

# SettleMint in the press

Donderdag 04 April 2019

## Inhoud

- 1) **Entre mirages et oasis, Dubaï vend du rêve aux start-ups mondiales L'Echo - 28 Sep. 2018 - Online**  
Emmenée par Startups.be et soutenues par Besix, la crème des start-ups belges de la scène Prop et Contech (construction) a découvert un marché contrasté, entre protectionnisme latent et velléités d'ouverture sur le monde.

# Entre mirages et oasis, Dubaï vend du rêve aux start-ups mondiales



L'ECHO - 28 Sep. 2018

*Emmenée par Startups.be et soutenues par Besix, la crème des start-ups belges de la scène Prop et Contech (construction) a découvert un marché contrasté, entre protectionnisme latent et velléités d'ouverture sur le monde.*

L'appétence de Dubaï pour les start-ups et les PME étrangères commence dès l'avion où l'incontournable compagnie Emirates vous sert les informations de base pour faire du business dans la région en même temps que son impressionnant catalogue de films et de séries. En surface, l'accueil s'annonce chaleureux et prometteur mais on se rend vite compte que tout n'est pas si simple pour les entrepreneurs qui souhaitent faire leur trou dans cet oasis à l'entrée du Moyen-Orient.

Malgré l'apparente ouverture et les nombreuses initiatives en faveur de l'entrepreneuriat et de l'innovation, installer ses activités à Dubaï requiert une fameuse dose de patience – voire d'acharnement –, un solide soutien financier, et du temps... beaucoup de temps. "C'est un écosystème largement basé sur les relations et la confiance. Il faut venir sur place et y soigner ses contacts", concède Pelin Sahin, directrice du

Startupbootcamp Smart City, programme d'accélération de start-ups hébergé par DTEC. Surtout, il faut être proactif: "if you want it, you have to chase it!"

Des one stop shop obligés

DTEC est l'un des nombreux centres d'entreprises/incubateurs/accélérateurs qui fleurissent un peu partout depuis quatre ou cinq ans. Axé sur les techs, il est installé à Dubai Silicon Oasis, l'une des 43 free zones situées à Dubaï, et probablement l'une des plus "start-up friendly" avec Dubai Internet City et Dubai Media City. C'est l'un des nombreux "one stop shop" mis en place pour aider les entreprises étrangères. Elles y reçoivent de l'aide pour obtenir leurs visas et leurs licences, mais également du coaching/mentoring et l'accès à un réseau composé de partenaires privés et parfois d'investisseurs.

Il est pratiquement impossible pour une start-up de s'installer à Dubaï sans passer par l'une de ses structures ou sans l'aide d'un partenaire bien rodé aux rouages administratifs. "Le prix du visa varie en fonction du nombre de m<sup>2</sup> de bureaux. Si vous êtes membres de DTEC, un visa de trois ans tourne autour de 5.000 dirhams, et il faut compter au moins le double si vous n'êtes pas membre", commente Veronica Giles, responsable de la communication.

Les structures comme DTEC s'avèrent également bien utiles lorsqu'il s'agit d'ouvrir un compte en banque tant l'aversion au risque est grande à l'égard des start-ups et PME. "Il faut prouver que l'on a en caisse un certain montant, qu'on a les reins solides. Cela peut prendre du temps, certains se retrouvent parfois coincés dans une boucle sans fin. Mais l'attitude des banques est en train de changer et elles viennent davantage vers nous", estime Veronica Giles.

Mais bien avant toutes ces démarches, il aura fallu choisir où s'implanter. Trois possibilités s'offrent aux entrepreneurs ambitieux: onshore, free-zone ou offshore. Dans le premier cas, les entreprises doivent céder au minimum 51% de leur capital et avoir obligatoirement un partenaire local. Dans les zones franches, elles conservent 100% du contrôle de leur compagnie et bénéficient d'un système avantageux fiscalement ou financièrement. L' offshore est indiqué pour les entreprises qui ne souhaitent pas faire de business avec les Emirats arabes unies, mais avec le reste du monde.

Contrairement à ce qu'on pourrait croire, le fait d'être basé à Dubaï n'ouvre pas toutes les portes du Moyen-Orient. "Travail, commerce, régulations, flux des capitaux. Tout diffère d'une région à l'autre. Il faut y aller marché par marché", prévient Walid Mansour, chief investment officer chez Middle east ventures partners, un fonds de capital risque qui pèse un peu plus de 200 millions de dollars.

