

Edito

ACACIA, QU'EST CE QUE C'EST ?

C'est un arbre, solide et majestueux. Cela a été pour moi l'occasion de faire un très agréable séjour au Portugal. Mais ACACIA c'est aussi et c'est surtout, et en ce qui concerne les chercheurs d'emploi, un groupe de travail composé de 3 partenaires européens - Portugal, Espagne, France, réunis autour d'un projet : approfondir les connaissances sur les fonctions et les modes de fonctionnement des structures d'intermédiation dans les champs de l'insertion professionnelle... En clair, des hommes et des femmes de différentes cultures mènent en commun un travail de réflexion et de terrain afin de trouver des solutions, des méthodes, qui pourront aider des « chômeurs » dans leurs parcours professionnels.

Au-delà des mots et d'un jargon trop technique, quelquefois incompréhensible pour le profane (que nous ne devions pas être) il y a chez ces femmes et ces hommes un même idéal, un même engagement, une même foi, qui les poussent à aider les autres.

Je ne suis pas une adepte du fayotage ni une inconditionnelle de la brosse à reluire, mais j'aimerais saluer ici ces hommes et ces femmes professionnels de l'insertion.

Ce séjour m'a permis de rencontrer des êtres culturellement différents mais également investis d'un même élan solidaire, d'une même morale altruiste.

Ce qui est novateur dans le projet Acacia, c'est la place du chercheur d'emploi : il peut au travers de l'association 3 E, s'exprimer (puisque notre association a été choisie pour représenter les « utilisateurs »), et participer avec et auprès des professionnels à des actions novatrices. Le monde du travail et de l'économie est enfin prêt à nous écouter et peut être à nous entendre ; et ce n'est pas une évidence.



À l'association, nous connaissons cet échange, nous le pratiquons quotidiennement avec Françoise et Didier. Leur soutien, leur aide, leur présence, nous semblent naturels. Exprimer ses doutes, ses souffrances, ses colères, autour d'une table, se mobiliser dans l'action, organiser des débats avec les chefs d'entreprise, nous savons le faire car nous avons avec les

modes d'emploi

Le journal des chercheurs d'emploi de Torcy.

Sommaire

Expérience.

Les métiers d'acheteur.

Page 2

Trouvez sur Internet

Salons professionnels et forums de recrutement.

Page 2

A lire.

Qu'est-ce que réussir socialement ?

Page 3

Expérience.

La démarche qualité.

Page 3

A lire.

Ce que les recruteurs apprécient dans vos techniques de candidatures.

Page 4

professionnels que sont Françoise et Didier, un véritable partenariat.

Il existe des gens qui croient au partage, qui croient à l'égalité et qui militent pour le droit au travail. Agissons ensemble. Il s'agit de notre vie, de notre avenir, nous ne voulons pas d'assistanat. Il faut compter avec nous ; il faut aussi compter sur nous.

À part ça j'ai passé un très agréable séjour, merci ! Lisbonne est magnifique et le Portugal très accueillant même sous la pluie - on ne peut pas tout avoir ! Mais ne vous inquiétez pas, ils m'ont entendue, et je suis sûre qu'ils m'ont aussi écoutée.

Betty

Marité, salut et merci!

Marité nous a accompagnés durant toutes ces années avec son aide efficace et sa gentillesse. Elle a décidé de voguer vers de nouveaux projets.

Marité, merci pour tout ce que tu nous a apporté, et bonne chance!

Journal édité par les
adhérents de
l'association 3E

Château des Charmettes
BP 08
77207 Torcy cedex

Pour leurs articles merci à : Agnès, Betty,
Ghislaine, Michel, Michelle, Serge D.
Comité de rédaction : Ghislaine, Michelle,
Serge C.
Rédacteur en chef : Serge C.

Expérience

IL N'Y A PAS D'ACHETEUR TYPE MAIS UNE CULTURE DES ACHATS...

Il n'y a pas d'acheteur type mais une culture des achats propre à chaque secteur, voire à chaque entreprise.

L'acheteur est animateur, gestionnaire et négociateur. Il établit et applique la politique d'achats en respectant les impératifs de qualité, coûts, délais, et service. Il prospecte des fournisseurs potentiels et assure une veille sur les nouveaux produits. Enfin, il joue le rôle d'interface entre les fournisseurs et les services internes utilisateurs.

