

Mon parrainage avec Paul Derumaux -ou- "Chercher efficacement un emploi"

1^{er} acte : Aïe !

La décision d'arrêter mon activité précédente n'avait pas été facile à prendre. Le processus était administrativement long, terriblement épuisant, et personnellement douloureux, sans compter les regrets et la déception de mon précédent parrain, non pas envers moi, mais envers lui-même, de ne pas m'avoir assez poussé au bon moment. Il fallait y ajouter une urgence matérielle. Sans droits d'indemnisation, j'avais la nécessité de retrouver un revenu stable et pérenne, en 6 mois maximum, mais je voulais aussi le job de mes rêves.

L'équation était complexe et les conditions pour la résoudre ne semblaient pas idéales. Et pourtant, le terreau idéal était bien là. Ce terreau était mon environnement, mon réseau, mon expérience et ma motivation. C'est cela que mon parrain m'a fait découvrir dans un premier temps. Cette décision n'était plus un échec, mais une occasion de rebondir, et j'avais tout ce qu'il fallait à portée de main.

2^e acte : Et ça repart !

Il fallait structurer la démarche, la professionnaliser. C'est pourtant évident : un bon professionnel cherche un emploi de manière professionnelle ! - *Oui, OK Paul, mais comment fait-on ?* - Je savais vendre des produits, mais je ne savais pas me vendre moi-même.

C'est là que le parrain entre en scène : le livre "Chercher autrement un emploi", ton réseau, ton projet à l'écrit, "Ta note de motivation aujourd'hui ?", "Tu as rappelé untel ?", "Euh.... non j'ai oublié.", les entretiens toutes les deux semaines, dont on ressort boosté à +500%, "Ton projet, tu l'as retravaillé ?", "Creuse cette idée !", etc.

Si on n'appuie pas sur l'accélérateur, on n'avance pas. Mais le parrain ne fait pas le travail, le moteur c'est nous. Le parrain est celui qui nous fait comprendre qu'il faut appuyer sur la pédale : décrocher le téléphone et appeler M. Untel, patron de telle entreprise, sans se démonter, en gardant un ton de voix qui montre qu'on est sûr de soi, qu'on a un projet, qu'on y croit dur comme fer, mais qu'on a besoin de continuer à le travailler, et qu'on a besoin de vous M. Untel, de 20 minutes de votre précieux temps, pour avoir votre avis, OK rendez-vous est pris, et c'est gagné ! C'est une petite victoire, certes, mais une victoire quand même ! Au suivant !

3^e acte : Pause !

Bien conduire son projet de recherche, c'est savoir accélérer au bon moment mais aussi freiner quand il le faut. "D'accord, tu as une proposition, mais prends le temps de l'étudier. Répond-elle à ton projet à 100 % ?" "Non, pas tout à fait..." J'ai alors compris qu'il est inutile de se précipiter sur la première piste qui peut sembler intéressante. C'est le job de mes rêves que je recherchais, pas seulement un salaire à la fin du mois.

Les grandes vacances arrivent, les rendez-vous sont difficiles à obtenir : "Il faut rappeler dans un mois. Il faut rappeler à la rentrée !", - *La rentrée, mais c'est trop loin la rentrée !* - "Mais non, pas tant que ça finalement, et ça te permet de souffler un peu : prends le temps de faire un peu de vélo, de la piscine, de passer du temps avec ta copine, qui a aussi besoin d'être rassurée sur ta démarche." Le parrain est aussi celui qui nous fait appuyer sur le frein, au bon moment.

4^e acte : Bingo !

Le jour où la bonne offre arrive, on ne la voit pas venir. Je vais à un énième rendez-vous pour avoir l'avis d'un professionnel sur mon projet. Je n'y vais pas pour demander un emploi dans cette entreprise, d'ailleurs ils n'avaient aucune offre sur leur site. Au bout de 15 minutes, le rendez-vous change subitement de tournure, quand le patron me dit : "En fait, j'aurais un poste à vous proposer. Ça vous intéresserait de..." - *Bon sang ! Paul avait raison ! Ça peut arriver, et ça m'arrive !* -

Et puis tout s'emballe. Cette offre correspond-elle à mon projet ? Oui à 100%, à la virgule près, ce que cette entreprise me propose est écrit noir sur blanc dans mon projet : "*Je veux créer et développer une activité e-commerce B2B pour une entreprise à moins d'une heure de chez moi*", et cette entreprise me propose de : créer et développer une activité e-commerce B2B à 30 minutes de chez moi.

Il est temps de venir avouer à Paul qu'on a douté quand il nous répétait que le job de nos rêves existait, que quelqu'un nous dirait un jour : "La personne qu'on recherche, c'est vous", que je pensais qu'il disait cela pour me motiver, pour garder ma note de moral au plus haut. Maintenant que ce job de mes rêves est sous mes yeux, j'y crois, je le vis.

Un grand MERCI, Paul, pour ce parrainage.