ESDES LYON 08.01.2016

Juniors, seniors, mêmes stratégies !
L'exemple du "B'n'B" (Bistrot et Business)

***LES** étudiants, alternants, jeunes diplômés sont parfois rebutés voire angoissés par le réseautage. D'autre part, l'environnement socio-économique actuel ne favorise guère l'intergénérationalité, c'est-à-dire le partage et l'échange entre juniors et seniors.*

Bien loin de la traditionnelle présentation ou table ronde, la conférence organisée à l'École Supérieure pour le Développement Economique et Social (ESDES) - l'école de management de l'Université Catholique de Lyon (UCLY) - proposait une vision théâtralisée et originale de nouvelles pratiques de réseaux relationnels mises en oeuvre dans un cadre informel et bienveillant, celui du "B'n'B" (pour "Bistrot et Business"), un groupement informel de cadres en transition et neoentrepreneurs.

L'événement s'est tenu a l'occasion de la Rentrée Solennelle des DSCG2 et 5A Majeure Expertise & Contrôle, en présence de Pierre-Yves Genon, directeur adjoint en charge de l'administration générale de l'Esdes.

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

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

La soirée commence fort ! Un jeune stagiaire - qui a fait tout ce qu'on attendait de lui et auquel on a fait miroiter un CDI - se retrouve sur le carreau. Mais le "jury" n'est pas épargné non plus : trois cadres expérimentés se font virer dans la foulée par un patron intransigeant. Juniors, seniors, pas de distinction, ils doivent faire face aux mêmes situations ! Et si une coopération pouvait leur apporter réciproquement des solutions efficaces ?

Le "networking" ne s'improvise pas. Par-delà une présence sur un réseau social et l'accès à un vivier de contacts, juniors et seniors devront mettre en oeuvre une stratégie à laquelle ils devront mûrement réfléchir en amont. Demander d'emblée à un responsable si sa société recrute est un moyen quasi-certain de se faire "griller". En effet, le but principal d'une entrée en contact consiste à demander des informations métiers ou des données sur un marché, bref, un tremplin vers ce qui pourra amener - peut-être - vers un job.

Pour ce faire, la première étape nécessite de savoir ce que l'on cherche mais aussi à se présenter efficacement, parfois en moins d'une minute selon les circonstances : salon, cocktail, débat, conférences, les occasions ne manquent pas de délivrer un "pitch".

Mais comment peut-on être à la fois "jeune ET expérimenté" ? Les participants démontrent que chaque stage en entreprise est une opportunité de bâtir des "PAR" : une liste de Problèmes auxquels on a fait face, pour desquels on a mis en place des Actions afin d'obtenir des Résultats.

Durant les études, toute opportunité de sortir de sa zone de confort (participation à un bureau étudiant, un événement, une conférence...) doit être considérée comme une chance de développer des compétences qui seront reconnues par la suite en entreprise.

C'est aussi dans le partage que des solutions émergent, surtout quand le moral est en berne : chercher un job ou un client est quasiment un

[la suite ...]

job à temps complet ! Le junior peut apporter son enthousiasme à découvrir de nouvelles techniques ou de nouveaux outils, tandis que les seniors sauront quelle stratégie relationnelle mettre en oeuvre.

La conférence a été suivie d'un cocktail et d'une séance de dédicace durant laquelle l'auteur du livre "Entre Preneurs de Jobs" - un recueil de deux ans d'échanges vécus au sein du B'n'B - a partagé plusieurs conversations passionnantes.

Un membre du corps enseignant lui a confié que beaucoup d'étudiants avaient un programme chargé : *"Outre l'alternance, certains sont positionnés sur un double master. Ils sont très concentrés sur l'obtention de leurs diplômes et parfois un peu désemparés par le monde de l'entreprise. Je les fais beaucoup travailler en groupe"*. Un responsable pédagogique partage son appréhension sur l'émergence de nouveaux métiers dédiés au "tout digital" : *"Bien malin qui saura prédire la situation sur le marché de l'emploi, il est donc vital d'être bien préparé"*.

Un étudiant a quant à lui évoqué une belle histoire : ayant effectué un beau parcours d'alternant avec embauche à la clé, il a choisi de terminer son parcours avant de franchir le pas vers le monde professionnel, qu'il sera prêt à affronter en toute sérénité.

Merci à Claude Bailly-Masson (responsable du programme DSCG et de la Majeure Expertise & Contrôle), Claire Negrello (assistance logistique) et Patrice Henry qui ont rendu cet événement possible.

Les intervenants :

- **Gaya Amer** - Jeune diplômé, chargé de marketing (gaya.amer@gmail.com)
- **François Nicolas** - Spécialiste Relations Client, fondateur du B'n'B (fnicolas42@gmail.com)
- **Klaus Hedegaard** - Spécialiste en Amélioration Continue (kh@leansimplexity.com)
- **Frédéric Cimetta** - Consultant en 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