

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



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

SHUTTERSTOCK

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 Uyttersprot (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 (Odo), 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 9000 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 croire 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 : surtout, 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'Odo, 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."

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, Odo, 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'imaginerais 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, à 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.