



# Vacatech

## Magazine

POUR LES OFFRES  
LES PLUS RECENTES:

[WWW.ENGINEERINGNET.BE/JOBS](http://WWW.ENGINEERINGNET.BE/JOBS)



## Une vision française sur le recrutement belge

**BAROMETRE**  
LES INGENIEURS  
STIMULENT  
L'ECONOMIE BELGE

**SOINS DE SANTE**  
33% DES PROFESSIONNELS  
CHERCHENT UN AUTRE  
TRAVAIL

**PROPOSITION**  
CREONS LE  
NOUVEAU LABEL  
#INVENTED-IN-BELGIUM

LE SPECIAL 'EMPLOIS' DE Engineeringnet et Jobat

## «Attirer de nombreux ingénieurs étrangers» UNE VISION FRANÇAISE SUR LE RECRUTEMENT BELGE

Comment les étrangers voient-ils le recrutement pour le marché de l'ingénierie belge ? Peut-être est-ce un mauvais présage si deux étrangers – des Français – sont proclamés Ambassadeurs des Trends Gazelles 2014 dans la division PME. Certes, l'entreprise belge de consulting qu'ils ont fondée en 2008 adopte une approche quelque peu atypique. Ici, pas de spécialisation, l'entreprise attire les grands comme les petits clients, des effectifs très internationaux et, surtout, de nombreux ingénieurs de l'étranger.

PAR ELS JONCKHEERE, ENGINEERINGNET

**H**enri Drouin et Frédéric Sigel ont étudié ensemble à l'International Business School de Paris. Ils ont également débuté leur carrière de concert dans une multinationale européenne axée sur le consulting. Rapidement, ils ont compris que le travail dans une grande entreprise ne correspondait pas à leur conviction.

«Les multinationales se caractérisent généralement par leurs innombrables directives, les quotas établis par un siège lointain, peu de contact concret avec le client, une politique RH peu axée sur les compétences des travailleurs, etc.», explique **Henri Drouin**. «Nous avons donc commencé à envisager de créer notre propre entreprise. Il a fallu attendre 2008 pour faire de notre rêve une réalité. En effet, nous lancer dans l'aventure sans filet nous semblait risqué. Le consulting et l'ingénierie sont un secteur d'énorme concurrence, principalement de grandes entreprises. En tant que nouveau petit acteur, il est difficile de se faire une place sur le marché. Pourtant, en 2007, on nous a proposé de réaliser un grand projet d'ingénierie. Ce projet nous semblait une bonne occasion de lancer notre propre entreprise, c'est ainsi que Belgatech Engineering Services est née.»

### La Belgique: pays de toutes les chances

Le projet concernait la Belgique, les deux Français ont donc décidé de fonder une entreprise dans notre pays. «D'une part, nous voulions éviter les obstructions au niveau de la réglementation afin de mener à bien le projet», explique **Frédéric Sigel**. «D'autre part, nous avons trouvé que la Belgique était un environnement particulièrement intéressant pour mettre en œuvre notre mode de travail. Plus que partout ailleurs en Europe, ce pays est celui de l'innovation et de l'exportation.



**Henri Drouin et Frédéric Sigel de la société Belgatech Engineering Services : 140 travailleurs, un chiffre d'affaires de 8,5 millions d'euros, débuts dans les secteurs automobiles et métallurgiques, aujourd'hui dans l'énergie, les sciences de la vie et le transport.**

Pour la première fois, il nécessite un savoir-faire étranger, ce qui offre des perspectives à notre activité. Les nombreuses exportations vous introduisent automatiquement sur un marché international. Cela engendre un environnement de travail et des possibilités de croissance intéressantes.»

Henri Drouin poursuit: «Mais ce n'est pas tout. La Belgique dispose également d'une grande industrie de haute technologie dans les sec-

teurs les plus diversifiés. Cet atout joue en notre faveur, car nous avons résolument choisi de ne pas nous spécialiser dans un ou dans plusieurs secteurs spécifiques. Cette optique nous semble trop risquée. De plus, cela rend notre travail plus passionnant et intéressant. Autre atout: l'industrie belge est 'groupée': depuis notre base de départ à Bruxelles, nous mettons toujours une heure tout au plus pour nous rendre dans les

entreprises. Généralement, ce n'est pas le cas en France ou en Allemagne. Ces courtes distances permettent une meilleure implication chez la clientèle. Nous pouvons ainsi offrir un véritable service de qualité. Et cet atout profite également à vos collaborateurs. En France il y a de grandes chances de devoir déménager en cas de nouveau projet. En Belgique, ce n'est pas le cas. Ce qui entraîne un meilleur équilibre entre travail et vie privée. Nous remarquons également que ce point constitue un avantage auprès des ingénieurs étrangers...»

