

WEBINAR 4 FÉVRIER 2021

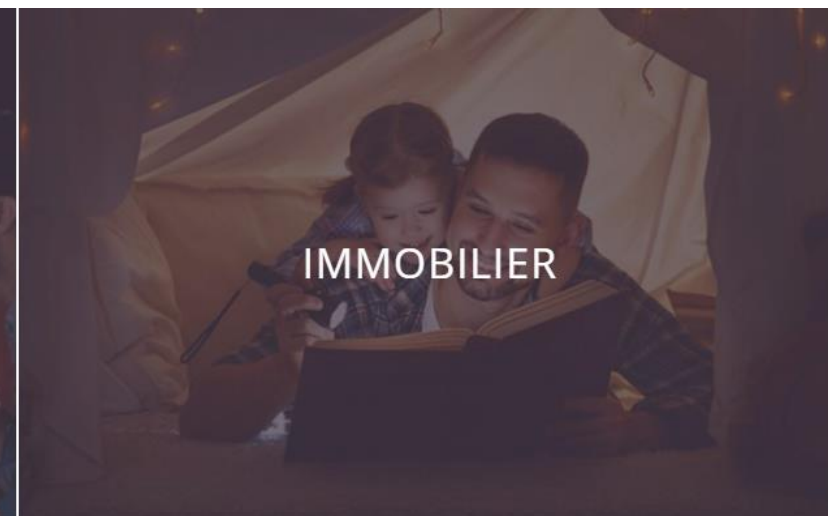
# Recruteurs

Comment **attirer, recruter, fidéliser**  
ses collaborateurs en temps de crise ?



# Au cœur

DES PRÉOCCUPATIONS DE CHACUN





**CAROLE FERTE**

Head of business marketing

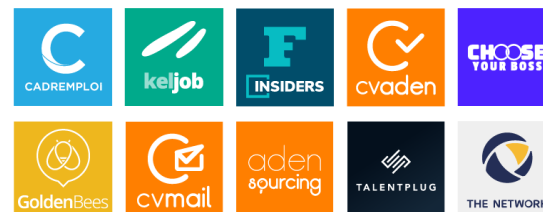


**NATHALIE PORCHER**

Talent acquisition  
& People development

EMPLOI

ÉDUCATION - EMPLOI - IMMOBILIER



**FIGARO**  
Classifieds

WEBINAR 4 FÉVRIER 2021

# Sommaire

- Perspectives économiques en 2021 : chiffres clés
- Compréhension des besoins des candidats et des collaborateurs

**En période de crise et de restriction budgétaire...**

- ATTIRER : quels leviers de marque employeur prioriser ?
- RECRUTER : quels messages faire passer ?
- FIDÉLISER : quel parcours mettre en place ?

