

8 idées  
reçues sur  
LinkedIn



# La qualité de vos décisions dépend de la qualité de vos informations

C'est pourquoi il est important de déceler le vrai du faux avant de choisir les bons outils pour votre entreprise. Un mauvais choix peut vous coûter du temps et de l'argent. Vous risquez même de passer à côté du candidat idéal.

Vous avez sûrement entendu beaucoup d'idées reçues sur LinkedIn. Nous avons donc décidé de les passer en revue pour vous montrer en quoi celles-ci sont injustifiées.

Prêt à bousculer vos idées reçues ?

## Idée reçue n°1

LinkedIn est trop cher. Autant poster sur d'autres sites d'offres d'emplois.



## Réalité

Quand on compare les prix en termes de coût par candidat, on voit que LinkedIn est très compétitif, avec des tarifs flexibles et des formules pour moins de 4,50€ par jour. Surtout, vous ne perdrez plus votre temps, et votre argent, à évaluer des candidats non qualifiés. Vous recrutez pour plusieurs postes à la fois ? Grâce aux Job Slots vous pouvez publier un nombre illimité d'offres d'emplois sur une durée de 12 mois, ce qui s'avère très intéressant en termes de réduction des coûts.

De plus, LinkedIn vous permet non seulement de publier une annonce, mais vous fait accéder à tout un écosystème où vous pouvez promouvoir vos offres d'emplois, entrer en contact avec des candidats et développer votre marque.

## Idée reçue n°2

Les sites de recherche d'emplois attirent plus de candidats.

Plusieurs entreprises évaluent la qualité des candidats obtenus via LinkedIn comme étant 40% supérieure à celle des candidats postulant via des sites de recherche d'emploi.

## Réalité

Typiquement, les sites de recherche d'emploi traditionnels ont tendance à attirer plus de candidats. Mais plus ne veut pas toujours dire mieux. LinkedIn vous met en relation avec des candidats en prenant en compte leurs compétences, leur expérience et plus encore. Ainsi, vous êtes sûr de trouver les meilleurs candidats pour le poste recherché et pour votre entreprise.

## Idée reçue n°3

LinkedIn s'adresse surtout aux candidats passifs.



## Réalité

Certes, LinkedIn vous permet de faire du networking et de contacter des personnes qui ne sont pas forcément en recherche active. Mais la communauté LinkedIn est très dynamique. 90% de nos membres sont à l'écoute de nouvelles opportunités, si celles-ci leur sont présentées au bon moment. Aussi, avec plus de 20 millions de vues chaque semaine, il est difficile de parler en termes de recherche passive ou active.

Grâce à nos nombreux outils – comme LinkedIn Recruter – vous pouvez rechercher les profils avec le filtre “Candidats à l’écoute”, autrement dit vous pouvez cibler les personnes les plus susceptibles de répondre à votre message.

## Idée reçue n°4

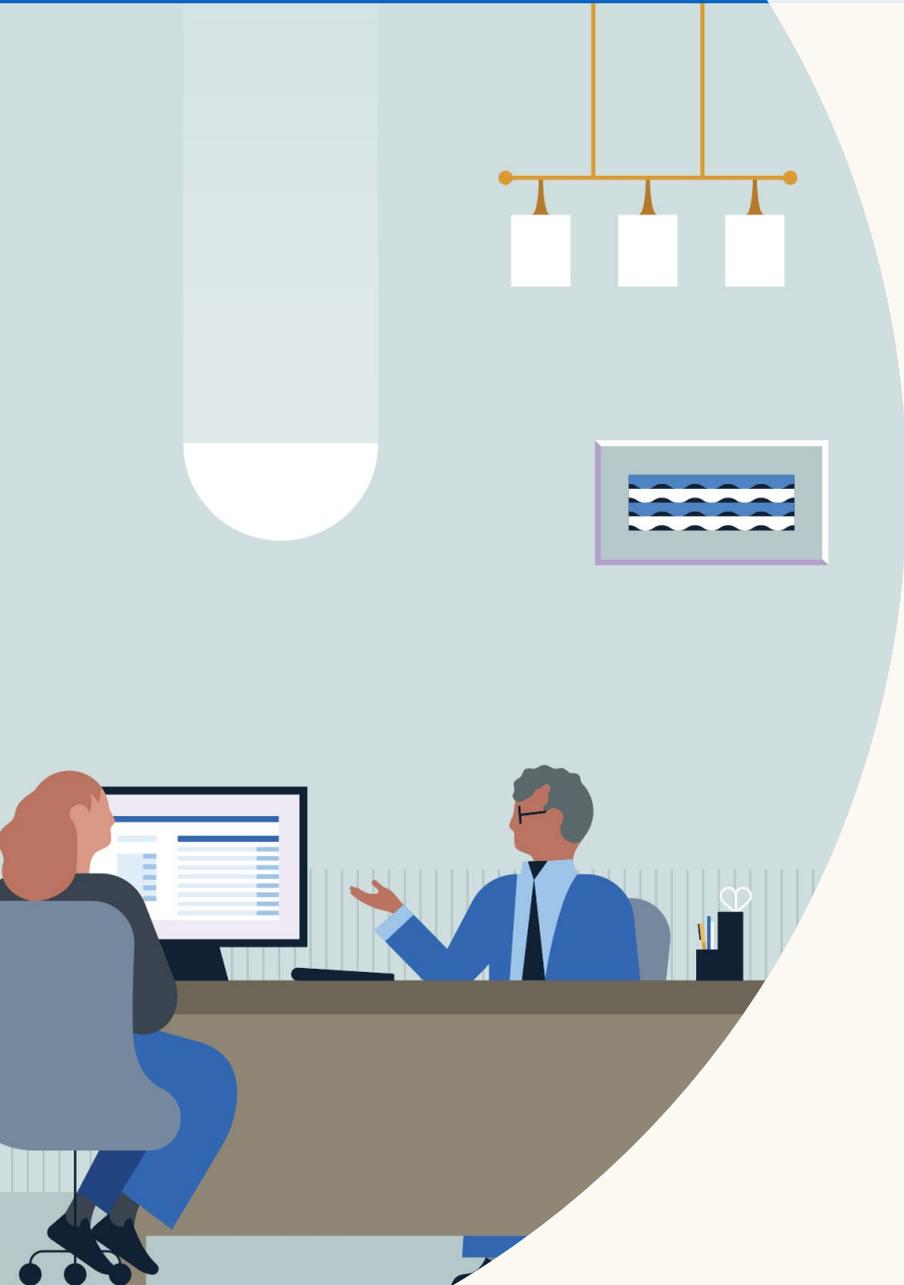
LinkedIn est réservé aux cadres.

