



Reportage (1/4)

- Des Belges, souvent jeunes, sont partis à San Francisco et dans la Silicon Valley pour créer leur start-up.
- Qui sont-ils? Pourquoi ont-ils quitté la Belgique? Quels ont été les obstacles à surmonter?
- Nous avons été à leur rencontre.

À savoir

Lundi 20/11. Pourquoi ont-ils opté pour la Silicon Valley?

Mardi 21/11. Quelles ont été les principales difficultés à surmonter?

Mercredi 22/11. Et si c'était à refaire?

lalibre.be

Portraits et interviews

Découvrez aussi, sur le site Internet de "La Libre", des portraits et des interviews d'entrepreneurs belges installés dans la Silicon Valley.

Ces Belges partis à l'assaut de la Silicon Valley

Reportage Pierre-François Lovens à San Francisco

Quize jours à San Francisco et dans la Silicon Valley. Pour découvrir, sentir et mieux comprendre ce qui fait, de cette ville emblématique du nord de la Californie et de la "vallée du silicium" (qui s'étend jusqu'à San José, au sud), un lieu si particulier pour entreprendre (*). Mais, surtout, aller à la rencontre de ces "belgian entrepreneurs" qui, un jour, ont fait le choix de partir à l'assaut de la Silicon Valley.

En ce début d'automne, la baie de San Francisco est resplendissante. La douceur et les couleurs sont celles d'un été indien de rêve. Depuis le hublot de l'avion qui s'apprête à se poser sur le tarmac du San Francisco International Airport, nous apercevons au loin, furtivement, ce qui ressemble à une soucoupe volante au design épuré. C'est l'Apple Park, le nouveau campus futuriste du "groupe à la pomme" de Cupertino, l'un des coeurs historiques de la Silicon Valley (avec Palo Alto, Menlo Park ou encore Mountain View). Quelques jours avant notre arrivée, Tim Cook y a dévoilé les nouveaux iPhone 8 et X dans un "Steve Jobs Theater" flamboyant neuf.

A l'ombre des Gafa

Nous n'irons toutefois pas chez Apple. Ni chez Google, Facebook ou Amazon, même si des Belges, ingénieurs ou développeurs, y travaillent. Non, ceux que nous sommes venus rencontrer vivent à l'ombre des "Gafa", ces géants de l'Internet aussi fascinants. Les start-up "tech" de ces Belges partis à la conquête de la plus célèbre des vallées technologiques ne font pas les grands titres des médias. Pas encore, en tout cas. Ils sont de nationalité belge, entrepreneurs, jeunes pour la plupart, talentueux et obstinés à réussir. Ils s'appellent Davy Kestens, Julien Penders, Fabrice Henrion, Thomas Querrou, Alexandre Wayenberg ou encore Guillaume de Dorlodot, pour n'en citer que quelques-uns (voir en page 34). Très peu de femmes, c'est le moins qu'on puisse dire. Même au sein de la petite communauté des "techies" belges, la Silicon Valley reste un lieu très masculin et très blanc.

Combien sont-ils, ces "belgian entrepreneurs" du secteur technologique? Posée à nos différents interro-

cuteurs (entrepreneurs, investisseurs, professeurs, représentants d'agences de commerce extérieur, employés de sociétés américaines...), la question nous a valu des réponses très évasives. Vingt? Trente? Quarante au grand maximum.

Durant nos deux semaines de reportage, nous avons été à la rencontre d'une bonne quinzaine d'entre eux. Avec, à chaque fois, les mêmes questions. Pourquoi avoir quitté la Belgique pour San Francisco et sa Vallée? Ont-ils rencontré des obstacles pour s'y installer et lancer leur business? Qu'est-ce qui fait la magie de cet écosystème, souvent imité à travers le monde mais jamais égalé en termes de résultats? Est-il encore indispensable de s'exiler à 9000 kilomètres pour espérer faire décoller sa start-up alors qu'en Belgique, des écosystèmes sont en train de sortir de terre? L'exil californien en vaut-il vraiment la peine? Et si c'était à refaire...?

La bulle des start-up "tech"

Quelques jours avant de prendre notre envol pour la Silicon Valley, nous avons croisé, à Bruxelles, Jeremy Le Van. Ce Belge de 33 ans a étudié le design et travaillé à San Francisco de 2007 à 2011, avant de migrer vers New York suite au rachat de sa start-up Sunrise par Microsoft pour 100 millions de dollars! Jeremy Le Van nous expliquait combien il avait "énormément appris" et "puisé une incroyable énergie" de ses quatre années sous le soleil de San Francisco. Vincent Battaglia, un autre Belge qui a travaillé dans la Vallée (notamment chez Storify, start-up co-fondée par Xavier Damman), ne dit pas autre chose. "J'y ai appris beaucoup de choses, et beaucoup plus rapidement que si j'étais resté en Belgique", nous confiait-il récemment depuis Barcelone, où il a co-fondé une nouvelle start-up, Ludus, avec trois associés basés en Belgique. Mais Jeremy Le Van, comme Vincent Battaglia ou Xavier Damman ont fini, pour des raisons professionnelles ou privées, par quitter

ce que le second qualifie de "bulle mono-culturelle". Cette bulle, il ne faut pas longtemps pour la découvrir à San Francisco. La culture tech est partout. Entre le moment où, après votre breakfast, vous commandez un "Uber" pour vous rendre à SoMa, Downtown ou Palo Alto, et le retour en soirée à votre logement, on respire et on mange tech tout au long de la journée! Si ce n'était les nombreux touristes agglutinés à l'angle

de Market et Powell Street pour tenter d'embarquer dans un "Cable Car" ou, bien plus confrontant, les centaines de "homeless" errant dans le quartier de Tenderloin, on pourrait vivre en ne côtoyant que des "techies" et des "geeks". "Beaucoup d'Européens se sentent submergés par cette culture tech", concède Michaël Villar, développeur belge de 29 ans qui a rejoint Stripe, l'une des plus belles réussites de ces dernières années, en 2013. Mais moi j'adore ça! Pour d'autres, ça devient vite stressant et même assez saouant.

