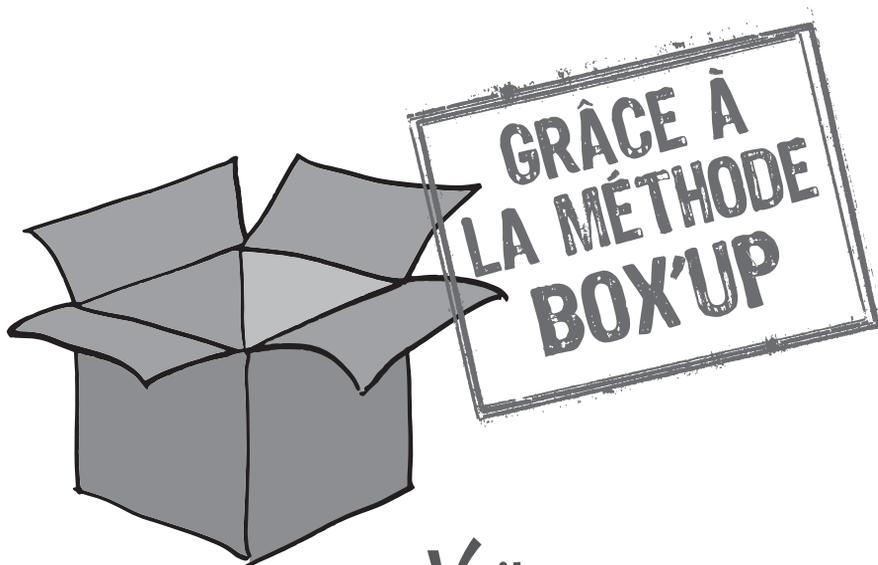


**ENTRETIENS
D'EMBAUCHE:
SOYEZ PRÊT,
MÊME POUR
L'IMPRÉVU**

Jean-Marc Fourche

ENTRETIENS D'EMBAUCHE: SOYEZ PRÊT, MÊME POUR L'IMPRÉVU



Vuibert

Couverture : Le Petit Atelier
Mise en page : PCA
Illustrations : © AdobeStock et Pexels.com

Crédits photos : Vgstudio/Adobe Stock, Rido/Adobe Stock, Alphaspirit/Adobe Stock, ty/Adobe Stock, TheVectorminator/Adobe Stock, Polina Zimmerman/Pexels, Ivan Samkov/Pexels, Cup Of Couple/Pexels

Les marques et logos des sociétés Free, Free Mobile, Lego, BIC, Facebook, Google, Internet Archive et Apple sont des marques protégées.

L'auteur tient à préciser à propos de la méthode MBTI citée pages 37 et 38, que les termes « tempérament », « analyse », « décision », « organisation » ainsi que les explications associées sont la traduction de sa propre perception de la méthode MBTI, et qu'il ne s'agit pas d'une traduction officielle. Cette interprétation n'a pas été validée par The Myers & Briggs Foundation.

ISBN : 978-2-311-62609-4

La loi du 11 mars 1957 n'autorisant aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article 41, d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale, ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause, est illicite » (alinéa 1^{er} de l'article 40).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal.

Le « photocopillage », c'est l'usage abusif et collectif de la photocopie sans autorisation des auteurs et des éditeurs. Largement répandu dans les établissements d'enseignement, le « photocopillage » menace l'avenir du livre, car il met en danger son équilibre économique. Il prive les auteurs d'une juste rémunération. En dehors de l'usage privé du copiste, toute reproduction totale ou partielle de cet ouvrage est interdite. Des photocopies payantes peuvent être réalisées avec l'accord de l'éditeur.

S'adresser au centre français d'exploitation ou du droit de copie :
20 rue des Grands-Augustins, F-75006 Paris. Tél. : 01 44 07 47 70



© Magnard-Vuibert, avril 2022 – 5, allée de la 2^e DB, 75015 Paris
Site internet : www.vuibert.fr

Sommaire

Introduction	9
Comment aborder ce livre?	13

ÉTAPE 1

Comprendre son environnement	17
Connaître l'environnement de l'entreprise.....	19
Quel est le poste à pourvoir?.....	25
Déchiffrer les attentes du recruteur	29

ÉTAPE 2

Bien se connaître pour bien se préparer.....	35
Les points clefs de votre profil	37
Définir votre projet personnel et professionnel.....	47

ÉTAPE 3

Construire votre stratégie marketing	55
Dans quel état d'esprit aborder l'entretien?.....	57
Votre personnalité est l'élément essentiel!	67
Construire votre stratégie marketing	73

