

Entreprise & Carrières

13 avril 2010 - N° 997

Julie GARNIER, interviewée par *Entreprise & Carrières* pour un article sur « L'utilisation des réseaux sociaux dans le recrutement de KLB Group ».

KLB GROUP A la recherche de candidats performants sur les réseaux sociaux

Le cabinet de conseil a récemment intégré les réseaux sociaux dans ses pratiques de recrutement et n'a pas tardé à en mesurer tous les avantages.

« Nous avons pris la décision de recruter sur les réseaux sociaux fin 2008 », raconte Julie Garnier, DRH de KLB Group. Une démarche incontournable pour ce spécialiste du conseil en achat et logistique, en quête de « candidats performants ». Viadeo, LinkedIn, Twitter, mais aussi Plaxo, Xing, le groupe "achat" de Yahoo! et même Copains d'avant sont ainsi devenus les nouveaux terrains de chasse de l'entreprise. En 2009, 15 % de ses recrutements ont été réalisés par le biais de ces plates-formes communautaires. Le cabinet de conseil ne s'est pas contenté d'y diffuser ses offres d'emploi : « En parallèle, nous avons créé deux communautés sur Viadeo. L'une pour nos collaborateurs et l'autre pour les anciens de KLB, chacune étant destinataire de trois news par trimestre sur la vie de l'entreprise », explique-t-elle. Des informations que les membres peuvent ensuite relayer auprès des autres groupes de discussion



ou des *hubs* (regroupements par centre d'intérêt) auxquels ils participent. L'objectif étant, bien sûr, d'accroître la présence de KLB sur Internet.

Profils internationaux

« L'avantage des réseaux sociaux, c'est qu'on y trouve des candidats qui ne se positionnent pas sur les sites de recrutement, précise Julie Garnier. Ils y dévoilent leur profil, sans être forcément en veille active. » Mais toutes ces plates-formes ne présentent pas le même intérêt pour KLB. « LinkedIn nous permet d'entrer en contact avec des profils internationaux, détaille-t-elle. Avec Copains d'avant, nous effectuons des recherches ciblées en fonction de l'école d'origine et de la promotion qui nous intéresse. » Difficile, en revanche, de savoir qui consulte les an-

nonces diffusées sur Twitter... Si l'équipe de recrutement de KLB Group a considérablement élargi son champ de recherche (ne dédaignant pas, à l'occasion, d'aller vérifier une information d'ordre professionnel sur Facebook), Viadeo est, de loin, le réseau le plus utilisé par l'entreprise, dans le cadre d'un contrat-groupe. Adeptes des indicateurs, le cabinet de conseil a très vite mesuré les bénéfices de son implantation sur ce site : « C'est une mine d'or, confesse Julie Garnier. Nous y consultons environ trente profils par semaine. Et je reçois, chaque jour, une dizaine de courriels provenant des adhérents de ce réseau. » Depuis un an, 347 personnes ont répondu favorablement aux demandes de mise en relation de KLB ou ont elles-mêmes demandé à entrer en contact avec

Candidatures spontanées

l'entreprise. Au final, 8 % des profils Viadeo sollicités par le cabinet de conseil acceptent un entretien au siège. « C'est peu, mais ce sont des candidats d'un très bon niveau, qui travaillent dans des sociétés similaires à la nôtre et que nous choisissons nous-mêmes », insiste-t-elle. De quoi accélérer le processus d'embauche. Et éviter de fastidieuses mises au point avec les cabinets de recrutement (auxquels l'entreprise fait toutefois rarement appel). « Le site est, en outre, très facile à utiliser et nous avons maintenant rodé nos méthodes de recherche. »

MÈLENE TRUFFAUT

KLB GROUP

- **Activité** : conseil opérationnel en achat et logistique.
- **Effectifs** : 350 collaborateurs, dont 200 en France.
- **Chiffre d'affaires 2009** : 26 millions d'euros.