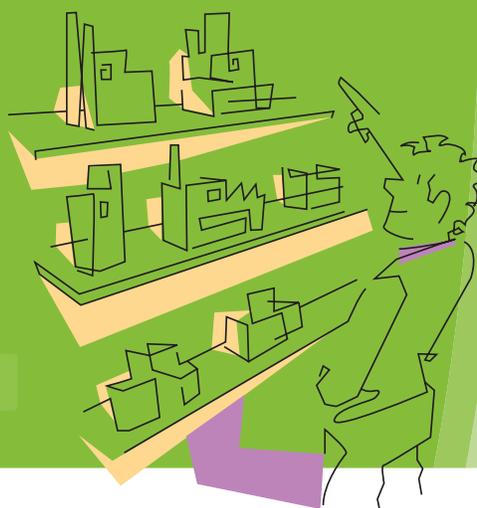


GUIDE POUR AGIR

# Comment SELECTIONNER les ENTREPRISES

JE DÉMARCHE LES ENTREPRISES



Avec le soutien du Fonds social européen

## **Pourquoi sélectionner certaines entreprises ?**

Toutes les entreprises de votre secteur professionnel vous paraissent intéressantes à contacter...

Est-ce forcément utile d'écrire à toutes ?

Ainsi, est-il vraiment efficace, pour un cuisinier par exemple, d'écrire à tous les restaurants de sa ville ?

Mais, s'il vous faut choisir des entreprises, vous avez besoin d'informations sur ce qui les distingue les unes des autres. Alors, comment faire ?

Ce guide a été conçu pour vous aider à :

- orienter votre recherche,
- cibler efficacement vos démarches.

## **Cibler des entreprises vous permet :**

- d'éviter les démarches inutiles,
- de vous adresser aux entreprises en les connaissant mieux, et donc de mieux communiquer,
- d'élargir votre recherche à des entreprises auxquelles vous n'auriez pas pensé immédiatement.

# Ce guide VOUS PROPOSE

- des suggestions de méthodes pour affiner votre recherche,
- des pistes pour réfléchir à des secteurs intéressants à contacter,
- des conseils pour dresser la liste de votre ciblage personnel.

Suivez ce guide page par page, vous y trouverez informations et conseils pour définir votre sélection d'entreprises.

Vous pouvez aussi choisir d'utiliser ce guide selon vos priorités.

<b>Les employeurs et le ciblage des candidatures</b>	<b>4</b>
<b>Comment aboutir à une sélection efficace ?</b>	<b>6</b>
<b>Les erreurs à éviter</b>	<b>8</b>
<b>Les sept règles d'or</b>	<b>9</b>
<b>Préparez-vous !</b>	<b>10</b>
<b>Avant de terminer votre sélection : aide-mémoire</b>	<b>11</b>
<b>L'essentiel à retenir</b>	<b>12,13</b>
<b>Faites le point</b>	<b>14</b>
<b>Quelles conclusions en tirez-vous ?</b>	<b>15</b>

# Les employeurs et LE CIBLAGE DES CANDIDATURES

---

Certaines entreprises reçoivent très peu de candidatures spontanées. Parce qu'elles sont très petites, peu connues, ou travaillent dans un secteur a priori moins attractif que d'autres... Mais la plupart en reçoivent beaucoup, chaque jour, sous différentes formes : visites, courriers, appels téléphoniques.

─ C'est pour elles un atout : elles vont ainsi éviter de publier une annonce d'offre d'emploi quand elles auront besoin de recruter.

─ C'est aussi une charge : il faut examiner ces candidatures, les trier, répondre, les actualiser. Même si certaines entreprises ne répondent pas aux candidats qui ne les intéressent pas, ou ne vont pas jusqu'à constituer un fichier actualisé, en général, elles ne négligent pas l'examen, même sommaire, des candidatures reçues.

---

### **On peut distinguer trois sortes de candidatures :**

─ Les candidatures à des fonctions dites « transversales », que l'on trouve dans la plupart des entreprises.

*Exemple* : secrétaire.

─ Celles de professionnels plus spécialisés dont le métier ne concerne qu'un ou deux secteurs d'activité.

*Exemple* : technicien en biochimie.

