

ROCKET  RPO

◆ GUIDE PDF

Guide **sourcing** multicanal : 15 canaux

15 canaux de sourcing avec taux de réponse, coûts, bonnes pratiques et templates de messages d'approche prêts à personnaliser.

72%

CANDIDATS PASSIFS

3 touches

AVANT UNE RÉPONSE


4-6

CANAUX PAR TOP RECRUTEUR

MODE D'EMPLOI

 **Comment utiliser ce guide**

- 1 Identifier les 4 à 6 canaux adaptés au profil que vous recrutez (voir section « Stratégie par profil »)
- 2 Copier-coller les templates de messages et personnaliser avec le contexte candidat
- 3 Documenter taux de réponse et coût/canal dans une matrice ROI après 30 jours

 **Temps** : 20 min +
implémentation

 **Pour qui** : Recruteurs, TA Specialists, Hiring
Managers

 **Niveau** :
Intermédiaire

72%

CANDIDATS PASSIFS [1]

3 touches

CONTACTS AVANT RÉPONSE

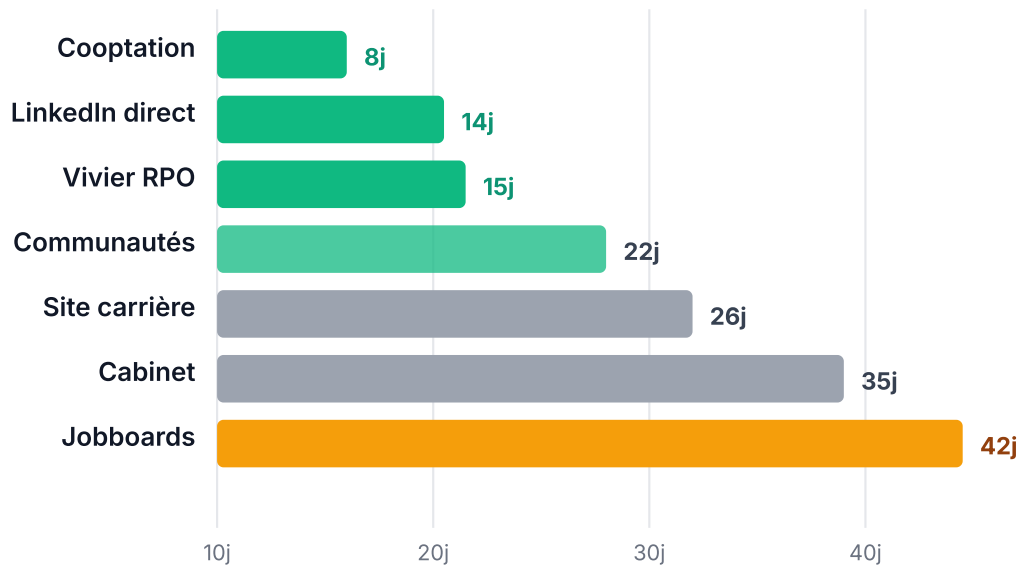
4-6

CANAUX PAR TOP RECRUTEUR

Principes du sourcing multicanal

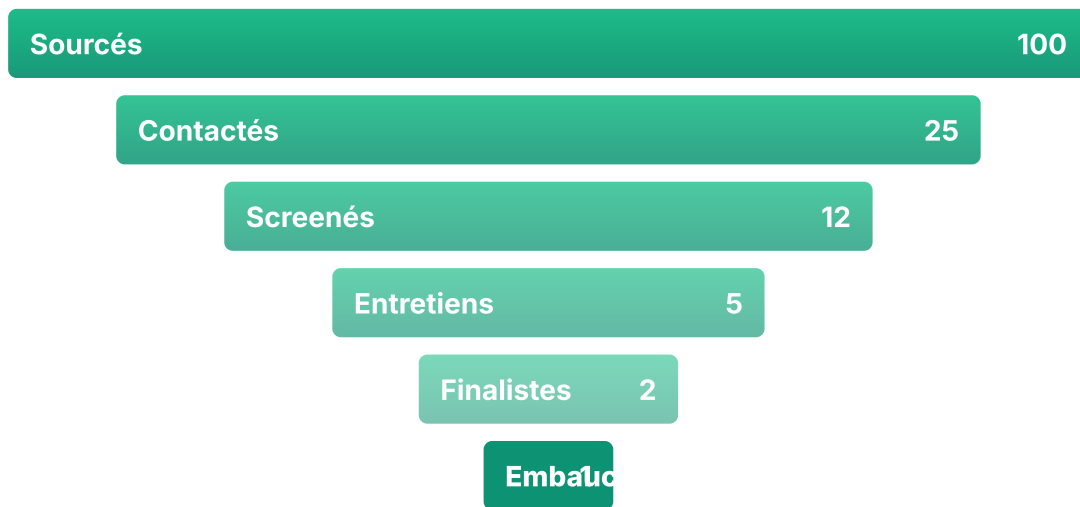
Les meilleurs recruteurs utilisent en moyenne 4 à 6 canaux par poste. En 2026, la diversification des canaux est indispensable : 72% des candidats qualifiés sont passifs et ne répondent pas aux annonces [1].

TIME-TO-HIRE MOYEN PAR CANAL DE SOURCING



Vert = canaux à privilégier · Orange = canaux lents (bruit / mauvais signal/ratio)

PIPELINE DE CONVERSION TYPE



Taux de conversion global : 1% (100 sourcés → 1 embauche)

Règle des 3 touches : En moyenne, il faut 3 points de contact avant d'obtenir une réponse d'un candidat passif. Variez les canaux : InMail LinkedIn + email pro + message sur un réseau communautaire.

