



Recherche ciblée

finalité: approcher une ou deux personnes ciblées par le client puis vérifier qu'elles sont bien en adéquation avec les besoins du poste ouvert

méthodologie: adaptée au contexte et à la spécificité du poste à pourvoir, elle est basée sur les quatre phases d'un recrutement, à savoir comprendre le besoin, recueillir des candidatures, évaluer les postulants, choisir le meilleur; il n'y a pas de recueil de candidatures à proprement parler, seulement l'approche directe de la personne ciblée

idée-force: toute position est susceptible d'attirer quelqu'un dès lors qu'elle est mise correctement en valeur

honoraires: ils font en général l'objet d'un forfait qui se situe dans une fourchette de 10% à 25% de la rémunération annuelle brute du poste à pourvoir et ils sont dûs, pour l'essentiel, à la signature du contrat d'engagement de la personne ciblée

garantie: un mandat de recherche complète à honoraires réduits est proposé si le candidat démissionne dans les trois mois qui suivent l'entrée en fonction, pour autant que le départ ne soit pas dû à un changement contextuel important et imprévisible au sein l'entreprise ou dans le contenu du poste

utilisation: la recherche ciblée se conçoit uniquement si le client est certain que la personne à approcher est capable de réussir durablement dans la position offerte

Le plus fortitude:

la garantie d'une prestation de **grande qualité**, adaptée aux besoins réels du client et exécutée dans la **transparence la plus totale**, tant au niveau du contenu qu'en terme d'honoraires.