ÉTAPE 4

Les boîtes	85
Principe général.....	87

Construire un contenu efficace	95
Boîte « Arrivée/briser la glace »	103
Boîte « <i>Elevator pitch</i> »	111
Boîte « Mon parcours »	117
Boîte « Mes qualités »	123
Boîte « Ma motivation »	127
Boîte « Ce que j'ai à apporter »	131
Boîte « Mes valeurs »	135
Boîte « Ma passion »	141
Boîte « Ce que j'attends de l'entreprise »	145
Boîte « Mes atouts »	149
Boîte « Rémunération »	153
Boîte « Fin de l'entretien »	159
Le dialogue entre les boîtes	165

ÉTAPE 5

Les plus gagnants 169

Entraînez-vous	171
Faites-vous passer un entretien	173
L'attitude mentale	177
Prenez des notes	181
Envoyez un courrier	183

L'entretien en visio-conférence..... 185

Boîte « Arrivée/briser la glace »	189
La gestion de votre image en ligne	193
Votre environnement	197
Les aspects techniques	203
Votre préparation et votre attitude	209
La gestion chronologique de l'entretien	213

Conclusion..... 219

Les questions les plus fréquemment posées..... 221

*À Véronique, pour son soutien, sa joie de vivre
et le chemin inspirant qu'elle trace chaque jour.*

Introduction

Imaginez que vous allez participer à un marathon ou à une épreuve sportive d'importance. Pensez-vous qu'en y allant sans préparation ou avec un entraînement léger et rapide, vous allez en être le vainqueur et réaliser une performance ?

Vous conviendrez que vos chances de remporter l'épreuve sont assez faibles, voire nulles, ce d'autant que les autres participants se sont entraînés et visent, eux aussi, la première place.

Qu'il s'agisse d'une épreuve sportive ou d'un recrutement, la mécanique est identique : pour être capable de délivrer le meilleur de vous-même, vous devez vous préparer. Cela vous permettra à la fois d'être en pleine possession de vos moyens et d'aborder sereinement les différentes étapes qui vous attendent.

Tout ne se résume bien sûr pas à de l'entraînement, et vos qualités intrinsèques ainsi que votre parcours constituent assurément le socle sur lequel vous allez bâtir votre discours et duquel vous allez tirer vos meilleurs arguments pour démontrer que vous êtes le candidat idéal.

En listant les éléments clefs de votre parcours, vos qualités et les atouts de votre candidature, vous prendrez conscience de vos forces et gagnerez en confiance, élément essentiel lorsqu'il s'agit de parler de soi et de se « vendre ».

Ce livre va donc, à travers les cinq étapes que je vous propose, vous accompagner dans la construction de votre programme d'entraînement et vous aider à maîtriser si bien votre sujet que vous prendrez plaisir à participer à des entretiens d'embauche.

Au fil des entretiens, vous améliorerez votre technique et je suis persuadé que cela deviendra pour vous un jeu de délivrer les messages que vous aurez travaillés pendant votre entraînement et d'observer les réactions de votre interlocuteur pour mieux rebondir et exposer vos idées.

Gardez à l'esprit qu'en entretien, il faut être soi-même, détendu, intéressant, et dans le même temps en pleine possession de ses moyens, avec un bon niveau de contrôle de ce qui se passe et de ce que vous dites. Cette maîtrise, vous allez l'acquérir grâce à la méthode Box'up et en vous entraînant, car une simple lecture de ce livre ne vous dispensera pas d'un véritable entraînement, comme vous le verrez au fil des pages.

La méthode Box'up, que j'ai imaginée et mise au point, a aidé de très nombreuses personnes en recherche d'emploi à aborder les entretiens en étant détendues, car elles savaient à l'avance comment cela allait se passer. Leur maîtrise du sujet leur permettait d'augmenter leur niveau de confiance, d'avoir l'esprit plus léger et ainsi de faire face sereinement aux questions imprévues.

La méthode tire son nom des boîtes virtuelles que je vous propose d'utiliser au cours de l'étape 4. Chaque boîte que vous allez créer contient un message affûté, que vous maîtrisez parfaitement et qui participe à la construction d'une image positive de vous auprès du recruteur. L'utilisation des boîtes vous permet, dans le même temps, de mettre en valeur votre parcours, votre expérience et votre personnalité.

Je vous propose dans ce livre de vous guider pas à pas pour vous permettre, vous aussi, d'accroître votre confiance en vous et de maîtriser le jeu de l'entretien de recrutement.

Par convention, j'ai utilisé le masculin pour éviter les lourdeurs de style. Un candidat désigne donc autant un homme qu'une femme.

Comment aborder ce livre ?

La méthode Box'up n'est pas très complexe mais nécessite d'être bien maîtrisée pour que vous puissiez mettre pleinement en œuvre votre potentiel de conviction et démontrer que vous êtes le candidat idéal.

