

**Le Savoir**  
La Méthode  
Le Réseau

Edition  
**Winter**  
2021

Le guide  
**Ton passeport**  
**vers la tech**

conseils d'experts - astuces ciblées  
clés pour décrocher et réussir les entretiens

# SOMMAIRE



## **P6 - P39** Décroche tes entretiens tech

Stratégie de candidatures, Optimise ton personal branding, Le CV pour faire mouche dans la tech, Travaille ton elevator pitch et ton storytelling.

## **P40 - P66** Réussis tes entretiens tech

Stratégie de préparation pour la tech : l'entreprise, les interlocuteurs, le poste, L'art de mener ton entretien, Les questions types en entretien, Se préparer au business case et aux épreuves spécifiques.

A photograph of two young men, one with long hair, smiling and looking at a laptop screen. They are wearing dark green t-shirts. The image is partially obscured by a white text box.

# Welcome

## *jeune padawan*

Si tu lis ces lignes, c'est que tu as décidé d'entamer le voyage en direction de la tech.


Nous ne pouvons que t'en féliciter et nous nous réjouissons par avance car c'est une décision importante de ta vie.

La tech est l'une des rares destinations professionnelles en mesure de t'offrir un confort absolu et durable dans la voie du salariat. Travailler dans la tech te permettra de profiter de ton statut de cadre avec la superbe mission d'influer sur les technologies du monde de demain.

Cette destination semble pour certains inaccessible. En effet, nous avons échangé avec de nombreux étudiants qui pensent qu'il faut impérativement être un codeur acharné pour travailler chez Google ou Microsoft, ou provenir de certaines écoles.

En réalité, cette industrie est accessible à tous ceux qui s'en donnent les moyens et surtout à tous ceux qui ont une approche stratégique et réfléchie. Nous te l'accordons, avoir cette approche n'est pas naturellement à la portée de tous.

Il y a plusieurs bonnes approches possibles et elles peuvent toutes te mener vers des entreprises dans le style de celles de la Silicon Valley. Chez Tademy, nous en avons expérimenté plusieurs et les avons testées en partageant nos conclusions à de nombreux étudiants souhaitant rejoindre notre industrie. C'est pourquoi nous avons créé et peaufiné la méthode qui te permettra d'atteindre la destination tech, en la distillant dans plusieurs guides et programmes correspondant aux besoins de chacun. La forme la plus complète de cette méthode se trouve dans notre programme "Life", que tu peux voir sur notre site web. Ce programme comprend un accompagnement individualisé et une mise en relation avec des professionnels de la tech pouvant te recommander dans leurs entreprises.



Si ce guide s'appelle "Ton passeport vers la tech", c'est parce que c'est le guide qui regroupe le cœur théorique de notre méthode. Il te permettra non seulement de passer les premiers "contrôles" aux frontières de la tech, mais il te permettra aussi d'avoir des fondations solides afin de structurer tes approches pour continuer ton voyage (seul ou avec nous).

Attache donc ta ceinture, tu t'apprêtes à décoller vers un avenir professionnel des plus satisfaisants, dans la joie et la bonne humeur !

*Sofiane et Nessrine*  
Fondateurs Tademy



# Partie 1

# Décroche tes

# entretiens tech

*Ca commence par là!*







# 1 - Stratégie de candidatures

Décrocher des entretiens pour des stages ou pour ton premier job est la première étape déterminante pour atteindre ton objectif de carrière et d'épanouissement dans la tech. Les premiers stages et/ou premiers jobs structurent la suite de ta carrière, ils ne sont donc pas à négliger !

Pour aller le plus loin possible dans la tech et arriver à une situation de satisfaction et d'épanouissement personnel, il faut être prêt à y aller étape par étape. Ne pas vouloir mettre la charrue avant les bœufs.

Un réel travail sur toi-même est donc nécessaire afin d'écrire ta vision sur le long-terme. Comment t'imagines-tu être dans 5 ans, 10 ans, 20 ans ? Préciser cette vision est fondamental afin de savoir quelle trajectoire tu dois prendre sur le court terme. C'est aussi ce qui te permettra plus sereinement de faire des concessions en acceptant de faire certains stages ou certains jobs tout en gardant à l'esprit qu'ils représentent simplement une étape de plus vers ton objectif, et non la fin du voyage.

La preuve par l'exemple. Pour Sofiane, cofondateur et coach Tademy, il était évident qu'il voulait travailler dans le monde de l'informatique. Passionné de nouvelles technologies depuis son plus jeune âge, il savait déjà en intégrant son école de commerce que son industrie de prédilection serait la tech.

A l'heure de chercher son premier stage, la tâche s'avère très compliquée. Les opportunités d'entretiens se font rares. Aucun retour de la part de Microsoft, Google, Amazon, Ubisoft, LinkedIn et les autres. Il décide alors de viser des entreprises qui ne sont pas nécessairement dans l'informatique mais qui proposent des stages avec

des missions liées au digital. C'est ainsi qu'il atterrit au sein du Groupe Bel (Babybel, La Vache Qui Rit, Boursin etc.) sur un stage où l'une des missions concernait l'adoption de la solution Salesforce auprès des commerciaux. Durant ce stage aux missions variées, Sofiane fait de son mieux pour se concentrer le plus possible sur les missions comportant une dimension technologique. Pour son second stage, les opportunités d'entretiens se font toujours rares et Sofiane continue sa stratégie : viser des jobs comprenant des missions de transformation digitale. C'est ainsi qu'il mit les pieds chez BNP Paribas Cardif, l'entité assurance de BNP Paribas, sur un poste de chef de projet en transformation digitale. Tu l'as compris, avec l'agroalimentaire chez Bel et l'assurance chez BNP, Sofiane était à priori bien loin du domaine de la tech. Pourtant, c'est ce qui lui a permis d'attirer l'attention de Microsoft, en ayant mis sur son CV deux postes où il effectua de nombreuses missions en lien avec la technologie. Appliquer la technologie dans une industrie est l'une des stratégies d'atterrissage dans la ftech souvent insoupçonnée des étudiants. On n'arrive pas forcément dans la tech en 1 coup, mais parfois en 2 ou 3 coups très bien maîtrisés. Une fois que Sofiane a mis les pieds chez Microsoft, la suite s'est avérée bien plus facile. Sofiane en dit plus à ce sujet dans le cadre de la formation en présentiel dans les programmes Premium et Life.

Tu as compris l'idée, il y a plusieurs façons d'atteindre la tech, et ce n'est pas parce que tu n'y arrives pas du premier coup, lors de ton premier stage ou de ta première expérience professionnelle, que tu n'y arriveras pas. Il faut simplement éviter les idées limitantes et être prêt à explorer d'autres domaines afin de te constituer une

expérience qui te rendra attractif auprès des entreprises technologiques que tu vises. Si tu vises Google, envisage de travailler dans une entreprise utilisant les solutions de Google pour son Web Marketing, afin de mettre les mains dans la solution du côté utilisateur. Si tu vises Facebook, essaie de travailler dans des agences de pubs qui font du Facebook Ads. Si tu vises Salesforce, essaie d'avoir une expérience en tant que chef de projet CRM ou même en tant que commercial dans une entreprise qui utilise Salesforce comme CRM. Cela fonctionne aussi avec les concurrents des entreprises que tu vises. Il y a un nombre illimité d'options et ton imagination sera ta seule limite. Nous te donnerons des idées correspondant encore plus à ton profil et tes aspirations dans nos formations présentielle et nos accompagnements individualisés.

On te l'accorde, il n'est pas donné à tout le monde de savoir très tôt quoi faire plus tard et d'avoir des convictions fortes sur l'industrie ou l'entreprise dans laquelle on souhaite évoluer. Chez Tademy nous te simplifions la tâche : nous croyons fermement que la tech peut répondre aux besoins de la plupart des individus en quête de sens et d'épanouissement. Mais le monde de la tech est très vaste et tu devras quand même creuser le sujet davantage afin de déterminer ce qui est fait pour toi. Pas d'inquiétude, avec un peu de travail, de la pro-activité et de la patience, il te sera possible de découvrir cela bientôt, et la partie qui suit t'y aidera.

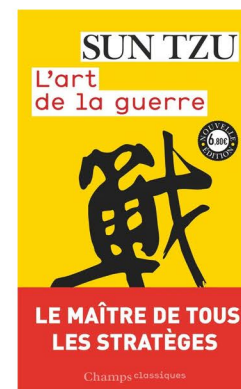
## A. Connais-toi toi même !

On assimile régulièrement le recrutement à une jungle. Chez Tademy, on dirait même que c'est une guerre. Les entreprises le disent d'ailleurs elles-mêmes, nous vivons aujourd'hui une "guerre des talents", guerre qui consiste à faire au mieux pour attirer les meilleurs éléments au sein de son entreprise et surtout les garder longtemps. Le contexte actuel est donc plutôt favorable pour nous.

On le sait, notre génération peut être assez volatile, en quête de sens, d'humeur changeante avec de grandes difficultés à se projeter au sein d'une organisation sur le long terme. Et pour cause, nous sommes pour la plupart animés par un esprit de liberté. Nous écoutons et considérons nos aspirations personnelles les plus profondes bien plus que n'importe quelle autre génération.

Une guerre ça se prépare. Il faut connaître son ennemi.

Ici, l'ennemi n'est ni le recruteur, ni l'entreprise, ni même les candidats face à qui tu seras opposé. Ces derniers sont même tous des alliés dans ton voyage, car ce sont eux qui te permettront de te transcender et de briller.



Comme pourrait dire Sun Tzu à notre époque, le seul ennemi de cette guerre du recrutement, c'est toi-même.

Tu es responsable de tes barrières mentales et de tes projections limitantes. Tu es responsable de l'éventuel manque de confiance en toi. Tu es responsable de la bonne définition ou non de tes objectifs et aspirations. Tu es responsable de la méthode plus ou moins bonne que tu adoptes dans le but de réaliser tes objectifs. Tu es responsable de ton envie d'abandonner ou à l'inverse de ta persévérance.

Avant de commencer cette guerre, il faut donc se connaître soi-même et assumer la pleine responsabilité de ses actes, de ses choix, de ses rêves, ainsi que leurs conséquences.

Pourquoi est-il important de se connaître soi-même avant de se lancer dans des processus de recrutement ?

Faire son introspection n'a pas que des vertus positives pour son épanouissement personnel. Cela sert aussi à déterminer quelles sont ses forces et faiblesses mais surtout à savoir quelle est sa réelle motivation. Il faut chercher à connaître ce qui te permettra de te sentir épanoui, inspiré, passionné. Car si tu es épanoui, tu seras alors motivé et par conséquent performant. Si tu es performant, je te laisse deviner ce que tu auras à la clé en plus d'une grande satisfaction personnelle.

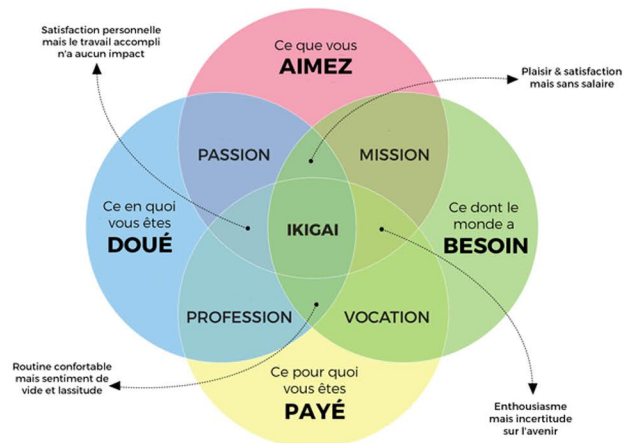
Avant de postuler à quoi que ce soit, il faut donc te demander qu'est-ce qui te rendra heureux. Quel type de job correspond à tes attentes ? Quelle entreprise et quel domaine susciteront ton intérêt et ta curiosité sur le long terme ?

Nous savons à quel point il est difficile de savoir précisément ce que l'on veut faire quand on est étudiant, parfois même après.

Nous ne te demandons donc pas de déterminer précisément le job de tes rêves avant de postuler. Mais à défaut de le savoir, nous insistons sur le fait qu'il faut faire l'effort de se poser les bonnes questions afin d'essayer de se rapprocher le plus possible d'une connaissance précise de soi-même.

# IKIGAI

Votre « raison d'être »



Afin de t'aider, nous allons réfléchir ensemble à un certain nombre de questions. Nous t'invitons à prendre le temps pour chaque question d'explorer ton esprit afin d'alimenter la réflexion.

Encore mieux, note sur un carnet tous les mots qui te passent par la tête (sans filtre) lorsque tu vois les questions ci-dessous.

## 1- Quels sont tes plus grands rêves ? Que souhaites-tu accomplir dans ta vie ?

Autorise-toi à rêver grand. Tes rêves peuvent être des choses que tu souhaites faire ou posséder. Ça peut être aussi des valeurs que tu souhaites mettre en avant. Ça peut être aussi en lien avec ta famille et ce que tu aimerais pouvoir lui offrir. Peut-être qu'un de tes rêves est justement de fonder

une famille. Si c'est le cas, pense au rôle que tu aimerais avoir au sein de cette famille. Peut-être que tu rêves aussi de voyager, de vivre ailleurs, qu'est-ce que cela impliquerait ?

Laisse libre cours à ton imagination.

## **2- Qu'est-ce qui te donne envie de te lever le matin ? Qu'est-ce qui te permettrait de te coucher plus sereinement le soir ?**

Pense à ce qui te rends heureux à peine débarbouillé et réveillé le matin. Qu'est-ce que tu aimerais faire dans les minutes qui suivent ton petit déjeuner ? D'ailleurs tu peux ne pas avoir envie d'un petit déjeuner aussi, pas de problème. Pour cette question, essaie de ne pas être trop vague. Gagner de l'argent, être heureux, passer du temps en famille ou avec ses amis, sont des choses qui donnent probablement envie à tous de se lever le matin, et qui permettent aussi de se coucher sereinement. Mais essaie d'aller plus en profondeur sur ce qui te ferait vraiment plaisir.

## **3- Quels sujets t'intéressent énormément ?**

Il s'agit ici d'explorer tes passions, et pas seulement avec un lien professionnel quelconque. Repense à ton enfance, ton adolescence, aux thématiques que tu aimais explorer pendant des heures. Pense à ce que tu as encore envie d'apprendre aujourd'hui. Pense aux sujets qui te permettent de tuer l'ennui.

## **4- De quoi pourrais-tu parler avec tes amis ou ta famille pendant des heures ?**

Dans la continuité de la question précédente, il s'agit toujours d'explorer tes passions mais cette fois-ci de comprendre

celles que tu aurais envie de partager avec les autres régulièrement. Tu peux être passionné de puzzles, mais pas sûr que tu aies envie d'en parler régulièrement avec tes proches. A l'inverse, si tu es passionné de politique européenne, il y a des chances que ce sujet revienne régulièrement dans tes discussions amicales et familiales. Alors, qu'est-ce qui te rend bavard ?

## **5- Si on devait te décrire comme expert en quelque chose, tu aimerais être expert en quoi ?**

Être un expert c'est plutôt cool. Imagine que tu es invité sur un plateau télé en tant qu'expert pour parler d'un sujet en particulier. Lequel aimerais-tu aborder ? Tu peux vouloir être un ou une experte en maquillage, en espèces marines, ou même en jeux de sociétés. Le champ des possibles est large, alors pas de limites.

## **6- Quels sont les 3 métiers qui te font rêver ?**

On t'a posé cette question plein de fois quand tu étais plus petit et d'ailleurs c'était assez contraignant n'est-ce pas ? Il est désormais temps de se reposer cette question mais plus sérieusement avec un but plus précis : se rapprocher de ce qui te fera aimer ta vie.

Peu importe si ces 3 métiers n'ont rien à voir les uns avec les autres ou s'ils sont éloignés de ton domaine d'études.

## **7- Parmi ces métiers qui te font rêver, quels sont les points communs ? Quelles compétences sont communes à ces métiers ?**

Cela peut être des compétences transverses, sans pour autant ayant un lien entre ces compétences.

Voici un exemple basé sur Sofiane, l'un de nos coachs Tademy :

Si tu rêves d'être à la fois présentateur TV, rappeur et professeur, pense à ce qui est commun dans ces trois métiers. Ici, les points communs les plus évidents sont ceux de l'art oratoire et de la présence d'une audience. Il y a aussi la volonté de transmettre et de partager une émotion. Il y a une connotation artistique.

Il existe de nombreux métiers "corporate" ou de bureau, qui regroupent ces caractéristiques là et qui permettent à un individu rêvant d'être présentateur TV, rappeur ou professeur, d'être tout de même épanoui même si ce métier "corporate" n'a à priori rien à voir avec les métiers de rêve décrits ci-dessus.



Alors, as-tu réfléchi à toutes ces questions ? On insiste, ne lis pas la suite si tu n'as pas sérieusement pris le temps de réfléchir à chacune de ces questions. Tu n'es pas en train de lire un roman policier où tu serais tenté de t'empresse de passer aux lignes suivantes afin de connaître le dénouement de l'intrigue. Tu lis un guide qui aura une influence considérable sur ton avenir. Tu as investi dans ce guide afin d'investir en toi. Fais-le donc sérieusement, sans "tricher".

Après avoir réfléchi aux réponses à toutes ces questions, tu dois désormais avoir une idée plus claire de ce qui te plaît. Il est désormais temps d'extrapoler.

