

Accueil > UniAgro Carrières > Lettre Agro-carrières

Lettre Agro-carrières

1 - Appli Carrières

2 - Métiers Agros

3 - Réseaux

4 - Postes à pourvoir

Agro-carrières

N° 9

Au sommaire

Téléchargez l'application Carrière Grandes Ecoles G16+

Où travaillent les Ingénieurs et Scientifiques du Vivant ?

Le réseau et les réseaux sociaux : idées fausses et bonnes initiatives

Postes à pourvoir

Le réseau et les réseaux sociaux : idées fausses et bonnes initiatives

10 idées fausses sur le réseau

Le réseau est inutile

Un réseau actif aide à trouver des opportunités, nous recommande, nous aide à progresser et nous facilite l'atteinte de nos objectifs. Pour les cadres confirmés, il représente 70% à 80% de chance de trouver un bon job, et 40% à 50% pour les plus jeunes. Les anciennes méthodes (annonces, job-boards...), toujours utiles, ne suffisent plus. Ensuite, le réseau est utile pour conduire sa carrière. Enfin, il aide à développer du business.

Le réseau, c'est facile

Personne, famille ou école, ne nous a réellement appris le réseau. C'est même plutôt le contraire: enfants, on nous a appris à ne pas parler à des inconnus, à ne pas parler à table, à ne pas demander. On apprend tard et sur le tas, dès que l'on se retrouve en recherche d'emploi. Il n'est jamais trop tard pour apprendre à faire du réseau. La maîtrise s'obtient avec de la pratique.

Le réseau, c'est le piston

C'est souvent ce que dit le recalé. Il s'agirait de piston si l'on ne s'intéressait pas aux compétences. En réalité, l'élus utilise les bons relais, les bons appuis et pousse sa candidature au bon moment. Le réseau, c'est de l'humain. On préfère travailler avec des gens connus, qu'avec de parfaits inconnus. Ceux qui progressent le mieux, développent leur réseau interne et externe.

Le réseau consiste à s'abaisser

Certains pensent que le réseau consiste à s'abaisser pour demander. En recherche d'emploi, certains sont gênés de rencontrer des gens en poste. Le réseau efficace consiste en un rapport de professionnel à professionnel. Certes à cet instant, l'un est en poste et pas l'autre, mais la roue peut tourner et les rôles s'inverser.

Le réseau va me rendre redevable

En réalité, il consiste en une relation donnant-donnant, gagnant-gagnant. La personne qui vous reçoit, vous donne de son temps, de son attention, des conseils, de l'information, des contacts, et parfois un job. En *échange*, vous lui donnez le sentiment d'être utile, d'être digne de confiance, de rendre service, le plaisir de donner des conseils, de parler d'elle et de son métier. Elle se sent gratifiée. En réalité, vous n'êtes pas redevable à cette personne, mais au réseau. Bien sûr, vous la remerciez et vous la tenez informée de votre évolution. Ensuite vous aidez les personnes qui vous sollicitent dans le cadre du réseau. Les valeurs clé du réseau sont l'entraide et la solidarité.

Le réseau, c'est la discrétion

Faire du réseau rime avec se rendre visible et lisible dans un écosystème déterminé par votre projet, et par vos sites. Les gagnants sont ceux qui se rendent visibles. Une stratégie réseau bien bâtie aide à sortir d'un silo, à changer d'étiquette, mais pour cela, se rendre visible est indispensable.

Le réseau, ce sont les liens forts, les proches

Certains pensent qu'activer préférentiellement les liens forts (famille, proches) est plus efficace. **La première action en réseau**, consiste à activer son premier cercle. Vous allez ensuite rencontrer des inconnus grâce à des **connecteurs**. **Le réseau qui fonctionne c'est la force des liens faibles** et c'est surtout, la capacité à passer du 1er

Adhérer à ton association

Modifier tes coordonnées

Interroger l'annuaire

Ouvrir l'agenda

Consulter les offres d'emploi

Déposer une offre d'emploi

**Vous recrutez ?
Déposez votre offre
d'emploi
en trois minutes**

Abonnez-vous à
agro Mag



votre pub
sur ce site

diquez ici

Le réseau est complaisant

Le réseau est globalement bienveillant, mais il est là aussi pour vous conseiller, vous informer. Il est parfois nécessaire d'accepter des conseils inattendus. Au sein du réseau, vous pouvez rencontrer un *toxique*. Il s'agit d'une personne importante à repérer car elle va essayer de vous ruiner le moral, vous casser votre projet, votre dynamique. Le *toxique* va vous expliquer que vous n'y arriverez pas car, lui, n'y est pas arrivé.

