



## 1 IDENTIFIEZ LES DIFFÉRENTS TYPES DE CHASSEURS DE TÊTES

Les chasseurs de têtes opèrent généralement selon 3 formules.

### 1.1 Formule # 1 : Une personne seule : Chasseur indépendant

### 1.2 Formule # 2 : Petit groupe : Boutique

- Nombre de consultants : 3 à 8.
- Réseau international : Parfois.

### 1.3 Formule # 3 : Grande organisation : Multinationale

- Nombre de consultants dans un bureau : 3 à 10.
- Nombre de bureaux dans le monde : 3 à 15.
- La communication entre les bureaux peut varier.

## 2 APPROCHEZ-LES

### 2.1 Identifiez les chasseurs de têtes les plus influents grâce à vos amis

- Tenez à jour une liste des chasseurs de têtes avec leurs domaines de spécialisation (pour ceux qui s'en prévalent).
- Découvrez la zone de spécialisation du chasseur de têtes (s'il y en a) grâce à vos contacts professionnels.
- Utilisez vos contacts pour savoir quels sont ceux qu'il faut privilégier (les bons et les mauvais...).

### 2.2 Fixez-vous un nombre de chasseurs de têtes à approcher

- Si vous décidez de collaborer exclusivement avec un seul chasseur de têtes, faites-le lui savoir et opérez sur une base exclusive avec lui.
- Développez et conservez une relation personnelle avec 2 ou 3 chasseurs de têtes en les contactant directement. Évitez d'inonder le marché en travaillant avec 5 à 10 chasseurs de têtes.

### 2.3 Choisissez la meilleure façon de les aborder

- Par hasard, dans le cadre d'un face-à-face « accidentel » (séminaires, événements, réunions d'associations, Alumni...).
- Par téléphone.
- Par courriel ou lettre.
- Par l'intermédiaire d'un tiers.

Pour identifier et aborder les chasseurs de têtes spécialisés dans un domaine/industrie, vous pouvez envisager de suivre ces 3 étapes.

- Étape # 1 : Approchez un ami/contact/ancien élève travaillant dans une entreprise (XYZ) spécialisée dans le domaine/industrie qui vous attire.
- Étape # 2 : Demandez à cet ami/contact/ancien élève d'approcher le département des Ressources Humaines de l'organisation où il travaille pour obtenir ainsi 2 ou 3 noms de chasseurs de têtes spécialisés dans ce domaine/industrie.
- Étape # 3 : Approchez ces chasseurs de têtes par courriel/courrier/téléphone et dites-leur que vous connaissez l'entreprise XXZ et leur spécialisation dans le domaine/industrie (qui vous intéresse).  
Demandez-leur si vous pouvez leur faire parvenir votre curriculum vitae. Ne divulguez jamais le nom de votre contact au sein de la société XYZ !



## 3 REMETTEZ-LEUR VOS DOCUMENTS DIRECTEMENT

### 3.1 Choisissez les bonnes pièces

- Envoyez un document court mais détaillé (avec ou sans pièces jointes) qui résume vos réalisations, initiatives, responsabilités et compétences, afin qu'ils puissent conserver ses informations dans leurs dossiers.
- Envoyez-leur des copies scannées des documents/articles mentionnant votre nom. Les personnes jouissant de visibilité sont toujours appréciées.

### 3.2 Mettez et tenez à jours vos documents

- Mettez à jour vos documents une ou deux fois par an.
- Informez systématiquement les 2 ou 3 chasseurs de têtes avec lesquels vous maintenez un contact privilégié de tous les changements (promotion, déplacement...) qui surviennent dans votre carrière.

## 4 DÉCOUVREZ LEURS PRATIQUES

### 4.1 Analysez leurs processus

Les chasseurs de têtes suivent généralement ces 10 étapes.

- Étape # 1 : Rencontre avec une entreprise.
- Étape # 2 : Préparation d'une description de fonction.
- Étape # 3 : Envoi rapide d'un candidat potentiel à la société. Cet entretien permet à l'entreprise de réévaluer/redéfinir ses besoins réels (à travers une analyse comparative) et face à une réalité.
- Étape # 4 : Collecte d'information sur le marché.
- Étape # 5 : Identification de candidats.
- Étape # 6 : Approche des candidats potentiels (par téléphone).
- Étape # 7 : Sélection des candidats potentiels (à partir de fichiers).
- Étape # 8 : Rencontre avec les candidats présélectionnés.
- Étape # 9 : Séance d'information des candidats.
- Étape #10 : Présentation de 3 à 5 candidats (short-list) à la société.