## B. Projette-toi loin et étends le champ des possibles

Ce travail d'imagination n'est pas évident. On ne te demande pas de prédire l'avenir et de savoir dès maintenant précisément ce que tu feras dans 1 an, 5 ans ou 20 ans, surtout que cela a de grandes chances d'évoluer. On te demande simplement de penser à ce que tu aimerais faire dans ces différents laps de temps, en prenant en compte les conclusions tirées grâce aux questions de la partie précédente. Ce que tu souhaites faire et devenir dans 5 ans en te basant sur ta situation actuelle évoluera probablement demain. Les plans sont aussi faits pour être bousculés. Il ne faut donc pas trop te mettre de pression dans ce processus. Il vise surtout à te donner une trajectoire. Le point rassurant c'est que l'industrie de la tech est une industrie vaste et ouverte. Il y a de nombreuses opportunités et les possibilités de repenser sa trajectoire tout en conservant un certain confort et épanouissement sont larges. Te projeter le plus loin possible dans tes aspirations te mettra le pied à l'étrier pour entamer ton voyage, mais rien ne t'empêchera de changer de chemin en cours de route si tu le souhaites.

Reprenons l'exemple de notre coach Tademy qui rêvait d'être présentateur TV, rappeur ou professeur. En travaillant dans la tech et en exerçant le métier qui est le sien, il a l'opportunité d'animer de nombreux événements, comme le ferait un présentateur TV. Il a la possibilité d'être pédagogue avec ses clients et ses collaborateurs en interne pour partager ses connaissances sur les solutions de l'entreprise, comme le ferait un professeur. Enfin, s'il souhaite se rapprocher du monde de la

musique, il existe des entreprises comme Deezer ou encore Spotify qui seraient probablement fortement intéressées par un profil comme le sien. L'opportunité donc de reprendre le rap. Il y a encore 5 ans, ce coach Tademy n'imaginait pas pouvoir accéder à des entreprises comme celles-ci. Aujourd'hui le champ des possibles est large, et notre coach continue à régulièrement faire ce travail de projection afin de réorienter sa trajectoire et revoir ses plans.

Si tu as également fait l'acquisition de nos guides sur les métiers et les entreprises de la tech, n'hésite pas à les lire attentivement afin de trouver de l'inspiration sur cette partie-là. Cela t'aidera à déterminer quel job dans quelle entreprise est intéressant pour toi dans un premier temps.

C'est aussi ce travail de projection qui te permettra d'être plus convaincant auprès de recruteurs et de managers. On préférera toujours un candidat qui exprime clairement ses plans et projections plutôt qu'un candidat qui ne sait pas vraiment pourquoi il s'engage dans ce processus de candidature. Il sera alors plus simple pour toi d'expliquer pourquoi le job sur lequel tu postules est non seulement en phase avec tes compétences mais aussi en phase avec tes projets. C'est ce qui permettra de rendre plus tangible ta motivation. Il ne suffit pas de dire que tu es motivé pour qu'un recruteur en soit convaincu. A l'inverse, si tu démontres pourquoi ce job est idéal pour l'atteinte de tes rêves et objectifs, tu montreras implicitement ta motivation.

## **C. Suis tes rêves.**

Nous croyons fermement que tout est possible dans la vie, qu'il n'existe pas d'objectif irréalisable. Si tu as un rêve, ne le laisse

jamais tomber. Tu croiseras forcément des gens qui te diront que c'est impossible de réaliser telle ou telle chose ou bien de travailler dans telle ou telle entreprise. Face à de tels comportements, souris poliment et mobilise-toi immédiatement sur tes objectifs.

Parfois, nous pensons à des rêves qu'on estime tellement irréalisables que lorsque nous les réalisons nous oublions même à quel point nous en rêvions. Lorsque nous avons commencé nos carrières, nous rêvions de gagner plus de 60K par an le plus rapidement possible. Seulement 3 ans après l'obtention de nos diplômes, nous gagnons bien plus que cela. Ce rêve n'est plus qu'un lointain souvenir et nous sommes déjà focalisés sur d'autres aspirations. Nous avons compris qu'il est possible de gagner plus de 100K par an avant d'avoir 30 ans. Nous avons aussi et surtout compris que nos plus grands rêves n'étaient pas liés à l'argent. Nous rêvons par-dessus tout d'avoir un impact positif dans ce monde et d'aider un maximum de personnes à se sentir bien et heureuses. Nous rêvons nous-mêmes d'être libres et heureux. Nous rêvons de ne pas avoir à travailler jusqu'à l'âge de la retraite. Nous rêvons de liberté et d'une grande mobilité géographique.

Aujourd'hui, nous nous autorisons à rêver grand, et c'est principalement nos métiers et les entreprises de la tech par lesquelles nous sommes passés qui nous ont permis d'avoir cet état d'esprit. Il y a peu de métiers et d'industries qui pourraient permettre de travailler depuis n'importe où en télétravail comme le permet la tech. Dans notre week-end de formation intensive, nous détaillons comment nos expériences dans la tech ont contribué favorablement à

notre développement personnel et comment nous envisageons notre avenir après un début de carrière dans la tech.

## D. Elabore un plan

Maintenant que tu t'es autorisé à rêver grand, à te projeter loin, et que tu as déterminé les différents jobs et entreprises qui pourraient te correspondre, il est temps de structurer ta stratégie de candidature.

Élaborer un plan, c'est réfléchir à ce que tu dois accomplir pour atteindre tes fins. On va donc beaucoup parler d'objectifs dans cette partie-là. Cependant, garde toujours à l'esprit que ces objectifs servent à te guider et à te motiver.

Ils peuvent évoluer à tout moment, et ce n'est pas grave !

Au contraire, cela prouve même que tu es en constante introspection et c'est le meilleur moyen de te rapprocher d'un épanouissement personnel total.

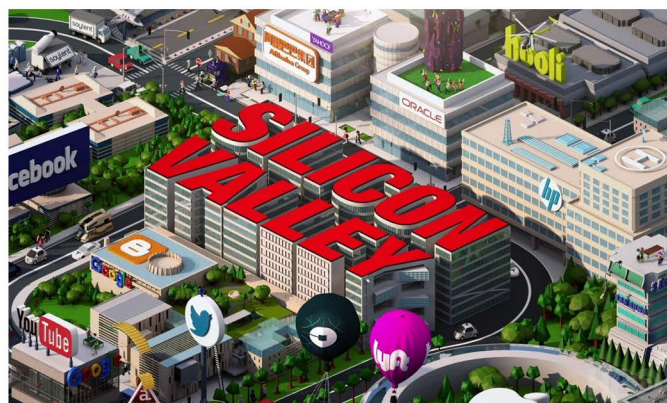
Rappelle-toi de cela : tu as besoin d'une vision long terme afin d'y voir plus clair sur la stratégie court-terme à adopter. C'est pour ça que nous t'avons amené à te projeter en amont dans ce guide.

Une fois la vision long-terme définie, il faudra déterminer tes objectifs principaux et les décomposer en de plus petits objectifs court-terme.

Nous allons détailler cela dans les lignes qui suivent. Mais avant cela, prenons un exemple.

Si l'un de tes buts ultimes est de travailler chez Google à la Silicon Valley, il faudra

passer par plusieurs étapes avant d'y arriver. En plus d'avoir une expérience liée aux produits Google, il te faudra probablement avoir une expérience à dimension internationale et être bon en anglais. Travailler chez Google en Europe et/ou en France serait probablement une bonne étape intermédiaire. Avant de travailler chez Google en Europe ou en France, avoir une expérience métier qui implique les solutions Google serait sûrement une bonne première étape. Autrement dit, il est préférable de d'abord décrocher un métier où tu exerceras des missions en lien avec les solutions Google, si possible avec une dimension internationale, afin de pouvoir accéder à Google en France ou en Europe pour ensuite accéder à ton objectif ultime qui est Google à la Silicon Valley.



Dans les parties précédentes de ce guide, il fallait surtout laisser parler ton imagination et parcourir tes pensées pour déterminer ta trajectoire. Désormais il va falloir mettre sur le papier (ou sur des notes au format numérique) tout ce qui est en lien avec tes candidatures, à commencer par tes objectifs.

Commence par noter tout ce que tu souhaites accomplir. Pas de filtre, dresse la liste de tout ce qui te ferait plaisir. Essaie ensuite d'englober les éléments de cette liste au sein d'objectifs plus génériques.

Par exemple, si tu souhaites visiter plusieurs villes, un objectif plus générique serait : “Je souhaite avoir du temps et de l’argent pour parcourir le monde”. Cela implique bien évidemment d’avoir un métier et une source de revenus. Essaie donc de définir tes objectifs professionnels au regard des choses que tu souhaites accomplir dans ta vie.

Écris alors sur un carnet quel serait ton objectif professionnel ultime.

Focalisons-nous ici sur des objectifs professionnels, néanmoins, si la dimension développement personnel t’intéresse aussi, n’hésite pas à en parler à nos coachs en session de coaching individuel (disponibles à la carte ou dans le programme Life).

Définis ensuite tes objectifs court-terme en rapport avec cet objectif professionnel ultime : qu’est-ce que tu dois accomplir avant afin d’y arriver ?

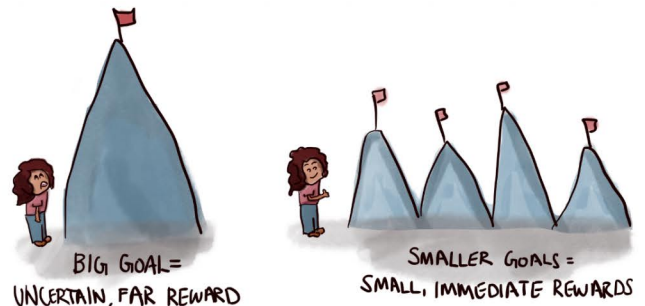
Toujours sur notre exemple de Google, le but ultime est ce job à la Silicon Valley, mais l’objectif court-terme pourrait être : “Trouver un stage de 6 mois dans une entreprise tournée vers l’international avec des missions autour des solutions Google”.

Il faut absolument que tes objectifs court-terme soient les plus précis possible. Cela te permettra de te concentrer sur tous les éléments importants en rapport avec ce que tu souhaites accomplir.

N’aies pas peur, il n’est pas nécessaire d’accomplir d’un seul coup toutes les dimensions en lien avec les objectifs que tu te fixes. Si tu peux accomplir un objectif seulement “partiellement” via une ce sera simplement l’occasion de déterminer les éléments qui sont les plus

importants pour toi au sein de cet objectif.

Tu pourras ensuite ajuster tes objectifs suivants pour répondre aux besoins que tu avais mais que tu n’as pas pu réaliser tout de suite.



Précisions ce point en faisant toujours référence à notre exemple Google. Admettons que tu aies deux opportunités de stages dans deux entreprises différentes et sur des métiers opposés.

La première entreprise te propose des missions à forte dimension internationale, où tu devras parler anglais voire même d’autres langues si tu en connais. Par contre les missions ne sont pas vraiment en rapport avec Google, et pire encore, éloignées de la technologie. La seconde entreprise te propose des missions en lien avec les solutions Google, comme du référencement SEO et du Google Ads. Cependant cette entreprise évolue dans un environnement purement francophone et n’est pas du tout axée vers l’international.

Tu auras alors le choix entre deux opportunités qui toutes deux répondent partiellement à ton objectif. Cependant il te faudra arbitrer quelle dimension de ton objectif tu valorises plus que l’autre. Acquérir une expérience sur les solutions Google ou bien développer une expérience des environnements internationaux ? Il sera important de

savoir prioriser dans tes différents jobs, alors autant mettre cette compétence en pratique dès maintenant. Nos coachs t'accompagnent bien évidemment sur ce type de choix dans notre programme Tademy Life lors de nos sessions d'accompagnement individuel, afin de t'aider à prendre les bonnes décisions plus sereinement.

Accepter l'une de ces opportunités, à défaut d'une opportunité qui répondrait à la totalité de ton objectif, n'est pas du tout un échec.

Il vaut mieux réaliser partiellement un objectif plutôt que ne pas le réaliser du tout. Surtout en début de carrière. Quelle que soit l'opportunité parmi ces deux que tu acceptes, tu pourras ensuite adapter tes prochains objectifs afin d'obtenir ce que tu n'as pas pu encore obtenir.

Dans notre cas Google ici, nous te recommandons de choisir l'opportunité qui t'apportera des compétences solides en lien avec les solutions Google. Tu pourras alors dans un second temps viser une entreprise où tu auras une dimension internationale, si possible avec une dimension Google, ou pas. L'association de ces deux opportunités te permettra d'avoir un CV et un discours plus cohérent en vue de te diriger vers ton objectif ultime. Tu seras plus à l'aise face à un recruteur pour expliquer tes choix de carrières passés et dans quelle mesure cela est cohérent avec tes objectifs de carrière futurs. Quoique tu choisisses, ce sera surtout l'histoire que tu raconteras qui fera la différence, mais nous verrons ça plus tard dans ce guide dans la partie storytelling et encore plus en détail si tu as choisi de participer à notre week-end de formation Tademy.

En plus de définir des objectifs précis, il faut définir le timing dans lequel tu souhaites les réaliser. Plus tu t'y prends en avance, mieux ça sera. Considère qu'il faut en moyenne 4 à 6 mois pour décrocher un job qui répond au mieux à tes besoins. Ainsi, si tu cherches un stage pour Septembre, il faut t'y prendre dès Mars/Avril. Fixe-toi une date limite à laquelle tu veux avoir signé ton contrat. De préférence, cette date doit se situer 1 ou 2 mois avant la date à laquelle tu envisages de commencer ce nouveau job. Cela te permettra de te préparer convenablement à cette nouvelle aventure, aussi bien mentalement que logistiquement.

Si tu dois déménager et changer de ville pour commencer ton nouveau job, il sera plus confortable pour toi de pouvoir anticiper. Tu te sentiras plus serein et véritablement prêt au moment de commencer ton job. Ce qui favorisera tes chances de succès.



D'ailleurs, en parlant de déménager pour un job, nous souhaitons partager notre opinion là-dessus. Nous pensons que cela peut constituer une très bonne décision stratégique. En effet, en plus d'élargir ta zone de recherche en étant plus flexible géographiquement, tu auras l'occasion de vivre des expériences de vie uniques qui impacteront sans doute positivement ta

carrière. Nos deux fondateurs Tadem y n'ont pas hésité à aller à Dublin pour faire accélérer leur carrière. Cela a constitué une expérience enrichissante sur le plan professionnel mais aussi sur le plan personnel. Nessrine et Sofiane partagent plus en détail leurs expériences internationales respectives lors des formations de groupe et donnent également des conseils sur les destinations à cibler en fonction de tes objectifs afin de te faire gagner du temps si tu es prêt à déménager pour rejoindre la tech. Ne pas déménager est aussi une option, qui nécessite sa propre stratégie !

Une fois le timing défini, il faut dresser un calendrier précis des actions à effectuer pour faire en sorte de tenir ce timing. Base toi sur la date limite à laquelle tu souhaites signer ton contrat. Regarde le temps restant jusqu'à cette date. Tes efforts seront différents en fonction du temps qu'il te reste.

Un rythme idéal serait de faire 15 candidatures par semaine pendant 4 mois. Soit 240 candidatures. Oui c'est beaucoup, on n'a pas dit que ça serait simple, mais une fois que tu as ces chiffres en tête il est plus facile de "courir" après et de les tenir. Si tu as 2 mois et non 4 mois, nous te recommandons alors de faire 30 candidatures par semaine. Soit environ 4 à 5 candidatures par jour. 240 candidatures, ça peut effrayer au départ, mais lorsque tu décomposes au jour, tu réalises que c'est possible.

A toi de te donner les moyens d'y arriver.

Sofiane a essuyé plus de 60 refus avant de décrocher son premier stage. Persévérance et régularité seront de mise pour y parvenir. Une fois ton CV et tes modèles de lettre de motivation prêts (les sessions du

week-end tadem y peuvent te faire gagner beaucoup de temps sur cette partie-là) il te sera possible de faire 4 à 5 candidatures en 1 heure. Qu'est-ce qu'une heure quotidienne de ton temps pendant 2 mois ? Ou 30min pendant 1 mois ? C'est l'équivalent d'un épisode de série sur Netflix.



Encore une fois, c'est à toi de savoir ce que tu veux réellement et de faire le nécessaire pour l'obtenir. Nous pensons simplement que plus tôt tu t'attelles à faire ces efforts-là, plus tôt tu n'auras plus à les faire. Et le jeu en vaut clairement la chandelle, car tout ce processus peut te permettre de réaliser tes rêves, d'être épanoui, riche, heureux, d'investir dans l'immobilier, en bourse, dans les cryptomonnaies, dans ton développement personnel etc.

Une fois que tu as défini le timing relatif à ta situation et tes objectifs, il faut donc planifier tes actions sur ton calendrier. Libre à toi de répartir tes candidatures de la semaine un peu tous les jours ou alors de décider de tout faire lors d'une journée complète pendant un weekend par exemple. Nous pensons qu'il peut être intéressant d'adopter un rythme quotidien car cela augmente tes chances de te positionner parmi les premiers candidats lorsqu'une nouvelle annonce est publiée. Nous approfondirons là dessus dans la partie suivante concernant l'exécution du

plan. Bien sûr, il va falloir être le plus rigoureux possible pour tenir tes engagements liés à ton planning. No pain, no gain.

Maintenant que tu as défini ton ou tes objectifs professionnels court-terme et le timing à respecter, il va falloir être le plus méthodique possible pour augmenter tes chances de décrocher le ou les jobs qui correspondent à tes objectifs.