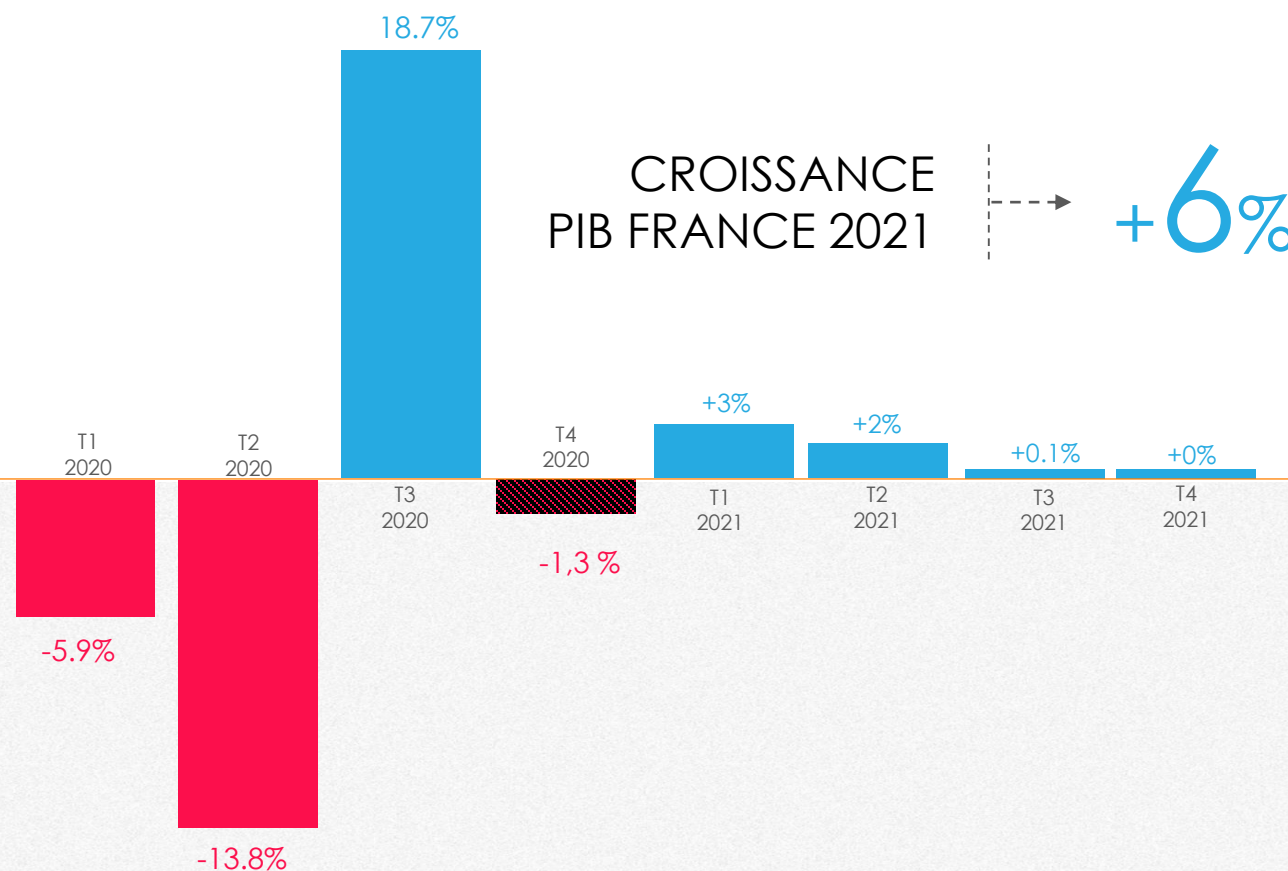
# Perspectives

économiques en 2021 : chiffres clés





**EN 2021, PRÉVISION D'UN FORT  
REBOND DE LA CROISSANCE**





## **11% DES ENTREPRISES ONT PRÉVU D'EMBAUCHER AU MOINS UN CADRE SUR T1 2021**

Stable vs prévision T4 2020 : 10%

61% des recrutements  
prévus concernent des  
créations de poste





**UNE REPRISE HÉTÉROGÈNE  
SELON LES SECTEURS**

**Fonctions dynamiques en 2021 :**

Commercial

Ingénierie et production

Comptabilité et finances

Achat et logistique

IT & Digital

Marketing et communication

# Compréhension

des besoins des candidats  
et des collaborateurs



## INQUIÉTUDE DES CANDIDATS

1/4 des cadres sont inquiets  
pour leur emploi

En déc. 2020 vs 19% en sept. 2020

Près de 6 cadres sur 10  
jugent «risqué» de changer  
d'entreprise



**63%**

des Français estiment que leur  
travail manque de sens

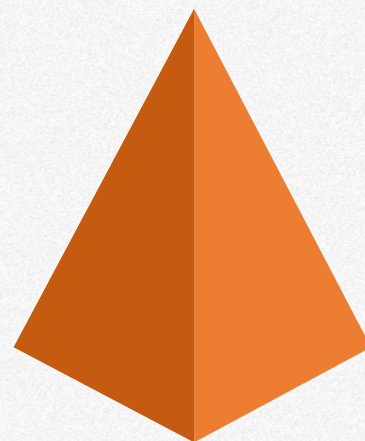
**30%**

d'entre eux envisagent  
de rechercher un emploi qui leur  
en offre d'avantage, après la crise

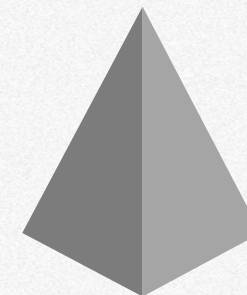


## COLLABORATEURS ET CANDIDATS EN QUÊTE DE SENS AU TRAVAIL

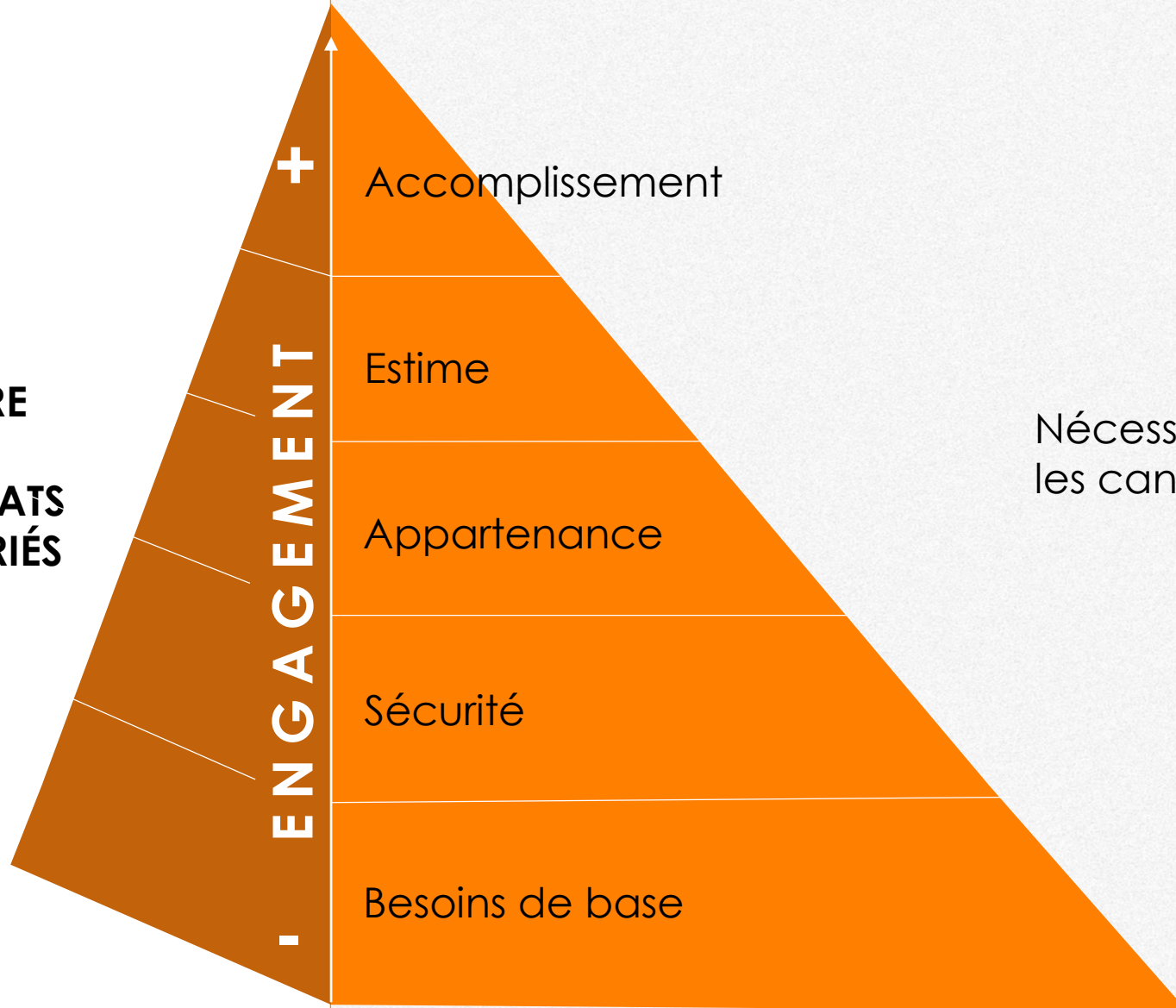
Attention au « burn-out » et au « brown-out »  
qui mènent au désengagement au travail



Du sens



**COMPRENDRE  
LES BESOINS  
DES CANDIDATS  
ET DES SALARIÉS**



Nécessité de **RASSURER**  
les candidats et vos collaborateurs



Être à l'écoute

**VOS SALARIÉS,**  
LA RICHESSE  
DE VOTRE  
ENTREPRISE



Envoyer  
des messages  
positifs à ses  
collaborateurs



Être agile

LA CRISE A CRÉÉ UN CHOC  
ET DE NOMBREUX CHANGEMENTS.

