

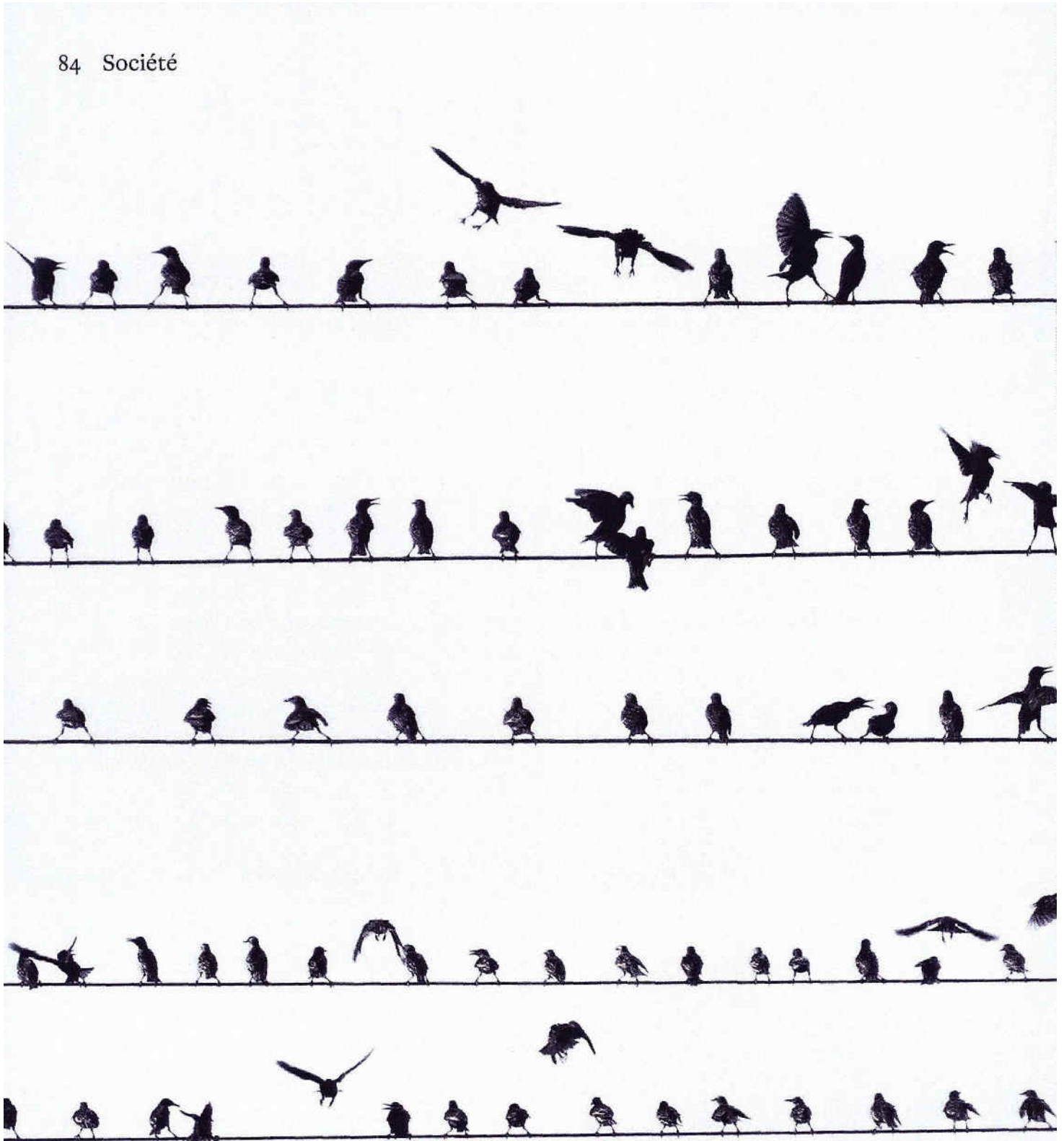


Marie Claire Belgique

Date : **01/12/2016**
Page : **84-87**
Periodicity : **Monthly**
Journalist : --

Circulation : **24661**
Audience : **195610**
Size : **1512 cm²**

84 Société



Réseauter pour faire évoluer sa vie professionnelle

Alors que le Belge change trois à quatre fois de travail en moyenne au cours de sa carrière, les moyens de chercher un emploi ont résolument évolué. Le mot d'ordre actuel: réseauter en ligne, incontournable pour être acteur et non spectateur de sa carrière.