Commence par dresser une liste de 10 entreprises qui sont en accord avec tes objectifs, tes valeurs, tes aspirations. Une fois ces 10 entreprises identifiées, prend les unes par une. Pour chaque entreprise, dresse la liste des entreprises concurrentes, des entreprises qui font du business avec cette entreprise, qui sont clientes, partenaires etc. L'idée est d'élargir ton top 10 à tout l'éco-système qui entourent tes cibles. Comme expliqué précédemment, si tu n'arrives pas à décrocher un job directement dans l'une des entreprises de ton top 10, il faudra être prêt à viser ses concurrents ou ses partenaires. Tu le sais déjà, c'est parfois même nécessaire d'avoir une étape intermédiaire.

A l'issue de cette étape, tu devrais avoir une trentaine d'entreprises en ligne de mire. Garde cette liste bien au chaud, nous allons te donner des conseils sur comment l'exploiter au mieux une fois que ta stratégie de candidature sera aboutie.

Cette stratégie est bientôt prête. Tu en sais désormais un peu plus sur tes aspirations. Tu sais quels sont tes objectifs à court-terme. Tu sais dans quel timing tu dois les réaliser. Tu sais quelles entreprises répondent à tes objectifs. Il manque une dernière pièce au puzzle pour être prêt à entamer cette guerre : le job.

## Quel job vas-tu viser ?

Dans la même logique que la liste des entreprises, nous te demandons de lister les métiers que tu aimerais bien faire. Mais contrairement à la liste des entreprises qui doit être assez étendue, la liste des métiers que tu vises doit être la plus courte possible. Nous te recommandons de déterminer au maximum 5 métiers qui seraient en phase avec tes projets.

Ces jobs peuvent être complètement différents les uns des autres. Rappelle-toi qu'ils serviront probablement d'étapes vers le job de tes rêves. Tu peux directement viser le métier de tes rêves, et nous te recommandons même de commencer par ça dans tes candidatures.

Mais pour mettre toutes les chances de ton côté il faut postuler à d'autres emplois en te disant que toute expérience est bonne à prendre et que ce sera surtout à toi de la valoriser selon la stratégie que tu as défini et les choses que tu souhaites accomplir. C'est ok si tu arrives seulement à faire une liste de 3 métiers plutôt que 5, mais pas moins. Il faut que tu puisses élargir tes opportunités. Cela permet aussi d'éviter une éventuelle frustration si tes candidatures sur un seul et même job sont constamment refusées. Une fois ta liste de postes définie, nous te demandons de t'y tenir et de ne pas postuler à d'autres jobs. Cela te rendra dissipé et tu seras donc moins efficace. Il ne faut pas te disperser dans ce que tu vises.

Notre guide des métiers de la tech peut grandement t'aider pour cette partie-là. Cependant nous t'encourageons aussi à te renseigner de ton côté sur les jobs que tu vises. Regarde un maximum de fiches métiers, des vidéos sur Youtube, des profils

LinkedIn de personnes faisant ces jobs, etc.

Nous y voilà, ta stratégie est en place. Tu es parti de toi et tes aspirations pour définir quels éléments extérieurs te satisferont. Tout le travail que tu as réalisé jusqu'à maintenant n'est pas seulement utile pour décrocher un entretien et un job. C'est aussi utile pour préparer tes entretiens et ta réussite dans les jobs que tu commenceras bientôt. Car tu sais pourquoi tu fais tous ces efforts. Tu sais ce que tu souhaites accomplir. Tu seras plus convaincant et nul doute que ta détermination sera communicative.

Ton plan est rodé, il est temps de passer à l'action !

## **E- Exécute le plan**

C'est là que les hostilités commencent. Chez Tademy on affectionne particulièrement cette étape du processus car c'est celle qui te pousse dans tes retranchements et qui met ta motivation à rude épreuve. Mais c'est aussi via cette étape que beaucoup de choses découlent et que tu te forges des compétences solides qui te permettront d'aborder plus sereinement tous tes processus de recrutement futurs. Ce sera probablement l'une des dernières fois qu'il sera aussi difficile de décrocher un entretien et un job. Pourquoi disons-nous cela ? Pour la simple et bonne raison qu'après quelques années dans des entreprises de la tech attractives, tu seras régulièrement démarché par des entreprises concurrentes et tu n'auras plus à faire autant d'efforts pour décrocher un emploi.

Prêt à exécuter ton plan ? Allons-y !

Partons du principe qu'à ce stade ton CV et tes modèles de lettre de motivation sont prêts. Tu peux te référer aux autres ressources Tademy dans ce guide et te tourner vers la correction de CV Tademy pour t'assurer d'avoir le CV tech le plus percutant possible.

Considérons aussi que tu as déterminé tes objectifs court-terme, que tu as listé tes entreprises et tes métiers cibles.

“Il n'y a plus qu'à” comme on dit.

Premier arrêt, les sites carrières de tes entreprises cibles.

C'est selon nous le meilleur canal de recrutement possible.

Viennent après les sites de recherche d'emploi type Indeed, Monster, JobTeaser etc., LinkedIn, puis les groupes Facebook et les annonces partagées directement par un réseau.

Avant d'exploiter ces canaux, car il faudra aussi les exploiter, assure-toi d'avoir bien parcouru tous les sites carrières des entreprises que tu vises.

Commence donc par la première entreprise de ta liste, recherche le site carrière de cette dernière et applique les filtres qui correspondent à ta recherche. Si on te demande de créer un compte, fais-le. Ne choisis jamais la solution de facilité du style “se connecter avec LinkedIn” ou “se connecter avec Gmail”. C'est un peu lourd on te l'accorde, mais c'est mieux. Lorsque tu postules à un job, assure-toi de remplir tous les champs. N'essaie pas de bâcler ta candidature. Même s'il faut entrer à la main un résumé de tes expériences passées, fais-le. Une grande erreur des candidats est qu'ils

privilégient la quantité de candidature à la qualité. Ils choisissent de passer par du “Easy Apply” façon LinkedIn ou alors ne remplissent pas tous les champs afin d’arriver le plus vite possible à la soumission du CV et la validation de la candidature. Erreur.

Tant qu’on est sur les erreurs à éviter, il ne faut surtout pas postuler à plein de jobs différents (et surtout trop éloignés les uns des autres) au sein d’une même entreprise. Les candidatures sont centralisées au niveau des outils RH. Alors que beaucoup de candidats pensent que plus il y a de candidatures, mieux c’est, car cela illustre leur motivation à rejoindre une entreprise, il n’en n’est rien. Cela laisse surtout penser aux recruteurs que ces candidats ne savent pas vraiment ce qu’ils veulent et qu’ils sont désespérés. Rappelle-toi que le maître mot de tout ce que tu entreprends là est “cohérence”. Il faut que chacune de tes actions soit cohérente avec ton projet professionnel.

Une fois que tu as postulé à un ou deux jobs sur le site carrière d’une entreprise, garde bien la trace sur un carnet du poste sur lequel tu as postulé et la date. Gagne aussi du temps en mettant le site carrière de l’entreprise en question dans tes favoris et pense à y retourner de temps en temps pour voir si un nouveau job qui correspond à ta recherche est désormais disponible. Répète la même opération avec les autres entreprises de ta liste.

Quel canal pourrait être encore plus direct que le site carrière d’une entreprise ? Les recruteurs de ces entreprises !

Lorsque tu postules directement sur le site carrière d’une entreprise, nous te

recommandons dans la foulée de chercher un interlocuteur RH dans l’entreprise en question. Rien de mieux que LinkedIn pour faire cela. Bien sûr, il faut que tu aies un profil LinkedIn du tonnerre si tu souhaites contacter des individus directement. Leur premier réflexe sera de visiter ton profil. Nous te donnons des conseils précis concernant ton “branding” ou ta marque professionnelle plus loin dans ce guide mais surtout dans notre week-end de formation.



Tu peux employer une multitude d’approches pour contacter quelqu’un sur LinkedIn via un message privé ou un ajout en tant que connexion. Surtout, garde à l’esprit ton objectif à ce stade : décrocher un entretien. Pour décrocher un entretien, il faut surtout que le recruteur sache que tu existes et surtout que ton profil suscite de l’intérêt.

Le top serait de réussir à écrire aux recruteurs directement sur LinkedIn mais ils sont souvent inaccessibles et débordés. Chez Tademy nous te recommandons une petite ruse pouvant porter ses fruits : viser un interlocuteur proche du recruteur et l’impliquer dans ton projet. Là encore nous détaillons cette méthode dans nos formations présentiels et nous donnons même des exemples de messages pouvant faire mouche. Mais pour faire court, l’idée est que ton interlocuteur se sente utile dans l’atteinte de ton objectif et que ton objectif devienne également le sien. Il sera plus

enclin à écrire un petit message au recruteur sur le chat interne de l'entreprise pour dire que tu as postulé il y a X temps et que tu mériterais d'avoir ta chance en entretien. Dans le meilleur des cas, il fera même passer ton CV ce qui renforcera ta candidature dans le cas où la candidature "classique" n'arriverait pas à destination ou bien resterait sans réponse.

Après les sites carrières nous pensons que LinkedIn est un des canaux les plus efficaces pour décrocher un job. Mais il ne faut surtout pas négliger les sites de recrutement. Si tu as un compte école ou université avec l'un de ces sites (il est commun que ça soit JobTeaser), alors ce site peut vite devenir ton meilleur allié. Concernant ces sites nous avons deux recommandations principales à te faire : avoir un profil à jour et complet, et créer des alertes emplois.

Eh oui, souvent décrocher un job n'est même pas une histoire de compétences mais plutôt de timing. Premier arrivé, premier servi. Nous ne pouvons donc que t'encourager à configurer une multitude d'alertes emplois avec des critères ultra-précis (pour ne pas te faire spammer d'offres qui ne t'intéressent pas). Lorsque tu reçois une offre suite à l'une de tes alertes, nous te recommandons de postuler le plus rapidement possible. Cela doit devenir ta priorité. C'est aussi la raison pour laquelle il est important d'être très organisé dans tes documents types, CV, lettre de motivation etc., pour être prêt à dégainer rapidement et mettre à jour ce qui va bien pour coller au plus près d'une offre.

Prépare toi à recevoir une multitude de refus automatiques et à ne plus prendre cela à coeur.

Ces refus automatiques font partie du jeu, ça ne serait même pas drôle s'ils n'existaient pas. Il faut surtout que tu gardes ton focus et que tu sois conscient que le ratio entre candidatures effectuées et entretiens obtenus risque d'être faible. Bien sûr, grâce à nos conseils (encore faut-il que tu les appliques) nous te garantissons que ce ratio sera moins faible que la "normale", et que tu décrocheras plus d'entretiens que les personnes n'ayant pas suivi nos conseils. Toutefois il faut être prêt psychologiquement à assumer ces refus.

Rome n'a pas été faite en un jour n'est-ce pas ?

En plus des sites carrières, de LinkedIn, des sites de recherches d'emploi, il y a un dernier canal qui peut être très intéressant : ton réseau !

N'hésite pas à solliciter tes proches, tes parents, les amis de tes parents, tes amis, les amis de tes amis. Fais savoir à tout ton entourage ce que tu cherches précisément et comment ils pourraient t'aider.

Le monde est petit et tu verras qu'en demandant de l'aide il se pourrait qu'un tel connaisse un tel qui bosse dans la boîte dans laquelle tu as postulé et que cette même personne est très amie avec le recruteur. Ton réseau Facebook peut aussi être utile. Et au-delà même de ton réseau direct, Facebook dispose de nombreux groupes qui sont des réseaux publics dont tu peux bénéficier. Rejoins tous les groupes d'écoles, d'étudiants, sur lesquels des personnes seraient susceptibles de partager des annonces. Poste régulièrement des messages sur ces groupes pour demander si quelqu'un bosse dans telle ou telle entreprise qui t'intéresse. Nous ne te

conseillons pas les messages trop génériques et non ciblés qui consistent simplement à passer ton annonce du type : “Bonjour à tous, je recherche un stage de 3 mois dans l'événementiel. Voici mon CV, merci pour votre aide”. Plus personne n'a le temps pour calculer ce genre de messages et encore moins lorsqu'ils viennent de la part d'inconnus sur Internet. Essaie plutôt de cibler des types de profils dans ton message, des entreprises particulières. Aie à l'esprit que ces messages doivent te mener à avoir une conversation directe avec des personnes. C'est ce qui aura le plus de chance de te servir à quelque chose. Par exemple, tu peux demander : “Bonjour, je cherche à échanger avec des personnes qui effectuent leur stage chez Dell, Huawei ou IBM. En effet ces entreprises m'intéressent énormément mais je ne sais pas laquelle cibler en priorité. Ainsi j'aimerais connaître des personnes qui y travaillent pour savoir si elles s'y plaisent. Nous pouvons échanger via Messenger.”



**2 - Optimise ton  
personal branding**

Précédemment nous avons pu voir l'importance de se connaître avant d'amorcer un processus de recherche d'emploi dans la tech (et même dans toute autre industrie d'ailleurs).

Chaque individu est différent et est donc motivé par des choses différentes dans sa vie. C'est cette singularité qui va permettre à une entreprise de s'intéresser à toi pour les bonnes raisons. Mais cette singularité n'est pas très utile si tu ne sais pas la mettre en avant. Avant même d'avoir l'opportunité d'exprimer ta personnalité face à des recruteurs, tu as l'opportunité de la promouvoir.

Comment ?

Grâce à Internet et aux réseaux sociaux.

On va parler dans cette partie de personal branding, de marque personnelle en français. En effet, l'idée ici est de comprendre que pour les entreprises qui cherchent à recruter, tu es semblable à un produit sur le marché. Un produit se différencie par ses caractéristiques mais aussi par sa marque. Même avec des caractéristiques similaires, certaines marques d'aspirateurs sont plus prisées que d'autres. Certaines marques d'ordinateurs ou de voitures également.

Comprends que toi aussi tu as une marque. Cette marque est le reflet de ton identité, de ta singularité. Tu as donc tout intérêt à mettre en avant ta marque personnelle afin d'incarner le produit qu'une entreprise souhaite acquérir lors de son recrutement.

Maintenant que tu as compris ce qu'est le personal branding, tu déduis facilement l'importance de s'en occuper sérieusement.

Ton personal branding doit refléter tes qualités, ce que tu as envie de mettre en avant dans ton profil. Il ne doit pas être mensonger. Les recruteurs ne sont pas dupes. Puis, tu n'as surtout pas envie de prétendre être ce que tu n'es pas réellement car comme nous te l'avons déjà dit précédemment, la sincérité est une valeur très importante et prisée par les recruteurs. De plus, chez Tademy, nous t'encourageons à être pleinement toi-même et à assumer pleinement qui tu es car c'est ce qui te permettra, in-fine d'être heureux, épanoui, et donc plus attractif auprès des entreprises.

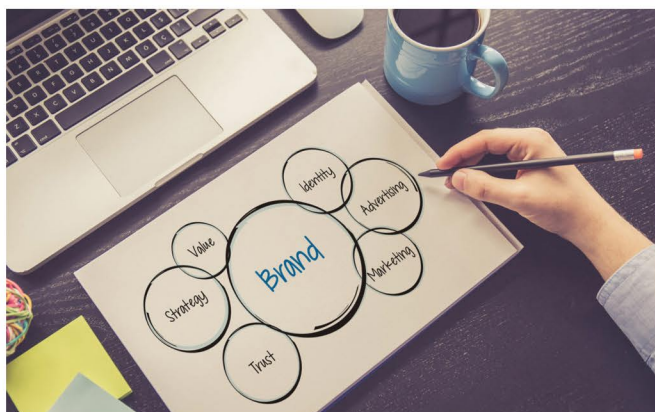
Internet est un support exceptionnel pour gérer son personal branding. Nous sommes sûrs qu'il t'est déjà arrivé de googler ou même stalker quelqu'un afin d'en savoir plus sur une personne (tranquille on ne te juge pas, c'est humain). Et bien là, nous allons te proposer de faire pareil mais pour toi, et avec un regard un peu plus professionnel et surtout stratégique.

Mettons-nous dans la peau d'un recruteur. Ce dernier reçoit ton CV et est intéressé par ton profil. Un de ses premiers réflexes va être de vouloir en savoir plus sur toi sans avoir à échanger avec toi. Cela fonctionne aussi sans avoir postulé, si tu es visible sur les réseaux sociaux auprès de recruteurs et que le contenu que tu partages les intéresse, ils seront plus susceptibles de te contacter spontanément.

L'objectif du recruteur est de déterminer si cet intérêt pour ton profil se confirme et si justement il veut prendre le temps d'échanger avec toi. La solution la plus simple et rapide pour avoir des informations supplémentaires sur toi est

naturellement de taper ton nom sur Google. Viendra ensuite LinkedIn, puis ensuite d'autres réseaux sociaux nominatifs comme Facebook notamment.

Commençons par Google. Fais l'exercice ; tape ton nom sur Google et regarde avec attention ce qui en ressort, aussi bien dans les recherches web que dans les images. C'est un très bon point de départ pour identifier les choses que tu ne veux pas qu'un recruteur voit. Des photos un peu perso de Facebook qui remontent ? Go du côté de Facebook pour les supprimer. Des anciens tweets qui pourraient être compromettants ? Go sur Twitter les supprimer. Tu peux aussi modifier ton nom de famille sur Facebook, vérifier ce qui s'affiche "en public" sur ta page, passer ton compte Instagram en privé etc.



Tu as compris l'idée, prends le temps de faire le tri dans tout ça.

Avec cette étape Google, on te propose de supprimer ce que tu ne veux pas qu'un recruteur voit sur toi.

Mais le personal branding consiste aussi et surtout à permettre à quelqu'un de voir ce que tu veux que l'on voit sur toi.

