

BENNIS : PROFESSION, CHASSEUR DE TÊTES

Abdelaziz Bennis, directeur général de IBB Management, fait partie du club fermé des chasseurs de têtes au Maroc. Il s'agit d'un métier qui a ses us et coutumes et qui ne s'improvise pas.



• Abdelaziz Bennis.

directeurs généraux-adjoints ainsi que des spécialistes pour des fonctions opérationnelles. On explique cette tendance par l'arrivée de nouveaux investissements étrangers et marocains, par la réorganisation des entreprises et l'apparition de nouveaux métiers, par la volonté des entreprises de renforcer les comités de direction et pré-

parer la relève. «Les entreprises recherchent des managers ayant la capacité d'accompagner les changements stratégiques, motiver les équipes et diffuser une vision axée client», note M. Bennis. Managers, attendez-vous à son coup de fil !

• Atika Haimoud
ahaimoud@aujourd'hui.ma

MOYEN-ORIENT : ENGOUEMENT POUR LES CADRES MAROCAINS

Pour Abdelaziz Bennis, les Marocains sont très recherchés par les entreprises du Moyen-Orient. «Les cadres marocains maîtrisent les langues (arabe, français et anglais), sont bien formés, au Maroc ou à l'étranger, et souhaitent acquérir des expériences à l'international», explique-t-il. Il faut dire que cette tendance coïncide

avec une baisse des Européens dans la région, le retour des expatriés de l'Inde et des pays environnants vers leur pays d'origine et la volonté des multinationales de recruter des collaborateurs de culture arabe. Les métiers les plus recherchés au Moyen-Orient concernent la finance, le tourisme, la distribution et l'immobilier.

Tout commence par un coup de fil. Inattendu dans la plupart du temps. Une voix inconnue vous propose une rencontre pour vous présenter une opportunité professionnelle alléchante. Chaque année, des milliers de managers sont ainsi contactés par des chasseurs de têtes à travers le monde. Au Maroc, Abdelaziz Bennis, directeur général de IBB Management, est parti à la chasse plusieurs fois.

«Le secteur des cabinets de recrutement est en croissance avec une multiplication d'intervenants non spécialisés. Chez IBB Management, nous avons un positionnement clair et une approche de recrutement adaptée. Nous sommes spécialisés dans le recrute-

«Lorsqu'une entreprise nous confie une mission, nous analysons le marché du travail, la culture de l'entreprise, son organisation et les missions spécifiques du poste...»

ment de dirigeants et de futurs dirigeants par approche directe. Notre méthodologie nous permet de faire preuve de confidentialité et de discrétion», tient à préciser M. Bennis.

Titulaire d'un DESS en ressources humaines et stratégies d'entreprises de l'université de Paris XII, ce chasseur de têtes a exercé dans des cabinets de conseil en France et au Maroc et dans une banque de la place. Il y a plus d'une année, M. Bennis a décidé de lancer son propre cabinet en capitalisant sur son expérience professionnelle.

Comment procède un chasseur de têtes pour dénicher sa «proie»? En tant que conseiller des comités de direction et des candidats, il

suit une démarche de recrutement personnalisée en fonction des spécificités de chaque entreprise.

«Lorsqu'une entreprise nous confie une mission, nous analysons le marché du travail, la culture de l'entreprise, son organisation et les missions spécifiques du poste. La méthode consiste à utiliser notre réseau et à repérer des candidats potentiels. Nous les approchons à travers différents canaux afin de proposer une rencontre au cours de laquelle nous analysons leurs expériences et perspectives d'évolution», précise-t-il. Et d'ajouter *«enfin, nous prenons en charge la négociation du package. Les entreprises sont de plus en plus réceptives à cette démarche. Les candidats ne cachent pas leur satisfaction lorsqu'ils sont contactés par un chasseur de têtes. Pour constituer des CV en amont et repérer des candidats, nous avons des consultants spécialisés en la matière».*

Désormais, en matière de ressources humaines on parle de «package». Ce dernier comprend des éléments de rémunération (fixe, bonus, stocks options, épargne retraite, et avantages en nature) et d'autres éléments immatériels (formation, environnement de travail, marge de décision et de responsabilité, projet d'entreprise et missions du poste...).

Après la chasse, M. Bennis assure un «service après vente». Il s'agit d'un suivi et d'un accompagnement de l'entreprise et du candidat dès son intégration dans l'entreprise. *«Vous savez, nous agissons en amont et nous prenons le temps d'étudier aussi bien la demande de l'entreprise que l'expérience et le profil de nos cibles. Le succès du recrutement est généralement garanti par cette démarche. Aussi, nous avons une mission de «veille» sur le marché et ses futurs besoins»,* lance-t-il. Actuellement, le marché est à la recherche de directeurs généraux, de