

L'anti-CV caché sur le Web

« **Q**uand on est au chômage, on est du jour au lendemain coupé de tous ses réseaux », constate, en connaissance de cause, Gilles Hermoso. Ancien directeur des achats non alimentaires chez Carrefour, ce quadragénaire essonnien a décidé de créer sa propre société, Atactions Service. Partant du constat que 70 à 80% des emplois sont pourvus par le bouche-à-oreille et les recommandations personnelles, il a décidé d'institutionnaliser le principe sur Internet en créant « le premier portail de l'économie solidaire ». « Le spam de manière anonyme, ou l'envoi de candidature spontanée, aboutissent très rarement », note Gilles Hermoso. Avec Atactions.com, j'ai souhaité créer un bouche-à-oreille virtuel. » Chaque demandeur d'emploi ou entreprise qui recrute dispose ainsi de sa propre carte de visite. Les internautes peuvent alors les envoyer via Atactions.com à une connaissance susceptible d'être intéressée par tel ou tel profil, ou tel poste à pourvoir. Chaque envoi rapporte des points. En fin de mois, les cinquante premiers "recommandeurs" reçoivent un chèque cadeaux Kadéos (Fnac, Go Sport, Printemps, Conforama...) d'une valeur de 20 euros. Pour éviter les abus, le spam en particulier, chaque envoi est limité à un destinataire à la fois.

L'ÉCONOMIE LOCALE MISE EN AVANT

L'appât du gain avec les chèques cadeaux n'est que la cerise sur le gâteau, est-on tenté de dire. Car tout est fait sur Atactions.com pour valoriser les acteurs de ce marché parallèle de l'emploi. Par exemple, Gilles Hermoso prend le pari que les acteurs institutionnels de l'économie locale, comme la Chambre de commerce

et d'industrie de l'Essonne (CCIE), la CGPME (déjà partenaire), mais encore les structures intercommunales vont être séduits par cette vitrine de l'emploi. Toute offre d'emploi ou candidature qui serait également en ligne sur le site Web de l'un des partenaires renverrait vers le site en question. La notion de recommandation s'avère plus pertinente encore lorsqu'elle se conjugue avec celle de territoire. Le site permettra d'ailleurs bientôt d'effectuer une recherche par zone géographique dans le département de l'Essonne.

Du point de vue de l'entreprise, Atactions.com offre deux possibilités. Pour 49 euros par an, le site propose de créer facilement son mini site Internet (carte de visite), à partir duquel l'internaute pourra se rediriger vers le site officiel de la société grâce à un simple lien. Pour l'entreprise qui souhaite diffuser une annonce d'emploi, il lui en coûtera 49 euros pour une parution pendant 60 jours. La formule "Diffusion 3 Plus" (99 euros) offre 30 jours de diffusion supplémentaire de l'annonce, mais surtout la possibilité de présenter un partenaire, avec un lien pour accéder également à son site Web : une formule déguisée de publicité pour un coût modeste. Au final, quelle que soit la formule choisie par l'entreprise, son coût est très largement inférieur aux tarifs proposés par les sites généralistes d'emploi.

LES OUTILS POUR METTRE EN AVANT SES ATOUTS

Du point de vue du demandeur d'emploi, les intérêts sont multiples. Certes, à l'inverse des sites d'emploi traditionnels qui sont en général gratuits pour qui veut mettre son CV en ligne, il devra payer 9,9 euros par an pour le diffuser.

Mais chaque candidat à l'embauche dispose de réels moyens pour mettre en avant son profil. « Il y a pas mal de choses à remplir, cela prend un peu de temps, mais au moins l'employeur potentiel dispose de nombreuses informations sur le candidat, et celui-ci prouve ainsi qu'il est bien motivé », résume Gilles Hermoso. Le profil du candidat se décline sous forme de rubriques (domaines de compétences, expériences professionnelles, études, loisirs...). Si bien qu'un demandeur d'emploi qui n'aurait pas un niveau d'études élevé pourrait en revanche "booster" ses compétences ou ses expériences. Les loisirs, aussi, peuvent être mis en avant, notamment en mettant des photos en ligne. C'est parfois sur des détails qu'un candidat se démarquera des autres.

Olivier Fermé

• Atactions service SA, 29, rue des Rosières, 91240 Saint-Michel-sur-Orge.
E-mail : gilles.hermoso@atactions.com
Web : www.atactions.com



En créant Atactions.com, Gilles Hermoso a souhaité institutionnaliser le bouche-à-oreille dans le processus d'embauche.



La page d'accueil du site Atactions.com