─ Celles concernant des métiers qui ne sont pas au cœur de l'activité de l'entreprise.

*Exemple* : les sociétés d'autoroute emploient des jardiniers ; ces entreprises reçoivent peu de candidatures spontanées concernant ce type de métier et le déplorent.

Les entreprises qui recrutent ne cherchent pas seulement des compétences. Recruter une personne, c'est parier sur une personnalité, quelqu'un qui puisse s'adapter à la « culture » de l'entreprise, aux conditions de travail qu'elle propose...

Par conséquent, n'oubliez pas que le ciblage d'une entreprise est établi en fonction d'un profil professionnel et personnel.

Recevoir des candidatures bien ciblées pour une entreprise représente un gain de temps. C'est pouvoir convoquer à un entretien d'embauche une personne qui correspond à son besoin en terme de savoir-faire et qui, a priori, pourra s'intégrer à l'équipe ou au service qui recrute.

**Cibler votre candidature est impératif : assurez-vous que l'entreprise vous convient et que vous convenez à l'entreprise.**

# Comment aboutir à UNE SÉLECTION EFFICACE ?

## UNE « SÉLECTION EFFICACE », C'EST CHOISIR DES ENTREPRISES :

- dans lesquelles s'exerce exactement votre métier ou celui que vous voulez faire,
- qui ont besoin de vos compétences, en raison de leur situation du moment, de leur organisation,
- auxquelles vous pouvez fournir de bons arguments : vos expériences, vos connaissances, vos goûts auront un sens pour elles.

## COMMENT PRÉPARER VOTRE SÉLECTION ?

### 1 Faites une première liste d'entreprises

**Votre métier, vos savoir-faire professionnels correspondent à un ou des secteurs d'activité précis**

(ex. : le BTP, l'assurance, la confection...).

Cherchez des listes d'entreprises de ces secteurs en fonction d'une zone géographique déterminée. Ces listes doivent comporter, non seulement des noms et adresses, mais aussi des renseignements sur :

- la taille des entreprises,

- l'organisation interne (en agence ou pas, avec de la sous-traitance ou non...),
- les produits, la clientèle...

► Pour vous aider, consultez le guide : « Comment s'informer sur les métiers et sur les entreprises ».

**Votre métier, vos savoir-faire, peuvent s'exercer dans toutes sortes d'entreprises :** acheteur, standardiste, analyste-programmeur...

Définissez précisément vos atouts, et ce qui vous distingue des autres personnes exerçant le même métier que vous.

► Pour vous aider, consultez le guide : « Comment identifier ses savoir-faire et ses qualités ».

Faites un classement des secteurs d'activité en fonction de ces atouts. Ensuite consultez des listes d'entreprises.

Sur Internet, il existe des sites d'entreprises. Il existe également des annuaires et répertoires permettant de commencer cette exploration. N'hésitez pas à les utiliser.

---

**Critères de tri objectifs  
(qui dépendent de l'entreprise)**

*Exemples :*

- ─ Les entreprises qui utilisent des techniques que vous ne connaissez pas bien.
- ─ Les entreprises qui fabriquent ou utilisent certains produits.

**Critères de tri personnels  
(qui dépendent de vos souhaits, vos  
préférences, votre vie personnelle)**

*Exemples :*

- ─ Les entreprises qui imposent des conditions de travail dont vous ne voulez pas (par exemple : travail de nuit).
- ─ Des entreprises situées trop loin de votre domicile (éloignement géographique).
- ─ Les entreprises dont l'histoire, la réputation, l'image, la politique sociale (etc.), ne vous conviennent pas.

**2 Si votre sélection, après ce premier repérage, est encore trop importante**

(plusieurs centaines d'entreprises dans votre région...):

Éliminez alors des entreprises de votre sélection en fonction de critères objectifs et de critères personnels, subjectifs.

─ Renseignez-vous en consultant le ROME (Répertoire Opérationnel des Métiers et Emplois) à l'ANPE et sur le site [www.anpe.fr](http://www.anpe.fr), des fiches-fonctions de l'APEC, des brochures sur les métiers de l'ONISEP.

─ Demandez conseil à l'ANPE ou à vos relations proches, à des anciens de votre école...

