PORTRAIT

Alexander Hughes, une partie de chasse en famille

Faisant figure d'exception dans la chasse de tête, où les entreprises européennes s'affranchissent rarement des frontières, le cabinet français Alexander Hughes fait rayonner son adn familial à travers le monde et les générations.

Julien Rozet, président du directoire d'Alexander Hughes a succédé à son père, Maurice Rozet (DR)

Par **Julie Le Bolzer**
Publié le 24 déc. 2020 à 11:00

Fait rare dans l'« executive search », un marché trusté par les poids lourds

américains, Alexander Hughes reste un cabinet français, familial et indépendant. Loin d'entraver sa croissance ni son développement à l'international, cette particularité n'est pas pour rien dans sa réussite, discrète mais robuste. Ainsi, en 2009, lorsque Maurice Rozet cède son siège de président du directoire à son fils, Julien Rozet, il ne s'agit pas seulement d'une transmission d'entreprise, mais surtout d'une continuité de valeurs et de vision de la chasse de tête.

Firme d'entrepreneurs

« Alexander Hughes est une firme d'entrepreneurs, ce qui en fait une structure capitalistique atypique dans notre métier, et surtout un gage de relation empreinte de proximité et de chaleur avec le client », souligne Maurice Rozet, désormais président du conseil de surveillance, insistant sur le fait que Julien Rozet s'est vu *« remettre les clefs de la société non pas parce qu'il était le « fils de », mais parce qu'il était légitime et respecté ».*

Alors que son frère a endossé les habits de pilote de ligne, Julien Rozet semble avoir hérité de son père l'appétence pour le conseil et l'entrepreneuriat. Diplômé de HEC, l'aîné de deux garçons fait ses armes dans la banque d'affaires aux Etats-Unis et chez Arthur Andersen , avant d'intégrer Alexander Hughes en 2005. *« Ma chance a été de pouvoir faire mes propres choix et j'ai rejoint l'entreprise familiale par goût pour l'accompagnement des directions générales »*, indique Julien Rozet, qui voit dans l'« executive search » la combinaison de *« problématiques de haut niveau et d'humain »*.

Deuxième génération d'un «family business»

Assurant que ni lui ni son père n'ont nourri d'obsession pour le passage de témoin, le dirigeant de 42 ans a amorcé cette succession par étapes. *« Julien a appris le métier progressivement, commençant par pelleter le charbon à la cave avant de prendre la direction générale puis la présidence »,* détaille, non sans humour, Maurice Rozet, confessant que vendre sa « firme » lui aurait « fendu le coeur ». Il faut dire que l'aventure a démarré en 1978, lorsque Maurice Rozet fonde CPM Search. En 1991,

décidé à se développer par acquisitions et à opérer une percée mondiale, il reprend le cabinet britannique Alexander Hughes qui donne son nom au groupe.

Près de 30 ans plus tard, l'ensemble compte 300 collaborateurs et une cinquantaine d'implantations dans plus de 40 pays, au sein d'une holding familiale fermée. *« Ce modèle fonctionne et peut nous permettre d'installer Alexander Hughes dans le groupe de tête mondial, où les cabinets européens sont peu nombreux et les français encore plus rares »*, remarque Julien Rozet. Certes, il éprouve parfois des doutes, légitimes lorsque l'on incarne la deuxième génération d'un « family business » , mais il estime que *« des ingrédients différents sont nécessaires à chaque stade d'une entreprise ».* Et son père de conclure que *« Julien apporte un élan de modernité et de renouvellement ».*

Julie Le Bolzer