*« Se mettre en mouvement  
pour aller de l'avant ! »*

# Attirer

quels leviers de marque employeur  
prioriser ?





## LE DÉVELOPPEMENT DE LA MARQUE EMPLOYEUR

principal enjeu d'avenir\* identifié par les entreprises en matière de recrutement

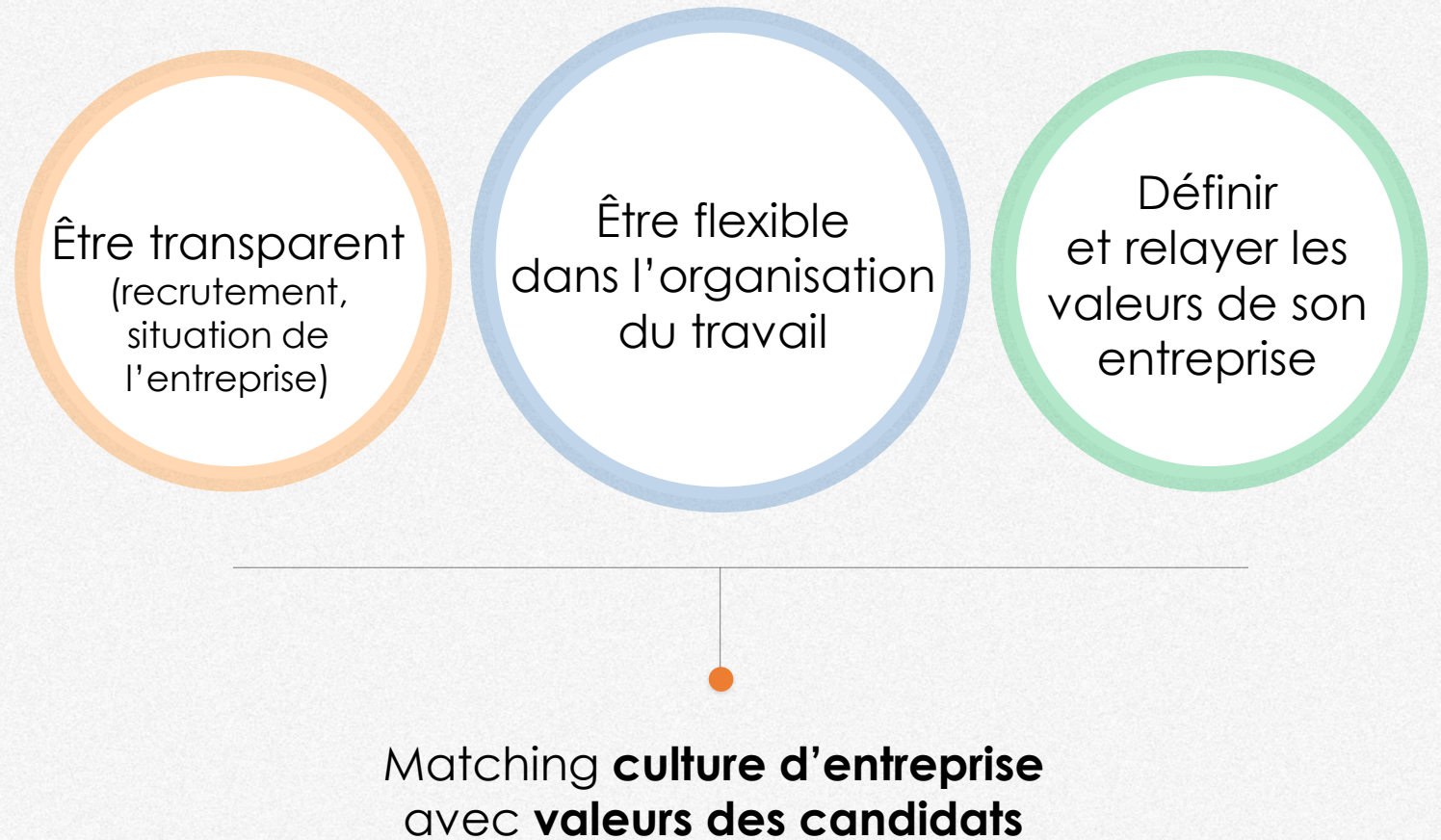
La marque employeur **est une stratégie** qui consiste à valoriser vos valeurs, votre raison d'être et votre culture d'entreprise



\* Étude APEC octobre 2020. Echantillon : 1240 entreprises de 10 salariés et plus du secteur privé ayant recruté au moins 1 cadre au cours de l'année 2019



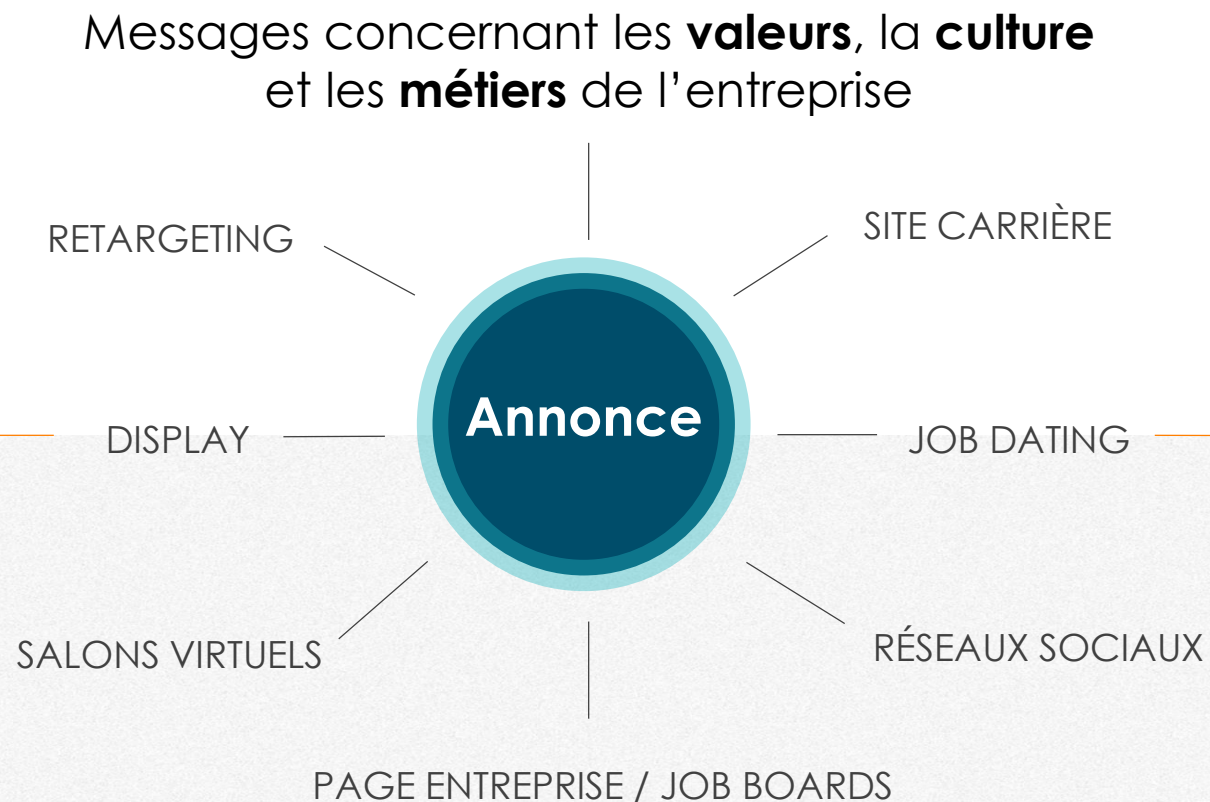
## COMMENT REpondre AUX ATTENTES DES CANDIDATS?





