

# Démarche réseau pour la recherche d'apprentissage



Vous recherchez un job en apprentissage, vous êtes graphiste, développeur, webmaster, vous êtes à moitié asocial.e ? (Seulement)

Ce qui suit est une démarche sérieuse, expliquée de façon pas-sérieuse, pour faire djeunz.

Pour commencer, arrêtez tout de suite de balancer vos CV et LM bidon par mail. Vous vous faites mal. En plus d'être un gros spammeur, vous faites perdre du temps, à vous en premier.

Arrêtez ça. Vous voilà libéré.e.

En n'exagérant pas du tout, c'est vous qui allez prendre un employeur. Vous n'êtes pas cadre ! Vous êtes en apprentissage.

## Cibler c'est déjà choisir

1/ Ciblez un tout petit nombre d'entreprises. Par exemple avec l'annuaire AEF CCI (choisir option « je cherche un stage, je ne veux pas payer pour votre fichier merci tout de même »). En combinant les critères (nombre d'employés minimum, +capital social minimum, +siège social (et non établissement secondaire, surtout pas), effectif 3 salariés et + (en excluant « effectif inconnu »), +EPCI (ici, par ex Limouxin), dans cet exemple j'ai réduit à 42 « grosses » entreprises à proximité. Ensuite, sauf exceptions, ne pas cibler la grande distribution ou le hard-discount, par exemple. Pour les

numéros de téléphone, trouvez-les dans les annuaires. Si le nom commercial diffère de la raison sociale, on peut trouver qui-est-qui en recherchant avec l'adresse postale exacte.

## Enquêter c'est être imaginatif

2/ Sur la première page, si on prend par exemple les chocolats Nougaret, en 2 mn il y a plein de choses à penser, et donc à dire, quant à leur site Internet. Notez ce que vous pourriez proposer de vous-même, réfléchissez à comment le faire, mais surtout cherchez pourquoi le faire. C'est ce « pour quoi » qui risque d'accrocher votre interlocuteur. Donc vous avez une idée de quoi proposer, comment le faire, et pourquoi le faire.

## Entrer en lien



Moi juste avant de passer  
mon premier appel

3/ Appeler l'entreprise/l'organisme/etc, demander qui s'occupe du site, et savoir ce qu'ils ont comme projet. Si vous avez peur, nommez à haute voix votre plus grande peur juste avant l'appel qui vous fait peur. (« J'ai peur d'être déçu de mon appel », « Ma vie si courte est déjà un échec » -etc).

Notez tout ce qu'on vous dira, que ce soit par mail ou au téléphone, demandez les noms, qui est responsable ; pour les standardistes/secrétaires, demandez-leur leur nom, quel est le meilleur moment pour rappeler ; si elles vous bloquent, dites-

leur poliment qu'envoyer votre cv+lm pour faire poli ne fera que perdre du temps à tout le monde, et que vous souhaitez réellement avoir un entretien (qui ne prendra soit-disant que 10 mn, en réalité souvent beaucoup plus), parce que vous rêvez qu'on vous offre un chocolat ou deux (si, si tentez ça, mais pas tou.te.s en même temps s'il vous plaît); et pour les employeurs qui ne peuvent réellement pas faire affaire avec vous (pour de vraies raisons que vous connaîtrez), demandez-leur tout de même en toute fin, QUI dans leurs contacts, serait intéressé par votre candidature. De cette façon, cela peut aussi déclencher d'autres contacts. Rebondissez.

Quand vous êtes au téléphone, ayez suffisamment de quoi noter, et une liste imprimée « Qui/Quoi/Où/Quand/Comment/Pourquoi ». Si votre interlocuteur objecte, a répondu, ne relance pas lui-même la conversation, ou vous laisse la parole, alors, le plus souvent possible, quand c'est opportun, ne commencez une question que par un de ces mots.

S'il vous plaît, arrêtez d'être chiants au téléphone. On dirait vos profs. Soyez sérieux, imposez-vous avec gentillesse, respectez-vous, et qu'on sente un peu de joie.

Quand t'as des candidats, très jeunes, qui t'appellent, et on dirait le curé, non, m€rde, quoi, de la joie.

Ah oui, soyez polis ^^ . Ne tutoyez vos interlocuteurs que s'ils se le permettent.

Egalement, ne posez donc jamais aucune question à laquelle on peut vous répondre par oui ou non. (Questions fermées)

Ex : – « Prenez-vous des apprentis ? » L'autre, blasé.e : – « Non/Pas le temps/Envoyez un mail/raccroche ».

Pourquoi faites-vous ça ? 90 fois d'affilée ?! Pourquoi ?

