

Entretien de recrutement : préparer votre pitch ne suffit pas

Et comment convaincre sans vous justifier, ni vous travestir

Libérez-vous des six réflexes qui vous font perdre vos moyens et projeter moins que votre valeur réelle.

Ce guide vous est offert par Magalie AUGER – Fondatrice France Coaching



Votre carrière est solide. Mais face au recruteur, vous doutez.

Vous avez pris des décisions difficiles, dirigé des équipes et traversé des crises.

Pourtant, en entretien, vous pouvez soudain vous sentir **en position d'infériorité**.

Après un burn-out, le regard du recruteur réactive parfois **la peur d'être jugé**, trop senior ou fragilisé par ce que vous avez vécu.

**Le problème n'est pas votre expérience.
C'est l'écart entre votre valeur et ce que vous projetez.**

Le vrai risque

Vous sur-préparer, vous justifier, puis sortir en sachant que vous n'avez pas montré qui vous êtes devenu.

Un entretien se joue bien avant la première question

Pour convaincre, trois dimensions doivent être alignées.

Le fond

Ce que vous voulez démontrer : votre trajectoire, vos résultats et la valeur que vous pouvez créer.

La forme

La manière dont votre message arrive : clarté, voix, rythme, regard et capacité à aller à l'essentiel.

La posture

La place que vous prenez : ni demandeur ni dominant, mais professionnel capable d'évaluer autant que d'être évalué.

Un discours solide perd sa force si votre voix s'excuse et votre posture demande la permission.

Ce guide vous propose un premier pas

Repérer les réflexes qui vous placent en position défensive, comprendre pourquoi la préparation intellectuelle ne suffit pas et choisir vos trois premiers repères d'entraînement.

01 Repérer

Ce qui vous fait perdre vos moyens ou vous sur-justifier.

02 Comprendre

Pourquoi connaître vos réponses ne suffit pas à convaincre.

03 Choisir

Trois entraînements pour projeter votre valeur sans vous travestir.

À garder en tête

Vous n'avez pas à réciter une bonne réponse.
Vous avez à rendre votre valeur perceptible, crédible et mémorable.

Six façons de vous préparer... sans vous entraîner

Ces réflexes donnent l'impression de maîtriser. Mais ils entretiennent surtout la tension, la justification et les occasions manquées.

01 Enchaîner les entretiens

Le prochain finira bien par être le bon.

02 Réciter son CV

Mon parcours parlera pour moi.

03 Sur-préparer le fond

Si mes arguments sont bons, cela suffira.

04 Éviter les sujets sensibles

Mieux vaut ne pas en parler.

05 Chercher à plaire

Je dois donner les réponses attendues.

06 Négocier au dernier moment

J'en parlerai si l'on me fait une offre.

Enchaîner les entretiens sans débriefer

01

Ce que cela protège

Multiplier les entretiens entretient l'idée qu'une rencontre finira bien par fonctionner. Vous évitez ainsi d'analyser ce qui vous a mis en difficulté.

Ce que cela peut coûter

Vous reproduisez la même présentation, la même posture et les mêmes réponses aux objections. Les entretiens s'accumulent sans améliorer leur conversion.

Le signal à repérer

Vous pouvez compter vos entretiens, mais pas nommer ce que vous avez changé entre les deux derniers.

Réciter votre CV au lieu de raconter votre trajectoire

02

Ce que cela protège

La chronologie est familière et rassurante. Elle vous évite de choisir un fil rouge, de hiérarchiser votre parcours et d'affirmer ce qui vous distingue.

Ce que cela peut coûter

Le recruteur entend une liste de postes qu'il a déjà lue. Il comprend votre passé, mais pas la logique de votre trajectoire ni la valeur que vous apporterez demain.

Le signal à repérer

Vous commencez par votre premier poste et n'abordez votre contribution décisive qu'après plusieurs minutes.

Sur-préparer le fond sans vous entraîner vraiment

03

Ce que cela protège

Les recherches, les notes et les réponses écrites donnent une sensation de contrôle. Elles vous évitent de tester votre parole sous le regard d'un interlocuteur.