## DIVERSIFIER LES PLATEFORMES

pour toucher un maximum de candidats potentiels et développer votre notoriété





## LES ANNONCES, 1er CANAL D'EMBAUCHE DE CADRES

+8 points en un an

**55%** des recrutements finalisés  
l'ont été suite à la diffusion d'une offre

**CADREMPLOI** Offres d'emploi Actualité Conseils Dépôt de CV

Retour à la liste

Offre d'emploi

**FIGARO Classifieds**

Business Developer (H/F) Profil

FIGARO CLASSIFIEDS · Paris · CDI

★★★★★  
237 avis

[Candidature rapide](#) [Sauvegarder](#)

Quelles sont les missions ?

Avec plus de 25 000 nouvelles annonces par semaine, 4 millions de visiteurs par mois et plus de 2000 fiches conseils, Figaro Immo est un site de référence matière d'infos et d'annonces immobilières, aussi bien pour les professionnels que pour les particuliers.

Figaro Immo c'est aussi une team de 20 Business Developer et de 2 Managers, au quotidien, de la commercialisation de notre offre de produits et digitaux.

Tes missions :

- Prospecter, par téléphone, le réseau des professionnels de l'immobilier (agences immobilières, administrateurs de biens, franchisés...) à partir de notre base de données
- Qualifier les leads reçus par le Marketing BtoB
- Gérer dans son intégralité le processus de vente, de la détection du besoin jusqu'à la signature électronique du contrat

Quel est le profil idéal ?

- Idéalement une première expérience en prospection téléphonique/télévente BtoB, mais surtout une grande ténacité et un goût pour le challenge !
- Une aisance relationnelle, en particulier au téléphone, qui te permettra d'instaurer une relation de confiance avec tes interlocuteurs
- Une bonne maîtrise des outils informatiques et une appétence pour le digital

Nous t'offrons :

- Une formation de 10 jours sur nos produits/services, nos outils et nos techniques de vente
- Un management de proximité et une ambiance de travail "start-up" où ton énergie et ta motivation te permettront de saisir des opportunités d'évolution professionnelle
- Afin de commencer ton activité sereinement, tes objectifs seront pondérés le 1er trimestre et un minimum sur tes variables te sera garanti
- Un système de rémunération attractif : 33 kEUR en package non plafonné et chaque mois, une enveloppe supplémentaire dédiée aux challenges proposés par les managers
- Dès les 100% d'objectif atteint, un système de booster de surperformance te permettra de doubler ton variable !

Mais aussi, un cadre de travail privilégié et de nombreux avantages :

- Une journée d'intégration avec un Escape Game pour les nouvelles recrues de Figaro Classifieds
- Du café à volonté et des plateaux de fruits tous les vendredis ! Mais aussi des teams buildings, des petits déjeuners et des pizzas party... organisés régulièrement
- Une carte Ticket Restaurant de 10 EUR/jour, 10 RTT/an, une mutuelle, un CE, une prime de vacances, une subvention voyage et sport/culture...
- Des locaux tout neufs dans le 15e avec un rooftop à partir de septembre 2020 !

