

# JIHÈNE FATNASSI

« Le métier de chasseur de têtes est un concept assez récent en Tunisie »

Interview avec Jihene Fatnassi, Consultante Responsable Bureau Vidal Associates MEA.



## BIO EXPRESS

### Issue

de l'École Supérieure de Commerce de Tunis.

### 2013

Responsable du bureau VIDAL ASSOCIATES MIDDLE EAST AND AFRICA basé à Tunis.

### Mission

▪ Déployer sur un vaste territoire sur les méthodes très qualitatives de recrutement, qui ont contribué au succès du Cabinet Vidal Associates en Europe.

▪ Bénéficiant de tout le support du Groupe Vidal Associates Consulting & Search, elle aide les entreprises à constituer de grandes équipes, en Afrique et à l'international.

### Vision

La qualité des managers est un élément fondamental de la réussite d'une entreprise dans un monde de plus en plus incertain où les entreprises sont confrontées quotidiennement à de nouveaux défis.

## Présentez-vous à nos lecteurs?

Je suis *Jihene Fatnassi*, consultante en recrutement du cabinet Vidal Associates Consulting & Search et j'occupe aussi la fonction de dirigeante de sa filiale Middle East and Africa, basée à Tunis.

Fondé en 1992 par *Philippe Vidal*, Vidal Associates Consulting & Search est un acteur de référence dans le recrutement par approche directe de cadres spécialistes et de dirigeants aussi bien en France qu'à l'international. Le cabinet compte aujourd'hui six implantations en Europe et une implantation au Maghreb. Le fort développement de notre activité a incité Philippe Vidal à s'implanter en Tunisie en créant un bureau en 2013, permettant de couvrir le recrutement sur la région Afrique et Moyen-Orient.

### ★ Quel est au juste votre positionnement ?

Notre cabinet est multi spécia-

liste et positionné sur le créneau des middle et top managers. Nous intervenons pour des postes de managers, spécialistes et commerciaux.

Nos interventions s'appuient essentiellement sur notre expertise de l'évaluation du potentiel des individus. Au-delà de l'acquis professionnel d'un leader (formation, expérience), nous évaluons ses motivations, son comportement et ses valeurs personnelles.

**NOTRE VALEUR AJOUTÉE**, notre approche qualitative et nos méthodes/outils sont reconnus par nos clients réputés les plus exigeants. Nous proposons un concept réellement innovant associé à des méthodes éprouvées qui permettent à nos équipes une rapidité et une efficacité dans l'identification des candidats potentiels que nous recherchons pour nos clients.

Nos clients sont nombreux et présents avec des filiales, des unités de production et des plateformes en Tunisie et dans le monde entier.

Nous intervenons aussi bien pour des entreprises internationales très connues que pour des PME en Tunisie dans divers secteurs: Grande distribution, Pharmaceutique, Automobile, Aéronautique, Logistique, Nouvelles technologies, Oil & Gaz, etc.

Au final, la politique de Vidal Associates Consulting & Search a toujours été de rendre un service d'une grande qualité et de proposer des candidats ciblés pour le poste proposé. Notre cabinet a prouvé à de nombreuses reprises son efficacité et les résultats obtenus sont parmi les meilleurs, c'est la raison pour laquelle nos clients restent fidèles et nous confient des missions régulièrement.

### ★ Est-ce que vous intervenez dans l'intérim off shore et notamment dans le domaine de l'IT ?



## Plusieurs facteurs nous incitent à nous implanter dans la région Afrique et Moyen-Orient car de nombreuses entreprises européennes sont conscientes que leur développement passe notamment par cette région»



Philippe VIDAL | Vidal Associates Consulting & Search

D'une manière générale, nous n'intervenons pas dans l'intérim. Néanmoins, nous avons géré des missions de recrutement dans le domaine IT. En ce sens, nous avons recruté un Responsable Hermès Net V5 pour un centre d'appels offshore. De même, nous avons été amenés à recruter des Développeurs Back et Frontend et beaucoup d'autres profils de spécialistes.

### ★ Comment est perçu selon vous, le métier de chasseur de tête en Tunisie ?

Tout d'abord, le métier de chasseur de têtes est un concept assez récent en Tunisie, un peu méconnu dans le monde professionnel tunisien. Toutefois, le concept a commencé à se développer ces dernières années et ce, par le positionnement des grands cabinets internationaux comme Vidal Associates Consulting & Search. Nous essayons de promouvoir



« NOS CLIENTS dans le domaine de l'industrie, de la banque et de la grande distribution y sont déjà présents avec des filiales, des unités de production et des plateformes de distribution et il nous semble donc indispensable de les accompagner dans leur développement au Maghreb, Afrique et Moyen-Orient. Compte tenu de la position géographique de la Tunisie et de sa proximité avec le Moyen-Orient, le siège pour couvrir cette région - Vidal Associates Middle East & Africa - sera basé à Tunis. »

quotidiennement ce métier en mettant en avant son importance. C'est vraiment un art !

**LA TUNISIE** a peut-être moins le réflexe de recourir à la chasse de têtes que la France ou les USA par exemple. De manière générale, nous faisons appel à un chasseur de têtes pour avoir une approche internationale systématique d'identification de dirigeants et surtout innovante.

**UN VÉRITABLE** chasseur de têtes ne devrait pas se limiter au périmètre de son pays pour pouvoir exceller dans notre métier. Ce qui fait la différence entre un simple recruteur et un vrai chasseur de têtes, c'est essentiellement son ouverture sur le monde des entreprises au niveau international. En effet, un chasseur de têtes doit faire partie des grands réseaux internationaux et disposé d'une grande maturité professionnelle du monde de l'emploi des cadres talentueux. On ne peut prétendre être un chasseur de têtes en se limitant à la chasse de talents locaux, cela reste insuffisant pour les chefs d'entreprises.

Nous nous focalisons donc sur des profils internationaux que des cabinets plus locaux ne pourraient pas trouver, nous pouvons par exemple identifier un manager industriel actuellement en poste en Allemagne pour travailler en Tunisie, au sein d'un groupe automobile tunisien, ou encore cibler une compétence tunisienne en poste aux USA dans une banque privée pour travailler en Tunisie, au sein d'une banque maghrébine d'affaires.

Il est évident que si nous étions un cabinet local, nous ne serions pas en mesure d'exécuter ce type de missions.

### ★ Comment cette nouvelle activité est-elle réglementée ?

A ma connaissance, je ne pense pas qu'il existe une réglementation spécifique à l'activité de «Head Hunting». © N.A