Trouver un job ou un client, c'est pareil !
L'exemple du "B'n'B" (Bistrot et Business)

DE nombreuses personnes en transition professionnelle ou en passe de monter une activité sont rebutées voire angoissées par le réseautage.

La conférence organisée à l'École de Management (EM) de Lyon avec la participation de l'ANDRH le 3 novembre 2015 s'adressait aux jeunes et anciens diplômés en transition professionnelle, aux coachs, aux néoentrepreneurs, aux étudiants, ainsi qu'aux consultants RH.

Elle proposait une vision théâtralisée de nouvelles pratiques de réseaux relationnels mises en oeuvre dans un cadre informel et bienveillant.

*Un compte-rendu de **Patrick Ducher***
Photos : Pauline Désormière, Patrice Henry

N'arrêtez jamais d'essayer !
Partagez vos expériences !
La bienveillance, la convivialité et l'optimisme, c'est plus facile en groupe !
Devise du B'n'B

Le ton de la soirée est donné : trois protagonistes se font virer d'entrée de jeu par un patron, américain et implacable. Le spectateur va suivre la progression du chercheur de job, ses angoisses, ses espoirs, ses joies, la transformation de son état d'esprit et de sa posture.

Que constate-t-on ? Qu'il existe bien des similitudes entre le cadre en transition professionnelle et le consultant indépendant, entrepreneur de sa propre activité. Dans les deux cas, la personne défend des compétences et un métier. Elle doit cibler des entreprises et proposer un savoir-faire. Jongler parfois (souvent ?) avec les déceptions, se (re) motiver, aller de l'avant et, surtout, s'entourer d'un cadre bienveillant à travers un réseau qu'elle développe au fur et à mesure, en essayant de sortir de sa zone de confort.

Cela commence par peaufiner son "pitch" de présentation : une brève description de son parcours, de ses compétences ou de ses services, des personnes et des marchés ciblés, le tout si possible en moins d'une minute, parce qu'en situation "réelle" (salon, cocktail...), le temps est compté. C'est aussi oser partager ses doutes, ses problématiques, ouvrir son propre réseau aux autres de façon désintéressée.

Certes, il existe des outils spécifiques aux chercheurs de jobs tels que la "Wow presentation", mais beaucoup peuvent s'adapter : le consultant peut ainsi se servir de descriptifs de problématiques résolues appelés "PAR" - pour "problèmes-actions-résultats".

Beaucoup de personnes actives ou de consultants ayant une base établie et récurrente de clients ne se préoccupent pas de réseauter. C'est bien dommage car c'est souvent la curiosité, la découverte de métiers complètement différents du sien qui ouvrent la porte vers de nouvelles perspectives et, in fine, vers des opportunités ou des clients.

Mais pour cela, il ne faut jamais arrêter d'essayer ! Au B'n'B, "bienveillance" ne rime pas avec "complaisance". Le groupe aiguillonne en cas de "coup de mou", met en avant les actions réalisées,

[la suite ...]

dynamise. La gestion du moral est un sujet rarement traité par les cabinets d'outplacement, trop souvent focalisés sur le rendement (nombre de rendez-vous pris, coups de fils passés...).

En aparté, une participante du B'n'B a confié sa joie de contribuer à cette belle histoire. Observant les visages de la petite centaine de spectateurs, elle y a détecté de nombreux sourires. Selon elle, le rythme était soutenu, le scénario ancré dans le concret et interprété de façon naturelle.

Le B'n'B - qui fonctionne sans subvention et de façon totalement désintéressée - ne fait concurrence à aucune organisme institutionnel, il propose simplement un complément d'approche au cadre qui veut revenir vers l'emploi ou monter son affaire.

À notre connaissance, il n'existe aucun ouvrage qui mélange les expériences de ces deux populations en apparence opposées, alors qu'elles ont tout à gagner à partager leurs pratiques. Un vide a été comblé avec "Entre Preneurs de Jobs", un recueil de deux ans d'échanges vécus au sein du B'n'B. À titre personnel, le scribe a vécu une heure et demie de dédicaces et d'échanges personnalisés, une expérience exaltante !

Au final, que des retours sympathiques pour la présentation du groupe. Une dizaine de membres du B'n'B a pu partager leur expérience avec les personnes présentes dans l'amphi Roland Calori de l'EM.

Un moment notable : cette soirée a contribué aux retrouvailles entre un patron et sa collaboratrice au bout de 14 ans ! De nombreuses discussions spontanées ont suivi autour d'un cocktail organisé par l'ANDRH (association nationale des DRH).

Tout ceci n'aurait pas été possible sans le soutien d'un sponsor qui a dynamisé le projet, conseillé patiemment les protagonistes, et procuré un cadre sympathique et cosy pour délivrer certains messages. Remerciements chaleureux à **Brigitte Eyraud** responsable du Réseau Carrières Diplômés EM Lyon (eyraud@em-lyon).com). Ainsi qu'à **Patricia Traversaz** – ANDRH (rhone@andrh.fr).

Les intervenants :

- **François Nicolas** - Spécialiste Relations Client, fondateur du B'n'B (fnicolas42@gmail.com)
- **Klaus Hedegaard** - Spécialiste en Amélioration Continue (kh@leansimplexity.com)
- **Frédéric Cimetta** - Accompagnement PME/PMI Finance d'Entreprise (fcimetta@aol.com)
- **Patrick Ducher** – Conseil en stratégie rédactionnelle, co-fondateur du B'n'B (pducher63@gmail.com)

Plus d'informations :

- On peut consulter le slideshare de la soirée à cette adresse.
- La vidéo de l'événement
- Le site du B'n'B : www.bistrotetbusiness.jimdo.com
- Le livre "Entre Preneurs de Jobs" est disponible chez Bookelis