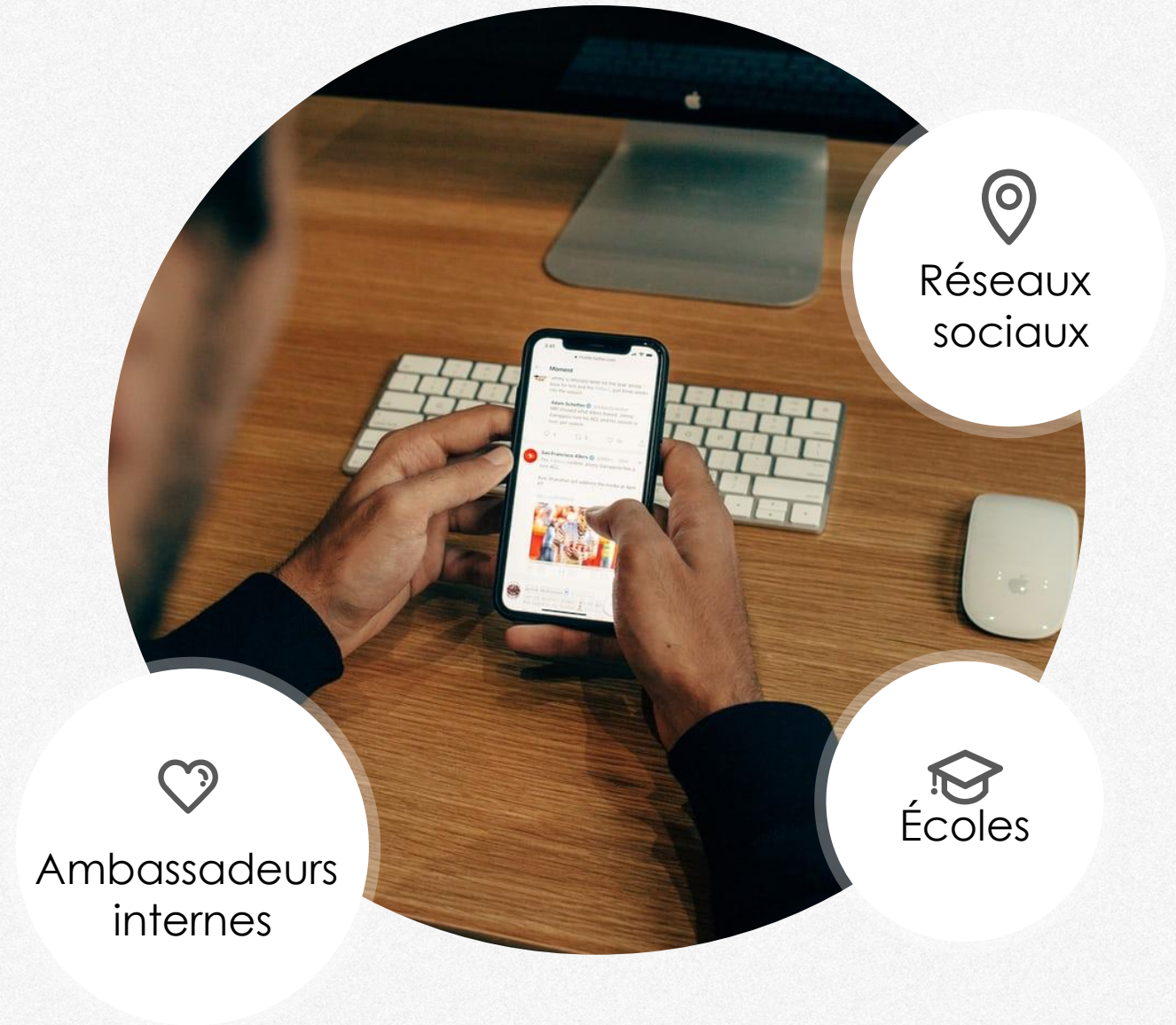
Poste en CDI basé dans le 9ème (déménagement prévu dans le 15ème des septembre).

Process entretien :

1. Un entretien téléphonique et un entretien RH avec Bouline



**BUDGET SERRÉ ?  
VOUS POUVEZ TOUT DE MÊME AGIR**



## UNE MARQUE EMPLOYEUR FORTE, facteur de compétitivité et de rentabilité



---

# Préparez la reprise !

---

# Recruter

---

quels messages faire passer ?



## DES INFORMATIONS À FAIRE APPARAÎTRE DÈS L'OFFRE D'EMPLOI, LEVIER D'ATTRACTION POUR LES CANDIDATS

Descriptif des missions,  
du profil recherché  
et de l'entreprise

Localisation géographique

Organisation du travail  
Rémunération

Pensez à contextualiser  
vos offres !

### Quelles sont les missions ?

Avec plus de 25 000 nouvelles annonces par semaine, 4 millions de visiteurs par mois et plus de 2000 fiches conseils, Figaro Immo est un site de référence en matière d'infos et d'annonces immobilières, aussi bien pour les professionnels que pour les particuliers.

Tes missions :

- Prospecter, par téléphone, le réseau des professionnels de l'immobilier, administrateurs de biens, franchisés... à partir de notre base de données
- Qualifier les leads reçus par le Marketing BtoB
- Gérer dans son intégralité le processus de vente, de la détection du besoin jusqu'à la signature électronique du contrat

### Quel est le profil idéal ?

- Idéalement une première expérience en prospection téléphonique, mais surtout une grande ténacité et un goût pour le challenge !
- Une aisance relationnelle, en particulier au téléphone, qui te permettra d'instaurer une relation de confiance avec tes interlocuteurs
- Une bonne maîtrise des outils informatiques et une appétence pour le digital

Nous t'offrons :

- Une formation de 10 jours sur nos produits/services, nos outils et nos techniques de vente
- Un management de proximité et une ambiance de travail "start-up" où ton énergie et ta motivation te permettront de saisir des opportunités d'évolution professionnelle
- Afin de commencer ton activité sereinement, tes objectifs seront pondérés le 1er trimestre et un minimum sur tes variables te sera garanti
- Un système de rémunération attractif : 33 k€UR en package non plafonné et chaque mois, une enveloppe supplémentaire dédiée aux challenges proposés par les managers
- Dès les 100% d'objectif atteint, un système de booster de surperformance te permettra de doubler ton variable !

### Quelles sont les missions ?

Avec plus de 25 000 nouvelles annonces par semaine, 4 millions de visiteurs par mois et plus de 2000 fiches conseils, Figaro Immo est un site de référence en matière d'infos et d'annonces immobilières, aussi bien pour les professionnels que pour les particuliers.

Tes missions :

- Prospecter, par téléphone, le réseau des professionnels de l'immobilier (agences immobilières, administrateurs de biens, franchisés...) à partir de notre base de données
- Qualifier les leads reçus par le Marketing BtoB
- Gérer dans son intégralité le processus de vente, de la détection du besoin jusqu'à la signature électronique du contrat

### Quel est le profil idéal ?

- Idéalement une première expérience en prospection téléphonique/télévente BtoB, mais surtout une grande ténacité et un goût pour le challenge !
- Une aisance relationnelle, en particulier au téléphone, qui te permettra d'instaurer une relation de confiance avec tes interlocuteurs
- Une bonne maîtrise des outils informatiques et une appétence pour le digital

Nous t'offrons :

- Une formation de 10 jours sur nos produits/services, nos outils et nos techniques de vente
- Un management de proximité et une ambiance de travail "start-up" où ton énergie et ta motivation te permettront de saisir des opportunités d'évolution professionnelle
- Afin de commencer ton activité sereinement, tes objectifs seront pondérés le 1er trimestre et un minimum sur tes variables te sera garanti
- Un système de rémunération attractif : 33 k€UR en package non plafonné et chaque mois, une enveloppe supplémentaire dédiée aux challenges proposés par les managers
- Dès les 100% d'objectif atteint, un système de booster de surperformance te permettra de doubler ton variable !

