Supplément de La Libre Belgique - Samedi 19 juin 2021 - 33e année - n° 24 - www.lalibre.be

# Libre ECO week-end

ENGINE/REAKTOR

# Comment transformer des start-up en championnes de la croissance

# Passer de start-up à scale-up grâce au Reaktor

Dossier Pierre-François Lovens

Dix jours. C'est le temps qu'il reste aux neuf start-up de la quatrième édition du Reaktor pour préparer leur *Demo Day*. Il est en effet de tradition, à l'issue d'un programme d'accélération de ce type, de faire *pitcher* une dernière fois les fondateurs devant un panel d'investisseurs à l'affût de (futures) pépites. Chaque start-up disposera de quelques minutes pour susciter leur intérêt. Avec l'ambition de passer à la vitesse supérieure et d'abandonner le statut de start-up pour celui envié de scale-up.

Le 29 juin marquera la touche finale d'un programme qui s'est élancé, trois mois plus tôt, à l'A6K de Charleroi. À raison d'une journée par semaine et de trois "bootcamp" thématiques de 48 heures, les neuf start-up francophones (voir notre infographie page 3) – sélectionnées parmi une quarantaine de candidatures – ont suivi un programme intensif composé de *master class* livrées par des experts (Frank Maene, Omar Mohout, Patrick Polak, Thibaut Claes, Inès Mertens, Mathieu Bazelaire,...) et de séances de coaching, collectives et individuelles, pilotées par Karin Maquet, Benoît Lips et Bruno Wattenbergh (voir page 5).

### Des maturités à géométrie variable

Tout fondateur ou dirigeant d'une start-up le sait: démarrer un projet n'est pas simple, mais le "passage à l'échelle", c'est-à-dire le fait de donner un gros coup d'accélérateur à ce projet et de le transformer en scale-up, est une autre paire de manches! *"Le Reaktor est là pour structurer et renforcer le business model des start-up afin qu'elles soient capables de supporter une forte croissance*, explique Joseph D'Ippolito, coordinateur du Reaktor au sein d'Engine. *Au départ, les neuf start-up ont pu démontrer un réel potentiel de croissance et de belles ambitions. Le* scale *n'est toutefois pas une simple croissance organique. C'est un processus exigeant, qui demande de faire des choix stratégiques importants. Il peut apparaître, en cours d'accélération, que certaines ne sont pas encore prêtes à devenir des scale-up, même si elles répondent à un réel besoin de marché et qu'elles ont l'ambition de grandir rapidement. Le programme les pousse alors à réfléchir à des réalités que les fondateurs avaient peut-être sous-estimées (organisation interne, expertises, marketing, etc.)"*.

Tout est question de niveau de maturité des start-up. Une fois dans le Reaktor,, il ne faut pas longtemps pour que les coachs identifient celles qui sont prêtes à *scaler* et celles qui doivent encore trancher certains points avant d'aller plus loin. *"Nous fournissons la boîte avec les outils pour résoudre simplement et rapidement chaque problème lié à la croissance*, résume Bruno Wattenbergh, professeur à la Solvay Brussels School et responsable Innovation chez EY Belgium. *Il faut imaginer une course de voitures qui ne s'arrête jamais et où les mécaniciens sont en permanence en train d'adapter les voitures pour aller toujours plus vite et plus loin..."* Karin Maquet, coach principale de Kopilot, Digital-Meeting et SeekandCare, a connu deux cas de figure très opposés. *"Avec Kopilot, il a fallu régler, tout au début du programme, des divergences de vues entre fondateurs*, dit-elle, sans entrer dans les détails. *Ensuite, on a remis le business model à plat et réorganisé certaines choses pour permettre à la start-up de repartir sur de bons rails. Pour SeekandCare, je me suis retrouvée avec deux fondateurs embarqués dans la préparation d'une première grosse levée de fonds, ce qui a fortement conditionné mon coaching."*

### Comme un MBA en accéléré

Pierre Collard et Alexandre Dewulf, cofondateurs de la plateforme SeekandCare, sortent ravis de l'expérience. *"C'est comme si on avait suivi un MBA en accéléré! Sur la levée de fonds, que nous préparons, nous n'avions aucune expérience. Karin nous a apporté énormément."* Au-delà de ce point particulier, MM. Collard et Dewulf soulignent les différentes plus-values d'un tel programme: *"Sortir du train-train de la gestion quotidienne"*, *"approfondir des thématiques qui nous sont utiles aujourd'hui"*, *"revisiter certains fondamentaux"*, *"avoir des retours d'expériences des autres start-up"*, etc.

