

stade zéro à celui d'une marmite en ébullition dès 2014", se souvient Baudouin de Troostembergh chez Startup Factory.

"Mais à la différence de la Flandre, il manque cruellement des 'scale-up' à Bruxelles. Des entreprises en phase d'accélération comptant plus de 70 employés et capables de réaliser de grosses levées de fonds", regrette Juan Bossicard. "Il n'y a pas assez de sociétés qui ont l'ambition ou la capacité d'évoluer. Alors qu'il faudrait au contraire une centaine de startups comme Real Impact Analytics (spécialisée dans le Big data) pour faire une licorne comme Zalando ou BlaBlaCar". Comment expliquer cette apathie entrepreneuriale? De l'avis de Cédric Donck, Business Angel et CEO de Virtuology, la situation serait partiellement imputable à l'imaturité du marché des ventes de startup. "Il n'existe pas suffisamment d'entrepreneurs à succès qui réinvestissent dans de jeunes pousses comme c'est le cas à Londres, Paris ou Berlin".

"Ce qu'il manque également en Belgique ce sont les success stories", renchérit Juan Bossicard. "Des entrepreneurs inspirants. Les gens ont besoin de stars pour les doper!", assure Baudouin de Troostembergh.

Or, il suffirait qu'une entreprise explose, qu'elle recrute plusieurs milliers d'employés et fasse des petits pour amorcer une dynamique forte, s'accordent les spécialistes. "La Belgique reste un petit pays qui compte peu d'entrepreneurs de qualité. Les jeunes diplômés préfèrent se diriger à la fin de leurs études vers des postes confortablement rémunérés", analyse Juan

Bossicard. Autant de talents qui sont absorbés par de grandes structures au détriment de nouveaux projets.

Pour autant reconnaît Baudouin de Troostembergh, "notre écosystème n'est pas comparable à d'autres marchés plus importants où les géants de l'Internet côtoient des startups, comme à Paris par exemple avec l'accélérateur The Family qui cherche à promouvoir des projets dans le champ de l'économie digitale. Il est donc primordial de chercher à enrichir l'écosystème en Belgique par tous les moyens pour l'ouvrir au plus grand nombre de gens".

"Mais les choses bougent dans le bon sens et plutôt vite. Il n'est plus indispensable d'aller jusqu'à la Silicon Valley pour trouver un écosystème digital inspirant et efficace", prévient Baudouin de Troostembergh. "Les initiatives en Europe se multiplient rapidement et n'ont plus rien à envier à leurs concurrents américains".

UNE CAPITALE QUI SE RÊVE EN SILICON VALLEY

Bruxelles-Capitale, le plus important bassin de création de startups du pays, ambitionne de se donner les moyens pour assurer un bel avenir aux jeunes entreprises.

"La région bruxelloise paye un manque de choix politique assumé. Mais à moyens limités, il faut parvenir à effectuer des choix dans les expertises à développer", assure Juan Bossicard.

Et c'est justement tout le mérite du plan Next Tech dont s'est dotée la capitale pour assurer son avenir. Le plan de développement prévoit de miser prioritairement sur les

domaines où l'on trouve déjà beaucoup d'expertises, à savoir la réalité virtuelle, le traitement des données (Big data) et les objets connectés (IoT). "La Belgique est un pays très créatif dans ces domaines, aussi bien dans les milieux académiques qu'en entreprise. Grâce aux leviers économiques existants, dont le Tax Shelter, nous avons l'opportunité de devenir un vrai pôle d'activité économique et entrepreneuriale".



UN FINANCEMENT PEUT ÊTRE OBTENU FACILEMENT DÈS LORS QU'UN BUSINESS EN PHASE DE DÉMARRAGE EST EN MESURE DE PROUVER SES CAPACITÉS À FONCTIONNER

B. de Troostembergh
Startup Factory

À titre d'exemple, l'initiative 'DigitYser', soutenue par la région bruxelloise, a pour ambition de créer un nouveau centre de gravité pour communautés informelles en pleine ville. "Un lieu où les mordus de thématiques diverses se réunissent et peuvent nouer des contacts de qualité".

