

Edito

Savoir qui l'on est, pour savoir ce que l'on veut. La problématique de la transition de carrière intervient dans son questionnement sur deux niveaux. Le premier niveau est celui de l'interaction de l'individu avec les intervenants externes ; cabinets de recrutement, recruteurs d'entreprise, facilitateurs de la création d'entreprise...

Ce cadre d'échange correspond à formuler « Ce que l'on veut » vis-à-vis de l'autre.

Le second niveau est celui de la personne vis-à-vis de ce qu'elle est ; quelles sont mes trajectoires professionnelle, mais aussi personnelle ? Me satisfont-elles ? Où me conduisent-elles ? Quelles conclusions puis-je en tirer pour mon futur?...

In fine ce cadre de questionnements correspond à « Savoir qui l'on est ».

La finalité de la transition de carrière est de deux ordres ; soit, l'on désire apporter à l'autre (l'entreprise) ses compétences ; soit, l'on désire créer sa propre structure pour exprimer ses talents. Les pré-requis pour parvenir à ces fins sont similaires :

- AVOIR LA CERTITUDE EN SOI DE CE QUI NOUS REND EXCEPTIONNELS, pour pouvoir convaincre que ce que l'on peut apporter au recruteur potentiel va bien au-delà de ce qu'il s'imaginait être son besoin.

- AVOIR LA CERTITUDE EN SOI DE CE QUI NOUS REND EXCEPTIONNELS, pour ne pas renoncer à créer.

Identifier qui l'on est et clarifier en quoi nous sommes, chacune et chacun exceptionnels (car c'est bien ce que nous sommes !), se révèle être un travail difficile, et même, sous un certain angle, dérangeant. Le rôle de l'association est, entre autres, d'aider et d'accompagner la personne avec bienveillance dans cette démarche, mais aussi, cela fait, de fournir tous les éléments d'infrastructure, matériel, mais surtout moral, nécessaires à la réorientation professionnelle (et parfois personnelle) de l'individu.

En contrepartie, nos membres se doivent de participer à la vie de notre association et, à terme, de transmettre aux autres les techniques dont ils ont été les bénéficiaires...

L'article principal de cette « newsletter » traite, d'une autre façon, de ces questionnements sur la richesse et la valorisation de l'Être.

Bonne lecture à tous.

Christian Roucayrol

Focus : emploi des seniors

Le 18 février, Mme Henry, Présidente d'Essonne Cadres et M. Roucayrol, Trésorier d'Essonne Cadres ont rencontré M. Zabulon, Préfet Délégué pour l'Égalité des Chances auprès du Préfet de l'Essonne et Madame Hass, Directrice ANPE pour l'ouest de l'Essonne pour s'entretenir des problématiques liées à l'employabilité des cadres expérimentés.

Mme Henry, Présidente d'Essonne Cadres et M. Roucayrol, ont évoqué les difficultés de valorisation des cursus de cadres seniors auprès des employeurs dans le cadre de CDI, la concurrence des jeunes diplômés, un relatif assèchement du bassin d'emploi de l'Essonne pour les cadres spécialisés et/ou expérimentés,

Madame Hass reporte que l'expérience des cadres seniors peut être source d'une certaine inquiétude chez l'employeur potentiel. Madame Hass et Monsieur Zabulon suggèrent que la création d'entreprise est une bonne piste de retour à l'emploi. Travailler pour des groupements d'employeurs est aussi une autre solution à considérer.

Selon Mme Hass : sur le secteur Ouest Essonne (Massy, les Ulis, Longjumeau, Etampes, Dourdan..), le nombre de cadres inscrits à l'ANPE à fin 2007 était de 1203, parmi lesquels :

- 67% sont dans la tranche des 25-49 ans
- 2,5 % ont - de 25 ans :
- 30% ont plus de 50 ans.

Parmi les 1203 inscrits à fin 2007, 50 % le sont depuis moins de 6 mois. Par ailleurs, les 30-35 ans ne restent pas plus de 6 mois inscrits au chômage.

L'ANPE se mobilise pour l'emploi des seniors

Pour faire face aux difficultés de retour à l'emploi des seniors, l'ANPE met en place un dispositif sans précédent dans le cadre du plan national d'action concerté pour l'emploi des seniors 2006-2010. Ce plan est détaillé dans un document téléchargeable sur le site du Ministère des Relations Sociales, du Travail et de la Solidarité. Celui-ci comporte 5 objectifs. 1 : faire évoluer les représentations socioculturelles, 2 : favoriser le maintien dans l'emploi des seniors, 3 : favoriser le retour à l'emploi des seniors, 4 aménager les fins de carrière 5 : assurer un suivi tripartite dans la durée. Pour réaliser ces objectifs, 31 actions à portées concrètes sont déployées.

