

3 QUESTIONS À

CHRISTOPHE CAMERLYNCK – MANAGING
DIRECTOR DE AGINTECH



PRÉSENTATION



17 années dans le domaine de l'ingénierie industrielle, puis 15 ans chez un leader mondial de la chaud



Rachat en juin 2021 d'une partie de l'entreprise Socabelec, désormais appelée AgiNtech



Un objectif : dynamiser la croissance de l'entreprise et créer un écosystème de partenaires pour apporter des solutions globales aux clients

AGINTECH

AgiNtech, créée en juin 2021, est une entreprise belge dont l'objectif est d'accompagner les industriels vers le smart manufacturing et l'industrie 4.0.

Ses principaux domaines d'activités sont l'informatique industrielle (MoM/MES), de la robotique, de l'automatisation et de l'électricité. Les réseaux datas et CCTV complètent l'offre.

Quels sont les défis auxquels doit faire face AgiNtech, en tant que nouvel acteur dans le monde industriel ?

*"Nous ne sommes pas tout à fait un nouvel acteur, car nous avons conservé toute l'expérience acquise chez Socabelec (ndlr : Agintech a repris l'activité industrielle de Socabelec, hors verre creux). Le principal défi, dans ce contexte, n'a pas été de se faire connaître des prospects, mais plutôt de **gérer la transition et les recrutements**.*

*En effet, avec le rachat d'une partie de l'activité de Socabelec, **nous avons repris 18 personnes**, dont certaines avaient près de 30 ans d'ancienneté. De mon côté, j'ai forcément amené des changements et de nouvelles idées. Il a donc fallu **mettre en place un management de transition pour faire de ce projet un succès** et qu'humainement chacun retrouve sa place. Pour le moment, **je peux dire que c'est un succès, car personne n'est parti et certains sont même revenus (rires) !**"*

Vous avez donc déjà commencé à recruter de nouveaux collaborateurs ?

"Oui, nous avons embauché quatre nouvelles personnes depuis la création d'AgiNtech ! Cela n'a pas été une mince

affaire, car, comme en France, le marché de l'emploi est très tendu sur des postes d'ingénieurs ou de développeurs, mais également pour les techniciens et électriciens de terrain. Heureusement, nous fonctionnons différemment de la plupart des entreprises sur les recrutements et cela nous a permis de trouver de bons collaborateurs rapidement.

Pour aller un peu plus dans le détail, **je me fie beaucoup plus au savoir-être et à la motivation qu'aux pures compétences techniques**. Je pense réellement qu'il faut donner sa chance à tout le monde. **Se contenter d'un CV et de critères classiques n'est pas une bonne approche** selon moi. C'est en allant creuser d'autres points, comme les hobbies, l'environnement dans lequel évolue la personne, etc. que l'on détecte des qualités insoupçonnées ! Pour moi, AgiNtech ne sera que plus performante avec une diversité de profils et de compétences.

Notre système de management va également dans ce sens, nous sommes dans **un fonctionnement d'entreprise libérée**, où chacun est libre de prendre des décisions, de faire des erreurs... **Nous cultivons l'autonomie et la prise d'initiative**, ce qui donne l'opportunité à tous d'évoluer professionnellement et personnellement."

Cette mutation interne est-elle accompagnée de nouveaux projets "business" également ?

"Évidemment, ces embauches sont étroitement **liées aux nouveaux marchés sur lesquels nous souhaitons nous développer** ! Tout d'abord, nous souhaitons véritablement **créer un écosystème de partenaires autour d'AgiNtech**, afin de pouvoir répondre de manière globale à nos clients. Nous voulons qu'ils se disent : "J'ai une problématique sur ce sujet, j'appelle AgiNtech et ils sauront tout gérer!". Ce **positionnement de "one stop shop" est au coeur de notre nouvelle stratégie**.

Ensuite, nous voulons **monter en puissance sur les thématiques liées à la cybersécurité et au MES***. Ce sont des **sujets qui sont trop souvent laissés de côté dans les PMI**. Elles pensent ne pas être concernées par ces enjeux ou que c'est trop cher pour elles. Bien sûr, le second argument n'est pas totalement faux, la plupart des prestations et logiciels sont hors de prix, car pensés pour des grands groupes. J'en ai moi-même fait l'expérience dans ma précédente entreprise. C'est pour cela que **nous construisons actuellement de nouvelles solutions, plus simples à prendre en main et plus accessibles au niveau tarifaire**. Les industries de taille moyenne n'ont pas besoin d'usines à gaz dont elles ne profiteront que de 10% des fonctionnalités !

Enfin, pour pouvoir être au plus proche du terrain et accompagner nos clients au mieux, **nous n'excluons pas de nous rapprocher d'autres bassins industriels grâce au développement, par exemple, d'un réseau d'agences**. En clair, nous n'allons pas nous ennuyer ces prochaines années !"

*MES : Manufacturing Execution System