Comparatif des 15 canaux

| # | CANAL | TAUX RÉPONSE | COÛT / MOIS | PROFILS CIBLES | ROI |
|----|-----------------------------|--------------|-------------------------|-----------------------|-----------|
| 1 | LinkedIn Recruiter | 18-25% | 700-1 100 € | Tous profils | Élevé |
| 2 | Email direct | 20-35% | 50-200 € (outil) | Tous profils | Élevé |
| 3 | Cooptation | 40-60% | 1 000-3 000 € (prime) | Tous profils | Excellent |
| 4 | GitHub | 12-18% | Gratuit | Dev, DevOps, Data | Moyen |
| 5 | Discord / Slack communautés | 15-25% | Gratuit | Tech, Product, Design | Élevé |
| 6 | Meetups / events | 30-50% | 0-200 € | Tous profils | Moyen |
| 7 | Vivier ATS interne | 25-40% | Inclus ATS | Déjà qualifiés | Excellent |
| 8 | Jobboards (WTTJ, Indeed) | 3-8% | 200-800 €/annonce | Tous profils | Moyen |
| 9 | LinkedIn Sales Navigator | 10-15% | 80-130 € | Business, Sales | Moyen |
| 10 | Twitter / X | 5-10% | Gratuit | Tech, Startup | Faible |
| 11 | Écoles / universités | 15-25% | 500-5 000 €/partenariat | Juniors, stagiaires | Moyen |
| 12 | Podcasts / webinaires | 10-20% | 0-500 € | Experts, C-level | Moyen |
| 13 | Freelance vers CDI | 30-45% | Variable | Tech, conseil | Élevé |
| 14 | Stack Overflow | 8-12% | Gratuit | Développeurs | Faible |
| 15 | Associations pro | 15-25% | 100-500 €/adhésion | Niche, experts | Moyen |

Détail et templates par canal

1. LinkedIn Recruiter

Pour qui : Tous profils, du junior au C-level. Indispensable pour le recrutement en France.

