

L'EMPLOI AU-DELÀ DU DIPLÔME

La conscience professionnelle, votre vrai diplôme

ENEAM, Cotonou — Jeudi 7 mai 2026

Devenir, plutôt qu'attendre.

OUVERTURE - LE CHEMIN DU PUIT

1

Imaginez avec moi un chemin. Un chemin de terre rouge, comme ceux de nos villages. Ce chemin relie votre maison à un puits. Chaque jour, matin et soir, vous l'empruntez : à l'aller avec un seau vide, au retour avec un seau plein.

Vos parents ont suivi ce chemin avant vous, et leurs propres parents avant eux. Au fil des années, les pas répétés ont tracé une voie claire : les pierres ont été déplacées, les ronces ont reculé, le sentier est devenu net, familier et rassurant. On vous a toujours dit : « *Suis ce chemin. Il mène au puits. Il a toujours mené au puits.* »

Aujourd'hui encore, vous avancez sur ce chemin avec confiance. Pourtant, quelque chose d'invisible s'est produit, quelque chose que vos parents ne pouvaient pas prévoir. **Le puits s'est déplacé.** Le chemin, lui, n'a pas changé. Il est toujours aussi visible, aussi sûr, aussi familier. Mais il ne mène plus au puits.

Cette image n'est pas simplement une histoire. Le chemin que vous parcourez représente votre diplôme. Le puits que vous cherchez, c'est l'emploi. Il y a quarante ans, le lien était direct. Sortir de l'ENEAM, c'était entrer dans une banque. Sortir de l'ENA, c'était accéder à la fonction publique. Le chemin menait naturellement au puits, sans détour ni incertitude.

Aujourd'hui, le puits existe toujours, mais il s'est éloigné. Ce qui était autrefois à dix mètres se trouve désormais à dix kilomètres — et personne ne vous a donné de carte. ***Le problème n'est pas que vous marchez mal. Le problème est que le monde a changé de configuration.*** Le chemin est resté le même, mais la destination, elle, a bougé.

Selon le Forum Économique Mondial — *Future of Jobs Report, janvier 2025* — **39 % des compétences enseignées aujourd'hui deviendront obsolètes d'ici 2030**, sur la base d'une étude menée auprès de 1 000 employeurs dans 55 pays couvrant 14 millions de travailleurs.

Ce n'est pas un problème de diplôme. C'est un problème de correspondance.

A — LE PIVOT - DEVENIR, PLUTOT QU'ATTENDRE

Il y a deux attitudes possibles lorsque le puits a bougé. La première consiste à **continuer à marcher sur le chemin**, comme si rien n'avait changé. On espère alors que le puits reviendra, que d'autres auront déjà trouvé une solution, ou que la solidité du chemin finira

par nous conduire quelque part. C'est l'attitude de la majorité des diplômés aujourd'hui, et c'est aussi pour cela qu'ils sont encore dans l'attente.

La seconde attitude demande plus de lucidité et de courage : **lever les yeux du chemin**, observer où le puits s'est déplacé, et accepter de sortir du sentier tracé. Cela implique d'apprendre en marchant, d'acquérir des compétences que l'école ne nous a pas transmises, et de s'adapter à une réalité nouvelle.

2

Il ne s'agit plus d'être un diplômé qui attend, mais de devenir une personne qui agit.

Dans cette réflexion, le verbe essentiel n'est ni *réussir*, ni *chercher*, ni *postuler*. Le verbe-clé est : **devenir**. Car le diplôme se reçoit, tandis que l'employabilité se construit. Le diplôme est signé par une institution, mais l'employabilité se signe chaque jour par vos actes, vos choix et votre engagement.

Mes chers apprenants, je vous laisse avec cette question à garder en vous. Demain matin, lorsque vous vous lèverez, allez-vous continuer à attendre, ou allez-vous commencer à devenir ?

Aristote l'avait déjà compris il y a plus de deux mille ans : « ***Nous devenons ce que nous faisons de manière répétée. L'excellence n'est pas un acte, c'est une habitude.*** »

B — L'HISTOIRE DE SÈTONDJI

Le major déçu et le doyen retraité

Sètondji avait vingt-cinq ans. Il était sorti de l'ENEAM trois ans plus tôt, avec une moyenne générale de **16 sur 20**. Major de promotion, anglais courant, Excel maîtrisé : tout ce qu'on attend d'un excellent étudiant.

Pourtant, trois ans après son diplôme, **il n'avait toujours pas trouvé d'emploi stable**. Il avait envoyé 80 candidatures, obtenu 12 entretiens, mais aucune embauche. Un jour, son père lui parla d'un vieil homme : un ancien professeur de l'ENEAM, à la retraite, qui recevait dans son jardin de Cocotomey des jeunes diplômés en quête de repères. Tout le monde l'appelait **Grand-Père Yaovi**.

