite trop cher sur le marché de l’emploi…

Ce n’est pas une question d’âge - contrairement aux apparences - c’est une simple question d’argent : un ancien capitaine coûte moins cher qu’un ancien colonel… Et dans les entreprises - comme dans les armées - il y a de moins en moins de place au sommet. Il faut se souvenir que c’est le privé qui a inventé le dépyramidage des postes et que le processus y est beaucoup plus avancé…

Le marché de l’emploi des cadres :

Voici le message que j'adresse aux personnes en recherche d'emploi : le marché de l'emploi des cadres est très dynamique en ce moment, et par conséquent, si on n'arrive pas trouver un poste, c'est probablement parce qu'on n’a pas la bonne méthodologie ou pas une bonne représentation de comment les entreprises recrutent aujourd'hui.

Importance du réseau :

J’insiste sur l’importance des recherches par le réseau **:** 70% des postes sont pourvus par le réseau. Le plus souvent, le projet de recrutement né de la proposition de services dont le candidat a pris l’initiative : c’est l’offre qui créé la demande.

Pour décrocher un emploi :

Ce ne sont pas les entreprises qui feront le premier pas vers vous. Elles ne vous connaissent pas. C’est à vous de faire la démarche. C’est à vous d’agir.

Chercher un travail, c’est se mettre dans une démarche commerciale pour prospecter les entreprises qui ont besoin de vos talents. Vous n’êtes pas en train de mendier un travail : vous avez des compétences à apporter en échange d’un salaire. Décrocher un job : ce n’est pas un droit, c’est une conquête !

Si vous souhaitez savoir comment fonctionne le marché de l’emploi, n’hésitez pas à lire ce qui suit :

<https://www.linkedin.com/pulse/chasseur-de-têtes-chassez-moi-thibaud-chalmin/>

