

JCDecaux

Comment **JCDecaux** est passé de **50% à 90%** de **taux de complétion** lors de ses entretiens annuels ?



**Stéphanie Toffin-Clinquart**, Directrice du développement RH

Taille de l'entreprise :

3450  
collaborateurs

Pays :

Entreprise  
internationale

Industrie :

Marketing  
et Publicité

**Avant Elevo:**

**50% de taux de complétion**

En moyenne lors d'une campagne  
d'entretien annuel



**Avec Elevo:**

**90% de taux de complétion**

Lors de la dernière campagne  
d'entretien annuel



# Avant Elevo

## Une réflexion autour de l'entretien annuel

Chez JCDecaux, **les campagnes d'entretien annuel** sont digitalisées depuis 2007, d'abord avec Sharepoint puis sur un système de gestion de carrière et de formation.

**En 2018, la DRH souhaite donner un nouveau souffle à ce processus** car elle constate, au fil du temps, que le taux de complétion (50% en moyenne) n'est pas à la hauteur de ses attentes. De plus, à cette époque, la tendance RH est de remettre en cause l'entretien annuel.



**Pour réfléchir à la suite de ce processus, l'équipe RH de JCDecaux organise un Design Thinking avec une trentaine de managers.**

A l'issue de cette session de travail, plusieurs conclusions et objectifs sont formalisés :

- L'entretien annuel est maintenu.
- Il faut apporter plus de flexibilité à cet exercice.
- L'entretien annuel doit être perçu comme un outil de développement.
- Dans la continuité de cette réflexion, l'entretien annuel est renommé "Yous" pour "You and Us".

## Une réflexion autour de l'entretien annuel

L'équipe RH de JCDecaux se met alors en quête d'un outil qui doit :

- Etre **simple d'utilisation et fluide** car l'expérience utilisateur joue énormément sur le taux de complétion et l'adhésion au processus.
- **Etre flexible** pour pouvoir créer des formulaires adaptés à des populations bien spécifiques.
- Lui permettre de **collecter des données facilement exploitables** pour démontrer la vraie valeur ajoutée de l'entretien annuel.



## Pourquoi Elevo ?

Après avoir benchmarké différents outils, l'équipe RH de JCDecaux décide d'adopter Elevo en 2019 car la partie contractuelle, sécurité et RGPD répond parfaitement à ses attentes.

**“D’habitude, quand on choisit un outil, il reste souvent une part de développement, et ce afin de répondre à tous nos besoins. Il y a donc toujours une forme d’incertitude et de risque. On se demande si l’outil va être conforme à nos attentes. Alors qu’avec Elevo, c’est le contraire. Elevo, c’est un outil clé en main !”**

Stéphanie Toffin-Clinquart, Directrice du développement RH, JCDecaux



# Les entretiens annuels sur Elevo

Chaque année, au mois de janvier, l'équipe RH de JCDecaux lance **une campagne d'entretien annuel sur Elevo auprès de ses cadres (1000 cadres environ)**.

La trame de l'entretien annuel répond à plusieurs critères :

- **Une longueur raisonnable** pour favoriser l'engagement des collaborateurs.
- **La trame ne commence pas par un volet sur le bien-être au travail** (ex : Comment vous sentez-vous dans votre poste ?) pour que les collaborateurs ne se sentent pas immédiatement exposés.
- **L'équipe RH privilégie une approche appréciative** avec des questions comme : Quels sont vos principaux accomplissements ? Quelles expériences positives retirez-vous de l'année écoulée ?
- **Les questions sont utiles aux RH** (données exploitables) **comme aux collaborateurs et managers.**
- **Les résultats doivent être facilement exploitables**, donc la trame comprend des **questions fermées.**
- Mais la trame comprend également **des questions ouvertes pour laisser la parole aux évalués.**

