



Chasseurs de Tête **par Serge Berlem**

Ce vocable est la transposition française et lyrique de l'Executive Search (recherches de dirigeants par approche directe), technique développée par nos amis anglosaxons.

Très longtemps réservée à la recherche de cadres dirigeants de très haut niveau, cette méthode de recrutement est aujourd'hui accessible à toutes les entreprises, quelle que soit sa taille et quelle que soit la dimension du poste à pourvoir. La Chasse de Têtes n'est pas la simple exploitation d'un fichier à l'obsolescence rapide. Ce n'est pas non plus l'envoi de mailings aveugles à des promotions entières de diplômés d'Ecoles de Commerce ou d'Ingénieurs. C'est au contraire une technique qui permet de cibler précisément par le profil, l'expérience ou la dimension, des collaborateurs adaptés à votre besoin.

"Une démarche active d'identification : le sourcing"

Il est donc nécessaire d'avoir une démarche active d'identification. C'est la mission de la cellule sourcing d'identifier, à travers une véritable analyse du marché, le technicien pointu, le responsable d'un Centre de Profit, le Directeur d'usine familiarisé avec la production de grandes séries ou le commercial capable de développer rapidement un nouveau marché.

"...Une pléthore de candidats, alors pourquoi chasser ?"

Aujourd'hui le marché offre une pléthore de candidats, alors pourquoi "chasser" ? Les annonces ont des rendements mirifiques ; il est donc facile, croyez-vous, d'asseoir une recherche à partir de cette technique.

En réalité, vos exigences sont précises ; vous n'avez plus le temps de former ni le droit à l'erreur, tant pour les conséquences économiques que pour la dynamique interne.

Certes, vous identifierez le meilleur. N'est-il pas en réalité le moins mauvais ? L'entreprise ne doit pas adapter son besoin en fonction d'un profil. Elle vise la performance et qualité immédiatement. La Chasse de Têtes vous apporte plus de performances, plus de qualité...