Les cinq étapes de la méthode s'enchaînent de manière logique et progressive, pour vous laisser le temps de vous approprier son mode de fonctionnement. C'est pourquoi je ne vous conseille pas de sauter une étape, car chacune d'elles est importante pour la compréhension de la suivante.

Dans certaines parties, je vous propose de travailler un peu et de réfléchir au contenu qui vous est propre. Il ne sert à rien de copier des valeurs ou des objectifs qui ne vous correspondent pas. Dans le meilleur des cas, cela se verra et votre discours sonnera faux, dans le pire des cas, vous serez embauché et l'écart entre ce que vous êtes vraiment et le personnage que vous aurez joué vous mettra dans une position difficile, voire intenable, vis-à-vis de vos collègues et de votre hiérarchie.

Ce travail de réflexion est donc déterminant pour votre réussite car il s'agit pour vous de coucher sur le papier ce que vous êtes vraiment : vos motivations, vos objectifs, vos attentes par rapport à l'entreprise, à l'environnement de travail, à la fonction, etc. Prenez le temps de le faire sérieusement et d'y consacrer le temps nécessaire.

Ce travail a une seconde vertu : vous aider à développer votre niveau de confiance. En effet, la confiance est un des piliers de votre réussite en entretien de recrutement. Plus vous allez travailler sur ce que vous êtes, plus vous allez identifier des éléments valorisants, plus l'image de vous-même sera nette et positive.

Même si vous pensez que vous n'avez pas beaucoup d'atouts à votre actif, vous verrez comment, grâce à la méthode Box'up, identifier et mettre en valeur les points clefs de votre personnalité et de votre parcours.

Je vous conseille de lire ce livre une première fois dans un laps de temps assez court, de quelques jours par exemple, afin d'avoir une vision d'ensemble de la méthode, puis de laisser les choses se décanter pendant une semaine avant de vous lancer dans la pratique et de relire certains passages.

Ne brûlez pas les étapes ! Même si vous avez envie de commencer tout de suite, maîtrisez-vous ! Laissez un peu de temps pour que ce que vous avez lu fasse son chemin en vous. Cela facilitera vos entraînements ultérieurs. Pendant cette semaine, repensez aux cinq étapes de la méthode et au contenu du livre. Réfléchissez-y de manière positive, en pensant aux bénéfices de la méthode : meilleure confiance en vous, abaissement du niveau de stress grâce à la connaissance du déroulement de l'entretien, plus grande maîtrise de votre message, etc.

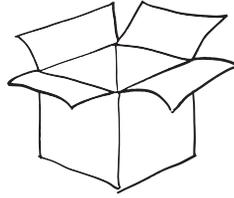
Dès la première lecture du livre, prenez un cahier pour noter vos propres réponses aux exercices de chaque étape (qualités requises pour l'emploi auquel vous postulez, atouts de votre profil, points d'amélioration, contenus des boîtes, etc.). Consacrez une page à chaque exercice et commencez à noter vos premières réponses, même si elles ne sont pas complètes ou définitives.

Lors de la seconde lecture du livre, après la semaine de décantation et de réflexion, allez à l'essentiel : rendez-vous directement aux exercices et complétez vos réponses dans votre cahier, pour constituer ainsi la matière qui va alimenter votre discours. C'est le moment de travailler sur vos différentes boîtes et d'en finaliser le contenu.

Entraînez-vous, pour maîtriser les différentes phases de l'entretien et l'ensemble des composantes de votre message (contenu de vos boîtes). Entraînez-vous jusqu'au moment où vous n'aurez plus besoin de votre cahier et où vous vous sentirez suffisamment à l'aise pour aborder un entretien en étant détendu et en pleine capacité d'exposer votre parcours, votre projet et vos motivations.



COMPRENDRE SON ENVIRONNEMENT



Connaître l'environnement de l'entreprise

Nous allons tout d'abord nous intéresser à l'entreprise dans laquelle vous souhaitez travailler et, d'une manière plus générale, à son environnement (secteur d'activité, clients, fournisseurs, données économiques, etc.).

Vous vous dites certainement que si vous devez faire cela pour chaque candidature, vous allez devoir vous renseigner sur énormément d'entreprises ! Votre inquiétude est compréhensible. Et pourtant, je persiste dans ce conseil. Voici pourquoi.

