

# LE **MANUEL** DES ENTRETIENS DE **MOTIVATION**

Vos talents

IKIGAI

Ce que vous adorez faire  
Ce dont le monde a besoin

Écoles de **COMMERCE**  
et de **MANAGEMENT**  
**PRÉPA HEC**



Monsieur  
ÉCOLES de  
COMMERCE

ÉDITION 2020

J. PINTO & A. SÉVIGNÉ

# PRÉPA HEC



Le MANUEL des ENTRETIENS de MOTIVATION

# PRÉPAS HEC

Concours aux écoles de commerce - Édition 2020

Joachim PINTO & Arnaud SÉVIGNÉ

Écoles de COMMERCE  
et de MANAGEMENT  
PRÉPAS HEC



LES MANUELS DE RÉFÉRENCE

Le MANUEL des ENTRETIENS de MOTIVATION

# PRÉPA HEC

Concours aux écoles de commerce - Édition 2020

Joachim PINTO & Arnaud SÉVIGNÉ

Écoles de **COMMERCE**  
et de **MANAGEMENT**  
**PRÉPA HEC**



ISBN 9782340-054202  
©Ellipses Édition Marketing S.A., 2020  
32, rue Bague 75740 Paris cedex 15



Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5.2° et 3°a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective », et d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit constituerait une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

[www.editions-ellipses.fr](http://www.editions-ellipses.fr)

# Table des matières

Les 7 avantages de ce livre .....	8
Les auteurs du livre : Joachim Pinto & Arnaud Sévigné.....	10

## PLANNINGS DE PRÉPARATION (SELON LES ÉCOLES VISÉES)

Votre profil de candidat .....	12
Planning de préparation n° 1 .....	14
Planning de préparation n° 8 .....	15

## INTRODUCTION

1. Les coefficients des entretiens de motivation.....	18
2. Votre « Tour de France » des entretiens de motivation .....	20
3. Qu'est-ce qu'une bonne note en entretien ? .....	22
4. Avant / Pendant / Après votre entretien.....	24

## PRÉSENTATION DES FORMATS D'ENTRETIENS (INDIVIDUEL / COLLECTIF / SPÉCIAUX)

5. HEC Paris .....	28
6. ESSEC .....	38
7. ESCP BS .....	41
8. EDHEC .....	42
9. emlyon .....	45
10. Grenoble EM .....	47
11. Audencia .....	50
12. SKEMA .....	52
13. NEOMA .....	54
14. KEDGE .....	55
15. TOULOUSE BS .....	56
16. Rennes SB .....	57
17. EM Strasbourg .....	59

18.	Montpellier BS .....	62
19.	ICN Business School .....	64
20.	Autres écoles de commerce TOP 40.....	66

## LE JURY

21.	Qui sont les jurés ? .....	68
22.	Leurs rôles, attentes, droits et devoirs .....	69
23.	Les différents types de jurés .....	71
24.	La grille d'évaluation des jurys .....	75

## DÉVELOPPEMENT PERSONNEL : BIEN SE CONNAÎTRE & TROUVER SA VOIE

25.	Se connaître soi-même .....	78
26.	Trouver votre voie : La méthode IKIGAI .....	79
27.	Votre questionnaire de PROUST .....	83
28.	Votre portrait chinois .....	85
29.	Le test MBTI .....	88
30.	Le test de motivation PRISM.....	93

## VOTRE ENTRETIEN DE MOTIVATION : LE FOND

31.	La présentation initiale : La méthode IDEA .....	96
32.	La méthode IDEA : Étapes 1 + 2 + 3 + 4.....	98
33.	La « colonne vertébrale » de votre entretien .....	108
34.	La méthode STAR .....	110
35.	Vos expériences .....	112
36.	La conclusion .....	114

## VOTRE ENTRETIEN DE MOTIVATION : LA FORME

37.	Les 10 conseils pour gérer son stress avant et pendant son entretien .....	118
38.	Votre tenue .....	121
39.	Votre entrée dans la salle .....	124
40.	La communication non verbale .....	126
41.	Les 10 attitudes / gestes / postures / propos à éviter .....	130

## LES 100 QUESTIONS LES PLUS FRÉQUENTES + RÉPONSES

42.	Vos 3 qualités / Vos 3 défauts .....	137
43.	Votre dernier / Votre préféré .....	143
44.	Questions sur votre parcours / votre passé / vos expériences .....	146
45.	Questions sur les écoles de commerce / votre motivation.....	154
46.	Questions sur votre projet professionnel / votre futur.....	162
47.	Questions sur vos centres d'intérêts.....	167
48.	Questions sur votre personnalité .....	170
49.	Questions d'actualité .....	185
50.	Questions autour de l'argent .....	188
51.	Questions sur la région / la ville de l'école.....	191
52.	Questions pièges, déstabilisantes, originales.....	192
53.	Questions de fin d'entretien .....	206

## SUJETS EMLYON / EDHEC / GRENOBLE EM / AUDENCIA (2017, 2018, 2019 & 2020)

54-1.	Sujets EDHEC 2018 et 2019 .....	210
54-2.	Sujets emlyon 2017, 2018 et 2019 .....	211
54-3.	Sujets Grenoble EM 2018 et 2019 .....	228
54-4.	Sujets Audencia 2018 et 2019 .....	233
54-5.	Sujets probables 2020 : EDHEC, emlyon, Grenoble EM, Audencia.....	239

## FICHES ÉCOLES

55.	HEC .....	246
56.	ESSEC .....	251
57.	ESCP Business School .....	255
58.	EDHEC .....	260
59.	emlyon .....	266
60.	Grenoble EM .....	271
61.	IÉSEG .....	277
62.	Audencia .....	282
63.	SKEMA .....	286
64.	NEOMA .....	291

65.	KEDGE .....	297
66.	Toulouse BS .....	302
67.	Rennes SB .....	306
68.	EM Strasbourg .....	310
69.	Montpellier BS .....	313
70.	ICN BS .....	317

## FICHES MÉTIERS

71.	Achats (internes / externes) .....	322
72.	Audit .....	324
73.	Commercial .....	326
74.	Conseil .....	328
75.	Digital .....	330
76.	Droit / juridique .....	332
77.	Entrepreneuriat .....	335
78-1.	Finance d'entreprise .....	337
78-2.	Finance de marché .....	340
79.	Marketing .....	343
80.	Publicité / communication .....	346
81.	Relations publiques .....	349
82.	RSE .....	352
83.	Ressources humaines .....	355
84.	Supply chain / logistique .....	357

## FICHES SECTEURS D'ACTIVITÉ

85.	Aéronautique / spatial .....	360
86.	Agroalimentaire .....	367
87.	Associatif / humanitaire / ONG.....	371
88.	Automobile .....	376
89.	Banque .....	382
90.	Communication / Publicité .....	387
91.	Conseil .....	391
92.	Développement durable .....	397
93.	La grande distribution .....	403

94.	Énergie .....	408
95.	Entrepreneuriat .....	412
96.	Événementiel .....	418
97.	Luxe .....	421
98.	Secteur public .....	426
99.	Tourisme .....	430
100.	Transports .....	435

# Les 7 avantages de ce livre

## INTRODUCTION

### AVANTAGE N° 1 : 100 FICHES DE PRÉPARATION RÉPARTIES EN 12 CHAPITRES

Ce livre est composé de 100 fiches de préparation aux entretiens de motivation, organisées en 12 chapitres : plannings de préparation (selon les écoles visées), introduction, présentation des formats d'entretien, le jury, le développement personnel, votre entretien de motivation (la forme et le fond), les 100 questions les plus fréquentes, les sujets de l'EDHEC / de l'emlyon / de Grenoble EM et d'Audencia (de 2017 à 2020), les fiches « écoles », les fiches « métiers » et les fiches « secteurs d'activité ».

