

www.trends.be tendances Trends

ÉCONOMIE ET FINANCES • 40^E ANNÉE • N°9 • € 5,90 • P509559 • 26 FÉVRIER 2015

Trends
GAZELLES 2015

BRABANT WALLON

Découvrez les 100
entreprises les plus
performantes

START-UP

*Ces Belges
qui valent
des millions*

Fabien
Pinckaers
Odoo

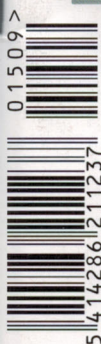
Pieterjan
Bouten
Showpad

Jeremy
Le Van
Sunrise

➤ Le top 20 des
levées de fonds

➤ Comment se lancer
avec moins de
10.000 euros

➤ La Belgique plus
compétitive que
la Silicon Valley ?



Ces Belges qui valent des millions

P.33 Le top 20 des levées de fonds

P.34 Les entrepreneurs belges à la conquête du monde

P.36 La Belgique plus compétitive que la Silicon Valley ?

P.39 Ils ont lancé leur boîte avec moins de 10.000 euros

P.40 Les connexions incontournables pour lancer sa start-up

L'écosystème des start-up belges est en plein boom. Rachats prestigieux et levées de fonds spectaculaires se succèdent. Coup de projecteur sur ces entrepreneurs qui créent l'économie de demain.

DOSSIER RÉALISÉ PAR CHRISTOPHE CHARLOT ET GILLES QUOISTIAUX

Trouver de l'argent frais pour lancer ou développer sa start-up: simple ou pas dans notre pays? Les avis divergent, mais les levées de fonds font de plus en plus parler d'elles ces derniers temps. Rien qu'entre le 1^{er} janvier et le 15 février, quelques-uns des projets numériques belges ont annoncé de belles levées de fonds: l'application de constats d'accident Assisto a levé 550.000 euros, la start-up de jeu vidéo Abrakam a levé 600.000 euros pour lancer son jeu Faëria, Sentiance (ex. Argus Labs) annonce un tour de table de 1,5 million d'euros, par exemple. Un début d'année sur les chapeaux de roues après une belle série d'annonces en 2014 de levée de fonds (Showpad, Odoo, Proxistore, Pawshake, etc.) et de reventes de start-up (Clear2Pay ou Sunrise).

Les entrepreneurs belges lèvent pas mal de fonds. Selon une étude de Deloitte Fiduciaire, obtenue en exclusivité par *Trends-Tendances*, nos start-up belges technologiques ont levé, l'an passé, pas moins de 64 millions d'euros de capital

au travers de 58 opérations. Soit presque 1,1 million d'euros en moyenne pour chaque deal (voir le tableau «Le top 20 des levées de fonds de nos start-up technologiques»). Jean-Michel Noé, *M&A senior manager* chez Deloitte et à l'origine de l'étude, souligne par ailleurs que les start-up de moins de trois ans ont représenté, l'an passé, pas moins de 50 % des levées de fonds dans le secteur des technologies, médias et télécoms pour un montant moyen de 540.000 euros, tandis que les entreprises de plus de cinq ans affichent une levée de fonds moyenne de 2 millions d'euros.

Trouver des fonds: le parcours du combattant ?

Est-ce à dire qu'à présent, le microcosme des start-up a, enfin, accès aux fonds? Il est vrai qu'en peu de temps, l'écosystème financier autour des start-up a évolué. On a vu arriver des initiatives comme Fortino de Duco Sickinghe (ex-CEO de Telenet), le lancement de Volta Ventures (un fonds à 45 millions d'euros) destiné aux entreprises de software et du Web qui démarrent, le lancement du LeanFund en Wallonie en marge de Nest'Up ou encore de Lean- ➤

« Avec les technologies actuelles et l'évolution des mentalités, lancer une start-up aujourd'hui est plus facile qu'il y a 15 ans. »

Fabien Pinckaers

ODOO

Logiciels ERP open source.
Déjà 10 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2014 ! 280 employés (dont 120 en Belgique et 100 en Inde).

- 2002 : Création de l'entreprise.
- 2010 : Première levée de fonds de 3 millions d'euros (investisseurs français).
- 2014 : Second tour de table de 10 millions d'euros.