De son côté, la plateforme Innoviris, qui finance des projets menés par des entreprises implantées sur le sol bruxellois, peut s'enorgueillir d'un mode de fonctionnement qui a fait ses preuves. Environ 60% des startups financées sont encore là aujourd'hui et fonctionnent plutôt bien. La raison ? Un processus de screening rigoureux: l'organisme ayant fait le choix de ne pas financer le développement, mais de se focaliser sur la recherche académique et les projets innovants.

En outre, une volonté politique a pu être dégagée à Bruxelles pour rationaliser l'écosystème très complexe des structures de formation et d'accompagnement des startups. Elle se matérialisera dès janvier 2018 par la création d'un organisme centralisé qui rassemblera les organes Brussels Invest export (l'agence d'aide au commerce), Impulse Brussels, et l'agence au commerce extérieur (Atrium Brussels). Un choix stratégique destiné à rationaliser l'approche du com-

merce de l'accompagnement et l'internationalisation. "Cette tendance favorable est appelée à s'amplifier depuis l'entrée en vigueur début février de la loi du 18 décembre 2016 organisant la reconnaissance et l'encadrement du crowdfunding et portant des dispositions diverses en matière de finances", conclut Juan Bossicard. Autrement dit, les particuliers peuvent dorénavant investir dans une startup via les plates formes de financement participatif tout en bénéficiant d'une réduction d'impôts importante de leur investissement.

CROWDFUNDING, COMMENT LANCER SON PROJET GRÂCE AU FINANCEMENT PARTICIPATIF

Après une année 2016 record en matière de levées de fonds en Belgique, 2017 connaît à son tour une hausse des demandes de financement et une croissance du nombre d'investissements via les plateformes de crowdfunding.

Une évolution vécue par le leader du financement participatif belge, MyMicroInvest, qui avait déjà atteint 60% des activités réalisées en 2016 au cours du premier trimestre de 2017.

Avec plus de 42.847.700 € déjà levés et 76 startups financées à son actif, la plateforme de financement participatif a, entre autres, permis de démocratiser l'accès au capital-risque. Opérant dans le secteur dit 'regtech' (Regulatory Technology), l'entreprise a pu en effet façonner le marché européen qui l'entoure au point d'en devenir un acteur majeur. "Afin de rester fidèles à notre image de pionnier, nous nous sommes lancés dans des partenariats avec des acteurs clés tels qu'Engie ou Eneco, et pour lesquels nous mettons à disposition notre plateforme afin de faciliter le financement de leurs projets en énergie verte", explique Olivier de Duve, CEO de MyMicroInvest. Plusieurs raisons peuvent amener une personne à choisir le financement participatif pour lever des fonds. "Pour un entrepreneur, l'equity crowdfunding et le crowdlending permettent d'obtenir des fonds très rapidement et plus simplement que via des méthodes de financement classiques tels que les prêts bancaires ou les fonds d'investissement", poursuit Olivier de Duve.

L'AVIS DE

Quentin Walravens

fondateur de The Fork et CEO de Fish Trip

"Il est très facile de trouver des fonds en Belgique pour créer une startup. En revanche, il manque davantage de soutien aux jeunes entreprises en phase de développement.

Il faudrait davantage de "Scaleup Factory" pour mieux encadrer les entrepreneurs en phase de développement".

Bien que complémentaire aux financements classiques, le financement participatif permet aux entrepreneurs de tester leur concept et valider l'existence de leur marché ainsi que l'intérêt de leurs clients. Outre la rapidité et l'approbation qu'apporte ce type de financement, il a également l'avantage de créer un véritable réseau d'investisseurs et de fans grâce à la campagne de communication qui accompagne leur levée de fonds, développant ainsi la notoriété de l'entreprise et l'image de marque.

LES BONS CONSEILS POUR ÉVITER DE PLANTER SA STARTUP

S'il est presque de bon augure aux Etats-Unis de planter un projet pour avancer et donner de la consistance au parcours d'un entrepreneur, il en va tout autrement en Europe. A fortiori en Belgique, où la hantise de l'échec plane dans tous les esprits. À culture d'entreprendre différente, recettes adaptées. "Les douze premiers mois de la vie d'une startup sont cruciaux pour son avenir. Il est donc important d'appliquer une série de conseils pour éviter le pire", prévient Baudouin de Troostembergh.