### Mission principale: chercher des gens

Nous arrivons ainsi à un point qui, étant donné la conjoncture économique et la pénurie d'ingénieurs, est assez spectaculaire. En six ans, l'équipe de Belgatech Engineering Services s'est étendue à 140 personnes. La plupart d'entre eux sont des ingénieurs civils ou industriels, le reste est constitué de personnel administratif et de techniciens. Fait encore plus étonnant : les nouveaux embauchés sortent rarement de l'école et possèdent une expérience de 5 à 15 ans. La question que l'on se pose est la suivante: comment le bureau parvient-il à attirer autant de monde alors que d'autres entreprises plus consolidées et plus grandes ne parviennent pas à pourvoir leurs postes vacants ?

La réponse est: l'exportation vers l'étranger. «Notre équipe se compose actuellement à 40 % d'étrangers, de 15 nationalités différentes», explique Frédéric Sigel. «Il serait peut-être plus facile de n'embaucher que des Belges, car ils connaissent la langue et les particularités de leur pays. Mais notre mode de travail nous oblige à nous tourner vers l'étranger. En effet, nous ne cherchons pas des projets qui correspondent à notre connaissance. Nous cherchons des gens qui possèdent une connaissance adaptée à chaque mission que nous recevons et que nous acceptons. Vous pouvez donc imaginer que la recherche d'effectifs constitue l'une de nos principales activités. La rude concurrence nous force à réagir très vite. Pas question d'attendre de trouver le bon collaborateur belge. D'ailleurs, c'est également la raison pour laquelle nous recrutons peu de jeunes diplômés.

Nous avons besoin de personnel ayant le savoir-faire nécessaire pour mener à bien notre mission. »

### La Belgique, une terre de travail attirante

À l'étranger, Belgatech recrute principalement par le biais de salons et de publicités. Il n'est pas difficile de convaincre les gens de venir travailler en Belgique. «La situation centrale, la portée internationale, le niveau de vie élevé et le fait que presque tout le monde parle l'anglais couramment sont déjà des avantages suffisants», explique Henri Drouin. «Mais, par ailleurs, notre

ils ont entendu parler de nous par un membre de notre équipe. En outre, nous possédons un vaste réseau et nous utilisons énormément les médias sociaux professionnels.»

### Expansion géographique en fonction de la clientèle

Lorsque nous recherchons les bons candidats à un poste, nous évaluons le savoir-faire, mais aussi les capacités à appréhender rapidement la problématique et les besoins du client. «Cette capacité est essentielle pour formuler la solution adaptée, de la manière la moins onéreuse et la plus rapide qui



**Frédéric Sigel:** «Notre équipe se compose actuellement à 40 % d'étrangers, de 15 nationalités différentes»



**Henri Drouin:** «Autre atout : l'industrie belge est hautement technologique et très groupée»

mode de travail est convaincante pour les candidats. En effet, ils savent qu'ils pourront acquérir de l'expérience dans les secteurs les plus variés, sans devoir changer d'employeur ni déménager. En outre, la plupart de nos postes sont à grande responsabilité. Enfin, la direction est très proche de son équipe, ce qui nous permet de tous nous «connaître» vraiment. Cela nous aide à encourager nos effectifs à développer leurs talents en leur permettant de suivre la bonne formation et en leur attribuant des projets où ils pourront briller.»

Frédéric Sigel ajoute: «Ce sont également ces atouts qui nous permettent de maintenir notre main-d'œuvre belge, et même de l'étendre. Il arrive fréquemment que les gens viennent nous trouver, car

soit», explique Henri Drouin. «Nous nous employons donc à aider au mieux nos clients. C'est pourquoi nous créons actuellement d'autres sites, afin d'apporter aux clients le même savoir-faire à d'autres endroits. Ainsi, nous avons un site à Lille depuis l'été dernier. Et nous souhaitons en installer un à Paris. Nous retournons à nos racines, mais nous couvrons également un axe le long duquel de nombreuses entreprises belges ont des sites à l'étranger. À l'avenir, nous voulons nous étendre davantage sur le plan géographique. Mais nous le ferons uniquement dans les environnements où sont situés nos clients, sans doute principalement dans les pays voisins de la Belgique.» << (Photos : Belgatech)