

**TROUVER UN BOULOT, UN CLIENT
... MÊMES STRATÉGIES !**

Entre PRENEURS de JOBS ...

TÉMOIGNAGE

Deux ans de partages d'expériences
au sein d'un groupe informel
de cadres en transition
professionnelle et de
néo-entrepreneurs



Patrick Ducher

La genèse en bref : c'est l'histoire de deux types dans un bistrot ...

Non, ce n'est pas un remake des fameuses « *Brèves de comptoir* » ! Deux cadres alors en transition professionnelle¹ sont partis du postulat qu'on est plus productif lorsqu'on réfléchit à plusieurs dans une atmosphère détendue, en l'occurrence l'arrière-salle d'un bistrot. Constatant que les institutions ne leur proposaient que des solutions toutes faites dans lesquelles ils ne se reconnaissent pas, **ils décident d'élaborer leur propre mode opératoire.**

Le « B'n'B », un groupe d'échanges de bonnes pratiques

Ce groupe de discussion et d'échange baptisé le « B'n'B » - pour « Bistrot et Business » - est un « vrai » réseau social plurinational, pluriculturel et pluridisciplinaire. Toutes les compétences d'une entreprise y sont réunies. Mais ce qui le distingue des associations de cadres, groupements professionnels et autres cabinets, c'est qu'il s'agit d'une structure totalement informelle de partage d'expériences et de savoir-faire au mode de fonctionnement hyper-flexible : **volontariat, pas de cotisation aucune subvention, pas de prosélytisme, ni de justification de présence ou absence.** Il ne fait pas concurrence aux institutions (APEC, pôle Emploi, cabinets d'outplacement, ...) mais les complètent efficacement.

Un message simple : trouver un job ou un client, c'est la même chose ! (et en groupe, c'est mieux)

La particularité d'« *Entre Preneurs de Jobs* » est de combiner deux objectifs distincts (trouver un job ou un client) dans une même démarche. Car les postures et les éléments de langage sont très similaires dans les deux cas. Le livre propose les résultats d'un réseautage efficace documentés sur une période de plus de deux ans. Et ce modèle marche ! Sur environ 50 personnes passées par le « B'n'B », **près des deux tiers ont retrouvé un emploi ou créé leur activité.**

La valeur ajoutée de ce livre ?

Il existe pléthore d'ouvrages sur la recherche d'emploi et sur l'entrepreneuriat : guides didactiques, modes d'emploi, storytelling de personnalités, conseils pratiques et recettes pour développer un réseau, ... le panorama est riche (*des exemples sont donnés dans le présent dossier de presse*). Mais, à notre connaissance, **aucun ouvrage ne propose un « best-of », un pot-pourri d'expériences « mixtes » vécues sur le terrain par les deux populations. C'est donc une démarche innovante.**

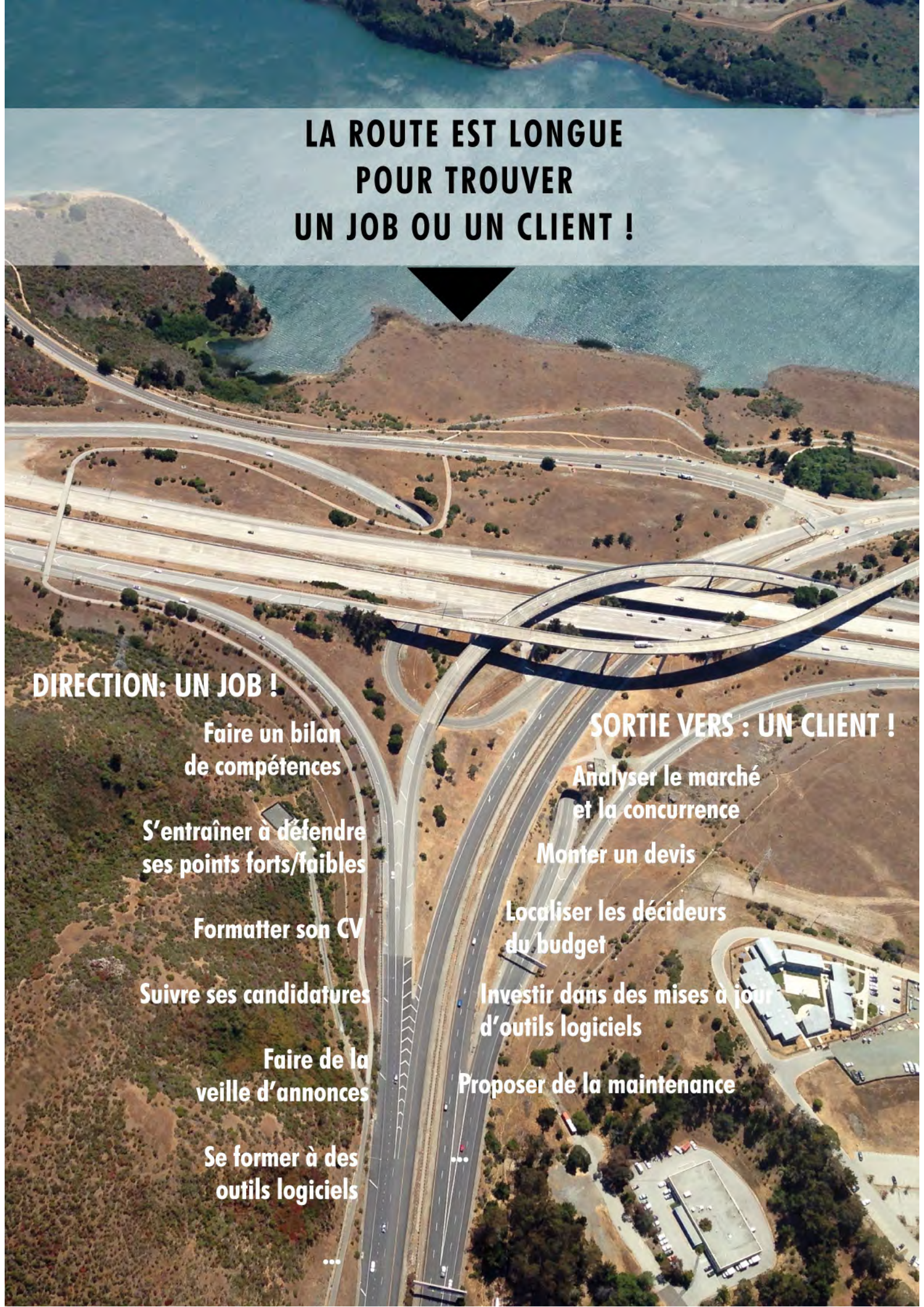
Il pose les bases d'une vision macro-économique facilement transposable à grande échelle

