

Une période faste pour les start-up

FINANCEMENT Jamais les « pépites » n'ont autant séduit les investisseurs privés



Frank Maene (Volta Ventures) : « Les Etats-Unis ont eu Jobs et Zuckerberg, mais la Flandre a aussi ses rock stars de l'entrepreneuriat. » © D.R.



Evelyne Heyvaert (ING) : « Dès qu'il y a un bon business model, il y a une véritable émulation pour investir dans des pépites. » © D.R.



Olivier de Wasseige (Internet Attitude) : « N'oublions pas que la réussite d'une start-up ne se résume pas à une belle levée de fonds. » © P-Y. THIENPONT.

- Les grosses levées de fonds se succèdent.
- Une popularité plus visible en Flandre.
- Un simple feu de paille ?

Depuis début avril, on s'habitue à un rythme de levées de fonds assez inhabituel pour des jeunes entreprises en Belgique : Ojoo, Nallian, Teamleader, Peak, Take Eat Easy... et la semaine passée eDebex empilent les millions. D'après les estimations de Sirris, le centre de recherches d'Agoria, le total d'investissements dans des start-up atteint déjà 106 millions pour l'année en cours, contre 100 millions en 2014...

« Oui, on vit une période faste pour les start-up », affirme d'emblée Frank Maene, associé gérant du fonds d'investissement à risque Volta Ventures, qui a réuni 55 millions d'euros en à peine 1 an, dépassant son objectif de 40 millions. « La différence par rapport à il y a dix ans, c'est que l'entrepreneuriat technologique a désormais ses "rock stars". Les Etats-Unis ont eu Jobs et Zuckerberg, mais la Flandre a aussi Marc Coucke (NDLR : le flamboyant milliardaire ex-CEO d'Omega Pharma), Michel Akkermans (cofondateur de la « success story » Clear2Pay dans

l'électronique financière, entre-temps revendue) ou Dries Buytaert (le CEO de Drupal, système de gestion de contenu « open source » le plus utilisé au monde). La presse s'intéresse désormais aux start-up, tout comme les universités. Il y a quelques années, il était impensable que l'on m'invite pour faire l'ouverture d'une rentrée académique. Des dizaines d'incubateurs et accélérateurs ont vu le jour. »

Un goût naturel du risque

Frank Maene pointe une autre évolution marquante : les « rock stars » de l'entrepreneuriat, plutôt que d'investir uniquement dans des villas à Saint-Tropez, ont gardé un goût naturel du risque. Coucke et Akkermans sont parmi les plus gros contributeurs du fonds Volta, avec dans leur sillage une trentaine de « business angels ».

En tant que « investment manager » chez ING, Evelyne Heyvaert gère les investissements « private equity » de la banque et la représente au sein du fonds d'investissement Sherpa Invest II. Selon elle, la médiatisation de transactions d'envergure par des start-up ne signifie pas que les investisseurs belges sont soudainement moins frileux. L'absence de statistiques fiables sur le marché belge de l'investissement à risque ne permet pas de

l'étayer. « Une chose est certaine, l'investissement dans une start-up reste une activité à risque, avec des rendements moyens qui sont peu élevés par rapport au risque pris. Néanmoins, les retours sur investissements peuvent être extrêmement élevés quand on a investi dans une "pépité". »

Autre constat posé par Evelyne Heyvaert : « Tout le monde - particuliers, fonds d'investissement, family offices - cherche des alternatives de placement pour une épargne qui ne rapporte plus. Dès qu'il y a un bon "business model" porté par une équipe de qualité active sur un marché porteur, il y a une véritable émulation parmi les investisseurs potentiels. »

Pour rebondir sur l'expression « pépité », l'abondance d'argent ne veut pas dire que l'argent coule à flots pour le moindre entrepreneur inventif. « Nous avons investi dans 2 des 1.000 dossiers reçus, pointe Frank Maene. Et parmi les start-up financées, nous estimons le risque d'échec à entre 50 et 60 %. Dans la Silicon Valley, ce risque atteint entre 70 et 80 %, ce qui explique que les investisseurs attendent des croissances agressives. »

Pour durer ?

