



Chantal Baudron s.a.s.

conseil en recrutement de cadres et dirigeants



Sommaire

- Chantal Baudron : présentation
- Organisation du cabinet
- Nos clients, nos missions
- Nos références
- Procédures de recrutement
- Méthodologie
- Planning
- Notre philosophie – Notre valeur ajoutée
- Honoraires et conditions
- Compétences complémentaires proposées au sein du cabinet



CHANTAL BAUDRON s.a.s.

- **1980** : création du cabinet de conseil en recrutement **CHANTAL BAUDRON s.a.s.**
- **Objectif** : recruter vos collaborateurs top et middle management
- **Philosophie** : devenir le partenaire de confiance des clients et des candidats
- **Approche multi-secteurs**
- **Equipe** : 10 consultants, dont 3 psychologues, une équipe de 5 chargées de recherches et de 2 assistantes administratives
- **Engagement** : adhésion au code de déontologie de SYNTEC - respect de la confidentialité
- **Candidats** : une base de données interne – accès rapide à des candidats ciblés
- **Valeur ajoutée** : évaluation non seulement des savoir-faire mais aussi des savoir-être des candidats

Organisation du cabinet :

deux départements distincts mais complémentaires

➤ **Département Electre** : top management

Département dirigé par Chantal Baudron

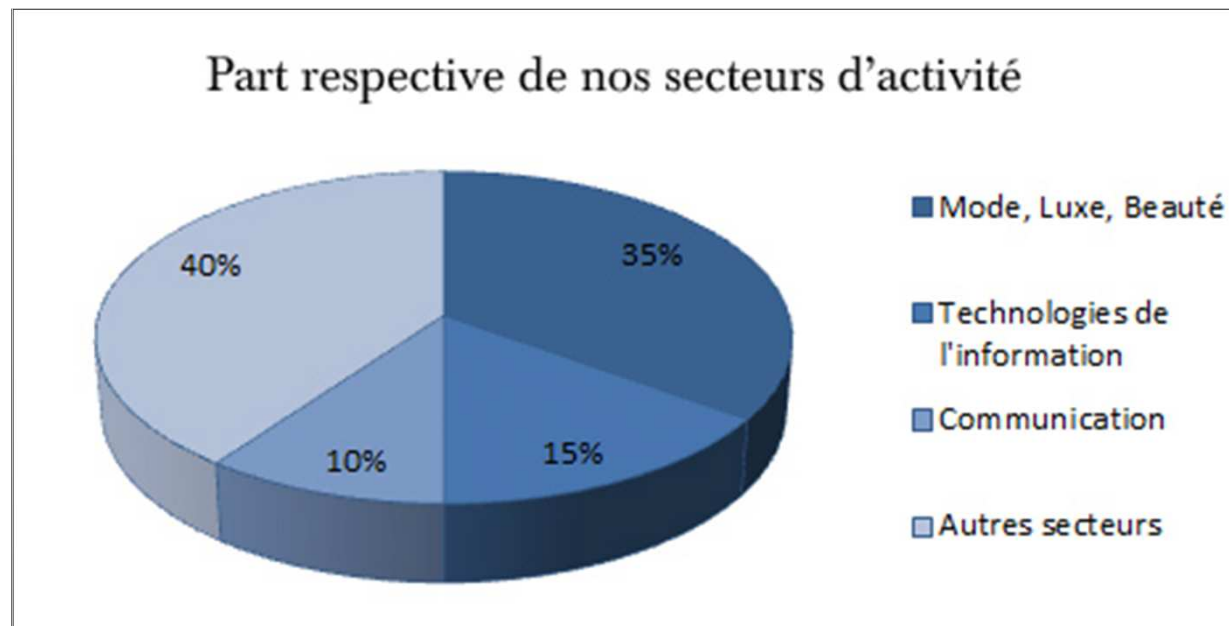
- DG et membres du comité de direction
- Dirigeants investisseurs (opérations LBO, LBI) pour les acteurs du Private Equity
- Administrateurs indépendants

➤ **Département Chantal Baudron** : middle management

Missions menées par l'ensemble des consultants et l'équipe des chargées de recherches