Comme une centrifugeuse

Cette bulle est d'autant plus prégnante que, ces dernières années, développeurs, designers ou ingénieurs, à savoir tous ces "jeunes talents" que le secteur technologique s'arrache à prix d'or, préfèrent s'installer dans la ville de San Francisco et non plus dans une Silicon Valley jugée bien trop calme. Un quartier comme Mission, jadis populaire, s'est considérablement "gentrifié" avec l'arrivée de nombreux jeunes employés par les stars de la Silicon Valley, ce qui a fait bondir les prix de l'immobilier et rendu l'accès au logement de plus en plus inaccessible pour toute une frange de la population locale. En semaine, des files se forment, chaque matin, sur certains trottoirs de Mission. Ce sont les employés de Google, Facebook ou Apple qui attendent sagement leur navette connectée pour se rendre dans la Vallée.

La vie aisée de ces employés n'est toutefois pas forcément celle des entrepreneurs. S'ils veulent réussir, ces derniers doivent posséder au moins deux qualités: bosser énormément et toujours y croire (surtout dans les moments les plus stressants ou les plus noirs). "San Francisco et la Silicon Valley agissent comme une centrifugeuse, résume Bandooin de Hemptinne, ancien cadre du groupe IBA qui, en 2013, a pris la tête du bureau de l'Agence wallonne au commerce extérieur et à l'investissement (Awex) de San Francisco. Tout va très vite, il faut toujours être au top. Celui qui ne suit plus le rythme, est éjecté de l'écosystème."

→ (*) En 1971, le journaliste américain Don Hoefler, constatant la forte concentration d'entreprises de semi-conducteurs dans la vallée de Santa Clara, employa pour la première fois l'expression de "Silicon Valley". Le silicium est le matériau de base des puces électroniques.

Lire la suite de notre reportage en page 34

TÉMOINS



Julien Penders
32 ans, co-fondateur et COO de Bloomlife ("consumer health")



Davy Kestens
29 ans, fondateur et CEO de Sparkcentral (gestion de clientèle en ligne)



Fabrice Henrion
39 ans, directeur Amériques d'Odoo (logiciels pour PME)



Tom Pennings
40 ans, co-fondateur et CEO de Orsophic (formation en ligne)



Tanguy Peers
47 ans, co-fondateur et CEO de Pawshake (gardiennage d'animaux)



Guillaume de Walque
42 ans, fondateur et CEO de GDW Strategies (marketing digital)



Thomas Querton
24 ans, co-fondateur et CEO d'Atlas (application "sociétale")



Alexandre Wayenberg
35 ans, fondateur et CEO de Shape (hardware)



Anne DeGheest
Fondatrice et directrice de HealthTech Capital (fonds d'investissement)



Guillaume de Dorlodot
35 ans, fondateur et CEO de Startup Basecamp (co-living et co-working)



Samuel et Michaël Devyver
35 et 32 ans, co-fondateurs de Upcall ("call center" en ligne)



Hans Danneels
34 ans, co-fondateur et CEO de Bytelles (objet connecté e-santé)



Dans le quartier de Mission, un sans-abri comme on en croise de plus en plus à San Francisco.

"Cela devient impossible de vivre à San Francisco. Ecrivez-le !"

San Francisco fait partie des villes dont on tombe amoureux au premier coup d'œil. On s'y sent bien, d'emblée. Il suffit de grimper sur Telegraph Hill ou de s'installer sur un banc de Dolores Park, dans le quartier Mission, pour embrasser cette "City by the Bay" fascinante. Il faut parcourir (à vélo !) les 2 737 mètres du Golden Gate Bridge, flâner le long de l'embarcadere à la tombée du jour ou se hisser sur le marchepied du "cable car". C'est beau, tout simplement.

Mais là-bas, plus qu'ailleurs sans doute, il faut pouvoir "expérimenter" la ville si l'on veut en découvrir toutes les facettes. Car si "SF" fascine, elle peut aussi bousculer, déranger, parfois choquer. Car, à moins de fermer les yeux, l'envers du décor de la "capitale mondiale de l'innovation technologique" n'est pas toujours reluisant.

Un sac de couchage dans le coffre

"Pourquoi viennent-ils tous ici?", nous lance Amy Marshall, "driver" pour le compte d'Uber et de son concurrent Lyft, quand on lui explique la raison de notre présence dans la Silicon Valley. Tous ces fonds d'investissement et toutes ces start-up ont envahi la ville! Vous n'imaginez même pas l'impact que ça provoque sur nous. Cela devient impossible de vivre à San Francisco. Ecrivez-le !"

Amy, la cinquantaine, a fait des études supérieures. Aujourd'hui, elle s'occupe de sa maman, souffrante. Des personnes comme elle, on en a croisé beaucoup lors de nos va-et-vient dans San Francisco et la Silicon Valley. Le plus souvent, elles ont été contraintes de quitter "SF" pour des villes moins onéreuses. Mais ils y reviennent malgré tout comme chauffeurs

occasionnels afin d'arrondir leurs fins de mois. Certains rangent même un sac de couchage dans le coffre de leur voiture pour dormir quelques heures, sur un parking, avant de redémarrer.

