Table des matières

1 PREOCCUPATIONS POSSIBLES DES EMPLOYEURS 2
2 AVANT L'ENTRETIEN D'EMBAUCHE : ADOPTEZ UN PROFIL BAS 2
2.1 Soyez avant tout discret sur votre action passée 2
2.2 Gérez astucieusement la question du nom de la société que vous avez créée 2
2.3 Choisissez avec discernement vos anciens titres et responsabilités 2
3 PENDANT L'ENTRETIEN D'EMBAUCHE : ELABOREZ VOTRE STRATEGIE 3
3.1 Anticipez les préjugés et les réactions d'employeurs potentiels 3
3.1.1 Prenez en compte les données, les faits 3
3.1.2 Élaborez votre stratégie gagnante de négociation 3
3.2 Décidez d'être : Proactif ou Réactif 4
3.2.1 Proactif 4
3.2.2 Réactif 5
3.3 Abordez astucieusement 2 sujets sensibles 5
3.3.1 Choisissez la bonne façon de gérer le nom de l'entreprise que vous avez créée 5
3.3.2 Préparez votre argumentaire selon que votre société ait cessé d'exister ou soit toujours en activité 6
3.3.3 Limitez, autant que vous le pouvez, votre rôle et vos responsabilités lors de la création 7
4 PARTAGEZ VOS MOTIVATIONS PASSEES ET REVELEZ VOTRE OBJECTIF FUTUR 7

©2013/14 Copyright D. Porot daniel@porot.com

Vous avez créé votre propre entreprise (seul ou à plusieurs) et recherchez maintenant un emploi.

Ce document :

- passe en revue les points sensibles que vous risquez de rencontrer ;
- vous propose, pour chacun de ces points, des suggestions/recommandations pour éviter d'être pénalisé lors de votre recherche d'emploi.

1 PREOCCUPATIONS POSSIBLES DES EMPLOYEURS

1.1 Si vous avez été impliqué dans la création ou le lancement d'une entreprise et si votre interlocuteur le sait, les sujets ci-dessous vont être évoqués ou, s'ils ne le sont pas, seront très présents dans son esprit :

- *« Cette société existe-t-elle toujours? » ;*
- *« Le candidat vient-il dans notre entreprise pour faire une pause, se mettre à l'abri, acquérir de l'expérience, mettre de l'argent de côté pour repartir ensuite vers son entreprise adorée… » ;*
- *« Détient-il des parts dans le capital de cette société... si elle existe encore? » ;*
- *« Le candidat a-t-il très bien vendu sa start-up et ne vient-il chez nous que pour s'occuper car il n'a plus de problème d'argent ? » ;*
- *« Si cette entreprise existe toujours et que ce candidat y possède des parts, va-t-il passer le plus clair de son temps (chez nous) à gérer son entreprise à distance » ;*
- *…/…*

2 AVANT L'ENTRETIEN D'EMBAUCHE : ADOPTEZ UN PROFIL BAS

2.1 Soyez avant tout discret sur votre action passée

Il n'est – en général – pas de votre intérêt de divulguer le fait que vous avez créé une société et que vous avez été (ou en êtes) l'actionnaire (majoritaire).

Cette information ne sert à rien, si ce n'est à vous faire plaisir en flattant votre ego et à engendrer des suspicions chez votre interlocuteur.

2.2 Gérez astucieusement la question du nom de la société que vous avez créée

Si cette société possédait ou possède:

- **votre nom** : désignez-la par vos initiales, chaque fois que cela est possible, sinon citez-le ;
- **un nom autre que le vôtre** : vous êtes à l'abri.

2.3 Choisissez avec discernement vos anciens titres et responsabilités

L'une des difficultés majeure que vous pouvez rencontrer réside dans le fait que l'entreprise qui recrute ait découvert la raison sociale de votre société et ait fait la relation avec votre nom. Ceci, suite à des recherches sur internet faites après le dépôt de votre curriculum vitae. D'où l'importance d'éviter de remettre votre curriculum vitae avant votre entretien.

©2013/14 Copyright D. Porot
daniel@porot.com

Dans tous vos documents écrits (sur papier ou sur internet), surveillez votre langage :

- évitez des mots comme : *« Propriétaire », « Entrepreneur », «* Créateur *» ;*
- si vous devez mentionner vos responsabilités/titres/fonctions par écrit (Curriculum Vitae) notez simplement :

  - *« PDG » ;*
  - ou *« Responsable de la société XYZ » ;*
  - ou *« Directeur général » ;*
  - ou « *Responsable de …*».

3 PENDANT L'ENTRETIEN D'EMBAUCHE : ELABOREZ VOTRE STRATEGIE

3.1 Anticipez les préjugés et les réactions d'employeurs potentiels

3.1.1 Prenez en compte les données, les faits

Ayez en tête le fait que la plupart des employeurs aiment les entrepreneurs car ils les trouvent dynamiques, entreprenants et incarnent un personnage qu'ils auraient (peut-être) rêvé d'être.