Ce que cela peut coûter

Sous pression, vos phrases s'allongent, votre voix hésite et vos exemples perdent leur impact. Ce que vous saviez sur le papier devient difficile à incarner.

Le signal à repérer

Vous avez rédigé votre réponse à la question la plus importante, mais vous ne l'avez jamais formulée à voix haute.

Éviter les sujets sensibles

04

Ce que cela protège

Éviter le burn-out, le trou dans le CV, la séniorité ou la reconversion vous protège momentanément de la honte, de la peur et du jugement.

Ce que cela peut coûter

Votre inconfort devient perceptible. Lorsque la question arrive, vous improvisez, minimisez ou vous perdez dans des explications qui transforment un sujet maîtrisable en inquiétude.

Le signal à repérer

Vous espérez que la question ne sera pas posée, sans avoir préparé une réponse brève, claire et assumée.

Chercher à plaire à tout prix

05

Ce que cela protège

Dire ce que vous imaginez que le recruteur attend limite le risque de désaccord ou de rejet. Vous devenez plus consensuel, donc apparemment plus acceptable.

Ce que cela peut coûter

Votre profil devient lisse et vos critères non négociables disparaissent. Vous cherchez tellement à être choisi que vous cessez d'évaluer l'environnement proposé.

Le signal à repérer

Vous quittez l'entretien sans savoir si le poste respecte vos valeurs, votre énergie et les conditions nécessaires à votre équilibre.

Négocier trop tard — ou pas du tout

06

Ce que cela protège

Reporter la discussion sur la rémunération et les conditions vous évite un moment inconfortable. Vous craignez qu'une demande fasse disparaître l'offre.

Ce que cela peut coûter

Vous acceptez la première proposition ou des conditions mal alignées avec vos responsabilités. Le soulagement immédiat peut ensuite laisser place au ressentiment.

Le signal à repérer

Vous n'avez défini ni votre seuil acceptable, ni les arguments qui relient vos exigences à la valeur que vous apportez.

Quels réflexes vous font encore sous-performer ?

Observez ce que vous faites lorsque l'enjeu de l'entretien réactive la peur d'être jugé, rejeté ou mal compris.

Réflexe 1

Réflexe 2

Ce que ces réflexes me permettent peut-être de ne pas affronter :

Vous vous préparez beaucoup... sans vous entraîner vraiment

**Vous préparez
les réponses**

mais pas la pression

Réfléchir au calme ne prépare ni au regard de l'autre, ni au temps limité, ni à l'imprévu d'une relance.

**Vous racontez
votre CV**

mais pas votre trajectoire

La chronologie décrit vos postes. Elle ne démontre pas le fil rouge, les choix et la valeur qui relient votre parcours au besoin présent.

**Vous cherchez à
plaire**

mais vous vous effacez

À force de donner les réponses attendues, vous masquez vos convictions et renoncez à vérifier si l'environnement vous correspond.

Ce que votre peur vous raconte n'est pas toujours la vérité

« À mon âge, je pars avec un handicap. »

« Je dois cacher mon burn-out. »

« Négociateur risque de me faire perdre l'offre. »

**Votre âge, votre parcours et vos exigences ne sont pas des problèmes à excuser.
Ils deviennent des atouts lorsqu'ils sont traduits en valeur, assumés avec sobriété et
défendus avec méthode.**

Je vous raconte l'histoire de David

David

52 ans · Directeur commercial

Après **vingt-quatre ans** dans l'industrie agroalimentaire, David traverse un burn-out sévère et **huit mois d'arrêt**. Son projet est clair, ses compétences intactes.

En six mois, il décroche onze entretiens. Il prépare les entreprises, récite son parcours depuis 1998 et évite soigneusement le burn-out.

Onze entretiens. Zéro offre. Il sort chaque fois en ayant été correct — jamais réellement convaincant.

David ne manquait pas d'expérience. Il entrait en entretien pour être validé, pas pour évaluer une rencontre professionnelle.

Il ne devait pas changer son parcours. Il devait changer la manière de l'incarner.

Raconter une trajectoire

David recentre son pitch sur les enjeux de l'entreprise et les problèmes qu'il sait résoudre — pas sur la chronologie de ses postes.