Par Aurélia Dejong

«Si j'avais envoyé des candidatures spontanées ou répondu à des annonces classiques, jamais je n'aurais décroché mon emploi aussi rapidement», explique Clarisse, 31 ans, vendeuse dans une boutique de vêtements depuis cinq semaines. Comme 60 %⁽¹⁾ de ceux qui cherchent un travail, elle a trouvé le sien grâce au réseautage. Pas étonnant, selon Magaly Nelly, formatrice en communication digitale et fondatrice de l'agence de communication digitale Cygnum⁽²⁾. «Dans une offre de plus en plus riche, le bouche à oreille, physique ou en ligne, reste la principale source de recommandations. C'est un moyen très simple de faire progresser son carnet d'adresses et d'enrichir ses compétences par le partage d'expériences», explique cette pro du networking, technique qui consiste à solliciter son réseau social pour trouver un emploi, évoluer ou se réorienter professionnellement. Si le networking physique fait ses preuves depuis des années (solliciter son entourage pour augmenter ses chances de trouver un travail), l'alternative digitale, elle, semble amorcer un réel changement dans le parcours du combattant du

chercheur d'emploi. Le précurseur? LinkedIn, le désormais incontournable réseau professionnel en ligne, créé en 2003 par Reid Hoffman, revendiqué, selon les derniers chiffres, plus de 414 millions d'utilisateurs dans le monde et deux nouveaux inscrits chaque seconde. L'idée de base (et de génie) est pourtant simple: créer un réseau professionnel qui permet de mettre son C.V. en ligne et de se constituer un réseau pour trouver un emploi plus facilement. Le profil de chacun prend la forme d'une page agrémentée de rubriques, à la manière d'un C.V.: formation, expériences professionnelles, hobbies, projets personnels... La plateforme permet aussi de créer des groupes et de réunir des utilisateurs autour d'un intérêt commun: tout est en place pour un réseautage optimal.

Un profilage hyperciblé

Et c'est précisément un «LinkedIn de terrain» qu'a voulu créer Michael Van Cutsem en lançant Helpigo⁽³⁾. Sa marque de fabrique? Contrairement à Lindekin, il cible les travailleurs de terrain par secteur. Lancé officiellement en juillet 2015 pour le sport, ouvert depuis le 1^{er} septembre 2016 à l'Horeca et →



“Les femmes passent en moyenne plus de temps (17%) que les hommes sur internet et produisent près des deux tiers des contenus diffusés sur les réseaux sociaux ”