**3 Votre sélection, au contraire, aboutit à une liste d'entreprises trop limitée.**

─ Élargissez votre cible : pensez aux organismes et structures, aux entreprises qui peuvent avoir besoin de vos savoir-faire, mais qui ne sont pas forcément dans le secteur où vous imaginez le plus facilement travailler.

Pensez à vous interroger non seulement sur les entreprises qui pourraient vous embaucher, mais aussi sur ce qui vous attire, ce qui est important pour vous :

- ─ ambiance professionnelle, relations de travail,
- ─ « culture d'entreprise », usages du secteur,
- ─ valeurs, principes, intérêt des tâches...

# Les erreurs À ÉVITER

---

- Prendre une liste d'entreprises d'un secteur donné et « foncer ».
- Dresser une liste qui ne comporte que des noms de sociétés et des adresses.
- Utiliser un critère de tri sans avoir bien réfléchi aux raisons de ce choix.
- Négliger de réfléchir aux différents secteurs dans lesquels vous pouvez exercer votre métier.
- Aboutir à une liste de 10 à 15 entreprises et en conclure qu'il faut « changer de métier ».
- Vous cantonner aux entreprises connues, à celles qui font parler d'elles. Ce sont aussi celles qui reçoivent le plus de candidatures !

# Les sept RÈGLES D'OR

- 1** Commencez par le ou les secteurs, les types d'entreprises que vous connaissez et informez-vous afin d'en découvrir d'autres.
- 2** Dressez une liste, vaste au départ, pour trier ensuite.
- 3** Même si votre métier s'exerce « partout », faites une sélection d'entreprises en fonction des spécificités de votre expérience, de vos préférences et des débouchés envisageables.
- 4** Recueillez assez d'informations pour être sûr que les entreprises sélectionnées emploient, ou sont susceptibles d'employer, vos savoir-faire et vos qualités professionnelles et personnelles.
- 5** Après le tri par les compétences professionnelles et les savoir-faire, opérez un autre tri en fonction de critères subjectifs : salaires, possibilités d'évolution, ambiance de travail, goûts...
- 6** En cas de sélection aboutissant à une liste étroite, élargissez votre cible vers des secteurs utilisant aussi vos savoir-faire, même de façon marginale.
- 7** Sollicitez des informations auprès de vos relations, et des relations de vos relations pour affiner ou orienter votre sélection d'entreprises.

# PRÉPAREZ-VOUS !

**Vous pouvez maintenant préparer votre ciblage.  
Aidez-vous de la grille ci-dessous.**

## **1** Votre métier

<p>S'exerce dans les secteurs suivants :</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <p style="text-align: center;">▼</p>	<p>S'exerce dans tous les secteurs</p> <p style="text-align: center;">▼</p> <p>Vos compétences particulières vous amènent à travailler dans des entreprises ...</p> <hr/> <table style="width: 100%;"><tr><td style="width: 33%;">De petite taille ?</td><td style="width: 33%;">De taille moyenne ?</td><td style="width: 33%;">De grande taille ?</td></tr></table> <hr/> <table style="width: 100%;"><tr><td style="width: 33%;">Du secteur industriel ?</td><td style="width: 33%;">Du commerce ?</td><td style="width: 33%;">Des services ?</td></tr></table> <p style="text-align: center;">Autres caractéristiques ?</p> <p style="text-align: center;">▼</p>	De petite taille ?	De taille moyenne ?	De grande taille ?	Du secteur industriel ?	Du commerce ?	Des services ?
De petite taille ?	De taille moyenne ?	De grande taille ?					
Du secteur industriel ?	Du commerce ?	Des services ?					
<p><b>2</b></p> <p><b>Recherchez la liste des entreprises de ces secteurs, dans votre région.</b></p>	<p><b>2 bis</b></p> <p><b>Recherchez la liste des entreprises de votre région correspondant à ces critères.</b></p>						