San Francisco est devenue la ville la plus chère des Etats-Unis. Cela crée inévitablement des distorsions entre quartiers et classes sociales. L'accès à l'éducation, au logement, aux soins de santé ou, tout simplement, aux loisirs est devenu un luxe impayable pour de plus en plus de monde.

San Francisco est devenu la ville la plus chère des Etats-Unis.

Mais San Francisco et sa Vallée avancent à vive allure, sans trop se préoccuper des "working poors" et des "homeless" (dont beaucoup sont toxicomanes ou schizophrènes). Les entrepreneurs comme les employés de la "tech" n'ont pas le temps de se retourner. Ils bossent, avec l'espoir de réussir. "Je ne regrette vraiment pas d'être venu ici, nous dit Samuel Devyver, un Bruxellois de 35 ans qui a fondé, avec son frère Michaël, la start-up Upcall. Mais c'est dur, on en prend plein la figure. Beaucoup de nos amis pensent qu'on vit relax sous le soleil de Californie ! Pour l'instant, en tout cas, c'est plutôt de la survie." Avant d'ajouter, sous le regard de son frangin : "Tant que notre société ne vaudra pas 100 millions de dollars, on n'abandonnera pas !"

P.-F.L., à San Francisco

Fonds pour le journalisme

À savoir

Ces entrepreneurs belges partis à la conquête de la Silicon Valley. Dans notre édition de samedi, nous avons planté le décor du reportage effectué cet automne, durant deux semaines, à San Francisco et dans la Silicon Valley, sur les traces de Belges qui ont fait le choix de s'exiler pour créer ou développer un business dans le secteur technologique.

Why ? Dans ce second volet, nous avons demandé à ces entrepreneurs le "pourquoi" de cet exil à 9 000 kilomètres de la Belgique. Mardi et mercredi, nous verrons que s'imposer dans la Silicon Valley n'est pas une partie de plaisir !

Carte interactive, portraits et vidéos. Retrouvez aussi, sur notre site lalibre.be, les portraits et interviews de 19 Belges installés entre San Francisco et San Jose, ville la plus au sud de la Silicon Valley.

- Beaucoup d'entrepreneurs belges ne font que passer à San Francisco et dans la Silicon Valley.
- D'autres, nettement plus rares, ont décidé d'y rester.
- Si chaque histoire est personnelle, on retrouve toutefois des facteurs explicatifs communs.

Pourquoi ils ont fait le choix d'entreprendre dans la cour des géants

Reportage Pierre-François Lovens à San Francisco et dans la Silicon Valley

Ils devaient être une bonne quinzaine d'entrepreneurs à avoir fait le voyage, au début de l'automne, avec la secrétaire d'Etat bruxelloise au Commerce extérieur, Cécile Jodogne. Au menu de cette mission "tech" d'une semaine à San Francisco et dans la Silicon Valley : la participation au "TechCrunch Disrupt SF", la grand-messe annuelle des start-up, américaines comme étrangères, toutes impatientes de se faire une place sous le soleil californien.

Parmi les "startupeurs" bruxellois, Olivier Verdin fait presque figure de vétéran de l'entrepreneuriat, matière qu'il enseigne depuis dix ans à la Solvay Brussels School. A 51 ans, il a déjà six start-up à son actif, dont deux ont été revendues. Ce qui surprend avant tout chez Olivier Verdin, venu prospecter des clients pour son dernier bébé (AppTweak), c'est le plaisir qu'il a d'être à San Francisco. "Chaque fois que je viens ici, je me sens bien tout de suite. Les gens sont souriants et accueillants. L'entrepreneuriat est respecté et valorisé. Le nombre de gens brillants au km² est incroyable. Il y a aussi un esprit d'entraide, d'échange, de mise en contact. J'adore ça !" Et quand on lui demande si la Silicon Valley n'est pas entrée dans une phase de déclin, face à la montée en puissance d'écosystèmes performants en Asie ou en Europe, il sourit. "Je peux vous assurer que la Silicon Valley est toujours bien vivante ! C'est toujours ici que ça se passe

pour les start-up du secteur technologique." En quelques mots, ce "business angel" et co-fondateur de plusieurs start-up (Woodlap, 87 Seconds, Qualifio...), qui envisage sérieusement d'ouvrir un bureau d'AppTweak à San Francisco, a résumé ce que l'on entend le plus dans la bouche des Belges qui ont migré dans la Silicon Valley (voir la galerie de portraits sur lalibre.be).

Un choix de vie, d'abord

"Je dis souvent aux entrepreneurs qui sont tentés de se lancer ici que ça doit s'intégrer dans un choix de vie, explique Eric Gabrys, en poste à San Francisco depuis 2012. La personnalité du ou des fondateurs est déterminante. Cela dépend aussi du business modèle des start-up. Mais il vaut mieux avoir un très bon entrepreneur avec un business modèle moyen que l'inverse. C'est d'ailleurs le raisonnement que font les 'VC' de la Vallée ("venture capitalist" ou capital-risqueur, Ndlr)", estime cet informaticien. Guillaume de Walque (42 ans), qui vit à San Francisco depuis 2015 et y a lancé une agence de marketing digital (dont est client le célèbre réseau social américain Tinder), confirme ce point de vue. "Venir ici s'intègre dans un projet de vie et professionnel. Les deux vont ensemble. Surtout, ça ne s'improvise pas ! Il faut une combinaison de persévérance, de patience et de résilience pour quitter la Belgique et s'installer à San Francisco."