Par ailleurs, un entrepreneur :

- stimule l'intérêt d'employeurs potentiels qui se posent des questions telles que :

  - *« Qu'a-t-elle/il fait ? » ;*
  - *« Ses initiatives ont-elles été couronnées de succès ? » ;*
  - *« Possède-t-elle/il des compétences d'entrepreneur remarquables ? » ;*

- est souvent difficile à gérer et a des attentes élevées car il a connu des périodes de très grande liberté ;

  - *« Sera très difficile à gérer/satisfaire » ;*

- fait craindre à des employeurs, qu'un jour il reprenne ou recrée sa propre entreprise et les quitte :

  - *« Elle/Il ne restera pas avec nous plus de 2 ans ! » ;*

- peut engendrer la suspicion si l'entreprise qu'il a créée existe toujours et qu'il en possède des parts :

  - *« Elle/il risque de passer le plus clair de son temps de travail chez nous à diriger à distance sa propre société … ».*

3.1.2 Élaborez votre stratégie gagnante de négociation

C'est pourquoi, il est relativement risqué de préciser à votre interlocuteur que :

- vous étiez le seul à avoir eu cette idée de création ;
- et/ou vous étiez seul lors de la création de votre entreprise ;
- et/ou vous étiez actionnaire majoritaire dans votre entreprise.

Ne mentez pas, mais... ne vous placez pas non plus dans une situation « suicidaire ». Dites le minimum, mais… dites la stricte vérité.

©2013/14 Copyright D. Porot
daniel@porot.com

Pour atténuer l'impact négatif de ce type d'information :

- dites par exemple :
  - *« Avec 2 ou 3 amis nous avons lancé une société qui.... » ;*
  - *« J'ai pris l'initiative.... » ;*
  - *« J'ai des parts dans le capital d'une entreprise.... » ;*
  - *« Nous avons créé une structure qui… » ;*
- puis, ajoutez :
  - *« J'ai quitté cette entreprise après avoir atteint mon objectif qui était son lancement et surtout l'atteinte du point mort. J'ai réussi à équilibrer les comptes en N années, soit 10 mois avant la date fixée ».*
- enfin, complétez, cette information, en utilisant l'une des formules ci-dessous :
  - *« Nous avons, par la suite, décidé de cesser son activité pour des raisons stratégiques » ;*
  - *« Nous avons, par la suite, décidé de fermer cette société parce que l'un de nos principaux clients n'était plus opérationnel/solvable. Nous avons réussi à ne rien perdre ».*
  - *« Comme mon seul objectif était de lancer cette entreprise jusqu'à son équilibre. Je l'ai atteint pleinement. Dès le début, mon objectif n'a jamais été de gérer une start up. Maintenant, je vise de nouveaux buts, j'ai d'autres ambitions professionnelles* ».

3.2 Décidez d'être : Proactif ou Réactif

Pendant l'entretien, vous pouvez opter pour 2 stratégies pour aborder ce sujet de création d'entreprise :

- prendre l'initiative : être proactif ;
- ou, au contraire, attendre que votre interlocuteur vous pose des questions : être réactif.

3.2.1 Proactif

Dans ce cas, prenez l'initiative d'informer votre interlocuteur.

Nous ne ferons ici que référence au côté stratégique, les autres questions rencontrées sont d'ordre éthique et laissées à votre appréciation.

Durant les 15 premières minutes de l'entretien annoncez à votre interlocuteur que vous avez créé une entreprise.

Vous pouvez dire par exemple (pour autant que cela soit le cas) :

« Avec 2 ou 3 personnes, nous avons créé une société dont nous avions la totale responsabilité. Ce projet devait se réaliser en 3 ans et j'ai réussi à le mettre en place en 2 ans. Mon objectif était de créer cette société puis, de chercher un emploi, d'où cet entretien avec vous. Pour votre information il n'y a pas de conflit d'intérêt entre mon activité au sein de votre société et le fait que je possède encore des parts dans cette entreprise ».

Puis, observez ce qui se passe.

©2013/14 Copyright D. Porot

3.2.2 Réactif

Dans ce cas ne dites rien et laissez votre interlocuteur soulever le sujet. En négociation, ceci s'appelle de la « gestion de rétention d'information ».

Cette stratégie consiste à :

- ne communiquer à votre interlocuteur que ce qu'il est en droit de connaître ;
- et de le faire au moment le plus adéquat.

Si votre interlocuteur aborde le sujet, répondez d'une manière similaire à ce qui à été précisé ci-dessus.
Cependant, le danger de cette stratégie, réside dans le fait que votre interlocuteur n'apprécie pas que vous lui annonciez cette information si tardivement. Il peut désapprouver votre manière de procéder (votre rétention d'une information clé ou la dissimulation de la vérité) mais ne pas le manifester. Dans ce cas vous pourriez sans raison apparente, ne pas être retenu et ne pas comprendre pourquoi.

3.3 Abordez astucieusement 2 sujets sensibles

3.3.1 Choisissez la bonne façon de gérer le nom de l'entreprise que vous avez créée

Deux cas sont possibles, selon que l'entreprise ne portait pas ou portait votre nom.