Et c'est là que les choses deviennent intéressantes.

Direction LinkedIn. Ah LinkedIn, le réseau

social professionnel qui a révolutionné le monde du travail. Si tu n'as jamais pris très au sérieux l'édition de ton LinkedIn, il est temps de s'y mettre. Si tu l'as déjà fait, nous allons peut-être te dire des choses que tu connais déjà mais ça pourra te permettre de vérifier que tu as fait les choses de la façon la plus optimale possible.

C'est parti pour une session de travail pratique afin de reshaper ton LinkedIn comme il se doit.

Nous allons décomposer chaque composante de ton profil LinkedIn afin de te donner les conseils les plus pertinents sur chaque élément.

### **La photo de profil**

La photo a une importance relative comme sur un CV car on ne juge bien évidemment pas un candidat à son apparence physique. Cependant la qualité de la photo (résolution, taille, couleur, forme) permet de capter positivement l'attention.

Il faut donc choisir avec précaution la photo que tu souhaites utiliser pour LinkedIn et qui doit être la même que sur ton CV.

N'hésite pas à te rendre chez un photographe professionnel ou demander de l'aide à quelqu'un de ton entourage qui possède un bon appareil et des bonnes qualités de photographe.

Il faut aussi que tu te sentes à l'aise avec la photo et que celle-ci représente une partie de ta personnalité. Mets en avant ton côté fun avec un grand sourire ou alors ton sérieux à toute épreuve avec une pose classique. Il est cependant démontré qu'un grand sourire est bien plus communicatif et générateur de sympathie.

Chez Tademy on est team sourire à fond :D

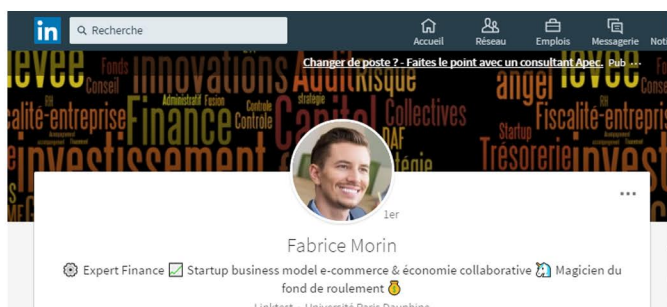
## La photo de couverture

Un profil LinkedIn est bien plus joli lorsqu'il est habillé d'une belle bannière. C'est un élément visuel qui permet de rajouter un indice sur ton identité et ta singularité. Tu peux faire le choix de mettre une bannière en rapport avec l'entreprise dans laquelle tu travailles si tu veux illustrer ton côté "corporate".

En recherche d'emploi il est préférable d'habiller ton profil avec une bannière plus personnelle qui reflète tes goûts et ton originalité/créativité. Même si tu n'es pas très inspiré sur ce que tu aimerais mettre en avant sur une bannière, nous te conseillons de mettre quelque chose, même par défaut, plutôt que de laisser vide.

Une bannière d'un espace de travail ou d'une vue sur un quartier business (La City, La Défense etc.) ou avec une citation peut faire l'affaire par défaut.

Pour trouver la bannière qui habillera ton profil au mieux, tu peux utiliser Google Images en y appliquant des filtres de format, ou alors aller sur le site allthefree-stock, qui regorge d'images magnifiques et libres de droit.



## Le titre (headline)

Le titre est souvent négligé par la plupart d'entre nous.

A quoi sert le titre ?

Il sert à te retrouver dans les recherches par mots clés des utilisateurs LinkedIn et surtout des recruteurs. Il sert également à identifier en un coup d'œil la valeur que tu peux apporter à une organisation. Le titre permet aussi de donner un aperçu de ta personnalité.

Il y a des erreurs à ne surtout pas commettre lorsqu'on parle du titre. Il ne faut pas écrire que tu es disponible, en recherche de stage ou à l'écoute du marché, car cela ne te différencie pas assez. Rappelle-toi que tu as une image personnelle qui est singulière et tu as beaucoup de choses à offrir aux entreprises que le simple fait d'être disponible.

Le titre est un titre professionnel qui indique ton poste cible et tes compétences clés. Tu ne dois pas te mettre dans l'approche "j'attends qu'une offre vienne à moi" mais bien l'approche "je propose mes services pour...".

Le titre doit être accrocheur et ultra précis avec des mots clés qui représentent un savoir-faire acquis durant tes études ou expériences professionnelles.

Tu peux même utiliser des hashtags.

Un titre doit attirer l'attention. Il existe plusieurs situations où les premiers mots du titre vont s'afficher :  
Quand on voit une liste de profils dans les résultats du moteur de recherche  
Quand on reçoit une demande de connexion de la part d'un profil  
Quand on regarde un profil  
Quand on observe "qui a regardé mon profil LinkedIn"

Il y a donc plusieurs situations dans lesquelles il faut réussir à donner envie qu'on clique sur ton profil car après la photo et le nom, ce sont les premiers mots de ton titre de profil qui comptent vraiment.

Pour écrire un titre percutant, pose-toi la question suivante : "quelle est ma proposition de valeur ? qu'est ce que je peux apporter de différent comparé à mes camarades de promo ?"

Le résumé de ton titre doit donc se matérialiser par une proposition de valeur... avec un verbe d'action pour débiter ton profil : "accompagne, aide, valorise, fait gagner de l'argent, etc."

A toi de trouver le verbe d'action qui te caractérise le mieux en prenant en compte la problématique de ta cible.

Voici des bons exemples de titres percutants :

- A votre écoute pour vos projets d'infrastructure, #stockage et #sauvegarde
- Conseiller les entreprises dans leur transformation digitale et l'évolution de leur infrastructure IT #digital
- Vente et Avant-Vente ☁ Editeurs, Intégrateurs, contactez-moi pour héberger vos applications en Saas
- Sales Manager - Accélérateur de votre Transformation Digitale / Cloud / Outsourcing / Hosting - Prenez contact

## Le résumé

C'est une des rubriques la plus importante de ton profil mais aussi la plus difficile à remplir.

Les mots clés utilisés dans cette description sont importants pour ton référencement sur Google. Chaque mot doit être choisi soigneusement. Les utilisateurs passent très peu de temps à lire donc il faut aller à l'essentiel, chiffres et références à l'appui. Fais en sorte que ton résumé raconte une histoire, ton histoire, en mettant en avant ce qui te démarque comme le fait de parler plusieurs langues ou d'avoir travaillé à l'étranger, entre autres.

C'est l'heure de te vendre et d'user de tes meilleures phrases marketing pour donner envie qu'on te contacte.

Nous te conseillons d'écrire ce résumé à la première personne du singulier et de la façon la plus authentique possible.

Voici le résumé (en anglais) de Nessrine en guise d'exemple :

*I am a Solution Engineer @Salesforce, what does it mean ?*

*Well, as a Solution Engineer, I'm a solution consultant, deep-dive discoverer, storyteller, technical and product expert, strategic business partner, and a relationship builder.*

*I work with organisations that observe strategic challenges to advise them and prove the value of the Salesforce platform.*

*Aligned with a team of multiple Account Executives and Sales Directors, I drive business goals both internally with product teams and executive sponsors, and externally with partner integrators. I respect quarterly revenue objectives and impact multiple opportunities to win contracts.*

*I build a consultative selling approach with operational roles and C-Levels, to discover*

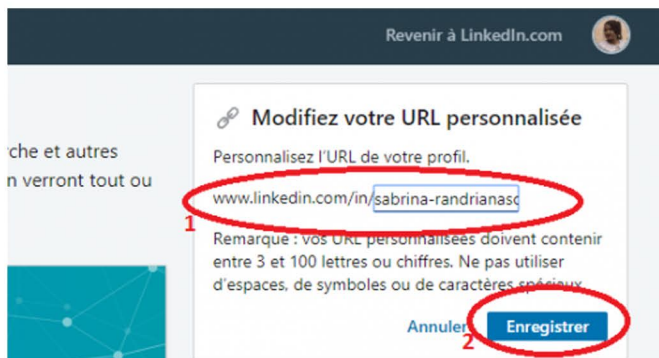
*and uncover their business pains. I often use tech and storytelling tools to build a vision/demonstration.*

*I ensure customers are successful and happy.*

Même si ce résumé peut paraître peu digeste à première vue, il ne sert pas uniquement à être lu mais surtout à inclure des mots clés qui permettront d'atterrir sur le profil LinkedIn de Nessrine. Comme "strategic", "c-level", "account executive" ou encore "demonstration".

## Le lien (url) de ton LinkedIn

Un petit réglage simple pour être plus professionnel : personnaliser l'adresse URL de ton profil LinkedIn.



Cela permettra d'éviter toute une série de chiffres dans ton URL.

Fais en sorte que ton URL LinkedIn finisse par prenom-nom ou nom-prenom.

Cette simple disposition présente plusieurs avantages : tu apparais comme quelqu'un de plutôt à l'aise avec LinkedIn et l'informatique de manière générale, et tu inspires davantage confiance. Cela te donnera une meilleure image lorsque tu feras un copier-coller de ton URL personnalisée sur ton CV ou dans la signature de tes e-mails.

## Les langues de ton profil LinkedIn

Les langues sont particulièrement valorisées dans la tech, tout comme la diversité ethnique et culturelle. N'hésite donc pas à mentionner que tu détiens certaines notions en russe, en indien ou tout autre langue.

Même si tu n'as pas de maîtrise professionnelle pour ces langues, cela en dira un peu plus sur toi et ton identité. Il est important aussi de mettre le niveau précis que tu détiens dans une langue. Encore mieux si tu disposes d'une certification à l'appui, comme l'IELTS ou le TOEIC. Il est préférable de renseigner ton score.

L'anglais est indispensable dans l'industrie de la technologie comme tu le sais déjà. Avoir une troisième langue en plus du français et de l'anglais peut être un vrai plus pour booster ton attractivité. En Europe, de nombreuses langues peuvent te servir à couvrir plusieurs marchés et notamment le marché South qui est souvent composé de la France, l'Espagne, l'Italie, le Portugal, la Grèce, Chypre, Malte...

Nous te recommandons donc de perfectionner ta troisième langue (allemand, espagnol, portugais, italien etc.) si tu disposes de quelques connaissances basiques.

Au-delà d'indiquer ses langues, ce qui est une bonne première étape, nous conseillons d'activer la fonctionnalité du profil entièrement en anglais ET en français qui s'affichera avec la bonne langue en fonction de l'utilisateur. C'est un travail de traduction de l'ensemble de ton profil, nous en avons conscience, mais c'est un travail qui en vaut la chandelle, surtout dans la tech où même pour les postes francophones, les

les recruteurs sont souvent anglophones. That's right, mate.

## **Les expériences professionnelles**

Toujours dans le but d'optimiser l'algorithme LinkedIn et d'attirer l'attention des recruteurs, il faut décrire au moins tes trois dernières expériences professionnelles ou associatives avec un maximum de mots clés. Pense à donner le plus de détails possibles sur ton rôle au sein d'une organisation et les missions que tu as réalisées ainsi que les compétences que cela t'a permis de développer.

Afin de garder une certaine cohérence dans ton profil, veille à supprimer les expériences plus anciennes qui sont complètement décorréées de ce que tu souhaites faire. Ton brevet des collèges, même avec une super mention, on supprime ! Tu peux aussi faire le choix d'assumer complètement tes anciennes expériences, bien qu'éloignées de ton objectif, car elles illustrent ton parcours et tu as le droit d'en être fier. Cela peut aussi faire partie intégrante de ton storytelling, mais justement parce que c'est voulu et cela y joue un rôle.

## **Les coordonnées**

Pas de surprises, pour être contacté, il faut être "contactable". Il faut donc renseigner toutes les informations de contact utiles, et le mail ne suffit pas ! Eh oui, il va falloir aussi indiquer ton numéro de téléphone. Si tu ne souhaites pas rendre ton numéro de téléphone public, nous te recommandons d'acheter une puce prépayée, ou de télécharger des applications comme Onoff pour un numéro provisoire le temps de ta recherche d'emploi. De nombreuses personnes sont réticentes à communiquer

leur numéro de portable alors qu'elles cherchent activement un nouveau job, pourtant c'est l'un des moyens de communication les plus utilisés.

L'un des premiers réflexes des recruteurs, lorsqu'ils consultent ton profil LinkedIn, est d'identifier ton numéro de portable !

## **Les contacts / Les connexions**

L'objectif : avoir la mention 500+ en ce qui concerne les relations sur LinkedIn. En plus de te permettre d'avoir plus de visibilité car plus de personnes seront susceptibles de réagir à tes posts, cela permet surtout de crédibiliser ton profil auprès des autres.

Avoir moins de 500 relations aujourd'hui sur LinkedIn te placera directement dans une catégorie de profil dont tu n'as pas envie de faire partie pour être repéré par un recruteur tech.

Nous te recommandons donc de développer au maximum ton réseau LinkedIn, en ajoutant à la pelle des alumni de ton école, des professionnels travaillant dans des entreprises qui t'intéressent, des personnes de ta promo, des membres du Career Center de ton école, etc.

Bien sûr, veille à personnaliser les invitations dans la mesure du possible afin que les personnes que tu ajoutes t'acceptent. La qualité d'un réseau s'évalue par sa taille mais aussi par sa qualité.

## **Les compétences**

Cette section sur ton profil LinkedIn est dédiée à tes compétences et tu as la possibilité d'en renseigner jusqu'à 50.

Un mot clé étant par définition une compétence, il s'agira ici d'identifier la liste exhaustive de tes compétences.

Tu peux les afficher dans l'ordre que tu veux, c'est pourquoi nous te recommandons de prêter une attention toute particulière à l'identification des 3 premières, car ce sont celles que tout le monde verra en priorité.

## Les recommandations

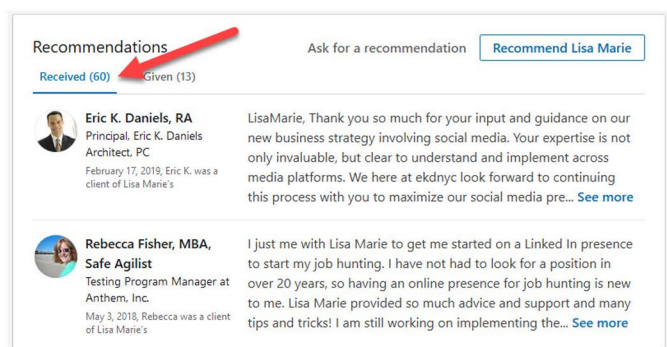
Les recommandations sont révélatrices de ta capacité à impacter un groupe et une organisation. N'hésite pas à solliciter tes anciens employeurs, managers, collègues, professeurs, camarades d'association etc.

Beaucoup d'entre eux seront prêts à dire ce qu'ils pensent de toi et à décrire ce qui te rends unique.

Donner des recommandations est aussi important. Cela montre que tu sais reconnaître la valeur chez les gens et que tu es du genre à assumer tes opinions et positions.

On évite en général d'écrire des recommandations négatives.

Une recommandation sur LinkedIn a pour objectif de mettre en avant la qualité d'un individu.



Recommendations Ask for a recommendation Recommend Lisa Marie

Received (60) Given (13)

**Eric K. Daniels, RA**  
Principal, Eric K. Daniels Architect, PC  
February 17, 2019, Eric K. was a client of Lisa Marie's  
LisaMarie, Thank you so much for your input and guidance on our new business strategy involving social media. Your expertise is not only invaluable, but clear to understand and implement across media platforms. We here at ekdnyc look forward to continuing this process with you to maximize our social media pre... [See more](#)

**Rebecca Fisher, MBA, Safe Agilist**  
Testing Program Manager at Anthem, Inc.  
May 3, 2018, Rebecca was a client of Lisa Marie's  
I just met with Lisa Marie to get me started on a Linked In presence to start my job hunting. I have not had to look for a position in over 20 years, so having an online presence for job hunting is new to me. Lisa Marie provided so much advice and support and many tips and tricks! I am still working on implementing the... [See more](#)

## Les intérêts

Cette section vient conclure toutes les sections qu'il faut personnaliser sur ton profil LinkedIn. En indiquant dans cette section les entreprises que tu suis, tu donnes une indication sur les entreprises qui t'intéressent et sur les produits et industries que tu apprécies.

Il est utile de passer 4-5 minutes à déterminer quelles entreprises tu as envie de faire apparaître ici afin de rajouter une note finale à ton personal branding sur LinkedIn.

Maintenant que ton profil LinkedIn est tout beau tout propre, il est temps de le faire vivre.

Comme pour les autres réseaux sociaux, plus tu contribueras à favoriser la rétention des utilisateurs de LinkedIn sur LinkedIn, donc à faire en sorte qu'ils passent plus de temps sur le site, plus LinkedIn favorisera ta visibilité.

Il faut donc un peu aborder LinkedIn comme un réseau sur lequel tu as envie de faire le buzz.

Il y a globalement deux façons différentes de faire le buzz sur LinkedIn :

- Poster des posts "putaclic" où il faut que les gens likent ou commentent pour "interagir" avec une publication. Donc globalement faire des posts à faible valeur ajoutée dans le but de générer de l'interaction et de la visibilité.

- Poster du contenu à forte valeur ajoutée, une histoire personnelle, un débat sincère et animé, un article sur un sujet proche de

tes centres d'intérêts, dans le but de partager de la connaissance et générer de la curiosité.

Nous te déconseillons formellement les posts "putaclic" qui ont pour unique but de faire cliquer et réagir massivement les gens. Ça n'est pas la bonne motivation pour créer un post qui buzz positivement sur LinkedIn. Car oui, le buzz c'est une chose, mais nous ne voulons pas de bad buzz. Nous voulons que les personnes qui interagissent avec tes posts le fassent parce qu'ils y trouvent de l'intérêt et de la valeur. C'est comme ça que tu construiras un réseau de qualité.

