

RESSOURCES HUMAINES

Cherche Susan Désespérément a trouvé sa voie

Créé voici un an, le cabinet conseil en RH dédié au secteur de la com, tire un bilan enthousiaste de ses premières expériences.

Les trois fondatrices de **Cherche Susan Désespérément** n'ont, pour leur part, rien de désespéré. Au contraire. Un an après avoir créé leur cabinet de recrutement, Yamina Moukah et Sylvie Toubol Truong, récemment rejointes par Sandrine Maurel, conservent l'enthousiasme des premiers jours. Ce qui ne tombe pas sous le sens quand on se passionne, en ces temps difficiles, pour le capital humain de l'entreprise. Plusieurs facteurs expliquent néanmoins leur optimisme. D'abord, la validité de leur positionnement. Le cabinet s'intéresse à tout ce qui concerne le recrutement, l'audit et le conseil, une spécialité souvent peu intégrée aux structures de taille moyenne. Leurs interlocuteurs se montrent pourtant réceptifs à leur discours, et prêts à déléguer cette mission à l'externe. L'accueil du marché, ensuite. « Visiblement, deux qualités plaisent

à ceux que nous rencontrons, résume Y. Moukah : *notre non-complaisance et notre capacité à nous mettre à leur place.* » En un an, elles ont donc fait une centaine de rendez-vous et mené à bien une vingtaine de missions.

Côté recrutement, elles définissent avec précision le type de poste proposé, quitte à faire évoluer la recherche dans une direction imprévue. La démarche repose classiquement sur le développement de tests de personnalité, mais aussi, et c'est plus remarquable, sur des tests de compétence, par métier et fonction (quizz financier, quizz production, Négo test, la crise, etc.). Les candidats, parfois surpris, pourront être invités à faire des jeux de rôle. « *Il est facile de connaître les atouts, mais on ne repart pas sans connaître aussi les points faibles* », décrivent les fondatrices qui, pour avoir occupé nombre de postes



Sylvie Toubol Truong, Sandrine Maurel et Yamina Moukah ont, en une année, fait une centaine de rendez-vous et mené à bien une vingtaine de missions

en agence, cabinets de RH ou chez l'annonceur, savent bien de quoi elles parlent. « *On fait passer des tests et entretiens différents en fonction de nos expertises, on ne passe pas toutes par la même porte, on arrive à faire sauter les barrières.* » Si bien cernés, quatre ou cinq candidats seulement seront proposés au final aux entreprises qui les auront missionnées. En 2003, des agences comme Les Hémisphères, Venise-Nouveau Siècle, L'Agence, Self Image ou Team Créatif, ou des entreprises telles qu'AOL

ou Nestlé Waters ont apprécié ce fonctionnement.

Le cabinet a réalisé, sur les trois premiers mois de 2004, la moitié de ses résultats de 2003. Au-delà du recrutement (des opérationnels au top management, de commerciaux comme de créatifs) et de l'évaluation des compétences des collaborateurs d'une structure, les fondatrices de Susan fantasment sur des collaborations à l'année façon DRH externalisées, leur permettant de développer leur mission de conseil.

Emmanuelle Grossier