

## Salesforce dynamise ses efforts de recrutement au niveau mondial avec DocuSign et Workday.

Salesforce recrute de nouveaux employés sur les cinq continents pour alimenter sa croissance mondiale. Chaque marché de l'emploi présente à l'entreprise en pleine croissance des défis différents pour recruter les meilleurs et les plus brillants. Le timing est primordial, et même les plus petits détails ont leur importance dans l'industrie technologique, où la concurrence est féroce. Pour Summer Ford, Senior Director of Recruiting Operations chez Salesforce, suivre l'évolution des attentes des candidats et de la concurrence signifiait abandonner la paperasserie pour la signature électronique et les accords numériques qui s'intègrent aux plateformes RH existantes de l'entreprise.

Salesforce a commencé son voyage avec le DocuSign Agreement Cloud pour les RH en déployant la signature électronique DocuSign aux États-Unis en 2012. Cela a déclenché une adoption mondiale qui a permis à l'entreprise de mieux s'engager auprès des candidats potentiels et d'obtenir des accords d'embauche signés rapidement - sans papier ni processus manuel. Lorsque Salesforce a adopté Workday en 2018, l'entreprise a utilisé l'intégration Workday prédéfinie de DocuSign pour se connecter à son nouveau système HCM.

### Un recrutement à haut rendement, entravé par la paperasserie.

Avant que Salesforce ne numérise les accords RH avec DocuSign Agreement Cloud pour les RH, les équipes de recrutement s'appuyaient sur un processus papier. Mais le suivi du statut des des contrats de travail physiques mettait le personnel à rude épreuve et frustrait les candidats.

"Il y a quelques années encore, les gens - en particulier aux États-Unis - s'attendaient à pouvoir signer sur leur téléphone et à pouvoir changer rapidement les choses", explique Summer.

Selon Summer, la clôture des candidatures dépendait autrefois de la présence physique d'un cadre au bureau pour signer les contrats, et du fait que les candidats eux-mêmes retournent les accords signés par courrier ou par fax.

L'intégration de DocuSign à Workday permet à l'équipe de coordinateurs de recrutement de Summer de clôturer les candidats rapidement, sans courir après les signatures ni gérer des piles de documents. L'intégration permet également à l'équipe de Summer de gérer les accords et les données des employés pendant la journée de travail, un avantage essentiel compte tenu de la croissance rapide de Salesforce. En 2012, lorsque Salesforce a déployé pour la première fois la signature électronique DocuSign, l'entreprise employait environ 8 000 personnes. En 2018, l'effectif de l'entreprise avait dépassé les 29 000 employés.

"DocuSign a changé la façon dont nous recrutons et embauchons nos employés. Aujourd'hui, l'équipe n'en revient pas que nous gérons auparavant l'embauche par envoi papier", explique Summer.

## Résultats

Avant  
DocuSign

Après  
DocuSign

**5 jours**

en moyenne pour  
remplir un contrat  
de travail

**1 jour**

ou moins nécessaire  
pour remplir contrat

**80%**

de réduction du coût  
moyen par contrat  
envoyé

**"DocuSign a changé la façon dont nous recrutons et embauchons nos employés. Aujourd'hui, l'équipe n'en revient pas que nous gérons auparavant l'embauche par envoi papier."**

**Summer Ford**

Senior Director of Recruiting Operations  
Salesforce

## Une stratégie de recrutement numérique à la hauteur de la réputation d'innovation de Salesforce.

L'intégration transparente entre DocuSign et Workday permet à l'équipe de recrutement de Salesforce - et à des milliers de candidats - de mener à bien le processus de recrutement par voie numérique chaque année. L'année dernière, l'équipe a préparé des accords pour environ 7 000 nouvelles embauches, ainsi que des propositions d'emplois qui n'ont finalement pas abouti à une embauche.

**“Le recrutement est vraiment compétitif, surtout sur des marchés comme la Bay Area de San Francisco. Nous devons nous efforcer de fournir l'expérience que les demandeurs d'emploi attendent.”**

**Summer Ford**  
Senior Director of Recruiting  
Salesforce

Grâce à l'efficacité combinée des deux solutions, les recruteurs de Salesforce ont pu accélérer le processus de recrutement et offrir aux candidats une expérience de recrutement simplifiée et moderne. En conséquence, Salesforce a réduit le temps moyen nécessaire pour remplir les contrats de cinq jours à moins d'un jour.

## La clé d'un recrutement mondial rapide et sans erreur ? Les accords numériques.

Les recruteurs de Salesforce, en particulier en Europe, sont souvent chargés de recruter dans plusieurs pays. Ils doivent donc faire face à des contrats et autres accords dans différentes langues et à des réglementations juridiques contradictoires.

Ces charges administratives pourraient conduire à des erreurs humaines coûteuses, telles que la saisie d'informations salariales inexacts dans un contrat. Désormais, les recruteurs locaux saisissent les détails de l'offre dans Workday, qui est ensuite automatiquement transféré dans DocuSign. Une fois le contrat signé, toutes les données collectées auprès de l'employé sont mises à jour dans Workday avec le contrat complété. La portée mondiale de DocuSign (disponible en 43 langues et utilisé dans 188 pays) et son intégration transparente dans Workday en font le partenaire idéal pour aider à résoudre les problèmes de localisation.

“C'est beaucoup moins risqué que de faire préparer par plusieurs personnes différentes des documents importants et riches en détails”, explique Summer.

Passer des contrats papier et des multiples plateformes de RH à une seule expérience numérique intégrée avec Workday et DocuSign a permis à l'équipe de recrutement de Salesforce de suivre le rythme des ambitions de croissance mondiale de l'entreprise. Cela n'aurait tout simplement pas été possible avec du papier.

### A propos de DocuSign

DocuSign aide les organisations à connecter et automatiser la façon dont elles préparent, signent, exécutent et gèrent leurs accords. La plateforme DocuSign Agreement Cloud inclut la solution de signature électronique leader du marché qui permet de signer électroniquement sur presque tous les terminaux, partout, à tout moment. Plus de 500,000 clients et des centaines de millions d'utilisateurs dans plus de 180 pays utilisent DocuSign pour mieux s'accorder.

### DocuSign France

9-15 rue Maurice Mallet  
92130 Issy-les-Moulineaux

[docusign.fr](https://docusign.fr)

### Pour plus d'informations

Appelez le  
+33 (0) 975 181 331