



## White Papers

*In a series of interesting reports, various members of the Ulysses Consulting team tackle a number of relevant topics from the core of the unique world that is headhunting.*

*In a comprehensive, crystal-clear style, we provide a personal view on some of the recent tendencies in recruitment. Candidates, clients, and everyone who has ever been of will ever be in contact with headhunting will thoroughly enjoy these educational essays.*

Attention

DANGER?



Le marché ICT se dit aujourd'hui porteur ! Que ce soit avec les clients (ceux-ci se plaignent de plus en plus quant aux difficultés à trouver les perles rares), avec les candidats (qui s'enorgueillissent du nombre incalculable d'offres qu'ils reçoivent) ou les discussions avec nos confrères (qui paradoxalement ne savent plus où donner de la « tête »), tout me porte à croire à la reprise du marché.

Il est indéniable qu'avec cette reprise des activités en ICT, les mauvaises habitudes reviennent en force. Des employeurs qui promettent tout et n'importe quoi (tant pour garder que pour acquérir les talents nécessaires à leur développement), des confrères qui ne chassent plus mais tirent sur tout ce qui bouge au canon de 110 mm ou encore des candidats(tes) qui jouent au chat et à la souris en menaçant leurs employeurs actuels et futurs d'un chantage au plus offrant.

A ces derniers, je voudrais adresser un message très clair : LES CLIENTS ONT PERDU LEUR NAIVETE EN MATIERE DE RECRUTEMENT. La littérature, le net et les nouveaux médias les ont fortement informés quant aux disponibilités et possibilités du marché. Si GRANDIR est aujourd'hui le mot d'ordre, les années de crise leur ont ouvert les yeux sur la notion du « COUT ». Les cost cutting obligatoires leur ont apporté une vision plus pertinente sur le vecteur humain. De plus, ils sont aujourd'hui beaucoup mieux informés sur leurs droits !!!!!

L'un de ces droits est d'exiger la prestation du service ou le paiement de celui-ci dans le cas où certains candidats plus ou moins bien intentionnés signeraient des

contrats d'engagements à la légère ou encore par pure volonté de chantage. Lassés par cette attitude désinvolte, les employeurs manifestent de plus en plus souvent la volonté de faire appliquer ces droits aujourd'hui. Alors le « peu importe, je signe trois contrats mais je vais rester chez mon employeur actuel car j'ai enfin mon augmentation » pourrait coûter très cher aux candidats.

Alors, à ces stars-académiciens du raquet moral, le message est clair : chantez, chantez, mais chantez juste. Ne vous moquez pas des employeurs et des chasseurs de têtes: la Belgique est petite et une attitude incorrecte fait vite le tour du marché. Paradoxalement, on peut également affirmer que le marché est grand et offre une multitude de possibilités. Avec l'ouverture du marché de l'est et l'eupéanisation pour ne pas dire la mondialisation des entreprises, le marché de l'emploi a fortement évolué. Certes, les sociétés ICT ne peuvent toujours pas envoyer un vendeur francophone sans connaissance du néerlandais dans certaines entreprises, mais pour toutes les fonctions à connotation technique, ils ont aujourd'hui un choix qui ne se limite plus à la Belgique. Après tout, l'informaticien n'a-t-il pas son propre langage (C#, C++, Java, .Net, Abap, ...) Qu'il soit Polonais, Romain, Tchèque ou Indien, l'Icter de 2007 travaillera dans un centre international où l'anglais est la langue véhiculaire.

Aux petites entreprises trop souvent soumises à une informatique vétuste et dépendant d'une seule personne, qui détient tous les pouvoirs sur l'infrastructure, mais aussi sur les applications, la possibilité d'externaliser celle-ci existe bel et bien. En effet, l'informatique est devenue indispensable mais ne représente souvent pas le « core business » des sociétés, ce qui les incite à choisir cette solution. On voit donc fleurir de nombreuses petites entreprises de services qui répondent ainsi à une nouvelle demande qui se généralise peu à peu. Les prix y sont fortement compressés mais cela implique évidemment une concurrence accrue pour l'informaticien qui jouerait à l'apprenti sorcier.

## About the author:

*Ian Morsomme is a Founding Partner of Ulysses Consulting and is its current Chief Commercial Officer (CCO).*

*Ian combines years of experience as a Senior Consultant for several recruitment agencies (including Mezquita and Dart) with a thorough business and market knowledge. His elaborate professional networking skills and unique drive makes him an expert in the Belgian headhunting world.*



For more info: <http://www.ulysses-consulting.com>

