



# L'Arsenal d'Imprévus

Thème de l'Atelier :  
Entretien  
La Déstabilisation Totale



CORPORATE  
DOJOS

Votre Mission de Coach

# Révéler les réflexes authentiques

Cher Instructeur, cet arsenal est votre outil pour révéler les réflexes authentiques. L'objectif n'est pas de piéger, mais de tester l'adaptation quand le plan ne se déroule pas comme prévu.

- Utilisez 1 à 2 imprévus maximum par session pour un impact optimal.



CORPORATE  
DOJOS

# Mode SPARRING Imprévus Individuels

Comment l'utiliser : Chuchotez ou donnez discrètement l'une de ces consignes à un joueur pour modifier son comportement.



# Imprévus SPARRING : Le Doute et l'Obsession

## Le Doute Soudain

**Instruction :** "Vous n'êtes soudainement plus sûr de vos chiffres. Exprimez votre doute à voix haute et baissez votre niveau de confiance de moitié."

**Cible :** Le Candidat

**Objectif Pédagogique :** Tester la gestion de l'incertitude et la capacité à regagner le contrôle.

## L'Obsession du Détail

**Instruction :** "Fixez un détail trivial de la tenue du candidat (sa montre, son stylo) et demandez d'un ton clinique : 'C'est un choix délibéré ? Qu'est-ce que ça dit de votre souci du détail ?'"

**Cible :** Le Partner (M. Dubois)

**Objectif Pédagogique :** Évaluer la capacité du candidat à gérer l'inattendu et à ne pas se laisser déstabiliser par l'absurde.



**CORPORATE  
DOJOS**

# Imprévus SPARRING : Langue et Lapsus

## Le Changement de Langue

Instruction : "Au milieu d'une question business complexe, passez à l'anglais sans prévenir. 'Let's switch to English. Tell me about a time you had to deliver a difficult message to a senior stakeholder.'"

Cible : Le Partner (M. Dubois)

Objectif Pédagogique : Tester l'agilité cognitive et la maîtrise de l'anglais des affaires sous pression.

## Le Lapsus Révélateur

Instruction : "Au milieu d'une phrase, faites un lapsus et appelez le cabinet par le nom d'un concurrent direct (McKinsey, BCG...). Vous devez corriger et reprendre le contrôle immédiatement."

Cible : Le Candidat

Objectif Pédagogique : Mesurer la capacité à se remettre d'une erreur non-forcée et à gérer la gêne.



CORPORATE  
DOJOS

# Imprévus SPARRING : Manipulation Émotionnelle

## La Fausse Familiarité

Instruction : "Adoptez soudainement un ton complice. 'Bon, entre nous, ce poste est un broyeur. Vous avez vraiment l'estomac pour ça ?' Puis redevenez glacial une seconde après sa réponse."

Cible : Le Partner (M. Dubois)

Objectif Pédagogique : Tester la régulation émotionnelle du candidat face à des changements de rapport de force.

## L'Erreur Volontaire sur le CV

Instruction : "Citez incorrectement une information du CV. 'Je vois que vous avez fait votre stage chez Bain... ah non, pardon, c'était chez Deloitte. C'est pas tout à fait le même niveau.' Laissez planer le dédain."

Cible : Le Partner (M. Dubois)

Objectif Pédagogique : Évaluer la capacité du candidat à corriger un supérieur avec diplomatie mais fermeté.



CORPORATE  
DOJOS

# Imprévu SPARRING : Le Défi sur les Sources

Instruction : "Quand le candidat cite un chiffre ou une étude, coupez-le sèchement : 'Source ? Comment avez-vous vérifié cette data ? Êtes-vous certain de sa fiabilité à 100% ?'"

## Cible

Le Partner (M. Dubois)

## Objectif Pédagogique

Tester la rigueur intellectuelle et la préparation du candidat, typiques du monde du conseil.