Notez aussi que si l'argent ne manque clairement pas dans la région, le capital reste difficile à capter pour les étrangers. "Pour attirer l'attention des investisseurs à Dubaï, il faut obligatoirement avoir une présence sur place et une stratégie 'go to market' bien définie", résume Veronica Murguia, de Settlemint, start-up belge spécialisée dans la blockchain présente à Dubaï depuis janvier 2018.

Terre d'opportunités

Mais si l'on passe tous ses écueils sans y laisser trop de plumes, Dubaï devient alors une terre d'opportunités, 19e ville du Global entrepreneurship index. Les prévisions de croissance économiques 2018 tablent sur + 3.6%. Et malgré leur jeunesse, les Emirats arabes constituent la deuxième plus grande économie du monde arabe.

Alors que le pétrole et le gaz continuent à jouer un rôle central, le tourisme, l'immobilier, l'industrie et les services contribuent à la nécessaire diversification de l'activité. Le gouvernement et les municipalités investissent beaucoup et multiplient les initiatives en faveur des start-ups et PME, défendant la vision d'une ville innovante et créative en avance sur son temps... et sur les autres.

Au-delà du marketing parfois trop évident, les autorités n'hésitent d'ailleurs pas à renforcer les législations en sens comme

lorsqu'elles imposent un minimum de 25% d'éléments imprimés en 3D dans le secteur de la construction d'ici 2030. En marge de l'exposition universelle qui se tiendra à partir d'octobre 2020 et devrait accueillir 25 millions de visiteurs, le gouvernement a également mis en place des incentives pour les start-ups et les PME nationales et étrangères. "Environ 20% du budget total doit leur être alloué", explique Robert Platt, VP Urban Planning & Public Realm. Bonne manière de cultiver l'esprit d'innovation tout en renforçant les liens entre petites et grandes entreprises.

#### Des start-ups prêtes à passer la prochaine vitesse

C'est une belle brochette d'entreprises en pleine phase de maturité que Startups.be et Besix ont présenté aux Emirats arabes unis. Certaines sont déjà bien connues comme Zensor, active dans la réduction des coûts et des risques dans le secteur de la construction, ou bien June Energy qui a développé une technologie qui permet de suivre la consommation d'énergie des utilisateurs en temps réel, et de les basculer à tout moment vers le fournisseur d'énergie le plus avantageux. Ces deux-là jouent déjà dans la cour des grands.

Moins visible jusqu'à présent, Bezonnia est une start-up belge basée à la Hulpe. Elle est principalement active sur le marché du BtoB. Son objectif: mettre sur couche l'intelligence dans tous les bâtiments, rendre interopérable toutes les smart techniques existantes. "Actuellement, on parle de smart building mais cela consiste souvent uniquement à mettre différentes innovations dans le même building sans qu'elles communiquent entre elles", résume Jean-Michel Verhulst, managing director. La start-up comptabilise environ 60 clients dont Living Tomorrow et le château du lac de Genval. De manière opportuniste, elle est présente en France et au Luxembourg. Après une première levée de fonds d'un million d'euros l'année dernière, Bezonnia recherche 3 millions d'euros.

L'anversoise Twikit a développé un logiciel permettant aux entreprises d'adapter leurs concepts 3D aux desiderata de leurs clients, avant de les imprimer en 3D. "Il s'agit véritablement de personnalisation avancée, ce n'est pas limité à un changement de couleurs. On peut changer la forme, le design", explique Thomas Dhuyvetter, responsable du développement commercial. Lancée en 2012, la société emploie déjà 32 personnes et a réalisé un chiffre d'affaires de 1,5 million d'euros en 2017 dans un marché mondial des produits numérisés et fabriqués sur mesure qui pèsent 100 milliards de dollars d'ici 2025. Afin de développer tout un écosystème, la start-up recherche 6 millions d'euros et en a déjà sécurisé 25% auprès de ses actionnaires existants.

Smartnodes est une spin-off de l'Ulg qui a mis au point un système d'éclairage intelligent pour les lieux publics (routes, parking, zoning...) basé sur des luminaires led. La société recherche 3 millions d'euros pour poursuivre sa croissance et augmenter ses ventes à l'étranger.

<https://www.lecho.be/r/t/1/id/10053932>