En plus des dispositifs de soutiens traditionnels adaptés aux seniors, l'ANPE met en place des actions visant notamment à dynamiser la recherche d'emploi au plus tôt. Dès le premier mois suivant l'inscription à l'ASSEDIC, les seniors bâtiront avec un conseiller référent un projet de retour à l'emploi et seront suivi mensuellement. Des accords seront aussi conclus avec les grandes entreprises et les branches professionnelles pour les inciter à garder ou embaucher des seniors.

Par Jean-Luc Bossennec

L'intuition : une ressource naturelle et gratuite à votre service

Sénèque a dit : « ce n'est pas parce que les choses sont difficiles que nous n'osons pas, c'est parce que nous n'osons pas qu'elles sont difficiles ».

Alors, si vous osiez (re)faire connaissance avec votre intuition ?

Si cette aventure vous tente, je vous invite à suivre le guide !....

Votre intelligence intuitive est une ressource qui peut être développée, comme vos intelligences rationnelle et émotionnelle. En synergie avec vos autres capacités et aptitudes, votre petite voix intérieure vous mène sur la bonne voie pour créer et réaliser ce qui est essentiel pour vous dans vos vies professionnelles et personnelles.

Elle vous permet d'être à la fois créateur, auteur, et acteur de votre vie.

Je me propose de vous accompagner sur ce chemin de (re)connaissance de votre intuition, en vous guidant au travers des étapes suivantes : création de l'état de réceptivité propice et nécessaire à l'émergence consciente de votre intuition ; techniques concrètes de développement de l'acuité de vos sens (auditif, visuel, kinesthésique), qui sont les canaux par lesquels s'exprime votre intuition ; et enfin expérimentation d'exercices pratiques permettant de manifester de façon symbolique et structurée les informations émises par votre intuition.

Commençons donc par définir l'intuition : selon le dictionnaire Hachette, l'intuition est une connaissance directe et immédiate, sans recours au raisonnement. En français, intuition vient du latin in + tuitere, autrement dit : regarder attentivement vers l'intérieur, garder l'œil sur, et donc protéger.

Nous avons toutes et tous, et dans tous les domaines de notre vie, vécu des expériences intuitives, cette intelligence immédiate de la situation, cet éclair de lucidité qui nous laisse à penser de certaines situations, relations, ou actions qu'elles nous sont ou non bénéfiques, qu'elles nous protègent ou non ; cette aptitude à créer, à découvrir, à décider, à innover sans passer par le raisonnement, mais en entrant en résonance avec la sensation globale du corps, avec nos sens.

Vous savez, les « je sentais que je n'aurai pas du recruter ce collaborateur, mais tout le monde autour de moi pensait qu'il était l'homme de la situation... ou encore...le marketing peut dire ce qu'il veut, je sais que ce produit ne se vendra pas...ou encore, je sens que je dois aller sur ce marché, même si l'étude de marché ne le prouve pas....ou encore, je savais bien que cela allait arriver.... ».

Chez les peuples qui n'ont pas développé un mental spéculatif et analytique, le savoir non par l'observation, mais par le « sentiment » est toujours d'actualité. Dans le cheminement de la civilisation, cette qualité a été rapidement recouverte par la fonction religieuse (la vérité vient d'ailleurs, de l'extérieur) et, très tôt en Occident, par la fonction analytique (la vérité vient par la preuve). Notre éducation occidentale nous a ainsi appris à vénérer avant tout la logique rationnelle, la science et la preuve, et à nous méfier de l'irrationnel, du flou intuitif, de ce qui n'est pas démontré.

Il n'est nullement question ici de revenir sur les progrès fantastiques accomplis grâce à la science ni d'argumenter sur les bienfaits d'un mode de gestion basés sur les faits, mais simplement d'ouvrir la porte vers une ressource additionnelle. Notre intuition n'a en effet pas disparu. C'est un potentiel qui attend d'être exploité.

Dans nos sociétés dites « développées », de nombreux hommes et femmes, utilisent l'intuition pour vivre, et surtout pour exceller dans leurs domaines d'expertises respectifs : les grands visionnaires, qu'ils soient entrepreneurs, artistes, scientifiques, ou thérapeutes, travaillent et étudient sans relâche, et c'est sur cette fondation solide qu'ils laissent leur intuition émerger.

Albert Einstein a ainsi dit : « le mental intuitif est un don sacré et le mental rationnel est un serviteur fidèle. Nous avons créé une société qui honore le serviteur et a oublié le don ».