Assumer sans sur-expliquer

Il prépare une réponse sobre sur son burn-out, s'entraîne à voix haute et relie ses exigences salariales à la valeur créée.

Sept semaines plus tard :

- Une offre au deuxième entretien suivant.
- Directeur du développement commercial dans un groupe industriel de taille intermédiaire.
- **Rémunération négociée 15 % au-dessus de la première proposition.**
- **Prise de poste en janvier 2025.**

Le changement décisif

Il n'est plus entré pour plaire. Il est entré pour démontrer sa valeur et vérifier l'alignement.

Commencez par trois entraînements qui changent votre posture

01 La valeur que je veux rendre évidente

Exemple : le problème prioritaire que je peux résoudre plus vite ou avec moins de risque.

02 Le sujet sensible que je veux assumer

Exemple : une interruption, un burn-out ou une réorientation que je peux expliquer sans me justifier.

03 La question qui m'aidera à choisir

Exemple : une question sur le management, les marges de décision ou les conditions de réussite.

Votre première action

Cette semaine, je formule à voix haute ma valeur, le sujet qui me met mal à l'aise et la question qui m'aidera à choisir.

S'aligner, c'est convaincre sans vous survendre

...avec un discours clair, une posture d'égal à égal et des limites assumées.

- Raconter une trajectoire plutôt que réciter votre CV
- Répondre aux enjeux plutôt que vous justifier
- Préparer les sujets sensibles sans les surexpliquer
- Entraîner votre voix et votre posture, pas seulement vos mots
- Négocier comme un échange de valeur, pas comme une demande

« Vous n'êtes pas là pour être choisi à tout prix. Vous êtes là pour vérifier si vous pouvez réussir ensemble. »

Votre entretien devient aligné lorsque votre parole traduit à la fois votre valeur, vos limites et votre capacité à choisir.

Ce guide ouvre la porte. Il ne fait pas tout le chemin.

Une stratégie d'entretien demande ensuite d'aligner :

- votre analyse de l'entreprise et de ses enjeux ;
- votre pitch, vos exemples et votre storytelling ;
- votre communication verbale, paraverbale et non verbale ;
- vos réponses aux objections et aux sujets sensibles ;
- vos questions, votre conclusion et votre négociation.

Le travail de fond

**Préparer
Incarnier
Répondre
Négocier**

Note

Ce guide est un outil de réflexion professionnelle. Il ne remplace pas un accompagnement médical ou psychologique. Si cette introspection réactive une détresse importante, interrompez-la et rapprochez-vous d'un professionnel de santé.

Vous n'avez pas besoin de rebondir plus vite. Vous avez besoin de rebondir autrement.

S'ALIGNER

**Une méthode structurée pour apprivoiser votre burn-out,
retrouver votre boussole professionnelle et construire un
rebond aligné avec vos valeurs
— sans vous trahir, ni reproduire ce qui vous a épuisé.**



Contenus en ligne

Exercices progressifs

**Rendez-vous collectifs
hebdomadaires**

Découvrir le programme complet S'ALIGNER :
<https://go.francecoaching.com/programme-saligner>





J'ai vu le burn-out arriver. Je ne trouvais pas le bouton stop.

Coach professionnelle certifiée depuis 17 ans et secouriste en santé mentale, j'ai auparavant exercé pendant vingt ans comme DRH puis directrice générale, avec la responsabilité de 250 collaborateurs.

**En 2012, j'ai moi-même vécu un burn-out suivi de neuf mois d'arrêt.
J'avais construit des dispositifs pour protéger la santé des autres.
Pourtant, je n'ai pas su protéger la mienne.**

**J'ai créé la méthode S'ALIGNER que j'aurais aimé trouver
quand j'étais au plus bas.**

J'aide les dirigeants, DRH et managers seniors à rebondir sans se trahir après un burn-out,
à retrouver un poste aligné avec leurs valeurs et à prévenir la répétition des mêmes schémas.

Prendre un RDV Découverte offert :
<https://calendly.com/magalieauger/rdvdecouvertegratuit>

