

À savoir

**Rendez-vous sur [lalibre.be](http://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/](http://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 Luyttersprot (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

**A**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 où 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<sup>e</sup> 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 utilise 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<sup>o</sup>) 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 !

**Fonds pour le journalisme**

**Zoom**

**Gregory Renard.** "Si l'on 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.