

Indeed - Marketing | Client Story: L'approche candidat par Capgemini en France | Indeed Français

[Musique]

Je pilote une équipe de 6 personnes, qui recrutent pour différents périmètres, entre autre Nouvelle Aquitaine, Occitanie, Rhône-Alpes et Paca.

Donc, nous on recrute essentiellement sur les métiers de l'ingénierie physique.

Donc, du coup des profils soit d'ingénieurs ou de techniciens dans le domaine de la mécanique.

Mais, on est nombreux, de nombreuses sociétés ESN qui recrutent sur les mêmes métiers.

Donc, on a des concurrents.

Mais on a aussi nos propres clients qui eux-mêmes recrutent sur ces métiers-là.

On est sur des métiers en tension et donc l'approche du recrutement a fortement évolué, en tout cas moi je l'ai vu, ça fait 13 ans que je fais ce métier-là.

C'est vrai que j'ai vu une vraie évolution dans la méthode de travail, comment on approche les candidats, comment on utilise et optimise les outils.

Les outils ont aussi évolué.

Donc oui, le métier a évolué, et l'approche aussi.

Avant les candidats, on mettait une annonce, on recevait les candidatures, on triait les CV, c'était plutôt facile.

Aujourd'hui, les candidats ne postulent quasiment plus, donc c'est vraiment une approche directe et comment les approcher ? Donc, ça va passer.

Oui on utilise en effet des cv-thèques, des job-boards, les réseaux sociaux, on fait beaucoup de forum-école aussi.

Mais je pense que ça passe beaucoup sur la communication.

Communiquer sur les valeurs de l'entreprise, améliorer aussi son processus de recrutement.

C'est-à-dire, aujourd'hui on essaye d'être plus réactifs dans l'approche du candidat, mais pas que, dans le processus de recrutement.

Un candidat aujourd'hui qui est à l'écoute du marché, qu'on a contacté et qui est intéressé, on ne met pas un mois, deux mois à lui faire un retour, ou à ce qu'il rencontre l'opérationnel, etc. Ce n'est plus possible.

D'abord parce qu'ils sont énormément sollicités.

Un candidat qui met son CV à jour reçoit 10 appels dans la matinée.

Donc, réactivité.

Comment être le premier à appeler le candidat ?

Comment lui donner envie d'échanger avec nous par téléphone dans un premier temps ?

Ensuite, c'est comment lui donner envie de nous rencontrer ?

Une fois qu'il nous a rencontrés, il faut lui donner envie finalement d'aller plus loin dans le processus de recrutement et de se poser peut-être la question de nous rejoindre.

Et même quand ils ont signé leur contrat, je vais être très honnête, aujourd'hui on en perd aussi même le contrat signé après.

Donc en fait, toute la difficulté aujourd'hui c'est qu'en fait, on n'est jamais certains que le candidat viendra chez nous.

L'outil Indeed nous impose d'être comment dire, d'avoir une approche très qualitative ; dans le sens où on va travailler le message, l'approche, le contenu du message.

Donc, on va prendre le temps d'analyser le CV, on ne va pas le balayer ou lire justement en diagonale et dire voilà il y a juste écrit Dessinateur-Projeteur, très bien il a l'outil Cathia on y va.

Non, c'est tient; quel est son parcours ?

En dehors des compétences techniques, quelles sont ses passions ?

Donc, on va aller regarder ça au travers du CV et essayer d'avoir un message personnalisé lui donnant envie de nous répondre.

Donc aujourd'hui, Indeed, ça nous impose ce travail-là On s'est rendu compte très clairement qu'en affinant, en tout cas, en peaufinant notre approche, on gagne du temps.

C'est-à-dire que c'est du temps qu'on prend en amont pour aborder le candidat.

Qu'est-ce que j'ai identifié dans son profil pour personnaliser ma prise de contact ?

Donc, ça prend du temps mais derrière on a plus de retour.

C'est plus qualitatif, donc finalement le ratio il est vite fait quoi entre le nombre de contact pris et le nombre de réponse.

Donc, c'est du gain de temps, et c'est du résultat.

Aujourd'hui on le disait, les candidats sont très sollicités, donc ça veut dire que s'ils posent leurs CV sur une cv-thèque, je me mets à leur place.

Je pose mon CV, j'ai 15 appels dans la journée, les trois quarts ne me répondent pas, alors que moi je leur ai répondu, je me dis c'est bon, je ne mets plus mon CV là.

Si c'est pour être appelé 10 fois dans la journée et en plus je n'ai pas de retour, next, je vais sur un autre outil.

Donc, il y a là aussi je pense le fait d'obliger les entreprises à utiliser à bon escient l'outil et de la manière la plus qualitative possible.

C'est aussi une manière pour vous d'avoir une bonne image et d'attirer les meilleurs candidats.

[Musique]