



Sonoco Metal Packaging EMEA : Instaurer une culture d'apprentissage pour pérenniser la croissance

Success story

Garantir un accès équitable aux opportunités de développement

En décembre 2024, Sonoco Consumer Products, leader mondial de l'emballage durable à forte valeur ajoutée, a racheté Eviosys, le fabricant européen d'emballages métalliques. Sonoco Metal Packaging EMEA (SMP EMEA), le nouveau nom d'Eviosys, s'engage à poursuivre le programme de formation et de développement efficace qu'il a lancé il y a plus de 12 mois. Cette acquisition souligne l'importance du développement des compétences, dans un contexte où SMP EMEA cherche à rester agile et à investir dans des solutions renouvelables et écoénergétiques afin de consolider sa position d'acteur clé dans le secteur européen de l'emballage.

Auparavant, SMP EMEA avait identifié une série d'avancées technologiques dans le secteur de l'emballage. Mais il a également reconnu qu'il était indispensable de préserver les connaissances du secteur. Alors comment former des équipes internationales et à fort potentiel avec un contenu de haute qualité, pertinent et accessible, disponible dans plusieurs langues?

SMP EMEA avait besoin d'une plateforme offrant davantage que son système de gestion de l'apprentissage (LMS) général. L'entreprise souhaitait un contenu de pointe, adapté à ses besoins et sélectionné avec soin, ainsi que des cursus d'apprentissage dynamiques axés sur le développement des compétences techniques et interpersonnelles.

SMP EMEA s'est alors associé à LinkedIn Learning. La plateforme a fourni à ses équipes en pleine expansion un accès équitable à des opportunités de croissance et de développement, et l'entreprise a rapidement commencé à en récolter les fruits.





Le défi

Répondre aux besoins d'équipes mondiales et talentueuses

Sonoco Metal Packaging EMEA (SMP EMEA) souhaitait inspirer et promouvoir l'avancement de ses employés, en créant des équipes équilibrées et tournées vers l'extérieur grâce à une large gamme de formations. L'enjeu était également de combler les écarts de compétences dans des domaines spécifiques.

Cependant, l'ancien système LMS de SMP EMEA n'était pas intuitif et ne répondait pas aux attentes des collaborateurs ayant des projets de développement de carrière. LinkedIn a compris les besoins de SMP EMEA. **LinkedIn a redéfini avec SMP EMEA ses besoins et ses stratégies d'apprentissage pour atteindre des indicateurs clés de performance pour son activité.**

Par la suite, SMP EMEA a pu instaurer une culture d'apprentissage continu. LinkedIn a offert à l'entreprise de nouvelles opportunités d'acquérir des compétences recherchées grâce à un large éventail de contenus de cours auxquels elle n'avait pas accès auparavant.

Résultats

Résultat
n°1

Participation active

Une croissance constante qui se traduit par 676 utilisateurs actifs et 146 765 vues de vidéos

Résultat
n°2

Développement ciblé des compétences

64% des apprenants ont participé à des cours sur le leadership et le management

Résultat
n°4

Croissance de la mobilité interne

41% des nouveaux managers/dirigeants ont été promus en interne (contre 37% l'année précédente)



Secteur d'activité : Fabrication d'emballages et de conteneurs

Nombre d'employés : plus de 7 000

Siège : Hartsville, Caroline du Sud, États-Unis



La solution

Concevoir des programmes de formation sur mesure pour des employés motivés

LinkedIn Learning a joué un rôle crucial dans le parcours d'apprentissage de Sonoco Metal Packaging EMEA (SMP EMEA). Tout d'abord, SMP EMEA a créé des programmes de formation sur mesure pour chaque service et lancé des défis mensuels afin d'apporter de la variété. Au fur et à mesure, SMP EMEA a affiné son processus d'attribution de licences de formation aux employés qui ont exprimé le souhait de se perfectionner dans un domaine particulier lors de leurs entretiens annuels d'évaluation et de développement. Il a ensuite identifié les candidats qui pourraient également bénéficier d'une formation supplémentaire pour acquérir de nouvelles compétences.

Adopter une approche collaborative

La Customer Success Manager de SMP EMEA a joué un rôle déterminant dans la création de stratégies d'apprentissage innovantes visant à renforcer l'engagement. Elle a mis en place de nouveaux défis mensuels, proposé des projets de reconnaissance des meilleurs apprenants et fourni des modules d'apprentissage supplémentaires axés sur le développement des compétences générales. De plus, LinkedIn Learning a su s'adapter à la diversité des talents de SMP EMEA ainsi qu'au contexte international dans lequel évolue l'entreprise.



Avant notre partenariat avec LinkedIn Learning, notre offre de formation en ligne était limitée et principalement destinée à un groupe spécifique. Aujourd'hui, nous avons considérablement élargi notre portée, en particulier auprès du personnel de bureau, en proposant des formations variées et de haute qualité, accessibles à tout moment et de partout. Cela a changé la donne en favorisant une culture d'apprentissage autonome, en réduisant notre dépendance aux coûteuses sessions en présentiel et en donnant à nos collaborateurs les moyens de prendre en main leur développement.



Dimitri Van den Berghe

Vice-président des Ressources humaines
chez Sonoco Metal Packaging EMEA



Dépasser les objectifs et les attentes

Sonoco Metal Packaging EMEA (SMP EMEA) a veillé à ce que ses employés puissent bénéficier d'un e-mail d'invitation et d'une connexion SSO (authentification unique) à la plateforme LinkedIn Learning afin de pouvoir suivre l'engagement des collaborateurs.

Il a communiqué ses attentes en matière d'apprentissage à ses employés et souhaitait que tous les membres de l'équipe suivent 1h 30 de formation et au moins deux cours par mois.

Et depuis que LinkedIn Learning a été présenté aux collaborateurs il y a plus d'un an, les résultats n'ont jamais été aussi bons. SMP EMEA compte désormais 676 utilisateurs actifs, avec une moyenne de 20 vidéos visionnées par mois et par utilisateur. Ce chiffre dépasse l'objectif initial de SMP EMEA, qui était de deux cours par mois.

Les statistiques montrent également qu'il existe une forte tendance au développement ciblé des compétences, puisque 64% des apprenants ont suivi des cours sur le leadership et le management, et que le taux de récurrence des apprenants dépasse également les attentes (à 58%). Cela témoigne d'une forte propension à l'apprentissage, une affirmation renforcée par les 5000 nouvelles compétences acquises au cours des 12 derniers mois. En outre, coté mobilité interne, plus de 40% des managers et dirigeants ont été promus en interne, et 23% des nouveaux managers ont utilisé LinkedIn Learning pour améliorer leurs compétences après leur promotion.

Gillian Schuyler, People Development Specialist chez SMP EMEA, a déclaré: "LinkedIn Learning est très demandé. Parfois, nous avons même une liste d'attente en raison du nombre d'apprenants qui souhaitent y accéder. Cela a complètement transformé notre culture, qui n'était auparavant pas aussi axée sur la croissance. Aujourd'hui, nous avons consolidé un état d'esprit axé sur l'apprentissage qui est largement accepté dans tous les services et disponible dans différentes langues, offrant ainsi des avantages et des opportunités équitables pour évoluer."



LinkedIn Learning offre des fonctionnalités incroyables et un service client exceptionnel."



Gillian Schuyler

People Development Specialist chez
Sonoco Metal Packaging EMEA

Notre parcours avec LinkedIn Learning s'est développé progressivement, porté par la forte motivation de nos collaborateurs."



Franciska Horvath

HR Manager, Recruitment & People
Development chez Sonoco Metal
Packaging EMEA