Taux de réponse : 18-25% (InMail) | **Coût :** 700-1 100 €/mois

Bonnes pratiques :

- InMail < 300 caractères = +20% de taux de réponse

- Personnalisez avec un élément spécifique du profil (projet, article, entreprise actuelle)
- Envoyez le mardi ou mercredi entre 8h et 10h (meilleur taux d'ouverture)
- Utilisez les filtres avancés : secteur, taille entreprise, années d'expérience, école
- Relancez à J+4 avec un angle différent si pas de réponse

Template InMail :

Bonjour [Prénom],

J'ai vu votre expérience chez [Entreprise actuelle] sur [sujet spécifique] – impressionnant.

Je recrute un(e) [Poste] pour [Entreprise] qui [proposition de valeur en 1 ligne].

Ouvert(e) à en discuter 15 min cette semaine ?

[Votre prénom]

2. Email direct

Pour qui : Candidats passifs, profils senior. Taux d'ouverture supérieur au InMail.

Taux de réponse : 20-35% | **Outils :** Hunter.io, Lusha, Kaspr, Dropcontact, Apollo

Bonnes pratiques :

- Objet < 6 mots, personnalisé (évitez "Opportunité" tout seul)
- Corps < 100 mots, pas de mise en forme complexe
- 1 seul call-to-action (pas 3 liens et 2 questions)
- Séquence de 3 emails espacés de 3-4 jours chacun
- Email 1 : approche. Email 2 : valeur ajoutée. Email 3 : dernière relance.

Template email (1er contact) :

Objet : [Prénom] – [Poste] chez [Entreprise]

Bonjour [Prénom],

Votre parcours chez [Entreprise actuelle], notamment [élément spécifique], correspond exactement au profil recherché par [Entreprise cliente].

Ils recrutent un(e) [Poste] pour [mission en 1 phrase]. Package : [fourchette]K €.

Disponible pour un call de 15 min ?

3. Cooptation

Pour qui : Tous profils. Meilleur canal en qualité et rétention (+25% de rétention).

Taux de réponse : 40-60% | **Coût :** 1 000-3 000 €/prime

- Prime : 1 000-3 000 € versée à la fin de la période d'essai
- Communiquez les postes ouverts chaque semaine (Slack, email, all-hands)
- Simplifiez le process : formulaire en 2 clics, pas de CV requis pour recommander
- Donnez du feedback au coopteur sur le statut de la candidature
- Gamifiez : classement des meilleurs coopteurs, bonus supplémentaire au 3e recrutement

+25%

Les collaborateurs cooptés restent 25% plus longtemps et sont embauchés 55% plus vite

4. GitHub

Pour qui : Développeurs, DevOps, Data Engineers.

Taux de réponse : 12-18% | **Coût :** Gratuit

- Recherchez par langage, nombre de contributions, localisation
- Syntaxe : `location:France language:Python followers:>10`
- Analysez les repositories : qualité du code, documentation, open source
- Vérifiez le profil lié (souvent un lien vers LinkedIn ou un site perso)

5. Discord / Slack — Communautés

Pour qui : Tech, Product, Design, Marketing digital.

Taux de réponse : 15-25% | **Coût :** Gratuit

| DOMAINE | COMMUNAUTÉS |
|------------|---|
| Tech / Dev | French Dev Community, DevFr, NestJS France, React France, Golang FR |
| Product | Product Squad, La Product Conf, Mind the Product FR |
| Design | Design Friends, Framer France, Figma FR |
| Data / IA | Data Engineering France, MLOps Community, Hugging Face FR |
| Startup | La French Tech, Station F Alumni, Startup Weekend |

Règles d'or : Participez aux discussions AVANT de poster des offres. Respectez les channels dédiés (#jobs, #hiring). Ne spammez jamais en DM sans contexte.

6. Meetups et events

Pour qui : Tous profils. Excellent pour la marque employeur.

