Recherche d'emploi : pourquoi candidater ne suffit plus

Et comment créer des opportunités avant même qu'elles soient publiées

> *Libérez-vous des six réflexes qui dispersent votre énergie et vous rendent invisible sur le marché des postes de direction.*

Ce guide vous est offert par Magalie AUGER – Fondatrice France Coaching

France Coaching
Agitateur de managers

https://go.francecoaching.com/programme-saligner

Votre parcours est solide.
Mais le marché ne vous répond pas.

Votre **projet est clarifié**. Votre identité professionnelle est plus lisible.
Pourtant, les annonces vous correspondent rarement ou **vos candidatures restent sans réponse**.
Après un burn-out, **ce silence** finit parfois par éroder une confiance déjà fragilisée.

Le problème n'est pas votre expérience.
C'est une recherche concentrée sur la partie la plus visible du marché.

Le vrai risque

Multiplier les actions pour vous rassurer, jusqu'à épuiser votre énergie et accepter une opportunité par défaut.

Tous les postes ne naissent pas dans une annonce

Pour un poste de direction, trois espaces coexistent.

Le marché visible

Les offres publiées. Faciles à repérer, mais accessibles à tous au même moment.

Le marché caché

Les besoins déjà identifiés, traités par recommandation, approche directe ou réseau de confiance.

Le marché à créer

Les enjeux qui ne sont pas encore devenus un poste — mais auxquels votre expérience peut répondre.

Vous ne pouvez pas choisir votre prochain challenge si vous ne fréquentez que l'endroit où les postes sont déjà ouverts à tous.

Ce guide vous propose un premier pas

Repérer les réflexes qui dispersent votre énergie, comprendre pourquoi ils vous éloignent du marché caché et choisir vos trois premières actions ciblées.

01 Repérer

Ce que vous faites pour avoir la sensation de chercher.

02 Comprendre

Où votre stratégie vous maintient encore dans l'attente.

03 Choisir

Trois actions pour provoquer des conversations utiles.

À garder en tête

Vous n'avez pas à « vous vendre ».
Vous avez à rendre votre contribution visible auprès des bonnes personnes.

Six façons de chercher… sans créer d'opportunités

Ces réflexes donnent la sensation d'agir. Mais ils entretiennent surtout l'attente, le silence et la fatigue.

01 **Candidater en masse**

Le volume finira bien par produire un entretien.

02 **Rester sur les offres**

Mon prochain poste sera forcément publié.

03 **Déposer son CV partout**

Les cabinets et chasseurs feront le reste.

04 **Attendre d'être repéré**

Un bon profil LinkedIn suffit pour être trouvé.

05 **Garder son réseau à distance**

Je ne veux pas déranger ni paraître opportuniste.

06 **S'éparpiller puis se retirer**

Je fais un peu de tout — puis plus rien quand je m'épuise.

Candidater en masse sans cible précise

01

Ce que cela protège

Le volume donne une action concrète et mesurable. Il évite de choisir vos cibles, de prendre position et de risquer un refus plus personnel.

Ce que cela peut coûter

Votre énergie part dans des adaptations superficielles. Les silences s'accumulent, la confiance s'érode et vous mesurez votre recherche au nombre d'envois.

Le signal à repérer

Vous pouvez compter vos candidatures, mais pas nommer précisément les entreprises que vous voulez réellement rejoindre.

Rester uniquement sur les offres publiées

02

Ce que cela protège

Les jobboards donnent un cadre clair et l'autorisation de candidater. Vous n'avez pas à approcher une entreprise qui n'a encore rien annoncé.

Ce que cela peut coûter

Vous ne voyez que les besoins déjà formalisés et ouverts à tous. Le marché choisit votre terrain de jeu à votre place, tandis que les échanges en amont vous échappent.

Le signal à repérer

Vous consultez les mêmes plateformes chaque jour, alors que les postes correspondant à votre niveau y apparaissent rarement.

