ApéRHo Sourcer sans se ruiner

1/ INTRODUCTION

- Définition du sourcing
- Timing budget

2 / CONFESSION DE DAVID

- le capitalisme a généré des innovation pour générer du besoin
- Incitation à investir dans des outils
- la surabondance de technologie booste les commerciaux et met le client dans une situation de décalage vis à vis de connaissance qu'il n'a pas et le pousse à vouloir se rassurer en achetant les outils
- Trouver le bon niveau d'investissement
- CONCLUSION ; déjà faire des choses simples bien

3/ ANNONCE

- Carole:
  - Est-ce qu'on brule les annonces
  - annonce : démocratique / certains marchés favorable / moyen de com
  - un job board = 1 cible (David prend le relais) / effet pervers du multiposting / on ne pose plus la question de go no go
- l'efficacité a baissé parce que bonnes pratiques se sont raréfiées > entrainant une baisse de la valeur perçue
- SOLUTIONS
  - Tester différents médias : durée courte
  - Création compte candidat
  - Travailler le contenu (exemple ADSITO)
  - Vérifier les agrégateurs gratuits (ex test INDEED)

4/ CVTHEQUES

- Intéressant cause
  - personnes
  - ayant fait une démarche de veille (à un instant t)
  - coordonnées
- Attention cependant : Le candidat CVthèque n'est pas + engagé que sur Linkedin
- SOLUTIONS
  - Pôle Emploi
  - APEC : pas que les cadres
  - Se méfier des filtres : fraicheur, localisation, secteurs d'activité
  - Se méfier de la technologie sémantique
  - Se créer un compte candidat pour l'expérience et optimiser les requêtes
  - Do You Buzz (via BreedR)
  - Exploiter le vivier / investir dans un ATS

5/ LINKEDIN

- Linkedin est devenu incontournable y compris pour des profils techniques
- Linkedin Recruiter n'est pas un outil magique
  - ++ Accès à l'ensemble du vivier ++
  - Approche en volume > risque de perte en qualité d'approche et donc efficacité et risque d'expérience candidat négative
  - Approche de type commerciale avec les inmails
  - Deux fils de discussion distincts
  - Le contenu est la propriété de Linkedin
  - N'incite pas à développer le réseau donc on reste dépendant
- SOLUTIONS
  - Développer son réseau, approcher via les demandes de contact
  - Premium Business 500€/an
  - Linkedin Lite : 1000€ /an : 3e niveau de contact / plus de filtres / Plus d'inmail / recherches sauvegardées
  - Breed R
  - MUSCLER VOTRE APPROCHE POUR TRANSFORMER LES CONTACTS !
  - CREER DES PASSERELLES ENTRE LES CVTHEQUES ET LINKEDIN
  - Pas que Linkedin >>> Viadeo ?
  - Exemples DESFOSSES et LIPS

6/ EXPLORER D'AUTRES VOIX

- Investir en amont sur la définition du besoin / la cible
- Connaitre l'ensemble des solutions proposés par le job board que l'on paye déjà
- Pragmatisme, bon sens
  - en parler autour de soi
  - Mobiliser les troupes
  - ex: SIGMA
- Approche 'Physique' / locale
  - Evenementiel recrutement
  - ex: GSB
- MOYEN / LONG TERME
  - Relations Ecoles
  - Community Management
    - (avantage d'avoir des personnes intéressées = quali)
    - Inbound Marketing

TIPS

- Panacher votre boite à outils
- S'autoriser des tests
- Challenger les prestataires
- Favoriser retours d'expérience de la communauté
- Investir dans un ATS
- Porter attention à la qualité de la relation engagée