Le réseau aujourd'hui, ce n'est que de la communication orale

Resauter est une activité qui génère beaucoup d'écrits (remerciements, prises de contact...) et ces écrits, sous la forme électronique ou papier, méritent une attention très particulière. Etre maladroit peut parfois vous porter préjudice au sein du réseau. L'écrit est fondamental dans le réseau, tout autant que l'oral.

Le réseau aujourd'hui, c'est internet : LinkedIn, Viadéo, Facebook...

Certes, ces outils ont pris une importance considérable, mais ils ne remplacent pas le contact physique. Facilitateurs, accélérateurs de réseau, ils permettent d'obtenir des recommandations pour de nouvelles rencontres. Ils ne remplaceront pas le contact réel.

Les réseaux sociaux professionnels (RSP) dans une démarche réseau

Avec tout au plus 10 ans d'ancienneté, les réseaux sociaux professionnels (RSP) sont devenus de véritables outils du recrutement. Ils dénombrent chacun des millions d'utilisateurs dans le monde. Dans la génération Y, 77% des personnes sont inscrites sur les RSP (étude Apec, novembre 2012).

Identité numérique et e-réputation

Nous cherchons à être visibles et lisibles en maîtrisant notre identité numérique. Après une traditionnelle et classique recherche dans Google, on complètera en utilisant quelques outils comme : Youseemii, 123people, Yatedo ou encore Reputation VIP. Si besoin, vous procéderez vous-même au nettoyage (suppressions de liens, commentaires, photos) ou vous ferez appel à une entreprise spécialisée. Un outil comme JustDelete.me pourra également être utile.

Recrutement et réseaux sociaux

En France, les recruteurs se contenteraient de consulter le profil LinkedIn et éventuellement les premiers liens de la première page Google. Les recrutements «100% réseaux sociaux» représenteraient moins de 10% des recrutements. En pratique, on entre en contact grâce à LinkedIn ou Viadeo avant de poursuivre dans un processus de recrutement plus traditionnel.

Pour certains, le CV papier semble tirer sa révérence. Aujourd'hui, un CV papier, par essence figé dans le temps et dans l'espace, n'est plus suffisant pour le recruteur, qui de toute façon cherchera à consulter un profil dynamique et complet sur internet.

En dehors des RSP généralistes tels que LinkedIn, Viadeo, Xing, on trouve aussi des RSP spécialisés qui peuvent être utilisés en complément.

En matière d'emploi, **Twitter** n'est pas forcément le canal à privilégier. En 2012, environ 2 tweets sur 1000 concernaient des offres d'emploi. Trois attitudes sont possibles. La première consiste à être passif et suivre la diffusion d'offres d'emploi par exemple @offreemploi, ou suivre des hashtags tels que #job ou #emploi. La deuxième consiste à être plus actif, et commencer à suivre des acteurs qui diffusent des offres d'emploi, par exemple @groupamaganjobs, @orangejobs_fr, @Deloittereclute, ou @INGDirectFR_RH. Enfin, une troisième attitude consiste à être pro-actif, en partageant, en retweetant des informations, des articles sur son secteur et des articles dont vous êtes l'auteur. Il s'agit d'une attitude qui consiste à donner du contenu intéressant aux personnes qui vous suivent.

Maîtrisez les réseaux sociaux professionnels

Maîtriser les RSP passe par la création d'un bon profil. **Un bon profil sur les RSP** présente une photographie professionnelle, n'a aucune faute d'orthographe ou de grammaire, est honnête, à jour et cohérent, présente un *résumé percutant* qui donne envie, et enfin, il décrit de manière exhaustive vos expériences et permet d'en visualiser le fil directeur.

Un excellent profil sur les RSP présente une activité démontrant votre expertise du contenu (présentations, publications...) et une activité riche en actualité et en partage (articles...).

Compte-rendu de la table ronde du 20 novembre 2013, rédigé par Philippe Douale (Docteur Mines P99). Cette table-ronde a été organisée par InterMines et le groupe UFF (Union Fait la Force), et animée par Hervé Bommelaer (auteur de plusieurs ouvrages sur les pratiques de réseau), Thibault Bulaboïs (Agro Paris 2006) et Patrick Demont (Mines Paris 86).