Si de nombreux entrepreneurs belges ne font que passer dans la Silicon Valley pour y trouver de l'ins-

piration et faire le plein d'énergie, certains, nettement moins nombreux, y viennent pour "vivre l'expérience" de la Silicon Valley durant une période plus ou moins longue. C'est le cas de Samuel Devyver, fasciné par la Californie depuis l'âge de 15 ans, qui a fondé Upcall en juin 2016 avec son frère Michaël. "On a posé notre candidature au Y Combinator (qui, avec 500 Startups, est l'accélérateur et fonds d'investissement d'amorçage le plus réputé de la Silicon Valley, Ndlr). On a eu la chance d'être sélectionné parmi plusieurs milliers de candidatures. Cela nous a apporté une valeur ajoutée incroyable."

Julien Penders, co-fondateur de Bloomlife avec Eric Dy, un jeune Américain croisé dans un centre de recherche de l'Imec, à Leuven, se souvient de la réaction de son entourage lorsqu'il décida de partir pour San Francisco en juin 2014. "Mes amis me prenaient pour un fou ! Ma femme et moi avions tous les deux de super jobs, on venait de retaper une maison, on avait déjà notre premier enfant... Et on décidait de tout plaquer." L'attrait irrésistible du "rêve américain" pour ce jeune entrepreneur liégeois ? "C'était d'abord un rêve entrepreneurial et, ensuite, un rêve américain, dit-il. Mais il est clair qu'on n'aurait jamais pu lever 6 millions de dollars aux mêmes conditions en restant en Belgique."

Du capital à risque à volonté

L'accès au capital à risque est manifestement l'une des raisons majeures qui poussent les entrepreneurs belges du secteur numérique à s'exiler dans la Silicon Valley. C'est le cas de Davy Kestens, considéré comme l'un des "startupeurs" belges les plus doués de ces cinq dernières années, et fondateur de



Sous des allures souvent très cool, comme ici chez The Refiners (accélérateur créé à San Francisco, en 2016, par trois Français), les fondateurs de start-up voient grand et loin.

Sparkcentral. "Franchement, je n'avais jamais imaginé ou rêvé de venir dans la Silicon Valley, raconte ce Limbourgeois de 29 ans, à la tête d'une société qui emploie déjà plus de 100 personnes (dont une petite partie à Hasselt). "Mais quand on a fait la première levée de fonds pour 1,125 million de dollars, avec Sébastien de Halleux comme 'lead investor', on est arrivé à la conclusion que c'était à San Francisco qu'on devait s'installer pour grandir en raison de la valorisation donnée à la société et de la taille du marché." Mais loin de lui l'idée de pousser les jeunes entrepreneurs belges à se ruer sur la côte Ouest des Etats-Unis. "Si vous voulez créer une start-up en partant de zéro, il ne faut certainement pas venir ici. Tout coûte nettement plus cher. Mais pour 'scaler' un business dans la tech (accélérer la croissance d'une start-up, Ndlr), vous devez être ici."

Odoo (ex-OpenERP), start-up créée en 2002 par le francophone Fabien Pinckaers, a suivi ce schéma de développement. "Je suis arrivé à San Jose en 2010 pour ouvrir le bureau Odoo Amérique, raconte Fabrice Henrion. Nos produits étaient déjà parfaitement au point et nous avions des marques d'intérêt provenant de clients américains." Cela avait d'autant plus de sens qu'Odoo savait qu'elle allait devoir à nouveau lever des fonds. "C'est ce que nous avons fait en 2013 avec une levée de 10 millions de dollars pour accompagner notre forte croissance."

Changer et toucher le monde

Un autre facteur qui motive des Belges à mettre le cap sur le nord de la Californie tient à la "culture" qui règne de San Francisco à San Jose. Soit un mix subtil de divers ingrédients très spécifiques à cette

région. "Il y a un mélange assez unique d'ambition et de vision", explique Baudouin de Hemptinne, directeur de l'Awex et du "hub" Digital Wallonia à San Francisco. "Les entrepreneurs et les investisseurs veulent à la fois changer le monde et toucher le monde entier, c'est-à-dire voir grand et loin. C'est ce qu'on appelle ici le 'moonshot'. Et si ça fonctionne, c'est aussi parce qu'il y a un alignement des intérêts entre investisseurs, entrepreneurs, experts et monde académique, probablement comme nulle part ailleurs."

Anne DeGheest, une Belge qui a été pionnière dans l'émergence du secteur "HealthTech" dans la Silicon Valley, ajoute un autre aspect de cette culture : la relation à l'échec. "Ici, on ne juge pas l'entrepreneur sur ses échecs, mais sur ce qu'il a appris de ses échecs. En Belgique, un entrepreneur n'a pas droit à l'erreur. 'If you fail, you are a loser'."

De la même façon, les entrepreneurs qui connaissent le succès réinvestissent très souvent une partie de leurs gains, mais aussi de leur temps, dans de nouvelles start-up. C'est ce qu'on appelle, ici, la culture du "paying it forward" et c'est l'un des ingrédients qui a permis à la Silicon Valley de bâtir, dès les années 1960, un cercle vertueux unique au monde.