CORPORATE  
DOJOS

# Mode SHOWCASE

# Imprévus de

# Pression

# Publique

Comment l'utiliser : Injectez l'un de ces éléments en pleine scène pour tester la réaction face à une audience ou une tierce personne.



CORPORATE  
DOJOS

# Imprévus SHOWCASE : Interruptions et Défis

1

## L'Interruption du N+2

**Instruction :** (Vous jouez le rôle du N+2) "Interrompez la conversation et demandez d'une voix sèche : 'Expliquez-moi en 30 secondes pourquoi cette discussion est une priorité pour mon service'."

**Cible :** Les deux

**Objectif :** Tester la capacité à synthétiser et à justifier une action sous une pression hiérarchique inattendue.

2

## Le Défi au Tableau Blanc

**Instruction :** "Pointez un tableau blanc. 'Le concept que vous expliquez est flou. Levez-vous. Vous avez 90 secondes pour me le schématiser. Structurez-le. Maintenant.'"

**Cible :** Le Candidat

**Objectif :** Évaluer la clarté de la pensée, la capacité de structuration (MECE) et la gestion du stress en situation de "performance".



**CORPORATE  
DOJOS**

# Imprévus SHOWCASE : Fronts Multiples



## L'Arrivée de l'Analyste

**Instruction :** (Faites entrer un autre participant) "Faites entrer un 'analyste'. Lancez-lui : 'Martin, écoute ça. Le candidat pense pouvoir challenger notre approche sur le pricing. Pose-lui deux questions qui tuent.'"

**Cible :** Le Candidat

**Objectif Pédagogique :** Tester la capacité à adapter son discours à un interlocuteur différent (plus technique, plus junior) et à gérer un front multiple.



## L'Appel du Client en Crise

**Instruction :** "Simulez un appel sur haut-parleur. 'M. Dubois, le projet OMEGA est en feu, les livrables sont mauvais !' Tournez-vous vers le candidat : 'Vous entendez ? Un client majeur. En une phrase, que lui diriez-vous pour calmer le jeu ?'"

**Cible :** Le Candidat

**Objectif Pédagogique :** Tester la communication de crise, l'intelligence de situation et la posture de "problem solver".



**CORPORATE  
DOJOS**

# Imprévus SHOWCASE : Tests Psychologiques Extrêmes

01

## Le "Corridor Test"

Instruction : "Stoppez tout net. 'Imaginez. Je suis le Managing Partner France. On se croise dans l'ascenseur. Vous avez 15 secondes pour me convaincre de vous recruter. Go.'"

Cible : Le Candidat

Objectif Pédagogique : Tester la capacité à délivrer un "elevator pitch" percutant et à synthétiser sa valeur ajoutée à l'extrême.

02

## Le Débrief à Voix Haute

Instruction : "Regardez le CV, puis votre écran. Murmurez, mais assez fort pour être entendu : 'Profil intéressant mais manque de "spike". Je ne suis pas sûr qu'il ait le "partner potential". On continue ou on arrête là ?'"

Cible : Le Partner (M. Dubois)

Objectif Pédagogique : Attaque psychologique directe pour tester la résilience et la capacité du candidat à reprendre la main après avoir été "dévalué" publiquement.

03

## La Question Interdite... Contestée

Instruction : (Faites entrer un "RH") "Juste après avoir posé la question sur les enfants, faites entrer un RH qui dit : 'M. Dubois, je dois vous interrompre. Cette question est discriminatoire.' Tournez-vous vers le candidat : 'Et bien. Situation intéressante. Qu'en pensez-vous ?'"

Cible : Le Candidat

Objectif Pédagogique : Placer le candidat dans un dilemme éthique et hiérarchique complexe, le forçant à se positionner.



CORPORATE  
DOJOS

# Mode CELLULE DE CRISE

# Imprévus

# Stratégiques

Comment l'utiliser : Annoncez l'un de ces événements au candidat pour le projeter dans un rôle de consultant et tester sa vision stratégique.