Cette organisation vous permet ainsi de cerner les attentes des jurys, les différents formats d'école et surtout de bien préparer votre projet personnel et professionnel selon vos envies, votre personnalité et vos ambitions !

### AVANTAGE N° 2 : LES SUJETS DE EDHEC / EMLYON / AUDENCIA / GRENOBLE EM (DE 2017 À 2020)

Le **Manuel des entretiens de motivation** est le SEUL ouvrage à partager les sujets des oraux (de 2017 à 2020) des écoles suivantes : EDHEC, emlyon, Audencia et Grenoble EM.

Comment est-ce possible ? En tant que fondateurs de la **communauté d'entraide N° 1 des candidats Monsieur Écoles de commerce** (+ de 13 000 membres) nous récoltons chaque année l'ensemble des sujets tombés aux oraux !

Cela permet donc de bien vous entraîner. De plus, il est fréquent que les écoles réutilisent des sujets tombés 2 ou 3 ans auparavant !

### AVANTAGE N° 3 : 6 FICHES CONSACRÉES AU DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

6 fiches sont consacrées au développement personnel pour bien vous connaître et trouver votre voie. Avant de construire votre projet professionnel, ces fiches vous présenteront les meilleures méthodes pour découvrir vos sources de motivation dans la sphère personnelle et professionnelle.

#### AVANTAGE N° 4 : LES 100 QUESTIONS LES PLUS FRÉQUENTES + RÉPONSES !

Afin de ne pas être surpris(e) ou perturbé(e) par des questions types, nous avons listé **les 100 questions les plus fréquentes en entretien de motivation** avec une proposition de bonne réponse à chaque fois ! De plus, nous vous avons indiqué **les erreurs à ne pas commettre et les raisons qui font que le jury vous pose cette question.**

#### AVANTAGE N° 5 : DES AUTEURS 100 % DISPONIBLES POUR RÉPONDRE À VOS QUESTIONS

Qu'il s'agisse de questions sur votre projet professionnel, vos qualités / vos défauts, une réponse à une question, des questions sur une école ou encore sur votre choix d'école, **nous sommes 100 % disponibles pour vous conseiller** au sein du **groupe Facebook Monsieur Écoles de commerce - Admissions Parallèles** (si vous êtes à bac+2 et plus) (+ de 13 000 membres) ou encore sur **Instagram** ou **Twitter**.

#### AVANTAGE N° 6 : FICHES ÉCOLES + FICHES MÉTIERS + FICHES SECTEURS D'ACTIVITÉ

Afin de **réduire au maximum les recherches à effectuer** sur Internet, nous avons réalisé **3 catégories de fiches :**

- Les **fiches ÉCOLES** : ensemble des informations à **connaître par cœur** sur les écoles.
- Les **fiches MÉTIERS** : ensemble des informations sur les différents métiers de votre projet professionnel (qualités requises, missions, questions potentielles en entretien, etc.).
- Les **fiches SECTEURS D'ACTIVITÉ** : ensemble des informations économiques et financières sur un secteur d'activité (entreprises phares, tendances du secteur, etc.).

#### AVANTAGE N° 7 : 2 AUTEURS RECONNUS COMME LES SPÉCIALISTES DES ENTRETIENS DE MOTIVATION AUX ÉCOLES DE COMMERCE EN FRANCE

Joachim Pinto (HEC Paris) et Arnaud Sévigné (HEC Paris) sont reconnus **depuis 8 ans** comme les **plus grands spécialistes des entretiens de motivation aux écoles de commerce en France**. Pourquoi ? Tout d'abord, nous avons enseigné dans les **instituts de préparation aux concours les plus réputés** (Ipesup, Aurlom et maintenant Admissions Parallèles). Puis, nous sommes les **fondateurs de la communauté d'entraide N° 1 des candidats Monsieur Ecole de commerce (+ de 13 000 membres)**. Ainsi, nous avons chaque année des **centaines de retours des oraux de chaque école** (sujets, évolutions, types de jury, ambiance, etc.). Ensuite, nous avons nous-mêmes passé les concours aux écoles de commerce et avons obtenu d'**excellents résultats aux oraux** (Joachim Pinto : 19/20 à HEC Paris, 17/20 à l'ESSEC et 18/20 à l'ESCP. Arnaud Sévigné : 16/20 à HEC Paris, 17/20 à l'ESCP, 19/20 à l'emlyon, 15/20 à l'EDHEC, 19/20 à NEOMA et 18/20 à Audencia). Enfin, nous administrons le site [www.monsieur-ecoles-de-commerce.com](http://www.monsieur-ecoles-de-commerce.com), qui vous permet de vous tenir informé de toutes les actualités et modalités des concours.

# Les auteurs du livre : Joachim Pinto & Arnaud Sévigné

## INTRODUCTION

	Joachim PINTO	Arnaud SÉVIGNÉ
Nos « têtes »		
Jurés d'entretien à...	<b>2015 – Auj. :</b> Admissions Parallèles	
	<b>2013-2015 :</b> Aurlom <b>2012 :</b> CAP HEC	<b>2012-2015 :</b> Aurlom
Années d'expérience	8 années d'expérience	8 années d'expérience
Formation	<b>2010-2015 :</b> HEC Paris Master Grande École (Majeure Entrepreneurs) <b>2013-2014 :</b> 2 années de césure – Asie du Sud-Est. <b>2008-2010 :</b> Classe préparatoire ECE (Ipesup).	<b>2012-2015 :</b> HEC Paris Master Grande École (Majeure International Business) <b>2011 :</b> Année de césure – New York <b>2007-2010 :</b> Licence Économie-Gestion (Spécialité Finance).
Facebook / Instagram	Monsieur Ecole de commerce - Admissions Parallèles	
Nous contacter?	N'hésitez pas! Vous avez des questions sur les entretiens, le livre, vos concours, votre choix d'école ou de prépa, nous sommes 100 % disponibles et répondrons à vos messages sur le groupe Facebook « Monsieur Ecole de commerce - Admissions Parallèles. »	
Un conseil en particulier?	« Planifiez vos révisions. »	« Gagnez du temps en apprenant nos astuces. »
Un site en particulier?	<a href="http://www.monsieur-ecole-de-commerce.com">www.monsieur-ecole-de-commerce.com</a> Toute l'actualité des concours et des écoles !	

*PARTIE 1*

# PLANNINGS DE PRÉPARATION

(SELON LES ÉCOLES VISÉES)



Pour aller plus loin dans votre préparation aux entretiens,  
rendez-vous sur [www.monsieur-entretiens-de-motivation.com](http://www.monsieur-entretiens-de-motivation.com)



Pour plus d'informations sur les écoles et les concours,  
rendez-vous sur [www.monsieur-ecoles-de-commerce.com](http://www.monsieur-ecoles-de-commerce.com)

# Votre profil de candidat

## PLANNINGS DE PRÉPARATION

### UN PROFIL DE CANDIDAT = UN PLANNING DE PRÉPARATION

Chaque candidat est unique. C'est la raison pour laquelle nous avons créé 9 profils de candidat (selon les 2 critères : écoles visées et temps de préparation disponible).

Chaque profil de candidat a son planning de préparation (voir le tableau) que nous vous recommandons de suivre pour arriver à 100 % de vos capacités le jour de vos oraux !