Grand-Père Yaovi, c'était quarante ans d'enseignement et plus de trois mille étudiants vus passer. Il connaissait, mieux que personne, **la différence entre un diplômé qui devient quelqu'un et un diplômé qui reste un simple papier**.

Lorsque Sètondji arriva dans son jardin, un samedi matin, sous un manguier, le vieil homme l'accueillit calmement : « *Tu es venu tard, mon fils... mais tu es venu. Assieds-toi.* » Après un silence, il ajouta : « *Je vais te dire quelque chose qui va te faire mal. Mais la vérité fait toujours moins mal que le mensonge qu'on s'est raconté pendant des années.* »

Puis il le regarda droit dans les yeux : « *Ton diplôme, mon fils, ne valait que pour entrer dans la salle d'attente. Tu pensais qu'il te donnait un emploi. Il te donnait seulement le droit de t'asseoir avec les autres qui attendent.* »

Le diplôme ne vous donne pas un emploi. Il vous donne le droit d'attendre dans la salle d'attente — avec tous les autres qui attendent.

Il marqua une pause, puis poursuivit : « *Et dans cette salle d'attente, ceux qui sortent les premiers ne sont pas ceux qui ont les meilleures notes. Ce sont ceux qui se sont préparés à l'aiguille, pas au papier.* »

3

Sètondji fronça les sourcils. Grand-Père Yaovi expliqua alors : « *Le marché du travail est comme un tailleur. Il ne paie pas le tissu. Il paie l'aiguille qui sait coudre le tissu. Toi, pendant que tu travaillais ton tissu — ta moyenne, ton diplôme — d'autres, avec des notes parfois moins bonnes, **travaillaient leur aiguille.** Ils apprenaient à coudre, à transformer, à produire. Aujourd'hui, ils ont l'emploi... et toi, tu as le tissu.* »

Il conclut d'une voix posée : ***Le marché du travail ne paie pas votre moyenne. Il paie ce que vous savez faire.*** Puis, se redressant légèrement, il ajouta : « *Maintenant, mon fils, je vais te donner cinq lumières. Pas des théories — j'en ai trop entendu en quarante ans — mais cinq actes que j'ai vus fonctionner chez ceux qui ont avancé... et que je n'ai jamais vus chez ceux qui sont restés sur place. Tu vas les écouter, et demain matin — pas dans une semaine — tu commences.* »

C — LES CINQ LUMIÈRES DE GRAND-PÈRE YAОВI

Cinq actes éprouvés que personne ne peut faire à votre place

LUMIÈRE 1 — TISSEZ VOTRE RÉSEAU AVANT D'EN AVOIR BESOIN ***Le réseau que l'on construit dans le besoin sent le besoin — et il fuit.***

En 1973, à Stanford, le sociologue **Mark Granovetter** étudie 282 hommes ayant récemment trouvé un emploi. Sa découverte est marquante : la majorité n'ont pas été recrutés grâce à leurs amis proches, mais grâce à des **connaissances éloignées** — des personnes croisées occasionnellement. Il appelle cela « **la force des liens faibles** ».

En 2022, le MIT et LinkedIn confirment cette théorie sur **vingt millions de personnes** et 600 000 mobilités professionnelles : les liens faibles génèrent davantage d'opportunités que les relations proches.

Cela s'explique simplement : les amis proches évoluent dans le même cercle et apportent peu d'informations nouvelles, tandis que les liens faibles ouvrent l'accès à d'autres univers. C'est par eux que circulent les opportunités.

Le réseau le plus précieux ne se trouve pas dans votre groupe WhatsApp. Il se trouve souvent chez ces personnes rencontrées une fois — et que vous n'osez plus recontacter.

ACTE À POSER DÈS DEMAIN MATIN — TISSER VOTRE RÉSEAU FAIBLE

Pendant 100 jours, contactez UNE personne par jour. Choisissez une connaissance lointaine : ancien camarade, parent éloigné, professeur, voisin inspirant. Message simple : « Bonjour, je suis Untel, étudiant à l'ENEAM. Je m'intéresse à votre domaine. Pourriez-vous m'accorder 15 minutes pour comprendre votre parcours ? » Cent personnes en cent jours. Avant la fin de l'année, vous disposerez d'un réseau que la majorité des diplômés n'ont pas.

4

LUMIÈRE 2 — CONSTRUISEZ UNE COMPÉTENCE RARE

Le diplôme indique ce que vous avez étudié, mais il ne garantit pas ce que vous savez faire.