Tu peux donc poster régulièrement sur LinkedIn mais aussi écrire des articles ou alors commenter régulièrement des publications pour donner ton avis sur des sujets en rapport avec ton projet pro.

Comme tu le sais, les individus ont tendance à beaucoup lire les commentaires des posts qui les intéressent. Donc à défaut d'avoir beaucoup de reach sur tes posts (portée d'une publication), tu peux surfer sur la portée qu'ont des posts plus populaires en "grattant" un peu de visibilité grâce aux commentaires.

On a évoqué l'importance de te googler et de cacher au maximum ce que tu ne veux pas qu'un recruteur voit de toi. Mais il y a aussi des choses que tu as envie que le recruteur voit. Il faut donc faire le nécessaire pour que ce contenu arrive à ses yeux tôt ou tard.

Il va falloir rivaliser d'ingéniosité et de créativité afin de pousser le bon contenu au bon moment auprès d'une audience susceptible de te recruter un jour.

Et ce, surtout si tu as des candidatures en cours. Il faut utiliser ton personal branding afin d'appuyer une candidature existante. Si tu as postulé chez Facebook, essaie de visiter le profil d'un maximum de recruteurs chez Facebook, de commenter et/ou liker les posts, de publier un post en mentionnant ces personnes là, etc.

J'ai pimpé my LinkedIn, et après ?

Il y a un moyen très concret de suivre l'évolution de la qualité de ton profil LinkedIn.

C'est un score que l'on appelle le SSI Score : Social Selling Index.

Concrètement ce score est d'abord destiné à une population commerciale, visant à évaluer sa capacité à vendre via le réseau social LinkedIn.

#### Social Selling Index – Today

Your Social Selling Index (SSI) measures how effective you are at establishing your professional brand, finding the right people, engaging with insights, and building relationships. It is updated daily. [Learn more](#)



Lorsque tu cherches un job, tu agis aussi comme un vendeur. Tu es le produit que tu vends et tu cherches à convaincre les potentiels futurs acheteurs (les recruteurs) de la bonne affaire qu'ils feront en "t'achetant".

C'est la raison pour laquelle ce SSI score nous intéresse aussi et peut nous en dire long sur la façon dont nous gérons nos comptes LinkedIn.

Le SSI score est assez explicite et te permettra d'identifier les progrès que tu as à faire afin de rendre ton compte LinkedIn

plus attractif et plus convaincant.

Voici comment tu peux accéder simplement à ton SSI Score :

- Ouvre ton compte LinkedIn sur un navigateur web
- Ouvre un nouvel onglet sur ce navigateur
- Tape [www.aka.ms/ssi](http://www.aka.ms/ssi) dans ce nouvel onglet
- Consulte le détail de ton SSI Score

Suis ton SSI Score environ une fois par semaine afin de voir si tu progresses sur l'une des quatre composantes du score.

Les quatre domaines clés de la vente sociale sont les suivants :

- Établir votre marque professionnelle
- Trouver les bonnes personnes
- S'engager avec des idées
- Construire des relations

Si tu cherches à augmenter ton score, il existe quelques ajustements et comportements simples que tu peux commencer à adopter dès aujourd'hui et qui, s'ils sont appliqués de manière cohérente, peuvent te permettre d'augmenter ton score et probablement de créer des relations professionnelles.

## 1. Sois présent

Comme nous l'avons déjà vu précédemment, ton profil LinkedIn doit être complet. C'est la base. LinkedIn, comme beaucoup de plateformes sociales, possède un algorithme. Celui de LinkedIn tient compte de l'exhaustivité du profil pour déterminer ton score. Une fois ton profil établi, choisis une fréquence de publication. Une fois par semaine peut être pas mal pour commencer.

## 2. Établis des liens

Un des buts d'un réseau social est de connecter avec les bonnes personnes. Qui sont les décideurs clés ? L'utilisation de la barre de recherche et des filtres de recherche avancée de LinkedIn peut être très utile. Trouver et connecter avec les bonnes personnes feront augmenter ton score.

## 3. Reste cohérent

Pour garder ton SSI score élevé, il faut créer ou conserver un contenu pertinent qui te positionne en tant qu'expert dans le domaine ou le sujet concerné. Comme indiqué au premier point, fixe-toi un objectif : commence par publier une fois par semaine un contenu de grande valeur pour ton audience, puis, si cela te semble facile, vise trois fois par semaine. Des mises à jour régulières t'aideront à améliorer ton score.

## 4. Établis des relations

Pour vendre ou capter l'attention, il faut s'appuyer sur le facteur "connaître, aimer et faire confiance" et l'établissement de relations commence souvent en ligne sur une plateforme comme LinkedIn. L'un des paramètres mesurés pour déterminer votre score SSI est le nombre de connexions que tu établis et le taux d'acceptation de ces demandes de connexion. Cela ne signifie pas qu'il faille inviter toutes les personnes que tu connais à se connecter, mais qu'il est important de se concentrer sur la qualité de la connexion et sur la façon dont ces connexions s'intègrent à votre réseau existant. Ne spamme pas de demandes à des contacts froids qui n'ont jamais entendu parler de toi - ces faibles taux d'acceptation pourraient faire baisser ton score.

Lors de nos accompagnements Tademy, nous mettons en pratique ces conseils en construisant ces stratégies ensemble, pour que tu aies le meilleur personal branding pour obtenir ton poste.

Pour conclure cette partie sur le personal branding, nous souhaitons te suggérer quelques idées en vrac permettant de renforcer ton identité en ligne et d'en dire plus sur toi.

Nous te l'avons dit à plusieurs reprises, la sincérité est fondamentale et c'est ce qui te permettra quoi qu'il en soit d'être épanoui. Les recruteurs de la tech apprécient les profils qui ont une passion. Pense donc à la mettre en avant à travers la puissance d'Internet aujourd'hui.

Si tu es fan de déco par exemple, tu peux avoir un board Pinterest en public avec des photos de ce qui te plaît. Si tu es fan de lecture ou d'écriture, tu peux être présent sur Medium. Si tu aimes faire de la photo, fais en sorte que ton compte Instagram dédié à la photo soit trouvable avec ton nom. Enfin, si tu es fan de sport, tu peux aussi illustrer ça à travers tes réseaux sociaux et faire deviner cela à un recruteur souhaitant te stalker. Laisse libre cours à ton imagination sur ce coup, et n'aies pas peur d'assumer qui tu es !

Super ! Tu sais désormais comment te positionner et comment tirer profit des outils digitaux pour faire vivre ta marque personnelle. Cela te servira aussi à alimenter ton elevator pitch et ton storytelling que nous verrons un peu plus loin dans ce guide. Mais avant d'aller plus loin, assurons nous que ton arme principale pour gagner cette guerre du recrutement soit bien affûtée : il est temps de nous occuper de ton CV.



# 3 - Le CV pour faire mouche dans la tech

On a beau être pour ou contre le CV, c'est LE document de référence qui va te permettre de soit décrocher un entretien, soit être pour toujours dans les corbeilles des boîtes de réception des recruteurs.

Même avec l'émergence de LinkedIn et du personal branding, le CV reste le document où le recruteur va poser ses yeux pour évaluer ta candidature, et ensuite, éventuellement, si ton CV est jugé intéressant, il va vérifier les informations énoncées à l'aide de recherches sur internet.

Aujourd'hui, face à la concurrence accrue des candidats pour décrocher un poste, les CV sont toujours plus originaux, créatifs et via des formats nouveaux. Néanmoins, même si tu as la fibre artistique, les nouveaux formats de CV restent complémentaires au bon vieux PDF, qui rassure encore aujourd'hui les recruteurs.

Aussi, le temps d'un recruteur est très très limité. Une entreprise comme Google reçoit plus de 3 millions de CV par an ! Un recruteur ne passe donc que 15 secondes sur un CV, et s'il n'est pas attrayant, c'est corbeille direct tellement il y a de choix ! Bref, tu l'as compris, c'est ca-pi-tal d'y passer du temps.

Il est essentiel de se replonger dans les 10 bases de la constitution d'un CV, avec des spécificités concernant la tech.

### **Base numéro 1 : tu ne feras qu'une page**

Les CV à 2 pages restent réservés aux professionnels ayant +10 années d'expérience.

### **Base numéro 2 : tu mettras une photo**

Les experts du recrutement sont partagés

sur la question de la photo, mais aujourd'hui, grâce à une simple recherche Google un recruteur peut retrouver ta photo, donc autant la mettre, surtout que c'est un bon moyen mnémotechnique pour le recruteur si tu passes en entretien. Pour le choix de la photo, se référer à la section personal branding.

### **Base numéro 3 : tu soigneras la mise en page**

Chez Tademy, nous voyons encore trop de CV qui ne donnent tout simplement pas envie de les lire, car ils représentent un gros pavé indigeste. Comme toute bonne mise en page, il faut de l'air, des espaces, des sauts de ligne, du gras, du souligné, des puces, des tirets...

### **Base numéro 4 : tu limiteras les descriptions**

Une bonne description d'expérience professionnelle tient entre 5 et 10 lignes. Pas plus, pas moins. Pour les expériences scolaires, 2 lignes suffisent.

### **Base numéro 5 : des chiffres, des chiffres, des chiffres !**

Une base qu'on corrige systématiquement en revue de CV : les descriptions ne contiennent pas assez de chiffres. Voir plutôt la différence entre "j'ai travaillé en lien avec une équipe marketing" et "j'ai travaillé en lien avec une équipe marketing de 10 personnes". Tout chiffre concernant un budget géré, un montant de ventes, un impact, un pourcentage, cela fait vraiment la différence.

## **Base numéro 6 : tu rajouteras des hobbies**

Aussi surprenant que cela puisse paraître, beaucoup d'étudiants qui nous soumettent leur CV, n'ont pas d'hobbies ou des hobbies très conventionnels qui ne laissent pas parler leur personnalité. Théo aime la lecture, le running et les voyages ? Tiens donc, comme 50% des CV soumis aux recruteurs. Le résultat c'est que soit, ça n'est pas crédible, soit pas très différenciateur. Nous ne critiquons pas la lecture, mais si tu es un vrai passionné de lecture, tu peux écrire "amateur de livres policiers, exemple Agatha Christie", là c'est déjà mieux ! Aussi, pas de hobbies honteux, nous avons déjà vu des hobbies tels que la nourriture italienne, et mine de rien cela est original et peut marquer le recruteur par l'audace !

## **Base numéro 7 : tu adapteras le titre**

"Recherche stage ou alternance" n'est pas un titre assez évocateur. Le conseil de Tademy, si tu postules à plusieurs rôles différents comme par exemple les ventes et le marketing, serait d'avoir plusieurs versions de ton CV avec des titres différents comme "Passionnée de marketing digital, je recherche une alternance en rythme 1 semaine / 3 semaines à partir de septembre 2021".

## **Base numéro 8 : tu ajouteras un effet "tech"**

Si tu postules dans le tech, il faut que cela se ressente dans ton CV, soit par son design, soit par les compétences ou toute autre technique. Mettre un QR code vers son LinkedIn, inclure un lien video...

## **Base numéro 9 : you'll write un CV anglais almost perfect !**

Dans la tech, les CV sont généralement demandés en anglais. Mais pour faire mouche, il est essentiel d'avoir un anglais très idiomatique. Donc évite les "i would like to do" et "very good project" qui sentent le Google Translate. Notre conseil c'est de faire lire ton CV à un anglo-saxon ou de nous soumettre ton CV pour correction.

## **Base numéro 10 : tu feras 10 - 20 - 30 relectures avant d'envoyer !**

Certains recruteurs jettent le CV à la simple détection d'une faute d'orthographe. Comme nous ne sommes pas tous détenteurs du prix Voltaire, la relecture minutieuse est primordiale. Aussi, faire relire son CV à des yeux experts peuvent changer la donne car il y a des sensibilités différentes et s'adapter à toutes les sensibilités augmentera drastiquement tes chances de passer à la prochaine étape !

En respectant ces 10 bases, ton CV contient déjà bon nombre de principes qui maximiseront ses chances. Néanmoins, certains conseils que nous prodiguons à nos étudiants peuvent se révéler spécifiques à leurs expériences ou au poste auquel ils postulent, et pour cela, nous te conseillons de souscrire à une correction de CV sur notre site web [tademy.fr](http://tademy.fr).



**4 - Travaille ton elevator pitch et ton storytelling**

Une bonne communication est une des clés de la réussite dans ce processus de recherche de job. Soigner sa communication digitale est indispensable comme nous avons pu le voir précédemment. Il est toutefois aussi important de soigner sa communication écrite et orale, dans le but de préparer au mieux chacune des interactions que tu auras avec des recruteurs pour ne pas laisser passer ta chance.

Dans cette partie, nous allons parler de l'elevator pitch et de storytelling. Le storytelling est la capacité à utiliser les histoires pour capter et convaincre ton audience. Nous y reviendrons et te dirons pourquoi cette discipline est indispensable dans la tech même au-delà du processus de recrutement.

Mais définissons d'abord le concept d'elevator pitch. Le nom "elevator pitch" reflète l'idée qu'il devrait être possible de se présenter ou de présenter une idée le temps d'un trajet en ascenseur, soit environ trente secondes à deux minutes.

Un elevator pitch est donc une courte description d'une idée, d'un produit, d'une entreprise ou encore d'un individu, qui explique un concept de manière à ce que tout auditeur puisse le comprendre en peu de temps.

C'est très utile lorsque tu croises quelqu'un brièvement à qui tu veux présenter ta recherche d'emploi, lors d'un forum de recrutement, ou plus simplement dans l'ascenseur d'une entreprise sur le chemin entre l'accueil et la salle où se déroulera ton entretien.

Lorsque l'elevator pitch concerne une personne (et c'est ce qui nous intéresse ici), le

pitch contient généralement ses compétences et ses objectifs, pourquoi elle serait une personne productive et bénéfique dans une équipe, une entreprise, ou un projet.

C'est un concept très présent dans le monde entrepreneurial, car les entrepreneurs doivent pouvoir résumer en quelques secondes leur projet, afin de convaincre de potentiels investisseurs très occupés à financer de nombreux projets.

Nous nous exerçons ensemble sur l'elevator pitch lors de notre week-end de formation intensive Tademy, car c'est surtout la répétition et l'entraînement qui permettent d'exceller dans ce domaine. Nous n'allons donc pas trop nous attarder ici sur ce concept et nous allons passer directement au storytelling.

Père Castor, raconte-moi une histoire !

Ah les histoires, elles nous bercent depuis notre plus tendre enfance.

Les histoires sont un format redoutable pour capter l'attention d'un individu, faire fonctionner son imagination et l'amener à se projeter. Le storytelling est une discipline indispensable dans la tech car elle est au cœur des techniques de vente de produits complexes à haute valeur ajoutée. Afin de pouvoir vendre leurs produits technologiques, les entreprises ont dû créer des histoires impactantes simplifiant l'intérêt de leurs produits. C'est donc une discipline qu'il te faudra maîtriser à coup sûr pour avoir du succès dans la tech. Autant se former au plus tôt au storytelling et utiliser cette phase de recrutement pour tester son pouvoir merveilleux.

Le jour de l'entretien, ton futur employeur cherche surtout à connaître ta personnalité. Il cherche à savoir si tu es fiable, honnête et si tu lui fais bonne impression. Réussir ton entretien n'est donc pas qu'une question de compétences professionnelles. C'est surtout une question de confiance en soi, d'affirmation de sa personnalité. Il faut réussir à faire passer des émotions. Pourquoi? Car l'émotion rend plus réceptif. Rien de mieux qu'un storytelling passionnant plutôt qu'une énumération de toutes tes expériences professionnelles. Le storytelling est un bon moyen d'avoir l'air confiant et d'émettre un message positif. Lors d'un entretien d'embauche, plus tes propos seront concrets, collant à la réalité, plus ton discours sera impactant.

C'est bien utile, quand un recruteur reçoit plusieurs candidats l'un à la suite de l'autre. Imagine-le, recevant 10 candidats avec des profils qui se ressemblent (logique, puisqu'ils postulent pour la même fonction). Il suit le fil de ses questions, prend des notes. En fin de journée, il relit ses notes, les commente... Et ne met plus un visage sur chaque candidat...



Tu peux l'aider en te démarquant par des exemples concrets, vécus dans ton parcours professionnel. Tes exemples, tes histoires, seront forcément différents de ceux des autres candidats. Le recruteur se souviendra plus précisément de toi !

Comment raconter l'histoire de tes compétences ?

En la remettant dans le contexte, quelle était la situation concrète (Il était une fois...)?

Puis, en décrivant ta mission (la quête), et les étapes par lesquelles tu es passé pour y parvenir, les amis et les ennemis rencontrés, les obstacles... Pour terminer par la victoire du héros : toi !

C'est un schéma narratif classique. Au travail, nous sommes amenés à résoudre des problèmes, avec l'aide de collègues (ou pas), en rencontrant des obstacles, des amis. Et puis l'histoire se termine sous forme de happy ending !

Pour un storytelling réussi qui marque les esprits, pense bien à choisir une situation précise à illustrer (pourquoi la tech t'intéresse par exemple). Pense à bien planter le décor, quelle est la situation, pourquoi tu te trouves face à ce recruteur. Reste bref et concis et utilise un maximum de verbes d'action afin de rendre ton discours vivant. Adopte un ton dynamique, et n'hésite pas à varier l'intonation et le volume de ta voix afin de mettre l'accent sur les messages les plus importants de ton histoire. N'hésite pas à utiliser des métaphores ou des expressions décalées qui marqueront le recruteur.

