



**SGS**

Pour recruter les meilleurs, SGS joue la carte de la simplicité

## De la simplicité à tous les étages

En septembre 2019, SGS s'est tournée vers SmartRecruiters sous l'impulsion de James Allibon, Global Head of Talent Acquisition, qui avait déjà expérimenté la solution par le passé. L'objectif du groupe était alors de simplifier les différentes étapes de son processus d'embauche : de la diffusion des offres d'emploi sur les canaux de communication à la sélection et à l'évaluation des candidats, en passant par la promotion de la marque employeur, la collaboration entre les équipes RH, l'identification des talents en interne... « En s'outillant de l'ensemble des briques de la solution SmartRecruiters, nous ne voulions pas créer une révolution technologique pour nos équipes. Notre volonté était avant tout de leur apporter de la simplicité au quotidien afin qu'elles puissent travailler en toute agilité », explique James Allibon. Le module dédié à la diffusion d'annonces « SmartDistribute », qui fut l'un des premiers à être déployé par SGS, illustre parfaitement cette simplicité. Plutôt que de chercher à identifier les jobboards qui génèrent le meilleur retour sur investissement en matière d'attraction des talents.



### Au sujet de SGS

- Siège social: **Genève**
- Employés: **89 000+**
- Périmètre: **2600 bureaux et laboratoires**
- Activité: **leader mondial de l'inspection, du contrôle, de l'analyse et de la certification**
- Region: **Europe**



*Ne pas traiter les candidats comme des clients potentiels est une erreur. Si nous avons choisi la société SmartRecruiters, c'est parce qu'elle porte cette philosophie.*

- James Allibon, Global Head of Talent Acquisition



## Objectifs

- 1 Simplifier le suivi des candidatures et le processus d'embauche
- 2 Améliorer l'expérience candidat et manager
- 3 Donner de la visibilité aux opportunités offertes via la mobilité interne



## Résultats



Une réduction du processus de recrutement : **45 jours** contre 60 jours avant



Des postes pourvus 'à temps' pour **35 % des managers**, contre 14 % avant



Des managers plus impliqués dans les processus RH : **Plus de 90%** des managers utilisent régulièrement la plateforme.

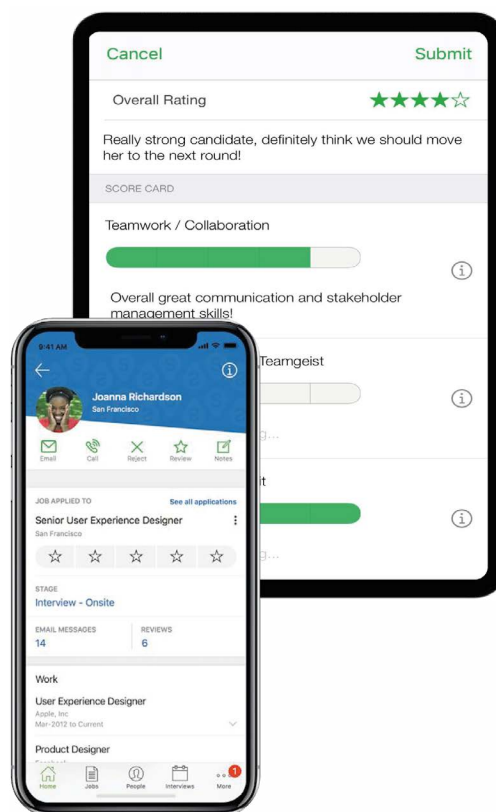
90% des managers utilisent SmartRecruiters

