



**Alexander  
Hughes**

SEPT 2025

# Écosystème RH & Recrutement aux Etats Unis



**Myriam Le Cannellier**

Executive Director  
Alexander Hughes Inc.



# Un environnement fluide



Alexander  
Hughes

Sept 2025

# Company



**Full-time  
Employees**



**Part-time  
Employees**



**Contractors**



**Outsourced  
Services  
(PEO)**



**Alexander  
Hughes**

# Un marché très différent

- Emploi « at will »
- Relation transactionnelle
- Candidats en position de force
- Il faut vendre son projet
- L'importance des « benefits »





# Un environnement Complexe



Alexander  
Hughes

Sept 2025

# Se faire aider par des experts

- 50 états avec des lois et pratiques spécifiques
- Un pays d'experts et de spécialistes
- Difficile de trouver des profils polyvalents
- Chaque domaine devient très vite technique et complexe: Santé, Retraite, Assurances...-> Utilisation d'un PEO souvent une bonne pratique.

# Mixer talent local et expatriés (dirigeant)

- La question des salaires: plus élevés, grandes disparités régionales et sectorielles
- Les candidats négocient
- Différences culturelles à prendre en compte dans la gestion des talents
- Rétention = un vrai sujet

# En résumé

- Le marché dicte les pratiques plus que les lois...
- Nouvelles tendances à prendre en compte : Forte attente de flexibilité, mode hybride, plus de congés...
- Plus récemment: recherche de stabilité -> nécessité de rassurer candidats sur pérennité du projet





# Les bonnes pratiques pour recruter



Alexander  
Hughes

Sept 2025

# Anticiper. Planifier. Budgéter.

- Avoir un budget suffisant
- Expatrier un des dirigeants / mixer avec du talent local
- Avoir des descriptions de poste adaptées au marché
- Se préparer (questions à ne pas poser)
- Oublier ses repères français (éducation)

# Anticiper. Planifier. Budgéter.

- Rémunération : s'adapter au marché/ + planifier des « benefits » (assurance santé, plans de retraite etc.).
- Process de recrutement doit être rapide
- Important de travailler avec des spécialistes pour les contrats (avocats)



# Les bonnes pratiques pour fidéliser et gérer ses équipes



Alexander  
Hughes

Sept 2025

12

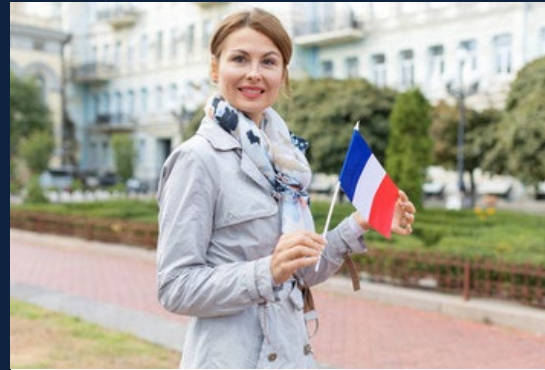
# Rencontrer & échanger avec des entrepreneurs qui ont réussi aux US



**Mettre en place  
des « benefits »  
dès le début**



**Rémunérer la  
réussite  
commerciale**



**Privilégier les  
candidats déjà  
exposés à l'Europe**

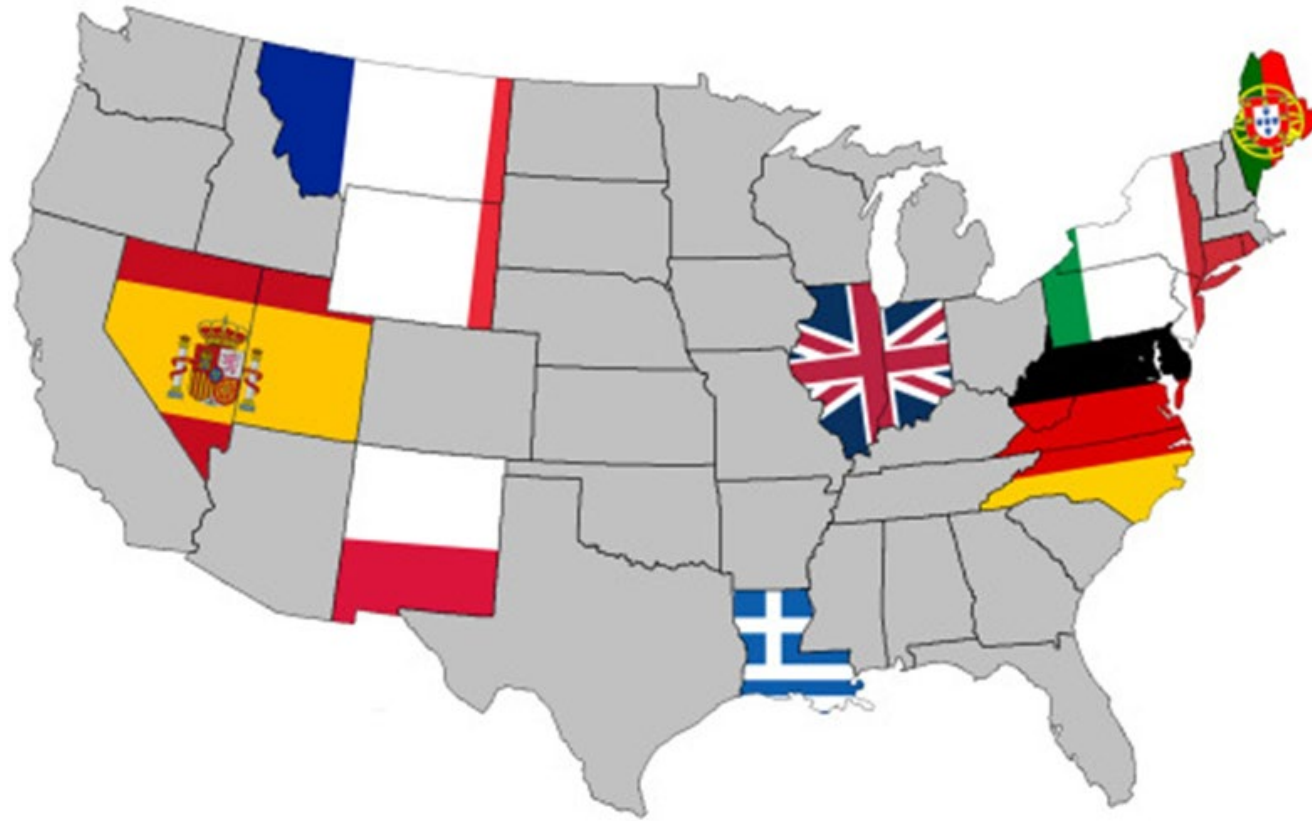


**Trouver l'équilibre  
entre hands-off et  
micro-management**

# Un pays d'opportunités qui force à rester humble

- Ecouter et apprendre des erreurs des autres
- Y aller quand on est prêt et faire des US une priorité
- Un produit/service ou une technologie remarquable ne suffisent pas pour réussir aux US: Avoir les bonnes équipes + budget pour investir en marketing

**Les US =  
Un continent  
autant qu'un  
pays !**



Questions?  
Myriam Le Cannellier  
[m.lecannellier@alexanderhughes.com](mailto:m.lecannellier@alexanderhughes.com)