Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 16 novembre 2026

NIT Recrutement : l’audace d’un chasseur de talents en terre provençale



À seulement 27 ans, Nils Chameroy incarne cette nouvelle génération d’entrepreneurs entre Vaucluse et Gard. À la tête de NIT Recrutement, cabinet indépendant spécialisé dans les profils informatiques, il s’exerce à une approche offensive du recrutement tout en nourrissant une féconde stratégie de réseau. Installé entre Avignon et Nîmes, il développe son activité en marge des grands pôles urbains, tout en misant sur un levier devenu central : la relation directe et les réseaux sociaux.

Rien ne destinait, a priori, Nils Chameroy à l’entrepreneuriat dans le secteur du recrutement. Issu d’un

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 16 novembre 2026

parcours en alternance dès l'âge de 15 ans, d'abord dans la grande distribution puis dans la communication marketing, il bifurque progressivement vers l'informatique, un secteur en tension.

Un parcours atypique, forgé sur le terrain
C'est au contact du terrain, notamment au sein d'une entreprise avignonnaise spécialisée, qu'il découvre les enjeux stratégiques du numérique : cybersécurité, infrastructures, téléphonie. Une immersion décisive qui l'amène à identifier un besoin structurel : la difficulté pour les entreprises à recruter des profils qualifiés dans l'IT (Technologie de l'information). Après un passage dans l'intérim, il franchit le pas et fonde, fin 2024, sa propre structure : NIT Recrutement.

Chasseur de têtes plutôt que simple recruteur
Nils Chameroy se positionne clairement comme 'chasseur de têtes', capable d'aller chercher des profils déjà en poste, parfois chez des concurrents, pour répondre à des besoins précis. «Mon objectif, ce n'est pas seulement de publier des annonces, mais d'aller chercher les compétences là où elles se trouvent», explique-t-il. Une approche qui s'inscrit dans une tendance de fond, car les métiers de l'informatique figurent parmi les plus recherchés en France, avec des tensions particulièrement fortes sur les profils techniques et commerciaux spécialisés.

Un démarrage rapide, porté par le réseau
Les premiers résultats confirment la pertinence du modèle : 17 clients signés en moins d'un an **;** Des entreprises allant de 5 à 5 000 salariés et 35 000€ de chiffre d'affaires en 2025 pour une première année pleine, des débuts solides pour une activité exercée en solo, depuis son domicile aux Angles. Recommandations, mises en relation, opportunités indirectes… le bouche-à-oreille professionnel joue un rôle structurant dans le développement de son activité. Une réalité largement confirmée par les études sur l'entrepreneuriat, qui observent que plus de 60% des opportunités d'affaires naissent de relations interpersonnelles.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 16 novembre 2026



Nils Chameroy, Copyright MMH

Dynabuy : fédérer pour mieux développer

Dans cette logique, Nils Chameroy ne se contente pas de recruter. Il anime également un club d'affaires local, rattaché au réseau Dynabuy. Objectif ? Créer des synergies entre entrepreneurs sur un territoire encore peu structuré en matière de réseaux professionnels. « C'est une zone où les réseaux sont peu développés. Il y a un vrai travail à faire », souligne-t-il. Avec déjà une dizaine de membres actifs et des événements réunissant jusqu'à 80 chefs d'entreprise, l'initiative révèle un enjeu plus large : désenclaver économiquement l'axe Avignon-Nîmes, souvent perçu comme une 'zone blanche' du networking.

Une géographie qui n'est plus un frein

S'implanter hors des grandes métropoles aurait pu constituer un handicap. Il n'en est rien. Grâce au télétravail et aux outils numériques, NIT Recrutement opère à l'échelle nationale. Clients lyonnais, prospects marseillais ou parisiens : la distance n'est plus un obstacle. C'est là également un phénomène qui illustre une transformation profonde du marché du travail : la déterritorialisation des services, particulièrement dans les secteurs numériques et du conseil.

LinkedIn plutôt que site internet : un basculement révélateur

Autre élément marquant et révélateur des mutations en cours, Nils Chameroy travaille quasi exclusivement sur LinkedIn.« Les réseaux sociaux sont aujourd'hui beaucoup plus efficaces que les sites internet », observe-t-il. Une position qui rejoint une évolution plus globale : selon plusieurs études

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 16 novembre 2026

marketing, les réseaux sociaux professionnels deviennent le premier canal de prospection dans les métiers du recrutement et du BtoB. Le site web, autrefois central, tend à devenir un simple support secondaire, voire obsolète s'il n'est pas activement alimenté.

Des profils rares, des besoins croissants

Les missions confiées à NIT Recrutement traduisent les tensions du marché : Commerciaux spécialisés IT**,** techniciens support (niveau 1 et 2), administrateurs systèmes et réseaux et profils managers et direction. Autant de métiers essentiels à la transformation numérique des entreprises, mais dont la rareté alimente une concurrence accrue entre recruteurs. Loin des discours grandiloquents, Nils Chameroy affiche une ambition progressive : développer son cabinet jusqu'à atteindre, à terme, une vingtaine de collaborateurs. Nils Chameroy est issu d'une génération d'entrepreneurs capables de créer de la valeur sans quitter leur territoire, en s'appuyant sur les outils numériques et les réseaux. Ni start-up technologique, ni entreprise traditionnelle, NIT Recrutement figure cette voie intermédiaire : Une économie de proximité… connectée au monde.

Mireille Hurlin