### 4.2 Connaissez leurs honoraires

En moyenne la rétribution d'un chasseur de têtes est de 2 à 6 mois du salaire de la personne recrutée (le plus souvent 3 mois, soit 25% du salaire annuel du candidat recruté).

### 4.3 Découvrez leur « short-list » (liste réduite)

L'élimination de candidats est réalisée principalement à partir :

- d'une longue liste vers une courte liste par l'assistant de recherche ;
- d'une courte liste vers une très courte liste par le chasseur de têtes ;
- d'une liste très courte à une seule personne (ou un comité) par le Président/Directeur de la société, assisté du chasseur de têtes.



## 5 NEGOCIEZ AVEC TACT AVEC LES CHASSEURS DE TÊTES

### 5.1 Prenez en compte leur philosophie et leurs caractéristiques

- Rappelez-vous que vous êtes aussi précieux pour les chasseurs de têtes qu'ils le sont pour vous.
- La plupart d'entre eux sont plaisants, charmants, efficaces, polyvalents et très adaptables.

### 5.2 Faites-en sorte qu'ils vous remarquent

- Assurez-vous que les initiatives ou actions que vous entreprenez soient d'un haut niveau de visibilité.
- Quand ils vous approchent, aidez-les en leur fournissant les informations qu'ils recherchent (aussi longtemps qu'elles ne sont pas confidentielles).

### 5.3 Réagissez habilement après avoir été approché

- Faites preuve de respect et de courtoisie envers l'assistant du chasseur de têtes, il pourrait bien être votre meilleur promoteur auprès de votre futur patron.
- Réagissez positivement quand vous êtes approché par un chasseur de têtes. Demandez-lui s'il vous approche comme un « candidat potentiel » ou comme un « courtier en information » (« sourcer »). Aidez-le à 3 reprises et il vous aidera à une reprise par « retour d'ascenseur ». Faites-lui part d'informations qui ne sont pas confidentielles ou exclusives pour l'aider à mener à bien sa recherche.
- Si c'est le cas, informez immédiatement le chasseur de têtes qui vous approche que vous n'êtes pas intéressé par son offre. Ne perdez pas de temps et d'énergie pour satisfaire un besoin d'ego ou pour profiter de l'occasion pour découvrir votre valeur marchande.

### 5.4 Choisissez la meilleure stratégie

- Rencontrez les chasseurs de têtes en face-à-face pour éviter l'échange d'informations par téléphone.
- Considérez-les comme des personnes aux multiples dimensions et pas seulement comme consultants.

### 5.5 Faites-leur confiance... sans pour cela être innocent

- Ne divulguez jamais d'informations confidentielles ou des documents stratégiques aux chasseurs de têtes.
- Faites-leur confiance, mais ne soyez pas naïf.

### 5.6 Enrichissez leur description de fonction

Lorsque vous vous trouvez face à eux, une stratégie habile consiste à suivre 3 étapes simples.

- Étape # 1 : Demandez la description du poste à pourvoir.
- Étape # 2 : Étudiez-la avec eux.
- Étape # 3 : Faites 2 ou 3 commentaires positifs et, ensuite, proposez 1 ou 2 tâches supplémentaires afin d'enrichir la description du poste et vous démarquer ainsi des autres candidats.



### 5.7 Restez discret sur votre salaire actuel/dernier

- Dans un premier temps, démontrez que vous êtes « unique », décrivez vos atouts et valorisez-les.
- Mentionnez le montant de votre salaire le plus tard possible.
- Insistez sur le fait que « *vous êtes heureux là où vous travaillez actuellement* » et ... souriez (95 % des candidats tiennent ce type de propos pour augmenter leur cote !!!).
- Utilisez l'approche 15% + 15% pour négocier votre salaire. Certains chasseurs de têtes estiment que pour débaucher un candidat de son emploi, il faut lui offrir, de toute façon, une augmentation de salaire de 15% (strict minimum). Si le candidat résiste, il est alors nécessaire de lui proposer un supplément variant de 5 à 15%.

### 5.8 Conservez le contact avec eux

- Envoyez-leur quelques informations sur vous-même tous les 6 à 12 mois.
- Arrangez-vous pour partager un déjeuner ou un café/thé avec eux 1 à 2 fois par an.