Jérôme Stefanski, fondateur et CEO de Little Guest, confie sortir des quinze semaines du Reaktor *"sur les rotules"*! *"C'est très intense comme expérience, d'autant plus qu'à partir de mi-avril, l'activité de Little Guest s'est accélérée après une longue période rendue plus difficile par le Covid. En mai, on a connu une croissance de 400 % de notre chiffre d'affaires par rapport à mai 2019. C'est un record."* Au four et au moulin, l'entrepreneur a tenu à impliquer plusieurs managers de son équipe dans le Reaktor afin qu'*"ils prennent mieux conscience de ce qu'est un processus de scaling"*.

La démarche a été similaire dans le chef de Kevin Françoisse, CEO et cofondateur de Sagacify. *"Il a fallu composer avec une activité qui tourne à pleine vapeur, ce qui n'est pas toujours simple*, raconte ce spécialiste en intelligence artificielle. *Mais le Reaktor a été un très bon investissement pour Skwiz, le nouveau produit qu'on lance. Il a permis à la fois de clarifier et d'accélérer les choses. On a compris, en particulier, qu'il fallait rendre Skwiz et l'équipe qui travaille sur ce produit les plus autonomes possible, avec la nécessité de lever des fonds. C'est un choix stratégique important pour l'avenir de Sagacify."*.

*"Le "scale" n'est pas une simple croissance organique. C'est un processus exigeant."*

ENGINE

**Joseph D'Ippolito**
Coordinateur du programme Reaktor au sein d'Engine

*"J'ai eu des questions plus pointues et des échanges plus chirurgicaux que lors des trois précédentes éditions."*

D.R.

**Thibaut Claes**
Investment Manager chez W.IN.G. by Digital Wallonia et SRIW

### Ouvrir le champ des possibles

Du côté des experts, on se montre aussi positif envers un programme tel que le Reaktor. *"Il a l'avantage de toucher à de nombreux sujets en assez peu de temps"*, analyse Thibaut Claes, en charge des investissements dans les start-up et scale-up technologiques chez W.IN.G. by Digital Wallonia et à la SRIW. Un avantage qui a son revers, dit-il, dès lors que chaque start-up a des besoins souvent bien définis. *"Parler de levée de fonds à des start-up dont la préoccupation, à court terme, est de mieux structurer une équipe en place n'a pas toujours beaucoup d'intérêt."* Thibaut Claes se demande si un programme "à la carte", étalé sur une plus longue période, n'aurait pas un meilleur impact sur les start-up participantes. *"Lors des* one-to-one *que j'ai eus avec 8 des 9 start-up de ce Reaktor*, ajoute-t-il, *j'ai eu des questions plus pointues et des échanges plus chirurgicaux que lors des trois précédentes éditions. Ce sont des boîtes plus matures"*.

Aux start-up, à présent, de prouver qu'elles ont engrangé de nouvelles munitions pour devenir, à terme, des championnes de la croissance. Comme le glisse Benoît Lips, coach et pionnier de l'entrepreneuriat numérique en Belgique, le Reaktor est là pour *"ouvrir le champ des possibles et travailler sur des scénarios de croissance"*, mais *"pas pour décider à leur place"*.

# LES NEUF PARTICIPANTS AU "REAKTOR 4"

## LITTLE GUEST

Fondateur: Jérome Stefanski

Date de création: 2017

Produit: Agence de voyage en ligne proposant la première collection d'hôtels haut de gamme dédiée aux familles avec enfants. La mission de Little Guest est d'offrir aux parents le moyen le plus simple et le plus inspirant de réserver leurs vacances en famille au meilleur prix.
*www.littleguestcollection.com*

Financement: Première levée de 500 00 € en 2018. Deuxième levée de 1,2 million € en février 2020 avec le fonds d'investissement LeanSquare, ainsi que des acteurs spécialisés dans l'hôtellerie de luxe et les marques pour enfants.

Indicateurs: Équipe de 35 personnes (dont 18 équivalents temps plein). La collection Little Guest compte plus de 200 hôtels haut de gamme "kids friendly" situés aux quatre coins du monde. La start-up, qui avait bouclé l'année 2019 en multipliant son chiffre d'affaires par cinq pour atteindre 3 millions d'euros, a été lourdement impactée par la crise sanitaire. Depuis quelques semaines, l'activité a redémarré en flèche.

## heatme

Fondateur: Olivier Lafosse

Date de création: 2018

Produit: Le chauffagiste 2.0. Plateforme permettant aux particuliers de vivre une expérience simple, transparente et rapide pour l'ensemble des travaux de chauffage. Les interventions sont confiées à un réseau de techniciens indépendants qualifiés.
*www.heat-me.be*

Financement: Fonds propres

Indicateurs: Heat Me a réalisé plus de 1 200 interventions au cours de ses deux premières années d'activité. Elle a l'ambition de clôturer l'exercice 2020-2021 sur un chiffre d'affaires de 1 million €.