« Quand tu as l'idée, tu n'as fait que 1 % du chemin. Les 99 % restants, c'est l'exécution. C'est la clé. »

Jeremy Le Van

SUNRISE

Application de calendrier en ligne.
Racheté par Microsoft pour un montant estimé à 100 millions de dollars.

- JANVIER 2013 : Jeremy Le Van cofonde Sunrise avec Pierre Valade.
- JUIN 2013 : 2,2 millions de dollars levés aux Etats-Unis
- JUILLET 2014 : 2^e levée de fonds de 6 millions de dollars
- FÉVRIER 2015 : Rachat par Microsoft

« Si vous avez un bon produit, un 'business model' et déjà des utilisateurs, il n'est pas compliqué d'aller voir des investisseurs aux Etats-Unis. »

Pieterjan Bouten

SHOWPAD

Application mobile pour commerciaux. L'un des succès belgo-belges en B to B qui séduit les Américains.

- MAI 2011 : Lancement de Showpad (spin-off de In The Pocket) avec Louis Jonckheere.
- OCTOBRE 2012 : Partenariat de distribution aux Etats-Unis avec Jive Present.
- AVRIL 2013 : Lève 2 millions de dollars
- NOVEMBRE 2014 : Lève 8,5 millions de dollars en Europe.
- DÉCEMBRE 2014 : Rachète la start-up new-yorkaise Storydesk.

Square, organe d'accompagnement dans le giron de Meusinvest. Pour n'en citer que quelques-unes.

Mais la réalité n'est pas uniquement rose. «Trouver de l'argent en Belgique reste absolument le parcours du combattant, se souvient Bruno Van Boucq, CEO de Proxistore qui a réussi à lever 2,2 millions d'euros l'an passé. En Belgique et en Europe, les projets cherchent de l'argent... alors qu'aux Etats-Unis, l'argent cherche les projets dans

« **Un business angel m'a confié: 'Je regrette de ne pas avoir investi dans ta société'.** »



Xavier Corman

EDEBEX

Solution de gestion de trésorerie (achat-vente de factures). 4 millions d'euros de factures rachetées en 2014. Rentabilité attendue dès 2015.

- **2013** : Xavier Corman cofonde Edebex avec Jon McLennan, Aïssa Laroussi et David Van der Looven
- **2014** : 800.000 euros levés auprès de *business angels*
- **2015** : 240.000 euros de subsides obtenus auprès d'Innoviris

« **Aux Etats-Unis, on m'a dit: 'Vos ingénieurs européens sont extraordinaires, gardez-les bien chez vous sinon des géants vont vous les piquer.'** »



Bruno Van Boucq

PROXISTORE

Vend de la pub géolocalisée sur le Net. Environ 2 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2014. Fait le pari de 100 millions dans 5 ans.

- **OCTOBRE 2011** : Lancement au sein de Beweb.
- **2013** : Création de la société Proxistore. Et levée de 800.000 euros.
- **ÉTÉ 2014** : Levée de fonds de 2,2 millions d'euros.

Lever des fonds : pour quoi faire ?

Lancer son projet, en financer le développement, assurer le marketing et la vente du produit ou installer des bureaux à l'international pour faire croître son marché adressable. Voilà quelques-unes des raisons les plus courantes qui expliquent les levées de fonds de nos jeunes pousses prometteuses dans l'univers de la technologie. Mais depuis quelque temps, on observe également un nouveau phénomène plutôt

inédit pour des start-up : les acquisitions. On se souviendra du rachat de l'américain Nullsoft (et ses marques Winamp et Shoutcast) par Radionomy pour devenir leader mondial de la radio sur le Web. Fin 2013, la start-up Whatever derrière le réseau social pour entreprise Knowledge Plaza a racheté le suisse HyperWeek. Citons encore les exemples de Showpad qui, peu de temps après sa levée de fonds à l'automne

2014, annonçait la reprise de Storydesk, ou l'agence mobile Tapptic qui a repris le français ClicMobile. «Cela leur permet de gagner du temps pour pénétrer un marché, pour améliorer ou développer certaines technologies ou pour faciliter leur distribution sur un marché, analyse Jean-Michel Noé. En tout état de cause, ce type d'acquisitions traduit une certaine maturité de ces start-up dans leur modèle de croissance.»

