

Profession

Chasseur de têtes.

Alors que les cabinets de recrutement se sont multipliés ces dernières années, une niche reste encore relativement inexplorée, celle du recrutement de hauts cadres, ou l'«Executive Search». C'est sur ce créneau qu'IBB Management s'est positionné depuis quelques années. Ce cabinet marocain vient de s'allier à Korn Ferry, leader mondial du domaine, afin d'accélérer son rythme de croissance.

Par Amine Chafai Alaoui

Pour la majorité des travailleurs, il faut se battre pour décrocher un emploi, ou même un simple entretien, taper à toutes les portes possibles en espérant une réponse favorable. Mais pour certains hauts cadres et dirigeants, c'est le contraire. Arrivés à un haut niveau de compétences et d'expérience, certains profils deviennent tellement rares que ce sont les entreprises qui les courtisent, c'est tout simplement la loi de l'offre et de la demande. Mais le recrutement d'un directeur ne se fait pas comme celui d'un commercial ou d'un ingénieur. L'entreprise recruteuse ne peut pas mener,

de sélection, à l'issue duquel nous présentons 3 à 4 candidats correspondant parfaitement aux besoins de notre client, auquel revient bien sûr le choix final», explique Abdelaziz Bennis, co-fondateur et directeur général d'IBB Management. Fondé en 2006, ce cabinet est spécialisé dans la recherche et le recrutement par approche directe de dirigeants et membres de comités de direction.

Une alliance Win Win

Et afin de renforcer son positionnement, IBB Management a annoncé le mois dernier son alliance avec Korn/Ferry, le principal prestataire mondial de solutions intégrées de gestion des talents. Pour

Korn/Ferry, l'alliance offre une opportunité idéale d'étendre sa présence au marché marocain, tandis qu'IBB Management

se voit offrir l'accès au réseau mondial de recrutement de cadres dirigeants de Korn/Ferry. Cette alliance exclusive consistera à développer une relation d'affaires mutuelle relative aux mandats de recrutement de cadres dirigeants. Pour sa part, Korn/Ferry transférera à IBB Management des mandats de recrutements à pourvoir au Maroc, IBB Management adressera à Korn/Ferry ses mandats à l'international. «Nous considérons l'Afrique du Nord et le Moyen-Orient comme une région stratégique de croissance et nous sommes confiants quant à la contribution d'IBB Management à notre ré-

seau, de par sa forte présence régionale et son haut niveau d'expertise», a déclaré Bernard Zennaro, président EMEA de Korn/Ferry. Les deux partenaires travailleront en étroite collaboration au cours des prochains mois à la concrétisation de cette alliance. «Notre alliance est une réponse concrète au souhait de nos clients marocains et internationaux de bénéficier de solutions professionnelles prouvées et de haute qualité pour appréhender leurs enjeux stratégiques et organisationnels», a déclaré Abdelaziz Bennis, directeur général d'IBB Management. Selon Paul Turner, Senior Client Partner et ambassadeur d'alliances mondiales, Korn/Ferry, «la situation géographique du Maroc qui en fait un pont entre l'Europe et l'Afrique et l'annonce du projet d'intégration du Maroc au Conseil de Coopération du Golfe (CCG) constituent autant de facteurs-clés de succès pour les investissements de nos clients et sont un moyen d'établir une relation triangulaire entre nos bureaux de la région». Réalisant que le succès d'une entreprise ne dépend pas simplement de ses capacités financières ou technologiques, mais tout autant des compétences managériales de ses dirigeants, de plus en plus d'entreprises au Maroc font appel aux chasseurs de tête, dans l'espoir de dénicher la perle rare qui saura maximiser les performances de leur boîte et pérenniser sa croissance. ■

achafai@sp.ma

QU'EST-CE QUE L'EXECUTIVE SEARCH ?

Le recrutement de cadres dirigeants (informellement appelé «chasse de têtes» en français et «Executive Search» en anglais) désigne le processus consistant à recruter des individus pour des postes de cadres dirigeants à pourvoir au sein d'entreprises, notamment des postes de membres de Comités de Direction et de cadres supérieurs pour lesquels les candidats ne répondent généralement pas aux annonces d'emploi, ainsi que des postes d'experts métier. Les origines du recrutement de cadres dirigeants, devenu un secteur d'activité à part entière, remontent au début du 20^{ème} siècle. Bien que le recrutement de cadres dirigeants soit traditionnellement associé au processus de recrutement, il s'agit d'un facteur stratégique dans le contexte plus large de la gestion intégrée des talents. Les entreprises qui s'engagent dans la voie de la gestion des talents sont volontaristes quant à la manière dont elles identifient, attirent, sélectionnent, forment, développent, fidélisent et mettent en avant les talents (à savoir les employés) au sein de l'organisation. Lorsqu'elle est pratiquée correctement, la gestion des talents implique systématiquement la gestion des performances, le développement du leadership, la gestion prévisionnelle des effectifs, l'identification des écarts entre les talents, et le recrutement.

«Arrivés à un haut niveau de compétences, certains profils deviennent tellement rares que ce sont les entreprises qui les courtisent»

elle-même, un processus public de sélection, souvent pour ne pas déstabiliser les membres actuels de sa direction, ou pour ne pas éveiller les soupçons de ses concurrents. Et c'est à ce moment qu'intervient le chasseur de têtes, qui doit accompagner son client durant tout le processus de sélection et de recrutement. «Notre travail commence en amont par la définition, avec l'entreprise, de ses besoins, ce qui permet de déterminer précisément le profil du dirigeant recherché. Après, nous utilisons notre réseau pour identifier et contacter discrètement les candidats potentiels, qui font l'objet d'un premier processus