Une formation supérieure complétée par un diplôme spécialisé en achats est un véritable atout. Les entreprises demandent une première expérience professionnelle et la connaissance des produits et/ou du secteur. La maîtrise de l'anglais est fréquemment demandée.

Les missions de l'acheteur ont dépassé la recherche du meilleur prix de sous-traitance. La productivité d'un service achats dépend de la fiabilité des fournisseurs. L'acheteur devient le garant de la qualité du produit et du service, des délais de fabrication et de livraison, de la capacité du fournisseur à innover, etc.

(source : Fiche Fonction APEC).

Pour ma part j'ai vécu le métier d'acheteur Famille de produits dans l'industrie avec l'ensemble des missions de l'acheteur évoquées plus haut. Et c'est une aventure passionnante car chaque jour apporte son lot de situations

diverses et de défis mineurs avec des recherches de produits à courts délais demandant de la réactivité. Et des défis majeurs, avec des objectifs de baisses de coûts dans le respect des contraintes de la qualité, des délais et des coûts demandant un travail de fond. Avec le lancement d'appels d'offres sur le plan international, et la comparaison des offres, les réunions avec les techniciens en interne et les négociations avec les fournisseurs en externe.

C'est un métier de rencontres professionnelles très valorisantes, où vous apprenez beaucoup de votre hiérarchie, des techniciens et des fournisseurs, où vous devez jongler avec les informations pour les mettre à profit afin d'optimiser vos négociations. Avec le recul, je sais que j'ai acquis un « savoir-faire » essentiel dans les métiers de « marchés ».

Un métier qui vous apprend à affiner vos capacités d'analyse pour détecter les facteurs risques pouvant peser sur la livraison et son coût final. Qui vous apprend à ressentir et éprouver les relations humaines pour savoir faire ou non confiance aux personnes.

C'est ma curiosité qui m'a motivée pour rester informée de ce qui se passait sur les « marchés » me concernant, en fréquentant les salons professionnels, en visitant des fournisseurs potentiels.

Actuellement j'ai parfois la nostalgie de cette ambiance de travail, alternance entre l'analyse des

chiffres à l'aide du tableur Excel, et les rencontres, les discussions, avec les acteurs de l'entreprise autour de mêmes objectifs, occasionnant des situations changeantes. C'est aussi la vie d'une équipe avec ses déboires et ses réussites.

Agnès

(A suivre dans le prochain numéro)

TROUVEZ SUR INTERNET



Salons professionnels et forums de recrutement.

Fréquenter les salons professionnels et les forums de recrutement peut être l'occasion de nouer des contacts avec des entreprises et dans le même temps mieux connaître leur activité et découvrir leurs produits/services. Alors n'hésitez pas à vous y rendre.

Quelques pistes de sites proposant un calendrier de manifestations de l'emploi :

@ ANPE/page d'accueil/l'agenda, toutes les manifestations.

<http://www.anpe.fr/actualite/agenda/index.jsp>

@ APEC/page d'accueil/rencontres recrutement.

<http://www.apec.fr>

@ Foires et salons de France:

<http://www.foiresalons.com/index2.html>

@ Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris (CCIP) : CCIP.fr/ congrès et salons.

<http://www.ccip.fr/cadres/contenu/c-congr.htm>

@ Salons-online :

http://www.salons-online.com/approche/salons_du_mois.html

@ Le Rucher. Pour le mois en cours.

<http://www.lerucher.com/agenda/index.asp>

Ghislaine

Les bons mots

Par Serge D.

« Si toutes les aumônes n'étaient données que par pitié, tous les mendiants seraient déjà morts de faim. La plus grande dispensatrice d'aumônes, c'est la lâcheté. »

Friedrich Nietzsche

« Les jambes des femmes sont des compas qui arpentent le globe en tous sens, lui donnant son harmonie et son équilibre. »

François Truffaut

« La politique ne consiste pas à faire taire les problèmes mais à faire taire ceux qui les posent. »

« Je ne crois pas à la vie éternelle mais j'emporterai tout de même un pyjama de rechange. »

Woody Allen

« Vous trouverez chez tous les autres hommes les mêmes défauts que moi, mes les qualités jamais. »

« Ce n'est pas parce qu'on a neuf femmes qu'on peut faire un enfant en un mois »

A lire



Enjeux—Les Echos, Septembre 2002: « Peut-on encore réussir en France? »

Extraits du sondage BVA pour « Enjeux-Les Echos », réalisé du 4 au 6 juillet 2002 auprès de 946 personnes de 18 ans et plus. Les résultats sont en %.

