

Fiche de lecture
Prises de notes

à partir de l'ouvrage
« CV, méthode brutale »
de François Meuleman



Ce document a été rédigé par Adeline LORY pendant la lecture de « CV méthode brutale ». Il ne s'agit que d'un travail personnel de sélection des informations jugées les plus pertinentes. Toutefois, la globalité des propos tenus dans cet ouvrage n'a pu être retranscrite. Et nous avons également pris la liberté d'ajouter quelques informations et exemples adaptées au monde de l'information-communication.

Nous vous invitons donc à consulter le livre : CV méthode brutale, François Meuleman, Edi.pro, 2009, Belgique - ISBN 978-2-87496-086-4

Ce ne sont pas les meilleurs qui sont pris, mais ceux qui se préparent le mieux. Il faut arrêter d'être naïf. Pour chaque place, il n'y a qu'un gagnant. Cela ne sert à rien d'être le 2^e, **il FAUT être le 1^{er}.**

C'est sur l'apparence que le candidat sera choisi : la sienne mais également celle de son CV. Il se trouve que **8 CV sur 10 sont mauvais.**

Pour vous vendre, il faut donc admettre la part centrale du marketing dans la recherche d'emploi : votre CV n'est rien d'autre qu'une publicité, un emballage, une pochette de DVD. Le recruteur n'a, pour se décider, que la pochette (le CV) et un résumé (la lettre de motivation).

Dans le marketing, l'achat est d'abord visuel : la qualité ne se juge qu'à la consommation (une fois le candidat à son poste, donc).

COMPETENCES ET BENEFICES

Votre CV doit être « logiquissime » : le recruteur ne doit pas avoir besoin de réfléchir pour le comprendre.

Un CV doit présenter les compétences du candidat et les bénéfices que peut en retirer l'entreprise. Une marque communique généralement sur son produit (= les compétences), les résultats qu'il fournit (= les bénéfices) et les valeurs qu'il véhicule (= les valeurs du candidat).



Les compétences peuvent être techniques et/ou humaines. N'oubliez pas que votre CV montre votre passé. Le recruteur s'intéresse au futur. Chaque ligne du CV doit donc l'aider à comprendre « ce qu'il y a à gagner » pour l'entreprise.

Exemple d'un chargé de veille qui postule dans le groupe cosmétique B'Oréale

Compétence	Bénéfices
Veille : j'ai créé une veille sur les produits agroalimentaires à base d'ortie blanche	Avantage concurrentiel : je peux faire de même sur le thème de l'ortie blanche utilisée dans les cosmétiques et ainsi trouver de nouveaux développements produits

Dans un CV, il ne sert à rien d'être complet. Au contraire, suscitez la question, le désir d'en savoir plus. Rappelez-vous que celui qui a tout dit (sur son CV) n'a plus rien à dire (en entretien).

Votre lettre doit, elle, ouvrir la discussion, proposer des solutions mais sans trop en dire, évoquer des éléments qui pourront être détaillés en entretien.

STRATEGIE

Chercher un travail est un emploi à temps plein. La recherche d'emploi ne se conçoit pas sans une **organisation quasi militaire**. Un chercheur d'emploi depuis 2 mois, 6 mois ou 1 an devra faire face à partir d'aujourd'hui à son plus gros travail => se relancer, tout reprendre à zéro après la lecture de ce livre.



Il ne faut pas se voir en chômeur, mais bien en véritable professionnel en situation de recherche d'emploi. Pour cela, vous aurez besoin de 4 clefs : **le plan, les évaluations, le recadrage et les idées nouvelles**.

1/ Le plan : 7 étapes pour la recherche d'un emploi

Avant toute chose, 3 pré-requis :

- S'inventer une équipe de chercheurs d'emploi et se battre avec elle
- Se réinventer des rêves de réussite
- Elaborer son plan d'attaque

Etape 1 : Faire un bilan, réfléchir sur son projet professionnel et dire quel poste on vise.

Etape 2 : Se pencher sur son CV

Etape 3 : Analyse du marché de l'emploi, documentation

Etape 4 : Préparer les entretiens

Etape 5 : Postuler

Plan d'approche : démarche d'opportunité, approche qualitative de certaines entreprises et approche quantitative de secteur.

Etape 6 : Préparer son entrée, connaissance de l'entreprise, de ses partenaires et concurrents, de ses produits et services...