Déposer votre CV partout

03

Ce que cela protège

Confier votre CV aux cabinets et aux chasseurs délègue la partie la plus inconfortable : cibler, approcher et expliquer directement votre contribution.

Ce que cela peut coûter

Ces intermédiaires travaillent d'abord sur les mandats qu'ils reçoivent. Sans besoin correspondant, votre CV reste dormant et aucune relation ne se construit.

Le signal à repérer

Vous avez envoyé votre CV à de nombreux cabinets, sans savoir lesquels travaillent réellement vos fonctions, vos secteurs et votre niveau.

Attendre d'être repéré sur LinkedIn

04

Ce que cela protège

Optimiser votre profil donne une sensation de contrôle sans vous exposer. Vous espérez que votre parcours et vos mots-clés suffiront à attirer les recruteurs.

Ce que cela peut coûter

LinkedIn reste un CV numérique, pas un espace de conversation. Votre expertise demeure invisible si vous ne la mettez pas en circulation avec constance.

Le signal à repérer

Votre profil est à jour, mais personne ne pourrait citer les enjeux professionnels sur lesquels vous prenez position.

Garder votre réseau à distance

05

Ce que cela protège

Ne pas solliciter vos contacts vous évite de déranger, de paraître opportuniste ou de montrer une vulnérabilité inhabituelle après des années à répondre aux sollicitations des autres.

Ce que cela peut coûter

Vos relations restent en sommeil et les circuits de confiance ne s'activent pas. Chaque démarche commence alors à froid, sans recommandation ni contexte partagé.

Le signal à repérer

Vous concluez ne plus avoir de réseau, sans avoir recontacté les personnes avec qui vous avez travaillé dix, quinze ou vingt ans.

Vous éparpiller… puis vous retirer

06

Ce que cela protège

Faire un peu de tout évite de choisir une stratégie. Puis vous arrêter protège d'un nouveau silence lorsque la fatigue, la honte ou le découragement prennent le dessus.

Ce que cela peut coûter

Aucun canal n'est travaillé avec assez de constance pour produire un résultat lisible. Votre énergie décide à votre place et l'isolement s'installe.

Le signal à repérer

Une semaine, vous candidatez partout ; la suivante, vous ne faites plus rien. Votre rythme dépend des réponses, pas de votre énergie disponible.

Quels réflexes dispersent encore votre recherche ?

Observez ce que vous faites lorsque le silence du marché devient plus difficile à supporter.

Réflexe 1

_____

Réflexe 2

_____

Ce que ces réflexes me permettent peut-être de ne pas affronter :

Ils remplissent vos journées… sans créer de rencontres

Vous multipliez les actions

mais sans cible claire

Sans entreprises ni interlocuteurs prioritaires, vos messages restent génériques et vos efforts impossibles à évaluer.

Vous attendez une offre

mais tout se joue en amont

Les postes de direction se dessinent souvent dans des échanges avant de devenir une annonce ou un mandat formalisé.

Vous protégez votre réseau

mais restez hors des radars

Sans conversation ni recommandation, votre expérience reste celle d'un inconnu — aussi solide soit-elle.

Ce que votre peur vous raconte n'est pas toujours la vérité

> « Je n'ai plus de réseau. »

> « Le networking, c'est être opportuniste. »

> « Mon expérience parlera pour moi. »

Votre expérience ne peut pas parler seule. Vous devez la mettre en circulation. Votre réseau n'est pas un carnet d'adresses : ce sont des relations à réactiver avec justesse.

Je vous raconte l'histoire de Pierre

Pierre

51 ans · Directeur général

Après un **licenciement brutal**, Pierre se croit sans réseau. Il a passé **vingt-huit ans** dans la même entreprise et se sent coupé du marché extérieur.
Pendant trois mois, il envoie son CV à des cabinets et consulte les rares annonces de DG.

Aucun entretien. À 51 ans, il se sent invisible, dépassé et commence à douter de sa valeur.

Pierre n'avait pas perdu son réseau. Il attendait simplement que le marché visible lui ouvre une porte.

