



Intégrer une entreprise, quelques clés pour la génération Y

Daniel OLLIVIER - Directeur de Théra Conseil et spécialiste de la génération Y

10 conseils pour réussir votre intégration dans une entreprise

Le milieu du travail n'est pas le monde idyllique des « bisounours » mais ce n'est pas non plus un univers impitoyable. Toutefois, lorsque vous intégrez aujourd'hui une activité commerciale, vous avez parfois le sentiment de ne pas être apprécié à la hauteur de vos aptitudes et potentialités. Si tel est le cas, voici 10 conseils pour vous aider à trouver votre place dans l'entreprise.

Une enquête montre qu'aujourd'hui 2/3 des jeunes recrues considèrent à l'issue de leur période d'essai que leur intégration n'a pas été une franche réussite. Par ailleurs, ceux qui démissionnent dans les 3 ou 6 premiers mois après leur recrutement le font à 71 % pour des raisons liées à une mauvaise entente avec leur hiérarchie, plutôt que pour des motifs relevant du niveau de rémunération ou pour l'intérêt de la fonction proposée. En effet, de fortes divergences de points de vue s'expriment dans la relation à l'autorité, la gestion du temps, la vision de l'organisation du travail. Le milieu professionnel vit une profonde mutation et les managers prennent progressivement conscience que les vieilles recettes du passé ne pourront plus avoir la même efficacité.

Il devient évident pour eux que votre « Génération Y » (nés à partir de 1980) ne fonctionne pas selon les mêmes critères que les précédentes, à savoir la « génération X » ou « celle des baby boomers » et que ne pas prendre en compte cette réalité serait se priver des atouts que vous représentez : confiance dans sa capacité d'adaptation, pragmatisme, travail en réseau, facilité dans l'apprentissage.

Chaque génération est le produit de son époque. Votre génération n'a pas d'état d'âme vis-à-vis de la crise puisqu'elle n'a jamais connu autre chose que l'incertitude, marquée aussi par la mondialisation, internet mais aussi les 35 heures. La Génération X (1965 à 1980) a connu le sida, Tchernobyl et les effets sur l'emploi des deux chocs pétroliers. De quoi avoir un réel sentiment d'injustice vis-à-vis des baby boomers (1945-1965), heureux bénéficiaires de la croissance des 30 glorieuses, de l'esprit libertaire de mai 68 et de l'émergence de la Communauté Européenne.

Ces histoires de vie différentes portent en elles des systèmes de valeurs qui peuvent devenir rapidement conflictuelles et la capacité à travailler ensemble impose une remise en cause et des efforts pour l'encadrement mais aussi pour chacun d'entre vous.

Nous vous proposons ici 10 conseils pour réussir dans les meilleures conditions votre intégration dans une activité commerciale :

1. Vous avez parfois le sentiment d'être incompris : n'hésitez pas à faire part de vos attentes mais sollicitez aussi d'une manière proactive celles de votre hiérarchie.... Les difficultés dans la communication résultent souvent d'un non-dit qui pourrait être évité par la volonté de mettre à plat le différend. Ne considérez pas que cette responsabilité repose exclusivement sur votre hiérarchie.

2. Chaque génération a son système de valeurs et derrière un même mot peut se cacher des réalités disparates. Prenons le terme « respect ». Pour les baby boomers, il recouvre des notions comme la politesse et le respect des horaires. Les jeunes Y traduisent celui-ci comme le souci de la parité et l'absence d'un rapport de force. Vous aimez dire que vous ne travaillez pas pour un manager mais avec lui. Comprendre la logique de l'autre est essentielle : vous ne pouvez pas revendiquer cette exigence si vous ne vous l'appliquez pas à vous-même...