Zoom

Tom Lambot. "Il est le seul Belge à avoir été félicité personnellement par Elon Musk !" C'est Baudouin de Hemptinne, en poste à San Francisco pour l'Awex et Digital Wallonia, qui parle sous le regard amusé de Tom Lambot et de sa compagne, Stéphanie Marenne. Ce jeune couple d'ingénieurs civils (UCL) à Mountain View, en plein cœur de la Silicon Valley. Stéphanie travaille dans une start-up biotech. Tom, lui, est l'archétype de l'ingénieur passionné, doué et "workaholic" (bourreau de travail). "Je travaille à la Nasa durant la journée, raconte-t-il. En gros,



D.R.

j'essaie de faire voler de nouvelles technologies spatiales sur des compagnies privées. Le soir, je m'occupe de rLoop. C'est une communauté de personnes, réparties à travers le monde, qui travaillent sur des projets technologiques complexes, dont l'Hyperloop d'Elon Musk. Lorsque le projet a été annoncé, Musk a lancé une compétition. On a développé un prototype en ligne, sur la plateforme Reddit, sans

jamais se rencontrer physiquement. Le noyau dur de l'équipe compte environ 40 personnes et je pilote la partie technique. Mais depuis le début du projet, il y a bientôt deux ans, environ 1500 personnes ont contribué au projet. C'est passionnant comme démarche. Avec rLoop, on fait la démonstration qu'il est possible de manager à distance des projets techniques complexes. C'est à la fois de l'open innovation et du crowdsourcing". Le prototype conçu par l'équipe rLoop a été présenté aux ingénieurs de SpaceX. Résultat ? Il a figuré parmi les gagnants de la compétition ! La suite ? "On verra bien jusqu'où on peut aller. On pourrait lever des fonds et incorporer le projet", conclut Tom Lambot.



À savoir

Rendez-vous sur lalibre.be. Vous voulez en savoir davantage sur ces Belges partis à la conquête de San Francisco et de la Silicon Valley ? Grâce à une carte interactive, accessible sur notre site Internet (dossiers.lalibre.be/valley/), nous vous proposons de faire plus ample connaissance, en mots et en vidéos, avec Julien Penders (Bloomlife), Davy Kestens (Sparkcentral), Guillaume de Walque (GDW Strategies), Tom Pennings (Onsophic), Alexandre Wayenberg (Shape), Anne DeGheest (HealthTech Capital), Baudouin de Hemptinne (Awex/Digital Wallonia), Thomas Querton (Atlas), Hans Danneels (Byteflies), Guillaume de Dorlodot (Startup Basecamp), Eric Gabrys (BI&E), Fabrice Henrion (Odo), Tanguy Peers (Pawshake), Samuel et Michaël Devyver (Upcall), Michaël Uyttersprot (Fitbit), Michaël Villar (Stripe) ou encore Jeremy Le Van (Sunrise/Microsoft).

A lire mercredi. Et si c'était à refaire ?

- Un appartement une chambre au centre de San Francisco se loue à au moins 3 000 dollars par mois.
- Pour un développeur ou ingénieur, ce sera difficile de l'avoir à moins de 150 000 dollars par an.
- Des solutions existent malgré tout, comme le prouvent des entrepreneurs belges installés dans la Silicon Valley.

Salaires, loyers, visas... La course d'obstacles des start-up belges

Reportage Pierre-François Lovens à San Francisco et dans la Silicon Valley

À écouter son récit, il en a bavé ! Guillaume de Dorlodot, 35 ans, a eu plusieurs fois la furieuse envie de sauter dans le premier avion pour Bruxelles, d'aller pleurer un bon coup dans les bras de sa maman et de retrouver sa vive pépère de consultant en finance. "Quand vous arrivez à San Francisco et dans la Silicon Valley, à moins d'avoir déjà un réseau de contacts, personne ne vous attend. C'était mon cas en 2013. Si je voulais me loger et avoir quelque chose dans mon assiette, il fallait que je me bouge !"

Quatre ans plus tard, et même si les fins de mois ne sont pas toujours faciles et qu'il faut sans cesse se remettre en question, cet entrepreneur belge est à la tête du Startup Basecamp (voir notre photo), un espace de travail et de vie destiné aux "startupeurs" étrangers qui, comme lui, débarquent à San Francisco avec l'ambition d'y connaître la réussite entrepreneuriale. "Venir ici n'est pas simple du tout car ça a un coût important. Mais sortir de sa zone de confort, c'est aussi très excitant ! En quatre ans, j'ai rencontré toute une série de personnes que je n'aurais jamais pu atteindre en restant en Belgique."

Pour beaucoup, la réalité de la Silicon Valley est souvent très éloignée de l'image de paradis ou d'eldorado des start-up véhiculée dans les médias depuis des décennies. De ce point de vue, l'histoire de Guillaume de Dorlodot est assez exemplaire des difficultés auxquelles sont confrontés les étrangers qui veulent lancer ou développer un business dans la "Mecque des start-up" technologiques. C'est dur et

déstabilisant. Et ce n'est pas un hasard si le Startup Basecamp propose, en plus du "coliving" et "coworking" en plein centre de San Francisco, un programme d'immersion d'une semaine baptisé "Silicon Valley Survival Program".

Travailler de façon acharnée

Le succès rencontré par certains entrepreneurs belges dans la Silicon Valley – on pense à Jeremy Le Van (Sunrise), Sébastien de Halleux (Playfish et Sail-drone), Xavier Damman (Storify), Tanguy Peers (eBay et Pawshake), Louis Jonckheere (Showpad), Fabrice Henrion (Odo), etc. – peut aussi s'avérer trompeur.