Le modèle du groupe est simple : **il ne réinvente pas les outils déjà employés par les institutionnels mais revisite la façon de faire en offrant plus de fluidité et en étant plus en phase avec la société civile.**

Le groupe opère sur la base du volontariat, de la bienveillance, de la cooptation et de la régularité (les réunions sont hebdomadaires). Cette simplicité de fonctionnement local permet une transposition potentielle à l'échelon national. « Small is beautiful » ou « Think local, act global » pourraient en être les expressions-clés d'un développement futur.

Contact : Patrick Ducher [bistrotetbusiness \(at \) gmail.com](mailto:bistrotetbusiness(at)gmail.com) // 06 7111 8816

¹ François Nicolas, spécialiste de la relation client rompu aux techniques de réseau avec une longue carrière aux Etats-Unis et Patrick Ducher, expert en rédactionnel marketing à l'esprit iconoclaste et auteur d'« *Entre Preneurs de Jobs* ».



LA ROUTE EST LONGUE POUR TROUVER UN JOB OU UN CLIENT !

DIRECTION: UN JOB !

Faire un bilan
de compétences

S'entraîner à défendre
ses points forts/faibles

Formater son CV

Suivre ses candidatures

Faire de la
veille d'annonces

Se former à des
outils logiciels

...

SORTIE VERS : UN CLIENT !

Analyser le marché
et la concurrence

Monter un devis

Localiser les décideurs
du budget

Investir dans des mises à jour
d'outils logiciels

Proposer de la maintenance

IL Y A PLÉTHORE DE LIVRES SUR LE MARCHÉ!

des témoignages ...

J'ai créé et développé une entreprise (Gaspard Chevallier) | *Fuck le chômage* (Mathieu Menet, First)
Le livre de la réussite (Robert Lafont) | *Ma petite entreprise a connu la crise* (N. Doucerain, François Bourin Editeur)



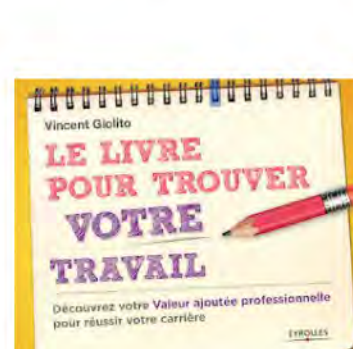
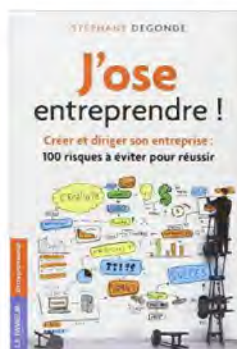
des didactiques ...

Trouver le bon job grâce au réseau (Hervé Bommelaer, Eyrolles) | *Consultants, trouvez vos premières missions* (C. Pompei & R. Bréchet, Dunod)
Le plaisir d'entreprendre (APM, Eyrolles) | *Réussir ses entretiens de recrutements* (G. Commarmond & A. Exiga, Dunod)



des recettes ...

