

XPERTIZE

Recommander un job à ses amis rapporte !

Face à la pénurie de talents, Xpertize mise sur le networking pour aider les employeurs à trouver les meilleurs candidats.

Ceux qui cherchent activement un emploi ne sont pas toujours les meilleurs candidats. Pour aider les entreprises à accéder aux «profils cachés», les trois fondateurs de Xpertize combinent le relationnel et l'Internet. Le système repose sur des «connecteurs», qui relaient vers leur réseau de connaissances les offres d'emploi reçues de Xpertize.be. Si une personne de ce réseau est intéressée, elle se porte candidate. En cas d'engagement, le connecteur est récompensé par des points qui, selon le niveau de fonction, valent de 500 à 1.500 euros. Il peut également parrainer de nouveaux connecteurs, et bénéficier de points supplémentaires. Ces points sont échangeables contre plus de 3.000 articles proposés par la société SalesPrize, notamment des lecteurs DVD, des écrans plats ou des logiciels de jeu. Le concept existe déjà à l'étranger, avec des sites comme JobMeeters en France ou Zubka en Grande-Bretagne. En Belgique, c'est une première. Il s'agit, en quelque sorte, d'élargir le principe de la cooptation — par lequel les entreprises encouragent leurs collaborateurs à recommander des profils intéressants.

Vincent De Meerleer, qui a travaillé plusieurs années comme chasseur de têtes, connaissait bien les difficultés qui existent pour dénicher de bons candidats. Il avait aussi constaté que de plus en plus de gens passaient sous statut d'indépendant et travaillaient sur base de missions. Avec Axel Lannoy, fondateur de la société M Cube, spécialisée en sms et en *mobile data*, revendue à l'été 2005, ils créent Xpertize pour mettre en contact entreprises proposant ces missions et experts. Mais très vite, ils constatent que la demande est très forte également pour le marché des salariés. Avec Cédric van Kan, cofondateur de JustForYou, qui a quitté le comité de direction de Belgacom Skynet pour les rejoindre dans l'aventure, ils décident donc d'élargir leur site à tous les types de profils. «Une récente étude a montré que 40% des *middle managers* avaient trouvé leur fonction par l'intermédiaire de leur réseau, et 26% via l'Internet. Combiner les deux a donc beaucoup de sens», argumentent les fondateurs.



CEDRIC VAN KAN, VINCENT DE MEERLEER ET AXEL LANNOY, FONDATEURS DE XPERTIZE

«Une récente étude a montré que 40% des *middle managers* avaient trouvé leur fonction par l'intermédiaire de leur réseau, et 26% via l'Internet. Combiner les deux a donc beaucoup de sens.»

Plus de 50 offres d'emplois sont déjà proposées sur le site, actif depuis mi-octobre, qui compte 1.520 connecteurs, et pas loin de 500 candidats potentiels. De premiers contrats ont déjà été signés. Des entreprises comme IBA, Deloitte ou Canon ont déjà recours à leur service. Des discussions sont en cours avec des grandes banques. «Nous travaillons avec un système *no cure no pay*, précise Vincent De Meerleer : les entreprises ne paient ni pour poster leurs annonces, ni pour accéder à notre réseau. Elles ne nous versent une commission que lorsqu'elles signent le contrat d'emploi.» Une commission de l'ordre de 12% du salaire annuel brut, si les entreprises assurent elles-mêmes les interviews des candidats, après un premier filtrage par Xpertize.

Christine Scharff ■