## **3** **Comment se présente cette sélection ?**

<p>Votre liste ne comprend que quelques noms ?</p> <p style="text-align: center;">▼</p> <p>Informez-vous pour savoir dans quels autres secteurs s'exerce votre métier.</p>	<p>Votre liste comprend plusieurs centaines de noms ?</p> <p style="text-align: center;">▼</p> <p>Triez selon des critères conformes à vos compétences, à vos goûts, à vos motivations, et vos contraintes.</p>	<p>Votre liste comprend quelques dizaines de noms ?</p> <p style="text-align: center;">▼</p> <p>Votre sélection est prête.</p>
--	---	--

# Avant de terminer VOTRE SÉLECTION

## AIDE-MÉMOIRE

- Ma liste comprend quelques dizaines de noms.
- J'ai trié les entreprises de ma sélection avec des critères objectifs (activité exacte, taille, etc).
- J'ai réfléchi à ma sélection avec des critères subjectifs, personnels, en fonction de mes impératifs et souhaits particuliers.
- Les critères de tri que j'ai utilisés reposent sur des motifs sérieux.
- Mes critères de tri me semblent être de bons arguments à présenter aux entreprises.
- J'ai vérifié que les entreprises de ma liste peuvent avoir besoin (ou font déjà appel à) des savoir-faire que je possède.
- J'ai établi ma sélection en consultant des annuaires et répertoires détaillés.
- Je dispose d'informations sur les entreprises que j'ai ciblées. Elles me permettent d'appuyer ma candidature avec de bons arguments.
- J'ai cherché à m'informer auprès de mes relations.

# L'ESSENTIEL à retenir

Choisir les entreprises auxquelles vous vous adressez est capital pour ne pas chercher « au hasard ». Sinon, cela reviendrait à formuler des demandes d'emploi plutôt que des offres de service.

## L'ENTREPRISE DOIT COMPRENDRE POURQUOI VOUS LA CONTACTEZ

Les raisons peuvent être les suivantes :

### – Son activité correspond à votre métier

Par exemple, vous êtes depuis 15 ans conducteur d'engins de chantiers. Vous contactez une entreprise de BTP qui vient de démarrer de gros chantiers, c'est cohérent, la cible est bonne.

Chercher un emploi, c'est offrir des services particuliers à une entreprise particulière.

### – Son image, sa culture, les conditions de travail qu'elle offre correspondent à vos souhaits professionnels

Par exemple, vous avez une formation de coiffeur visagiste, vous venez

présenter votre candidature dans un salon réputé pour sa recherche innovante en coiffure et qui ouvre en nocturne : c'est une candidature bien ciblée, si les conditions de travail vous conviennent.

### – Vos savoir-faire peuvent s'exercer dans des entreprises de tout type

(c'est le cas des fonctions dites « transversales ») et vous êtes attiré par tel ou tel aspect de l'entreprise. Par exemple, vous êtes juriste, vous avez des expériences en cabinets d'avocats, dans des services juridiques de grandes sociétés...

Vous écrivez à une entreprise qui étoffe son service contentieux et dont vous aimez les produits : votre offre a du sens.

## UN CIBLAGE D'ENTREPRISES SE CONSTRUIT :

**1** À partir de vos savoir-faire et des secteurs dans lesquels ils peuvent être employés : les plus évidents mais aussi les plus inattendus.

**2** En écartant ou en sélectionnant des entreprises selon des critères objectifs, précis :

- conditions exactes d'exercice d'un métier,
- tâches à remplir, variété de ces tâches,
- position dans la hiérarchie, niveau de responsabilité permis par la taille et l'organisation de l'entreprise,
- technologies utilisées...

**3** En faisant intervenir des critères plus personnels, comme l'attrait plus ou moins fort pour certains produits, certaines clientèles, certaines ambiances...

**4** En vous informant avec le maximum de précision possible pour savoir, par exemple :

- si l'entreprise embauche actuellement,
- si des conditions particulières sont demandées au personnel (mobilité, travail à temps partiel, ou le samedi, déplacements fréquents...),
- si l'entreprise développe de nouvelles activités, de nouvelles implantations...

## VOUS ABOUTISSEZ AINSI

- non pas à une liste de 100 ou 200 noms et adresses qui vous permettrait simplement d'envoyer des courriers identiques, standards ;
  - mais à une liste de quelques dizaines d'entreprises. Vous avez, pour chacune d'elles, des informations qui nourriront l'argumentaire de votre courrier personnalisé.