Selon le *Future of Jobs Report 2025* du Forum Économique Mondial — 1 000 employeurs interrogés dans 55 pays — les compétences les plus recherchées d'ici 2030 incluent :

- **la pensée analytique** — lire des données, repérer des schémas, décider sur chiffres
- **la maîtrise de l'intelligence artificielle et des données**
- **la créativité et la résolution de problèmes**
- **la résilience et la flexibilité**
- **la curiosité et l'apprentissage continu**

Or, ces compétences sont peu développées dans les programmes classiques. Pourtant, elles sont accessibles à tous via des plateformes comme **Coursera, edX ou OpenClassrooms**. Le véritable obstacle n'est pas l'accès, mais **la discipline personnelle**.

ACTE À POSER DÈS DEMAIN MATIN — MAÎTRISER UNE COMPÉTENCE RARE

Choisissez UNE seule compétence et engagez-vous à y consacrer 30 minutes par jour pendant 100 jours. Cela représente environ 50 heures de pratique, complétées par un certificat. Vous développerez ainsi une compétence que la majorité de vos pairs ne possèdent pas. Ce sera votre aiguille.

LUMIÈRE 3 — DONNEZ AVANT DE DEMANDER

L'emploi vient à celui qui a déjà donné, jamais à celui qui a seulement demandé.

Le système éducatif vous a habitués à attendre : le sujet, la note, le diplôme, puis l'emploi. Mais le marché du travail fonctionne différemment. Il récompense ceux qui apportent de la valeur **avant** de réclamer une contrepartie.

Donner, c'est offrir du temps, des compétences et des solutions : accompagner un projet, proposer un service, aider un professionnel. **Adam Grant**, professeur à Wharton, montre que ceux qui donnent sans attendre immédiatement en retour construisent un **réseau de confiance** qui finit par leur ouvrir des opportunités.

Chaque personne aidée devient un témoin de votre valeur — à condition de rendre ce témoignage visible.

ACTE À POSER DÈS DEMAIN MATIN — DONNER AVANT DE DEMANDER

Pendant 100 jours, rendez UN service gratuit par mois : analyse comptable, plan marketing, formation Excel, création de site... À chaque action, demandez systématiquement : « Si vous êtes satisfait, accepteriez-vous de laisser un commentaire sur LinkedIn ou Google ? » Aucun service ne doit rester sans trace publique.

5

LUMIÈRE 4 — CONSTRUISEZ VOTRE RÉPUTATION PUBLIQUE

Vous êtes une marque, que vous le vouliez ou non. La seule question est de savoir qui la construit : vous ou le hasard.

Aujourd'hui, **le premier entretien d'embauche se déroule en ligne**. Avant même de vous rencontrer, un recruteur vous a déjà recherché. Si vous n'êtes pas visible, vous êtes déjà désavantagé.

Deux univers numériques structurent désormais les opportunités : **LinkedIn** pour l'emploi salarié, **Google Business Profile** pour les activités indépendantes. Vous devez être présents sur les deux.

Pilier 1 — LinkedIn

LinkedIn est l'univers de l'emploi salarié. Trois chiffres à retenir : **97 % des recruteurs** utilisent LinkedIn pour identifier les candidats. **49 millions de personnes** y cherchent un emploi chaque semaine. **9 000 candidatures** sont soumises chaque minute. C'est l'équivalent du Marché Dantokpa, à l'échelle mondiale, du recrutement.

Pilier 2 — Google Business Profile

Google Business Profile est l'univers de l'auto-emploi et de la prestation de services. Quand un commerçant de Cotonou tape « *comptable près de moi* », ce n'est pas votre diplôme qui apparaît. C'est votre fiche, avec vos avis clients. Et **80 % des recherches locales mènent à une visite physique sous 24 heures**.

Les avis clients comptent pour **20 % du classement local sur Google**. Plus d'avis = plus de visibilité = plus de clients.

Le mécanisme qui démultiplie tout

Vous avez rendu un service gratuit (*Lumière 3*). Si vous demandez à la personne servie un commentaire — sur LinkedIn pour les services professionnels, sur Google pour les services de proximité — vous transformez ce don en **brique de capital social mesurable**.

Sans commentaire, votre service rendu est un cadeau anonyme. Avec commentaire, il devient une lettre de recommandation publique.

ACTE À POSER DÈS DEMAIN MATIN — CONSTRUIRE VOTRE RÉPUTATION PUBLIQUE

Cette semaine : créez ou optimisez votre profil LinkedIn ainsi que votre fiche Google Business Profile. Pendant 100 jours, publiez UN contenu par semaine sur votre domaine. Surtout, demandez systématiquement un commentaire à chaque personne à qui vous rendez un service — LinkedIn pour le professionnel, Google pour le local. Au bout de 100 jours, vous disposerez d'une réputation visible que la majorité des diplômés n'ont pas.