Taux de réponse : 30-50% (après rencontre physique) | **Coût :** 0-200 €

- Participez comme speaker ou sponsor (visibilité forte)
- Collectez les contacts de manière naturelle (pas de chasse agressive)
- Follow-up dans les 48h avec un message personnalisé faisant référence à la rencontre
- Organisez vos propres meetups dans vos locaux (100-300 € pour pizza + boissons)

Plateformes : Meetup.com, Eventbrite, Luma, WTTJ Events, Lu.ma

7. Vivier ATS interne

Pour qui : Candidats déjà qualifiés. ROI maximal.

Taux de réponse : 25-40% | **Coût :** Inclus dans l'ATS

- Recontactez en priorité les "silver medalists" (finalistes non retenus)
- Segmentez votre vivier par métier, seniority, localisation, date de dernier contact
- Envoyez une newsletter trimestrielle avec les nouveaux postes et les actualités de l'entreprise
- RGPD : conservation 24 mois max, mettez à jour les consentements

8. Freelance vers CDI

Pour qui : Tech, conseil, profils seniors.

Taux de conversion : 20-30% | **Plateformes :** Malt, Comet, Crème de la Crème

Approche : Proposez une mission courte (3-6 mois) avec option CDI. Le freelance teste l'entreprise, l'entreprise teste le freelance. Win-win.

Stratégie multicanal par type de profil

| PROFIL | CANAL 1 (PRINCIPAL) | CANAL 2 | CANAL 3 | TAUX RÉPONSE COMBINÉ |
|------------------|--------------------------|----------------------|---------------------|----------------------|
| Développeur | GitHub + Email | Discord / Slack | Meetups tech | 25-35% |
| Sales / Business | LinkedIn Recruiter | Cooptation | Jobboards | 20-30% |
| Product Manager | LinkedIn + Email | Communautés Slack | Events produit | 22-32% |
| Designer | Dribbble + Behance | Discord Design | LinkedIn | 18-28% |
| Data / IA | GitHub + Kaggle | Conférences | LinkedIn | 20-30% |
| C-level / VP | Email direct (chasse) | Réseau personnel | Events exclusifs | 15-25% |
| Junior / stage | Écoles / forums | WTTJ / JobTeaser | LinkedIn | 25-40% |

Conseil RPO : Documentez le taux de réponse de chaque canal par mission dans un tableau de suivi. Après 3 mois, vous aurez une matrice claire du ROI par canal et par type de profil. C'est votre avantage concurrentiel : la donnée.

Scale-up SaaS — recrutement Backend Senior

CAS RÉEL

Après 30 jours d'annonce classique sans aucune réponse qualifiée, bascule sur une approche multicanal pilotée.

AVANT — 1 CANAL

80% jobboards
0 réponse en 30j

APRÈS — 5 CANAUX

30% LinkedIn · 25% cooptation · 20%
communautés · 15% jobboards · 10%
références
Embauche en 12j

Résultat : Time-to-hire divisé par 2,5 et accès à un vivier passif qualifié que le jobboard seul ne touchait pas.

CONTINUER AVEC

GUIDE

IA et recrutement : 20 prompts

TEMPLATE

Offre d'emploi inclusive

TEMPLATE

Questions d'entretien structuré

SOURCES & MÉTHODOLOGIE

1. Données internes Rocket4RPO — 200+ recrutements 2024–2026
2. LinkedIn Talent Solutions, blog et études sourcing : [linkedin.com/business/talent](https://www.linkedin.com/business/talent)
3. APEC, études talents et recrutement : [corporate.apec.fr](https://www.corporate.apec.fr)
4. Welcome to the Jungle, études salaires et marché : [welcometothejungle.com](https://www.welcometothejungle.com)

ROCKET4RPO

rocket4rpo.com · v1.0 · Édition Avril 2026 · Dernière mise à jour 2026-04-19

Données issues de 200+ recrutements réalisés

© 2026 Rocket4RPO · Tous droits réservés · [Mentions légales](#) · [Confidentialité](#)