Le storytelling demande beaucoup de pratique, et c'est ce que nous faisons dans notre formation Tademy en présentiel dans nos programmes Premium et Life. Par petits groupes, nous nous exerçons sur le storytelling et nous faisons nos recommandations en live pour le peaufiner.

# Partie 2

# Réussis tes entretiens tech

*Dernière ligne droite !*

A close-up, low-angle shot of a person's hand typing on a laptop keyboard. The hand is positioned on the right side of the frame, with fingers resting on the keys. The laptop is dark-colored, and the background is a soft, out-of-focus grey. The overall lighting is dim, creating a professional and focused atmosphere.





# 1 - Stratégie de préparation pour la tech : l'entreprise, les interlocuteurs, le poste

Tes premiers entretiens se profilent. Tu vas avoir une opportunité de montrer qui tu es et de convaincre les recruteurs de te faire confiance. Décrocher des entretiens est une superbe première étape vers l'obtention d'un job mais les réussir c'est encore mieux. Et cela aussi, se prépare.

Tu vas devoir axer ta préparation autour de trois axes : l'entreprise, tes interlocuteurs et employés de l'entreprise et le poste.

Dans nos guides Tademy sur les entreprises et sur les métiers, nous te donnons un maximum de connaissances à avoir pour alimenter une conversation tech et savoir de quoi tu parles. Mais souvent, aller encore plus loin et approfondir en fonction de l'opportunité qui s'offre à toi peut se révéler nécessaire.

## A. L'entreprise

Il y a fort à parier que tu connais déjà l'entreprise avec laquelle tu as un entretien prochainement, car sinon tu n'y aurais pas postulé, du moins nous l'espérons. Cependant maintenant que plusieurs entretiens sont prévus, il faut adapter tes connaissances à ce qui te sera utile le jour J.

Il est important de montrer que tu as une bonne connaissance de l'implémentation d'une société dans le monde, ses différents bureaux, sa structure, ses valeurs, ses différents services.

Pour réaliser cela, tu peux évoquer le fait que tu t'attends à ce qu'il y ait des formations à l'étranger, dans la ville du siège social de l'entreprise que tu vises, et ainsi en profiter pour dire que tu as hâte de pouvoir t'y rendre et découvrir les locaux.

Certaines équipes peuvent être basées dans différents pays en fonction du segment de marché sur lequel on te proposera d'évoluer. En général, pour les boîtes de la tech, les missions sur le segment SMB/Commercial (petites entreprises) sont assurées depuis les sièges européens des entreprises (Dublin ou Amsterdam la plupart du temps) et les missions sur les plus grands comptes sont assurées en France. Assure-toi de bien identifier le segment sur lequel tu postules. Si tu postules à Dublin sur un poste SMB, il peut être pertinent de dire que tu souhaites évoluer vers les grands comptes afin d'évoluer un jour à Paris par exemple.

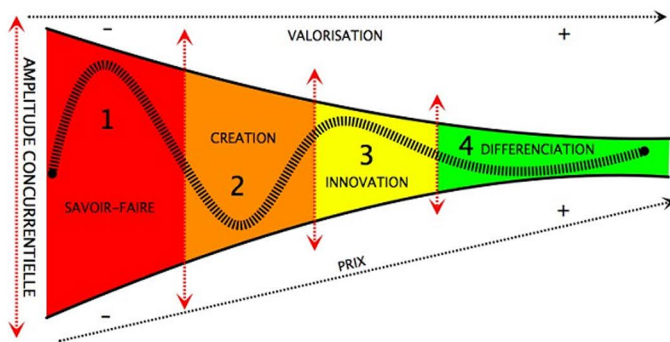
Maîtrise ce contexte pour montrer que tu as étudié la question et que tu es en capacité de te projeter dans cet environnement.

Il est impératif d'avoir une bonne connaissance des produits et solutions vendues par l'entreprise. Tu dois savoir expliquer en quelques mots quelle est la valeur ajoutée d'un produit ou d'un service.

Quel que soit le rôle pour lequel tu postules, il faut que tu sois en capacité de maîtriser le discours de vente d'un produit dans l'hypothèse où les recruteurs et managers t'attendent sur ce point. Tu as aussi le droit de dire que tu comprends globalement la valeur ajoutée d'un produit mais que tu ne sais pas parfaitement comment fonctionne cette solution. Par exemple, tu peux savoir que les solutions Salesforce servent globalement à unifier les données clients des entreprises afin de leur permettre de mieux gérer leur relation client dans le but de générer plus de ventes. On ne te demande pas forcément à ce stade de savoir exactement comment fonctionne le CRM et les différentes fonctionnalités qu'il contient. Bien sûr, plus tu

en sauras, mieux c'est, mais c'est simplement pour te dire qu'il n'est pas nécessaire non plus de te mettre trop de pression sur la connaissance produit. Tu peux aussi dire que c'est une technologie qui t'intéresse et que tu seras ravi d'approfondir tes connaissances dans le cadre de tes missions.

Cela peut être intéressant de s'informer aussi sur les concurrents, savoir quels sont les éléments différenciateurs des produits ou des offres que propose l'entreprise que tu cibles.



Informe-toi largement sur la santé financière d'une entreprise, ses résultats, sa croissance, ses objectifs. Cela te permettra aussi d'anticiper l'état d'esprit dans lequel seront tes interlocuteurs et le contexte dans lequel tu souhaites rejoindre l'entreprise. Si une entreprise est en pleine croissance et doit confirmer une année exceptionnelle en termes de résultats, comme c'est le cas de certaines "scale-up" en ce moment, elle aura tendance à rechercher des profils ultra-motivés à relever les manches et aller chercher de nouvelles parts de marché dans un environnement très changeant et stimulant.

Plus tu en sauras sur le contexte d'une entreprise, plus tu pourras adapter ta posture en entretien.

En fonction du métier sur lequel tu postules, il y a des informations plus importantes que d'autres à aller chercher. Dans un département marketing, tu pourras t'intéresser aux dernières campagnes marketing menées, aux indicateurs de performance clés pour l'entreprise, au budget marketing alloué, au nombre de personnes qui composent le service marketing, aux leviers et canaux marketing exploités par la boîte etc. Côté commercial, tu t'intéresseras plutôt aux chiffres, au nombre de commerciaux, à la part de marché, aux types de clients. Sur une équipe produit, il conviendra de s'intéresser plus aux fonctionnalités, aux équipes d'ingénieurs dédiés, à la roadmap (plan de mise à jour produit dans les semaines et mois à venir), au budget R&D etc.

Être au fait de toutes les dernières actualités concernant l'entreprise est aussi important. Lancement d'un nouveau produit, développement international, fusion/acquisition, entrée en bourse prévue ou déjà effectuée, changement de CEO récent. Si tu connais aussi quelques anecdotes sympathiques sur l'entreprise, n'hésite pas à les partager en entretien. Nous t'en donnons plusieurs sur nos top entreprises de la tech dans notre guide "les entreprises de la tech".

Il peut être aussi intéressant de chercher à savoir quels sont les outils de productivité et de collaboration utilisés en interne. Est-ce qu'ils utilisent Gmail ou Outlook, Microsoft Teams, Zoom, Salesforce, Dynamics ou encore Hubspot, Workday, Okta, Jira, Zendesk, ServiceNow, etc. Tu as compris l'idée, en creusant sur la multitude d'outils utilisés par une entreprise que tu vises, tu pourras non seulement mieux appréhender l'environnement vers lequel tu

te diriges mais surtout montrer à tes interlocuteurs que tu connais ces solutions et que tu es prêt à monter en compétences sur celles que tu ne maîtrises pas encore. Tu montres aussi que tu reconnais l'importance qu'ont ces outils dans le fonctionnement d'une entreprise. Cela renforcera aussi l'idée que tu te prépares sérieusement et t'intéresses à des choses auxquelles ne s'intéressent pas d'autres candidats. A toi ensuite de saisir la bonne opportunité pour placer cela en entretien. Enfin, montrer un intérêt pour ces logiciels te permettra aussi d'obtenir des missions en port avec des derniers, et qui sait, peut-être que cela t'ouvrira des opportunités dans d'autres boîtes.

Last but not least, les valeurs. Dans la tech c'est absolument FONDAMENTAL et c'est un grand différenciateur comparé à de nombreuses industries. Il faut non seulement connaître les valeurs qu'une entreprise souhaite mettre en avant mais aussi montrer que tu es en phase avec ces valeurs. Pour cela nous avons une méthode à te proposer qui te permettra de plus facilement mettre l'accent sur ces valeurs sans avoir à les citer. Ce qu'on n'a surtout pas envie que tu fasses c'est de dire "j'ai vu que vous défendiez des valeurs d'égalité. Moi aussi je suis très à cheval sur l'égalité". Le meilleur moyen d'illustrer que tu es en phase avec une valeur n'est pas de la citer explicitement mais bien de donner un exemple, de raconter une histoire. Nous y reviendrons dans la partie storytelling.

Si tu veux dire que l'égalité est une valeur importante pour toi, il vaut mieux raconter quelque chose que tu as vécu et qui illustre ta sensibilité à l'égalité. Une activité caritative à laquelle tu as contribué, une association que tu soutiens, ou encore une situation d'inégalité que tu as vécu et n'a pas supporté.

Face à chaque valeur que tu rencontres pour une entreprise et avec laquelle tu te sens en phase, prépare une histoire personnelle qui illustre cette valeur sans la nommer. Ça sera beaucoup plus impactant et mémorable dans l'esprit de tes interlocuteurs. Ils associeront à ton histoire la valeur qui se cache derrière et feront le parallèle assez rapidement avec les valeurs de leur entreprise. Tu suggères ainsi implicitement que tu serais un excellent "fit" avec les valeurs du groupe.

Dans nos sessions de coaching Tademy, nous personnalisons les approches à avoir en fonction du contexte de l'entreprise, des valeurs, des concurrents, etc.

## **B - Tes interlocuteurs et employés de l'entreprise**

Avant d'aborder la préparation face à tes interlocuteurs, parlons quelques instants des autres employés de l'entreprise dans laquelle tu postules. Tu peux apprendre énormément en prêtant attention aux profils de tes futurs collègues, à leurs expériences et à leurs parcours. Cela te donnera une bonne indication de ce que les recruteurs attendent de toi. Ils partagent aussi souvent sur LinkedIn les dernières actualités à connaître ce qui complétera tes recherches faites à l'issue de la partie précédente. Tu peux aussi en solliciter certains directement pour demander à échanger avec eux.

Pense à vérifier dans ton réseau alumni et d'école ou université si certaines personnes sont en poste ou ont été en poste dans l'entreprise pour laquelle tu postules. Il peut être très bénéfique de discuter avec eux, par message ou par téléphone, afin qu'ils te partagent un maximum

d'informations pour savoir à quoi t'attendre et à quoi te préparer.

Ne néglige pas la force du réseau et la puissance du partage d'expériences. C'est vraiment ce qui peut te permettre de faire la différence. C'est aussi la raison pour laquelle nous incluons une grande importance au réseau chez Tademy et que nous proposons de te mettre le nôtre à disposition à travers nos coachings. Nous disposons de nombreuses relations dans la majorité des entreprises contenues dans notre guide des entreprises et pouvons te mettre en contact avec elles.

Tu peux aussi y aller au culot et démarcher directement des gens sur LinkedIn pour avoir des conversations approfondies et continuer ta prise d'information, comme nous l'avons déjà évoqué dans la partie relative au personal branding. Il peut être intéressant d'échanger avec des personnes qui ont quitté récemment l'entreprise voire même le service dans lesquels tu postules. N'hésite pas à lui demander ce qu'elle a aimé, ce qu'elle a moins aimé, et ses conseils pour une carrière réussie dans cette entreprise.

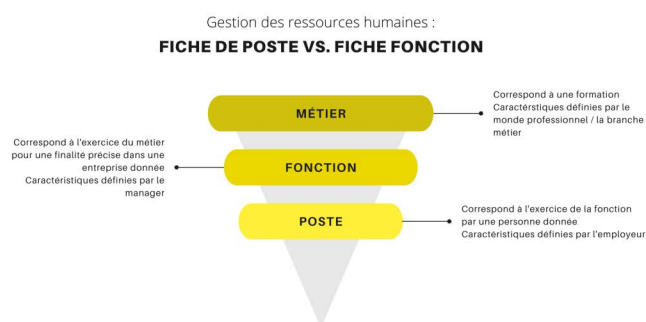
Le petit bonus, c'est lorsque tu décroches une information non confidentielle qu'il est possible de connaître seulement en interne, comme le nom de l'intranet ou le surnom d'une équipe. Si tu places cela en entretien, cela montrera à quel point tu t'es informé, ton degré d'implication et donc de motivation.

Ces relations peuvent aussi te permettre d'en savoir plus sur le profil de tes interlocuteurs, de tes futurs collègues et managers et de mieux préparer ton approche. Concernant tes interlocuteurs justement,

nous te recommandons de les stalker à fond. Encore une fois, plus tu réussiras à anticiper leurs attentes et les éléments qui les intéressent et les stimulent, plus tu seras convaincant. Nous traitons ce point dans notre week-end de formation et donnons des tips plus précis sur ce qu'il convient de connaître sur son interlocuteur et surtout de réutiliser en entretien.

## C - Le poste

Nous t'avons recommandé plus tôt dans ce guide de te pencher sur les métiers que tu souhaites exercer et d'en retenir quelques-uns. Tu as donc normalement à l'esprit trois quatre jobs qui t'intéressent vraiment. Tu as pu approfondir grâce à notre guide des métiers de la tech et d'autres sources, les compétences requises, les attentes, ainsi que les perspectives d'évolution. A ce stade tu dois donc avoir déjà bien assimilé les enjeux qui se cachent derrière un poste et la façon dont il faut te positionner pour mettre en avant les qualités recherchées dans ces postes.



Si ça n'est toujours pas bien clair pour toi, il est temps de se pencher plus en profondeur sur le poste pour lequel tu prépares un entretien.

D'abord l'intitulé du poste, le job, la façon dont il est appelé par l'entreprise que tu vises.

Cela peut être utile de comparer des fiches de postes de différentes entreprises pour un même poste. Tu seras en mesure d'identifier les points communs et les éléments clés qui reviennent à chaque fois afin de comprendre que c'est sur ces points clés qu'il faudra orienter ton discours en entretien. Sur un job de commercial par exemple, il y a souvent des mentions d'objectifs, d'atteinte de ses objectifs, de target, de quota, de pipeline, de lead ou lead generation, etc. Il faut être en mesure de maîtriser tous ces concepts et de positionner la bonne histoire mettant en avant les bonnes qualités.

Si le poste mentionne une division ou une équipe au sein d'une entreprise, essaie d'obtenir des informations sur cette division. Sa taille, les managers, les objectifs, le budget. Il s'agit ici d'essayer de comprendre l'environnement dans lequel tu t'engages et d'appréhender les différents rapports de force afin d'adapter ton discours à ton interlocuteur. Va faire un tour sur LinkedIn pour voir si tu peux trouver des personnes travaillant dans cette division et t'inspirer de leurs parcours voire même échanger avec eux.

Les missions sont aussi à scruter dans le détail afin de montrer à tes interlocuteurs que tu sais où tu vas et pourquoi tu fais ce choix. Il faut être en mesure de prendre du recul sur les missions et de se projeter plus loin. Se projeter plus loin ça veut dire être capable d'anticiper les compétences que te permettront d'acquérir ces missions. Cela veut aussi dire être capable d'anticiper les métiers et les opportunités vers lesquelles ça peut te mener. Cela permet de montrer que tu te projettes sur le long terme et que tu as un plan bien établi. Il est nécessaire de créer de la confiance dès les premiers échanges avec le RH ou le manager.

Connaître les missions, savoir ce qu'elles impliquent, et comment elles te rendront meilleur pour ton futur employeur sur le long terme, c'est une des clés d'un entretien réussi.

Enfin il faut que tu aies une idée des salaires proposés dans telle branche ou tel poste. Même si tu postules à un stage ou à une alternance, il faut t'intéresser à ces éléments car un des objectifs reste de gagner de l'argent. Connaître les salaires potentiels des jobs vers lesquels tu te diriges en 1, 2, 3 ans servira à te donner la motivation nécessaire d'aller chercher les expériences requises avant d'y arriver. Cela peut aussi te permettre d'aller plus loin dans la conversation avec tes interlocuteurs en montrant que tu connais ce vers quoi tu peux aller et que c'est la raison pour laquelle tu es face à eux aujourd'hui. Tu souhaites gravir les échelons et tu es prêt à passer par la case "apprentissage" en toute humilité et confiance.



## 2 - L'art de mener ton entretien

Après toute cette préparation, tu es enfin prêt pour l'entretien. Que ce soit en physique ou en visio, il faut y aller avec un mental de guerrier, déterminé à atteindre ton objectif. Tu dois être confiant du travail que tu as effectué méticuleusement ces dernières semaines avec pour objectif intermédiaire d'avoir un entretien et comme objectif final de décrocher le job. Tu as proactivement cherché à ce que ce jour arrive et il est temps de récolter les fruits de ton travail. L'entretien c'est ton moment, celui où tu délivres une prestation qui te ressemble et qui est l'aboutissement d'une préparation intense. Tu dois te faire kiffer, être enthousiaste à l'idée de partager ton parcours, tes idées, tes valeurs, tes aspirations, tes sources de motivation.

La préparation, l'entraînement et la pratique.

