

« Appel d'un chasseur de têtes... Que faire ? »

Les conseils d'**Eléna Fourès**,
expert en leadership
et multiculturalité,
du cabinet *Idem per Idem*
elena.foures@idem-per-idem.com



Si vous n'avez jamais songé à changer d'entreprise, vous témoignez d'une certaine passivité dans la gestion de votre carrière. Le coup de fil du recruteur a constitué le déclic ; vous avez alors quitté la catégorie des professionnels endormis pour passer dans celle des éveillés.

Le seul fait d'être contacté(e) est en soi un signe fort de votre « désirabilité » professionnelle : votre « cotation » sur le marché du travail est en hausse. Quitter un futur dans votre entreprise pour un avenir dans une autre n'est pas faire un saut dans le vide, si vous prenez quelques précautions élémentaires.

Le processus de recrutement étant assez long, vous vous exposez au risque que l'information filtre. Briefez en ce sens vos personnes de référence, blindez votre boîte mail personnelle et vérifiez la séparation des circuits d'information, dont votre portable professionnel. Aucun mail, SMS ou appel concernant le recrutement ne doit passer par votre circuit professionnel. C'est le b.a.-ba de la confidentialité. Attention au recruteur et surtout à son personnel, une erreur de boîte mail peut vous être fatale.

Le facteur humain est ici un danger potentiel. Insistez sur le fait que, même rétribués par l'entreprise qui les a mandatés, les chasseurs de têtes doivent se montrer suffisamment responsables pour au minimum ne pas vous nuire.

À FAIRE

1 // Informer son entreprise

Si l'information filtre, l'effet sera amoindri. Le fait que vous en ayez parlé laissera penser que vous n'êtes pas encore sur le départ, cela renforcera votre image de loyauté et vous pourrez dire que le recruteur s'acharne.

2 // S'activer sur le marché

L'état d'éveil professionnel pousse à réagir : refaites votre CV – attention à la photo ! – et rencontrez les contacts qui peuvent vous ouvrir des portes.

3 // Sécuriser les infos

Veillez à ne jamais mentionner le sujet sur les réseaux sociaux, tant que le contrat n'est pas signé. Une fois l'information émise, vous ne pourrez plus rien maîtriser.

À NE PAS FAIRE

1 // Se confier

C'est la meilleure façon de diffuser l'information. Si vous avez besoin d'échanger, prenez à vos frais un conseiller professionnel qui est sous contrat de confidentialité.

2 // Faire du chantage

Ce type de forcing ne réussira pas à augmenter votre périmètre d'intervention ou à vous faire progresser en interne. On a toutes les chances de se voir dire « non » tant cela ressemble au chantage et risque de faire perdre la face au management.

3 // Négliger les challenges en cours

La lueur venue de l'extérieur ne doit pas vous faire croire que tout est sombre en interne. Concentrez-vous sur vos challenges en cours pour partir en fanfare, dans les meilleurs termes avec tout le monde.