### 1. DÉTERMINEZ VOTRE PROFIL DE CANDIDAT

Écoles visées aux oraux	TOP 3 ou TOP 5	TOP 10	TOP 20
Temps de préparation disponible d'ici vos oraux	15 jours	1 mois	1,5 mois

## 2. CHOISISSEZ VOTRE PLANNING DE PRÉPARATION

Écoles visées	Temps de préparation	Type de profil	En téléchargement ou dans le livre	Planning de préparation
TOP 3 ou TOP 5	15 jours	Roger Federer	<b>Livre</b>	N° 1
	1 mois	Serena Williams	Téléchargeable	N° 2
	1,5 mois	Rafael Nadal	Téléchargeable	N° 3
TOP 10	15 jours	Lionel Messi	Téléchargeable	N° 4
	1 mois	Cristiano Ronaldo	Téléchargeable	N° 5
	1,5 mois	Zinédine Zidane	Téléchargeable	N° 6
TOP 20 ou +	15 jours	Mike Tyson	Téléchargeable	N° 7
	1 mois	Michael Jordan	<b>Livre</b>	N° 8
	1,5 mois	Usain Bolt	Téléchargeable	N° 9



**REMARQUE** Pour **réduire le volume et le poids** du livre, les plannings de préparation N° 2, N° 3, N° 4, N° 5, N° 6, N° 7 et N° 9 sont **téléchargeables** sur [www.monsieur-entretiens-de-motivation.com](http://www.monsieur-entretiens-de-motivation.com) !

# Planning de préparation n° 1

## PLANNINGS DE PRÉPARATION

### ROGER FEDERER – 15 JOURS DE PRÉPARATION – TOP 3 OU TOP 5

Semaine - Jour		Durée heures	Fiches + Travail personnel	Lecture des fiches	Travail personnel
1	Lundi	1	(2) Introduction – Fiches 1 à 4.	✓	✓
	Mercredi	4	(3) Présentation des formats d'entretiens – Fiches 5 à 20. (4) Le jury – Fiches 21 à 24.		
	Vendredi	5	(5) Développement personnel – Fiches 25 à 30.		
	Weekend	5	(6) L'entretien : le FOND – Fiches 31 à 36. (7) L'entretien : la FORME – Fiches 37 à 41.		
2	Lundi	6	(8) Questions fréquentes – Fiches 42 à 53.		
	Mercredi	4	(9) Sujets EDHEC / emlyon – Fiches 54-1 à 54-5.		
	Vendredi	3	(10) Fiches ÉCOLES – Fiches 55 à 70.		
	Weekend	5	(11) Fiches MÉTIERS – Fiches 71 à 84. (12) Fiches SECTEURS D'ACTIVITÉ – Fiches 85 à 100.		
<b>TOTAL</b>		<b>33 heures</b>			
<b>Semaine 3 = Passage de vos entretiens de motivation</b>					



**REMARQUE** Pour réduire le volume et le poids du livre, les plannings de préparation N° 2, N° 3, N° 4, N° 5, N° 6, N° 7 et N° 9 sont téléchargeables sur [www.monsieur-entretiens-de-motivation.com](http://www.monsieur-entretiens-de-motivation.com) !

# Planning de préparation n° 8

## PLANNINGS DE PRÉPARATION

### MICHAEL JORDAN – 1 MOIS DE PRÉPARATION – TOP 20 OU +

Semaine - Jour		Durée heures	Fiches + Travail personnel	Lecture des fiches	Travail personnel
1	Lundi	1	<b>(2) Introduction</b> – Fiches 1 à 4.	✓	✓
	Mercredi	4	<b>(3) Présentation des formats d'entretiens</b> – Fiches 5 à 20. <b>(4) Le jury</b> – Fiches 21 à 24.		
	Weekend	5	<b>(5) Développement personnel</b> – Fiches 25 à 30.		
2	Lundi	4	<b>(6) L'entretien : le FOND</b> – Fiches 31 à 36.		
	Mercredi	1	<b>(7) L'entretien : la FORME</b> – Fiches 37 à 41.		
	Weekend	4	<b>(8-1) Questions fréquentes</b> – Fiches 42 à 45. <b>(8-2) Questions fréquentes</b> – Fiches 46 à 49.		
3	Lundi	2	<b>(8-3) Questions fréquentes</b> – Fiches 50 à 53.		
	Mercredi	6	<b>(9) Sujets EDHEC / emlyon / Grenoble EM / Audencia</b> – Fiches 54-1 à 54-5.		
	Weekend	3	<b>(10) Fiches ÉCOLES</b> – Fiches 55 à 70.		

Semaine - Jour		Durée heures	Fiches + Travail personnel	Lecture des fiches	Travail personnel
4	Lundi	2	(11) Fiches MÉTIERS – Fiches 71 à 84.		
	Mercredi	3	(12) Fiches SECTEURS D'ACTIVITÉ – Fiches 85 à 100.		
	Weekend	4	Révisions – Fiches + Travail personnel		
<b>TOTAL</b>		<b>39 heures</b>	<b>Semaine 5 = Passage de vos entretiens de motivation</b>		



**REMARQUE** Pour **réduire le volume et le poids** du livre, les plannings de préparation N° 2, N° 3, N° 4, N° 5, N° 6, N° 7 et N° 9 sont **téléchargeables** sur [www.monsieur-entretiens-de-motivation.com](http://www.monsieur-entretiens-de-motivation.com) !

# *PARTIE 2*

# INTRODUCTION



Pour aller plus loin dans votre préparation aux entretiens,  
rendez-vous sur [www.monsieur-entretiens-de-motivation.com](http://www.monsieur-entretiens-de-motivation.com)



Pour plus d'informations sur les écoles et les concours,  
rendez-vous sur [www.monsieur-ecoles-de-commerce.com](http://www.monsieur-ecoles-de-commerce.com)

# 1 Les coefficients des entretiens de motivation

## INTRODUCTION

L'**entretien de motivation** est l'épreuve avec le **plus grand coefficient des concours !** (voir le tableau ci-dessous). Il s'agit de l'**épreuve phare des épreuves orales**. Il est donc fondamental de ne pas se relâcher dans votre préparation aux oraux !

N'oubliez pas : « **Une admissibilité sans admission ne vaut rien** ».

### COEFFICIENTS « ENTRETIEN DE MOTIVATION » - POST-PRÉPA

Écoles	Coefficient de l'entretien de motivation	Coefficient TOTAL des épreuves orales	Poids de l'entretien de motivation dans les épreuves orales
HEC Paris	6	36	17 %
	<b>Attention :</b> Pour HEC Paris, l'épreuve prend la forme d'un tryptique (Voir la fiche dédiée à cette épreuve).		
ESSEC	10	30	33 %
ESCP	12	30	40 %
EDHEC	20	30	67 %
Emlyon	9	15	60 %
Grenoble EM	10	20	50 %
Audencia	8	15	53 %
SKEMA	20	30	67 %
NEOMA	7	15	47 %
KEDGE	11	19	58 %
Toulouse BS	11	20	55 %
Montpellier BS	20	30	67 %
Rennes SB	20	30	67 %
EM Strasbourg	20	30	67 %
EM Normandie	20	30	67 %
ICN BS	20	30	67 %
IMT-BS	12	20	60 %

Écoles	Coefficient de l'entretien de motivation	Coefficient TOTAL des épreuves orales	Poids de l'entretien de motivation dans les épreuves orales
ESC Clermont	20	30	67 %
ISC Paris BS	20	30	67 %
La Rochelle BS	15	30	50 %
INSEEC	20	30	67 %
Burgundy SB	20	30	67 %
ESC Pau	20	30	67 %
South Champagne BS	20	30	67 %

