

Plus de 115 personnes embauchées



ÉTUDE DE CAS

Industrie :

L'aérospatiale

Portée du travail :

Le bureau de GPSi à Wichita, dans l'état du Kansas, a aidé un client de production multidivisionnelle du secteur primaire dans sa quête à identifier, à embaucher et à garder des talents de première qualité. Les principales préoccupations du client étaient liées aux volumes de candidats potentiels, leur niveau de qualification et leur embauche. GPSi a fait plusieurs démarches afin d'identifier la cause de ces problèmes et de trouver les meilleures solutions pour y remédier. Le fournisseur attiré du client en matière d'embauche de personnel nécessaire avait un taux de rétention qui avoisinait 20 % au terme de sa période probatoire de 6 semaines.

Activités :

Au fur et à mesure que le projet avançait, nous avons réalisé que le faible taux de rétention des employés avait une portée plus importante que ce que nous avons estimé. La perte de connaissances au sein de la main-d'œuvre avait un impact sur la production puisque les employés inexpérimentés avaient un taux de production plus lent. Pour respecter le calendrier de livraison, l'entreprise devait payer des heures supplémentaires coûteuses à la main-d'œuvre plus expérimentée. Le moral peu élevé des employés, les problèmes liés au respect des délais de livraison et le travail à reprendre étaient les effets secondaires liés au bas taux de rétention. Une évaluation des besoins a été faite en interrogeant les gestionnaires chargés de l'embauche et les employés en place, tout en observant les employés qui occupaient actuellement des postes pour lesquels nous allions recruter. Cela nous a aidés à identifier les compétences spécifiques requises, et à mettre en lumière le type de personnalités qui convenait le mieux à chaque division et à chaque quart de travail. Une fois que nous avons déterminé les critères spécifiques et les compétences nécessaires, nous les avons présentés aux gestionnaires chargés de l'embauche afin d'obtenir leur approbation ou de nous ajuster lorsque cela s'avérait nécessaire. Nous avons ensuite planifié chez le client des événements bihebdomadaires dédiés au recrutement.

Résultat :

85 % des candidats sélectionnés pour une entrevue avec les gestionnaires d'embauche se sont vu offrir un poste commençant la semaine suivante. Le taux de rétention de Global Partner Solutions a été de 75 % des 85 % de candidats sélectionnés. Les aspects principaux de ce partenariat sont la continuité et la confiance. Nous avons créé de l'intérêt en recrutant de meilleurs candidats en ayant recours aux références, aux médias et aux efforts de recrutement passifs. Le client a réalisé des économies grâce à la réduction des heures supplémentaires, du travail à reprendre et du respect des délais de livraison. Ce projet est l'exemple parfait du type de solutions proactives mises en place par GPSi afin de résoudre des problèmes liés aux ressources humaines. Cela démontre notre capacité à positionner stratégiquement nos clients afin qu'ils puissent embaucher et retenir de la main-d'œuvre de qualité pour répondre à la croissance de leur entreprise.

Contactez-nous pour en savoir plus !



75%

de taux de rétention
contre 20 %

85%

Ratio entre le nombre
d'entrevues et les postes
offerts

115+

personnes embauchées