Mais aussi, un cadre de travail privilégié et de nombreux avantages :

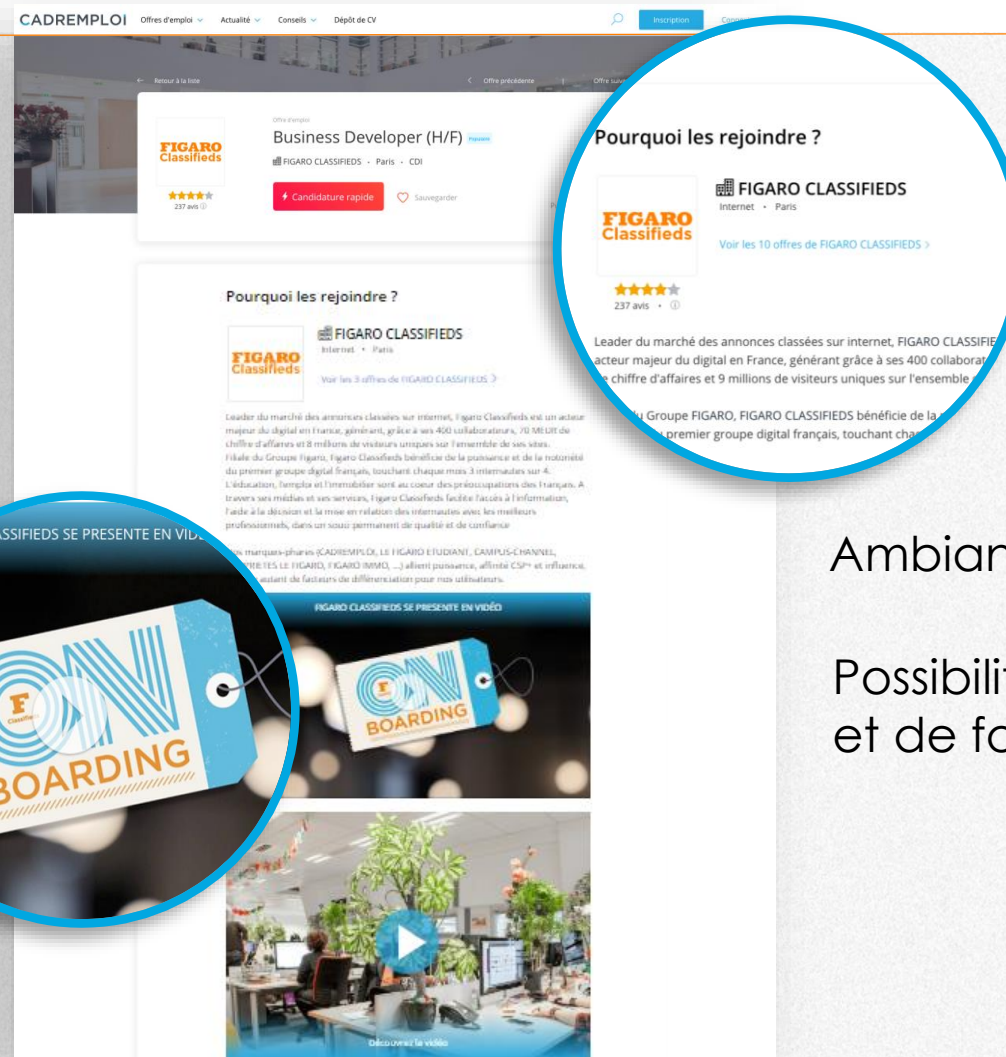
- Une journée d'intégration avec un Escape Game pour les nouvelles recrues de Figaro Classifieds
- Du café à volonté et des plateaux de fruits tous les vendredis ! Mais aussi des teams buildings, des petits déjeuners et des pizzas party... organisés régulièrement
- Une carte Ticket Restaurant de 10 EUR/jour, 10 RTT/jour, une mutuelle, un CE, une prime de vacances, une subvention voyage et sport/culture...
- Des locaux tout neufs dans le 15e avec un rooftop à partir de septembre 2020 !

Poste en CDI basé dans le 9ème (déménagement prévu dans le 15ème des septembre).

Process entretien :

1. Une séance téléphonique et un entretien RH avec Pauline

## LES CANDIDATS ONT BESOIN DE **SE PROJETER**



Près d'1/3 des cadres souhaitent avoir à disposition une **vidéo** présentant le **poste** pour venir en appui de l'offre d'emploi

Ambiance de travail

Possibilité d'évolution et de formation

## DES OUTILS ADAPTÉS ET INTÉGRÉS DANS LE QUOTIDIEN DEPUIS LE DÉBUT DE LA CRISE SANITAIRE

De nombreux outils de visioconférence pour vos entretiens

Gain de temps  
Réactivité  
Fluidité de l'organisation  
Productivité





**UN DISCOURS,**  
QUI DOIT ÊTRE  
TRANSPARENT

- Inquiétudes des candidats :
  - Période d'essai
  - Solidité financière de l'entreprise
- Ayez en tête des éléments de réponse pour RASSURER lors des entretiens
- Soyez en phase avec la marque employeur de l'entreprise

## SOIGNER L'EXPÉRIENCE CANDIDAT



Intégrer les **managers** dès le départ

---



Attention au **ghosting** !

Même si le process de recrutement est 100% digital, ne pas négliger l'expérience candidat : faire un suivi et un retour après chaque entretien