# 2

## Votre « Tour de France » des entretiens de motivation

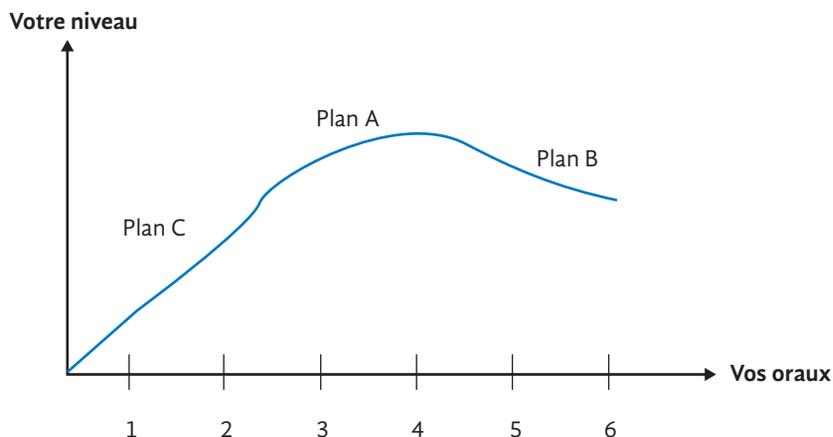
### INTRODUCTION

**Félicitations !** Vos résultats des écrits vous permettent d'être admissible dans plusieurs écoles et donc de passer les entretiens de motivation. Par conséquent, vous allez devoir organiser un « Tour de France » des entretiens de motivation. Ainsi, plusieurs questions se posent :

#### 1. DANS QUEL ORDRE RÉALISER VOS ENTRETIENS DE MOTIVATION ?

Afin d'avoir les meilleures notes aux oraux possibles, nous vous recommandons d'organiser vos oraux d'écoles de commerce dans l'ordre suivant :

- **Oraux n° 1 et n° 2** : Écoles qui constituent votre **plan C**. Il ne s'agit pas d'un réel objectif. Ces écoles servent surtout d'**entraînement** pour vos premiers entretiens.
- **Oraux n° 3 / n° 4** : Écoles qui constituent votre **plan A**. Après 2 entretiens, vous atteindrez votre **niveau maximal**. Votre discours sera parfaitement « rodé ». Les écoles 3 et 4 doivent donc être votre **objectif majeur**.
- **Oraux n° 5 / n° 6** : Écoles qui constituent votre **plan B**. En effet, après votre 4<sup>e</sup> oral, la fatigue risque de se faire sentir et votre **niveau de concentration diminuera** probablement.



## 2. QUAND ET COMMENT RÉSERVER VOS BILLETS DE TRAIN / COVOITURAGE / HÉBERGEMENTS ?

Dès que vous avez réservé vos dates d'oraux (voir conseil n° 1), nous vous recommandons de réserver rapidement vos billets de train / votre covoiturage. Pourquoi ?

Les oraux en écoles de commerce se déroulent sur une courte période (1 à 2 semaines maximum). Par conséquent, il y aura une augmentation des réservations SNCF sur des horaires et trajets spécifiques. Ainsi, plus vous réservez rapidement, plus vous évitez l'augmentation des tarifs et le risque de manque de places dans le train.

Ensuite, concernant votre hébergement, 2 solutions s'offrent à vous :

- Soit vous réservez une chambre d'hôtel à proximité de l'école (à réserver au plus vite pour éviter la hausse des tarifs).
- Soit vous choisissez de dormir chez les étudiants de l'école qui proposent d'accueillir un(e) admissible. Cette 2<sup>e</sup> solution est intéressante car elle vous permet de discuter avec un étudiant de l'école et donc de découvrir de l'intérieur le fonctionnement de l'école.

## 3. AUTRES CONSEILS POUR L'ORGANISATION DE VOS ENTRETIENS DE MOTIVATION

Voici une liste de conseils supplémentaires pour préparer au mieux votre « Tour de France » des oraux :

- Réduisez au maximum la durée des trajets de votre « Tour de France ». Privilégiez les trajets d'école à école plutôt que les allers-retours école-domicile.
- Laissez – si possible – 1 jour de repos entre chaque oral en école de commerce.
- Réservez vos oraux l'après-midi si vous n'êtes pas matinal – si possible.

## 4. EST-CE GRAVE SI JE N'AI PAS PU APPLIQUER TOUS VOS CONSEILS ?

**Non bien entendu.** Nos conseils permettent d'organiser le « Tour de France » idéal des oraux. L'objectif est de tout faire pour atteindre cet idéal. Toutefois, si vous ne pouvez pas suivre tous nos conseils, cela ne vous empêchera pas d'obtenir d'excellents résultats aux oraux. Donnez le maximum ! Bon courage !



Pour aller plus loin dans votre préparation aux entretiens, rendez-vous sur [www.monsieur-entretiens-de-motivation.com](http://www.monsieur-entretiens-de-motivation.com)



Pour plus d'informations sur les écoles et les concours, rendez-vous sur [www.monsieur-ecoles-de-commerce.com](http://www.monsieur-ecoles-de-commerce.com)

# 3

## Qu'est-ce qu'une bonne note en entretien ?

### INTRODUCTION

Une **bonne note en entretien de motivation** est une note qui vous « **garantit** » l'admission dans l'école de commerce.

**TABLEAU DES NOTES EN ENTRETIEN DE MOTIVATION**

Note	Type	Probabilité d'être ADMIS	Commentaire
0 à 10 D ou E	Très faible	0 à 5 %	Cette note signifie que <b>vous n'avez pas du tout convaincu le jury</b> : problème d'attitude, projet professionnel inabouti, manque de préparation, faute grave, mauvaise connaissance de l'école, propos inadaptés, etc. Avec une note comprise entre 0 et 5, <b>le jury souhaite vous « sanctionner »</b> pour être « sûr » que <b>vous n'intégriez pas l'école.</b>
10 à 13 C	Moyenne	5 à 25 %	Cette note signifie que <b>le jury est « partagé »</b> sur votre entretien ou <b>n'est pas réellement convaincu</b> . Vous n'avez pas commis de « graves erreurs » mais vous n'avez pas convaincu, comparativement aux autres candidats. Vous <b>perdez des places dans le classement</b> . Il est possible que vous soyez admis(e) mais cela dépend des résultats des autres candidat(e)s et de vos résultats aux autres épreuves.
14 à 16 B	Élevée	70 à 90 %	Cette note signifie que <b>vous avez réalisé une bonne prestation</b> , que le jury a été convaincu, malgré plusieurs points faibles / manquements. Vous <b>gagnez des places dans le classement</b> . Vous avez de bonnes chances d'être admis(e).
16 à 20 A	Très élevée	90 à 100 %	Cette note signifie que <b>vous avez totalement convaincu le jury</b> . Il souhaite absolument que vous intégriez l'école. Bravo !

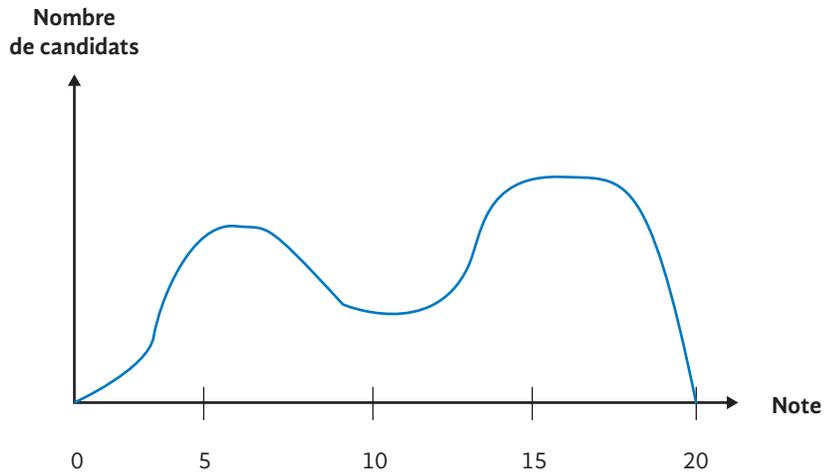
## RÉPARTITION DES NOTES EN ENTRETIEN DE MOTIVATION

Les notes données par le jury aux entretiens de motivation sont souvent « extrêmes ».