Ainsi, quand Davy Kestens, fondateur et CEO de Sparkcentral, nous reçoit au 18^e étage d'un building du Financial District avec une grosse soixantaine d'ingénieurs, de développeurs et de vendeurs sous ses ordres, on pourrait croire que ce Limbourgeois de 29 ans est un nouvel exemple de "fils à papa" envoyé sur la côte ouest des Etats-Unis pour se faire les dents dans le monde des affaires... En l'occurrence, c'est Sébastien de Halleux qui le convainc, alors qu'il n'avait que 23 ans, de s'installer à San Francisco. "Durant la première année, j'ai passé mes journées et mes nuits à développer un 'mock-up' (maquette d'une interface utilisateur, NdLR) dans une toute petite pièce mise à ma disposition, dans le quartier de SoMa, par un comptable. Je n'avais aucune vie sociale et je ne me payais aucun salaire." Ce n'est qu'à force de travail acharné qu'il finit par convaincre Delta Airlines de

faire confiance à Sparkcentral (une plate-forme de gestion de clients qui utilisent les réseaux sociaux). Depuis lors, d'autres clients prestigieux en ont fait de même.

Tanguy Peers, qui, lui aussi, est passé par des hauts et des bas, insiste sur la ténacité qu'il faut pour lancer une start-up et la faire décoller. "C'est souvent un chemin de croix !" dit cet ex-cadre chez eBay. Depuis 2013, avec Dries Coucke installé en Belgique, il dirige la start-up Pawshake depuis son domicile de Palo Alto. "On l'oublie souvent mais des start-up comme Airbnb ou Uber, dont la valorisation atteint aujourd'hui plusieurs dizaines de milliards de dollars, ont ramé à leurs débuts." Arrivé en 2007 dans la Silicon Valley, Tanguy Peers a aussi assisté à la flambée des prix de l'immobilier (la valeur de sa maison a doublé entre 2008 et 2017), à la forte hausse du coût de la vie (éducation, soins de santé, loyers, lo-

Avoir son équipe technique à San Francisco ? Suicidaire !

sirs...) et à l'envolée des salaires des ingénieurs et développeurs du secteur de la "tech". "De plus en plus d'entrepreneurs quittent d'ailleurs San Francisco et la Silicon Valley pour rejoindre des villes moins chères comme Denver, Austin, Portland, Seattle..."

Trouver des talents à prix raisonnables

Ces départs s'expliquent notamment par la véritable "guerre des talents" à laquelle se livrent les géants de la Silicon Valley. A force de grandir, les géants de la tech (Amazon et C^o) se livrent à de folles surenchères pour attirer les meilleurs ingénieurs et développeurs. Le marché local n'étant pas à même



Le Startup Basecamp, espace collectif de travail et de vie pour les entrepreneurs qui débarquent à San Francisco, a déjà accueilli près de 800 personnes provenant de 60 pays.

de répondre à la demande, ils viennent des quatre coins de la planète – avec un gros contingent d'indiens – pour travailler chez un de ces géants de l'Internet et vivre leur "rêve américain", avec un salaire annuel moyen qui peut facilement se situer, pour un employé, dans une fourchette comprise entre 150 000 et 200 000 dollars par an. Et ça peut être davantage pour certains !

Pour une start-up, belge ou pas d'ailleurs, cela représente un obstacle difficilement franchissable dès lors que ses moyens sont comptés et qu'elle est toujours en phase de développement de son produit. Résultat : une bonne moitié des start-up créées dans la Silicon Valley ne survit pas à cette inflation salariale. "Construire une start-up avec une équipe technique basée à San Francisco, c'est suicidaire !", tranche Pierre Gaubil, cofondateur en 2016 de l'accélérateur et fonds d'amorçage The Refiners. Il vaut mieux démarrer à Bruxelles, à Paris ou à Denver, même si le passage par la Silicon Valley sera incontournable pour les start-up qu'ils veulent grandir dans la tech."

C'est ce que font plusieurs start-up belges. Tom Pennings, qui est dans la Silicon Valley depuis 1999, a construit l'équipe d'Onsophic (une plate-forme d'apprentissage et de formation en ligne) au départ de l'incubateur Corda basé à Hasselt. "Pour des raisons de coûts, nous avons quatre développeurs à Hasselt alors que nous sommes trois à San Francisco", explique cet entrepreneur de 40 ans qui, à ce jour, n'a pas dû lever le moindre dollar pour financer la croissance de sa start-up. Samuel et Michaël Devyver, les deux jeunes cofondateurs de la plate-forme Upcall, ont même fait appel à 7 programmeurs en Ukraine, chacun étant payé environ 2 000 dollars par mois, là où il faudrait

déboursier au moins six fois plus à San Francisco et dans la Silicon Valley !

Décrocher le bon visa

Il reste un dernier obstacle, évoqué de façon constante dans les échanges que nous avons pu avoir tout au long de notre reportage, c'est la question des visas. Déjà complexe à la base (les options sont multiples avec, dans chaque cas, des contraintes différentes), elle s'est aussi politisée avec l'arrivée de l'administration Trump. A tel point que le 27 janvier, soit une semaine seulement après l'investiture du président républicain, plusieurs "stars" de la Silicon Valley sont descendues dans l'arène politique à la suite du vote d'un décret interdisant l'entrée sur le territoire américain de ressortissants de différents pays musulmans. Non pas par simple altruisme, mais parce qu'une part importante du personnel de nombreuses sociétés du secteur technologique n'a pas de passeport américain. Brian Chesky, cofondateur et CEO d'Airbnb (dont le quartier général se trouve à San Francisco), avait alors proposé "un hébergement gratuit aux réfugiés et à toute personne interdite d'entrée aux Etats-Unis".

Les Américains ont décidément un sens inégalé du marketing !



