



VÉZINA NADEAU LABRE

VOTRE PARTENAIRE EN RÉTENTION ET
TRANSITION DE CARRIÈRE

Mise en marché de mes compétences : plan d'action

Par Jean Vézina, CRHA

« J'ai perdu mon emploi il y a déjà trois semaines. J'ai pris quelques semaines pour digérer tout ça et faire le point sur ma carrière. Je me suis fait aider par des professionnels qui m'ont aidé à faire le bilan de ma carrière et à jeter les grandes lignes de l'orientation que je souhaite lui donner. Je connais mes forces, mes besoins de développement et j'ai un beau curriculum vitæ tout neuf. Maintenant, qu'est-ce que je fais? »

Vous vous apprêtez à disposer de votre portefeuille de compétences, votre bien le plus précieux. Comme pour la construction d'une maison, un bon plan d'action s'impose. Il doit contenir cinq éléments importants.

Positionnement auprès des recruteurs

Plus de trois mille firmes au Canada cherchent des talents et des compétences pour leurs clients. Identifiez les recruteurs importants de votre région et faites parvenir votre curriculum vitæ à ceux qui sont susceptibles de détenir des mandats dans votre sphère d'activité. Des milliers d'excellentes opportunités passent entre leurs mains à chaque année. Peut-être détiennent-ils votre prochain défi? Et vous, le portefeuille de compétences tant recherché par un de leurs clients?

Vigie du marché visible

Des milliers d'emplois sont affichés aujourd'hui dans des sites d'emplois spécialisés. Des entreprises paient pour attirer des talents. Il faut prendre le temps de s'inscrire dans les sites pertinents. Entre autres :

www.jobboom.com

www.workopolis.com

www.monster.ca

www.emploiquebec.net

www.beljob.ca

Inscrivez aussi dans votre agenda à quel moment vous ferez la vigie hebdomadaire de la section carrière des principaux journaux français et anglais.

Mes entreprises cibles

Commencez par déterminer cinquante entreprises qui vous apparaissent comme intéressantes (nombre d'employés, champ d'activité, situation géographique, réputation...). Identifiez dans ces entreprises votre patron potentiel. Vous choisirez ensuite quelle stratégie utiliser pour vous informer des besoins de l'entreprise. Votre réseau de contacts pourra être mis à contribution à cette étape. Montez votre tableau de cibles dans un format auquel vous pourrez vous référer en tout temps. Le site www.icriq.com est un incontournable à cet égard.

Réseautage

Le réseau de contacts bien utilisé et au bon moment est responsable de près de la moitié des emplois trouvés. Établissez la listes des gens que vous connaissez (amis, parents, professionnels, membres

WWW.VNLSOLUTIONS.COM

5000, RUE JEAN-TALON OUEST BUREAU 260 MONTRÉAL (QUÉBEC) H4P 1W9
TÉL. : 514 736-0060 SANS FRAIS : 1 866 736-0060 TÉLÉCOPIEUR : 514 736-7886



d'équipe de sport ou loisir, comité de parents, conseil d'administration, voisins...). Contactez-les et expliquez-leur votre démarche. La plupart trouveront quelques minutes pour vous. Soyez organisé. Aidez les gens à vous aider.

Soyez précis dans vos demandes. Vous avez besoin, pour mener une campagne efficace, de déployer un réseau d'antennes d'au moins trente personnes qui vous relayeront de l'information pertinente.

N'oubliez pas de dire merci! Commencez par les gens susceptibles de vous donner une lettre de références!

Ne tenez pas rigueur à ceux qui refusent de s'impliquer. Les gens ont le droit de dire non. Si 35 % de vos contacts potentiels collaborent, vous « êtes en affaires ».

Préparation de mes entrevues

Créez des occasions de rencontre avec des entreprises à la recherche de compétences pour réaliser leur plan d'affaires. Vous serez généralement en compétition avec d'autres professionnels sur le marché. Celui qui aura le mieux préparé ses rencontres court la chance de voir ses efforts récompensés. Le site Internet des entreprises est une bonne source d'information. Les rapports annuels vous donneront des informations importantes sur l'entreprise. Intéressez-vous toujours aux enjeux de l'entreprise convoitée. Quelle sera votre contribution à la réussite de leur plan d'affaires? Serez-vous un collègue avec qui il fera bon travailler? Quelles sont les questions susceptibles de vous être posées? Quelles sont les vingt questions que vous devriez poser en entrevue? Quelques bons ouvrages disponibles en bibliothèque vous aideront.

Maintenant que votre plan d'action est prêt, il vous reste à l'implanter avec rigueur et détermination.

Jean Vézina, CRHA, est associé fondateur de Vézina Nadeau Labre.

Ce billet a été publié dans le journal *La Presse* le 26 novembre 2005.