Soit inférieure à 10/20 pour être « sûr » que vous ne soyez pas admis(e).

Soit supérieure à 16/20 pour être « sûr » que vous soyez admis(e)

Les notes « intermédiaires » sont peu fréquentes.



# 4

# Avant / Pendant / Après votre entretien

## INTRODUCTION

### AVANT VOS ENTRETIENS DE MOTIVATION

Inscription	Réservez le plus rapidement possible les dates de vos oraux sur les sites des concours ou des écoles. L'objectif est d'avoir le plus de créneaux possible afin d'organiser au mieux votre « Tour de France » des oraux.
Logement	Chez l'étudiant (utile pour discuter de la vie au sein de l'école) ou à l'hôtel (à réserver au plus vite).
Transport	Covoiturage, SNCF (à réserver au plus vite), avion.
Documents à prendre	<b>Préparez dans une pochette les documents nécessaires pour chaque école</b> : convocation, carte d'identité, 3 CV (à distribuer en début d'entretien à chaque juré), formulaires à imprimer et à remplir, etc. + <b>vos fiches sur l'école</b> .
Conseils	<ul style="list-style-type: none"><li>– Repérez sur Google Maps la localisation de l'école.</li><li>– Renseignez-vous sur les transports en commun pour y accéder.</li></ul>

### LE JOUR DE VOTRE ORAL

Documents nécessaires	Convocation à l'oral, carte d'identité, CV, formulaires, etc.
Une fois à l'école	<ul style="list-style-type: none"><li>– N'hésitez pas à <b>discuter avec les étudiants admissibles</b>, en charge de l'accueil des admissibles. Ils pourront vous donner de nombreuses informations sur le fonctionnement de l'école et la vie associative.</li><li>– <b>Visitez le campus</b> et découvrez les infrastructures de l'école.</li><li>– <b>Ne participez pas à des activités sportives</b> organisées par l'équipe d'admissibles avant votre oral, afin de <b>ne pas transpirer</b>.</li></ul>
Conseils	<ul style="list-style-type: none"><li>– Arrivez au moins 30 minutes en avance.</li><li>– Relisez vos fiches sur l'école.</li></ul>

## APRÈS VOS ENTRETIENS DE MOTIVATION

Publication des résultats	Les résultats d'admission sont publiés fin juin ou début juillet sur le site des concours ou des écoles.
Conseils	<ul style="list-style-type: none"><li>– N'hésitez pas à <b>visiter la ville de l'école</b> afin de savoir si vous êtes <b>à l'aise</b> pour y habiter.</li><li>– Attendez d'avoir les résultats d'admissions de toutes vos écoles du plan A avant de verser un acompte à une école (si possible).</li></ul>



Pour aller plus loin dans votre préparation aux entretiens, rendez-vous sur [www.monsieur-entretiens-de-motivation.com](http://www.monsieur-entretiens-de-motivation.com)



Pour plus d'informations sur les écoles et les concours, rendez-vous sur [www.monsieur-ecoles-de-commerce.com](http://www.monsieur-ecoles-de-commerce.com)



*PARTIE 3*

# PRÉSENTATION DES FORMATS D'ENTRETIENS

(INDIVIDUEL / COLLECTIF / SPÉCIAUX)



Pour aller plus loin dans votre préparation aux entretiens,  
rendez-vous sur [www.monsieur-entretiens-de-motivation.com](http://www.monsieur-entretiens-de-motivation.com)

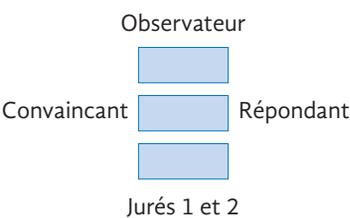


Pour plus d'informations sur les écoles et les concours,  
rendez-vous sur [www.monsieur-ecoles-de-commerce.com](http://www.monsieur-ecoles-de-commerce.com)

## PRÉSENTATION DES FORMATS D'ENTRETIEN

L'épreuve phare des épreuves orales d'HEC Paris est le « tryptique ».

## LE DÉROULEMENT DE L'ÉPREUVE

Durée	Préparation du sujet : 15 min. Exposé : 4 min. Débat : 5 min. Analyse de l'exposé et du débat : 5 à 10 min.	Langue(s)	Français
Lieu	Sur le campus d'HEC Paris, à Jouy-en-Josas (78).		
Jury	2 professeurs.		
Coefficient	6 sur un total de 36 pour les épreuves orales, soit <b>17 % du total</b> .		
Contenu	Le « tryptique » réunit <b>3 candidats autour d'une table</b> , qui occupent <b>chacun – à tour de rôle – les 3 rôles</b> suivants : <ul style="list-style-type: none"> <li>– Le « convaincant », 4 points affectés sur 20 pour ce rôle.</li> <li>– Le « répondant », 4 points affectés sur 20 pour ce rôle.</li> <li>– L'« observateur », 8 points affectés sur 20 pour ce rôle.</li> </ul>		
Agencement de la salle	<div style="text-align: center;"> <p>Observateur</p>  <p>Convaincant   Répondant</p> <p>Jurés 1 et 2</p> </div>		
Critères de notation de l'épreuve	<p>Les jurés évaluent les qualités suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Qualités <b>intellectuelles</b> : étude du sujet, cohérence de l'argumentation, clarté et précision de l'expression, capacités à raisonner (analyser, structurer et synthétiser).</li> <li>– Qualités <b>personnelles</b> : Attitude du candidat, autonomie et originalité de la réflexion.</li> <li>– Qualités <b>relationnelles</b> : Capacités d'écoute et d'interaction avec l'autre candidat et dynamique des échanges.</li> </ul>		

**Exemples  
de sujets  
de 2019**

- Benjamin Franklin disait : « *Un peuple prêt à sacrifier un peu de liberté pour un peu de sécurité ne mérite ni l'un ni l'autre, et finit par perdre les deux* », qu'en pensez-vous ?
- Les amis Facebook sont-ils des amis ?
- Il n'y aura bientôt plus d'ouvriers, qu'en pensez-vous ?
- « *Parce que le beau est toujours étonnant, il serait absurde de supposer que ce qui est étonnant est toujours beau* ». Qu'en pensez-vous ?
- « *On n'entend les prophètes que lorsque les choses sont arrivées* », disait Pascal. Qu'en pensez-vous ?
- La culture est-elle valorisée ou desservie par les médias ?
- La gratuité est-elle rentable ?
- Recrutement dans les entreprises : que pensez-vous de la discrimination positive ?
- Que vous inspire l'affirmation de Denis Diderot : « *Aucun homme n'a reçu de la nature le droit de commander aux autres* » ?
- La parité salariale homme-femme est-elle utopique ?
- Peut-on s'affranchir de l'Histoire ?
- Faut-il travailler le dimanche ?
- L'homme n'est jamais vraiment neutre. Même le silence a une opinion. Qu'en pensez-vous ?
- « *Le fruit mûr tombe de l'arbre mais ne tombe pas dans la bouche* » dit un proverbe chinois. Qu'en pensez-vous ?
- « *L'altruiste n'est qu'un égoïste raisonnable* ». Qu'en pensez-vous ?
- « *Être riche, c'est savoir que l'on possède assez* » d'après Lao Tseu. Qu'en pensez-vous ?