- *L'entreprise ne portait pas votre nom*

Il n'est pas judicieux, par conséquent, de mentionner que vous en étiez le créateur.

Si la société ne portait pas votre nom de famille, vous n'avez pas besoin de mentionner qu'elle vous appartenait (à moins que ceci ne soit contraire à votre morale ou risqué pour des raisons stratégiques comme par exemple un conflit d'intérêts). Dans ce cas, faites part de cette information à votre interlocuteur, mais évitez de le faire pendant les 10 premières minutes de votre entretien...ce serait suicidaire.

- *L'entreprise portait votre nom*

Dans ce cas de figure, il n'y a rien à faire d'autre que dire la vérité.

Vous avez créé une entreprise et vous déteniez X% du capital. Dites-le avec simplicité et sans vous attarder. C'est une manière élégante de l'exposer.

©2013/14 Copyright D. Porot daniel@porot.com

3.3.2 Préparez votre argumentaire selon que votre société ait cessé d'exister ou soit toujours en activité

3.3.2.1 Votre société a cessé d'exister

Dans ce cas, votre stratégie est simple.

Si votre société a fermé, dites pourquoi et présentez les faits de façon positive en 20 secondes :

- vous avez fermé (ou avez dû fermer) pour des raisons stratégiques et/ou financières. Vous avez ainsi évité de lourdes pertes ;
- ou vous l'avez vendue et elle a été intégrée dans un groupe, elle n'existe plus.

N'hésitez pas à décrire (sommairement) ce que vous avez appris et les compétences que vous avez acquises et dont votre interlocuteur, va bénéficier/profiter.

3.3.2.2 Votre société est toujours en activité

Deux cas sont possibles selon que vous possédez ou non des actions/parts dans le capital.

- **Vous ne possédez plus d'actions dans le capital**

  Le problème est réglé.

  Dites-le simplement à votre interlocuteur. Puis, changez de sujet en posant une question.

- **Vous possédez toujours des actions dans le capital**

  Dans le cas (improbable, mais possible) où votre interlocuteur vous demande si vous déteniez/détenez des parts dans cette entreprise :

  - réagissez très sobrement. Répondez simplement et uniquement *« Oui »*... ne dites rien de plus... mais n'indiquez pas de pourcentage, il n'a pas à le connaître.

    Puis, changez de sujet en posant une question ;

  - ou argumentez de façon convaincante. Dans un premier temps, démontrez à votre interlocuteur combien vous pouvez lui être utile. Ensuite, dites-lui (en moins d'une minute) que vous possédez des parts dans une société qui … (décrivez ensuite son activité).

    Si cette activité est proche ou très semblable de celle de votre employeur potentiel, spécifiez que vous y avez pensé et qu'il n'y aura aucun conflit d'intérêts entre les deux entités.

    Soyez droit, ferme et précis.

    Puis, changez de sujet en posant une question.

    Afin d'éviter les craintes que suscite (inconsciemment) un créateur d'entreprise qui possède encore des actions :

- évitez de fournir trop de renseignements (par exemple : le pourcentage que vous possédez dans le capital : 95%!) ;
- prenez soin de mentionner les noms de vos associés ;
- soulignez le fait que :
  - vous êtes maintenant (si c'est le cas) un simple consultant stratégique (c'est-à-dire que vous vous limitez à conseiller l'entreprise une ou deux fois par mois) ;
  - vous êtes un actionnaire passif « sleeping partner » et que vous n'avez plus aucune responsabilité de quelque nature que ce soit dans cette entreprise.

3.3.3 Limitez, autant que vous le pouvez, votre rôle et vos responsabilités lors de la création

Précisez – si c'est le cas - que vous avez été aidé au commencement par 2 ou 3 personnes.

Dites par exemple : *« J'ai été approché par 2 ou 3 amis dans le cadre d'un de leurs projets afin de participer à la création/au lancement d'une société. J'ai accepté ce défi; j'y ai vu une opportunité rare et unique. Ce projet devait durer 2 à 5 ans. J'ai réussi à atteindre mon objectif et réaliser ce lancement en moins de 2 ans. Ayant accompli ma mission, j'ai quitté cette activité et je postule aujourd'hui dans votre entreprise ».*

4 PARTAGEZ VOS MOTIVATIONS PASSEES ET REVELEZ VOTRE OBJECTIF FUTUR

Enfin, pour sécuriser votre interlocuteur, il est important que vous décriviez vos objectifs professionnels d'il y a 5 ans, ceux d'aujourd'hui et ceux de demain.

Ne prenez pas plus d'une minute pour le faire.

Montrez, que lors de cette création d'entreprise, dans laquelle vous vous êtes investi, votre objectif principal était de tenter une première expérience et pouvoir ainsi prendre des responsabilités.

Soulignez que vous souhaitez toujours en assumer... mais plutôt au sein d'une structure établie.

Puis changez de sujet en abordant les projets que vous allez pouvoir mener à bien pour votre interlocuteur dans le futur.

©2013/14 Copyright D. Porot
daniel@porot.com