Si tu n'es pas très à l'aise à l'oral et que tu as le sentiment de ne pas savoir t'exprimer correctement pas d'inquiétudes. Un oral ça se travaille et il y a des techniques qui permettent de se sentir mieux et plus performant. Commence par dédramatiser l'exercice. Il peut se passer bien plus de choses positives que de choses négatives à l'issue d'un entretien d'embauche. Dans le pire des cas, tu n'as pas convaincu ton interlocuteur et tu n'obtiendras pas le job. Cependant tu as eu une occasion intéressante d'apprendre et de continuer à te perfectionner. Cet échec te permettra d'atteindre ton objectif la fois suivante, ou la fois d'après. Au même titre qu'il faut être prêt à envisager une carrière dans la tech pas à pas, il faut être prêt à échouer lors d'entretiens d'embauche. Ces échecs ont une conséquence très faible sur le court terme. Nous sommes amers quelques heures voire jours après avoir échoué à un

entretien, mais cette émotion se dissipe rapidement. Sur le long terme, ces échecs forgent le mental, constituent l'expérience, aident à mieux parler de soi et mieux se vendre. Il faut donc appréhender cet exercice des entretiens comme un exercice enrichissant qui fait grandir et progresser.

Il est également très important de dédramatiser sur ses interlocuteurs. Ce sont des êtres humains comme toi et nous. Se renseigner sur eux te permettra de reconnaître leurs parcours et de les flatter. Mais il ne faut en aucun cas être impressionné par le titre ou le niveau de responsabilité que tu auras en face de toi. Cette personne a eu à découvrir le monde de l'entreprise de la même façon que toi. Elle a vécu des expériences qui l'ont forgé et l'ont amené où elle est aujourd'hui. Pas de raisons d'être intimidé, seulement de quoi être respectueux.

C'est sûrement évident, mais un rappel s'impose.

Le respect, c'est la qualité de base à avoir lors d'un entretien. La ponctualité, la politesse, la présentation, la posture, l'hygiène. Tant de qualités qui témoignent du respect que tu auras pour l'entreprise pour laquelle tu postules.

Il faut bien évidemment avoir une apparence optimale afin de faire bonne impression avant même d'avoir ouvert la bouche. Il est donc important de soigner la tenue vestimentaire. Attention cependant à ne pas en faire trop et à rester quelque peu naturel. La tech est plus relax sur la tenue vestimentaire que la banque ou l'audit. Quoi qu'il en soit, il faut te renseigner sur les habitudes vestimentaires des employés dans tes recherches. Aussi, la façon dont tu te tiens en dit long sur toi. Reste bien droit,

regarde ton interlocuteur avec confiance dans les yeux ou alors reste bien face caméra si tu es en visio. Si tu as plusieurs interlocuteurs, pense à balayer la salle du regard et à tous les regarder à tour de rôle. Évite de trop bouger tes mains, tu auras l'air trop stressé. Non pas que tu n'es pas le droit d'être stressé en entretien d'embauche, cela dit cela peut laisser penser au recruteur que tu as du mal à gérer ton stress, ce qui pourrait être un point négatif pour assurer le job sur lequel tu postules.

Attention au stylo, on ne s'en rend parfois pas compte mais lorsqu'on a un stylo dans les mains, on a tendance à jouer avec et ça peut vite être désagréable pour ton interlocuteur.



Veille à ne pas dire “euh” et à ne pas employer un langage trop familier. La confiance c'est bien, et nous t'encourageons à aborder des entretiens avec une bonne dose de confiance en toi, mais attention à ne pas devenir trop amical. Dans certains contextes cela ne te sera pas préjudiciable mais dans la majorité de ces contextes ça ne te fera pas marquer de points. Dans le doute, garde une posture sérieuse et distante, préconise le vouvoiement sauf si l'on t'autorise à tutoyer. Car tu le verras, dans la tech, on se tutoie tous assez naturellement comparé à d'autres secteurs.

La sincérité et l'honnêteté, c'est l'assurance d'un entretien dont tu seras satisfait.

Il va aussi falloir jouer la carte de la sincérité et de la détermination. Lorsqu'on se place d'égal à égal face à un interlocuteur, on exprime plus simplement ses émotions, ses craintes, ses espoirs. Il faut réussir à se rapprocher le plus possible de ton interlocuteur sur un laps de temps très court. Chaque phrase doit être donc un peu préparée.

Pas de honte à dire “je ne sais pas”.

Tu ne dois pas nécessairement formuler une réponse que tu penses être celle que le recruteur souhaite entendre. Il faut que tu sois en capacité d'assumer tes opinions et d'être sincère. Il n'y a pas de mal à dire que tu ne connais pas la réponse à une question. Au contraire, il est préférable d'avoir l'humilité de dire que tu ne sais pas plutôt que d'inventer quelque chose juste pour répondre. Garde à l'esprit que l'humain a le droit à l'erreur et que chaque expérience professionnelle dans laquelle tu t'engages t'apprendra énormément. Tu peux donc dire que tu comptes sur ce job pour apprendre et améliorer tes connaissances sur un sujet qui t'intéresse. Un recruteur cherche avant tout à savoir si un candidat se projette sur un métier avec le bon état d'esprit et s'il sera en phase avec la culture d'entreprise. Rares sont les cultures d'entreprises dans la tech qui font la promotion du mensonge. Alors sois toi-même et sois fier de qui tu es.

Ce sur quoi tu dois vraiment travailler et qui te permettra de faire la différence face à de nombreux candidats, c'est la capacité à orienter l'entretien, à suggérer les questions suivantes, à maîtriser l'échange. Ce n'est pas simple de prendre le contrôle

d'un échange mais avec un peu d'entraînement et de compréhension de la psychologie humaine, c'est possible. C'est une des parties sur laquelle nous nous attardons le plus lors de notre week-end de formation tant ces compétences permettent de faire la différence. En effet, si tu es capable lors de chacune de tes réponses de donner une petite information qui donnera envie à l'interviewer d'en savoir plus, tu seras en mesure de contrôler ce sur quoi tu as envie de parler un peu plus. Et par conséquent si tu sais comment amener une question, tu peux utiliser une réponse préparée sur-mesure et destinée à mettre en avant quelque chose d'important pour convaincre le recruteur.

Il faut partir du postulat que les êtres humains sont curieux et paresseux. La plupart d'entre eux seront ravis que tu leur suggères le prochain sujet sur lequel ils doivent creuser afin d'en savoir plus sur toi. Certains recruteurs ont une trame de questions déjà toute faite et ne s'en éloignent que très peu, surtout les recruteurs débutants. La plupart de ces questions se trouvent dans notre guide "Les questions types en entretien" et tu pourras donc les préparer sereinement avant le Jour J.

La majorité des recruteurs cependant, et surtout des managers, suivent le flow naturel de l'entretien et s'adaptent au candidat. C'est ta chance de prendre le contrôle et d'imposer ton rythme. Car oui, tu peux anticiper les questions à venir en distillant dans tes réponses aux premières questions des éléments qui attisent la curiosité de ton interlocuteur. Mais tu peux aussi imposer le rythme de l'entretien grâce à ta façon de parler, la vitesse à laquelle tu parles, ta capacité à utiliser les silences en prenant le temps de réfléchir, la longueur de tes réponses, etc.

De manière générale, il vaut mieux être concis dans ses réponses afin de laisser l'opportunité à ton interlocuteur d'en apprendre le plus possible sur toi en un court laps de temps. Mais si tu sens que parler plus longtemps te permettrait de gagner un peu de temps pour approfondir sur un sujet et avoir le temps de raconter une histoire sur laquelle ton interlocuteur aimerait rebondir par la suite, n'hésite pas. Il s'agit de trouver le bon équilibre entre réponses courtes et concises et réponses plus longues et élaborées.

Garde la pêche, garde le sourire.

Comme le dit le célèbre écrivain Booba aka le Duc de Boulogne, il faut garder la pêche. L'énergie est communicative. Si tu t'attelles à transmettre des bonnes ondes et à partager ton enthousiasme, il est fort probable que ton interlocuteur soit sensible à ces ondes positives. Nous avons tous envie de travailler avec des personnes enjouées et agréables. Un moyen simple et efficace de refléter sa sympathie et sa bonne humeur est de garder le sourire en toutes circonstances. Il y a certaines personnes pour qui sourire est naturel. D'autres pour qui c'est moins spontané. Nous te recommandons certes d'être sincère le plus possible dans tes réponses, cependant parfois il vaut mieux un sourire forcé que pas de sourires du tout. Si tu n'as pas le sourire facile donc, rappelle-toi qu'une simple habitude comme celle-ci peut t'aider à te différencier d'un candidat. Il faut donc te faire violence et adopter le sourire en entretien.

Attention, un sourire est également perceptible au téléphone. Il serait donc dommage de négliger le sourire lorsque tu es au téléphone en pensant que ton interlocuteur ne le verra de toute façon pas.

Afin de t'en rappeler, essaie de penser à sourire à des moments clés :

- Lorsque tu rencontres ton interlocuteur pour la première fois, premier contact, dès le bonjour.
- Lorsque ton interlocuteur te parle et/ou te poses une question
- Lorsque tu finis de répondre à une question
- Lors de la conclusion et des aux revoirs

Avez-vous des questions ?

Oui, oui, oui et mille fois oui !

Cette question est un grand classique en fin d'entretien et il faut toujours répondre par l'affirmative. Pourquoi ? Car cela montre non seulement que tu t'intéresse réellement au poste, à l'entreprise et/ou à ton interlocuteur, mais aussi que tu as écouté attentivement ce qui a été dit lors de l'entretien. C'est pourquoi nous te recommandons absolument de préparer des questions types à poser en fin d'entretien.

Dans le meilleur des cas, tu as vraiment de réelles questions relatives à l'échange que tu viens d'avoir, et dans ce cas il faut les poser !

Mais il se peut aussi que tu ne sois pas tellement inspiré et dans ce cas tes questions types préparées en amont peuvent t'aider à briller jusqu'à la fin en ayant le bon comportement face à cette ultime question. Attention bien sûr à ne pas poser de question qui pourrait te porter préjudice, comme une question directe sur le salaire de ton interlocuteur par exemple. Là encore c'est du bon sens, mais on tient quand même à le rappeler, just in case.

Tu as les bases pour mener un entretien au mieux et amener le recruteur là où tu le souhaites afin que cela débouche sur une embauche. C'est tout le mal que l'on te souhaite ! Nous allons conclure ce guide en abordant quelques questions que tu risques d'avoir en entretien, et en te donnant quelques conseils sur les épreuves spécifiques d'oraux de la tech : les business cases.



# 3 - Les questions types en entretien

Il y a des questions qui reviennent presque à tous les coups lors d'un entretien.

Dans notre guide sur les questions types en entretien, nous te donnons un maximum de questions à préparer afin de te sentir le plus à l'aise possible dans cet exercice. C'est dans ce guide que tu trouveras le plus de valeur concernant les questions types à considérer. Nous allons tout de même ici te donner quelques conseils sur les questions qu'il faut impérativement que tu anticipes et que tu prépares.

## **A - Parlez-moi de vous.**

C'est surtout sur cette question que le travail sur ton storytelling te sera utile. Si tu as passé des oraux pour des écoles de commerce ou d'ingénieur, tu as probablement dû t'entraîner à l'exercice de la présentation en quelques minutes. Si ça n'est pas le cas, voici ce que nous te recommandons de faire.

Cette première prise de parole est l'opportunité pour toi d'orienter tes interlocuteurs là où tu souhaites les emmener. Il ne faut donc pas négliger l'importance de ces premiers mots. De nombreux candidats sous-estiment cette présentation et ne la préparent pas convenablement en pensant qu'il est simple de parler de soi et de se présenter. N'oublie pas qu'on a rarement une deuxième chance de faire bonne impression, c'est pourquoi il faut mettre le paquet dans cette réponse.

Tout d'abord, répond avec plein d'entrain et d'énergie, avec un énorme sourire. Montre que tu es content d'être là. Tu dois bien sûr dire comment tu t'appelles, ton âge si tu le souhaites (pas obligatoire), puis rapidement donner des informations sur tes compétences, tes connaissances et tes

expériences. Avant cela explique en une phrase pourquoi tu es ravi d'être à cet entretien et pourquoi cela est important pour toi. Lorsque tu parleras de tes études et de tes expériences, il existe des techniques pour mettre l'accent là où tu le souhaites et orienter l'échange. Il te suffira de faire du teasing en ajoutant une phrase du style "je serais ravi de vous donner plus de détails sur cette partie-là si vous le souhaitez". Rappelle-toi que l'être humain est de nature curieuse, encore plus en entretien d'embauche. Il faut donc dans cette première question en dire suffisamment pour susciter de l'intérêt et de la curiosité, mais pas trop pour encore garder des billes pour la suite de l'échange.

Enfin, n'oublie pas de dire quelques mots sur tes passions, sur ce qui te rend différent des autres, sur ce qui te fait vibrer. Il est important aussi si tu en as l'occasion de faire refléter quelques-unes de tes valeurs lors de cette première prise de parole.

Attention, la difficulté de cette réponse réside aussi dans ta capacité à être concise. Il ne faut pas perdre l'attention de ton interlocuteur à cause d'une réponse trop longue. Nous te recommandons de t'entraîner à répondre à cette question avec un chronomètre et à ne pas dépasser 2 minutes.

## **B - Que connaissez-vous de notre entreprise ?**

C'est ici l'occasion de montrer que tu as fait des recherches. L'intérêt de cette question n'est pas de savoir combien d'employés comptent l'entreprise, combien de bureaux possède-t-elle à travers le monde, mais plutôt de montrer que tu sais ce que

l'entreprise vend. Il faut surtout montrer ta connaissance des produits, des différents corps de métier qui composent l'entreprise. Il est aussi intéressant de mentionner que tu connais qui sont les concurrents et comment l'entreprise se différencie de la concurrence. Si l'entreprise a fait l'actualité récemment au moment de ton entretien, n'hésite pas à montrer que tu le sais. Qu'il s'agisse d'une acquisition, d'un nouveau partenariat, d'un plan social, d'un classement au sein de l'organisme Great Place to Work, toute information de ce type montrera que tu connais le contexte actuel de l'entreprise et te fera gagner des points.

Ici, n'hésite pas à flatter ton auditoire en montrant pourquoi tu respectes tant leur entreprise et ce qui t'attire pour y travailler.

## **C - Pourquoi postulez-vous dans notre entreprise ?**

Pourquoi ? C'est la question à se poser régulièrement pour être sûr de faire les choses selon ses propres motivations et aspirations. Il est donc primordial de savoir très précisément pourquoi tu postules dans une entreprise. Si tu es arrivé jusqu'à cette partie du guide et que tu as suivi nos conseils, tu as postulé à cette entreprise avec un but bien précis en tête et tu devrais donc savoir pourquoi tu te retrouves à un entretien dans cette entreprise. Si tu postules à un stage dans une entreprise A avec pour objectif de travailler dans une entreprise B concurrente sur le long terme, il ne faut pas forcément le mentionner ainsi en entretien. Cela pourrait vexer le recruteur de savoir que tu envisages son entreprise uniquement comme un tremplin. Tu peux, sans nécessairement mentir, dire que le domaine dans lequel évolue l'entreprise t'intéresse pour y faire une carrière sur le

long terme, que tu souhaites apprendre aux côtés de ce groupe pour lequel tu postules car il semble être en phase avec tes valeurs.

C'est une bonne façon d'amener la conversation sur les valeurs, car comme tu le sais déjà, cette dimension est au cœur de notre méthode Tademy. Nous pensons qu'être en phase avec les valeurs d'un groupe dans lequel nous travaillons est primordial pour s'y sentir bien et épanoui.

## **D - En quoi le poste à pourvoir vous intéresse-t-il ?**

C'est ton moment pour prouver que tu as bien étudié le poste pour lequel tu postules et que ce poste s'inscrit dans un réel projet. Il peut donc être pertinent de dire que ce poste t'intéresse car il s'inscrit dans une stratégie de développement personnelle bien pensée. Un poste, surtout à ce stade de ta carrière, n'est pas une fin en soi. Le fait que tu t'intéresses à un poste pour les compétences qu'il te permettra de développer, mais aussi pour ce que ces compétences te permettront de faire après, est un réel signe de maturité.

N'hésite pas à décomposer le poste selon les différentes missions et à dire pourquoi chacune de ces missions t'intéresse. Il peut être intéressant de faire un rappel sur les compétences requises pour chacune des missions, en disant et prouvant que tu maîtrises ces compétences.

Les employeurs aiment beaucoup les individus passionnés. Si une dimension du poste pour lequel tu postules te passionne, il faut impérativement le dire ici.

## **E - Quels sont vos axes d'amélioration ? Quels sont vos qualités et défauts ?**

On te rassure, cette question est de moins en moins posée en entretien, et encore moins dans la tech. Mais il faut tout de même l'anticiper. Souvent, elle est posée par des recruteurs qui posent des questions en suivant une trame de questions pré-définie. Si c'est le cas, cela te permettra de mieux te positionner face à ton interlocuteur en prenant en compte cette information. Un recruteur de ce type sera moins facile à emmener sur les sujets que tu souhaites mettre en avant car il aura tendance à suivre un script et à faire au mieux pour ne pas s'en éloigner. Il faut donc savoir jouer de cette situation pour adopter le bon positionnement.

Le bon positionnement face à un ce type de recruteur serait de faire des réponses directes, simples et concises, afin de lui permettre de poser un maximum de questions de sa trame de questions. Il faut aussi lui laisser le temps de prendre des notes, donc ralentir le débit de parole, car il devra reporter à quelqu'un de plus senior afin de prendre une décision. Il est intéressant aussi de flatter la personne, qui sera plus sensible aux retours positifs qu'un recruteur expérimenté : "j'ai apprécié la qualité de vos questions et votre sens de l'écoute".

