



La Chasse, une approche directe des candidats

par Serge Berlem

**Rencontre avec Michel HERMAND P.D.G. DE LEROUX S.A.
(48 M euros de C.A. - 300 salariés)**

"Pour des postes dits stratégiques, nous préférons recourir à la chasse de têtes afin de recruter nos collaborateurs. Cette technique nous permet d'aller au devant de cadres en pleine activité et qui, sans cette approche directe, ne se seraient peut-être même pas posés la question de partir exercer leurs talents dans une autre entreprise.

En les rencontrant sur leur propre terrain, nous avons affaire à des acteurs qui sont, à la fois, en pleine démonstration de leurs capacités et en situation pour nous parler très concrètement de leur métier. C'est le moyen le plus précis pour déceler les ressources en adéquation avec nos besoins. D'autant qu'en matière de recrutement, les entreprises, et encore plus les P.M.E. n'ont pas droit à l'erreur. Le "Mariage" doit être réussi dès le départ. Avec la chasse, l'entreprise, par l'intermédiaire D'ACCORH SERGE BERLEM, choisit en toute liberté un professionnel, contrairement à une annonce où elle est tributaire des candidats qui lui répondent. Quand, lors d'une première approche, ACCORH SERGE BERLEM réunit trente cadres chassés, nous sommes sûrs d'avoir trente professionnels potentiels. Ensuite, avec leur aide, nous découvrons la personnalité la mieux à même de comprendre notre stratégie et d'être rapidement opérationnelle".