



La principale difficulté consiste à trouver des personnes compétentes pour les niveaux chef de chantier ou chef d'équipe. « Ces profils sont encore plus difficiles à dénicher que les ingénieurs, » dit Koen De Roeve, chef d'entreprise chez De Roeve Industries.

Automatisation Industrielle : Ces entreprises Belges qui en veulent!

Dans le cadre de la campagne « Make it in Belgium » lancée par Agoria, quatre « perles cachées » de l'automatisation se sont assises autour d'une table pour discuter innovation et perspectives dans la construction de machines et des systèmes de production. Leur conclusion : les personnes y jouent un rôle essentiel. Mais ce n'est pas tout ! Celui qui peut faire preuve d'innovation a, bien sûr, un avantage. Mais le seuil est toujours placé plus haut et l'évolution sans cesse plus rapide. Dans ce contexte, les PME sont menacées. Alors, pourquoi restent-elles tout de même en Belgique ?

PAR LUC DE SMET

« Les clients commencent à se renseigner sur l'Industrie 4.0, mais beaucoup de projets restent dans la continuité des applications de l'Industrie 3.0 », nous explique Grégory Reichling, CEO de Citius Engineering (Herstal), entreprise de services d'ingénierie proche de ses clients. Créée en 2009, Citius est une société spécialisée dans l'automatisation d'installations industrielles et le développement d'équipements de production. En association avec Lasea et Unisensor, Citius a récemment fondé la société Ciseo, qui se spécialise également dans le développement d'équipements de production à destination des secteurs Life Sciences (pharmaceutique, biotech, medtech) et d'équipements médicaux de laboratoire, notamment dans le domaine du diagnostic in vitro. Citius (40 personnes) et Ciseo (30 personnes) réalisent ensemble un chiffre d'affaires en croissance constante de plus de 8 millions d'euros, dont 20 %

sont réalisés à l'exportation.

Van Hoecke Automation (VHA) est une société basée à Gavere (Flandre orientale) active entre autres dans le prototypage, les projets d'automatisation sur mesure, la vision et les robots. « Nous nous chargeons de l'ingénierie, de la conception de projets à la réalisation. La production d'une grande partie des composants est externalisée », déclare Karel Van Hoecke, le fondateur de la société. Celle-ci tire 70 % de son chiffre d'affaires de l'industrie manufacturière, et 30 % de l'alimentaire. L'an passé, deux tiers du chiffre d'affaires provenaient de l'étranger. Cela fait maintenant une décennie que la direction a décidé de rapatrier la production de Pologne. « Sans présence locale, ça ne marche pas. Nous sommes et nous restons une entreprise de Belgique, de petite taille, mais innovante. » VHA compte maintenant 25 collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires de 4,5 millions d'euros. « Nous ne nous concentrons pas vraiment sur le développement de produits, mais nous investissons beaucoup dans le développement de processus, la virtualisation et la numérisation en vue de soutenir nos clients. »

De Roeve Industries est une entreprise de Lokeren qui fournit des solutions d'automatisation globales. Les différentes divisions se consacrent à des aspects distincts (mécanique, industriel, technique...). « Nous contribuons aussi au développement de systèmes de commande pour des entreprises qui mettent au point des machines agricoles automotrices », explique le chef d'entreprise Koen De Roeve. La société est également spécialisée dans les solutions logicielles

« Les étudiants se laissent prendre en otage par les bureaux de recrutement », explique Karel Van Hoecke, le fondateur de la société Van Hoecke Automation.

destinées à l'industrie afin d'optimiser la production, d'établir le planning de production et de le mettre en œuvre. L'entreprise trouve principalement ses clients en Belgique, mais elle les suit aussi à l'étranger. Elle compte 84 collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires d'environ 11 millions d'euros.