How to quit your job - Funemployment (Frederick Drew) | *J'ose entreprendre* (Stéphane Degonde, Le Passeur)
Comment trouver une situation (Daniel Porot) | *Le livre pour trouver votre travail* (Vincent Giolito, Eyrolles)





**OR, IL N'EXISTE PAS
DE "TAILLE UNIQUE" !**

CHAQUE CHERCHEUR D'OPPORTUNITÉS EST

UNIQUE

TROUVER UN JOB OU UN CLIENT, C'EST LA MÊME DÉMARCHE !

**Structuration d'une offre
(de compétences ou de services...)**

Ciblage - collecte d'informations

**Démarche réseau
(cercle personnel, professionnel,
amical, familial, ...)**

**Posture
(en entretien, en RV)**

**Relance et suivi
(d'une offre, d'une candidature)**

Gestion du moral

"2 OUTILS EN 1"
**Entre PRENEURS de JOBS PRÉSENTE DES PRATIQUES
COMMUNES AUX 2 DÉMARCHES**

SALARIAT



ENTREPRENEURIAT

Les échanges entre cadres en transition professionnelle et néo-entrepreneurs documentés sur + de 2 ans

Pas de "recettes, mais des témoignages concrets venus du terrain

TROUVER UN BOULOT, UN CLIENT ... **mêmes stratégies!**

Entre **PRENEURS** de JOBS ...



SOMMAIRE • Ressources communes aux chercheurs de jobs et néo-entrepreneurs • Partages d'expériences de chercheurs de jobs • Avant de se lancer dans l'entrepreneuriat • Réseauter, c'est s'intéresser • Les 8 enseignements du collectif • 40 citations inspirantes • De nombreux témoignages • + de 150 liens de références • 190 pages • Extraits disponibles

Vous pouvez commander directement sur le site www.bookelis.com.

Une nouvelle façon d'envisager le travail émerge de la part de cadres en transition professionnelle et de néo-entrepreneurs. Un public de tous âges - mais aux problématiques similaires - qui se pose mille questions auxquelles aucun ouvrage n'a encore su répondre. Ce livre démontre qu'un collectif donne les meilleurs conseils individuels, car issus d'expériences vécues.

Pourtant, les stratégies à mettre en œuvre pour trouver une activité à exercer en salariat ou en entrepreneuriat sont très similaires, car "métier" et "emploi" sont indissociables. Dans un monde socio-économique en mutation constante et de plus en plus individualiste, les initiatives collectives sont rares en France, surtout lorsqu'on sort du cadre des organismes institutionnels.

Le "B'n'B" - pour *Bistrot & Business* - invente de nouvelles façons de se promouvoir pour pratiquer son métier, notamment en activant des ressorts communs au chercheur d'emploi salarié et au néo-entrepreneur. Collectés sur une période de deux ans, ils ont été réunis dans un ouvrage intitulé "**Entre PRENEURS de JOBS**".

Attention ! Cet ouvrage n'est pas un pot-pourri de réflexions de café du commerce, ni un livre de recettes toutes faites. C'est avant tout un recueil de pratiques et de démarches vécues qui suggère, de façon proactive, de nouvelles stratégies pour deux populations qui ne se seraient pas rencontrées autrement.

Pourquoi lire ce livre ?

1. Il combine deux objectifs distincts dans une même démarche
2. Il recense des pratiques vécues et concrètes
3. Il capitalise sur l'expérience d'un "vrai" réseau social plurinational, pluriculturel et pluridisciplinaire et surtout humain, réel
4. Il couvre des problématiques parfois insoupçonnées pour qui ne les a pas vécues
5. Il propose les clés d'un réseautage efficace

À propos de l'auteur - Patrick Ducher

Fort d'une expérience d'une vingtaine d'années en Marketing & Communication acquise auprès de sociétés au rayonnement international (éditeurs de logiciels techniques, sociétés d'ingénierie, événementiel), **Patrick Ducher** apporte son savoir-faire rédactionnel aux entreprises autour de trois axes : le journalisme d'entreprise, le marketing de contenus et l'intégration sur les réseaux sociaux. Par ailleurs, il est l'auteur du livre "Le Prisonnier, une énigme télévisuelle" (éditions Yris, 2011).

Au printemps 2012, il rejoint **François Nicolas** (expert CRM Salesforce) qui impulse la dynamique du "B'n'B" (Bistrot and Business), un groupe informel de partages d'expériences constitué de chercheurs de jobs et de néo-entrepreneurs. Il en documente les échanges au travers de comptes-rendus réguliers.

Contact et renseignements // [bisrotetbusiness \(at\) gmail.com](mailto:bisrotetbusiness@at.gmail.com)