**Plus de sujets sur [www.monsieur-entretiens-de-motivation.com](http://www.monsieur-entretiens-de-motivation.com)**

<p><b>Exemples de sujets de 2018</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les entreprises de demain seront-elles dirigées par des robots ?</li> <li>- Le fade est-il une saveur ?</li> <li>- L'homme augmenté : doit-on abolir la mort ?</li> <li>- « <i>La plus grande difficulté de l'éducation est de transformer les idées en expérience</i> ». Que pensez-vous de cette affirmation ?</li> <li>- Est-il indispensable d'avoir vu La Joconde ?</li> <li>- « <i>Dis-moi qui t'admire, je te dirai qui tu es</i> ». Que pensez-vous de cette affirmation de Sainte Beuve ?</li> <li>- « <i>C'est ce que je fais qui m'apprend ce que je cherche</i> » dit le peintre Soulages. Qu'en pensez-vous ?</li> <li>- Plus on sait, plus on doute. Qu'en pensez-vous ?</li> <li>- Le nucléaire : une technologie comme les autres ?</li> <li>- L'adolescence est l'âge où les enfants commencent à répondre eux-mêmes aux questions qu'ils posent. Qu'en pensez-vous ?</li> <li>- La presse est-elle objective ?</li> <li>- Le hasard ne favorise que les esprits préparés. Qu'en pensez-vous ?</li> <li>- Toute inégalité est-elle injuste ?</li> </ul> <p><b>Plus de sujets sur <a href="http://www.monsieur-entretiens-de-motivation.com">www.monsieur-entretiens-de-motivation.com</a></b></p>
<p><b>Exemples de sujets de 2017</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- « <i>Il y aurait beaucoup de tendresse à attendre des loups et beaucoup de férocité des tourterelles</i> ». Qu'en pensez-vous ?</li> <li>- Faut-il pratiquer l'optimisme de la volonté ?</li> <li>- Les PDG des firmes multinationales sont-ils trop payés ?</li> <li>- Entreprendre suppose-t-il une bonne dose d'inconscience ?</li> <li>- Les entreprises invoquent la nécessité de la concurrence mais s'organisent au mieux pour l'éviter. Qu'en pensez-vous ?</li> <li>- Faut-il protéger les lanceurs d'alerte comme Edward Snowden ?</li> <li>- Les hommes sont si bêtes qu'à force de faire usage de la violence, ils finissent par la considérer comme un droit.</li> <li>- Le nucléaire : une technologie comme les autres ?</li> <li>- « <i>Nul vainqueur ne croit au hasard</i> » selon Nietzsche. Qu'en pensez-vous ?</li> <li>- Y a-t-il une éthique des affaires ?</li> <li>- Peut-on vivre sans réseaux sociaux ?</li> <li>- Toute inégalité est-elle une injustice ?</li> <li>- Le salariat a-t-il toujours un avenir au XXI<sup>e</sup> siècle ?</li> <li>- Peut-on concilier rentabilité et défense de l'environnement ?</li> <li>- Les marchés financiers sont-ils devenus un jeu de casino ?</li> <li>- Faut-il recourir au CV anonyme ?</li> </ul> <p><b>Plus de sujets sur <a href="http://www.monsieur-entretiens-de-motivation.com">www.monsieur-entretiens-de-motivation.com</a></b></p>

<p><b>Exemples de sujets de 2016</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- « <i>Quand la hache entra dans la forêt, les arbres d'abord surpris se rassurèrent en disant : elle ne peut pas être méchante, son manche est des nôtres</i> ». Qu'en pensez-vous ?</li> <li>- La notion d'intellectuel est-elle encore pertinente aujourd'hui ?</li> <li>- A-t-on besoin de culture générale à HEC Paris ?</li> <li>- « Je suis ce que je suis ». Que vous inspire cette affirmation ?</li> <li>- La lenteur est-elle une qualité ?</li> <li>- « Le bœuf est lent mais la terre est patiente » dit le proverbe chinois. Qu'en pensez-vous ?</li> <li>- Les réseaux sociaux rendent-ils exhibitionniste ?</li> <li>- Andy Warhol : acheter est bien plus américain que penser. Qu'en pensez-vous ?</li> <li>- Pour Kant, l'intelligence de l'homme se mesure à la quantité d'incertitude qu'il peut éprouver. Qu'en pensez-vous ?</li> <li>- La violence est-elle légitime dans une société démocratique ?</li> <li>- La société toute entière repose-t-elle sur l'économie ?</li> <li>- Balzac observe « l'omniscience, l'omnipotence et l'omni-convenance de l'argent ». Qu'en pensez-vous ?</li> </ul> <p><b>Plus de sujets sur <a href="http://www.monsieur-entretiens-de-motivation.com">www.monsieur-entretiens-de-motivation.com</a></b></p>
<p><b>Exemples de sujets de 2015</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- En démocratie, la politique est l'art de faire croire au peuple qu'il gouverne, qu'en pensez-vous ?</li> <li>- Les records sont-ils faits pour être battus ?</li> <li>- Beaucoup d'emplois disparaissent à cause de l'automatisation et l'informatisation. Qu'en pensez-vous ?</li> <li>- Les entreprises élaborent-elles leurs stratégies en fonction des marchés financiers ?</li> <li>- Faut-il craindre la mondialisation ?</li> <li>- Le président des USA Harry Truman disait : « Quand votre voisin perd son travail c'est la récession, quand vous perdez le vôtre c'est la dépression ». Qu'en pensez-vous ?</li> <li>- Liberté, Egalité, Fraternité : faut-il hiérarchiser ?</li> <li>- Le principe de responsabilité doit-il s'appliquer à nos sociétés ?</li> <li>- L'imagination est plus importante que le savoir. Qu'en pensez-vous ?</li> <li>- Les droits de l'Homme sont-ils un concept universel ?</li> <li>- Le désir ne tient jamais ses promesses. Qu'en pensez-vous ?</li> <li>- Recrutement dans les entreprises, que pensez-vous de la discrimination positive ?</li> </ul> <p><b>Plus de sujets sur <a href="http://www.monsieur-entretiens-de-motivation.com">www.monsieur-entretiens-de-motivation.com</a></b></p>

## RÔLE N° 1 : LE « CONVAINCANT »

Le « convaincant » a **15 minutes de préparation** (dans une salle à part) pour traiter un sujet / une problématique.

Ensuite, le « convaincant » entre dans la salle d'examen avec le « répondant », les 2 « observateurs » et les 2 jurés (voir l'agencement de la salle en début de fiche).

Après lecture du sujet / de la problématique à **voix haute**, le « convaincant » a alors **4 minutes** pour soutenir son exposé au « répondant ».

Le « convaincant » doit développer une argumentation organisée, précise et pertinente.

À la fin de son exposé, **un débat de 5 minutes s'engage entre le « répondant » et le « convaincant ».**

### Les 10 conseils pour le « convaincant »

**Conseil n° 1 :** Répartissez votre temps d'exposé (4 minutes) de la façon suivante :

- **30 secondes :** Définition des termes du sujet + Problématique + Annonce du plan de votre exposé.
- **3 minutes :** Développement de vos 2 ou 3 arguments : idée principale + exemple concret (historique / actualité / culture générale / connaissances personnelles).
- **30 secondes :** Conclusion rapide de votre exposé.

**Conseil n° 2 :**

- **INTRODUCTION** – 30 secondes :

**Définition des termes du sujet :** Pensez à toutes les définitions possibles des termes. Chaque définition correspond à un angle d'analyse du sujet ou à une partie différente.

