

# *Entretien d'embauche : les questions à poser au recruteur*

Par **Julie Falcoz** | Le 01 mars 2017



Poser des questions à votre potentiel futur employeur peut vous faire marquer des points, à condition de bien savoir vous y prendre.

C'est la petite phrase qui tue à la fin d'un entretien : «avez-vous des questions ?». Euh, pas vraiment, pourquoi ? Une spécialiste nous guide pour savoir quoi demander... et comment transformer cette formalité en un moment-clé, à notre avantage.

Jusqu'à maintenant, les choses se déroulent parfaitement dans le marathon dément qui mène au job de vos rêves : CV, entretien téléphonique et, aujourd'hui, entretien physique. Vous avez tout préparé avec minutie. Oui mais voilà, vous redoutez une phrase, qui arrive souvent comme un cheveu sur la soupe, à la fin de l'interview : «Avez-vous des questions à poser ?» Souvent, vous hésitez, bégayez : n'est-ce pas à votre interlocuteur d'en poser ? Pour assurer au prochain **entretien**, et éviter de ne pas être rappelée, suivez le guide de Xavière Thomazo, associée au sein du cabinet de recrutement **Sirca**.

«La légende de la question qui tue n'existe pas, précise-t-elle d'emblée. Je ne suis jamais sortie d'un **entretien** en me disant qu'un candidat n'était pas bon parce qu'il n'avait pas posé la bonne question ou, au contraire, posé la mauvaise, révèle la spécialiste en recrutement. Le but d'un **entretien**, pour la candidate, est de repartir avec une idée très claire et précise de ce qu'on attend d'elle ainsi que de l'environnement de son futur poste.» Un mythe s'effondre. Cette petite formule, «avez-vous des questions?» n'est donc pas un piège, mais bel et bien un moyen de revenir sur certains points clés du poste. Mais quelles seraient les questions à poser pour bien cerner un job et ses enjeux ?

## *Le business model*

Selon Xavière Thomas, «il peut être intéressant de cerner la structure capitalistique de l'entreprise dans laquelle on postule». Demandez si elle est rentable, comment

elle gagne de l'argent et, surtout, quelle est son organisation financière. Si c'est une société cotée, une filiale d'un grand groupe, ou au contraire une firme familiale. «N'hésitez pas à questionner la personne en face de vous sur son *business model*, pour mieux cerner votre place et votre rôle au sein de ce dispositif», conseille-t-elle.

### *Le contexte*

Pour être certaine des tenants et aboutissants du travail que vous allez effectuer, posez des questions sur l'équipe, l'ambiance, le style de management en vigueur. «Si vous avez en face de vous votre futur N+1, c'est encore mieux. Il pourra vous décrire sa manière de travailler, de penser l'équipe. Face à un cabinet de recrutement, posez la même question. Pour ma part, je n'hésite pas à en dire un peu plus aux candidats quand je le peux», détaille l'associée.

### *L'évaluation*

Xavière Thomas suggère une question qui peut être pertinente : sondez votre recruteur à propos de votre future évaluation. Sur quels critères vous serez jugée, et quand ? Cela vous permettra de savoir à quoi vous en tenir, de prendre la mesure du poste dans son ensemble et de rectifier le tir si besoin.

### *L'argent*

Normalement, le recruteur ou votre futur N+1 sont censés aborder la question du salaire assez rapidement, au moins pour connaître vos prétentions salariales. Si ce n'est pas le cas, vous avez tout à fait le droit de vous emparer du sujet. «Au moins pour savoir si le poste correspond de ce point de vue à vos attentes», précise Xavière Thomazo. N'hésitez pas à **avancer des chiffres**.

Quant au sujet du bonus, «vous pouvez étonner votre interlocuteur en lui demandant quel critère majeur fera la différence avec les autres candidats», conclut la spécialiste ès recrutement. Si ce «plus» n'est pas votre fort, vous pourrez vous rattraper d'ici la fin de la rencontre.