Assurer l'avenir de ses enfants arrive en première position pour le grand public et en seconde position pour les cadres (qui considèrent que la réussite sociale consiste surtout à exercer un métier intéressant). Faire mieux que ses parents n'est pas jugé important.

Qu'est-ce que réussir socialement?	Grand public	Cadres
Assurer l'avenir de ses enfants	42	29
Exercer un métier intéressant	33	58
Ne pas être au chômage	15	3
Gagner beaucoup d'argent	6	8
Faire mieux que ses parents	3	1

La famille est pour la majorité des français l'institution qui aide le plus à la réussite sociale. L'Etat est considéré comme n'entrant quasiment pas en jeu.

Quelle est l'institution qui vous a le plus aidé pour réussir?	Grand public	Cadres
La famille	43	43
L'entreprise	20	23
L'école	19	22
Le milieu associatif	6	6
L'Etat	5	2

Le goût du travail et la force de caractère sont pour le grand public les principaux facteurs de réussite. Pour les cadres la force de caractère est primordiale. Le diplôme initial est considéré par la majorité comme le moins important.

Qu'est-ce qui compte le plus pour réussir?	Grand public	Cadres
Le goût du travail	33	25
La force de caractère	32	44
Le milieu dans lequel on a été élevé	15	11
Les relations	10	11
Le diplôme initial	9	9

Le développement de la formation continue est le moyen à développer en priorité pour permettre une égalité des chances.

Quelle est l'action à mener en priorité pour que chacun ait les mêmes chances de réussir?	Grand public	Cadres
Développer la formation continue	41	43
Limiter les différences de niveau entre les établissements scolaires	21	23
Réduire les différences hommes/femmes	17	10
Lutter contre les préjugés raciaux	12	12
Augmenter les impôts sur les revenus et l'héritage	1	1

Lu par Ghislaine

Expérience

LA QUALITE, UNE INVITATION AU « VOYAGE »

Que vous préférerez le style baroudeur, le voyage en solitaire ou organisé, tout voyage se prépare selon sa personnalité et ce que l'on en attend.

V comme « Visa » : délivré par la Direction qui définit une vision en termes de progrès pour l'entreprise et ses employés et détermine les moyens tant humains que matériels nécessaires pour accompagner ses équipes tout au long de la route.

Valise prête et visa en poche, en route pour la démarche qualité...

O c c o m m e « Objectifs » : mise en place de tableaux de bord pour suivre l'évolution des performances. Les audits, quand à eux, permettent de corriger les dérives et de repositionner l'équipage sur le bon cap.

Y comme « Y croire » : qui ne croit pas à ce voyage ne part pas.

A c c o m m e « Améliorer » : la démarche qualité c'est la capitalisation de l'expérience acquise et surtout l'affirmation d'une culture d'entreprise qui lui confèrent sa personnalité.

G c c o m m e « géographie » : l'élaboration de procédures et du système documentaire qualité sont le reflet du fonctionnement de l'entreprise. C'est la mémoire de l'entreprise qui va profiter à tous en tirant les enseignements recueillis lors des

différentes étapes pour constituer des éléments de réflexion qui serviront à bâtir l'avenir.

E comme « Etape » : parmi les principales, figurent le lancement de la démarche, la formation du personnel, la définition des objectifs, les audits et la certification du système selon un référentiel.

Mes propos relèvent sûrement du Chinois pour ceux qui n'ont pas vécu une démarche qualité dans leur entreprise, mais en quelques mots le métier de qualicien c'est préparer un voyage interentreprise : se donner un but, s'organiser, utiliser une documentation, choisir des moyens et modes d'accompagnement des participants...

Ghislaine

Les bons mots

Par Serge D.

« L'amour propre est une curieuse bête qui peut dormir sous les coups les plus cruels et puis s'éveiller blessé à mort par une égratignure . »

Alberto Moravia

« On est vieux quand les bougies coûtent plus cher que le gâteau . »

« Il y a des gens qui augmentent votre solitude en venant la troubler . »

Sacha Guitry

« Si j'avais été assassiné à la place de Kennedy, je ne suis pas sûr qu'Onassis aurait épousé ma femme. »

Nikita Khrouchtchev

A lire



L'Express du 29 août 2002:

« Comment les recruteurs vous jugent ».