Solution déployée dans 23 pays

Jusqu'à 20 000 recrues par an

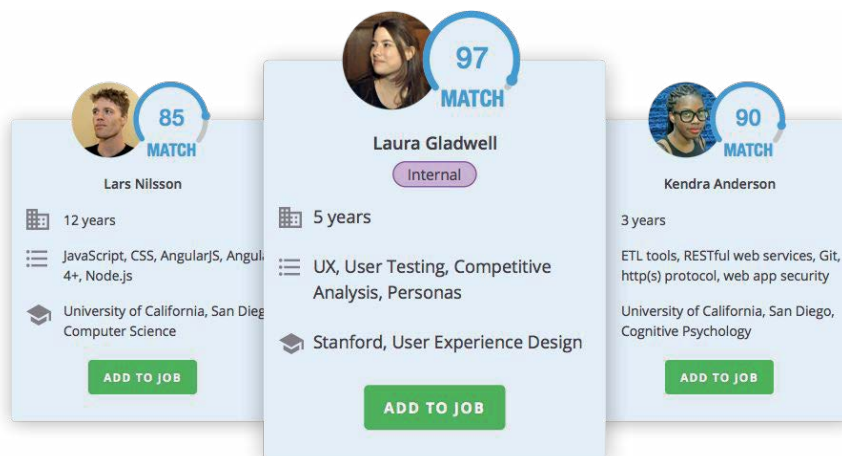
## Un assistant digital pour sourcer les meilleurs talents

Pour trouver les meilleures recrues dans un contexte où le marché de l'emploi se tend, SGS a misé sur le module « SmartAssistant » de SmartRecruiters. Basé sur l'intelligence artificielle, cet outil aide les équipes RH à prioriser les profils à étudier, donc à gérer les flux importants de manière plus efficace. Une nécessité pour SGS, qui peut recevoir, en l'espace d'un seul week-end, plus de 500 candidatures sur des postes d'inspecteurs, de techniciens de laboratoires, de chargés d'affaires, de responsables marketing... « Cette fonctionnalité évite aux bons candidats de passer à travers les mailles du filet. Puisqu'elle sonde nos bases de données, elle nous permet de sourcer efficacement les talents, quel que soit l'endroit où ils se trouvent », témoigne James Allibon. Avec « SmartAssistant », le recrutement devient également un processus plus objectif. Puisque l'outil rapproche les besoins de l'entreprise des compétences des candidats et attribue un score d'adéquation à chaque profil, il lève les biais cognitifs auxquels sont confrontés les professionnels RH de SGS.



## Développer la mobilité interne

Le module « SmartAssistant » n'a pas seulement permis à SGS d'optimiser son recrutement externe. La mobilité interne, que le groupe tient à développer, a, elle aussi, été valorisée à l'échelle internationale. Véritable composante de sa marque employeur, l'évolution de carrière est considérée, par SGS, comme un lien entre le succès des salariés et celui de son entreprise. Or, jusqu'ici, aucune solution n'avait réussi à capitaliser sur ce vivier de salariés.



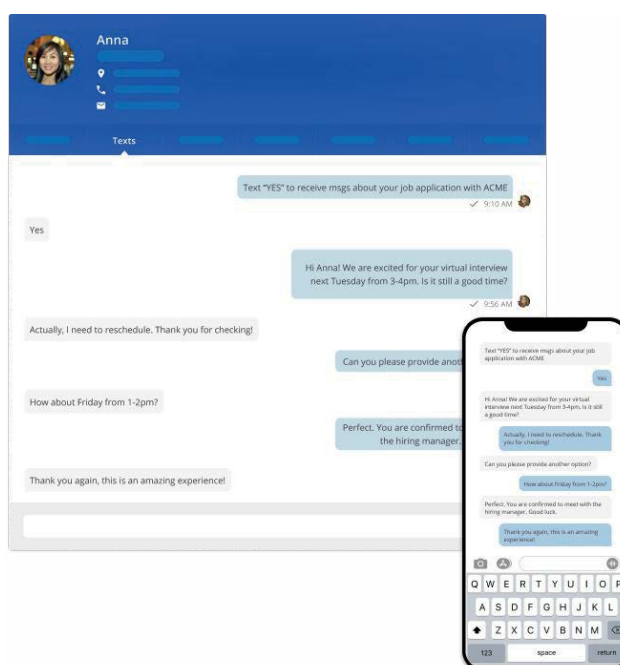
« Nous disposons d'un demi-million de profils au sein de notre base de données. Mais paradoxalement, nous ne nous tournons pas suffisamment vers eux lorsque nous formulons des besoins en matière de recrutement. Par ailleurs puisque certains pays géraient ce processus via des fichiers Excel, nos salariés n'avaient pas connaissance des postes qui leur étaient ouverts », explique James Allibon. SmartRecruiters et « SmartAssistant » a apporté de la transparence à ce processus. « Il permet là aussi à nos équipes RH de se concentrer sur les candidats les plus intéressants, donc de gagner du temps dans la pré-sélection », indique-t-il.

