

Boissonnat Partners, la chasse en tête

Fort d'une expérience de plus de vingt ans au sein de prestigieuses firmes internationales de recrutement, Yves Boissonnat a créé Boissonnat Partners. Il conseille ses clients tant dans le cadre de missions de recrutement que dans l'évaluation des cadres et de dirigeants.



Yves Boissonnat a créé sa structure il y a huit mois.

Après plus de vingt ans passés à marier clients et candidats, l'expérimenté chasseur de têtes Yves Boissonnat a choisi de créer sa propre structure l'été dernier. Enjoué, enthousiaste, il parle passionnément des mouvements d'équipes au sein des grandes firmes d'avocats d'affaires de la place.

Une carrière dédiée au recrutement

C'est en 1982 que, fraîchement diplômé de Sciences-Po, Yves Boissonnat débute sa carrière en participant au développement d'une banque commerciale. Ses envies d'expatriation le poussent rapidement outre-Manche où un groupe, méconnu alors, lui propose de faire du recrutement : Michael Page. Le jeune Parisien part donc pour Londres d'où il reviendra à la fin des années 1980 afin de participer à la création du bureau de Paris. L'équipe de direction du géant anglo-saxon lui confie alors le secteur de la banque et des postes juridiques. Six ans plus tard, souhaitant passer d'une approche qu'il trouve trop quantitative à un vrai rôle de conseil, il rejoint l'important cabinet

international de chasse de têtes Ray & Berndtson. Yves Boissonnat y restera dix-huit ans, approfondissant en particulier ses compétences dans les métiers du droit et recrutant un grand nombre d'associés et de directeurs juridiques pour ses clients.

Une clientèle historique

« Durant ces dix-huit années, j'ai assisté à l'évolution du marché : les demandes en LBO, les crises et les besoins d'équipes spécialisées en restructuration et droit social qui suivent... Cela permet de connaître l'ensemble de la place parisienne, sans distinction de spécialités », explique Yves Boissonnat. L'aventure Ray & Berndtson prend fin en 2011. Après un rapide passage chez Boyden, cet électron libre crée Boissonnat Partners en juillet 2012. Indépendant depuis longtemps dans ses activités, il le devient totalement avec sa structure. *« Mes clients n'ont finalement pas noté de changements, je travaillais déjà de façon très indépendante chez mes anciens employeurs »,* précise-t-il.

Le recrutement de quelques directeurs juridiques et de nombreux associés pour des cabinets d'avocats continue d'être son activité principale, complétée par des recrutements de *managing directors* (MD) pour des banques d'affaires et de dirigeants pour des fonds d'investissement. Quel que soit le client, l'objectif est de rechercher des profils qui créeront de la visibilité et apporteront de la valeur ajoutée à la structure en demande, cabinet, banque, fonds ou entreprise.

Un cabinet en développement...

Huit mois plus tard, le bilan est très positif. Cette logique entrepreneuriale inédite lui permet de se rapprocher des clients, de devenir leur partenaire : *« Créer mon cabinet ne m'a pas amené*

à diminuer mes honoraires ! Mais cela me donne plus de souplesse et me permet d'apporter un plus au client, de lui rendre service et de le conseiller, y compris parfois en dehors de toute mission. » Bien qu'indépendant, il ne ferme aucune porte : *« Je m'appuie sur des équipes de recherche externes et je ne m'interdis pas de recruter ou de m'associer avec des partenaires pour développer la structure. »*

Les axes de développement pour 2013 sont multiples. Ils passent tout d'abord par la consolidation du travail entrepris, mais également le développement des relations avec les entreprises, l'accélération de la mise en place de l'activité de coaching et le développement de partenariats internationaux.

... dans un marché actif

Car le marché de la chasse de têtes reste actif sur la place parisienne. *« Des cabinets d'avocats renouvellent leurs équipes, d'autres projettent de développer de nouvelles pratiques, certains anticipent des besoins dérivant de futures opérations avec effets de levier... Je suis confiant sur les recrutements d'associés, un peu moins s'agissant des collaborateurs expérimentés »,* analyse Yves Boissonnat.

Et lorsqu'on lui demande sa vision sur le métier, il répond avec recul : *« À Paris, nous sommes une poignée de professionnels, mais nous nous connaissons assez peu. La chasse de têtes est un métier de l'urgence, de la réflexion et de la stratégie. Notre activité résulte d'une équation : coacher le client et le candidat sur l'intérêt et les bienfaits de leur mariage. Je tente d'abord de définir le vrai besoin du client, d'identifier sa culture, puis de convaincre le candidat d'accepter un nouveau projet. Car ce dernier commence souvent par dire non ! Dans le conseil, il ne faut pas vendre, mais conseiller. »* Fort de cette philosophie et de méthodes originales, la chasse s'annonce fructueuse. ■