

Indeed - Marketing | Indeed Client Story: Capgemini France | Indeed Français

[Musique]

Capgemini un des leaders mondiaux de la transformation numérique et des services en informatique.

On est un des plus gros recruteurs de cadres en France, si ce n'est pas le plus gros, 4 300 recrutements de CDI en France, plus de 1 300 stagiaires et 700 alternants.

Nous faisons face à une pénurie très importante de profils sur le marché.

plus de 80 000 postes sont non pourvus dans le secteur du numérique en 2020.

Et des postes et des profils recherchés sont plutôt des profils de développeurs de nouvelles technologies, d'architectes, de Data Scientists sur des offres comme le Cloud, la cybersécurité, le Big Data, l'infrastructure, le Digital Manufacturing.

Les méthodes de recrutement classiques ne fonctionnaient plus.

On avait très peu de retour sur annonces et on arrivait pas à trouver les bons candidats.

Lorsque l'entité Digital Engineering and Manufacturing Systems nous a parlé d'une solution innovante pour trouver des profils, nous l'avons testée très rapidement sur un pilote ; et comme les résultats sont très positifs, nous allons la déployer sur toutes les entités de Capgemini en France.

Ce que j'ai trouvé intéressant dans l'approche d'Indeed, c'est le principe du sponsoring d'annonces avec la volonté d'optimiser le coût par clic pour maximiser le nombre de candidature en réponse à une annonce.

60 % du trafic mesuré l'année dernière sur notre site carrière étaient en provenance directe d'Indeed.

Le second fournisseur, lui il n'alimentait notre site carrière qu'à hauteur de 10 %.

Et je préfère ce modèle aux modèles classiques ou traditionnels que l'on pouvait avoir qui consiste simplement à acheter les annonces sans aucune garantie.

Le principe de la CV-thèque est atypique, de mettre l'accent sur la qualité de l'approche candidat.

On dispose d'un nombre de crédit et chaque fois qu'un recruteur entre en relation avec un candidat et que le candidat accepte, cette mise en relation, le crédit consommé est re-crédité.

La page entreprise nous permet d'avoir un espace dans lequel on peut faire la promotion davantage d'un cadre de vie, mais aussi faire la promotion de savoir-faire de métiers, de mettre en avant les différences vis-à-vis de nos concurrents.

J'accompagne Emmanuel et Capgemini depuis maintenant 3 ans, dans les phases de conseil et d'optimisation de leurs campagnes de recrutement.

Donc effectivement, le rôle de Thibaud sur ce plan est essentiel, parce qu'il nous permet de mettre en évidence les parties de la campagne qui sont les moins efficaces, les moins performantes, et de nous proposer des arbitrages pour optimiser au mieux le budget que nous avons alloué pour le sponsoring de ces campagnes.

Cette réaction en temps réel nous permet d'accompagner Emmanuel et Capgemini sur une offre ou plusieurs offres qui ont besoin de plus de visibilité sur Indeed.

En complément, Indeed nous accompagne par ailleurs sur le contenu des annonces.

Nous avons eu l'opportunité à l'initiative d'Indeed de participer à un groupe de travail pour nous aider à identifier les axes de progrès, les points sur lesquels nous devons travailler nos annonces pour les rendre les plus impactantes possibles.

Les enjeux de recrutement de Capgemini en France représentent aussi des enjeux au niveau mondial, et si la solution qu'on va proposer en France fonctionne très bien, alors la prochaine étape sera le déploiement au niveau global.

[Musique]