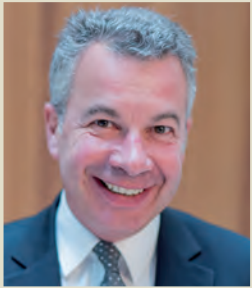


CHASSEUR DE TÊTES, UN CASTING SUR-MESURE POUR LES ENTREPRISES



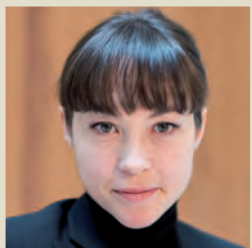
Bruno Serey (81)

BIO EXPRESS

Bruno Serey est Managing Partner d'EIGER International depuis 2011 où il couvre la practice technologie. Professionnel du recrutement et de l'évaluation de dirigeants depuis 2005, Bruno a précédemment passé 9 ans dans l'industrie chez THALES et LAFARGE où il a dirigé deux filiales en France et en Australie. Bruno a démarré sa carrière chez McKinsey, où il s'est spécialisé dans la practice technologie.



Céline Lion-Bachèlerie



Géraldine Crampette

Les chasseurs de têtes interviennent principalement lors d'un problème de casting au sein d'un comité de direction. Plus que l'expression limitative de « chasseur de têtes », le terme « conseil en casting d'équipes de direction » serait plus approprié pour qualifier le service des cabinets de recrutement et évaluation de dirigeants. Le point avec Bruno Serey (81), Céline Lion-Bachèlerie et Géraldine Crampette.

Quel est l'intérêt de l'approche directe de candidats pour les entreprises ?

Cette démarche exhaustive et confidentielle permet de cibler des candidats par secteur, entreprises, et/ou fonction. Elle est d'autant plus pertinente quand il n'y pas de candidat interne évident ou si le pool de candidats externes est éloigné du « core business » de l'entreprise (nouvelle activité, fonction support, filiale étrangère...). Il s'agit en effet d'une « chasse » sur une population clairement identifiée de candidats pour un poste donné, et non d'une « pêche » pour trouver des candidats intéressés.

Dans ce contexte, quel est votre rôle ?

Nous représentons l'entreprise auprès des candidats en lui apportant un rôle de conseil comparable à celui d'un banquier-conseil¹. Nous prenons en charge la présentation de l'entreprise, la définition du poste et de ses objectifs et l'identification des cibles de « chasse » (entreprises, géographies, fonctions) les plus pertinentes. Ensuite vient la qualification des candidats, leur présentation à l'entreprise, la prise de références et la négociation du package. Ces dernières années, LinkedIn et Skype ont fait considérablement évoluer notre métier en accélérant notre capacité à approcher des candidats dans le monde entier. Cela nous permet de nous concentrer sur l'évaluation de leur adéquation en termes de style de leadership et culture d'entreprise, exigée par des contextes de gouvernance et circuits de décision de plus en plus complexes.

Qu'en est-il de votre relation avec les candidats ?

Nous mettons en place une collaboration intelligente basée sur l'honnêteté et la transparence. Une fois le candidat qualifié, nous lui soumettons une fiche de poste approfondie (notamment sur la culture de l'entreprise,

sa gouvernance et les objectifs à 2/3 ans du poste) et lui donnons un feedback en fin de mandat. Au fil du temps, nous gardons contact avec nos candidats et pourrions les solliciter comme « source » pour recueillir confidentiellement leur avis professionnel sur l'adéquation d'anciens collègues, à leur tour candidats, à un poste donné. Enfin, un candidat qui envoie son CV pourra dans certains cas avoir un entretien de « courtoisie » qui lui permettra de se faire connaître.

Et pour conclure ?

Chaque mission est un projet spécifique et la sélection de candidats ne laisse rien au hasard. Nous devons faire preuve de capacités d'analyse pour rapidement comprendre le contexte du poste et d'intuition pour parfaitement saisir les motivations réelles des candidats. ■

1. Comme dans la banque d'affaires, les mandats sont donc exclusifs avec un niveau d'honoraires normé (1/3 du package cible annuel) dont une partie importante (typiquement les trois quarts) est payée à l'avancement.

EN BREF

EIGER International accompagne ses clients, grandes entreprises et ETI (cotées, à capitaux familiaux ou en « private equity ») dans ses secteurs de spécialité (Industrie, B to C, Technologie, Santé et Services Financiers), en leur proposant une alternative agile et innovante aux grands cabinets et réseaux mondialisés. Ses associés, issus du conseil et de l'industrie, sont à même d'appréhender au mieux vos problématiques de leadership pour vous apporter des solutions personnalisées.

**EIGER
INTERNATIONAL**

LEADERSHIP SOLUTIONS



NASH&YOUNG

Avec 35 ans d'expérience, l'équipe d'Eiger International accompagne ses clients, grandes entreprises et ETI (cotées, à capitaux familiaux ou en « private equity ») **ainsi que les organismes de service public** (Etat, collectivités locales, organisations internationales) dans une démarche de conseil conjuguant **passion, qualité, agilité, audace et partage.**

Dans notre souci d'excellence, nous mettons à votre service notre outil propriétaire (PERFECTFIT™) d'évaluation des compétences de leadership et d'adéquation à votre culture organisationnelle.

Nous sommes présents en Europe, au Moyen Orient & Afrique, aux Etats Unis et en Amérique Latine.
En France, notre équipe de Directeurs Associés apporte son expertise dans les secteurs « Consumer & Retail », « Industry », « Technology », « Life Sciences » et « Government & Non for Profit ».

PERFECT **FIT**™



www.eiger-ls.com

BARCELONA • DUBAI • GENÈVE • MEXICO • MIAMI • PARIS • SAO PAULO • WASHINGTON