## L'entretien annuel chez JCDecaux :

- Via 1:1 avec le manager
- Population évaluée : Cadre (1000 cadres environ)
- Bilan qualitatif et quantitatif de l'année écoulée
- Besoins en formation pour l'année à venir
- Météo du moment  
(niveau de bien-être dans l'entreprise, équilibre vie pro/vie perso...)
- Objectifs pour la période à venir

# Les bénéfices d'Elevo pour JCDecaux

## Les bénéfices pour l'équipe RH

### 1°) Un gain de temps et plus d'autonomie

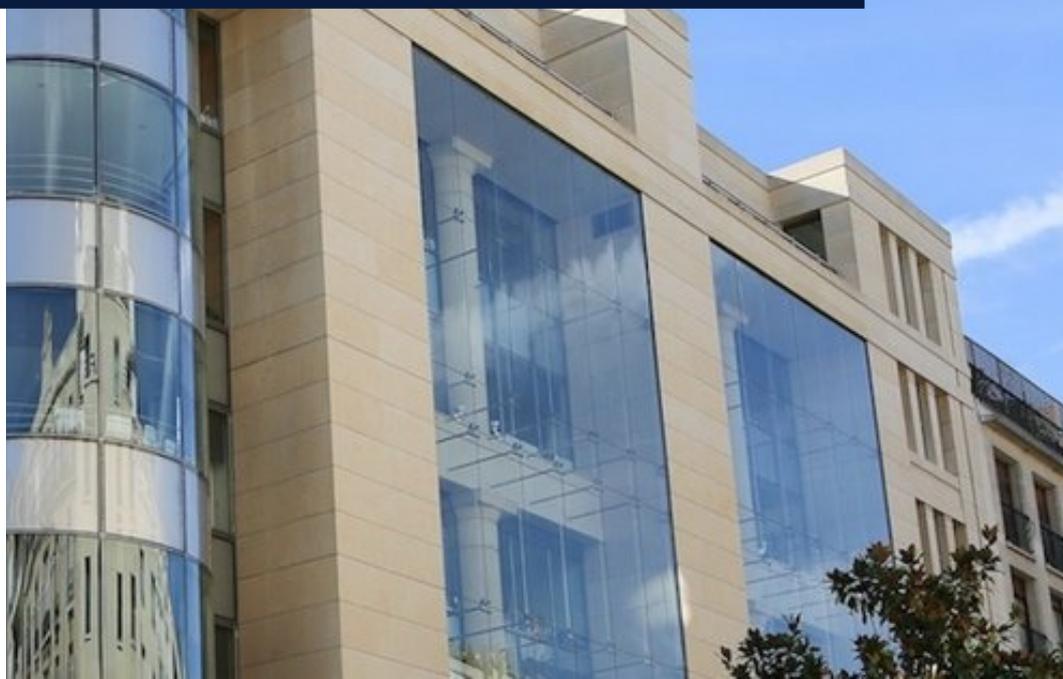
Elevo est un outil intuitif et fluide qui permet à l'équipe RH de réaliser très peu de **support** auprès de ses collaborateurs et managers.

De plus, la **relance automatique** lui fait gagner du temps : fini les relances par mail !

L'équipe RH de JCDecaux a également gagné en autonomie car Elevo est **une plateforme simple d'utilisation**.

**“Pour notre campagne 2020, on avait prévu le formulaire d'une certaine façon. Pour la campagne 2021, on a pu tout revoir en toute autonomie, comme réorganiser les questions, en ajouter ou en supprimer. C'était génial. On n'avait pas besoin de demander de l'aide à un éditeur et cela nous a fait gagner beaucoup de temps ! Elevo est un outil très souple.”**

Stéphanie Toffin-Clinquart, Directrice du développement RH, JCDecaux



## 2°) Un engagement accru côté manager

Les trames d'entretien proposées sur la plateforme Elevo favorisent l'engagement des collaborateurs, notamment des managers.

