

# L'impact de l'apparence vestimentaire et du secteur d'emploi pour un poste de leadership



- Romain Couyoumtzelis
- Gautier Demierre
- Romain Dufour
- Nathann Morand
- Felipe Ramirez
- Alena Vasilyeva

# Revue de littérature (articles)

---

*Clothes make the leader ! How leaders can use attire to impact followers' perceptions of charisma and approval*

*Impact of Physical Attractiveness on Selection and Recruitment Process*

*Influence of Dress on Perception of Intelligence and Expectations of Scholastic Achievement*

*Facial appearance and leadership : An overview and challenges for new research*

*The many (distinctive) faces of leadership: Inferring leadership domain from facial appearance*

*Perception de l'apparence dans le monde du travail : le poids des préjugés. Enquête auprès de 909 postiers*

# Hypothèses

- H1: Être habillé aide en accordance avec le secteur d'emploi est préférable pour l'embauche
- H2: La tenue est en adéquation avec le domaine il n'y pas de préférence significative
- Être habillé en accord avec le secteur d'activité aide
- Être habillé de manière formel est préférable dans les secteurs du luxe
- Défier les normes aident à nous faire sortir du lot

# Méthodes expérimentales

- Texte d'introduction de l'étude : Dans le cadre de cette étude, vous êtes recruteur pour une petite entreprise de fabrication automobile entrée de gamme et on vous demande de lire attentivement et d'évaluer le C.V. qui vous est présenté.




**Pierre Genoud**  
Team leader

+41 78 5531615 | pierre.genoud@outlook.com

**COMPÉTENCE**

- Gestion du stress
- Leadership
- Travail en équipe

Logiciels : Excel, Word, PowerPoint, Outlook, Photoshop, Illustrator, Wordpress.

Allemand   
Anglais   
Espagnol 

**FORMATION**

1997 - 2000  
Ville-Pays  
Bachelor en science économique et de gestion  
Université Libre de Bruxelles

1994-1997  
Ville-Pays  
Baccalauréat  
Lycée Paul dumondel

**EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES**

Nov. 2014 – Juil. 2023  
Suisse  
**Manager de ventes**

- Gestion d'une équipe de vente de voitures pour atteindre les objectifs de vente.
- Développement et mise en œuvre de stratégies de vente pour augmenter les ventes.
- Interactions régulières avec les clients pour comprendre leurs besoins et répondre à leurs demandes.

Nov. 2008 – Juil. 2014  
Suisse  
**Assistant Marketing**

- Aide à la planification et la mise en œuvre de campagnes de marketing pour les nouveaux modèles.
- Analyse de la concurrence et des tendances du marché pour informer les décisions de marketing.
- Rédaction de contenus marketing pour les sites web, les réseaux sociaux et les brochures.

Nov. 2001 – Juil. 2008  
Suisse  
**Représentant de vente**

- Accueil des clients dans le showroom et écoute de leurs besoins pour proposer des solutions adaptées.
- Présentation des voitures et des caractéristiques techniques pour aider les clients à faire leur choix.
- Négociation des prix et des modalités de paiement avec les clients potentiels.

**CENTRES D'INTÉRÊT**

- ✓ Voyages : Asie (Chine, Thaïlande et Japon) et autres (Brésil, Argentine, Pérou, Espagne, Angleterre et Maroc).
- ✓ Sports : Pratique régulière du judo et du football en compétition depuis mes 10 ans.
- ✓ Création d'un blog personnel autour de ma passion pour les mangas.



**Pierre Genoud**  
Team leader

+41 78 5531615 | pierre.genoud@outlook.com

**COMPÉTENCE**

- Gestion du stress
- Leadership
- Travail en équipe

Logiciels : Excel, Word, PowerPoint, Outlook, Photoshop, Illustrator, Wordpress.

Allemand   
Anglais   
Espagnol 

**FORMATION**

1997 - 2000  
Ville-Pays  
Bachelor en science économique et de gestion  
Université Libre de Bruxelles

1994-1997  
Ville-Pays  
Baccalauréat  
Lycée Paul dumondel

**EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES**

Nov. 2014 – Juil. 2023  
Suisse  
**Manager de ventes**

- Gestion d'une équipe de vente de voitures pour atteindre les objectifs de vente.
- Développement et mise en œuvre de stratégies de vente pour augmenter les ventes.
- Interactions régulières avec les clients pour comprendre leurs besoins et répondre à leurs demandes.

Nov. 2008 – Juil. 2014  
Suisse  
**Assistant Marketing**

- Aide à la planification et la mise en œuvre de campagnes de marketing pour les nouveaux modèles.
- Analyse de la concurrence et des tendances du marché pour informer les décisions de marketing.
- Rédaction de contenus marketing pour les sites web, les réseaux sociaux et les brochures.

Nov. 2001 – Juil. 2008  
Suisse  
**Représentant de vente**

- Accueil des clients dans le showroom et écoute de leurs besoins pour proposer des solutions adaptées.
- Présentation des voitures et des caractéristiques techniques pour aider les clients à faire leur choix.
- Négociation des prix et des modalités de paiement avec les clients potentiels.

**CENTRES D'INTÉRÊT**

- ✓ Voyages : Asie (Chine, Thaïlande et Japon) et autres (Brésil, Argentine, Pérou, Espagne, Angleterre et Maroc).
- ✓ Sports : Pratique régulière du judo et du football en compétition depuis mes 10 ans.
- ✓ Création d'un blog personnel autour de ma passion pour les mangas.

# Méthodes expérimentales

Questions :

- Cette personne est compétente
- Cette personne convient au poste
- Elle possède les capacités pour diriger une équipe pour mener à terme un projet dans sa future entreprise
- Cette personne s'intégrera facilement dans un son entreprise

Quel est le style vestimentaire de la personne sur la photo ?

- ☐ Formel (costard)
- ☐ Informel (t-shirt)

Quelle est l'entreprise ?

- ☐ Voiture de luxe
- ☐ Voiture basse gamme

50 65 80 95 110 125 140 155 170 185 200

Salaire (en milliers de CHF)



- ☐ Pas du tout d'accord
- ☐ Plutôt en désaccord
- ☐ Ni d'accord, ni en désaccord
- ☐ Plutôt d'accord
- ☐ Tout à fait d'accord

# Echantillon

---

25 ans en moyenne

---

84 % d'hommes, 15% de femmes, 1% autre

---

Etudiants de l'EPFL + UNIL

# Résultats

- Pas de résultat significatif pour les hypothèses que nous avons formulées.
- Cependant un autre résultat c'est dégagé : Pour le cas où une personne habillé formellement postule dans une entreprise de luxe/pas luxe, le fait d'être en opposition avec le prestige de l'entreprise augmente presque significativement le leadership.
- Tandis que dans le cas où la personne est habillé de manière informel la différence de perception des capacités de leadership n'est pas significative

# Conclusion

- L'étude ne permet pas de valider nos hypothèses
- Points d'améliorations :
  - Plus de données avec un échantillon plus diversifié.
  - Photos C.V. plus contrastées entre formel et informel
  - Types d'entreprises plus évidentes
  - Possibilité de revisualiser le C.V pendant les questions