Il ne lui manquait pas de réseau.
Il lui manquait une stratégie pour l'activer.

Réactiver sans demander

Pierre reprend contact avec 40 anciens collègues, clients, partenaires et fournisseurs. Des messages personnalisés, simplement pour renouer.

Cibler avant d'approcher

Il sélectionne 15 entreprises en croissance, puis contacte directement 10 présidents avec un message relié à leurs enjeux.

En six semaines :

- 8 échanges exploratoires.
- 3 propositions concrètes.
- **1 signature dans une ETI de 350 personnes.**
- **L'entreprise ne recrutait pas encore officiellement.**

Le changement décisif L'opportunité n'était pas publiée. Son approche l'a fait émerger.

Commencez par trois actions que vous pouvez tenir

01	**L'entreprise que je veux approcher**	Exemple : une ETI dont la croissance révèle un besoin de structuration.
02	**La relation que je veux réactiver**	Exemple : un ancien partenaire à qui je peux proposer un échange sans demander un poste.
03	**La conversation que je veux provoquer**	Exemple : interroger un décideur sur ses enjeux avant de présenter mon parcours.

Votre première action Cette semaine, je contacte [personne] parce que [raison précise] et je lui propose [échange simple].

S'aligner, c'est provoquer les bonnes rencontres

...avec de l'audace, une stratégie et un rythme soutenable.

•Cibler avant d'agir
•Remplacer le volume par la précision
•Réactiver votre réseau sans vous sentir redevable
•Créer des conversations avant de demander un poste
•Utiliser LinkedIn et l'IA comme accélérateurs, pas comme béquilles

« Les opportunités ne se trouvent pas. Elles se créent. »

Votre recherche devient alignée lorsque votre stratégie respecte à la fois votre projet, vos valeurs et votre énergie.

Ce guide ouvre la porte.
Il ne fait pas tout le chemin.

Une stratégie d'opportunités demande ensuite d'aligner :

- votre persona employeur et vos entreprises cibles ;
- votre positionnement différenciant et votre proposition de valeur ;
- votre pitch réseau et vos messages d'approche ;
- vos canaux inbound, outbound et réseau ;
- votre plan d'action hebdomadaire et vos usages de l'IA.

Le travail de fond

Cibler
Différencier
Connecter
Mesurer

Note Ce guide est un outil de réflexion professionnelle. Il ne remplace pas un accompagnement médical ou psychologique. Si cette introspection réactive une détresse importante, interrompez-la et rapprochez-vous d'un professionnel de santé.

Vous n'avez pas besoin de rebondir plus vite.
Vous avez besoin de rebondir autrement.

S'ALIGNER

Une méthode structurée pour apprivoiser votre burn-out, retrouver votre boussole professionnelle et construire un rebond aligné avec vos valeurs
— sans vous trahir, ni reproduire ce qui vous a épuisé.

Contenus en ligne

Exercices progressifs

Rendez-vous collectifs hebdomadaires

Découvrir le programme complet S'ALIGNER :
https://go.francecoaching.com/programme-saligner

J'ai vu le burn-out arriver.
Je ne trouvais pas le bouton stop.

Coach professionnelle certifiée depuis 17 ans et secouriste en santé mentale, j'ai auparavant exercé pendant vingt ans comme DRH puis directrice générale, avec la responsabilité de 250 collaborateurs.

En 2012, j'ai moi-même vécu un burn-out suivi de neuf mois d'arrêt.
J'avais construit des dispositifs pour protéger la santé des autres.
Pourtant, je n'ai pas su protéger la mienne.

J'ai créé la méthode S'ALIGNER que j'aurais aimé trouver quand j'étais au plus bas.

J'aide les dirigeants, DRH et managers seniors à rebondir sans se trahir après un burn-out, à retrouver un poste aligné avec leurs valeurs et à prévenir la répétition des mêmes schémas.

Prendre un RDV Découverte offert :
https://calendly.com/magalieauger/rdvdecouvertegratuit