Zoom

Gregory Renard. "S'il y a du sang français dans la famille, je suis bien né en Belgique, à Herseaux, à côté de Mouscron", dit Gregory Renard, que les Français aiment présenter comme un entrepreneur... français. Il est vrai que cet agrégé de mathématique et d'économie de 42 ans, passionné d'informatique (il a écrit ses premières lignes de code à l'âge de 8 ans !), a fait ses premiers pas professionnels dans la région de Lille et qu'il est devenu, tout récemment, l'un des experts du président Emmanuel Macron sur les enjeux liés à l'Intelligence artificielle (IA).

Cela fait 20 ans que Gregory Renard, installé à Mountain View depuis cinq ans, s'intéresse à l'IA. Mi-2012, il avait donné naissance à la société xBrain ("extension du cerveau"). "Nous sommes une trentaine, exclusivement des ingénieurs. On travaille sur la machine learning, le deep learning, l'IA, le data... avec un focus sur le langage. Ce qu'on adore faire, c'est 'disrupter' des domaines assez fermés et de les libérer, par la voie technologique, au bénéfice de la population. Pour ça, l'IA est extraordinaire."

Ainsi, xBrain travaille notamment sur des assistants, intégrés aux véhicules, avec lesquels les conducteurs peuvent communiquer par la voix. Profitant de notre passage dans la Silicon Valley, Gregory Renard lance un appel : "Ce que j'aimerais bien, c'est convaincre la Belgique, le gouvernement, les entrepreneurs, d'embrasser le plus rapidement possible tout ce qui touche aux algorithmes cognitifs (IA, machine learning...) et de mettre les enjeux qui y sont liés au cœur de leur stratégie." Dans la Silicon Valley, en tout, on ne parle (presque) que de ça.

D.R.

Entre la Silicon Valley et la Belgique, ils choisissent les deux !



San Francisco reste un passage incontournable pour beaucoup de start-up "tech".

Silicon Valley (4 et fin)

- Est-il encore nécessaire, en 2017, de s'exiler sur la côte Ouest américaine pour créer et faire grandir sa start-up "tech" ?
- Les entrepreneurs belges de la Silicon Valley ont une réponse très pragmatique.
- Ils prennent le meilleur des deux mondes.

À savoir

Epilogue. Avec ce quatrième volet des reportages consacrés aux entrepreneurs belges partis à la conquête de San Francisco et de la Silicon Valley, nous clôturons une série dont l'ambition était non seulement de mieux comprendre les motivations de ces "Belgian entrepreneurs" (nos éditions de samedi et lundi), mais aussi d'expliquer les obstacles qu'ils ont dû surmonter (notre édition de mardi).

Une carte interactive à découvrir sur lalibre.be. Vous pouvez retrouver sur notre site Internet les portraits et interviews (vidéos) des Belges que nous avons rencontrés lors de notre reportage : Julien Penders (Bloomlife), Davy Kestens (Sparkcentral), Guillaume de Walque (GDW Strategies), Tom Pennings (Onsophic), Alexandre Wayenberg (Shape), Hans Danneels (Byteflies), Thomas Querton (Atlans), Michaël Uyttensprot (Fitbit), Baudouin de Hemptinne (Awex/Digital Wallonia), Tanguy Peers (Pawshake), Michaël Villar (Stripe), Eric Gabrys (Brussels Invest&Export), Samuel et Michaël Devyver (Upcall), Jeremy Le Van (Sunrise/Microsoft), Fabrice Henrion (Odoo), Anne DeGheest (HealthTech Capital) et Guillaume de Dorlodot (Startup Basecamp).

Fonds pour le journalisme

Reportage Pierre-François Lovens à San Francisco et dans la Silicon Valley

Vincent Battaglia, 34 ans, fait partie de cette nouvelle génération de "startupeurs" belges qui a "fait" San Francisco et la Silicon Valley. Originaire du Hainaut, cet informaticien y a vécu près de cinq ans, avec des passages dans deux start-up (Storify et Instaply). Mais il a fini par retraverser l'Atlantique, avec femme et enfant, pour s'installer cette fois à Barcelone, où il s'est lancé sur un nouveau projet de start-up, Ludus, avec trois cofondateurs basés en Belgique. "A Barcelone, on a l'avantage d'avoir le soleil comme à San Francisco, mais avec un coût de la vie nettement plus doux !"

S'il dit en avoir eu "un peu marre" de la "bulle" de San Francisco, Vincent Battaglia ne nourrit aucun regret. "Avoir quitté la Belgique pour tenter l'aventure dans la Silicon Valley est probablement la meilleure décision professionnelle que j'ai prise. Du jour au lendemain, on est entouré de gens meilleurs que soi ! C'est très stimulant. J'ai aussi appris plein de choses. Enfin, pour quiconque veut réussir de façon globale dans les 'tech', la Silicon Valley reste assez incontournable."

Ce sentiment domine largement parmi les entrepreneurs belges que "La Libre" a pu rencontrer, ou simplement contacter, cet automne à San Francisco et dans la Silicon Valley. Pourtant, aussi dense et mature qu'il soit, l'écosystème créé au départ de l'université de Stanford, avec David Packard et William Hewlett (fondateurs de HP en 1939), n'est plus seul au monde. Ces dernières années, en particulier, on a vu émerger des "Valley" un peu partout. La Belgique n'a pas fait exception, avec une multiplication des structures d'accompagnement pour start-up. En ce moment, une "Smart Valley" – financée par des capitaux chinois – est même en train de sortir de terre du côté de Louvain-la-Neuve.

D'où la question : en 2017, est-il encore indispensable de parcourir les 9 000 kilomètres qui nous séparent de la Silicon Valley pour créer sa start-up et espérer connaître le succès, en sachant très bien que le taux d'échec y est tout aussi élevé qu'en Belgique ?