- 3.** Chaque entreprise a sa culture et il est déterminant de bien comprendre les codes pour fonctionner en bonne harmonie avec les partenaires et les clients. Certains usages ne vous paraîtront pas forcément d'une grande clarté mais n'oubliez pas qu'ils contribuent à la cohésion sociale. Cela concerne la manière de s'habiller, ce qui peut être dit à un client (confidentialité), les initiatives que l'on peut prendre dans le domaine de l'organisation. Par exemple, le fait de partir juste à l'heure peut par choquer vos collègues éduqués selon d'autres habitudes. La présence est souvent pour eux une preuve de l'engagement professionnel alors que pour vous c'est l'efficacité qui prime.
- 4.** Votre authenticité dans la communication peut être perçue comme de la désinvolture, voire de l'insolence. Vous êtes sensibles à exprimer ce que vous ressentez sur le fond... mais sachez que vos collègues et votre manager sont très soucieux de la forme. Prendre le temps de construire votre argumentation pour renforcer l'impact de votre message est la meilleure garantie pour éviter les malentendus.
- 5.** Vous avez légitimement le droit de revendiquer vos droits (horaires, congés, accès à la formation,...) mais n'oubliez pas aussi parallèlement de montrer que vous savez aussi par ailleurs accepter les devoirs de votre fonction : règles de reporting, engagement sur les objectifs, partage d'information sur les bonnes pratiques. Votre aptitude à négocier très vite certains avantages particuliers surprennent vos collègues nourris dans une idéologie méritocratique où il faut d'abord démontrer, pour obtenir...
- 6.** Vous êtes interconnectés et vos pratiques de communication à usage privé (téléphone et internet) hérissent votre entourage soucieux de bien distinguer ce qui relève du temps professionnel et ce qui n'en relève pas. Sachez désamorcer les risques de tension possibles sur un tel sujet en sachant trouver si nécessaire un bon compromis. N'oubliez pas que vos partenaires ne sont pas multi-tâches comme vous et qu'ils éprouvent une certaine difficulté à comprendre que l'on peut faire plusieurs activités en même temps.
- 7.** Vous portez beaucoup d'importance à la confiance dans la relation et vous souffrez de voir votre hiérarchie garder ses distances et ne pas vous accorder une autonomie suffisante. Apprenez dans ce domaine la patience : pour vos managers la confiance cela se mérite... et elle se construit dans le temps. Chacun doit se sentir confortable pour qu'un tel contrat de confiance puisse se construire sur les meilleures bases. Apprenez à vous mettre à la place de votre manager et vous pourrez ainsi comprendre la nécessité de donner du temps au temps.
- 8.** Votre génération est la première qui arrive sur le marché du travail avec un savoir faire dont les autres ne dispose pas. Profitez-en pour faire partager à vos collègues votre maîtrise des outils informatiques en sachant aussi bénéficier, en retour, de leurs propres expériences dans d'autres domaines. Votre capacité à partager l'information est un sérieux atout qui peut vous ouvrir beaucoup de portes. Toutefois, votre facilité à apprendre pourrait aussi vous couper de vos collègues. Gardez à l'esprit que pour acquérir une nouvelle méthode de travail, ils doivent d'abord accepter de désapprendre ce qu'ils savaient déjà faire.
- 9.** Faites bénéficier de votre inexpérience : l'innovation est un élément clé de la performance et le fait ne pas subir le poids des habitudes est une chance que vous devez utiliser au mieux. Votre pragmatisme peut vous permettre d'apporter des solutions qui vont accroître l'efficacité des pratiques mais ne perdez pas de vue que derrière certaines méthodes que vous considérez comme obsolètes, voire rétrogrades... il y a toujours des individus et leurs histoires de vie. La dimension technique n'est que la partie apparente de l'iceberg.
- 10.** On vous considère comme impatient et infidèle et cela peut aussi poser problème dans les relations avec les autres. Vos managers disent souvent « ils veulent tout, tout de suite » pour exprimer cette difficulté qu'ils rencontrent à gérer votre rapidité à parler, agir mais aussi négocier. A vous de savoir montrer en quoi votre réactivité représente une énergie positive pour l'entreprise et pour votre manager. Vous êtes là pour vivre des expériences et votre mobilité est une force qui, paradoxalement, n'est pas toujours perçue comme un élément rassurant pour votre manager. Montrez lui en quoi, il peut investir en vous et que vous saurez lui renvoyer l'ascenseur. Ces quelques conseils montrent en quoi l'enjeu clé de votre intégration repose sur votre capacité à comprendre vos partenaires et à construire une relation de confiance sans renier vos attentes et aptitudes.
Ensemble, apprenons à faire de nos différences, de vraies complémentarités...