Olivier de Wasseige est l'administrateur délégué d'Internet Attitude, l'un des rares fonds privés

en Wallonie dédiés aux start-up technologiques, doté de 10 millions d'euros. Il hésite à parler de période faste : « C'est vrai que nous recevons davantage de projets intéressants depuis quelques mois. Mais il y a encore trop peu d'entreprises dites "scale-up" qui ont atteint le niveau de maturité suffisant que pour procéder à une deuxième levée de fonds. » Internet Attitude investit entre 300.000 et 1 million par entreprise. « Certes, il y a eu de belles levées de fonds dernièrement, mais est-ce le plus important pour jauger la réussite d'une start-up ? Selon moi, la seule communication significative, c'est quand une jeune entreprise a réellement décollé, crée de l'emploi et réussit son « exit » (NDLR : quand elle n'a plus besoin des investisseurs de départ) », nuance Olivier de Wasseige.

Ceci étant dit, la conjonction d'une génération de trentenaires plus enclins à entreprendre et d'investisseurs plus attentifs à l'impact socio-économique et environnemental de leur argent semble bien avoir enclenché une dynamique. Durable ? Nos trois investisseurs s'accordent en tout cas pour dire que l'incitant fiscal du « tax shelter » pour start-up concocté par le fédéral arrive à point nommé pour l'entretenir, voire l'amplifier. ■

OLIVIER FABES

CLIVAGE REGIONAL

La Wallonie en retard ?

Quatre des six grosses levées de fonds évoquées ci-contre concernent des start-up flamandes. « C'est vrai que globalement la start-up pourra plus facilement trouver de l'argent en Flandre, parce qu'il y a tout simplement plus de richesse au nord et que le secteur technologique y est plus dense. Cela crée des cercles vertueux, bien davantage qu'en Belgique francophone, où les entrepreneurs qui ont fait fortune dans les TIC sont moins nombreux », reconnaît Olivier de Wasseige. Un constat qui est toutefois à nuancer par la relative discrétion des investisseurs au sud du pays. Des Laurent Drion (e-Merge, qui a notamment lancé Ogone), Pierre L'Hoest et Laurent Minguet (ex-EVS) investissent des millions sans que cela se sache. Le fonds Verlinvest, géré par les familles Spoelberch et de Mevius (AB Inbev), doté de plus de 700 millions, agit dans l'ombre. Il faut dire qu'il investit bien plus à l'étranger qu'en Belgique, principalement dans le secteur de l'alimentation et des boissons. Enfin, des dizaines de « business angels » peu connus sont de moins en moins réticents à investir dans des jeunes sociétés à haut potentiel.

« Le "via-via" marche très bien en Belgique »

L'ex-industriel français Pascal Bérend vient d'injecter 3 millions d'euros dans eDebex, une start-up bruxelloise spécialisée dans le rachat de créances en ligne.

Qui êtes-vous ?

Je suis né en région parisienne. Après avoir travaillé pour de grands groupes, j'ai racheté en 1997 des parts de Comasec/Marigold, l'entreprise fondée par mon père en 1948, spécialisée dans les vêtements et gants de protection. On est passé en quelques années de 700 à 1.500 travailleurs et d'un chiffre d'affaires de 48 à 110 millions. En 2011, j'ai créé une filiale pour l'Europe du nord à Bruxelles et me suis installé ici (NDLR : à Saint-Gilles) avec ma famille. L'entreprise a été vendue au géant australien Ansell en 2012. Depuis, j'investis dans des start-up, à titre privé ou via le fonds Inventures de mon ami José Zustrassen.

Pourquoi eDebex ?

La qualité de l'équipe et du projet, qui a une portée sociétale. Avec ses services financiers en ligne, eDebex contribue modestement à fluidifier l'économie. Ces 3 millions vont servir à étoffer les équipes, en passant de 15 à 20 collaborateurs, à renforcer l'infrastructure informatique et à nous étendre à l'étranger.

Quel regard portez-vous sur l'entrepreneuriat « tech » en Belgique ?

Il y a un vrai réseau chez vous. Le "via-via" fonctionne très bien. Et il n'y a pas, comme en France, une grande méfiance entre les mondes politique et économique. Je ressens une vision positive de l'entreprise, avec de nombreuses opportunités. Pas mal d'entrepreneurs aguerris sont désireux d'accompagner des plus jeunes. De plus, la vie est simple ici. Je n'avais pas cette impression en tant qu'industriel en France... Le seul handicap, c'est peut-être la petitesse du marché, mais votre réseau est international.

O. F.



© B. MANDIAUX

LE SOIR Entrepreneur



Aux côtés de ces acteurs de la vie économique, Le Soir se mobilise pour stimuler l'esprit d'entreprise. Cet espace est le leur, le nôtre, le vôtre.

www.lesoir.be/entrepreneur