

COMMUNICATION ORALE EN ENTRETIEN

(Notes prises par Danielle Venot lors de la conférence animée par Denis Boutte le 27 mars 2008)

1 - Quelques considérations préliminaires sur la recherche d'emploi et les entretiens qui lui sont associés

La recherche d'emploi ne s'improvise pas.

Elle commence par l'élaboration d'un projet, basé sur l'analyse suivante :

- je sais faire,
- je voudrais faire,
- je me sens capable de faire,

analyse de laquelle va découler le projet professionnel « idéal ».

Elle continue par une stratégie de recherche qui s'appuie sur trois types de canaux :

- les chasseurs de têtes (via les petites annonces ou les candidatures spontanées),
- les décisionnaires en entreprise (au niveau N+1),
- le réseau.

Dans cette stratégie de recherche, les entretiens avec des chasseurs de têtes représentent environ 30% des contacts, ceux de réseau 70%, et ceux avec des décisionnaires un nombre X assez faible (de 5 à 10).

Statistiquement, on constate que 100 contacts débouchent sur 10 pistes qui elles-mêmes débouchent sur une proposition. Les contacts dépendent évidemment de la spécialisation, du métier, de l'âge, ...

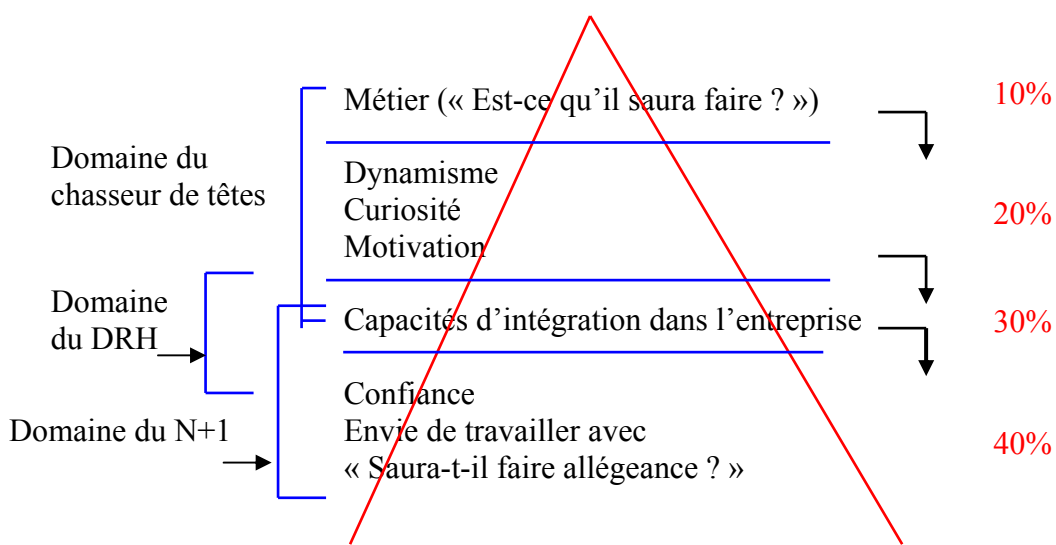
La façon de communiquer en entretien va dépendre de la personne qui vous reçoit, car selon qu'elle sera un recruteur professionnel (chasseur de têtes) ou non professionnel (réseau, décisionnaire), ses objectifs seront différents.

2- Comparaison des deux types d'entretiens

Le recruteur professionnel agit au nom d'un client, ce qui n'est pas le cas d'un contact réseau ou d'un décisionnaire, et le mode de déroulement de l'entretien découle de cette différence importante.