**Problématique :** Annoncez la question du sujet ou une problématique que vous avez créée.

**Annonce de plan :** Un plan en 2 ou 3 parties.

- **DÉVELOPPEMENT** (en 2 ou 3 arguments) – 3 minutes :

Argument 1 = Explications + Exemple(s).

Argument 2 = Explications + Exemple(s).

Argument 3 = Explications + Exemple(s).

**Ne rédigez pas entièrement votre argumentation sur votre brouillon mais seulement le plan détaillé avec des mots-clés et des exemples concrets.**

- **CONCLUSION** – 30 secondes :

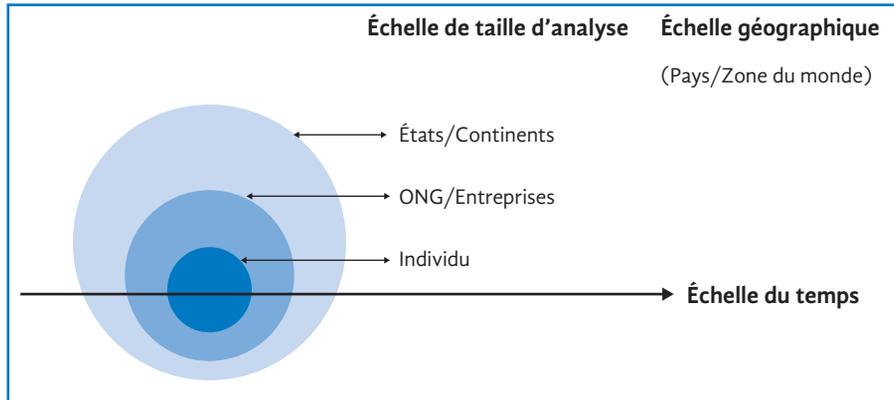
Résumé de votre argumentation + ouverture vers le débat si possible.

**Conseil n° 3 :** Choisissez un axe / une thèse et développez-la en 2 ou 3 arguments. **Ne faites surtout pas « thèse – antithèse ».** Il ne s'agit pas d'une dissertation. Vous devez développer et défendre un point de vue / une argumentation **unique** durant l'exposé.

**Conseil n° 4 :** Pour bien traiter une problématique, nous vous recommandons d'appliquer la **méthode de la « Triple Échelle »**, qui consiste à **analyser un sujet à 3 niveaux différents :**

1. **Échelle de taille d'analyse** : la réponse à la problématique est-elle la même selon une grille d'analyse à l'échelle **a)** d'un **individu** ; **b)** d'une **entreprise** ou **ONG** ; **c)** d'un **État** ou **continent** ?
2. **Échelle géographique** : la réponse à la problématique est-elle la même selon le pays / la zone du monde / le continent ?
3. **Échelle du temps** : la réponse à la problématique est-elle la même au XXI<sup>e</sup> siècle, au XX<sup>e</sup> siècle ou au Moyen Âge ?

Mémorisez bien le graphique ci-dessous qui résume la **méthode de la « Triple échelle »** :



#### Exemple Pour ou contre le nucléaire ?

Le nucléaire ? Il existe différents types de « nucléaire » : le nucléaire militaire (bombe atomique) et le nucléaire « civil » (les centrales nucléaires).

Ainsi, en appliquant le conseil n° 4 (méthode de la « Triple échelle »), on se pose la question du « pour » ou du « contre » pour chaque case du tableau (réponse synthétique et mentale).

Temps/ taille d'analyse	Individu	ONG / Entreprise	État / Continent
Aujourd'hui	<b>POUR / CONTRE (civil).</b> Pour car prix moins élevés. Contre car risque de catastrophe + recyclage des déchets coûteux.	<b>POUR / CONTRE (civil).</b> Pour (entreprises) car énergie moins chère. Contre (ONG) car énergie risquée.	<b>POUR / CONTRE.</b> Pour France. Contre Allemagne.

Temps/ taille d'analyse	Individu	ONG / Entreprise	État / Continent
Durant les années 1970	<b>POUR (civil).</b> Pour lutter contre le choc pétrolier de 1973 et 1979, le nucléaire est une bonne alternative.	<b>POUR (civil).</b> Cela donne une indépendance énergétique au pays + aucune catastrophe nucléaire.	<b>POUR (civil).</b> De nombreux construisent des centrales nucléaires à la suite du choc pétrolier.
Durant les années 1950-60	<b>POUR (civil).</b> Pour ne pas dépendre énergétiquement des importations pétrolières.	<b>POUR (militaire).</b> Investissements importants de l'État auprès des entreprises.	<b>POUR (militaire).</b> Assurer la sécurité du territoire nationale (France).

À partir de cette analyse (mentale et synthétique), vous pouvez **choisir le camp du « pour » ou le camp du « contre »** et **rédiger un plan détaillé pour votre argumentation.**

**Conseil n° 5 :** Ne voyez pas le tryptique comme un « face à face ». Il n'y a pas de « gagnant » ou de « perdant ». L'objectif n'est pas « d'écraser » le « répondant » mais d'atteindre un **niveau de débat / de réflexion à deux** (« convaincant » + « répondant ») **que vous n'auriez pas atteint seul.** Soit le « répondant » et le « convaincant » tirent leurs notes respectives vers le haut, soit ils la tireront vers le bas (à deux).

**Conseil n° 6 :** Pendant le débat, **ne contredisez pas le « répondant » uniquement pour le contredire.** Si vous êtes d'accord avec un point / un argument du « répondant », **n'hésitez pas à le dire.** Cela sera perçu comme une preuve d'humilité et d'intelligence par le jury.

**Conseil n° 7 :** Pendant le débat, ne coupez pas la parole au « répondant ».

**Conseil n° 8 :** Si le « répondant » est d'accord avec votre argumentation, **profitez du « débat » pour « dépasser le sujet »** en évoquant les **limites**, en proposant des **solutions aux problèmes**, en ajoutant des **arguments supplémentaires**, en **analysant le sujet sous un autre angle**, etc.

**Conseil n° 9 :** Vous avez débuté l'épreuve avec votre exposé. Nous vous **recommandons également de conclure le débat** de 5 minutes avec une **rapide conclusion** qui **récapitule la position / l'argumentation du « convaincant » et du « répondant ».**

**Conseil n° 10 :** Pour la conclusion, vous pouvez conclure sur un **accord commun** ou sur un **désaccord.** **Ne cherchez pas un « consensus » (artificiel)** s'il n'y en a pas.

## RÔLE N° 2 : LE « RÉPONDANT »

Le « répondant » n'a pas de temps de préparation et co-anime le débat avec le « convaincant » durant 5 minutes.

Le « répondant » **ne connaît pas le sujet** du « convaincant ». Il le découvre, comme le jury, quand le « convaincant » l'énonce à **haute voix** au début de l'exposé.

Son objectif est soit de **le contredire** (en cas de **désaccord** avec le « convaincant »), soit de **« dépasser le sujet »** (en cas d'**accord** avec le « convaincant ») **en faisant apparaître des angles d'analyse non explorés** par le « convaincant » ou **en présentant une approche différente** du sujet.

### Les 10 conseils pour le « répondant »

**Conseil n° 1** : Prenez des notes (succinctes) lors de l'exposé du « convaincant ». Organisez votre feuille en 3 colonnes. Une **1<sup>re</sup> colonne « Arguments »** où vous listez les arguments énoncés par le « convaincant » avec des **mots-clés**. Une **2<sup>e</sup> colonne** avec les **exemples cités** par le « convaincant ». Une **3<sup>e</sup> colonne** avec vos idées pour mener le débat.

**Conseil n° 2** : **Ne prenez pas trop de notes**. Vous n'êtes pas dans le rôle de « l'observateur ». L'objectif est d'écouter l'argumentation du « convaincant » + prendre note des arguments **la moitié du temps de l'exposé** et réfléchir à vos propres arguments et exemples **l'autre moitié du temps de l'exposé**. Ainsi, vous **anticipez** le débat à venir.