Nos start-up belges technologiques ont levé l'an passé pas moins de 64 millions d'euros de capital au travers de 58 opérations.

lesquels investir. Encore trop d'investisseurs se montrent méfiants vis-à-vis de projets technologiques qu'ils ne comprennent pas forcément très bien.» Même au premier stade, certains restent sur le carreau et peinent à trouver des fonds. «Vu la fiscalité peu avantageuse actuellement pour les investisseurs en Belgique, les *business angels* traditionnels investissent dans ce qu'ils connaissent et donc peu dans le digital, commente Jean-Pol Boone, responsable de l'aile techno chez Be Angel. Depuis quelque temps, pour essayer de renverser cette tendance, des clusters spécialisés essaient de faire correspondre et se rencontrer les entrepreneurs et les investisseurs du secteur digital/ICT.» Les résultats deviennent encourageants et l'amorçage commence à devenir (un peu) plus facile. Mais beaucoup d'observateurs et même d'investisseurs reconnaissent que notre marché n'est pas celui des Etats-Unis. «Trouver plus de 500.000 euros se révèle vite compliqué, confirme Ingrid Willems, cofondatrice de Data-Scouts et entrepreneur *in residence* chez iMinds. Pour un début, il n'est plus exceptionnel de trouver des fonds, mais cela permet de tenir 12 à 18 mois.» Dès que les entrepreneurs ont un produit devenant mature et connaissant une forte croissance, ils doivent vite

sortir de nos frontières pour se financer en se tournant vers Londres ou Paris, par exemple «où l'écosystème est plus mûr, analyse Quentin Nickmans, coresponsable du studio de création de start-up eFounders, à qui l'on doit des succès en devenir comme les firmes Mention, Front ou TextMaster. Les fonds en Belgique ont en général moins de 50 millions d'euros à injecter dans des start-up. Or, pour un deuxième tour, une jeune entreprise a vite besoin de montants de 3 à 5 millions et les investisseurs historiques ne peuvent assurer seuls ces investissements.»

Pour accompagner nos jeunes entreprises, «il faudrait des fonds avec quelque 200 millions d'euros et qui auraient les reins suffisamment solides pour investir de gros montants dans plusieurs projets», intervient Toon Vanparys, investisseur et CEO de Sentiance. Cela permettrait de soutenir la croissance de nos pépites.

Attirer les investisseurs étrangers

Reste qu'il ne faut évidemment pas noircir le tableau à outrance: Karen Boers, initiatrice de l'association Start-ups.be qui se veut le point de contact de l'écosystème belge, maintient que «le nombre de programmes d'accélération augmente et que l'accès aux fonds pour

EXCLUSIF : TOP 20 DES LEVÉES DE FONDS DE NOS START-UP TECHNOLOGIQUES

SOURCE : DELOITTE FIDUCIAIRE

Start-up	Année de création	Activité	Montants levés en 2014 (en euros)
1 AMPLIDATA *	2006	Stockage de données	14.863.252
2 ODOO	2002	Software ERP	7.400.000
3 SHOWPAD	2011	Solution B to B de présentations mobiles	6.149.911
4 CALYOS	2011	Refroidissement de composants électro	2.870.000
5 CARTAGENIA	2008	Plateforme d'analyse de données génétiques	2.750.000
6 PROXISTORE	2013	Publicité web géolocalisée	2.200.000
7 OVIZIO	2009	Microscopes 3D	2.000.000
8 CO-SCALE	2013	Monitoring et analytics d'infrastructures IT	1.500.000
9 TEAMLEADER	2008	CRM, facturation et gestion de projets	1.000.000
10 TAPPTIC	2010	Agence d'applis mobiles	1.000.000
11 CARDWISE	2011	Gestion des dépenses	1.000.000
12 RETAIL DRIVE	2011	Plateforme web de gestion immo pour retail	1.000.000
13 TEXTMASTER	2011	Agence de traduction et de rédaction	1.000.000
14 SELINKO	2012	Authentification de produits (anti-contrefaçon)	1.000.000
15 NIGHT.COM	2013	Annuaire des événements nocturnes	1.000.000
16 AWINGU C	2010	Bureautique dans le cloud	999.996
17 TRUSTED FAMILY	2007	Outils de gestion pour entreprises familiales	991.019
18 NEWSMONKEY	2013	Média en ligne	900.000
19 YOU KNOW WATT	2013	Intelligence pour économie d'énergie	750.000
20 SWAN INSIGHTS	2013	Big data	700.000