Entretien avec recruteur professionnel	Entretien avec non professionnel
<p>Il reçoit 5 à 10 personnes par semaine</p> <p>L'entretien est très formaté</p> <p>Le recruteur mène la danse</p> <p>La fonction du recruteur est d'éliminer</p> <p>Il est situé entre son client et vous, selon ce schéma :</p> <div data-bbox="244 725 612 981" style="text-align: center;"> <p>client recruteur vous</p> </div> <p>Vous devez le convaincre, le séduire, l'aider à vous vendre</p> <p>On est dans le domaine du rationnel</p>	<p>Il reçoit 1 personne par mois</p> <p>L'entretien est complètement libre</p> <p>C'est vous qui menez la danse</p> <p>C'est vous qui avez choisi votre interlocuteur</p> <p>Le parcours est beaucoup plus égalitaire qu'avec le chasseur de têtes</p> <div data-bbox="876 743 1228 952" style="text-align: center;"> <p>besoin = solution</p> </div> <p>Il faut le séduire et le rassurer</p> <p>On est dans le domaine de l'émotionnel, de l'empathie, de l'envie ; il faut le laisser parler pendant 70% du temps de l'entretien</p>

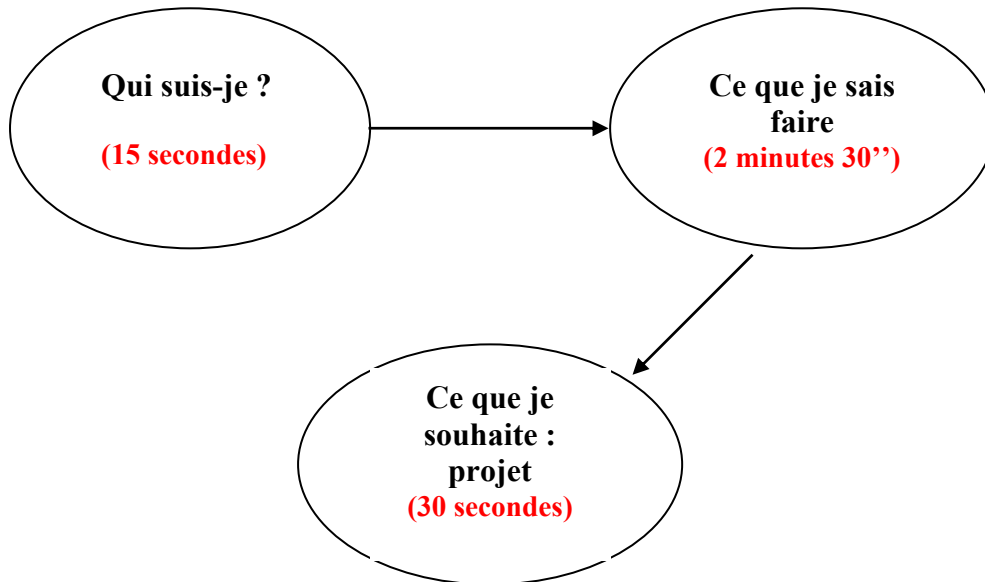
3 - Sur quels critères l'embauche va-t-elle se décider ?



Les pourcentages portés en rouge sur le schéma précédent représentent les pourcentages d'embauches effectués dans chaque domaine.

4- L'entretien avec un chasseur de têtes

Il commence par une présentation du candidat. **Celle-ci ne doit pas dépasser trois minutes**, il faut donc être le plus concis et le plus impactant possible. La présentation se fait selon le schéma suivant :



- **Qui suis-je ?**

Essayez de présenter une anecdote personnelle qui permettra au recruteur de se souvenir de vous. Exemple : « Depuis que je suis tout petit j'aime l'aviation, j'ai eu un grand-père dans la RAF, dès que j'ai eu mon diplôme je voulais travailler dans l'aéronautique »

- **Ce que je sais faire (mon parcours)**

Dites d'emblée au recruteur : « Je vais vous présenter mon parcours en trois minutes, est-ce que cela vous convient ? ». Les intonations doivent lui permettre de noter les points sur lesquels vous désirez être interrogé. Il faut donc être clair, concis, structuré, et donner deux ou trois exemples de réussite. La chronologie n'a pas besoin d'être respectée.

