

CONSEILS DE PRO

BIEN SE VENDRE EN ENTRET

L'entretien d'embauche est souvent perçu comme une épreuve par les candidats. Même s'il n'existe pas de recette miracle, voici quelques astuces qui vous permettront de vous préparer efficacement afin de donner le meilleur de vous-même le jour J.

Il n'y a pas une sorte d'entretien, mais plusieurs ! Si le face-à-face est le plus courant, il n'est pas le seul. Vous pouvez être présenté en groupe à un seul recruteur, rencontrer plusieurs recruteurs en même temps ou les uns après les autres, ou encore le recruteur et la personne à laquelle vous succéderez s'il s'agit d'un remplacement. Selon les cas, l'entretien peut donc prendre différentes formes.

En face à face, c'est la conversation qui est le plus souvent adoptée. Le recruteur va alors chercher à vous cerner à travers les questions qu'il vous pose et attendre de vous que vous fassiez preuve de curiosité sur le poste et l'entreprise. Cependant, il peut également s'agir d'un entretien non directif ou, au contraire, directif. Dans le premier cas, on cherchera notamment à évaluer votre assurance, dans le second, à voir si vous êtes rigoureux et arrivez à ne pas vous disperser. Enfin, l'entretien de groupe permettra à votre futur employeur de voir comment vous vous comportez lorsque vous n'êtes pas seul (introverti, extraverti...).

Cependant, quels que soient le déroulement et les modalités de la rencontre, votre objectif sera toujours le même : convaincre votre interlocuteur que vous êtes la personne adéquate pour ce poste ! Pour cela, vous devez mettre tous les atouts de votre côté, et ce dès que vous poserez le pied dans l'entreprise. Les mots seuls ne suffiront pas à faire de vous la personne idéale, car, comme la majorité des recruteurs s'accorde à le dire, la première opinion se forge dans les cinq à dix premières minutes de l'entretien. Poignée de main appuyée et regard franc constitueront une excellente entrée en matière. Pour le reste, suivez les quelques conseils dispensés ci-contre. **Audrey Weymann**



RENSEIGNEZ-VOUS SUR L'ENTREPRISE

Pas question de vous rendre à un entretien les mains dans les poches sans y avoir préalablement réfléchi et l'avoir un tant soit peu préparé. « Aujourd'hui, il est essentiel d'obtenir le maximum d'informations sur l'entreprise au sein de laquelle on postule, remarque Anne Saüt, directrice générale de Diversity Conseil. Il faut naturellement se renseigner sur ses activités, mais également sur sa culture, ses codes, l'ambiance qu'il y règne, etc. » Pour cette dernière, il est important de « connaître le poste auquel on s'intéresse. Il faut essayer, dans la mesure du possible, de connaître l'équipe pour se vendre de manière à être

complémentaire. » Outre Internet, source d'informations la plus évidente et facile d'accès, l'un des moyens efficaces d'en connaître davantage est de faire jouer son réseau relationnel. Wilhelm Laligant, consultant chez Advancers Executive, ajoute : « Si l'on sort d'une grande école, il ne faut pas hésiter à contacter le réseau des anciens afin de savoir si l'un d'eux travaille dans l'entreprise. Les informations glanées n'en seront alors que plus fiables, et cela permettra peut-être d'en savoir davantage sur le poste. »

Analysez votre parcours

Outre la connaissance de la société, faire un point sur votre parcours et vos aspirations est impératif. « Il faut construire un

vrai projet professionnel, souligne Florian Pradon, consultant chez Expectra Paris. Pour cela, il faut avoir un objectif en tête et un parcours de formation cohérent. C'est un argument pour bien se vendre ! Par exemple, si la personne se présente pour un poste de chef de produit marketing et qu'elle prouve qu'elle s'intéresse à la culture marché et qu'elle a fait des stages dans ce domaine, cela rend son discours plus accrocheur. On sent le candidat motivé, et de cette manière, il sort du lot. » Namia Benmansour, consultante chez Opteaman, insiste : « Il faut savoir ce qu'on veut et pourquoi on est là. Les remarques doivent être pertinentes, et les motivations claires, pour montrer que l'on ne choisit pas un poste par défaut. »

IEN

PRÉPAREZ DES QUESTIONS

À un moment ou à un autre, le recruteur va forcément vous demander si vous avez des questions à poser. À ce moment-là, mieux vaut ne pas répondre par la négative ! « La motivation passe par l'attitude, mais aussi par le discours, souligne Catherine Mourlevat, responsable des partenariats Web et relations écoles chez Randstadt. Il ne faut pas hésiter à poser des questions. Le plus simple est de réfléchir avant l'entretien et de les lister. Ensuite, il s'agit de s'adapter au cours de l'entretien. Certaines questions trouveront naturellement leur réponse sans que le candidat ait besoin de les formuler. Dans tous les cas, il faut à tout prix éviter les formulations négatives. »

