

SettleMint in the press

Donderdag 04 April 2019

Inhoud

- 1) **« Il faut une marque belge pour nos start-up » Le Soir - 03 Nov. 2018 - Pagina 20**
Frederik Tibau, en charge des relations internationales pour l'ASBL, accompagnera la semaine prochaine une quarantaine d'entreprises belges au Web Summit à Lisbonne. Selon lui, notre industrie « tech » s'est fortement développée ces 5 dernières années mais notre écosystème est encore trop divisé.

« Il faut une marque belge pour nos start-up »



Le Soir - 03 Nov. 2018

Pagina 20

* Le Soir : Wallonie, Bruxelles

Frederik Tibau, en charge des relations internationales pour l'ASBL, accompagnera la semaine prochaine une quarantaine d'entreprises belges au Web Summit à Lisbonne. Selon lui, notre industrie « tech » s'est fortement développée ces 5 dernières années mais notre écosystème est encore trop divisé.

Entretien

Au Web Summit, plus grand événement « start-up » d'Europe qui rassemblera du 6 au 8 novembre 70.000 entrepreneurs du monde entier, Frederik Tibau emmènera pas moins de 40 sociétés belges prometteuses. En charge des relations internationales pour Startups.be et Scale-Ups.eu, cet ancien journaliste spécialisé rêve d'un écosystème technologique belge – soit des initiatives publiques et privées qui soutiennent le développement et le financement de cette industrie en pleine croissance – qui parle d'une seule voix.

Startups.be a une vocation nationale, ce qui est assez rare en Belgique sur la scène technologique. Pourquoi ?

Parce qu'il reste aujourd'hui très difficile pour nos start-up d'exister sur la scène internationale ! Il n'y a pas vraiment d'identité « belge » pour notre écosystème « tech ». Normal : actuellement, on compte trois écosystèmes en Belgique. Un dans chaque région. Or si vous êtes américains, il y a déjà de forte chance pour que vous ne puissiez pas mettre notre pays sur une carte, alors si, en plus, il est divisé en trois...

Vous faites donc le lien entre l'ensemble des initiatives régionales ?

Nous voulons créer une marque. On parle de la « French tech » partout dans le monde, nous aimerions faire connaître la « Belgian tech ». Regardez, par exemple, ce qu'il se passe au Portugal ! Le pays a terriblement souffert de la crise économique. Le gouvernement a décidé il y a quelques années de créer à partir de rien un écosystème technologique, parce que c'est comme ça que l'on aide les entreprises de demain à se développer. Il y a investi beaucoup d'argent. Egalement pour attirer le Web Summit à Lisbonne, qui est un énorme événement international. Aujourd'hui, la scène « tech » portugaise a une visibilité mondiale. Pourtant, je vous assure que la Belgique est bien plus dynamique à ce niveau...

C'est-à-dire ?

Premièrement, nous comptons plus de start-up et de scale-up (des start-up arrivées à une taille critique, NDLR). Elles reposent sur des business models plus solides. Nous avons également plus d'argent disponible qu'au Portugal. Les initiatives et les soutiens publics ne manquent pas non plus. Mais nos Régions sont, en quelque sorte, concurrentes. On remarque la même chose avec certaines villes comme Anvers et Gand. Ou Liège avec Charleroi et Louvain-la-Neuve. Ce qui est vraiment dommage. Startups.be a récemment décidé de travailler main dans la main avec Scale-Ups.eu. Parce que nos modèles sont complémentaires, voire similaires. Il n'y a aucun intérêt à diviser les soutiens sur un si petit territoire... Surtout si l'on poursuit le même but !

Malgré ces divisions, en quelques années, la scène « tech » belge a tout de même fait parler d'elle, non ?

Il y a 5 ans, on avait quelques exemples de « scale-up » belges, de vraies « success stories » comme Clear2pay, vendue pour plusieurs centaines de millions d'euros. Aujourd'hui, on en a des dizaines. Prenez Odo et e-peas en Wallonie, Showpad, Teamleader et SettleMint en Flandre ou Qover et Collibra à Bruxelles ! Collibra, qui deviendra peut-être notre première licorne belge (société valorisée à plus d'un milliard de dollars, NDLR) ! Grâce à des exemples de plus en plus inspirants, nos entrepreneurs sont devenus plus ambitieux. Les médias parlent de plus en plus de ces boîtes passionnantes. Il y a ce nouveau sentiment général positif de l'entrepreneuriat. En une génération d'entreprises, les choses ont profondément changé, signe de maturité.

Les start-up flamandes sont cependant bien plus nombreuses...

La Région bruxelloise, selon nos données et nos observations, est le premier « hub » du pays. On y compte plus de 600 entreprises technologiques ainsi que beaucoup d'incubateurs et d'accélérateurs d'entreprises (des structures qui aident au développement rapide de ces sociétés, NDLR). La Flandre suit avec plus de 1.200 start-up et la Wallonie avec 400. Je pense que ces différences sont culturelles : on a toujours compté plus d'entrepreneurs au Nord qu'au Sud du pays. Il n'empêche : les choses bougent vraiment en Wallonie ces dernières années.

On dit souvent, qu'en Belgique, le problème, c'est le capital à risque. Une fois qu'une start-up a besoin de plusieurs millions pour se développer rapidement, elle doit aller voir à l'étranger.

Il n'y a plus une semaine sans levée de fonds en Belgique ! Les business angels, des anciens entrepreneurs qui investissent

dans nos start-up, et les fonds de capital à risque sont de plus en plus actifs et nombreux. Je dirais que ce n'est plus, à l'heure actuelle, un problème de récolter jusqu'à 10 millions d'euros. Après il faut sortir du pays. Ce qui n'est pas nécessairement une mauvaise chose.

Ce sont pourtant ces scale-up qui engagent massivement et rapportent à l'économie, qui ont tendance à s'en aller dans les pays de leurs investisseurs...

Ce n'est plus tout à fait vrai. La Silicon Valley est devenue tellement chère, manque tellement de main-d'œuvre, que c'est l'exil là-bas. Beaucoup d'entreprises reviennent ou ne sont jamais vraiment parties. Collibra a gardé son centre de développement à Bruxelles, même si elle est aussi à New York. Showpad à Gand, même si l'entreprise est aussi à Chicago. Chez nous, on trouve de très bons ingénieurs, analystes, même s'ils commencent tout doucement à manquer. Ce n'est pas pour rien que les élèves de l'école Bencode apprennent à coder en 6 mois et ont quasi tous un emploi directement à la sortie !

La Belgique est-elle par définition un marché trop petit pour des sociétés technologiques ?

Oui mais nous avons un énorme avantage : si tu réussis chez nous, tu réussis généralement ailleurs. La Belgique est un excellent marché test, en raison de sa complexité administrative, de sa petite taille, des langues...

Faut-il un gros événement comme le Web Summit chez nous ?

C'est nécessaire pour mettre la « Belgian tech » sur la carte mondiale. Donc oui. On y travaille. Avec Scale-Ups.eu, on a organisé la première édition du Supernova à Anvers fin septembre qui a rassemblé plus de 200 investisseurs, plus de 50 pitches... Et, en février, se tiendra « the Big squeeze » à Bruxelles, ancien « techstartupday ». Avec la même ambition.

AMANDINE CLOOT

AMANDINE CLOOT