Rédiger le CV qui fait mouche sans faire tache, préparer l'entretien qui accroche sans friction, cela ne s'improvise pas.

Premier acte de candidature : le CV.

Attention à l'orthographe et à la présentation.

Le péché mortel, c'est le CV trop long et confus.

Un bon CV doit être bref et clair ; les données objectives essentielles, expérience et formation, doivent sauter aux yeux.

Il doit être précis : éviter le flou qui jette le doute sur la sincérité.

Conseil unanime : ne jamais mentir, en particulier sur le niveau des langues.

Ne pas négliger le paragraphe « activités professionnelles » : les activités associatives ou humanitaires, séjours à l'étranger, représentent un atout supplémentaire.

Deuxième acte : la lettre de motivation.

C'est une spécialité franco-française, qui tombe peu à peu en désuétude compte tenu du succès des candidatures sur le Net. Difficile néanmoins d'en faire l'impasse, certaines entreprises y sont très attachées.

Rester bref et éviter les clichés. Les lettres qui sentent le mailing laissent une mauvaise impression.

Troisième acte : l'entretien. C'est une opération de séduction mutuelle.

La tenue vestimentaire est importante, mais varie

selon les postes, les entreprises, les professions.

Se présenter 5 minutes avant l'heure fixée, se détendre sans se laisser aller, on peut être sous observation.

Recommandation unanime : être naturel, ne pas chercher à paraître différent de la réalité.

Des silences trop longs seront interprétés comme un manque d'intérêt et de curiosité.

Enfin, un candidat est éliminé non parce qu'il est mauvais mais parce qu'un autre s'est montré ou a été jugé mieux adapté au poste et au style de l'entreprise.

Il n'y a pas d'échec en soi.

Petit guide des comportements à bannir.

Arriver en retard : en cas d'impondérable, toujours possible, prévenir par téléphone.

Parler trop : ce n'est pas parce qu'il faut se vendre qu'il faut à tout prix placer ses boniments.

Lire son CV : ne pas donner l'impression de réciter des phrases apprises par cœur.

Se montrer leader à tout prix.

Aborder trop tôt les questions matérielles : salaire, avantages en nature, congés, 35 heures, mutuelle.

Michelle

Sachez-le

Au 31 octobre 3 E compte 121 adhérents, contre 118 au 31 décembre 2001.

Le CV collectif : les adhérents peuvent modifier leur partie en utilisant la fiche correspondante. Une mise à jour mensuelle est effectuée.

Notre parc informatique a été renouvelé, agrandi et adapté, notamment avec l'octroi d'un chèque de 13000 € de la Fondation Vivendi.

L'accompagnement personnalisé par Cécile se fait sur rendez-vous.

Pierre traitera le suivi des offres avec relance.

Permanences : l'association sera fermée en l'absence de volontaires...

Pour 2003 la création d'une carte d'adhérent est prévue.

Joyeux Noël !

LA RECETTE DES TRUFFES.

Ingrédients.

250 g de chocolat amer.
250 g de chocolat de ménage.
50 cl de crème épaisse.
2 cuillères à soupe de rhum ambré (facultatif).
Cacao amer en poudre (Van Houten).

Amener à ébullition la crème en ajoutant petit à petit les deux chocolats sur feux doux, en remuant pour que le chocolat fonde sans brûler. Au premier bouillon enlever du feu. Laisser refroidir en remuant de temps en temps jusqu'à ce que le mélange durcisse et épaississe. Mettre dans un saladier ; verser le rhum (facultatif) et mélanger au batteur électrique (vitesse élevée, durant 4 à 5 minutes). La garniture s'éclaircira et prendra du volume. Faire des boules avec deux cuillères à café et rouler dans le cacao

VOS RENDEZ-VOUS HEBDOMADAIRES

Lundi matin

CV et lettre de motivation — avec Pierre (sur rendez-vous)

Lundi après-midi (14h-16h)

Atelier Anglais — avec Francine

Mardi matin

Initiation à l'informatique et à Internet — avec Cyril (sur rendez-vous)

Mardi après-midi

Réunion de l'association : bilan et actions — avec Françoise

Vendredi matin

1 semaine sur 2, Atelier Organisation de la prospection ou Atelier Découverte de la prospection — avec Didier

Suivi individualisé

Sur rendez-vous — avec Françoise