au Retail et prochainement à l'événementiel, le site promet une recherche pointue et ciblée «en 3 clics». Succès immédiat: la plateforme Horeca y compte aujourd'hui (derniers chiffres d'octobre 2016) 2426 inscrits (45% de femmes) et 1592 inscrits pour la plateforme Retail (58% de femmes). «Nous centralisons l'offre et la demande d'emplois dans ces différents secteurs. Les travailleurs postent gratuitement leur profil et leur disponibilité, et les employeurs, pour la somme de 19 € par mois, accèdent à toutes ces données et les trient en fonction de leurs critères. Le candidat retenu reçoit dans la minute un SMS qui lui indique qu'il est sélectionné. Ils peuvent ensuite se contacter et décider ou non d'une potentielle relation de travail. Pour caricaturer, on peut dire que nous créons un emploi en 60 secondes!» C'est ce qu'a vécu Clarisse. Cette jeune vendeuse bruxelloise voyait ses lettres de candidatures classiques sans réponses depuis la fin de l'été. «En moins de quarante-huit heures, j'ai reçu quatre appels d'employeurs intéressés. Ce genre de plateforme dynamise le secteur de l'emploi, tout y est simplifié, on va à l'essentiel. Chacun sait tout de suite si l'autre lui convient ou non », se réjouit la trentenaire. Et Helpigo semble en effet faire partie de ces nouveaux outils incontournables, alors que le parcours traditionnel dans la recherche d'un emploi est en pleine mutation. Son CEO, Michael Van Cutsem, en est convaincu: «Les filières classiques s'essouffent et sont à dépoussiérer. Répondre à une annonce de recrutement, envoyer une offre spontanée ou s'inscrire dans une agence de placement, c'est devenu inefficace. Au point que nous sommes occupés à développer des partenariats avec des acteurs institutionnels ou privés. Cette approche immédiate séduit les sociétés d'intérim, en recherche permanente de personnel, et les secrétariats sociaux désireux d'offrir de nouveaux services à leurs affiliés », constate ce business coach. Et Magaly Nelli de souligner l'importance du web dans cette nouvelle façon de chercher de l'emploi,

de se mettre en avant, de se rendre visible, attractif, que l'on soit recruteur ou travailleur. «La technologie simplifie la mise en relation. Il est extrêmement facile de se connecter à quelqu'un dont on connaît le nom. Avec cette nouvelle proximité sociale, tout va plus vite. Et tout est davantage visible grâce au web. C'est ça qui est réellement nouveau aujourd'hui.» Bienvenue dans l'ère du networking, sésame d'un emploi à portée de clics.

A chaque secteur, son réseau Mais on ne réseaute pas n'importe comment. En clair: il faut être au bon endroit, au bon moment. Et ne pas se tromper de cible dans un monde du travail en pleine évolution. «Pour un job de vendeuse, Helpigo correspondait beaucoup plus à mon cœur de cible que LinkedIn, par exemple. Tout dépend du type de travail qu'on cherche, mais aussi de l'objectif clair que l'on vise», explique Clarisse. Ce que Louis Ballet, étudiant en deuxième année d'ingénieur de gestion à Solvay, a bien compris, en créant lui aussi sa plateforme⁽⁴⁾... à 19 ans à peine! «Winningjob permet de trouver des jobs de proximité pour arrondir ses fins de mois, ou au contraire de trouver des travailleurs qui se déplacent chez vous pour des cours particuliers, des travaux... Les entreprises proposeront une offre complémentaire aux demandes plus techniques.» Pile dans l'ère du temps: du travail à la demande, en fonction des moments de la vie, des besoins, qu'il s'agisse de court, moyen ou long terme. «Je me suis basé sur une analyse très simple du monde du travail. Il repose sur trois acteurs clés: les entreprises, les travailleurs et les clients qui entretiennent des relations les uns avec les autres. Nous évoluons vers un système de services plus souple pour les clients et les travailleurs, comme avec Uber, Airbnb... Ma plateforme a pour objectif principal d'accélérer la mise en relation de ces trois acteurs, qui jusqu'à maintenant, pouvait être très longue et laborieuse», explique l'étu-



diant. Son slogan est d'ailleurs révélateur: «Le monde du travail n'a jamais été aussi accessible.» Pour Magaly Nelli - qui donne également des formations ciblées comme *LinkedIn: commenter booster sa visibilité et prospecter facilement* -, la profusion de nouvelles plateformes a cependant un revers: l'engouement est tel qu'avec un nombre croissant de profils, il va falloir apprendre à se démarquer. «Le besoin de différenciation va s'imposer davantage. Le défi est de trouver LE prestataire qui correspond à la demande spécifique. Les candidats, mis sur le même pied de la visibilité, vont devoir travailler leur différenciation. Le poids du relationnel est considérable. On ne collabore pas avec des titres ou des fonctions. On travaille avec des personnes avec qui on développe des affinités. La première compétence qu'on va juger en réseautage, c'est la compétence sociale. Est-on apte à nouer facilement le contact? A écouter son interlocuteur? A se présenter brièvement de façon claire? Cette compétence sociale, si elle n'est pas maîtrisée naturellement, s'améliore avec la pratique. Le réseautage n'est donc pas excluant et s'adresse à tous.»