Mais je vous entends déjà : elle vient d'où cette intuition ? (ou comment expliquer l'inexplicable...). De façon très schématique et non exhaustive, ce que nous savons à ce jour du fonctionnement de notre cerveau peut être résumé de la façon suivante :

D'un point de vue fonctionnel, nous avons en fait « 3 cerveaux ».

Le cerveau reptilien, qui gère la sécurité et la survie (en par conséquent l'instinct, c'est-à-dire les informations qui sont transmises à l'ensemble des membres d'une espèce).

Le cerveau limbique, qui est en charge de la gestion des émotions.

Enfin le cortex cérébral, constitué des hémisphères droit et gauche et du corps calleux.

L'hémisphère gauche régit le côté droit du corps et gère les données liées à l'analyse, à la synthèse, à l'intelligence rationnelle, à l'organisation, à « ce que je dis » (centre de la parole), à l'écriture, au conscient, au faire, au masculin, au temps, au donner. L'hémisphère droit quant à lui régit le côté gauche du corps et coordonne les données liées au féminin, à l'être, à l'intemporel, au « comment je le dis », à la créativité, à l'inspiration, au recevoir, à l'intelligence intuitive, à la pensée et la perception globale, à la symbolique, à l'inconscient, aux options.

Le cerveau fonctionne de façon optimale quand les deux hémisphères communiquent entre eux et fonctionnent en collaboration. La connexion est assurée par le corps calleux qui les relie.

L'intuition est une fonction de l'hémisphère droit du cerveau, reliée au principe féminin présent chez chacun (que nous soyons homme ou femme). Pourquoi donc se passer dans nos vies et dans l'entreprise des ressources du « cerveau droit » ?

L'intuition s'exprime à travers 4 canaux perceptuels préférentiels :

Le canal visuel : les images intérieures (les rêves, les métaphores) ;

Le canal auditif : les sons intérieurs (la petite voix intérieure) ;

Le canal kinesthésique : les sensations, le mouvement, les émotions, les sentiments ;

La perception directe : l'évidence, le « je sais » (Eurêka!).

Certaines attitudes favorisent l'émergence de l'intuition comme le silence et le calme intérieur, le non jugement, la curiosité bienveillante, la confiance en soi, l'absence de censure (lâcher le critique intérieur), la spontanéité et le jeu, l'ouverture à la surprise, à l'inconnu, l'ouverture d'esprit.

A contrario, certaines attitudes représentent des freins à l'émergence de l'intuition comme : le besoin de tout contrôler, de preuves, d'avoir raison, de rester dans le cadre, de coller des étiquettes, de plaire ; le manque d'ouverture d'esprit, de flexibilité, d'objectivité, de recul par rapport à la situation, de confiance, d'écoute de soi ; les comportements de dispersion, de bavardage, de jugement ; les croyances telles que « je n'y crois pas » ; « je ne verrai rien » ; « je suis rationnel » ; les émotions telles que la peur et la colère.

Quels sont les domaines d'application de l'intuition dans l'entreprise ?

L'intuition est un outil précieux d'aide aux relations :

Prendre conscience de son intuition et la développer permet en effet de s'en remettre moins souvent ou de façon plus lucide à une autorité extérieure, de développer la confiance en soi, de porter sur le monde et sur les autres un regard distancié et bienveillant. Elle permet ainsi de développer nos potentiels et qualités tels que l'autonomie, la puissance personnelle, la lucidité, la clairvoyance, l'empathie. En clair, de développer nos compétences relationnelles et managériales.

L'usage de l'intuition peut donc aider à dénouer les tensions interpersonnelles et à gérer le stress relationnel.

L'intuition enrichit et facilite la prise de décision :

En effet, inclure l'intuition dans le processus de décision, c'est faire davantage confiance à la partie de nous qui sait, qui a une conviction, une certitude; c'est gagner du temps et être plus efficace ; c'est franchir la passerelle entre être un bon décideur et un grand décideur : la dimension intuitive procure des informations et une forme de lucidité qui font les grands décideurs, les grands managers, les grands visionnaires.

L'intuition est une des sources de la créativité :

L'intuition permet de découvrir et de mettre en œuvre nos trésors de créativité personnelle et professionnelle. Par exemple, en éclairant une situation d'un sens nouveau, ou encore en trouvant de nouvelles alternatives, de nouvelles solutions, en développant sa capacité à sortir du cadre. Enfin, en étant guidé vers les meilleurs choix pour soi, pour ses proches, ses équipes, ses organisations.

L'intuition et le passage à l'action :

Cette faculté basique, propre au vivant, est faite pour passer directement dans l'action. Celui qui sait discipliner son intuition en tant qu'énergie peut l'appliquer à tous les domaines de sa vie. Et ainsi agir avec succès, plaisir et facilité.