Etape 7 : Votre 1^{er} jour en poste

2/ Les évaluations

Tout projet doit être suivi et évalué, non pas dans l'esprit de « flicage » mais bien d'amélioration continue. L'idée est de comprendre ses réussites et de limiter ses échecs.

Parmi les points importants à vérifier :

- mon CV est-il adapté au poste visé ?
- me suis-je entouré d'au moins 3 interlocuteurs de qualité ? (une personne qui travaille dans votre secteur, une autre qui aide à trouver un emploi – comme le conseiller Pôle Emploi par ex, et une dernière spécialisée dans le recrutement).

3/ Le recadrage : accepter les remarques et les critiques, les propositions.

4/ Idées nouvelles : envisager une autre vie, une autre carrière ou tout simplement changer un point précis. L'idée nouvelle vous oblige à tout changer et à re-rédiger votre CV.

APPEL TELEPHONIQUE

Aucun CV ne peut « exister » dans l'esprit du recruteur sans un coup de fil.



Lors de l'appel, vous avez 30 secondes pour vous présenter :

- 10 secondes pour parler de l'entreprise
- 10 secondes pour décrire vos compétences
- 10 secondes pour détailler vos compétences interpersonnelles

Concluez toujours par une proposition, pas par une demande !

Astuce

Postulez pendant les mois de juillet et août, quand les recruteurs préparent les embauches de septembre. Moins de candidats = moins de concurrents. Vous donnez une image de personne motivée. Les candidatures spontanées peuvent devancer un recrutement. Les recruteurs sont moins stressés et plus disponibles.

OBJECTIFS

Un chercheur d'emploi doit se fixer des objectifs.

Pour un poste qualifié, on table généralement sur un entretien tous les 15 jours / 3 semaines et un taux de réponse (négatives ou positives) d'environ 60%.

Si les retours sont inférieurs, alors le candidat doit revoir son CV et sa lettre. Ils ont peut-être été mal pensés. Il peut également les rendre plus agressifs s'il constate que le marché est tendu. Par ailleurs, il doit s'interroger sur sa méthode : ses démarches sont-elles réalisées jusqu'au bout ? (par exemple : rappel téléphonique et/ou par mail systématique ? discours ou informations suffisamment compréhensibles ? etc).



COMPETITION

La base de toute recherche d'emploi réussie est d'accepter la compétition. « Ce sont eux ou moi ».

Vous devez vous persuader de votre expertise dans un domaine particulier (tout comme vous seriez capable d'affirmer, lors d'un repas dominical, que vous faites la meilleure mousse au chocolat de toute la famille).

Le monde de l'entreprise n'est pas une réunion d'amis ! On ne vous engage pas pour passer de bons moments, mais pour que vous rapportiez.

Ne vous étonnez donc pas si vous êtes engagés sur la base de vos défauts, et non de vos qualités. Ex : il faut un « foutu » caractère pour manager une équipe de 180 personnes de nuit.

Attention, vos qualités sont souvent traduites en défauts par le recruteur. Vous affirmez être gentil ? Il pense que vous êtes naïf. Vous prétendez être sociable ? Il se dit que vous avez une tendance au papotage.

Pareillement, ne masquez jamais votre valeur ajoutée !

ORGANISATION DU CV

N'expliquez pas le job et son détail. Une date, le nom de l'entreprise et la fonction occupée doivent suffire. Rappelez-vous : celui qui a tout dit n'a plus rien à dire.

Synthétisez sur le CV, mais proposez toujours une version détaillée (par exemple sous forme d'un ePortfolio ou CV en ligne).

Photographie : à l'heure du Web 2.0, elle est devenue indispensable. Elle permet en outre au recruteur d'avoir une image de vous dont il pourra se souvenir, contrairement à un CV texte.

Vos atouts doivent être indiqués dès le début du CV :

Exemple :

Knowledge manager Bilingue français-anglais
--

Ne mentionnez pas vos préférences politiques ou religieuses, et encore moins des maladies, allergies ou troubles. Vous pouvez au contraire parler d'un éventuel engagement associatif ou d'une lettre de recommandation.

Le CV est composé d'une partie graphique et d'une partie analogique.

Partie graphique (doit être « accueillante »)		
Nom et adresse	Poste visé	Photographie
Partie analogique Parcours professionnel Diplômes et formations Etc.		

Maintenant, c'est à vous !