Ces montants ne reprennent que l'apport au capital, donc pas les mécanismes de type prêts subordonnés. Ce tableau ne reprend que les entreprises belges, pas les start-up fondées par des Belges à l'étranger. * C'est la somme de deux levées de fonds en date du 5 mai 2014 et du 9 septembre 2014.

le lancement des start-up devient beaucoup plus accessible.» Quant à l'étape d'après, celle de la croissance, la jeune femme ne manque pas d'alternatives et, pour elle, peu importe l'origine des fonds s'il s'agit d'investir dans de beaux projets belges. Raison pour laquelle elle entend faire connaître notre écosystème de jeunes pousses aux fonds étrangers. Pour y parvenir, Start-ups.be tiendra en mai 2015 un événement de deux jours où seront conviés 80 investisseurs étrangers.

D'ailleurs, certaines de nos entreprises ont déjà attiré quelques grands noms hors de nos frontières. Via son étude, Jean-Michel Noé constate en effet que nos start-up suscitent l'intérêt des fonds étrangers. On peut citer, par exemple, l'arrivée d'Intel Capital sur notre marché dans le cadre des levées de fonds d'Amplidata, start-up gantoise de 50 personnes spécialisée dans la sauvegarde de données (et grand leader de notre top 20). Ce n'est pas tout: Odo de Fabien Pinckaers lève à nouveau des fonds auprès d'investisseurs français de renom (Sofinnova et XAnge Private Equity). La start-up TextMaster lancée par eFounders a elle aussi convaincu des noms comme Alven Capital (France) et Fabrice Grinda, un Français basé aux USA. Pour Jean-Michel Noé, «nos entrepreneurs vont plus loin

et cela témoigne de la maturité de leurs dossiers qui leur permet de séduire des investisseurs internationaux».

«Fintech» et «big data»

Tout profite pour l'écosystème en Belgique qui, tout le monde le souligne, commence à se structurer. D'ailleurs, le spécialiste de Deloitte se montre optimiste pour les mois et années à venir: «Tout l'univers techno va fortement se professionnaliser et les investisseurs les plus expérimentés vont de plus en plus s'associer à des *venture capitalists* étrangers pour financer des projets qui iront plus vite à l'international. Et ceux qui viennent de mettre un pied dans ce marché auront, d'ici quatre à cinq ans, de plus grandes capacités d'accompagnement au niveau international également. Le marché ne pourra que grandir. Et si, aujourd'hui, les trois plus grosses opérations de levées de fonds 2014 représentent 28 millions d'euros sur le total de 64, on pourra voir plus de projets financés dans la tranche 500.000 à 1,5 million d'euros en marge, espérons-le, d'une série d'autres gros deals.»

Il se dessine, en effet, quelques belles opérations dans des secteurs où les entrepreneurs belges (et les investisseurs) ont une carte à jouer. Notamment les *Fintech*

(technologies liées à la finance), un créneau qui a le vent en poupe au niveau international et où la Belgique a déjà une expertise. Pour exemple, citons la vente de la start-up Clear2Pay active dans le paiement sur mobile pour 375 millions d'euros... et l'engagement de son fondateur, Michel Akkermans, dans une série de nouvelles entreprises. Nos start-up pourraient aussi se démarquer dans le domaine de l'interprétation et l'analyse des données liées aux grands réseaux sociaux (Facebook, Twitter, etc.). Sans oublier, cela ne fait aucun doute, le *big data* et l'Internet des objets. ➤



Thomas Van Orshaegen

BEATSWITCH

Logiciel de planning pour organisateurs de festivals. Déjà 75 festivals sont clients.

- SEPTEMBRE 2013 : Lancement dans le cadre du programme Idealabs.
- AVRIL 2014 : Première levée de fonds de 250.000 euros auprès de Strike4.
- JANVIER 2015 : Lève 600.000 euros auprès du fonds Volta Ventures.