

VOS SUPER-POUVOIRS PROFESSIONNELS

ET LE MARCHÉ CACHÉ

Guide pratique pour valoriser votre expérience
et décrocher votre prochain emploi

Karin Casutt | Leadership & Career Coach

DÉCOUVREZ, VALORISEZ, CONNECTEZ, DÉCROCHEZ.

EXPÉRIENCE
+
VISION
+
IMPACT
=
OPPORTUNITÉS

Vos super-pouvoirs professionnels et le marché caché

Guide pratique pour valoriser votre expérience et décrocher votre prochain emploi · Karin Casutt · www.karincasutt.com

1. Pourquoi ce sujet compte

Vous avez des années d'expérience, des compétences solides, et pourtant votre recherche d'emploi piétine ? Ce n'est pas vous le problème. C'est la façon dont vous racontez votre valeur.

Les chiffres clés

La plupart des candidats postulent aux 20 % de postes visibles. 90 % des candidats se battent pour ces mêmes annonces. Seuls 20 % des postes sont publiés. Les 80 % restants — le marché caché — se pourvoient par réseau, recommandation et candidature spontanée ciblée. Ce guide vous donne les clés pour accéder à ces opportunités invisibles.

3 signes que vous ne voyez pas encore votre propre valeur

- **Vous minimisez vos réalisations** : 'Ce n'était que mon travail'.
- **Vous pensez que vos compétences sont 'normales'** parce qu'elles vous semblent naturelles.
- **Vous postulez en masse** sans adapter votre message à chaque cible.

Si l'un de ces signes vous parle, ce guide est fait pour vous.

Votre USP en 3 questions (mini-exercice)

Votre USP (Unique Selling Proposition) est ce qui vous distingue clairement des autres. Elle répond à la question : 'Pourquoi vous plutôt qu'un autre ?'

Les 3 questions clés

- Qu'est-ce que je fais mieux que la plupart des gens dans mon domaine ?
- Quel problème complexe ai-je résolu de manière créative ou efficace ?
- Que disent mes collègues ou managers de moi quand je ne suis pas là ?

À faire maintenant

Prenez 10 minutes. Notez vos réponses. Une seule réponse par question, en une phrase.

C'est le début de votre USP.

Réponse 1 : _____

Réponse 2 : _____

Réponse 3 : _____

2. Le marché caché : ce que c'est et comment y accéder

Le marché caché (ou gris) regroupe tous les postes non publiés, non visibles en ligne, pourvus sans annonce. Pourquoi ? Parce que les entreprises préfèrent recruter via leur réseau, gagner du temps, réduire les risques, ou parce que le besoin n'est pas encore officialisé.

3 pistes concrètes pour y accéder

- **Activez votre réseau existant** : anciens collègues, managers, fournisseurs, clients. Informez-les de votre recherche, de votre cible, de votre valeur unique. Un **contact sur trois** connaît quelqu'un qui recrute.
- **Ciblez les entreprises, pas les annonces** : identifiez 10-15 entreprises qui vous correspondent (valeurs, secteur, culture). Contactez-les directement avec un message personnalisé qui montre que vous connaissez leurs enjeux.
- **Soyez visible là où les recruteurs cherchent** : optimisez votre profil LinkedIn avec les bons mots-clés, publiez du contenu pertinent, interagissez avec les décideurs de vos entreprises cibles.

Contextualiser vos compétences : la méthode CAR

Une compétence sans contexte ne vaut rien. La méthode CAR (Contexte-Action-Résultat) transforme vos expériences en preuves convaincantes.

Exemple appliqué

Étape	Exemple appliqué
Contexte :	J'ai été engagé dans le cadre de l'ouverture d'un magasin dans la région de Lausanne. Le magasin ouvrait dans 3 mois.
Action :	J'ai pris en charge toute la gestion des fournisseurs. J'ai mis en place la base de données, regroupé les bons de commandes, effectué les suivis, vérifié les commandes à réception. J'ai démontré ma capacité à centraliser les informations et à négocier.
Résultat :	Grâce à ma capacité à travailler en équipe et à gérer les dossiers de A à Z, l'approvisionnement du magasin était assuré et fluide dès son ouverture.

Votre tour

- Choisissez une réalisation importante de votre parcours. Rédigez-la en CAR. Répétez pour 3 réalisations. Vous avez le socle de votre pitch et de votre profil LinkedIn.

Réalisation 1

Contexte : _____

Action : _____

Résultat : _____

Réalisation 2

Contexte : _____

Action : _____

Résultat : _____

Réalisation 3

Contexte : _____

Action : _____

Résultat : _____

3. Votre profil professionnel en 4 lignes

Un profil professionnel bien pensé est le déclencheur qui pousse un recruteur à consulter le reste de votre dossier. Il doit être synthétique, percutant, aligné sur votre cible.

Structure recommandée

1. **Ligne 1** : Votre métier + années d'expérience + domaine d'expertise
2. **Ligne 2** : 2-3 compétences clés (techniques + soft skills)
3. **Ligne 3** : Votre valeur unique en une phrase
4. **Ligne 4** : Ce que vous cherchez maintenant (type de poste, secteur, format)

Exemple

'Assistante de direction bilingue avec 15 ans d'expérience dans l'international. Maîtrise de la gestion de projet, des relations interculturelles et de la coordination d'équipes dispersées. Ma force : anticiper les problèmes avant qu'ils n'arrivent. Aujourd'hui, je cherche à rejoindre une ONG ou une entreprise à impact dans la région genevoise.'

Le pitch : convaincre en 3 minutes

Un pitch réussi suit le schéma Passé-Présent-Futur ou le Cercle d'Or (Pourquoi-Comment-Quoi). L'essentiel : être concis, concret, crédible et personnalisé à votre auditoire.

Les 9 'C' du pitch

- **Concis** : moins de 3 minutes
- **Clair** : un message unique, pas dix
- **Concret** : des exemples, pas des généralités
- **Convaincant** : vous y croyez, on vous croit
- **Crédible** : des preuves, des chiffres, des réalisations
- **Cohérent** : votre parcours raconte une histoire logique
- **Customisé** : adapté à chaque interlocuteur
- **Conversationalnel** : un dialogue, pas un monologue
- **Conceptuel** : une idée forte qui reste en mémoire

Ce qui tue l'impact

Autodénigrement, attitude négative, arrogance, passivité, pas de contact visuel, contenu mal maîtrisé, trop à dire ou rien à dire. Évitez ces pièges.

4. Votre stratégie de recherche en 5 étapes

1. **Définissez votre objectif professionnel** : métier, secteur, localisation, conditions. Soyez précis.
2. **Identifiez 10-15 entreprises cibles** qui correspondent à vos critères (valeurs, culture, taille, évolution).
3. **Adaptez votre CV et votre lettre à CHAQUE cible** : mots-clés de l'entreprise, réalisations pertinentes, valeur unique alignée.
4. **Activez tous les canaux** : annonces (20 %), réseau (50 %), candidatures spontanées ciblées (30 %).
5. **Suivez et ajustez** : qu'est-ce qui fonctionne ? Où obtenez-vous des retours ? Doublez les efforts sur ce qui marche.

Prochaine étape

Vous avez maintenant les outils. La différence entre ceux qui trouvent et ceux qui attendent, c'est l'action.

À vous d'agir

- Retrouvez les ressources complémentaires sur www.karincasutt.com
- Contactez-moi pour un coaching personnalisé : contact@karincasutt.com
- Rejoignez-moi sur LinkedIn pour des conseils réguliers sur l'employabilité et le marketing de soi.