Si vous notez tout ce qu'énonce le « convaincant », vous n'aurez pas consacré assez de temps à la réflexion de vos arguments / exemples.

**Conseil n° 3** : **Ne perdez pas trop de temps à résumer la position du « convaincant » lors de votre 1<sup>re</sup> prise de parole**. Une phrase succincte où vous énoncez les 2 ou 3 arguments du « convaincant » est suffisante. Vous avez seulement 5 minutes de débat. **Énoncez assez rapidement votre position avec vos arguments**.

**Conseil n° 4** : Le « répondant » **doit – normalement – davantage prendre la parole que le « convaincant » durant le débat**. Le « convaincant » s'est déjà exprimé durant 4 minutes. À vous (« répondant ») de développer votre argumentation / vos idées lors du débat. Pour le débat, nous recommandons un temps de parole pour le « répondant » de 3 minutes environ et de 2 minutes pour le « convaincant » (en alternant les prises de parole toutes les 45 secondes maximum).

**Conseil n° 5** : Si vous êtes **en désaccord** avec le « convaincant », **ne le contredisez pas « frontalement »**. En effet, le débat risque d'être « **stérile** » dans ce cas. Tentez plutôt d'exposer un point de vue différent en **analysant le sujet / la problématique sous un angle différent** (voir la méthode de la « Triple échelle » - Conseil n° 4 du « convaincant »). Si vous attendez que le convaincant revienne sur ce qu'il vient de dire, il ne le fera pas et le débat s'enlisera.

**Conseil n° 6** : Si vous êtes **en accord** avec le « convaincant », n'adoptez pas la **position inverse** par **simple posture de contradiction**.

**Conseil n° 7** : Si vous êtes **en accord** avec l'argumentation du « convaincant », n'hésitez pas à **compléter son argumentation, à montrer les limites, à proposer des solutions aux limites, etc.** En somme, nous vous recommandons de « **dépasser le sujet** » pour éviter de répéter les mêmes arguments que le « convaincant ».

**Conseil n° 8** : Ne coupez jamais la parole au « convaincant ».

**Conseil n° 9** : Il ne s'agit pas d'un « **face à face** ». Il n'y a **pas de « gagnant »** ou de « **perdant** ». L'objectif n'est pas « **d'écraser** » le « convaincant » mais d'arriver à un niveau de débat / de réflexion à deux (« convaincant » + « répondant ») **que vous n'auriez pas atteint seul**. Soit le « répondant » et le « convaincant » tirent leurs notes respectives vers le haut, soit ils la tireront vers le bas (à deux).

**Conseil n° 10** : Si le « convaincant » ou le « répondant » est « **bloqué** » dans son argumentation, manque d'arguments ou **marque de nombreux « blancs »**, n'hésitez pas à **intervenir et à tenter de l'aider** en évoquant de **nouveaux points / arguments / limites**.

N'oubliez pas qu'il s'agit d'un « **entretien de groupe** ». Certes, les notes sont individuelles mais votre note dépend pour beaucoup du niveau du candidat en face (et de son argumentation).

### **RÔLE N° 3 : « L'OBSERVATEUR »**

« **L'observateur** » observe **deux débats** (car chaque candidat occupe le rôle de « convaincant » (1<sup>er</sup> sujet) puis de « répondant » (2<sup>e</sup> sujet)). Il ne s'agit pas forcément des mêmes candidats pour les deux sujets. « **L'observateur** » a un **temps de préparation de 10 à 15 secondes** (temps laissé par le jury pour « remettre en ordre » ses notes).

Durant ces deux débats, « **l'observateur** » **n'intervient pas dans les échanges**. Il prend note des arguments du « convaincant » et du « répondant » et **annote des observations annexes** (temps de parole, posture, éloquence, capacités d'écoute, attitude, etc.).

Puis, une fois le « convaincant » et le « répondant » sortis de la salle, **les 2 jurés entame un entretien avec « l'observateur »**.

Les questions des jurés visent à évaluer votre analyse de l'exposé du « convaincant » et du débat qui a suivi. Le jury peut également vous demander ce que vous auriez ajouté à l'exposé / au débat ou votre position par rapport au sujet.

Voici la **liste des questions fréquemment posées par le jury à « l'observateur »** :

- Quels sont les arguments du « convaincant » / du « répondant » ?
- Que pensez-vous de l'argument n° 2 du « convaincant » ?
- Si vous deviez décrire le « convaincant » / le « répondant » en un adjectif, que diriez-vous ?
- Avez-vous des arguments à ajouter aux arguments du « convaincant » / du « répondant » ?

HEC Paris  
ESSEC / ESCP  
2 AUTEURS DIPLÔMÉS  
D'HEC PARIS

EDHEC / Emylon  
GEM / Audencia  
TOUS LES SUJETS  
DE 2017 À 2020

100  
QUESTIONS  
LES + FRÉQUENTES

15  
FICHES  
ÉCOLES

15  
FICHES  
MÉTIERS

15  
FICHES  
SECTEURS  
D'ACTIVITÉ

9  
PLANNINGS  
DE PRÉPARATION

## Les 2 plus grands spécialistes des entretiens de motivation aux écoles de commerce depuis 8 ans.

- **Ouvrage destiné** aux candidat(e)s en classe préparatoire / prépa HEC (ECE, ECS, ECT, etc.) **admissibles** aux concours des écoles de commerce.
- **9 plannings de préparation** (selon votre profil et vos ambitions)
- **Tous les types d'entretiens** expliqués et **toutes les questions types** de l'entretien traitées.
- **100 fiches de préparation** aux entretiens de motivation.
- **Les sujets de l'EDHEC / emylon / GEM / Audencia** de 2017 à 2020.
- **Les meilleures méthodes de développement personnel** : Ikigai, le test MBTI, le test de motivation PRISM, le « questionnaire de Proust ».
- **Les 100 questions les plus fréquentes** + réponses.
- **15 fiches ÉCOLES + 15 fiches MÉTIERS + 15 fiches SECTEURS D'ACTIVITÉ.**

**Arnaud SÉVIGNÉ** (HEC Paris)

Notes aux entretiens :  
HEC (16/20), ESCP (17/20),  
EDHEC (15/20), Audencia (18/20),  
NEOMA (19/20)

Admis dans toutes les écoles  
du TOP 10

Préparateur du « Tryptique »  
(épreuve orale - HEC Paris) au  
sein de la prépa d'excellence  
Franklin / Saint-Louis de  
Gonzague (Paris)

Nombre de membres

15,000

Sur Facebook® / Instagram®



**Joachim PINTO** (HEC Paris)

Notes aux entretiens :  
HEC (19/20), ESSEC (17/20),  
ESCP (18/20)

Vainqueur du concours  
d'éloquence HEC Paris  
2012 & 2017

Préparateur du « Tryptique »  
(épreuve orale - HEC Paris) au  
sein de la prépa d'excellence  
Franklin / Saint-Louis de  
Gonzague (Paris)



Nombre de vues

1,000,000

Sur Youtube®



Illustrations de couverture : © Comauthor - Fotolia.com ; © Millisenta - Fotolia.com

Espace **E-LEARNING** sur [monsieur-entretiens-de-motivation.com](http://monsieur-entretiens-de-motivation.com) +  
**Rejoignez la communauté d'entraide N°1 des candidats**  
« Monsieur Écoles de commerce – Prépa HEC »

**Monsieur**  
**ÉCOLES de**  
**COMMERCE**

www.editions-ellipses.fr



9 782340 037380