

# Pépité.

[Guide pratique] Utiliser efficacement LinkedIn pour une carrière après l'armée

Après plusieurs années passées sous les drapeaux, vous êtes beaucoup de militaires à vous lancer dans une nouvelle carrière dans le secteur privé. Mais ce dernier dispose de ses propres normes, souvent assez éloignées de l'environnement codifié des armées.

Encore trop méconnu au sein des armées, LinkedIn est un outil phénoménal pour les militaires souhaitant préparer et embrasser une carrière intéressante dans le monde civil, à condition qu'il soit bien utilisé. LinkedIn est un réseau social professionnel permettant à chaque utilisateur de donner de la visibilité à ce qu'il peut apporter à une entreprise en matière de compétences, de savoirs et de contacts.

Pour ce faire, l'objectif pour un militaire est double :

- Expliciter son retour d'expérience en mettant en avant la valeur ajoutée que l'on peut avoir pour une entreprise ;
- Développer son réseau en vue d'identifier mais surtout d'être identifié pour des opportunités de carrière.

Ce guide a pour vocation de vous aider dans la prise en main et l'usage quotidien de cet outil. Il se nourrit à la fois de l'expérience de **Pépîte.** en matière de recrutement et de marketing, mais surtout des retours de plusieurs dizaines d'anciens militaires de tous grades ayant à présent une très belle carrière en entreprise dans des fonctions de management.

Il est important de noter que ce guide est un recueil de conseils non-exhaustifs et volontairement génériques afin de s'adresser au plus grand nombre.

Bonne lecture et surtout, n'hésitez pas à nous communiquer les éléments qui mériteraient d'être abordés dans les prochaines versions.

L'équipe **Pépîte.**

# Sommaire.

1. Remplir habilement son profil Page 4
2. Structurer son premier cercle professionnel Page 9
3. Développer un second cercle professionnel Page 12
4. Adopter la bonne approche Page 15





# 1 Remplir habilement son profil.

# 1. Remplir habilement son profil.

## Catégorie “Titre”

Le choix du titre est très important car il permettra aux futurs membres de votre réseau de comprendre votre situation actuelle et vos intentions. Soyez donc clair et bref en utilisant une formule comme “A l’écoute d’opportunités” qui est à privilégier au “En recherche active d’emploi”, qui peut renvoyer une moins “bankable”.

## Catégorie “Infos”

Bien que cette catégorie permette de renseigner jusqu’à 2600 caractères, tâchez de développer votre propos en restant concis et compréhensible pour un recruteur avec un texte de type :

Après X années passées au sein du Ministère des Armées, je m’oriente vers de nouveaux défis professionnels avec pour objectif de rejoindre un projet d’entreprise ambitieux à partir de *Mois Année.*



# 1. Remplir habilement son profil.

## ✓ Expérience(s)

Pour chacune des étapes clés de votre parcours, renseigner une expérience comme suit :

### Intitulé de poste

Au même titre qu'un CV, un recruteur va d'abord lire votre profil LinkedIn en diagonal. Ainsi, il est indispensable d'avoir une accroche percutante pour chacun de vos intitulés de poste. Les termes militaires de "Grenadier Voltigeur", "Chef de groupe" ou encore "Chef de bureau" n'étant utilisé qu'au sein des armées, simplifiez votre propos grâce à des appellations plus communes comme "Équipier", "Chef d'équipe", "Manager" ou encore "Responsable des opérations".

### Nom de l'entreprise

Au même titre que le cabinet [Pépité], beaucoup de recruteurs recherchent des profils issus des armées. Dans ce contexte, veillez à bien faciliter les recherches des recruteurs à bien "taguer" votre entreprise "Ministère des Armées" ou sinon plus précisément votre arme d'appartenance (Marine Nationale, Armée de Terre, Armée de l'air de l'espace" ou Gendarmerie Nationale).

### Descriptif

Comme pour un CV, il est conseillé de mettre seulement des réalisations majeures et pertinentes qui peuvent intéresser un recruteur et ce, dans un langage compréhensible pour une personne ne connaissant pas le monde des armées. Ainsi privilégiez, de manière chiffrée et illustrée, des responsabilités comme l'encadrement de jeunes recrues, la supervision d'équipe, la planification d'activités, la structuration d'une organisation ou encore la gestion d'un parc matériel.

# 1. Remplir habilement son profil.

## ⚙️ Catégorie “Compétences et recommandations”

Veillez à n’indiquer que des éléments utiles dans le civil : à moins que vous souhaitiez travailler dans l’industrie de l’armement, une compétence “weapons” n’aura que très peu d’intérêt. Pour aller droit au but, il est pertinent de ne pas dépasser 10 compétences : évitez par exemple de mettre “military”, “defense” et “security” à la fois. Bien entendu, n’hésitez pas à solliciter des recommandations auprès de vos anciens camarades, tout en leur demandant d’éviter les termes trop “mili” dans la mesure du possible (afin que des civils comprennent facilement leur propos).