**“On s'appuie énormément sur les trames d'entretien d'Elevo, qui sont très appréciées et bien accueillies par nos collaborateurs et managers en raison de leur côté dynamique et nouveau.”**

Stéphanie Toffin-Clinquart, Directrice du développement RH, JCDecaux



## 3°) L'amélioration des process RH

Elevo, ce n'est pas seulement un outil. Stéphanie Toffin-Clinquart échange régulièrement avec les Customer Success d'Elevo pour améliorer les process RH chez JCDecaux.



**“Chez Elevo, le service client est idéal. Nous n'avons plus à aller à la recherche d'informations. De plus, il y a vraiment un partage de bons conseils et de bon niveau. Cela compte vraiment dans l'appropriation de l'outil.”**

Stéphanie Toffin-Clinquart, Directrice du développement RH, JCDecaux

## 4°) L'exploitation de la data pour...

JCDecaux

### Favoriser le développement des collaborateurs

*“Les données me permettent de cerner les grandes thématiques transverses qui reviennent et qui nécessitent de proposer de nouvelles formations, collectives et ouvertes.”*

Stéphanie Toffin-Clinquart, Directrice du développement RH, JCDecaux

### Comprendre les attentes des collaborateurs vis-à-vis du télétravail

*“Grâce à Elevo, j’ai pu sortir des statistiques sur le télétravail, c’est-à-dire comment les collaborateurs envisageaient la reprise, s’ils souhaitent continuer le télétravail ou non, comment ils se sentaient...”*

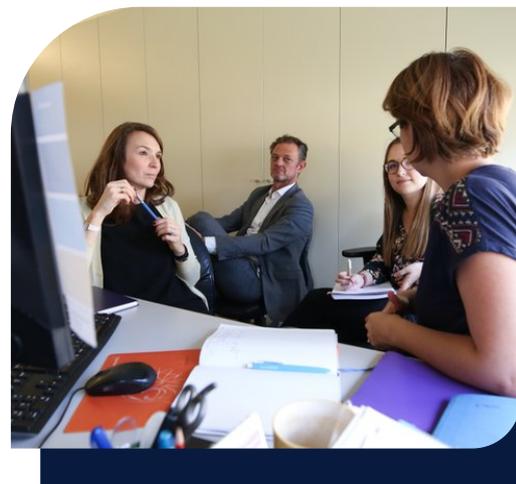
Stéphanie Toffin-Clinquart, Directrice du développement RH, JCDecaux



