

# Zoom sur le métier d'Entrepreneur

## Niveau d'étude

Bac+5 avec expérience  
Master EJCAM : CCN J - C

## Salaire

Environ 2000€ par mois selon le nombre de clients

## Portrait du CEO

Omar Arab a créé sa propre entreprise, SARHA consulting, en 2016 après avoir été salarié depuis le début de sa carrière. Il a 3 spécialités : le recrutement, l'accompagnement RH et les formations digitales. En effet, il propose des formations d'acculturation digitale adaptées aux besoins de l'entreprise et de ses salariés : affirmer une présence sur les réseaux sociaux, associer les générations aux enjeux du Digital, ...



## L'Interview de Omar ARAB CEO de SARHA consulting



### Quel est votre parcours ?

J'ai un profil plutôt atypique, à mes débuts de carrière j'ai beaucoup fait de recrutement puis j'ai eu envie de voir tous les aspects des ressources humaines.

Je suis rentré chez Cellfish media qui était à l'époque une filiale du groupe Lagardère, ils recherchaient des Superviseurs Manager pour recruter et former des collaborateurs à l'étranger. J'ai donc appris le métier de management de manière indirecte.

Je suis arrivé chez Horizon média, filiale de So local, en tant que Webmaster où j'ai appris le métier sur le tas. Au fil des années, j'ai créé un service RH, puis nous avons créé la filiale Orbit Interactive à Casablanca, ensuite d'autres filiales à Londres m'ont été confiées, et c'est grâce ça que j'ai pu acquérir des compétences et avoir ce bagage au sein de grandes entités.

### Pourquoi avoir créer ton entreprise ?

J'aime beaucoup travailler pour les autres et j'avais à la fois un réseau avec des entreprises et des individus. Ils me contactaient régulièrement, je me suis donc dit que mes conseils étaient plutôt bons !

Ça s'est fait sur un coup de tête, en l'espace de trois semaines j'avais un business plan détaillé. J'ai créé un site et une page LinkedIn pour mon entreprise mais je communique principalement sur mon profil personnel. Je travaille beaucoup mon réseau et je n'hésite pas à mettre la main à la pâte quand les gens ont besoin d'aide. Ma stratégie c'est donc de développer mon réseau, et cela fonctionne plutôt bien pour le moment.

### Quels sont les avantages et les inconvénients de l'entrepreneuriat ?

« Le gros avantage c'est que tu gères toi-même ton temps mais... c'est aussi ta malédiction. Tu as la possibilité de gérer tel ou tel dossier en priorité, sauf que tu peux la jouer à la dilettante et te retrouver dans une problématique où tu t'es engagé vis-à-vis des clients et que tu n'as pas su gérer les délais. Il est donc très important d'avoir une véritable hygiène et se dire que tous les matins tu vas au travail.

L'inconvénient c'est que les charges sont extrêmement importantes, je pense donc qu'il est important de faire un business plan bien détaillé pour savoir où l'on va. »

### Vous avez différentes spécialités au sein de votre entreprise, pouvez-vous nous expliquer les missions de formations digitales ?

Je vais donner l'exemple de l'IFOCOP qui était en train de développer un département digital. Ils étaient encore dans une optique où ils pensaient que faire de l'emailing ou de l'appel à froid était suffisant. Je leur ai proposé de commencer à faire du social selling car l'approche avait totalement changé surtout sur le digital. Maintenant c'est une approche via les réseaux sociaux et on va directement échanger avec les interlocuteurs. Quand quelqu'un répond à une offre d'emploi, il touche le marché ouvert. Sauf que ce marché ouvert représente 20 % du marché de l'emploi, et 80% des candidats vont vers ce marché ouvert.

Il y a un marché caché qui représente 80% du potentiel des offres : par exemple les cooptations. Ce marché caché on le retrouve sur les réseaux sociaux comme LinkedIn. J'ai donc proposé à l'école de former les responsables de formation à « Comment utiliser les réseaux sociaux pour se mettre en avant et trouver des opportunités professionnelles ? ».

Je forme désormais les étudiants sur la section digitale et leur explique comment faire du social selling. Nous avons créé une partie digitale sur la formation RH où on va par exemple traiter de l'impact du digital sur notre économie, des réseaux sociaux ou du marketing RH dans un milieu où il faut attirer vers soi les talents.

### Un conseil pour les étudiants de l'EJCAM

Aujourd'hui un étudiant qui va sortir d'un Master va être confronté en moyenne à 12 changements de postes et de métier jusqu'à sa retraite.

Le meilleur conseil que je peux donner à un étudiant de l'EJCAM c'est d'être agile et de s'adapter à son environnement. Nous sommes actuellement dans une économie de la connaissance, il faut toujours savoir faire appel à sa créativité et à ses soft skills.