

« Une approche agile et humaine pour trouver les meilleurs profils, qui vont faire grandir nos clients »

Depuis 10 ans, le cabinet conseil en recrutement pratique l'approche directe.

Ambition : satisfaire efficacement les besoins de clients en quête de cadres performants et en phase avec leur culture d'entreprise. SOLUSEARCH met en avant son approche sur mesure, ses valeurs et l'expérience de son équipe pour y parvenir.

Votre cabinet était initialement orienté banque-assurance-finance, avant de s'afficher multispécialiste. Pourquoi ce choix ?

Laurent Chabannais : Avec une crise financière quelques mois après avoir lancé le cabinet, il a fallu faire preuve d'agilité et ouvrir notre scope. SOLUSEARCH intervient désormais sur de nombreux secteurs (bâtiment, industries mécaniques ; banque-assurance...) pour des grands groupes, ETI et PME sur des fonctions experts, middle et top manager. Nous avons une vision globale de chaque client avec la capacité de l'aider sur ses recrutements de cadres sur un grand nombre de fonctions plus qu'une approche en « silo ». Devenue notre ADN, cette diversité nous permet d'avoir une activité moins cyclique avec plus de richesse mais aussi de profondeur en termes de développement. En conservant des espaces de chasse assez importants sur chaque segment, c'est une garantie de réactivité, d'un choix plus large de candidats et d'efficacité pour nos clients.

Comment se répartit votre activité ?

L. C. : Notre portefeuille est très équilibré, autant sur les secteurs que sur les métiers. Le monde industriel compte pour 1/3 de nos interventions, la banque-finance- assurance pour 1/3 avec le reste des missions dans la grande consommation, l'agro-alimentaire, la santé, les services. Notre track record et notre expertise sont particulièrement reconnus sur les fonctions commerciales, sur les fonctions supports (direction financière, direction audit) sur des postes dans l'industrie (qualité-supply chain, encadrement production, R&D) ou dans la banque- assurance avec des postes très pointus.

Quels sont les principes qui régissent les interventions de vos consultants ?

L. C. : Nos consultants, tous séniors, viennent du monde de l'entreprise où ils



Laurent Chabannais, consultant fondateur

ont eu des responsabilités variées. Leur culture économique élargie leur permet d'appréhender les spécificités propres à chaque entreprise, chaque secteur d'activité, de comprendre les besoins et cerner les enjeux, l'impact du recrutement attendu. Dans notre métier, il s'agit de proposer les « bons » candidats en termes d'expertise, de savoir-faire bien sûr, mais aussi de savoir être : toute la différence est là.

Vous revendiquez plusieurs valeurs – l'humain, la proximité, l'éthique du métier. En quoi sont-elles différenciantes ?

L. C. : L'impact du recrutement d'un cadre dans une entreprise est capital et nécessite de bien appréhender l'environnement de l'entreprise, sa culture pour bien cibler nos recherches et proposer les profils adéquats. On ne recrute pas les mêmes personnes pour une multinationale américaine que pour une entreprise familiale franco française. Proposer les bonnes personnes à la bonne entreprise est notre objectif principal. La pertinence de nos choix crée cette proximité et cette confiance. L'humain et

la « relation » guident notre action. En appréhendant finement les attentes des candidats, nous évaluons leur adéquation comme leurs motivations pour l'entreprise et le projet qu'on leur propose. Le respect et le lien étroit avec les candidats, retenus ou non, permettent de se constituer un réseau de grande qualité et de prescripteurs, essentiels pour la réussite des missions et pour l'image que nous donnons de nos clients comme de la nôtre. Dans la même logique, nous ne prenons qu'un nombre limité de missions afin d'être réactifs et de les traiter en profondeur. La recherche de la qualité est essentielle dans notre métier où chaque client, chaque recrutement est unique.

Comment adaptez-vous SOLUSEARCH aux mutations actuelles, notamment l'impact des réseaux sociaux professionnels ?

L. C. : Nous travaillons avec beaucoup d'outils pour le sourcing : chargé de recherche, base de données et réseaux sociaux. Viadeo ou LinkedIn ont modifié l'approche de la « chasse » mais ne sont pas une fin en soi. La désintermédiation amène de nouveaux leviers, mais aussi un besoin renforcé de relation personnalisée. Le contact téléphonique est toujours bien plus efficace qu'un message impersonnel via un réseau social et la rencontre reste indispensable pour cerner les personnalités et offrir du sur-mesure.



SOLUSEARCH
CONSEIL EN RECRUTEMENT

Tél. [0]6 26 70 32 95
lau@solusearch.fr
www.solusearch.fr