# Les bénéfices pour les collaborateurs et managers

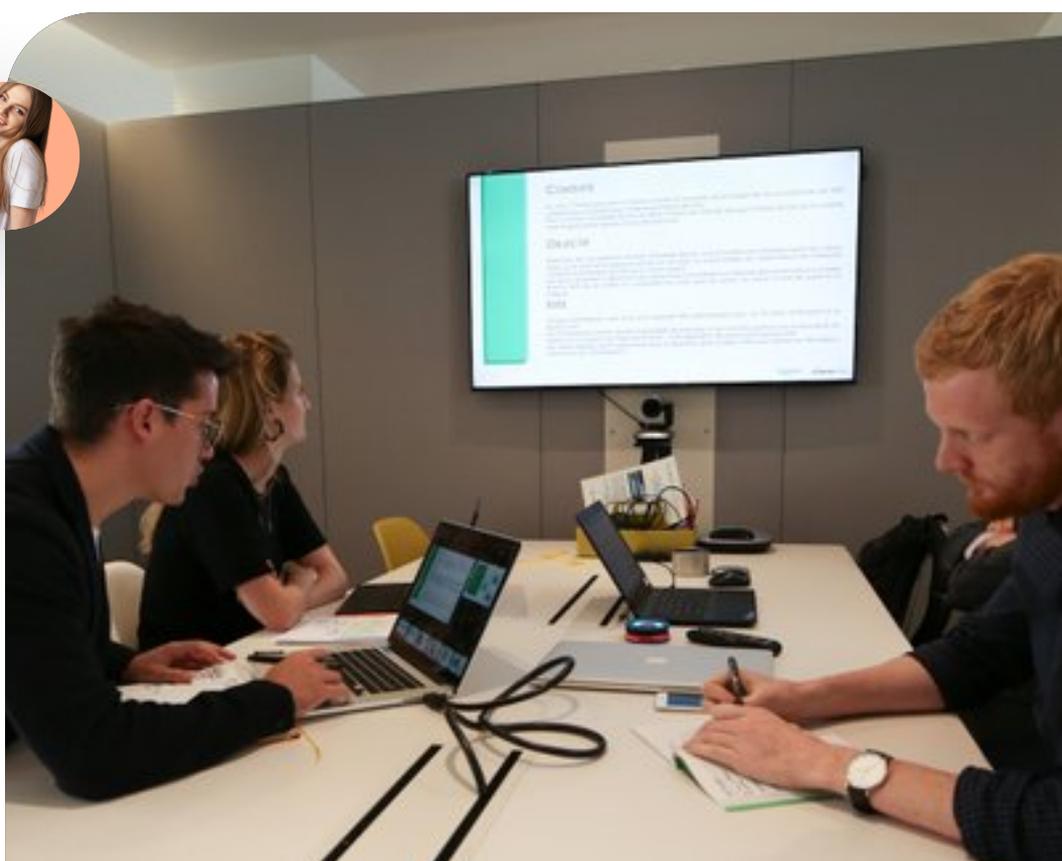
## 1°) Un entretien mieux préparé et plus riche

Les collaborateurs préparent et remplissent leur entretien annuel sur Elevo avant leur one-to-one avec leur manager. Ce processus les oblige à prendre du recul par rapport à leurs missions, leurs objectifs ou encore leurs points forts et faibles. **Ils sortent de l'opérationnel pour adopter un point de vue plus stratégique sur leur travail.**



## 2°) Des échanges plus constructifs entre collaborateurs et managers

Des entretiens mieux préparés signifient **des échanges plus constructifs entre collaborateurs et managers**. Les deux parties prenantes s'appuient sur des faits, des éléments concrets, pour discuter de l'atteinte des objectifs ou pour trouver ensemble des solutions visant à améliorer les manières de faire. **En facilitant les échanges, Elevo booste l'engagement et redonne du sens au travail de tous les collaborateurs et managers.**





### 3°) Des managers aux côtés de leurs collaborateurs pour faciliter leur développement

La **démocratisation d'une culture du dialogue** chez JCDecaux permet aux managers de mieux accompagner leurs collaborateurs. En effet, comment bien guider ses collaborateurs sans leurs feedbacks ? Grâce à des entretiens annuels adoptés par tous, les managers peuvent échanger plus aisément avec les collaborateurs, sur leurs performances et leurs projets de développement.

### 4°) Un entretien annuel mieux perçu par les collaborateurs et managers

Grâce à l'ergonomie de la solution Elevo, **les collaborateurs de JCDecaux adhèrent désormais à l'exercice de l'entretien annuel**. La preuve, le taux de complétion est passé de 50% à 90%. Les collaborateurs et managers ont une meilleure compréhension de l'entretien annuel et de ses bénéfices.

L'équipe RH de JCDecaux n'est qu'au tout début de son utilisation d'Elevo ! En effet, elle souhaite lancer des entretiens annuels pour tous ses collaborateurs français et envisage le déploiement d'autres types d'entretiens.



 **Elevo** 

**JCDecaux**



**“Elevo est un outil dynamique. Les fonctionnalités sont en constante amélioration.”**

Stéphanie Toffin-Clinquart, Directrice du développement RH, JCDecaux

Découvrez comment Elevo peut transformer votre entreprise dès aujourd'hui.

[Demander une démo gratuite](#)