Ayez une présentation soignée

Cela semble évident, et pourtant... Certains s'acharnent encore à se présenter à un entretien d'embauche en jean et baskets ! « Une bonne présentation est une présentation adaptée, remarque Catherine Mourlevat. Il faut opter pour une tenue en relation avec l'exercice de l'entretien. Tant que l'on ne connaît pas les codes vestimentaires de l'entreprise, mieux vaut ne pas prendre de risques. Sans être tiré à quatre épingles, une présentation soignée est essentielle. Il ne faut pas perdre de vue que les vêtements sont un outil de communication et que la première impression est importante. » De même, évitez les couleurs trop agressives (le rose fuchsia, le vert pomme ou le bleu électrique), les bijoux trop « bruyants » (gourmette et gros collier...), un maquillage chargé.

FAIRE PREUVE DE MOTIVATION

« La motivation passe en grande partie par la personnalisation du discours, indique Anne Saut. Il

Pour aller PLUS LOIN

À lire : *Bien se vendre en entretien*, Christine Aubrée, éditions l'Étudiant.

faut que le candidat arrive à nous démontrer pour quelle bonne raison on le prendrait lui plutôt qu'un autre. Pour cela, nous attendons des éléments précis, qui vont bien au-delà des réponses du type "parce que j'aime ce secteur d'activité". » Anne Saut insiste : « Pour que l'on se souvienne du candidat, il faut qu'il fasse la différence. Je me souviens encore d'un candidat à un poste chez Eurodisney, qui, il y a six ans, à la question "Pourquoi postulez-vous dans cette entreprise ?", m'a répondu "Parce que je rêve de voir le parc de l'intérieur dans le costume d'un personnage", avec des étoiles dans les yeux... On sentait que pour lui, cela avait vraiment de l'importance d'entrer dans cette entreprise. C'était comme un rêve d'enfant. »

Évitez les questions matérielles

Sur ce point, les recruteurs sont unanimes : ça n'est pas au candidat de parler d'argent ! « Si le recruteur n'évoque pas la question, explique Namia Benmansour, il est préférable que le candidat ne creuse pas trop

les questions matérielles, car cela peut être perçu comme maladroit. » Wilhelm Lalligant ajoute : « Il ne faut pas aborder d'emblée le sujet de la rémunération, mais laisser le recruteur y venir. En la matière, ça n'est pas au candidat de dicter les règles ! »

MISEZ SUR LE NATUREL

Être soi-même, il n'y a que ça de vrai ! C'est du moins ce que pense Catherine Mourlevat : « Il faut être naturel dans les limites de la politesse et ne pas chercher à jouer un rôle, car on peut s'apercevoir du décalage lors de tests complémentaires. » « Il faut être soi-même sans se laisser aller à s'épancher, ni tomber dans le domaine personnel et la familiarité, remarque Florian Pradon. Il faut être convivial, souriant, agréable et si possible subtil avec des touches d'humour qui feront preuve d'une certaine confiance en soi. » Wilhelm Lalligant conclut sur le sujet : « Il faut être naturel, mais pas trop, et garder une certaine réserve adaptée à ce genre de situation. On n'est pas non plus entre copains ! »

Tout ce que vous devez mettre en avant

Les conseils de Christophe Rosset, directeur exécutif de Michael Page.

« Lors de l'entretien, le candidat doit être capable de parler de son parcours intelligemment. Pour cela, il devra, pour chaque expérience professionnelle, même s'il s'agit de stages, mettre en avant ce qu'il a gagné en compétences professionnelles, ce qu'il a acquis en adaptabilité, en illustrant les situations par un exemple vécu. De même, tout

stage ou expérience professionnelle doit être dimensionné : bref rappel du profil de la société, nombre de personnes dans le service, etc. Le candidat doit ensuite mettre en avant ce qu'il pense avoir apporté à l'entreprise en termes de savoir-faire. Par ailleurs, s'il affirme qu'il parle une langue étrangère, il faut qu'il s'attende à être testé.

Enfin, il ne faut pas partir avec l'idée que le recruteur est là pour vous coincer : son seul souhait est de trouver le bon candidat. Et si le recruteur vous bouscule un peu, il ne faut pas prendre la mouche, mais considérer cela comme une chance et penser qu'il est en train de vous donner la possibilité de lui expliquer qui vous êtes. »