



Fondation en faveur de
la qualification et de l'emploi

Méthodes de recherche d'emploi

Méthode PIE
(Prise d'information en entreprise)





‘J’aimerais développer mon réseau pour accéder à ce fameux marché caché du travail... Comment faire ? ‘

Méthode PIE

Définition

Obtenir des entretiens d’information, pour se rendre visible auprès d’employeurs potentiels, sortir du rôle de « demandeur d’emploi » en donnant une image dynamique et positive, et augmenter ainsi son accès au marché caché du travail tout en réduisant la concurrence.

En raison de l’exposition qu’implique cette approche basée sur le développement de son réseau, il est important d’observer une phase de préparation pour laquelle nous proposons une méthodologie en page suivante.

Le marché caché du travail ?

L’image d’un iceberg est souvent utilisée pour illustrer le marché du travail: il comporte une face visible et une face cachée dont on sous-estime souvent la taille (entre 60% et 80% des emplois selon certaines estimations).

Marché visible

- Journaux (Tribune de Genève, GHI, ...)
- Internet (Jobup, Indeed, LinkedIn, ...)
- Agences de placement (Adecco, Manpower, ...)
- Office Cantonal de l’Emploi



Marché caché

- Recrutement interne
- Recommandation (interne ou externe)
- Contacts personnels
- Appels téléphoniques

Méthodologie

Nous proposons ici une succession d'étapes à suivre afin d'appliquer la méthode pie avec succès :

Prérequis | Avoir défini son projet professionnel

- Quel est le poste que je cible ?
- Qui sont mes employeurs potentiels ?
- Quelles sont les compétences que je dois pouvoir mettre en avant ?

Etape 1 | Définir sa cible

- Quelles entreprises m'intéressent ?
- Font-elles déjà partie de mon réseau ?
 - de 1er niveau (les personnes que je connais)
 - de 2ème niveau (les personnes qui connaissent quelqu'un que je connais)
- Comment les identifier ?
 - En en parlant autour de moi, activer mon réseau !
 - En lisant la presse spécialisée
 - En m'aidant des réseaux sociaux

Etape 2 | Définir une stratégie

- Quelle est l'information que je cherche à obtenir ?
- Comment vais-je contacter ces personnes ?
 - Téléphone, email, en personne, ... ?
- Comment vais-je me présenter ?
 - Au téléphone (en 15 secondes → Unique Selling Proposition)
 - En rendez-vous (en 2 minutes → Elevator pitch)
- Quelles sont les questions à poser ?
- Quelles sont les sujets à éviter ?

Etape 3 | Définir un objectif SMART

- En quoi est-il **S**pécifique ?
- En quoi est-il **M**esurable ?
- Est-il **A**mbitieux ?
- Est-il **R**éaliste ?
- ...et dans quels délais ?

Etape 4 | Action !

Quels sont les avantages de la méthode PIE ?

- Elle permet d'accéder au marché caché du travail...
- ... en développant son réseau de manière ciblée...
- ... et en augmentant sa visibilité auprès d'employeurs potentiels
- Tout le monde peut l'utiliser
- Elle est complémentaire aux méthodes traditionnelles
- Elle permet de découvrir des secteurs professionnels, de valider des choix, de découvrir la possibilité de réaliser des stages et d'explorer le marché tout en menant sa recherche d'emploi

Quels sont les prérequis ?

- Avoir un projet professionnel clairement défini

Quelques règles :

- Oser
- Ne pas attendre de résultats immédiats

Pour en savoir + :

- Comment trouver une situation
(*Daniel Porot, 2012*)
- De quelle couleur est votre parachute?
(*Richard N. Bolles, 2004*)

A vous !



Fondation en faveur de
la qualification et de l'emploi

Rue Adrien Lachenal 18
1207 Genève
+41 22 700 22 95
info@qualife.ch
www.qualife.ch