"La Silicon Valley n'a pas le monopole des bonnes idées, des talents et des capacités pour entreprendre dans le numérique. Tout ça existe aussi en Belgique comme dans beaucoup d'autres pays", répond la Belge Anne DeGheest, laquelle gère le fonds d'investissement HealthTech Capital depuis Stanford. Mais ce qui fait vraiment encore défaut en Belgique et ailleurs, c'est ce qu'on appelle ici le "mindset". C'est-à-dire un état d'esprit où se combine l'envie de faire des choses, parfois complètement dingues, et de les faire croître sans avoir la peur au ventre d'échouer et d'être sanctionné en cas d'échec. Et ça vaut aussi bien pour les entrepreneurs que pour les investisseurs."

Surtout, commencez en Belgique

Le discours des entrepreneurs belges partis à l'assaut de la Silicon Valley à l'attention de celles et ceux qui seraient tentés de les imiter est souvent le même : sur-tout, disent-ils, ne venez pas ici pour créer votre start-up, mais créez-la en Belgique et venez dans la Silicon Valley lorsqu'il s'agira d'accélérer la croissance de votre start-up. Elles pourront alors – à l'image d'Odoo, Showpad, Sparkcentral et quelques autres "scale-up" belges – tirer pleinement profit des atouts de la Silicon Valley, comme la profondeur du marché américain, la présence de concurrents ou la forte concentration de cerveaux et de capitaux à risque.

Mais la recommandation de ces "Belgian entrepreneurs" de la Vallée ne s'arrête généralement pas là. Une fois à San Francisco, ils considèrent que garder un pied en Belgique est un atout stratégique car ça

permet de profiter du meilleur des deux mondes.

"Les start-up belges ou françaises ont tout intérêt à maintenir la R&D et le support en Europe et de placer au moins un des fondateurs, ainsi que des vendeurs, à San Francisco", nous explique Reza Malekzadeh, general partner chez Partech Ventures, un important fonds d'investissement "transatlantique" présent à San Francisco, Paris et Berlin. "Cela permet de maîtriser les coûts très lourds d'une présence dans la Silicon Valley, précise ce Français actif sur la côte Ouest des Etats-Unis depuis vingt ans, tout en bénéficiant de ses atouts : un énorme marché, une seule langue, une seule monnaie, une culture d'entreprise très forte, un écosystème très mature, une mentalité de vendeur incomparable, etc."

Les employés de la Silicon Valley ne brillent pas par leur loyauté envers les entreprises.

Quand on sait qu'à qualité égale, embaucher 10 développeurs ou ingénieurs vous coûtera deux à trois fois plus cher dans la Silicon Valley qu'en Belgique (à condition de les trouver, ce qui n'est pas simple), on comprend mieux pourquoi Bloomlife, Odoo, Byteflies, Sparkcentral ou Showpad, pour ne citer que quelques exemples, maintiennent une partie de leurs effectifs en Belgique. De surcroît, les employés "tech" de la Silicon Valley ne brillent pas par une grande loyauté envers leurs employeurs... Et c'est un euphémisme !

"The place to be"

Tous les parcours ne sont cependant pas identiques. Ainsi, c'est faisant un master en entrepreneuriat social à San Francisco que Thomas Querton, Bruxellois de 24 ans, a co-fondé l'application mobile Atlas avec deux autres étudiants. "Honnêtement, dans mon esprit, il n'y avait aucun autre endroit que San Francisco où j'imaginai pouvoir lancer Atlas. Je savais que c'était ici que j'allais trouver les bonnes personnes et

les moyens financiers pour le faire", raconte-t-il. Non pas que les gens soient plus doués ou plus intelligents dans la Silicon Valley, poursuit Thomas Querton, mais parce qu'ils sont plus ambitieux. "Si j'étais resté en Belgique, j'aurais probablement lancé Atlas au départ de Bruxelles, avant d'aller à Gand, à Liège, à Anvers... A San Francisco, on pense directement Europe, Amérique du Sud, Asie."

Le jeune entrepreneur – qui organise des courses à pied au profit d'associations avec le sponsoring d'entreprises – n'a pas tourné le dos à la Belgique pour autant. Car, si les premiers clients "corporate" d'Atlas ont été américains, la start-up a rapidement attiré l'attention d'entreprises ou d'organisations belges (comme Hoegaarden/AB InBev, Degroof Petercam, Mutualités chrétiennes...). "Je gère les 'challenges' belges au départ de San Francisco et nous allons recruter un 'business developer' en Belgique". Comme quoi, créer sa start-up à San Francisco peut aussi avoir un impact positif sur la Belgique.

Alexandre Wayenberg, fondateur et CEO de Shape, ne s'est pas vraiment posé la question de savoir s'il fallait rester en Belgique ou partir dans la Silicon Valley. A chaque étape de son parcours, il a été là où c'était le plus indiqué : à Lausanne pour ses études en polytechnique ; à Shenzhen et à Hong Kong pour développer le "hardware" de sa balance 3D ; et, aujourd'hui, à San Francisco pour accélérer son projet (au sein des accélérateurs Y Combinator et StartX) et lancer la commercialisation de son produit.

Au moment de le saluer sur le pas de la porte du "Hardware Club", dans le quartier SoMa (South of Market), Alexandre Wayenberg a encore ses mots : "Pour moi, c'était un rêve d'enfant de venir dans la Silicon Valley. Mais au-delà de ça, être ici fait évidemment sens. Rien ne remplace cet endroit. On réinvente le monde tous les jours et il y a une forte entraide entre les gens du secteur tech. C'est tout à fait à l'opposé de la culture européenne".

On ne peut pas lui donner totalement tort.