## Seek and Care

*optimize your medical purchases*

Fondateurs: Pierre Collard et Alexandre Dewulf

Date de création: 2018

Produit: "l'Amazon et le Trivago du matériel médical pour les professionnels de la santé". Ce "one-stop-shop" en ligne permet aux professionnels de commander du matériel médical et paramédical auprès de fournisseurs belges et étrangers. La plateforme, indépendante, intègre un comparateur de prix.
*https://www.seekandcare.com*

Financement: Fonds propres et une trentaine de professionnels de la santé regroupés au sein d'une fondation. Une première levée de fonds est en cours de négociation.

Indicateurs: Équipe de 12 personnes. SeekandCare propose déjà 105 000 références. Elle a clôturé 2020 sur un montant global de transactions proche des 6 millions d'euros.

## Sagacify

Fondateurs: Kevin Françoisse, François Beuvens

Date de création: 2012

Produit: **Skwiz**, nouveau produit développé par Sagacify, permet aux entreprises d'automatiser, grâce à l'intelligence artificielle, des flux de traitement documentaire et de capture d'information.
*http://sagacify.com https://skwiz.ai*

Financement: Fonds propres

Indicateurs: Sur la vingtaine de personnes actives chez Sagacify, environ un quart travaille sur Skwiz. Plus de 10 000 documents sont déjà traités quotidiennement pour le compte de 8 clients. Skwiz dégage un chiffre d'affaires annuel de 300 000 € (+ de 2 millions d'euros pour Sagacify).

## InnoRehab

Fondateurs: Geoffroy Dellicour et Gregory Vanderken

Date de création: 2017

Produit: Un vrai compagnon au quotidien. InnoRehab développe, fabrique et commercialise des dispositifs médicaux innovants pour améliorer la qualité de vie des personnes déficitaires.
La **Wheeleo**, dispositif d'aide à la marche, est le premier produit mis sur le marché par InnoRehab.
*www.innorehab.be www.wheeleo.be*

Financement: Fonds propres

Indicateurs: InnoRehab dispose de revendeurs en Belgique et en France. La société travaille déjà avec une cinquantaine d'hôpitaux (principalement en Wallonie). L'équipe se compose des deux fondateurs.

## BE BLOCKCHAIN

Fondateurs: Harold Kinet (photo), Steve Vansimpsen et Mohammed Darwish

Date de création: 2019

Produit: BE Blockchain soutient l'innovation et la mise en œuvre de nouveaux paradigmes d'échange. La start-up a lancé son premier produit, d-event, une plateforme décentralisée pour la gestion du cashless et du ticketing.

Financement: W.IN.G. by Digital Wallonia

Indicateurs: Non communiqués

## Pluriell.

Fondateurs: Renaud Croix et Nicolas Renquin

Date de création: 2019

Produit: L'application Pluriell facilite et améliore la gestion et le suivi de projets pour les architectes et gestionnaires de chantiers grâce à une plateforme centralisant les outils nécessaires au suivi des chantiers.
*https://pluriell.app*

Financement: Fonds propres et levée de 150 000 € avec un "business angel"

Indicateurs: Équipe de 5 personnes. Mille utilisateurs (gestionnaires et acteurs extérieurs compris) sont actifs sur Pluriell chaque mois, dont 200 utilisateurs payants. L'objectif est de doubler le nombre d'utilisateurs et de passer à 500 utilisateurs payants pour la fin de l'année.

## kopilot

Fondateur: Laurent Guichard

Date de création: 2017

Produit: Kopilot, c'est un CFO dans la poche des dirigeants de PME". L'application Kopilot guide le directeur financier (CFO) parmi les questions critiques à se poser, y répond et propose à l'utilisateur différentes actions possibles.
*https://kopilot.io*

Financement: Fonds propres

Indicateurs: Non communiqués

## iMeeting

Fondateur: Frédéric de Bueger

Date de création: 2020

Produit: Solution pour organiser en ligne les assemblées générales des sociétés et associations. Conforme à 100% au droit belge, Digital-Meeting permet aux actionnaires ou aux membres de consulter l'ordre du jour et ses annexes, de participer à distance ou physiquement et de voter en ligne.
*https://www.digital-meeting.be*

Financement: fonds propres

Indicateurs: Équipe de 4 personnes. En 2020, quelque 5 000 actionnaires, représentant une trentaine de sociétés, ont utilisé la plateforme.

PM Graphics