Découvrir, développer et utiliser votre intuition vous permet de développer d'avantage encore vos ressources d'humanité pour vous-mêmes, et également pour celles et ceux avec qui vous agissez et interagissez dans l'entreprise ; dans le but éclairé de construire la performance et l'excellence économique sur la base de compétences managériales et relationnelles avant-gardistes issues de la reconnaissance, de la synergie, et de la mise en œuvre de toutes les intelligences du capital humain.

Bénédicte Dufrenne

06 29 56 70 07

bdfrenne@free.fr

Billet de printemps.

Le coup d'envoi d'une saison internationale.

Alors que le jardin sort lentement de sa torpeur hivernale, que la végétation, sensible à l'adoucissement des températures s'éveille doucement, il existe une réelle effervescence du côté de la remise.

Bientôt, la saison va commencer et les acteurs, les « produits manufacturés » se préparent à entrer en scène.

Tel un orchestre avant le spectacle, ils s'accordent.

Ce brouhaha n'est pas audible par l'oreille humaine et pourtant il est assourdissant pour les participants. En effet, chacun profite de ce dernier moment afin d'échanger avec ses collègues, partageant la même communauté linguistique ou presque.

Les plus bruyants sont les sudistes, italiens, portugais, espagnols. Ils sont nombreux, les pots décorés en terra cotta, l'élégant vase Médicis, la dernière jardinière à la mode en polypropylène sans oublier le tuyau d'arrosage à la pointe de la technicité, et l'arrosoir vert 11 litres, jamais démodé. Tous italiens, ils allient le geste à la parole, accompagnés par quelques amis du Sud comme la brande espagnole non encore posée.

La communauté asiatique s'encourage mutuellement, ils sont destinés à des usages si différents qu'ils ne se reverront que peu. Du raccord d'arrosage, au voile de forçage, de l'arroseur au pulvérisateur, du pluviomètre au thermomètre, du sécateur à l'ébrancheur, ils ne seront plus jamais tous ensemble, seuls les gants posés de ci de là au grès de l'humeur du jardinier, pourront bavarder de temps en temps avec leurs compatriotes.

Les outils à manche bois, polonais, s'entretiennent, est ce qu'enfin, le jardin accueillera une reine, une pergola ?

Finalement, la seule qui marmonne, c'est la tondeuse autoportée, isolée. Elle est américaine, et en dépit de la baisse du dollar, elle est toujours la seule représentante des Etats Unis.

Tout d'un coup, tout s'arrête. Que se passe t il ?

Il est minuit, on est le 20 mars, le rideau se lève, la saison commence.

Par Sylvie Jolas

« La Conception à l'Ecoute du Marché » Soji Shiba INSEP Editions

Dans son ouvrage Soji Shiba, Professeur au MIT, nous explique comment à partir d'une écoute client organisée, il est possible pour une entreprise de développer des avantages concurrentiels.

Sa méthode comporte 5 étapes.

La première étape consiste à capter les voix des clients avec des entretiens, des observations et des visites. Transformer ensuite les voix des clients en attentes clients est une phase de créativité où l'intuition joue un rôle important. La technique développée par le professeur Kano présentée dans l'ouvrage permet de hiérarchiser les trois catégories d'attentes clients qu'il faut traduire en fonctions et/ou spécifications produit/service. C'est la troisième étape est fondamentale.

En effet, les fonctions attractives séduisent le client qui les découvre et correspondent à des attentes potentielles que le client n'exprime pas. La connaissance et l'exploitation de ces fonctions permettent aux entreprises de se différencier de la concurrence par l'innovation car elles répondent à des besoins émergents ou des attentes nouvelles. Les fonctions proportionnelles sont des attentes que le client pense exprimer. Le degré de satisfaction est proportionnel à la présence ou à l'absence de la fonction. Les fonctions obligatoires sont des attentes évidentes que le client n'exprime pas car elles vont de soi. Si la fonction est absente, le client est mécontent.

Puis, il faut définir la stratégie produit/service i-e établir des indicateurs qualités, identifier des solutions possibles et réaliser un étalonnage concurrentiel. La dernière phase consiste à faire le meilleur choix en notant qualitativement les différentes solutions possibles.

Les préalables à la bonne réalisation de cette méthodologie sont de bien connaître la sémantique, c'est pourquoi Toyota embauche des profils littéraires pour construire des voitures !, les techniques d'entretien et les outils classiques de management de la qualité.

Par Jean-Luc Bossennec

<http://www.essonnecadres.org>

Le site propose une présentation de notre actualité, de notre organisation et une revue de presse. Mais c'est aussi un espace avec des CV en ligne pour les recruteurs et les entreprises de toute taille, des offres de missions...

Il comporte des liens avec de nombreuses institutions et associations.