Pour revenir à notre question sur les axes d'amélioration/qualités/défauts, aussi barbant que puisse être cette question, elle est en réalité très bien pour réaliser son autocritique et prendre du recul sur soi.

Comme nous te l'avons déjà dit, il est important de miser sur la sincérité. N'essaie donc pas d'atténuer un défaut ou alors de trouver un défaut qui servirait simplement à répondre à la question. Le traditionnel

"perfectionniste" est à proscrire. C'est du vu et revu. Fais plutôt l'effort d'aller chercher un défaut original et des qualités qui te sont propres. Si tu n'arrives pas à identifier cela toi-même, demande à tes proches !

## **F - Pourquoi vous et pas un autre ? / Pourquoi pensez-vous être le candidat idéal ?**

Dans cette question il y a une erreur à ne surtout pas commettre : dénigrer les autres. Au contraire, il convient même d'être fair play en disant : "je suis certain que les autres candidats à qui vous parlez encore à ce stade pourraient faire de l'excellent travail mais..."

C'est après ce "mais" qu'il faut mettre en avant les éléments qui te différencient de la concurrence. Cela peut beaucoup varier d'une personne à l'autre, donc il est difficile de te dire quoi répondre précisément à cette question. Toutefois, il faut encore une fois que tu penses à te démarquer et à être original. Il ne suffit pas de dire "parce que je suis hyper motivé".

Souvent le candidat est un candidat idéal pour deux raisons principales sur lesquelles nous te recommandons de mettre l'accent : 1/ les compétences pour réaliser au mieux les missions demandées, 2/ l'accord avec les valeurs du groupe et le "fit" humain avec le management

Il peut donc être intéressant de dire pourquoi tu es le candidat idéal en appuyant sur ces deux dimensions, dimensions auxquelles seront sensibles les recruteurs.



**4 - Se préparer au business case et épreuves spécifiques**

Il est courant dans des entretiens tech d'avoir une épreuve finale spécifique en plus des différents entretiens d'embauche. On parle parfois d'Assessment Center ou de Business Case. Il s'agit souvent d'une épreuve de groupe dans laquelle l'entreprise cherche à évaluer ta capacité à travailler en équipe. Mais il peut aussi s'agir d'une présentation à effectuer, afin de faire une démonstration d'un produit, ou d'un pitch commercial.

Pour réaliser cela, l'entreprise te donne un cas pratique fictif à traiter. Tu vas devoir préparer une présentation pour répondre à des questions précises.

La première étape est d'étudier avec attention l'étude de cas que l'on te donne. Il faut le lire et relire pour t'imprégner de toutes les subtilités et ne pas passer à côté d'une consigne ou une information importante.

Il y a deux étapes clés pour réussir cette épreuve : la préparation en amont et la présentation le jour J.

En ce qui concerne la préparation, il faut bien évidemment travailler rigoureusement sur le cas, mais pas seulement. Tu dois voir au-delà du cas et te projeter mentalement sur les attentes qu'aura le jury. Si tu peux connaître les membres du jury en amont, il te sera utile de faire des recherches sur ces différentes personnes. Ces recherches te permettront de connaître leur fonction dans l'entreprise et donc leurs attentes. Tu pourras ainsi adapter ton discours en fonction de tes interlocuteurs, discours qui ne sera pas le même si tu t'adresses à un responsable commercial à un responsable RH. Il est commun lors de cette épreuve que les membres du jury se prêtent à un jeu de rôle en incarnant un

personnage fictif relatif au cas pratique. Il faut jouer le jeu et s'adresser à ces personnes selon le personnage qu'elles incarnent mais il faut aussi garder à l'esprit qui sont réellement ces personnes afin de te donner une chance supplémentaire de toucher ta cible à travers un argument subtil glissé dans ta présentation.

Une des clés de notre méthode Tademy est le réseau. Avoir un interlocuteur au sein de l'entreprise qui te coache dans ton processus de recrutement est un gros plus pour réussir cette épreuve. En effet, que ça soit quelqu'un qui t'a référé ou coopété formellement pour le poste sur lequel tu postules, ou alors une personne que tu as contacté via LinkedIn ou dont tu as eu le contact via un autre intermédiaire, cette personne peut t'aider à faire la différence.

Pourquoi ? Car elle connaît bien l'environnement de l'entreprise, les points clés sur lesquels il faut insister lors de ta présentation, les éléments différenciants d'un produit. Elle connaît également les méthodes de présentation qui sont utilisées habituellement et pourra donc t'aider à rendre ton powerpoint plus attractif. Cependant, toutes les épreuves de business case ne requièrent pas nécessairement la préparation d'un powerpoint en amont. Dans certaines épreuves, il faut concevoir cette présentation en direct pendant l'épreuve. Il est tout de même utile d'anticiper en préparant quelques slides au cas où et en les faisant valider par ton "mentor" au sein de l'entreprise.

La préparation consiste également à renforcer tes connaissances sur l'entreprise et notamment sur les produits. C'est lors de cette épreuve que tu seras challengé sur le sujet. En théorie, si tu as suivi nos

recommandations, tu es déjà prêt grâce au travail fourni en amont pour en arriver jusqu'ici. Mais un peu de révision ne fait pas de mal. En plus d'être incollable sur les produits, nous te recommandons aussi de connaître quelques clients qui utilisent ces solutions et dont tu sais qu'ils en sont satisfaits. C'est ce qu'on appelle des "références clients". Tu pourras alors mentionner l'une de ces références lors de ton pitch ou attendre de la placer en réponse à une question qui te sera posée par le jury. Au même titre que pour les entretiens où l'enjeu est de réussir à orienter les questions du recruteur, ici il faut avoir des jokers dans son sac pour être sûr de ne pas être pris au dépourvu le jour J. Cette épreuve est la plupart du temps en anglais, donc n'hésite pas aussi à préparer des mots de vocabulaire spécifiques au business de l'entreprise afin de renforcer ta posture lors de l'épreuve.

Maintenant que tu t'es bien préparé, il est temps de convaincre ton auditoire. Sache que cette épreuve est adaptée à tout type de personnalité et que l'enjeu réside dans ta capacité à "trouver ta place" au sein du groupe. Il ne faut donc pas chercher à jouer un rôle ou être ce que tu n'es pas : ça se verra et ça ne plaira pas au jury. Encore une fois, sois toi-même et sois fier d'être qui tu es.

Dans cet exercice, la forme est souvent plus importante que le fond. En effet, les recruteurs savent que tu ne connais pas tout sur tout et que tu as encore plein de choses à apprendre. Te préparer au mieux au business case est une bonne chose, mais ne te mets pas non plus trop de pression pour que tout soit parfait. Il n'est pas nécessaire d'apprendre par cœur les fiches produits ou le pitch commercial comme si tu préparais un oral de bac ou d'école. Il faut

surtout soigner la forme, la façon dont tu t'exprimes, dont tu tiens, ton regard, ta prise d'information, tes interactions avec le groupe. Ici, ce sont surtout tes softs skills que les recruteurs chercheront à évaluer. Tu peux donc te détendre et faire pleinement confiance à ta personnalité et à tes forces. Répondre avec diplomatie que tu n'as pas la réponse à une question sera bien mieux valorisé que tenter de répondre à tout prix, au risque de non seulement avoir l'air stressé et en plus de dire une bêtise.

En général, on peut distinguer trois types de profil dans cet exercice : un leader, un suiveur, et un facilitateur.

Le leader est celui qui va s'imposer comme la personne prenant les choses en main et donnant le rythme dans la collaboration en groupe.

Le suiveur est celui qui va globalement se laisser guider par le groupe sans trop oser imposer ses idées.

Le facilitateur, lui, se situe entre les deux et a tendance à fluidifier les échanges, à répartir plus équitablement les temps de paroles et à rendre l'exercice plus agréable.

### Les règles de l'INTELLIGENCE COLLECTIVE



ÉCOUTER avec ATTENTION



PARLER avec INTENTION



ÊTRE BIENVEILLANT



SE FAIRE CONFIANCE



RESPECTER le CADRE

Les candidats ont tendance à penser que le meilleur profil est celui de leader. Certains vont donc tenter de s'imposer en pensant que c'est le comportement qui plaira au jury. Mais comme le sous-entend le verbe "s'imposer", ce n'est pas la meilleure chose à faire, car cela traduit des valeurs plutôt négatives.

Si tu es de nature à être un leader, il faut veiller à ne pas t'imposer et à rester à l'écoute de tes camarades. Rappelle-toi que l'objectif de cette épreuve est surtout de voir comment tu évolues et travaille en groupe. La pertinence des réponses données est secondaire, même s'il vaut mieux donner des réponses intéressantes. Ponctuer chaque phrase par un "qu'en pensez vous?" peut t'aider à mieux te positionner en tant que leader qui ne s'impose pas trop pour autant. Ce type de déclaration permet de montrer que tu as de l'esprit d'équipe et que tu inclues les autres dans ta réflexion. C'est très positif.

Le suiveur est en général le profil qui correspond aux personnes timides et réservées. Il faut veiller à ce que cette posture ne traduise pas un manque de confiance en toi. Si tu es plutôt de nature à suivre la trajectoire imposée par un groupe, soit, mais il ne faut surtout pas montrer que tu subis la situation. A l'inverse, tu peux montrer que cette posture est assumée, en parlant peu, mais en parlant bien.

Si tu as des convictions sur un sujet, il faut surtout veiller à faire passer tes convictions et à ne pas te laisser écraser par le groupe, mais ne pas être le plus bavard est aussi une force. Si deux ou trois personnes sont en débat sur un sujet, tu peux par exemple trancher radicalement en disant : "cela fait quelques minutes que je vous écoute et j'aimerais donner mon avis. Je suis

d'accord avec un tel et je pense que nous devrions nous arrêter là dessus dans l'intérêt du groupe."

Comme le suiveur est peu bavard et sur la retenue, il est nécessaire de soigner chaque intervention.

Le facilitateur est un profil qui peut correspondre à tout type de personnalité et c'est le profil que nous te recommandons d'adopter si tu te sens à l'aise avec ce rôle. En effet, notre expérience nous a montré que malgré nos natures de "leaders", il était préférable de se mettre en retrait dans ce type d'exercice et de laisser le "leader" à un autre candidat. Il y a toujours un candidat qui veut prendre le lead. Pas besoin de se battre contre lui, bien que plusieurs leaders puissent coexister. Dans le cadre du business case, il sera bien plus efficace de se mettre dans une posture de facilitateur/observateur. Cette posture permet de mettre l'accent sur la structure de l'exercice, le timing à respecter, les consignes et les éléments oubliés par le leader et non évoqués par le suiveur. C'est donc le profil idéal qui plaît le plus aux recruteurs. Mais attention, cela ne veut pas dire que les autres profils n'ont aucune chance. Lorsqu'on est facilitateur, il est aussi plus simple de prendre du recul et d'observer le jury. Cela peut donner des indications intéressantes sur ce qui a plu ou pas au jury afin de réadapter la présentation ou le discours.

Afin de se démarquer des autres candidats il faut constamment penser à évaluer son environnement. Étant donné que la posture de facilitateur permet de prendre plus de recul, elle favorise l'évaluation de l'environnement et donc l'adaptation. En tant que facilitateur, tu peux aussi te permettre de mettre en avant un candidat qui n'a pas

beaucoup parlé lors du travail de groupe, afin de dégager de l'altruisme et de la bienveillance.

L'adaptation c'est aussi la capacité à répondre aux questions et surtout à gérer les objections émises par le jury. Il est fort probable que le jury cherche à te pousser dans tes retranchements afin d'évaluer comment tu vas réagir. Nous allons te donner des éléments qui permettent non seulement de ne pas tomber dans le piège, mais qui permettent même de te démarquer grâce à tes réponses.

Une bonne technique de gestion des objections à retenir est la technique des trois D : Defuse, Discover, Deliver. C'est une technique que nous continuons d'appliquer régulièrement dans nos métiers.



Tout d'abord Defuse. Ce premier D consiste à neutraliser la posture défensive dans laquelle se trouve la personne qui émet une objection. La meilleure arme pour neutraliser une posture défensive est l'empathie. Montre que tu comprends pourquoi cette question préoccupe ton interlocuteur en te mettant à sa place et en faisant preuve de bienveillance. Cela peut se traduire par des phrases de ce type :

"C'est une remarque pertinente et je comprends pourquoi cela vous préoccupe.

"Je me mets à votre place et en effet je comprends parfaitement pourquoi cela est important."

Encore mieux, tu peux commencer à "defuse" une objection en faisant preuve de gratitude avant de faire preuve d'empathie. Cela passe simplement par un merci : "Merci pour votre question, elle est très importante et je comprends pourquoi vous la posez."

Une fois l'objection neutralisée, il est temps de découvrir ce qu'il se cache derrière une objection. Une objection ou une question est le reflet d'une crainte ou bien d'une incompréhension. Cela suscite des émotions. Il faut donc essayer de comprendre quelles sont ces émotions afin de répondre de la manière la plus adaptée. N'hésites pas à poser des questions ouvertes après avoir montré de l'empathie. "Je comprends pourquoi cette question est importante pour vous et je vais y venir, mais avant, j'aimerais mieux comprendre ce qui est en jeu ici". Si il t'est difficile de trouver quelle question poser à ce moment-là, demande simplement "pourquoi". Tu seras surpris des informations supplémentaires que tu peux obtenir grâce à un simple "pourquoi". Continue à poser des questions jusqu'à ce que tu obtiennes la vraie nature de l'objection.

Maintenant que tu as neutralisé l'objection et que tu as obtenu plus d'informations sur ce que souhaite vraiment ton interlocuteur à travers cette objection ou cette question, il est temps de donner une solution : deliver. Appliquer les deux D précédents te permet aussi de gagner un peu de temps afin de mobiliser tes connaissances dans le but de proposer une réponse adaptée. C'est à ce moment précis que tu dois apporter de la valeur à ton interlocuteur en apportant des éléments de réponse par rapport à ce que tu as découvert lors du deuxième "D". N'hésite pas à faire appel à

tes expériences passées et à donner des exemples.

Lors de ce type de travail en groupe, il faut également savoir exprimer son désaccord. Une bonne technique pour exprimer un désaccord de façon diplomate est d'utiliser des questions. "Tu es sûr que c'est la bonne réponse ? ", "tu penses vraiment que cette offre est adaptée au client ?". Cette approche renforce aussi la collaboration et le travail en équipe, ce qui peut uniquement jouer en ta faveur.

Autre petite astuce, si tu as un tableau blanc à disposition, nous te recommandons de saisir le stylo pour aider le groupe à organiser les idées. Faire cela te fera gagner des points auprès du jury.

Pour finir, oui il faut se préparer à cet exercice, mais il faut éviter de le faire de façon trop scolaire pour autant. N'oublie pas que c'est surtout ta personnalité qu'on cherche à évaluer, et donc réciter "ton cours" lors de cette épreuve ne sera pas très impactant.



**Conclusion**

## Wahou ! Quelle aventure :)

Nous avons vu comment décrocher tes entretiens, puis comment les réussir, avec bon nombre de conseils à appliquer à chaque sous-étape. Deux étapes fondamentales qui te permettront de commencer ta carrière sereinement et en travaillant sur des sujets passionnants.

Ce guide “ton passeport vers la tech” touche à sa fin. Nous espérons t’avoir appris de nombreuses choses et surtout que tu aies pu les appliquer. Si oui, nul doute que tu te rapproches à grands pas du monde formidable de la tech.

Ce guide est une base théorique expliquant les clés à maîtriser pour mettre toutes les chances de ton côté afin de travailler un jour dans la tech. Il ne pourra cependant jamais remplacer une interaction réelle et la mise en pratique de ces conseils lors de notre week-end de formation Tademy et nos sessions de coaching personnalisé.

Comme tu as pu également le voir sur notre site web, le réseau est une dimension très importante afin de réussir à travailler dans la tech. Nous disposons de nombreux contacts dans la majorité des entreprises de la tech et nous serons ravis de te les partager si tu as souscrit à notre programme Tademy Life.

Nous ne pouvons donc que t’encourager à faire appel à nos services si tu veux optimiser tes chances de réussite. Nous nous sommes donnés pour mission de rendre la tech plus accessible, plus inclusive et plus diverse, et nous ferons notre maximum pour permettre aux étudiants qui nous feront confiance d’y parvenir.

Enfin, il y a “travailler dans la tech” et “travailler dans la tech”. Toutes les expériences ne se valent pas et il y en a certaines qui te permettront de prendre une sacrée longueur d’avance dans ce milieu qui offre déjà de belles longueurs d’avances sur les autres industries. Nous te laissons imaginer ce que cela peut donner d’accélérer sa carrière dans un domaine où tout va déjà très vite ! Avec Tademy, nous te permettons de démarrer ta carrière dans la tech mais aussi de le faire sous les meilleures conditions. Et ça, ça n’a pas de prix, et on sait que tu nous remercieras dans quelques années et que tu seras convaincu que le jeu en valait la chandelle !

A très bientôt :)

# Ca t'a plu ? *et maintenant ?*

1. Il est temps d'utiliser ce que tu viens d'apprendre
2. Tu peux nous laisser un commentaire sur LinkedIn
3. Rendez-vous sur [tademy.fr](https://tademy.fr) pour découvrir les programmes qui te feront aller plus loin

A bientôt !

*Sofiane et Nessrine*  
Fondateurs Tademy

