

INTERVIEW EXCLUSIVE

« ECHANGES INTERNATIONAUX », LE MAGAZINE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE (ICC)

« **Efficacité, flexibilité, enthousiasme, écoute et discrétion...** »



Christian von der Weid, fondateur et consultant senior

Fondé en 1997, **VON DER WEID CONSULTING** est un cabinet-conseil généraliste et indépendant spécialisé dans le conseil d'entreprise et les Ressources Humaines et qui répond aux plus hauts standards professionnels et éthiques de la profession.

VON DER WEID CONSULTING fête ses 20 ans. Pouvons-nous revenir sur son histoire et sur les principales étapes de son développement ?

En 1997, après trois expériences professionnelles précédentes dans le monde bancaire, industriel et de la grande consommation, j'ai rejoint le cabinet de chasseurs de têtes Fearn Associates basé à Lausanne.

En fait, je me suis présenté à une interview comme candidat et j'en suis ressorti comme partenaire.

En tant que consultant indépendant puis copropriétaire du cabinet, j'ai participé pendant près de 10 ans à son développement, initialement pour la partie du Middle Management, peu travaillée avant mon arrivée, puis également pour les postes de dirigeants et cadres supérieurs.

En 2006, suite au départ successif à la retraite de plusieurs collègues, s'est posée la question de l'avenir. Après une discussion franche et ouverte avec mon collègue associé, nous avons convenu de nous séparer : lui, à 63 ans, a émis le souhait de suivre ses clients pendant encore quelque temps, alors que de mon côté, à 43 ans, je souhaitais donner un signe clair à mes clients, candidats et partenaires externes, à savoir assurer des prestations de service sur le long terme.

VON DER WEID CONSULTING est ainsi le fruit de l'activité précédente et le nom du cabinet s'est imposé dans le sens que mes clients et candidats situés hors de Suisse puissent me retrouver facilement.

Quelles sont aujourd'hui vos spécialités ?

Outre nos activités de conseil aux entreprises et à leurs dirigeants, nous sommes très clairement spécialisés dans la recherche et sélection de dirigeants, cadres et spécialistes qualifiés de niveau Top et Middle Management.

En tant que généralistes, et sans avoir la prétention de tout connaître, nous couvrons un large spectre de types d'entreprise (groupes internationaux, PME/PMI,...), de domaines et de fonctions. Par contre, nous ne traitons pas les fonctions de spécialistes informatiques et bancaires.

Quant au client qui nous mandate pour une mission, c'est le CEO, le CFO, le DRH, un directeur d'usine ou de département, mais aussi le patron de PME/PMI ou le président du CA ou des représentants du Board. Tout dépend de l'organisation et de la taille de l'entreprise cliente.

Nous avons d'ailleurs souvent plusieurs interlocuteurs (le Board et le CEO ou un directeur, les RH et la ligne,...).

Qu'attendent de vous vos clients et comment analysez-vous vos principaux atouts concurrentiels vous permettant de répondre à leurs attentes ?



Il serait intéressant de le leur demander ! Plus sérieusement, nous sommes dans un monde globalisé et concurrentiel. Nos principaux concurrents sont à la fois des sociétés de conseil internationales et plus régionales. Mais pour moi ce n'est pas l'important. Nos clients viennent chez nous pour trouver des compétences, un accueil et une écoute, et surtout une réelle valeur ajoutée !

Certes, les vingt années d'expérience... et la liste des derniers mandats réalisés mentionnés sur notre site internet prouvent, je l'espère, un certain know-how. Mais, au-delà de cela et d'une certaine réputation, je pense sincèrement que c'est la discussion initiale tenue avec mon client qui va déclencher ou non (et de part et d'autre d'ailleurs) la volonté de collaborer.

En effet, c'est notre compréhension de l'entreprise visitée, de son environnement interne et externe, de nos questions pertinentes (et parfois impertinentes) quant au poste et à la fonction, nos connaissances, les processus et outils mis en place chez nous en interne qui vont convaincre notre client et, finalement, assurer la réussite de notre mission. Et cela est valable quelle que soit la taille de l'entreprise, et peu importe qu'elle soit suisse, française, européenne ou de portée mondiale.

En outre, nos nouveaux clients (et candidats) arrivent chez nous principalement par le bouche-à-oreille ; bien évidemment il est aussi courant qu'ils découvrent notre cabinet-conseil via internet, via nos annonces publiées dans les journaux, magazines ou sites RH spécialisés et via les réseaux sociaux.

Précisons enfin que cette confiance mutuelle se traduit dans les faits par la signature d'un contrat (mandat exclusif) entériné par les deux parties. Cela nous permet de maîtriser tout le processus de recherche et sélection et d'être le partenaire unique entre le client et les candidats.

Contrairement à certaines pratiques, chez nous, le consultant senior suit le mandat de A à Z, il interviewe personnellement les candidats qui seront présentés au client, il rédige un rapport sur chacun d'eux, il prend des références, il participe aux interviews chez le client, il contribue au choix final et il suit l'intégration du candidat engagé. De plus, nous offrons des garanties de placement qui sont les gages de notre implication et de notre sérieux. Et, last but not least, nous engageons directement notre nom et notre réputation !

En conclusion, mon moteur et celui de mes collaborateurs/trices, c'est l'envie, le plaisir et la passion... d'entreprendre, d'apprendre et de réussir les missions qui nous sont confiées.

Ce n'est donc pas sans raison que la philosophie du cabinet-conseil qui porte mon nom se résume par ces cinq mots : efficacité, flexibilité, enthousiasme, écoute et discrétion...

VON DER WEID CONSULTING
MANAGEMENT & EXECUTIVE RECRUITMENT SERVICES
World Trade Center Lausanne, Avenue de Gratta-Paille 2,
CH-1018 Lausanne - info@vonderweid-consulting.com
Tél. +41 21 641 19 19 - Fax +41 21 641 19 20
www.vonderweid-consulting.com

Propos recueillis par Pascale PLAZANET-DAMERON,
journaliste indépendante mandatée par le magazine
Les Cahiers ECHANGES INTERNATIONAUX

Lausanne, août 2017