# Faites LE POINT

**Vous avez suivi les conseils de ce guide.  
Vous avez commencé à exploiter votre sélection.  
Qu'en pensez-vous ?**

## **Votre opinion**

- |  | oui                      | non                      | pas tout<br>à fait       |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <b>1</b> Je possède des informations essentielles sur les entreprises que j'ai ciblées.  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <b>2</b> En écrivant mes lettres de motivation, je n'ai aucun mal à expliquer pourquoi j'ai choisi de contacter les entreprises de ma liste. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <b>3</b> Quand je contacte par téléphone les entreprises ciblées, ma démarche semble comprise.   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <b>4</b> J'ai le sentiment que l'entreprise qui va m'embaucher se trouve parmi celles de ma sélection.                                       | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

## **Demandez l'avis d'une personne de votre entourage**

- |   | oui                      | non                      | pas tout<br>à fait       |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <b>5</b> Les entreprises de cette sélection sont toutes des entreprises dans lesquelles je vois bien le candidat travailler.                                    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <b>6</b> Les entreprises sont ciblées à partir des compétences du candidat : je n'ai pas l'impression de pistes aventureuses, bizarres.                         | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <b>7</b> Les entreprises qui ont été écartées de la sélection le sont pour des motifs justifiés.  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <b>8</b> Je n'aurais pas pensé à certaines des entreprises ciblées par le candidat, mais à la réflexion, ce sont des idées pertinentes.                         | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <b>9</b> Ce ciblage est astucieux : il explore des pistes de recherche qui correspondent bien au candidat : à ses goûts, ses centres d'intérêt, son expérience. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <b>10</b> Dans cette sélection, je trouve des arguments que peut parfaitement présenter le candidat.  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

# QUELLES CONCLUSIONS en tirez-vous ?

Retournez ce guide pour connaître vos résultats.

Demandez l'avis  
d'un conseiller

N'hésitez pas à vous faire aider.

Lisez le guide  
« Comment se  
servir de ses  
relations et  
développer son  
réseau »

Vos relations peuvent vous aider  
à mieux cibler vos candidatures.

Lisez le guide  
« Comment  
identifier  
ses savoir-faire  
et ses qualités »

Peut-être avez-vous insuffisamment  
identifié vos savoir-faire ?

Reprenez ce guide,  
et affinez votre  
sélection

**Vos réponses sont souvent  
« pas tout à fait » ou parfois « non ».**  
Il vous faut améliorer votre ciblage.

Lisez le guide  
« Comment réussir  
un entretien »

**Vos réponses aux 4 premières  
questions sont un test important.  
Vous avez répondu « oui »  
à ces questions.**  
Votre ciblage est certainement judicieux.

Jean-Paul Germond, Jean-François Lafarge, Guy Robles de l'ANPE  
ont participé à la création de ces guides.

DANS LA COLLECTION DES GUIDES POUR AGIR

**Je bâtis mon projet professionnel**

- Comment élaborer des projets professionnels.
- Comment rechercher et choisir une formation.
- Comment s'imaginer créateur d'entreprise.

**J'organise ma recherche**

- Comment chercher un emploi à l'international.
- Comment identifier ses savoir-faire et ses qualités.
- Comment s'informer sur les métiers et les entreprises.
  - Comment rechercher un emploi avec anpe.fr
  - Comment réaliser un bon C.V.

**Je recherche des offres d'emploi et j'y réponds**

- Comment choisir les annonces auxquelles répondre.
  - Comment répondre à une petite annonce.
  - Comment rédiger une lettre de motivation.
- Comment contacter une entreprise, un employeur par téléphone.

**Je démarche les entreprises**

- Comment faire des candidatures spontanées.
  - Comment sélectionner les entreprises.
- Comment enquêter dans les entreprises et passer des barrages.
- Comment se servir de ses relations et développer son réseau.

**Je réussis mon embauche**

- Comment réussir un entretien.
- Comment trouver de bons arguments à sa candidature.
  - Comment négocier avec un futur employeur.



Agence nationale pour l'emploi  
Le Galilée - 4, rue Galilée - 93198 Noisy-le-Grand Cedex  
[www.anpe.fr](http://www.anpe.fr)