## 📁 Catégorie “Formation”

Beaucoup de militaires remontent le fait que de ne pas avoir de diplôme civil est un handicap. Il est vrai que le système français apporte une importance notoire aux études, mais ce n’est qu’un guide pour comprendre comment se positionne un candidat. Lorsqu’il n’est pas en opération, un militaire passe une grande partie de son temps à se former. Ainsi, mettez en avant en description ce que vos brevets managériaux vous offrent comme opportunité (ex. “Formation nécessaire pour l’encadrement de X personnes”).



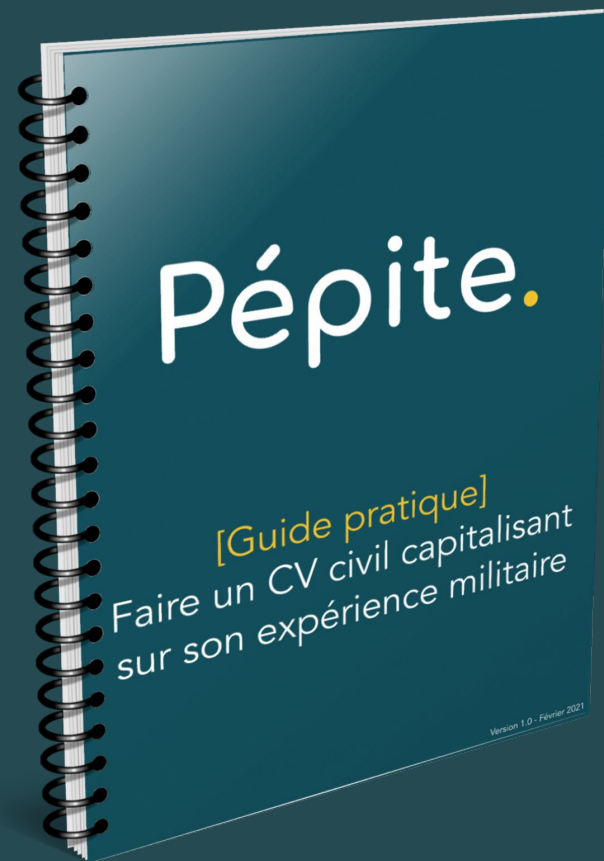
# 1. Remplir habilement son profil.

## 🔒 Sujet de confidentialité

Beaucoup se posent la question de la confidentialité des informations. Il s'agit d'un faux problème car en prenant un peu de hauteur, les points confidentiels de votre métier sont les éléments qui vont le moins intéresser un recruteur en entreprise car il s'agit des sujets les moins en lien avec un business civil. Nous avons par exemple, dans notre vivier de talents, beaucoup de profils issus des services de renseignements : ce ne sont pas les dossiers sur lesquels ils ont travaillé qui intéressent des recruteurs civils, mais le niveau de responsabilité qu'ils ont pu avoir.

## ⊕ Pour aller plus loin

L'équipe **Pépité.** a édité le guide "Faire un CV civil capitalisant sur son expérience militaire" téléchargeable gratuitement via le site internet [www.pepите.work](http://www.pepите.work)





## 2. Structurer son premier cercle professionnel.



## 2. Structurer son premier cercle professionnel.

### Les camarades d'unité

La majeure partie des militaires ayant eu à rechercher un emploi à la suite de leur première carrière sous-exploite les anciens militaires qu'ils connaissent et qui ont eu une reconversion inédite.

Beaucoup d'anciens membres de votre unité gardent un fort sentiment d'appartenance. Ils seront majoritairement dans les meilleures dispositions pour vous prodiguer les bons conseils afin de pas reproduire les erreurs qu'ils ont pu commettre par exemple.

N'oubliez pas non plus les personnes que vous avez croisées dans le cadre de vos activités au sein des armées et qui disposent d'un fort retour d'expérience du monde de l'entreprise : EOR, élèves X, VOA, industriels de la défense, conseillers de mutuelle militaire, etc.

## 2. Structurer son premier cercle professionnel.

### Les proches

Au fil des échanges avec beaucoup d'anciens militaires, une partie non-négligeable relate le fait que la bonne rencontre venait d'un beau-frère ou d'une belle-sœur qui connaissait un entrepreneur cherchant un couteau-suisse. Sachez donc identifier les bons relais parmi votre famille et vos amis proches qui pourront facilement vous mettre en relation avec un ancien collègue, un homologue ou encore un client.

### Les amis perdus de vue

L'éloignement géographique lié à votre carrière militaire (garnison à l'autre bout de la France, multiples OPEX, etc.) a certainement pu vous éloigner des personnes avec qui vous avez grandi. Chacun ayant pris des directions différentes, vous aurez certainement des choses à apprendre de leur parcours professionnel.





# 3 • Développer son deuxième cercle professionnel.

## 3. Développer son deuxième cercle professionnel.

### ⚙️ Les “OPS”

Identifiez les responsables opérationnels en lien avec des secteurs et métiers qui vous intriguent. Ils pourront vous aiguiller sur les attentes de cet environnement, sur l'état d'esprit de leur entreprise ainsi que sur les perspectives d'évolution.