Mettez-vous par exemple un instant à la place d'un directeur des ressources humaines (DRH) d'une société de micro-électronique qui cherche à recruter un acheteur débutant. Son service aura fait le tri parmi les très nombreuses lettres de candidatures reçues et il rencontrera une dizaine de candidats, sélectionnés pour leur excellent profil. Comme souvent, les candidats se contenteront de répondre aux questions, de présenter leur CV et d'exprimer leur souhait en

matière de rémunération. Parmi ces candidats, une jeune femme se démarquera en posant plusieurs questions sur le positionnement de l'entreprise par rapport à ses concurrents, sur la capacité de l'entreprise à sous-traiter une partie de sa production en Asie, sur ses sources d'approvisionnement en composants, etc. Pourtant, elle n'a jamais travaillé dans les achats ni dans le secteur de la micro-électronique. Ses questions ne sont pas très poussées, mais sont révélatrices d'une chose, essentielle aux yeux du recruteur : **elle s'est intéressée à son entreprise.**

En posant ces questions, elle a également mis en avant ce qu'elle connaissait du secteur en disant par exemple : «J'ai vu que beaucoup de sociétés françaises de micro-électronique sous-traitent une partie de leur production à l'étranger, et particulièrement en Asie. Est-ce le cas pour vous?»

Elle a également mis en avant, à travers une question sur les prix, le fait qu'elle avait visité le site Internet de l'entreprise et s'était intéressée à ses clients : «J'ai cru comprendre, en visitant votre site Internet, que votre société fabrique des cartes électroniques pour de grands groupes industriels. J'imagine qu'ils exercent une certaine pression sur les prix et que cela vous oblige à être performant sur les achats de composants. Est-ce que vous arrivez à avoir des volumes suffisants pour obtenir de bons prix?»

S'intéresser à l'entreprise ne veut pas dire en savoir autant sinon plus que votre interlocuteur. Ne tombez pas dans ce piège! Il n'y a rien de plus agaçant qu'un candidat qui vous explique, souvent maladroitement et parfois de manière erronée, comment fonctionne votre propre société, quelles sont sa stratégie et son organisation. Cette attitude est rarement gagnante et vous conduira le plus souvent vers la sortie.

Personne n'attend de vous que vous connaissiez l'entreprise dans laquelle vous postulez. Il y a en effet une différence énorme entre connaître l'entreprise ou son secteur d'activité et s'y intéresser.

Comme nous l'avons vu dans notre exemple, la jeune femme ne connaît pas l'entreprise au sein de laquelle elle passe un entretien. En revanche, elle s'est documentée sur son secteur d'activité et a consulté son site internet. C'est suffisant pour poser quelques questions pertinentes et démontrer son intérêt.

Le recruteur va, de ce fait, faire deux constats :

1. Cette candidate se démarque positivement des autres personnes reçues.
2. Cette candidate manifeste de la curiosité et de l'intérêt à notre égard et s'implique dans ce qu'elle fait.

Il va également se projeter dans la phase suivante et se dire que son entreprise serait gagnante à embaucher une telle personne au sein de ses équipes. Recruter des personnes curieuses et motivées est un atout indéniable.

Si vous concentrez vos recherches sur un même secteur d'activité, le fait de vous renseigner sur chaque entreprise à laquelle vous envoyez un courrier va vous permettre de vous faire une bonne idée du secteur, des acteurs présents, de la taille relative de chacun et vous serez ainsi d'autant plus pertinent et à l'aise en entretien.

Si en revanche, vous faites une recherche d'emploi sans privilégier un secteur d'activité en particulier, le fait de vous renseigner sur les entreprises et leurs secteurs d'activité vous permettra de faire des comparaisons, et d'enrichir votre discours en entretien. Cet exercice est donc un point de passage important, qui ne doit pas être négligé.

En ce qui concerne l'organisation des informations, faites des fiches, assez simples, qui reprennent les données essentielles de l'entreprise et de son secteur d'activité. Ces fiches vous permettront de vous rafraîchir les idées avant de passer l'entretien et le fait d'écrire les informations vous aidera à les mémoriser.

52. Quelle est votre capacité à faire travailler les autres?
53. Êtes-vous quelqu'un d'organisé?
54. Avez-vous un tempérament de leader ou préférez-vous plutôt suivre une personne plus charismatique que vous?
55. Faites-vous en sorte de tenir à jour vos connaissances?

QUESTIONS SUR VOS ATTENTES

56. Pourquoi avoir choisi notre entreprise?
57. Qu'espérez-vous en venant chez nous?
58. Qu'attendez-vous de ce job?
59. Qu'attendez-vous de vos collègues de travail?
60. Comment vous projetez-vous à 5 ans?
61. Avez-vous un plan de carrière?
62. Qu'est-ce qui vous intéresse le plus dans le poste à pourvoir?
63. Quel support attendez-vous de votre hiérarchie?
64. Quelles raisons pourraient vous amener à rompre la période d'essai?

QUESTIONS GÉNÉRALES

65. De quoi tirez-vous votre motivation?
66. Pourquoi devrais-je vous embaucher, vous plus qu'un autre?
67. Pourquoi pensez-vous réussir chez nous?
68. Êtes-vous mobile?
69. Est-ce important d'avoir de l'autorité?
70. Quel est le dernier livre que vous avez lu et pourquoi ce choix?