## La fonctionnalité préférée de SGS : SmartMessage



*Si la solution de SmartRecruiters propose une expérience candidat aussi qualitative, c'est parce qu'elle rend le recrutement conversationnel. Grâce à SmartMessage, nos équipes RH peuvent atteindre instantanément nos candidats, par SMS et WhatsApp. Non seulement cette fonctionnalité nous permet d'exploiter tous les canaux de communication, mais elle nous assure des taux de lecture et de réponses élevés. Par ailleurs, elle nous aide à atteindre des candidats qui sont peu joignables par mail dans un laps de temps record. Cerise sur le gâteau : elle ajoute de la convivialité à notre processus de recrutement.*

James Allibon, Global Head of Talent Acquisition



## Deux mois de déploiement

Grâce à sa facilité de configuration, la solution de SmartRecruiters a pu être déployée en un temps record. Et ce malgré le contexte sanitaire lié à la Covid-19, qui a mis en stand-by certains projets du groupe. « Il n'est pas nécessaire d'avoir un Doctorat en informatique pour configurer l'outil. Nous n'avons d'ailleurs pas eu besoin de mener une phase de test. La simplicité d'usage de la solution nous a permis d'être agiles dès le départ », assure James Allibon, qui a été accompagné d'un HRIS Manager pour mener le déploiement de la solution. Pour accompagner ses équipes RH et managériales, SGS a déployé des modules de micro-learning de 2 à 3 minutes pour aider les futurs utilisateurs à traiter les candidatures. Puis, le déploiement s'est poursuivi à plus grande échelle, avec l'appui d'un ou deux HR Managers pour chaque pays. « Le premier module SmartRecruit a d'abord été déployé dans 16 pays en l'espace de huit semaines. Puis, nous l'avons généralisé à d'autres pays pour en atteindre 23 aujourd'hui, soit environ 35 000 employés. Si nous sommes allés aussi vite dans la phase de déploiement, c'est parce que la solution a d'emblée créé de la valeur pour nos équipes RH et nos managers », explique James Allibon. D'ici le mois de mai, 16 autres pays devraient rejoindre l'aventure dont ceux de l'Asie du Nord, la Russie et la Turquie, ce qui portera à 60 000 le nombre d'employés concernés par la solution en interne. « 92 % des besoins de recrutement du groupe SGS seront ainsi adressés par la solution », indique-t-il.



YOU ARE WHO YOU HIRE

**Pour une démo de la Suite d'Acquisition de Talents  
SmartRecruiters contactez-nous dès aujourd'hui à  
l'adresse suivante : [sales\\_fr@smartrecruiters.com](mailto:sales_fr@smartrecruiters.com)**

En tant que leader mondial des logiciels de recrutement, SmartRecruiters propose une suite d'acquisition de talents complète basée sur le cloud qui permet aux équipes d'attirer, de sélectionner et de recruter les meilleurs talents. 4 000 entreprises dans le monde font confiance à SmartRecruiters pour réussir leurs recrutements, notamment des marques telles que Bosch, LinkedIn, Skechers et Visa, en utilisant le marketing du recrutement, le CRM, l'intelligence artificielle, l'ATS, et avec un éco-système de plus de 600 partenaires, le tout sur une plateforme évolutive.

Fidèle à sa mission de connecter les personnes à des emplois, et ce à grande échelle, SmartRecruiters a été reconnu par Forbes comme l'un des meilleurs employeurs en 2020.

Pour plus d'informations : [www.smartrecruiters.com](http://www.smartrecruiters.com) et suivez @SmartRecruiters sur Twitter ou LinkedIn.