- **Le projet**

Il vient en conclusion de ce qui précède. S'il n'est pas dans le droit fil de ce qui a été dit auparavant, il faut scinder cette conclusion en deux parties : « À travers tout ceci, j'ai développé telles et telles compétences qui font qu'aujourd'hui j'aimerais... »

Il faut, lors de l'entretien avec un chasseur de têtes, savoir quelles « étiquettes » vous souhaitez qu'il mette sur votre visage pour parler de vous à son client. En particulier, si l'entretien a lieu après réponse à une petite annonce, il faut avoir passé au « Stabilo » les 10 mots clés de l'annonce pour savoir intégrer ces critères clés dans votre parcours.

Si vous ne savez pas pour qui le chasseur de têtes travaille (c'est souvent le cas), vous pouvez terminer l'entretien en lui demandant si un tel projet entre dans le cadre de ce qu'il recherche et si votre profil est susceptible d'intéresser un de ses clients.

5 – L’entretien de réseau

Il s’agit d’un entretien avec une personne qui ne vous connaît pas, mais qui vous a été recommandée par une personne que vous connaissez : vous appelez B de la part de A.

La règle impérative est de ne jamais mettre B dans l’inconfort : il n’est pas question de lui demander un job ou de lui envoyer un CV, mais de comprendre ce qu’il peut vous apporter. Par exemple : vous aimeriez travailler chez X, mais vous ne connaissez pas quels sont ses métiers. Vous pouvez alors demander à B de l’information ou de l’expertise sur son domaine.

Il est indispensable d’avoir préparé l’entretien : il faut s’être au préalable renseigné sur B. L’objectif de l’entretien avec B est de connaître les personnes C, D, E , ... qui vont vous permettre d’atteindre au final la personne qui vous intéresse dans l’entreprise X.

Présentez-vous en disant : « J’ai un projet sur ceci/cela, j’aimerais avoir votre avis ... » puis, ensuite, cultivez son intérêt en le rassurant sur le professionnalisme de votre projet.

Le seul but de l’entretien réseau est d’obtenir de B de futurs contacts et la recommandation de sa part. Il ne faut pas lui laisser de CV, car alors il comprend que vous cherchez un job. Contactez très vite les personnes dont il vous a donné les noms, puis 8 à 10 jours après envoyez à B un courrier ou un courriel pour le remercier, lui confirmer qu’il avait bien compris votre projet et que vous avez pu obtenir un rendez-vous avec un ou deux des contacts qu’il vous avait indiqués.

6 – L’entretien avec un décideur

Contrairement à ce qui se passe avec un chasseur de têtes, vous savez qu’il a un besoin et vous pouvez adapter votre projet à ce besoin.

Il faut donc vous être renseigné au maximum sur le besoin du décideur afin de pouvoir y répondre au mieux par votre projet. Il faut aussi bien sûr vous être renseigné sur le décideur lui-même pour le connaître le mieux possible, sur l’entreprise, le poste, le marché, le secteur.

Il faut avoir préparé avant l’entretien une dizaine de questions auxquelles il pourra répondre.

Lors de votre présentation en trois minutes, les temps consacrés à celle de votre parcours et celle de votre projet sont inversés par rapport à ceux consacrés en présence d’un chasseur de têtes :

« **Qui suis-je ?** » dure encore **15 secondes**

mais

« **Ce que je sais faire** » dure maintenant **30 secondes**

« **Ce que souhaite, mon projet** » dure **2 minutes 30 secondes.**

7- En conclusion : les trois règles d'or en entretien

La conclusion de cette intervention consiste en l'énoncé de trois règles de comportement en entretien (« règles d'or ») :

- **Ne pas mentir**
- **Ne pas tout dire**
- **Ne pas répondre aux questions non posées**