LinkedIn Recruiting Solutions

Étude de cas
L'Oréal

L'ORÉAL
WORLD LEADER IN BEAUTY PRODUCTS

LinkedIn aide L'Oréal à réduire ses coûts de recrutement, à atteindre un plus grand nombre de candidats et à valoriser son image en ligne.

En bref

- Amélioration de la qualité et de la diversité des candidats grâce à LinkedIn
- Contact avec des candidats qui n'auraient pas postulé directement
- Recrutement plus rapide des personnes appropriées grâce à une communication directe et proactive
- Amélioration du profil et de la réputation en ligne de l'entreprise
- L'entreprise double le nombre de ses licences LinkedIn Recruiter en moins d'un an

Profil de l'entreprise

Leader mondial des cosmétiques, L'Oréal repousse les frontières de la science pour inventer la beauté et aller à la rencontre des aspirations de millions de femmes et d'hommes. Sa vocation est universelle : offrir à tous, dans le monde entier, le meilleur de la cosmétique en termes de qualité, d'efficacité et de sécurité. L'Oréal est au service de toutes les beautés du monde depuis 1909. Présent dans 130 pays, L'Oréal a réalisé en 2010 un chiffre d'affaires consolidé de 20,3 milliards d'euros et compte 68 900 collaborateurs[1].

Enjeux pour l'entreprise

L'Oréal recrute environ 6000 nouveaux collaborateurs par an pour des postes d'encadrement (y compris les stages) et utilise tous les « outils de recrutement traditionnels » pour les trouver. Cependant, L'Oréal a été confronté à trois enjeux nécessitant une approche plus innovante.

Candidats « difficiles à embaucher »

l'entreprise souhaitait améliorer son efficacité en ce qui concerne le recrutement de professionnels expérimentés, de débutants et de spécialistes dans des domaines tels que la logistique et la finance.

Candidats « passifs »

l'entreprise souhaitait également attirer des candidats déjà en poste mais à l'écoute du marché. Les personnes qui recherchent activement un emploi ne représentent que 15 à 20 % de la population active sur les sites d'emplois. L'Oréal souhaitait atteindre les 80 % restants.

Réputation en ligne

il était essentiel pour L'Oréal de développer et de gérer sa réputation en ligne pour attirer les meilleurs candidats et renforcer son image de marque en tant qu'employeur pour les futurs candidats potentiels.

« Avec LinkedIn j'ai identifié près de 90 top candidats en moins de cinq mois, sur lesquels nous en avons recruté cinq. Il nous permet vraiment de sélectionner des candidats de qualité. LinkedIn a renforcé notre crédibilité en tant qu'employeur et accéléré nos recrutements. »

Oskar Isenberg Lima, Luxe, HQ Paris

« Le principal avantage est que nous entrons en contact rapidement avec des personnes que nous n'aurions pas pu joindre autrement, tout en réduisant nos coûts. »

Gabriele Silva, International Recruitment Project Manager

Utilisation de LinkedIn pour joindre de nouveaux candidats

LinkedIn semblait être une solution évidente, répondant aux trois problématiques de l'entreprise. « Il y avait déjà un buzz à ce sujet », explique Gabriele Silva, responsable des projets de recrutement internationaux chez L'Oréal. L'entreprise a décidé d'utiliser Linkedin en raison de sa portée mondiale et de la qualité de ses profils utilisateurs.

Outre le polissage du profil des recruteurs, L'Oréal a créé une page Carrières pour présenter ses offres d'emploi et ses atouts. Grâce à cet outil, l'entreprise dispose d'une vitrine bien gérée.

Autre avantage important : LinkedIn propose un itinéraire très simple, mais d'une efficacité incroyable, pour accéder au portail des références de l'Oréal, où « les meilleurs employés recommandent les meilleurs candidats », explique Dennis de Munck, responsable des méthodes de recrutement. « Plus de 15 000 salariés de L'Oréal sont présents sur LinkedIn. Ces salariés sont nos principaux ambassadeurs dans le monde des réseaux professionnels! »

Recrutement plus efficace et plus rapide

LinkedIn met l'Oréal en contact avec des candidats injoignables avec d'autres techniques de recrutement. Un vivier de talents plus grand et plus proactif équivaut à de meilleurs recrutements. Il aide également à améliorer la diversité des candidats. « Même les candidats qui ne sont pas intéressés par L'Oréal au premier abord deviennent enthousiastes au vu de notre activité et de notre crédibilité personnelle sur LinkedIn », explique Anke Nieboer, recruteuse aux Pays-Bas.

LinkedIn permet aux recruteurs de L'Oréal de joindre des candidats qui sont très difficiles à trouver par d'autres moyens. « LinkedIn nous a permis de pourvoir rapidement un poste qui n'avait précédemment été pourvu qu'au bout de plusieurs mois », déclare Alison Thorne de The Body Shop, filiale de L'Oréal.

Il est clair que les recruteurs de L'Oréal apprécient LinkedIn. L'Oréal a commencé avec quelques licences sur certains marchés, mais ses filiales sont de plus en plus nombreuses à l'utiliser. « LinkedIn nous permet de promouvoir tous nos systèmes. C'est un outil stratégique et efficace. En fait, nous nous disons parfois que, si nous l'avions utilisé plus tôt, nous aurions pu effectuer davantage de bons recrutements, plus directement et avec autant de professionnalisme, tout en réalisant des économies », conclut M. Silva.

LinkedIn Conseils pour les utilisateurs de LinkedIn

- Mettez à jour votre profil. LinkedIn est un réseau professionnel qui relie directement des personnes. L'attitude « grande entreprise » ou le profil de recruteur obsolète n'a pas lieu d'être.
- Donnez aux candidats un avant-goût de l'entreprise. Vous pouvez utiliser votre profil personnel pour donner une idée de la vie dans l'entreprise. Par exemple, ajoutez une présentation SlideShare sur l'entreprise à votre profil.

[1]Sources: http://www.loreal.com/_en/_ww/html/our-company/mission.aspx?, http://www.loreal.com/_en/_ww/html/our-company/facts-figures.aspx? et http://en.wikipedia.org/wiki/L'Or%C3%A9al

Copyright © 2011 LinkedIn Corporation. LinkedIn, the LinkedIn logo, and InMail are registered trademarks of LinkedIn Corporation in the United States and/or other countries. All other brands and names are the property of their respective owners. All rights reserved.

10-LCS-048-G 0911