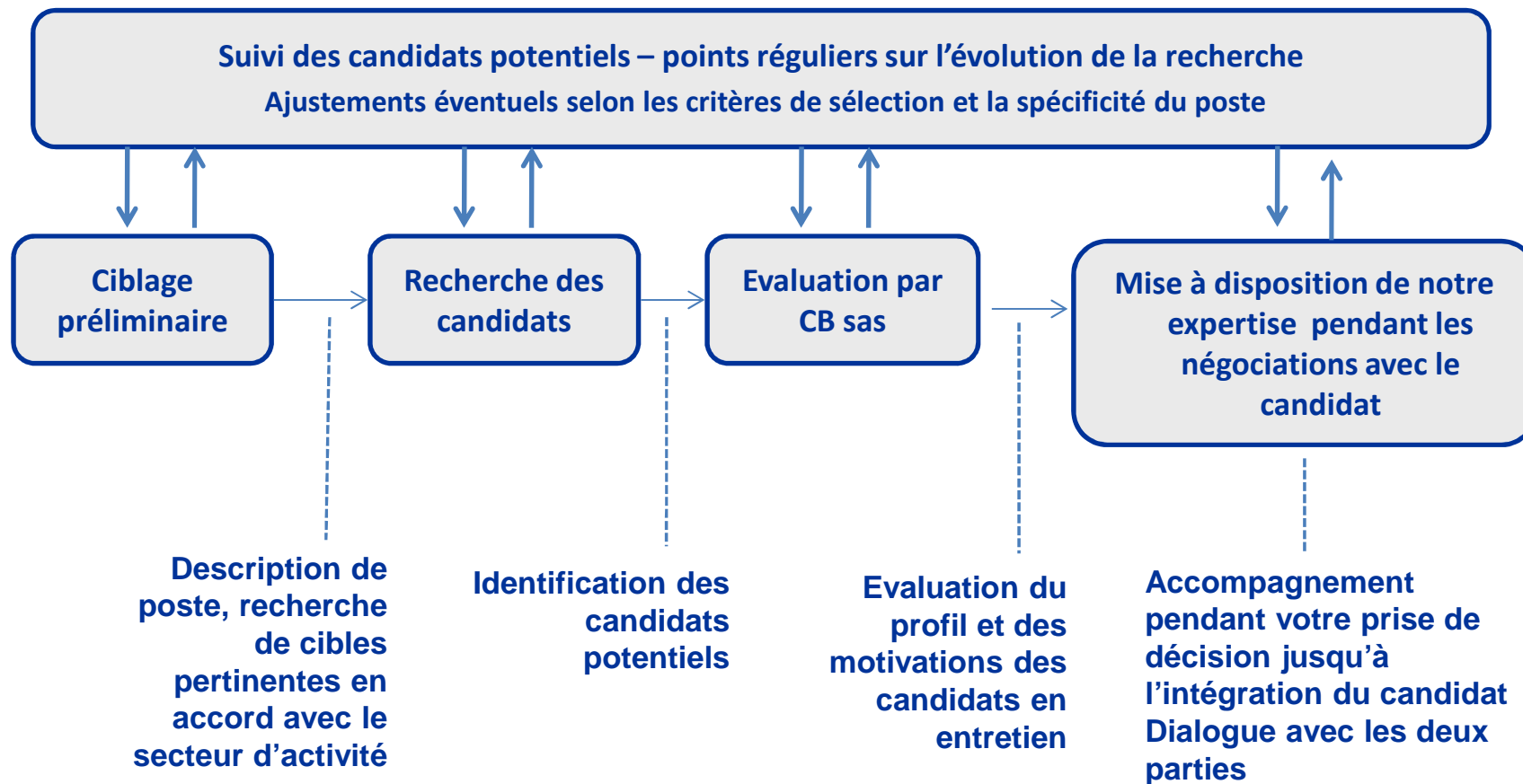
Nos clients, nos missions

- Depuis 30 ans, nous travaillons avec plus de 150 entreprises françaises et internationales



Procédure générale de recrutement: à chaque étape, la recherche de l'excellence

- Un process à la fois flexible et rigoureux qui a fait ses preuves



Recherche des candidats : méthodologie de l'approche directe

- **Recherche des candidats** par notre équipe de chargées de recherche multiculturelle (Anglais, Espagnol et Italien) à travers :
 - **Entreprises cibles** en Europe
 - **Contacts professionnels** : précieux relais d'information
 - **Base de données** interne et sites Internet spécialisés
 - Contact privilégié avec les **Ecoles**
 - **Web-tracking** : réseaux sociaux (Viadeo, LinkedIn, Plaxo), forums, blogs...
- **Validation des candidatures** : compétences techniques, motivations, adaptation de la personnalité à la culture de l'entreprise cliente
- Contrôle des **références professionnelles**
- **Rapport écrit** sur chaque candidat présenté

Planning

➤ **Déroulement d'une mission :**

- T: démarrage à la signature du contrat
- T + 2/4 semaines: premier "progress report" / début des entretiens
- T + 6/8 semaines: présentation candidats

@ **Basé sur :**

- Notre expérience
- L'état du marché
- La prise en compte de votre calendrier

Notre philosophie : devenir le partenaire de confiance des clients et des candidats

- **Le succès d'un recrutement repose sur la bonne compréhension des attentes de l'entreprise et du candidat, l'adhésion à des valeurs communes**
- **Implication - engagement : nous restons actifs et à votre écoute jusqu'à complète satisfaction concernant le candidat sélectionné**
- **Constitution d'un partenariat solide et durable avec nos clients**

Notre valeur ajoutée : des atouts pour réussir vos recrutements

- **une équipe de recherche et de consultants hautement qualifiée**
- **une importante base de données candidats**
- **une évaluation approfondie de la personnalité et de la motivation**
- **une approche qualitative vis-à-vis de nos clients et de nos candidats : un grand nombre de nos clients sont d'anciens candidats**

Honoraires et conditions

- Ⓢ **Forfait fixe** défini en fonction du poste à pourvoir (niveau et difficulté)

- Ⓢ Eléments impactant les honoraires :
 - la méthodologie de recherche mise en œuvre (approche multimédia ou approche directe)
 - la taille de la cible (multi-pays, multi-secteurs, multi-profils)

- Ⓢ **Règlement** : 50% à la signature du contrat client, 30% à la présentation des candidats et 20% à la décision d'engagement ou au plus tard un mois après la présentation

- Ⓢ Possibilité d'**accord cadre** en cas de partenariat (en fonction du nombre de missions)

- Ⓢ **Exclusivité** pour des raisons de crédibilité et d'efficacité

- Ⓢ **Garantie** de reprise de la mission sans honoraires

Compétences complémentaires proposées au sein du cabinet :

- **Evaluation et bilan de compétences** : des solutions pour vous guider dans l'appréciation d'un nouveau collaborateur ou dans l'évolution d'un membre de votre équipe
- **Audit** de votre équipe dirigeante et proposition d'une nouvelle organisation
- **Coaching**, développement managérial.