Contec, dont le siège se trouve à Anvers, possède également des sites en France, en Pologne et en Roumanie, et cible avant tout le marché international. L'entreprise compte 130 collaborateurs en Belgique et réalise un chiffre d'affaires de 21 millions d'euros ; l'ensemble du groupe occupe 180 personnes. « Nous sommes orientés services. Nous sous-traitons la construction et le montage », explique Wim Tindemans, Business Area Sales Manager. « Nous maintenons les connaissances en Belgique, mais nous avons l'ambition de nous développer à l'international. Nous sommes une société coopérative.





Chaque collaborateur est libre d'injecter du capital dans l'entreprise. Nous sommes tous des entrepreneurs, engagés sur le plan financier et opérationnel. »

Que demande le client ?

Auparavant, les clients rédigeaient des cahiers des charges très détaillés. À présent, ils demandent des solutions qui requièrent une réponse créative. Il n'est aujourd'hui plus possible de disposer de « tout » en interne. Les clients sous-traitent beaucoup de compétences. Les entreprises doivent gagner en efficacité. En faire plus, avec moins de personnel : « less is more ». « Nous conseillons nos clients sur les diverses possibilités existantes », explique Wim Tindemans. « Le client nous soumet une "fonctionnalité" et attend de nous que nous lui fournissions la technologie capable de la réaliser. » De nombreuses données disponibles sont ainsi enregistrées et analysées dans le but d'améliorer l'ensemble du système (produit ET processus). « Nous rendons les machines intelligentes et nous en tirons les informations dont l'usine a besoin. »

Au fournisseur de convaincre son client. « Beaucoup ont toujours re-

cours à des fichiers Excel, alors qu'il existe des possibilités de planification "plus intelligentes". Dans l'Industrie 4.0, la numérisation de la zone de production fait déjà bien avancer l'entreprise avec un simple logiciel de planification et de programmation », argumente Koen De Roeve. Et Wim Tindemans ajoute : « Excel demande tellement de travail que la planification ne se fait qu'une fois par semaine, alors que les nouveaux outils logiciels permettent de gérer le planning en "live". Vous pouvez aussi rapidement faire une simulation et intégrer ces données dans votre appareil de production ou votre système ERP. C'est un facteur de gain important. L'avenir est certainement aux environnements de production sans papier, qui entraînent une optimisation de la production et une diminution du risque d'erreurs. »

Van Hoecke Automation distingue plusieurs manières d'aider les clients à augmenter la rentabilité de leur production. Une simple mise à niveau ou adaptation suffit parfois. « Les clients investissent de plus en plus dans l'ergonomie pour maintenir les collaborateurs au travail. » De nombreuses entreprises possèdent un

« Beaucoup de projets restent dans la continuité des applications de l'Industrie 3.0 », explique Grégory Reichling, CEO de Citius Engineering.

noyau fixe de collaborateurs auquel elles adjoignent d'autres personnes de manière flexible, leur permettant de se développer ou de se contracter en fonction des projets. « Il s'agit de pouvoir rapidement échanger des connaissances et fixer l'expérience acquise. La numérisation offre alors un avantage compétitif », explique Wim Tindemans.

Les entreprises cherchent des compétences pointues (la technologie la plus récente) auprès de leurs partenaires/fournisseurs, à qui elles attribuent un volet déterminé d'un projet. « Certains projets sont réalisés au forfait, d'autres en régie, ce qui est moins risqué », explique Grégory Reichling, qui estime qu'il réalise maintenant environ 15 % de son chiffre d'affaires de cette manière. Il a calculé que 25% de ses coûts de production sont liés aux achats. Le reste vient des prestations.