---



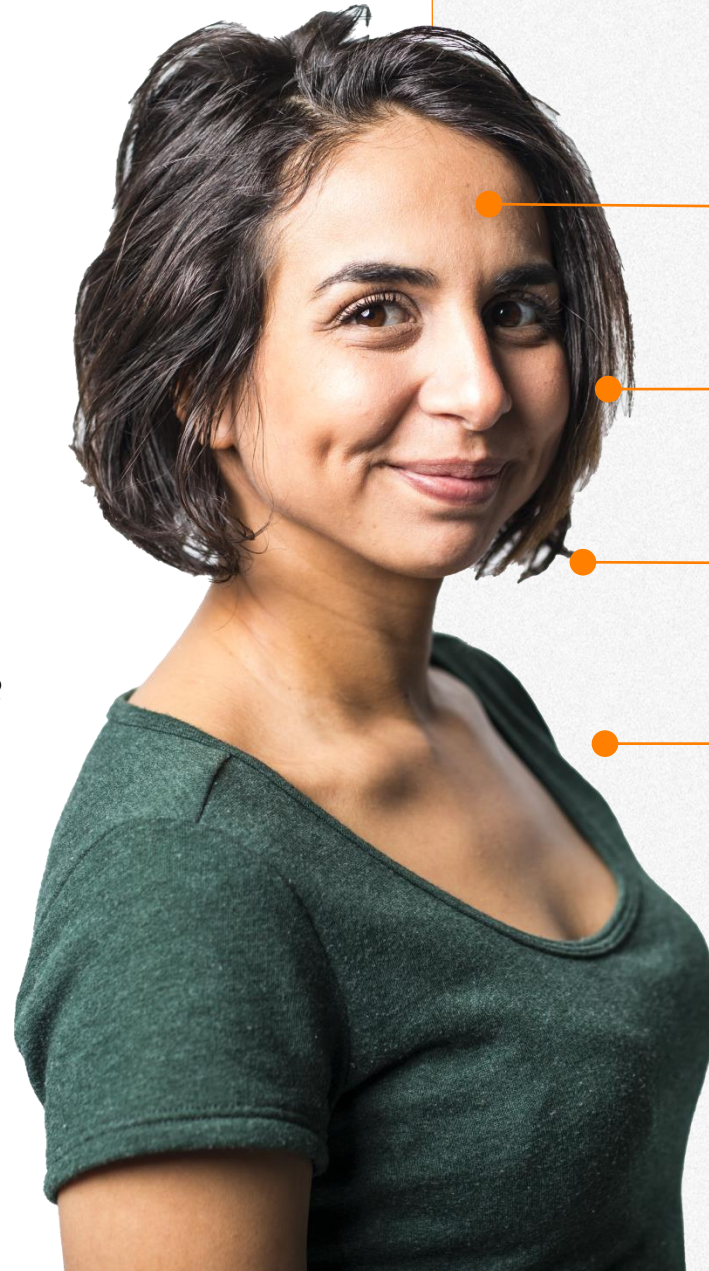
La **communication** à chaque étape est CLÉ en période d'incertitudes



## UN CONTEXTE QUI VALORISE LES SOFT SKILLS

Les candidats ont du mal à les mettre sur CV  
Les recruteurs ont du mal à les analyser

Comment les évaluer à distance?



CURIOSITÉ

ADAPTABILITÉ

TRAVAIL EN ÉQUIPE

COMMUNICATION

AGILITÉ

AUTONOMIE

## LES NOUVELLES QUESTIONS À POSER EN ENTRETIEN

Comment avez-vous vécu les périodes de confinement ?

Quelles leçons avez-vous tirées de la crise ?

Pouvez-vous me raconter une journée de télétravail classique ?

Comment communiquez-vous avec vos équipes à distance ?

# Fidéliser

---





## AMÉLIORER LA QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL

Le **bien-être au travail**, enjeu prioritaire au sein des entreprises pour **81%** des salariés après le 1<sup>er</sup> confinement





## FIDÉLISER LES NOUVEAUX ARRIVANTS

Plus d'**1 cadre sur 2** n'a pas de parcours d'intégration

**1 cadre sur 2** juge important de trouver des informations sur le **processus d'intégration** (onboarding) dans une offre

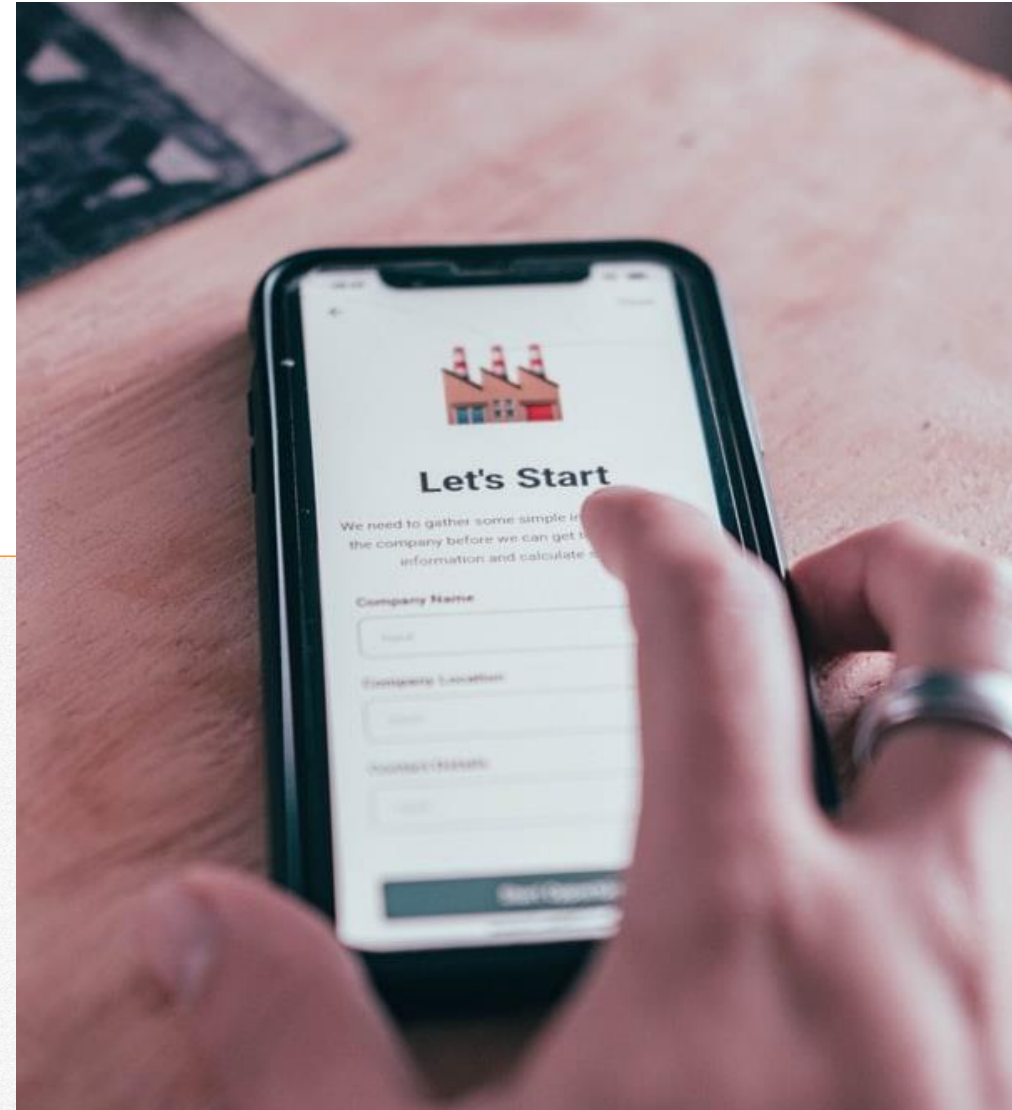




## ACCOMPAGNER LE COLLABORATEUR TOUT AU LONG DE SON PARCOURS,

avant l'arrivée dans l'entreprise

- Même l'intégration peut se faire en Visio !
- Anticiper l'envoi du matériel au collaborateur
- Faire des points de suivi plus réguliers
- Faire un rapport d'étonnement
- Organiser une journée d'intégration à distance





