

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.

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 (Woodclap, 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 capiteur, 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

■ 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.



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."

Odoon (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 Odoon 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'Odoon 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,



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.

Fonds pour le journalisme