Rester dans la course exige de se former

Il est crucial pour toutes ces entreprises de rester à la page, autrement dit de suivre des formations. Van Hoecke Automation y consacre 10 % des heures prestées. Auparavant, les formations étaient purement techniques. Aujourd'hui, les collaborateurs se forment aussi à des « aptitudes douces », comme des compétences en matière de communication. Si la vente est devenue plus technique, les techniciens doivent aussi se mettre dans la peau du client pour comprendre sa demande. « Un technicien a tendance à venir trop vite avec une solution, sans prendre le temps d'être vraiment à l'écoute des besoins des clients », affirme Koen De Roeve. Karel Van Hoecke relativise : « Même s'il est très important d'être à l'écoute du client, tout le monde ne va pas devenir vendeur. » Aujourd'hui, toutes les informations sont disponibles « à portée de clic ». Les collaborateurs trouvent des conseils « sur le tas » dans les médias sociaux et sur YouTube. « En réalité, ils ne suivent plus guère de cours

formels. Les collaborateurs se forment les uns les autres, dans un cadre plus informel. » Contec a également ouvert les réseaux sociaux pour ses collaborateurs. Wim Tindemans souligne que les évolutions sont très rapides. « Vous êtes obligé de vous adapter à cette vitesse. » L'Industrie 4.0 exige des collaborateurs qui pensent 4.0 et respirent 4.0.

Trouver les bonnes personnes

Le grand défi consiste à trouver les bonnes personnes. Contec est à la recherche de 5 à 10 nouveaux collaborateurs. Koen De Roeve dénombre 11 postes vacants sur 84 collaborateurs dans son entreprise. Il appelle le secteur à unir ses forces contre les pratiques des chasseurs de têtes et des agences de recrutement qui appliquent des tarifs exorbitants, mais sans apporter aucune valeur ajoutée. « Les étudiants se laissent prendre en otage par les bureaux de recrutement, explique aussi Karel Van Hoecke, et les écoles ne vous donnent pas la liste des étudiants. L'étudiant naïf s'inscrit dans ces agences, mais celles-ci considèrent cette inscription comme un contrat. »

Ni Grégory Reichling ni Wim Tindemans ne travaillent avec de tels bureaux.

Par contre, ils profitent des salons de l'emploi organisés au sein des écoles. Hélas, la demande est supérieure à l'offre. Aujourd'hui, ce sont les entreprises qui doivent « se vendre » aux jeunes. Et il faut s'y prendre tôt. Grégory Reichling sponsorise des projets dans diverses hautes écoles et universités. Chaque année, 5 à 10 étudiants en fin de cursus font leur stage dans sa société, ou y réalisent leur mémoire de fin d'étude. « Nous les confrontons invariablement à des sujets novateurs. » L'apprentissage dual (master en alternance) débouche souvent sur un engagement. L'entreprise sait à qui elle a affaire. Elle est également très active sur les réseaux sociaux et reçoit des candidatures spontanées au quotidien. Mais le recrutement de collaborateurs commerciaux ne se fait plus simplement à la porte de l'école. L'Employer Branding – « vendre » son entreprise à de futurs collaborateurs – est une nouvelle tendance importante que nous devons encore pratiquer davantage à l'avenir.

Karel Van Hoecke ajoute que les stages et les mémoires fonctionnent bien. Tout comme LinkedIn et d'autres canaux. Toutefois, il observe surtout un afflux

de candidats via des chasseurs de têtes. Par ailleurs, des stagiaires viennent aussi chaque année engranger de l'expérience chez De Roeve. Le chef d'entreprise encadre des mémoires de master et emmène ces étudiants aussi chez les clients.

« Mais dans notre environnement commercial, nous devons souvent fournir des solutions plus rapidement que les étudiants ne le peuvent. » La principale difficulté consiste à trouver des personnes compétentes pour les niveaux chef de chantier ou chef d'équipe. « Ces profils sont encore plus difficiles à dénicher que les ingénieurs. » Wim Tindemans ne blâme pas les écoles pour l'énorme décalage au niveau des formations. « Il faut être conscient qu'une formation suivie aujourd'hui ne sera pas valable pendant toute une carrière. Réorienter les gens vers d'autres secteurs pose problème, et c'est donc un défi permanent. » ■

« L'avenir est certainement aux environnements de production sans papier, qui entraînent une optimisation de la production et une diminution du risque d'erreurs », explique Wim Tindemans, Business Area Sales Manager chez Contec.