## Réalité

L'objectif de LinkedIn est de créer des opportunités pour les professionnels du monde entier. Et par professionnels, on entend tous les professionnels. Des agriculteurs aux chefs d'entreprise, en passant par des musiciens, des commerçants et bien d'autres.

Si LinkedIn a démarré comme une plateforme professionnelle, notre portée a largement dépassé ce cadre aujourd'hui.

Nous comptons désormais parmi nos membres plus de 80 millions d'ouvriers qualifiés, 46 millions d'étudiants et jeunes diplômés ainsi que 12 millions de professionnels en contrat court.



## Idée reçue n°5

LinkedIn est réservé aux grandes entreprises.

87% des  
professionnels  
souhaitent  
intégrer une  
petite entreprise.

## Réalité

LinkedIn est une plateforme qui permet aux grandes comme aux petites entreprises d'entrer en contact avec les meilleurs candidats. Nous garantissons les mêmes chances aux petites entreprises qui souhaitent bénéficier d'une présence en ligne. Votre profil professionnel ainsi que votre page Entreprise gratuite sur LinkedIn sont des outils parfaits pour développer votre audience et partager du contenu.

De plus, vous n'avez pas besoin de souscrire à un contrat annuel et vous pouvez poster des offres d'emploi en ligne très facilement. Vous pourrez profiter d'un large réseau, accéder à nos membres ainsi qu'à nos outils d'analyses pour vous permettre d'être plus efficace, même quand vous manquez de ressources.

## Idée reçue n°6

Développer sa marque coûte beaucoup de temps et d'argent.

### Réalité

Vous n'avez pas besoin de tout un département marketing pour porter votre message. **En moins de 20 minutes, vous pouvez créer votre page Entreprise et commencer à l'utiliser.** Avec les pages **Carrières LinkedIn**, vous donnez aux candidats potentiels la possibilité d'en apprendre plus sur vous avec des contenus tels que des articles de blog, des photos, vos réussites et des témoignages d'employés.

Ainsi, vous augmenterez l'engagement de votre audience, et les candidats pourront découvrir votre culture d'entreprise tout en explorant les différentes opportunités de carrière dans votre entreprise.



## Idée reçue n°7

LinkedIn n'est pas un outil suffisamment puissant pour développer sa marque.



## Réalité

Pour le dire simplement, la portée de LinkedIn est immense. Tous les mois, LinkedIn enregistre 20 fois plus de visites que ses concurrents. Et LinkedIn permet d'atteindre aussi bien les personnes en recherche active d'emploi que les personnes en recherche passive. Ce qui veut dire aussi que vous attirez l'attention de candidats qualifiés avant même que le recrutement n'ait commencé.

En outre, les pages Carrières LinkedIn vous permettent d'adapter votre contenu aux différents postes proposés et aux candidats que vous recherchez, mais aussi d'évaluer la force de votre marque grâce à nos outils d'analyse et de comparer vos résultats à ceux de vos concurrents.

## Idée reçue n°8

Il faut être spécialiste en analyse de données pour pouvoir mesurer son ROI.



## Réalité

Les produits LinkedIn proposent des tableaux de bord en temps réel faciles à utiliser et qui vous aident à mesurer votre performance. Suivez vos progrès et l'engagement de votre audience, y compris qui a consulté votre page Entreprise et vos pages Carrières, votre nombre de followers, vos taux de réponse aux messages InMail, le nombre de candidatures reçues et plus encore.

## Conclusion

# Nous avons ce qu'il vous faut

Maintenant que nous avons déconstruit ces idées reçues sur LinkedIn, laissez-nous vous montrer en quoi LinkedIn Talent Solutions peut vous aider à atteindre tous vos objectifs de recrutement. Les outils suivants par exemple sont parfaits pour commencer :

### **LinkedIn Jobs »**

Trouvez les candidats qui répondent à vos besoins et que vous ne trouverez nulle part ailleurs.

### **LinkedIn Recruiter »**

Trouvez, contactez et gérez les meilleurs talents tout au long de votre processus de recrutement.

### **LinkedIn Pipeline Builder »**

Créez et personnalisez votre pipeline de talents déjà intéressés par votre entreprise.

### **LinkedIn Talent Media »**

Nos solutions média (telles que les publicités "Recruitment Ads" et "Work with Us" permettent de diffuser vos offres d'emplois auprès d'une audience très ciblée.

### **Pages Carrières LinkedIn »**

Attirez les meilleurs talents en générant de l'intérêt pour votre culture d'entreprise et vos offres d'emplois.

Démo gratuite

Rejoignez notre réseau sur LinkedIn



LinkedIn Talent Solutions