## ECOUTER LES BESOINS DE SES SALARIÉS

**1/2**  
PRÉVOIT  
UNE FORMATION  
EN LIGNE

**1 actif sur 2** prévoie  
de se **former** en 2021,  
principalement en ligne  
Vs 1 sur 4 en 2019 et 2020

## Accompagnement des **managers** :

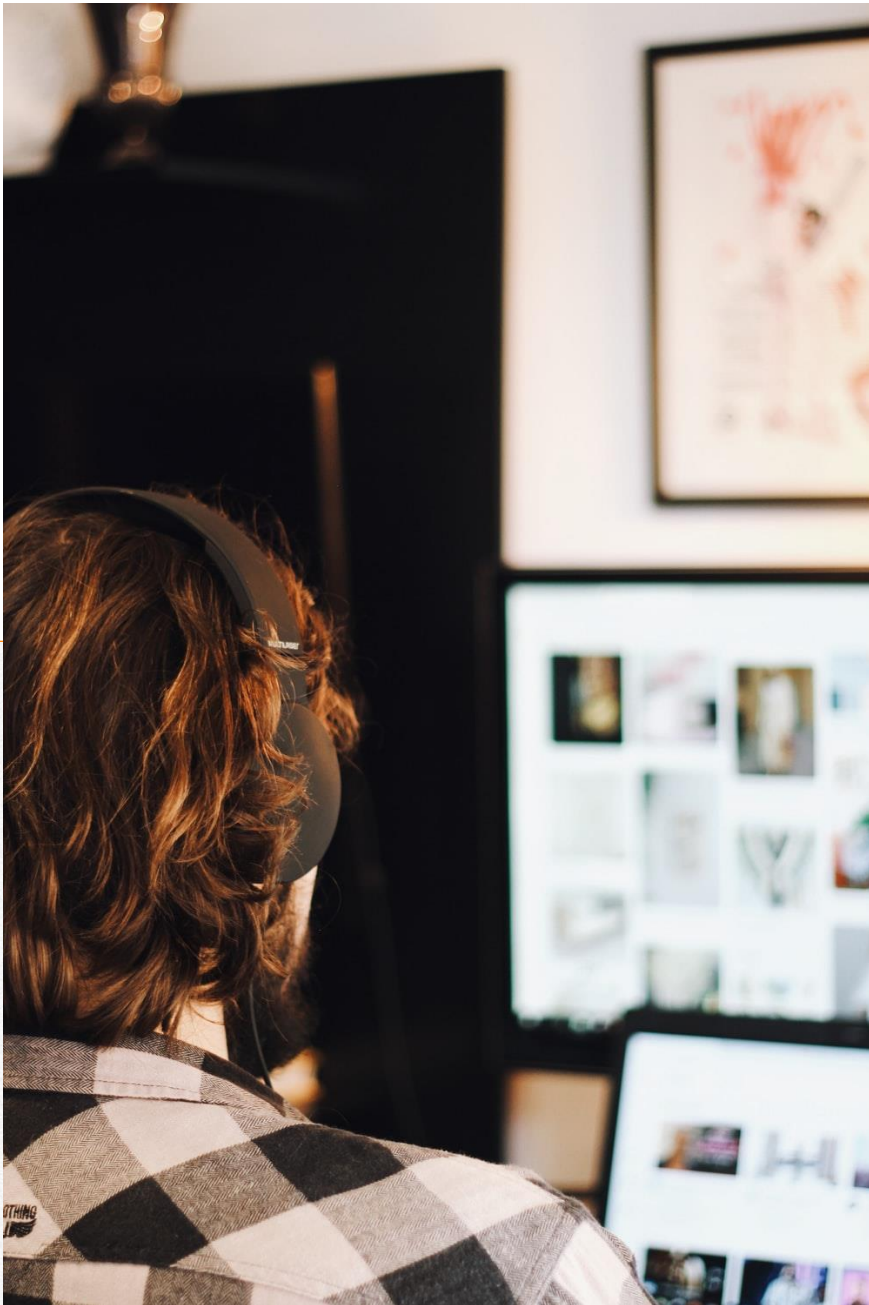
- gestion du stress
- maîtrise de soi
- management à distance



**FORMER SES ÉQUIPES  
POUR LES ENGAGER  
ET LES VALORISER**

## Accompagnement des **collaborateurs** :

- montée en compétence
- adaptation à l'évolution de l'entreprise
- besoin de développer ses soft skills



## S'ADAPTER AUX SITUATIONS ET GARDER LE LIEN, MÊME À DISTANCE

- Moments **d'échange réguliers** via des plateformes collaboratives
- Mise en place de **nouvelles méthodologies de travail** (exemple : méthode OKR)
- Collaborateurs impliqués via des **groupe de travail** ou la cooptation
- **Feedback continu** plutôt qu'un entretien annuel
- **Souplesse du télétravail** et cadrage avec une charte
- **Locaux agréables** : faites participer les équipes !
- **Entretiens** d'offboarding

## Toutes les actions que vous menez en interne vous aident à améliorer votre marque employeur



**Un levier pour retenir les talents**

# CONCLUSION, SE RECENTRER SUR L'ESSENTIEL



---

# Des questions ?

---

## POUR ALLER PLUS LOIN

### CONTACTS

 [recruteur@figarocms.fr](mailto:recruteur@figarocms.fr)

 01 57 08 72 93

### INFOS ET CONSEILS

 [recruteur.lefigaro.fr](http://recruteur.lefigaro.fr)

 Figaro Recruteur

 @FigaroRecruteur



---

# Merci

---