

BOREA : un cabinet dédié aux métiers des EnR et de l'environnement

Avec plus de 15 ans d'expérience dans le secteur du recrutement dans les métiers de l'énergie et de l'environnement, Jean-Philippe Burtin a fondé sa structure en 2016. Son parcours atypique, sa persévérance dans la recherche de candidats, son engagement pour le futur de la planète contribuent au succès de ce cabinet pas comme les autres...



Quelle est la vocation de BOREA ?

Le cabinet a été créé pour être un acteur de la chasse de compétences et de talents dans les énergies renouvelables et la transition énergétique. C'est-à-dire que nous travaillons dans les secteurs d'activité suivants : éolien, solaire, biogaz, biométhane, hydrogène, transition énergétique (bas carbone, économies d'énergie) et environnement (traitement des déchets et traitement des eaux).

Quels profils recrutez-vous et pour quelle clientèle ?

Nous intervenons à 70 % en ingénieurs, 20 % en postes de direction et 10 % en experts techniques pour des entreprises du CAC 40, des ETI françaises, des PME européennes (Espagne, Italie, Belgique et Pays-Bas). 30 % des recrutements sont effectués en Île-de-France, 65 % sur le reste de la France et 5 % sur l'Europe. Nous recrutons principalement les profils grâce à nos propres outils en interne, également à partir de Cvthèque, et grâce à notre appartenance à des clubs d'affaires dans les EnR (Biogaz Vallée, La Plateforme Verte, ATEE...).

En quoi votre parcours fait-il la différence ?

Nous sommes entrepreneurs et agriculteurs de père en fils (j'ai moi-même une exploitation agricole dans le Grand Est), et ces métiers pour lesquels BOREA intervient sont des métiers du territoire, très en lien avec le développement des énergies locales (parc d'éolien, panneaux solaires, site de méthanisation...). Ce côté agricole, proche des gens,



avec une connaissance locale du terrain, m'aide beaucoup dans mon travail. Je sais aussi qu'il faut semer pour récolter !

La proximité avec vos clients est pour vous essentielle ?

Assurément, aussi nous nous déplaçons toujours chez eux, partout en France. Nous commençons par faire un audit de recrutement pour bien connaître, comprendre, analyser les besoins des clients. Le point numéro un dans le recrutement, c'est cette connaissance du client et de son besoin : cela représente 50 % du succès !

Vous dites que « tout le monde n'est pas fait pour aller chez tout le monde »...

En effet et ce qui prime, c'est de connaître les souhaits de mes candidats afin de leur proposer des postes en accord avec leurs aspirations. L'écoute est essentielle pour mettre en adéquation leurs attentes et les besoins de nos clients. Notre force réside dans

l'individualisation des savoir-faire pour les proposer aux entreprises. Cela requiert un vrai travail de fond : beaucoup d'appels et d'entretiens sont nécessaires pour avoir « la bonne graine », le bon candidat pour le bon client.

Comment définiriez-vous les autres points forts de votre structure ?

Hormis bien sûr notre connaissance des métiers de la transition énergétique et cette persévérance dans la recherche du candidat, l'état d'esprit qui règne au sein du cabinet constitue un de nos atouts. Le secteur dans lequel nous travaillons nous incite à penser à demain au quotidien, et la protection de la planète n'est pas un vain mot chez nous. L'amélioration énergétique et la protection de l'environnement nous préoccupent tous et nous appliquons nos principes, tant en interne que lorsque nous sommes sur des salons, en utilisant par exemple du matériel recyclé. Cet engagement nous unit, générant un solide esprit d'équipe : nous travaillons tous ensemble pour une réussite commune.

Quelle est votre actualité ?

Nous nous engageons en 2020 dans un fort développement dans le secteur de l'hydrogène, et nous participons au salon Expobiogaz à Lille, en septembre, et présent à POLLUTEC et HYVOLUTION (salon hydrogène) où nous recevrons les clients et les candidats.

