

ROC PARTNERS

Return On Culture

Par Groupe SCP le 05/07/2018 à 11h00

Installé à Paris, ROC Partners est un cabinet de conseil en recrutement dédié aux services financiers en France. Atypique, axé sur l'être humain et nourri par son expérience anglo-saxonne, Gael de Roquefeuil, fondateur de ROC Partners, garantit une osmose entre la culture d'entreprise de ses clients et les candidats. D'où le nom ROC Partners, pour Return On Culture.



Gael de Roquefeuil

[En savoir plus sur ROC Partners](#)

COMMENT CONCEVEZ-VOUS VOTRE MÉTIER ?

La digitalisation permet aux sociétés de recruter directement à travers le net. ROC Partners n'est pas touché puisque nous ne faisons que du sur-mesure. Passionné par mon métier et poussé par mon obsession de la confidentialité, de l'excellence dans notre valeur ajoutée et de la disponibilité pour le client et le candidat, je capte ce capital confiance indispensable dans mon métier. Tout en sachant que notre seule mesure de succès est la performance à long terme des candidats que nous plaçons.

AVANT DE DEVENIR CHASSEUR DE TÊTE, VOUS ÉTIEZ BANQUIER D'AFFAIRES, COMMENT ÊTES-VOUS PASSÉ DE L'UN À L'AUTRE ?

En tant que manager, j'étais un bon recruteur. Parallèlement, en tant que client ou candidat, j'étais souvent frustré par le manque de connaissance des chasseurs de têtes de mon métier sous-jacent, qu'ils vendaient donc mal, et par leur absence de suivi auprès des candidats. A 40 ans, la chasse de tête m'est, donc, instinctivement apparue comme une évidence. Et, de l'instinct il faut en avoir dans ce métier pour créer

une véritable union entre la culture du candidat et celle de l'entreprise. En comparaison, analyser les compétences techniques d'un professionnel est facile.

VOTRE APPROCHE DE LA CHASSE DE TÊTE EST LIÉE À VOTRE EXPÉRIENCE ?

Quittant la France en 1986 à 26 ans, pendant 16 années j'ai fait le tour du monde entre les États-Unis, Londres et l'Asie, principalement au sein de banques d'affaires anglo-saxonnes. Ce qui me permet un regard international appliqué à un monde français. De ce parcours riche en expériences, j'ai acquis cette capacité de sentir si une personne est vraiment faite pour mon client. Mais, lorsque j'ai créé ROC Partners en 2010, peu d'institutions financières mettaient la culture d'entreprise au cœur de leur ADN. Alors que cette homogénéité culturelle me semblait indispensable pour casser les silos et permettre aux financiers de résoudre collectivement les problématiques de leurs clients. Depuis, la reprise économique a fait évoluer les choses dans le bon sens puisque le client est maintenant au centre des préoccupations.

QUEL EST VOTRE REGARD SUR LES NOUVELLES GÉNÉRATIONS DE FINANCIERS ?

Depuis 2004, j'interviens tous les ans à l'INSEAD. Mon rôle est de faire découvrir aux étudiants MBA la diversité des carrières dans le secteur des services financiers. Ce sont des échanges très stimulants. Par contre, je trouve que la nouvelle génération de financiers français, réputée pour sa capacité analytique, manque souvent de connaissance du monde et, donc, d'appétit pour une carrière internationale.