Sans aller jusqu'à sur-solliciter des personnes, sachez que la cooptation tend à être de plus en plus rémunérée : les cadres opérationnels contactés ont donc tout intérêt à identifier les hauts potentiels prêts à rejoindre leur entreprise.

### 🔍 Les recruteurs

Il faut garder à l'esprit que leur métier est de réaliser de bons recrutements. Ils ont donc tout à gagner à construire un bon vivier de profils dans lequel ils pourront puiser maintenant comme plus tard.

Les recruteurs sauront donc à même de prendre le temps pour vous informer sur la marque employeur de leur entreprise, sur le panel de métiers proposés mais aussi sur la politique ainsi que les process de recrutement.

### 👥 Les Groupes

La force de LinkedIn est de permettre à des experts qui ne se connaissent pas de se rencontrer alors qu'ils ne se seraient peut-être jamais croisés. Ainsi, il est recommandé de rejoindre les groupes professionnels cohérents avec les métiers que vous ciblez mais aussi ceux des anciens de vos unités d'affectation.

S'il n'en existe pas, il s'agit d'une bonne opportunité pour être moteur en en créant un !

### 3. Développer son deuxième cercle professionnel.

#### ★ Les Frères d'armes

Les militaires disent très souvent ne pas avoir de réseau. Or, la France compte environ 200 000 militaires d'active avec entre 15 000 et 20 000 d'entre eux qui quittent chaque année l'institution.

La notion de Frères d'Armes continuant même après une première vie sous les drapeaux, n'hésitez pas non plus à identifier les anciens militaires (sans distinction d'arme) travaillant dans les entreprises que vous ciblez.

Vous pouvez par exemple jouer sur LinkedIn avec les filtres "Entreprise actuelle" et "Entreprises précédentes" (avec les critères "Ministère des Armées", "Marine Nationale", "Armée de Terre", "Armée de l'Air et de l'Espace" et "Gendarmerie Nationale") pour trouver cette information.

Au-delà du passage incontournable où l'on se raconte ses guerres, ces personnes sont souvent les plus enclines à aider d'anciens militaires. Pensez aussi aux réservistes qui peuvent être dans ces entreprises.





# 4 • Adopter la bonne approche.

## 4. Adopter la bonne approche.

Il n'y a rien de plus désagréable que de recevoir un message d'un ancien militaire se résumant à "Voici mon CV. Vous pouvez me contacter si mon profil correspond à vos recherches ou le faire suivre aux personnes pouvant être intéressées par mon profil" ou le légendaire "qu'est-ce que vous avez pour moi ?". Quémander un job n'a jamais fonctionné et ne fonctionnera jamais. Il faut garder en tête qu'il s'agit du monde de l'entreprise, pas d'une œuvre de charité.

La bonne approche repose sur l'échange : demandez plutôt des conseils quant à un métier, des informations sur l'entreprise et ses activités. La culture d'entreprise est une chose à ne pas négliger. Les employés comblés sont les premiers à prendre le temps pour échanger sur leur environnement professionnel. Leurs retours d'expérience et bonnes pratiques pour en arriver où ils en sont vous seront d'une aide précieuse.

Bien entendu ces personnes ont un travail à la base donc ne tergiversez pas sur le pourquoi du comment de votre recherche. Tâchez donc d'être bref et factuel avec vos interlocuteurs et personne ne perdra de temps. Voici un exemple d'accroche intéressante pour un premier message :

Bonjour Prénom,

Merci d'avoir accepté mon invitation ! Après (X) années passés au sein du Ministère des Armées, je prépare une nouvelle carrière et il s'avère que le secteur .... m'intéresse particulièrement.

Auriez-vous un moment prochainement pour me présenter vos responsabilités et vos activités ? Votre retour d'expérience m'aiderait grandement pour affiner mon projet.

Bonne journée.

Prénom | XX XX XX XX XX | contact@email.com



## 4. Adopter la bonne approche.

### ⊘ Écueils à éviter

#### **S'abstenir de toute forme de polémique**

Beaucoup de militaires voient LinkedIn comme une tribune commentent à tout-va. Ce n'est pas un comptoir.

#### **Rester humble**

Attention à ne pas sombrer dans un travers de donneur de leçon. Malgré la pertinence de votre expérience et votre bonne volonté, un message écrit peut être mal interprété.

#### **Trop en faire**

Les félicitations trop élogieuses par exemple, ou encore le sur-enthousiasme qui peut sonner comme faux derrière un écran.

#### **Ne pas être différenciant**

Il faut s'assurer que les contenus relayés (ex. articles de presse, études, infographies...) n'aient pas déjà inondé votre réseau. L'objectif étant toujours d'apporter une plus value.

**Vous souhaitez intégrer le vivier  
de candidat du cabinet de  
recrutement Pépite.**

---

Inscrivez-vous sur la page  
<https://pepите.work/talents/>

**Vous souhaitez consulter les  
offres d'emploi proposées via le  
cabinet de recrutement Pépite.**

---

Rendez-vous sur la page  
<https://recrutement.pepите.work/>

# Pépité.

Le meilleur des armées pour l'entreprise.