Ils ne savent même pas pourquoi ils prendraient un.e apprenti.e. Bien sûr qu'ils vont vous répondre « non ». Systématiquement.

Ensuite, si vous utilisez encore des termes de niaiseux comme « un peu », « un petit peu », « pourquoi pas », ou le verbe « essayer », s'il vous plaît, frappez-vous immédiatement le visage à l'aide d'orties fraîchement cueillies. Plus fort à chaque fois que vous recommencez ce comportement. Ne faites ça qu'au téléphone bien entendu. Non même par skype, je ne conseille pas.

Une fois, j'ai essayé de nourrir mon chien. Il est mort. Relisez la phrase encore et encore tant que vous n'aurez pas compris. Même quand vous croirez avoir compris.

Pour les accroches : « Vous avez fait un site Internet, qui sert à ceci/cela. Que prévoyez-vous comme évolution ».

Prenez rdv le plus vite possible, n'oubliez tout de même pas que le téléphone ne sert qu'à « accrocher » un contact et prendre de vrais RDV. Exemple en fin d'entretien, si le contact est positif : « Habituellement, on fait comment pour vous rencontrer ? » puis laissez l'interlocuteur prendre le rdv.

4/ Recommencez avec maxi. 12-15 cibles comme cela. Pas la peine de perdre votre temps. Parce que cette démarche là prend déjà du temps et de l'énergie. Et elle peut en redonner aussi.

## **Gardez votre cap**



5/ Notez réellement tout ce que l'on vous dira. Soyez

patient.e. Le déclic peut prendre des jours. Gardez vos notes pour vous seul.e à cette étape.

6/ Relancez chaque contact jusqu'à ce que vous sachiez réellement pourquoi ça peut marcher, ou pourquoi non. Et là vous constaterez qu'il y aura de réelles opportunités. Avec une dizaine de contacts que vous aurez vous-même qualifiés.

7/ Si vous n'êtes pas capable tout de suite de restituer intégralement les points 1 à 6 qui précèdent, alors comment arriverez-vous à vous rappeler de ce que votre dizaine voire vingtaine d'interlocuteurs différents vous diront ? Comment pourrez-vous rebondir des jours voire des semaines après, sur des idées, des concepts, des projets, des dates-clés, des numéros de téléphone, des e-mails ?

C'est le moment de vous mettre à ré-écrire, à vous organiser comme vous voulez (calepin, excel, gros logiciel de CRM, carton de pizza, tatouage au henné, VIM, que sais-je-encore, entourez l'erreur).

C'est seulement à partir de ce moment que vous pourrez commencer à envisager une vraie LM. Parce que vous saurez quoi écrire.

Une vraie LM est issue des conclusions intermédiaires de votre enquête. Ça fait sacrément la différence.

## L'entre-tiens



8/ Pour l'entretien, ne vous préparez pas ; vous êtes déjà préparé.e puisque vous savez pourquoi vous pourriez les prendre comme employeurs, et pourquoi eux vous prendraient comme apprenti.e. Ça ne servira qu'à confirmer ou approfondir votre connaissance du projet de votre employeur, et préparer « comment s'y prendre ». Dites la vérité simple et crue. Vous gagnerez du temps, de l'énergie, et en qualité de contact.

9/ Si vous ressentez une gêne physique inhabituelle durant votre entretien, en dehors du trac, de l'angoisse et de la peur, habituelles, faites confiance à votre instinct, écoutez les messages de votre corps. Il ne ment pas. Cela vaudra également si lorsque plus tard, vous serez de l'autre côté.

## **Tout peut arriver à tout moment, surtout au dernier**

10/ Lorsqu'un accord peut être conclu, indiquez à votre peut-être-futur-employeur que vous devez donner votre réponse sous deux semaines (ou moins si vous approchez la date limite imposée par le CFA).

11/ Continuez vos recherches même si vous avez déjà eu des entretiens concluants. Avec la même énergie, la même détermination.

12/ Lorsque votre contrat est conclu, signé, paraphé, sûr-de-sûr, vrai-de-vrai, alors seulement à ce moment là, si vous avez eu à choisir entre plusieurs employeurs potentiels, donnez les informations utiles aux camarades de votre choix.

13/ Respectez tous les engagements que vous avez pris : coups de fils, rdv, dates, remerciements, tenir les gens au courant, etc. Plus tard, vous aussi vous ne travaillerez qu'avec des personnes qui tiennent leurs engagements.

14/ Ejectez le plus tôt possible un employeur qui ne tient pas ses engagements. La période d'essai est faite pour ça. D'où

l'intérêt des points 10 et 11.