VENIR RÉCLAMER UN GROS MONTANT POUR DÉVELOPPER UNE PLATEFORME SANS ALLER SE FROTTER À SES CLIENTS. C'EST L'ÉCHEC ASSURÉ!

Grégoire de Streel
BelCube

"Lever des fonds sur une plateforme comme MyMicroinvest, permet aux entrepreneurs de structurer leurs actionnaires et de les rassembler en une simple structure facile à gérer", conclut Olivier de Duve. La plateforme agit ainsi comme unique actionnaire légal au nom des investisseurs. "Vos amis, votre famille, le réseau d'investisseurs de la plateforme et leur business angels sont tous rassemblés dans une seule entité légale".

"Il n'y a pas de recettes miracles, en dehors de l'accompagnement", poursuit Grégoire de Streel, cofondateur de la plateforme BelCube et serial entrepreneur. "Il est impératif de valider son business modèle avant de passer à la phase de développement. Et tester un maximum son idée", conseille Juan Bossicard chez Brussels Impulse. "Cela implique de commencer par rencontrer des clients potentiels, fixer l'élasticité des prix des produits ou services, valider les détails techniques, ou encore de rentrer en contact avec des partenaires. Ce n'est qu'à partir du moment où un besoin est validé par un réel engouement du marché que l'entrepreneur peut entamer le développement de son produit ou service".

"La viabilité et la rentabilité d'un projet tiennent davantage de la préparation, de la qualité du porteur de projet, de sa

L'AVIS DE

Grégoire de Streel
Serial entrepreneur

"Les secteurs porteurs dans le digital sont souvent sujets à des effets de mode. Après le Big data, on a beaucoup parlé et investi dans les Fintechs. Aujourd'hui, ce sont davantage les startups impliquées dans le domaine 'Blockchain' qui ont la cote. De notre côté, nous aimons les projets B2C et regardons plus facilement ce type de dossier".

capacité à rebondir, innover, de son entourage, et des procédés de gestion mis en place que du projet en lui-même", rappelle Thierry Evens, porte-parole de l'UCM (Union des Classes Moyennes). Différentes études montrent que le taux de survie des entreprises au-delà de la cinquième année est inférieur à 50%. "Toutes ne font cependant pas faillite. Certaines sont liquidées, vendues ou fusionnées. Pourtant ce taux d'échec n'est pas une fatalité", explique Cédric Donck Business Angel et CEO de Virtuology Academy, une organisation tournée vers les formations et l'entrepreneuriat.

"Il est primordial de se faire encadrer lorsqu'on se lance dans un projet et de confronter ses idées avec un maximum de personnes", insiste Grégoire de Streel. "Sans avoir peur de craindre de se faire voler son idée, car celle-ci ne vaut pas grand-chose sans une bonne

exécution", appuie le responsable de Startup Factory. "Il faut pouvoir commencer petit, avec peu de moyens, et être à l'écoute du marché", conseille encore Grégoire de Streel. L'erreur grossière à certainement éviter: "venir réclamer un gros montant pour développer une plateforme sans aller se frotter à ses clients. C'est l'échec assuré", conclut le cofondateur de BelCube.

DÉCOLLAGE EN MODE 'LEAN'

Un autre gage de succès d'une startup consiste à développer son entreprise sur un modèle 'lean'. Autrement dit, il faut éviter de commencer à développer un produit sans l'avoir préalablement déjà vendu, ou du moins avoir trouvé des clients qui s'accordent sur des propositions de valeurs et qui sont disposés de payer un prix donné.

"Il est primordial de commencer par aller voir des clients potentiels et trouver un engagement sur un prix du service ou produit avant de commencer à construire quoi que ce soit!", confirme Baudouin de Troostembergh. Tant que ce principe intangible n'est pas rempli, le projet n'a aucune valeur. "Nous cherchons toujours à obtenir la validation du client sur un prix à payer pour un service ou produit donné", admet le spécialiste. Une fois que la sauce prend avec les premières ventes, il faut alors construire rapidement une équipe solide. "L'entrepreneur se donne ainsi les moyens de se consacrer totalement à l'évolution de son business en déléguant les autres domaines à des per-

Le club des startups belges qui ont levés plus d'1 million d'euros