Femmes vs hommes Et pourtant, si nous sommes tous (potentiellement) concernés, les femmes et les hommes ne réseauteraient pas de la même façon. Une infographie récemment publiée par Mashable révèle que 56 % des utilisateurs de réseaux sociaux seraient des utilisatrices. D'après Girls Who Code, les femmes passent en moyenne plus de temps (17%) que les hommes sur internet et produisent près des deux tiers des contenus diffusés sur les réseaux sociaux. Selon Isabella Lenarduzzi, fondatrice de Jump et grande réseauteuse devant l'éternel, les données statistiques qui concernent les habitudes et les usages reflètent également une répartition selon le genre. «D'après une récente étude⁽⁵⁾, les femmes et les hommes s'impliquent autant dans les médias sociaux, mais de façon différente. Les

femmes cherchent davantage à renforcer des liens sociaux préexistants et à interagir avec leurs amis et leur famille, alors que les hommes sont plus enclins à exprimer leurs opinions et étendre leur réseau. Les femmes privilégient ainsi plus volontiers le partage d'information et l'adhésion à des communautés tandis que la communication des hommes est plus linéaire et compétitive», explique cette pro du networking.

Spectateur vs acteur de sa carrière Quoi qu'il en soit, ne pas

réseauter aujourd'hui semble risqué, si l'on veut être aux commandes de sa carrière et de son évolution. Que l'on cherche du travail ou que l'on en ait déjà, avec l'envie de mettre en valeur son C.V., ses compétences. «Je distingue deux types de réseaux: Les réseaux sociaux professionnels consacrés à l'évolution des carrières comme LinkedIn, par exemple. Ils permettent principalement de se démarquer face à la "concurrence" des autres travailleurs. Les sites de jobbing, eux, se consacrent plutôt aux personnes souhaitant augmenter leur volume d'activités professionnelles. Ils sont indispensables car ils répondent à la difficulté de trouver un emploi et/ou d'augmenter ses revenus. Quant aux recruteurs, ils sont 9 sur 10 à utiliser les réseaux sociaux pour en connaître plus sur leurs candidats. Il semble donc indispensable de soigner sa présence en ligne si l'on veut évoluer dans sa carrière», constate le fondateur de Winningjob, qui considère les réseaux professionnels comme des vitrines de compétences. « Au XIX^e siècle, la Révolution industrielle a permis, par une réorganisation des méthodes de travail, de réduire le prix des biens, les rendant accessibles à tous. En 2016 nous connaissons ce que j'appelle la Révolution servicielle. La réorganisation du travail passe par la suppression des intermédiaires, ce qui rend les services accessibles en un clic et moins chers. C'est exactement ce que fait mon site. » Comme Helpigo et d'autres plateformes existantes ou à venir, ce genre de site a donc tendance à se généraliser. Une lueur d'espoir 2.0 amorcée par le visionnaire Reid Hoffman et qui pourrait changer le visage de l'actuelle conjoncture. — A.D.

⁽¹⁾source: manpower - ⁽²⁾www.cygnum.be

⁽³⁾www.helpigo.com - ⁽⁴⁾www.winningjob.com

⁽⁵⁾Etude menée par Helen Nowicka, UK head of digital/ EMEA social media strategist chez Porter Novelli, *Men are from Foursquare, Women are from Facebook*.

+ sources chiffrées du dossier (voir chapeau): dernière étude SD Worx et references, 2011.