# Imprévus CELLULE DE CRISE : Menaces Concurrentielles

1

## La Fuite d'Information

Instruction : "Annoncez : 'Info qui tombe à l'instant : un concurrent vient de lancer une offre similaire à la nôtre, mais 15% moins chère. En tant que consultant, quelles sont les 3 premières actions que vous recommandez ?'"

Cible : Le Candidat

Objectif Pédagogique : Tester la réactivité stratégique et la prise de décision sous contrainte.

2

## L'Article à Charge

Instruction : "Poussez une tablette vers le candidat avec un faux article des 'Echos' : 'EXCLUSIF : [Nom du Cabinet] accusé de surfacturation sur une mission pour l'État.' Lisez ça. Maintenant, dites-moi pourquoi vous voulez toujours nous rejoindre."

Cible : Le Candidat

Objectif Pédagogique : Tester la capacité à analyser une crise de réputation, à questionner sa propre motivation et à faire preuve de discernement.

3

## La Disruption par l'IA

Instruction : "Annoncez : 'Une startup vient d'annoncer une IA qui automatise 50% du travail de nos analystes. Notre business model est menacé. Comment devons-nous pivoter, et quel serait votre rôle dans ce nouveau paradigme ?'"

Cible : Le Candidat

Objectif Pédagogique : Tester la vision prospective, la compréhension des enjeux technologiques et la capacité à redéfinir sa propre valeur ajoutée.



# Imprévus CELLULE DE CRISE : Dilemmes Éthiques et Négociations

## Le Dilemme Éthique du Client

Instruction : "Posez ce cas : 'Un client du secteur de l'énergie nous demande de produire une étude pour minimiser publiquement son impact environnemental. On sait que les conclusions sont biaisées. On prend la mission ? Justifiez votre position de futur consultant de ce cabinet.'"

**Cible** : Le Candidat

**Objectif Pédagogique** : Évaluer la colonne vertébrale éthique du candidat, critère non négociable dans les grands cabinets.

## Le Gel du Poste

Instruction : "Annoncez de manière factuelle : 'Suite à une réorganisation, le poste pour lequel vous postulez vient d'être gelé. Par contre, une place se libère dans notre practice 'Risk Management', moins exposée. Votre candidature nous intéresse toujours. Votre réaction ?'"

**Cible** : Le Candidat

**Objectif Pédagogique** : Tester la motivation réelle pour le cabinet vs. le prestige du poste, ainsi que la flexibilité.

## L'Offre Concurrente Explosive

Instruction : "Regardez le candidat dans les yeux. 'Soyons transparents. Je sais que le BCG vient de vous faire une offre avec un bonus à la signature de 15k€. Nous n'offrons pas ça. Convainquez-moi de me battre en interne pour vous garder.'"

**Cible** : Le Candidat

**Objectif Pédagogique** : Tester la capacité de négociation, la clarté sur ses propres moteurs et la capacité à argumenter au-delà de l'argent.





# SORTIES DE SECOURS

## Si un imprévu paralyse les participants

Si un groupe est bloqué, utilisez ces outils pour relancer la machine sans donner la solution.

### 1 L'Indice de Déblocage

"Quel est l'objectif réel de la personne en face de vous, au-delà de la question qu'elle vient de poser ? Que cherche-t-elle à tester ?"

### 2 L'Approche Contre-Intuitive

"Et si au lieu de répondre directement à l'attaque, votre premier réflexe était de la valider ? ('C'est une excellente question/remarque...') Que se passerait-il si vous preniez une seconde pour réfléchir avant de contrer ?"

### 3 L'Information Complémentaire

"Je vous informe que ce Partner est connu en interne pour apprécier les candidats qui osent le challenger respectueusement, à condition que ce soit argumenté et pertinent."



CORPORATE  
DOJOS