



NEWSLETTER n°24 – Mars 2011

www.aptifind.com

15 rue Taitbout, 75009 Paris, tel : 01 77 72 65 93
3 cours Charlemagne, 69002 Lyon, tel : 04 78 03 40 07

Dans cette parution

- *Reprise de l'emploi cadre avec les fonctions commerciales en pole position*
- *Femmes aux postes de Top Management, quelles barrières ?*
- *Socionautes...vous avez dit socionautes ?*
- *La voix du Coach : Les dessous d'une séance de coaching*

Rubrique « La voix du Coach »

Pour cette Newsletter, le coach, Marie Palard, nous dévoile ce qu'il peut bien se passer pendant une séance de coaching...

Enquête : Reprise de l'emploi et fonctions commerciales en pole position

L'Aphec a publié en février dernier un pronostic optimiste de l'emploi cadre pour 2011 et des chiffres 2010 supérieurs aux estimations des entreprises en début d'année. Le recrutement de cadres s'est établi à 164 600 soit une hausse de 15% par rapport à 2009 (143 700 recrutements). La prévision haute pour 2011 s'établirait à 181 000, ce qui serait comparable à l'année 2005. Il faut pourtant éviter tout triomphalisme quand on se remémore le score record de 208 000 recrutements réalisés en 2007. Sur les chiffres avancés, un fort pourcentage de ces recrutements (22%) concerne la seule population des commerciaux, devant les informaticiens (avec 18% des embauches prévisionnelles). Les opportunités vont donc sourire aux fonctions commerciales. Du côté des entreprises pourtant, quelque soit le contexte économique rien ne change : il faut « sourcer », convaincre et évaluer avec pertinence les meilleurs talents commerciaux adaptés à leur cœur de métier, à leur cycle de vente et à leur type de clientèle. APTIFIND en tant que Chasseur de têtes, ambassadeur auprès des candidats pour ses clients, est au cœur de l'action en met à disposition son expertise, son implication et une réactivité indispensable dans un tel contexte.

Source chiffrée : Article les Echos du 16/02/2011

Pour comprendre notre vision du [Recrutement des Fonctions Commerciales](#)
Pour plus d'information sur nos prestations : infonews@aptifind.com

Réflexion : Femmes aux postes de Top Management, quelles barrières ?

Dans tous les pays, les femmes restent minoritaires aux postes de Top Management des entreprises et dans les Conseils d'Administration. Bien que les chiffres évoluent favorablement d'année en année grâce à des politiques volontaristes de certaines entreprises, ce pourcentage reste à améliorer. L'étude 2010 de MacKinsey&Company a interrogé un panel d'hommes et de femmes représentatifs sur les raisons de cette situation. Le tiercé de tête des raisons évoquées converge au moins pour les deux premières. En premier lieu, tous s'accordent à dire que les femmes sont plus enclines à favoriser l'équilibre entre vie professionnelle et vie familiale. La seconde raison évoquée est le « Anytime, anywhere » ; à savoir la nécessité d'une disponibilité et une mobilité géographique permanente. La 3^{ème} raison évoquée par les femmes est celle selon laquelle elles ne savent en général pas bien faire

leur propre promotion. Les hommes estiment, quant à eux, que cette situation est la résultante d'une défaillance des politiques publiques en faveur de la famille.

L'équipe d'APTIFIND est naturellement respectueuse des candidatures de tout type et présente à ses clients des personnes dont le professionnalisme, les qualités humaines, la richesse des compétences et la motivation sont les seuls critères de sélection.

Source : Etude Septembre 2010 MacKinsey&Company Global Survey, Women Matter

Pour en savoir plus sur nos [Valeurs](#).

Pour plus d'information sur nos prestations : infonews@aptifind.com

Baromètre européen: Socionautes...vous avez dit socionautes ?

Peut-être l'avez-vous déjà entendu dire : Si les membres de Facebook composaient la population d'un pays, il serait plus grand que les USA et positionné juste derrière la Chine et l'Inde... Sociaunote français, si vous êtes présent sur 1,9 sites (!), si vous vous connectez au moins une fois par semaine et avez 53 amis connectés, vous avez le profil type du sociaunote français. Votre collègue italien qui est le champion européen en la matière, a, quant à lui, 87 amis et il se connecte au moins une fois par jour. Si vous ne vous reconnaissez dans aucun de ces chiffres, sachez que vous n'êtes tout simplement pas sociaunote ! C'est pour cela qu'APTIFIND dans sa pratique en tant que Chasseur de Têtes continue quotidiennement à contacter des professionnels de talent qui sont invisibles sur ces réseaux. Ils peuvent le rester, cultiver leur différence et leur rareté sur le marché de l'emploi sans pour autant se couper des « vrais chasseurs de tête ». Nos clients nous mandatent, entre autre chose, pour cette raison.

Source : Enquête en ligne (panel), réalisée par GMI auprès de 1 225 français, 1 105 allemands, 1 045 belges, 1 010 italiens, 540 espagnols et 501 hollandais, de 14-69 ans (représentatifs d'internet) entre le 17 août et le 16 septembre 2010.

Pour en savoir plus sur nos [Prestations](#)

Pour plus d'information sur nos prestations : infonews@aptifind.com

La Voix du Coach – Marie Palard, coach ICF

Les dessous du coaching : que se passe-t-il vraiment lors d'une séance de coaching ?

Si vous ne l'avez pas encore pratiqué, vous vous posez peut-être cette question fort légitime car le coaching, s'il devient de plus en plus souvent évoqué, reste méconnu.

Précisons tout d'abord que les pratiques sont très diverses, tout autant que les domaines d'application. Nous illustrons ici une pratique parmi tant d'autres.

Une séance comporte une ou plusieurs séquences, chacune d'entre elles débute par un accord de séquence : sur quoi le client (*) veut-il avancer ? A quoi veut-il arriver ?

Le client apporte ses sujets / problèmes / enjeux du moment :

- J'ai une décision à prendre
- Je ne sais pas comment aborder ce sujet avec X...
- Je suis en conflit avec un collègue
- Je suis débordé
- Je voudrais être à l'aise pour piloter la prochaine réunion
- Mon comité de direction ne fonctionne pas

Ce premier objectif s'avère être le début d'un cheminement qui réserve plus ou moins de surprises, en voici quelques illustrations :

- Surprise quand la perspective change : le problème de gestion du temps fait peut-être apparaître le thème de la confiance en soi
- Surprise quand un « gros problème » trouve vite sa solution et quand un « petit problème » s'avère porteur d'une avancée essentielle
- Surprise quand ce qui se passe entre le client et le coach reflète ce qui se passe entre le client et son contexte professionnel

- Surprise tout simplement de la richesse de ce qui se passe en une séance

Enfin, après ce cheminement, plus ou moins rapide, et plus ou moins propice à faire apparaître de nouvelles façons de procéder, une séquence de coaching débouche sur un plan d'action.

Ces quelques éléments très succincts n'ont d'autre ambition que de vous donner envie de mieux connaître le coaching et ses « bénéfices »...à suivre...

(*) *nous appelons client la personne accompagnée, le « bénéficiaire » du coaching*

Pour plus d'information sur le coaching : infonews@aptifind.com

Pour comprendre « Le coaching selon APTIFIND » : [APTI'coach](#)

Ressources Humainement Vôtre
Isabelle RUSSIER
Prochaine Parution Juin 2011

desinscription@aptifind.com