

La Belgique est-elle devenue une terre de licornes ?

Keyrock, une entreprise bruxelloise active dans le secteur des cryptomonnaies, vient de rejoindre le cercle très fermé des start-up belges valorisées à plus d'un milliard de dollars. Un « rêve » que peu d'entrepreneurs parviennent à atteindre... Quatre questions pour comprendre ce cheminement et son impact sur l'économie locale.

ETIENNE FROMENT

Elle est la huitième entreprise belge à décrocher le titre de licorne. Et pourtant il y a de fortes chances que vous n'en ayez jamais entendu parler. Keyrock est néanmoins un acteur omniprésent dans le monde des cryptomonnaies puisqu'il alimente en liquidités la plupart des plateformes d'échanges en ligne. Parmi ses clients, on retrouve deux grands noms : Coinbase et Binance. L'entreprise bruxelloise doit son nouveau statut à une nouvelle levée de fonds de 100 millions de dollars.

Sept autres boîtes « tech » belges l'ont précédée. Parmi celles-ci, on retrouve bien entendu le géant Odoo, dont le logiciel de gestion open source a séduit la planète ; Team.blue et ses hébergements web, Collibra et sa plate-forme de gouvernance dans le « cloud » ; Deliverect qui regroupe les commandes de toutes les plateformes de livraison pour les restaurants : Lighthouse qui aide à maximiser les revenus des hôtels grâce à l'intelligence artificielle ; Aikido Security qui combine plusieurs scanners pour identifier les vulnérabilités sur les sites des entreprises et i-Care dont les capteurs intelligents prédisent les pannes de machines industrielles.

Huit sociétés qui proposent des services évolutifs, dont le « business model » peut facilement être rentabilisé... à l'étranger.

1 **Huit licornes dans un aussi petit pays, une performance hors norme ?**

Par rapport à ses voisins, la Belgique compte relativement peu de licornes, pour une bonne raison : l'écosystème des start-up s'est développé tardivement chez nous. Notre petit pays rattrape son retard. Depuis quelques années, on observe une accélération du développement des start-up. Avant de devenir (parfois) des licornes, les start-up doivent muter en scale-up, des entreprises rentables qui priorisent leur chiffre d'affaires. « Rien qu'au cours des six derniers mois, deux scale-up belges sont devenues des licornes », explique Lode Verstraeten, le créateur du programme d'accélération de start-up Start It chez KBC, l'un des incubateurs les plus importants d'Europe. « La raison principale est la hausse spectaculaire du nombre d'investisseurs chez nous depuis deux ans. » Huit, c'est donc relativement peu, mais c'est deux de plus qu'il y a six mois.

Très peu d'élus rejoignent cependant ce cercle très fermé. « Au cours des douze dernières années, nous avons accompagné 2.000 start-up avec notre programme Start It et deux d'entre elles seulement sont devenues des licornes » précise-t-il.

2 **Comment une start-up devient-elle une licorne ?**

Pour grandir, une jeune entreprise tech a besoin de liquidités. Soit elle génère beaucoup d'argent, à travers ses activi-

tés, soit elle lève des fonds. La première levée de fonds est souvent considérée comme la plus difficile, parce qu'il faut convaincre les investisseurs du potentiel de la société. « Il y a cinq facteurs clés qui contribuent au succès d'une start-up », explique Lode Verstraeten. Le timing, le moment auquel l'entreprise propose son service, est le plus important, c'est la raison principale du succès. L'équipe dont on s'est entouré, le produit qu'on vend et le « business model » sont d'autres facteurs déterminants. Mais l'argent n'est jamais un problème quand les quatre premières conditions sont remplies. »



Une licorne, ça reste un chiffre sur un papier. Si on vous donne 100 millions de financement pour acquérir 10 % de l'entreprise, cela fait de votre entreprise une licorne

Lode Verstraeten
Créateur du programme d'accélération de start-up Start It

”

énorme potentiel de croissance, il peut devenir l'un des principaux acteurs au niveau mondial. »

3 **Pourquoi il est difficile de se passer d'investisseurs étrangers ?**

Passé un certain stade, ces entreprises commencent à se financer à l'étranger car la Belgique est devenue un marché trop petit pour elles. « En Belgique, les fonds de capital-risque peuvent lever 500.000 euros au premier tour, et jusqu'à 2, 3 et parfois 4 millions pour un second tour de table » explique le fondateur du programme d'accélération de start-up Start It. « Keyrock et Aikido ne ciblent plus la Belgique mais le monde. »

Elles ont toutes les deux un modèle évolutif qui s'adapte aux marchés internationaux, « c'est ce qui attire les investisseurs américains et britanniques. S'il n'y avait pas un marché pour elles aux Etats-Unis, ces sociétés n'investiraient pas dans de tels projets. »

4 **Les licornes belges contribuent-elles à l'économie belge ?**

Les start-up naissent en Belgique puis se développent à l'étranger et c'est parfaitement logique puisqu'à un certain point, elles sont devenues trop grosses pour leur petit pays natal. Le plus souvent, elles ouvrent des bureaux dans

quelques marchés, mais elles conservent leur cœur d'activité chez nous.

« Odoo reste très ancré en Belgique », explique Lode Verstraeten. Keyrock également. « La majorité des 250 employés de Keyrock sont basés en Belgique. » Et il y a une bonne raison à cela : garder une partie de ses activités en Belgique est souvent moins coûteux. « Aux Etats-Unis, le coût d'un programmeur oscille entre 300 à 400.000 dollars par an. En Belgique, c'est beaucoup plus abordable. »

Un écosystème s'est également développé dans le pays. « Ils investissent et réinvestissent en Belgique. Ils apportent une vraie valeur économique localement. » Ce qui ne les empêche pas de se développer ailleurs. Team.blue a racheté ainsi plusieurs entreprises à l'étranger. C'est ce qui leur a permis de développer leur clientèle rapidement. L'entreprise gantoise cumule actuellement plus de 3 millions de clients. Sans son développement à l'international, jamais elle n'aurait pu atteindre un tel chiffre.



Odoo, fondée par Fabien Pinckaers, est sans doute la licorne belge la plus connue du grand public. © BELGA.

Tout pour le jardin sur 10.000 m²

Botanica

Du 2 au 6 avril

Portes ouvertes

-10%*

Lors de ces 5 journées, nous serons **ouverts** de 9h à 18h

- ➔ Un conseiller de Makita sera présente le 3 avril de 10h à 16h.
- ➔ Démo Weber: le 3, 4 et 6 avril de 11h à 16h.



Heures d'ouverture: Non-stop ouvert de 9h à 18h. Le dimanche ouvert jusqu'à 13h. Fermé le lundi. En avril, mai et juin nous sommes ouverts le lundi de 13h à 18h.

Tuincentrum Botanica- Brusselsesteenweg 379 - 3020 Veltem-Beisem
info@tuincentrumbotanica.be - www.tuincentrumbotanica.be
Tél.: 016 48 02 60

* Uniquement ces 5 jours sur tous les articles excepté. réparations, combustibles, sacs poubelles, chèques cadeaux et promotions.