6

LUMIÈRE 5 — EMBAUCHEZ-VOUS VOUS-MÊME

C'est en vous embauchant vous-même que vous devenez embauchable.

Tant que vous attendez, vous restez passifs. Or, **personne n'embauche quelqu'un de passif**. Le marché recrute ceux qui agissent déjà comme des professionnels.

Vous embaucher vous-mêmes, c'est adopter une discipline : des horaires, des objectifs, des missions et un suivi. C'est devenir à la fois employé et responsable de votre propre développement.

Deux issues sont possibles : soit un employeur vous remarque, soit vous créez votre propre activité. **Dans les deux cas, vous passez de l'attente à l'action.**

ACTE À POSER DÈS DEMAIN MATIN — VOUS EMBAUCHER VOUS-MÊMES

Demain, à 8h précises, commencez votre journée comme un professionnel. Travaillez 8 heures sur votre projet : réseau, compétence, service et réputation. Répétez cet engagement pendant 100 jours. Au départ, personne ne vous paie. Mais vous êtes déjà devenus employables. Et le jour où quelqu'un vous verra agir ainsi, il ne vous demandera pas si vous êtes prêts — il vous demandera combien vous valez.

D — LE QUATRE-VINGT-DIXIÈME JOUR DE SÈTONDJI

Sètondji rentra chez lui ce samedi-là, marqué par ses échanges avec Grand-Père Yaovi. Le lundi matin, à 8h précises, il s'habilla comme pour un emploi et décida d'appliquer les cinq lumières, toutes en même temps.

Au **trentième jour**, il avait contacté 30 personnes : 12 ne répondirent pas, mais 5 acceptèrent de le recevoir. L'un d'eux, un ancien camarade, lui dit simplement : « *Pas pour aujourd'hui, mais je note ton profil.* »

Au **soixantième jour**, il avait obtenu un certificat en analyse de données. Son profil LinkedIn était complet, sa fiche Google Business Profile active, et il avait réalisé trois audits comptables bénévoles pour des commerçants du marché Dantokpa. Chacun d'eux laissa **un commentaire élogieux sur Google**, et l'un en parla à son frère, directeur d'agence dans une banque.

Au **quatre-vingt-dixième jour, deux propositions** lui parvinrent : l'une du directeur d'agence, qui avait lu les avis en ligne, l'autre de son ancien camarade, dont l'entreprise recherchait un profil comme le sien et qui le recommanda directement sur LinkedIn.

Sètondji choisit. Pour la première fois depuis trois ans, ce n'était pas un employeur qui choisissait Sètondji. C'était Sètondji qui choisissait son employeur.

E — LE SERMENT DES 100 JOURS

7

Toute la salle se lève. Étudiants et enseignants. Main droite sur le cœur. Lecture lente, ligne par ligne.

*Aujourd'hui, jeudi 7 mai 2026, sous l'Arbre à Palabres de l'ENEAM, j'ai entendu Grand-Père Yaovi à travers Coach POGNON. **Je promets, à partir de demain matin** : de tisser mon réseau avant d'en avoir besoin ; de construire une compétence rare ; de donner avant de demander, et de demander un commentaire à chaque action rendue ; de construire ma réputation publique sur LinkedIn et Google ; de m'embaucher moi-même, dès demain.*

Pendant cent jours, sans excuse, sans repos sauf le dimanche, je deviendrai celui que mon diplôme ne fait pas de moi. Je ne serai pas un diplômé sans emploi. Je serai un homme, je serai une femme, qui a construit sa propre valeur.

Un silence de cinq secondes s'installe. La main reste sur le cœur.

CLÔTURE

Le chemin du puits. Le puits qui s'est déplacé.

Vous avez désormais deux choix : **continuer à marcher sur un chemin où il n'y a plus d'eau, ou lever les yeux et avancer hors du chemin.**

Si Sètondji s'en est sorti — lui, major de promotion devenu sans repère trois ans après son diplôme — alors vous pouvez vous en sortir aussi.

Vous avez les cinq lumières. Vous avez le serment. Vous avez les cent jours. Vous avez tout... **sauf l'envie. Et l'envie, personne ne peut vous la donner. Elle est en vous... ou elle ne l'est pas.**

Allons au large.



Patrick Armand POGNON

*Coach | Enseignant-chercheur en coaching intégral et leadership transformationnel
Analyste des systèmes de gouvernance et des dynamiques humaines.*

Coachpognon.com