

LE RÉSEAU ENTREPRENDRE SE FAIT ACCÉLÉRATEUR DE CROISSANCE

LE PROGRAMME QUI BOTTE LES FESSES DES ENTREPRENEURS

Le Réseau Entreprendre Bruxelles présentait mercredi les lauréats de son Programme croissance destiné à accompagner les entreprises âgées de trois à six ans. Plus vraiment start-up et pas encore entreprises matures, nombre d'entre elles se trouvent à un moment charnière et ont besoin d'un petit coup de pouce pour recommencer à rêver.

MARIE D'OTREPPE

L'espace est aéré, moderne, lumineux. Dès qu'il pousse la porte, le visiteur est plongé dans une ambiance de ruche moderne, à la fois studieuse et dynamique. Nous sommes à l'ICAB (pour «business & technology incubator»), à Etterbeek, l'incubateur pour les start-up actives dans le secteur des technologies de l'information. C'est en toute logique que le Réseau Entreprendre est venu s'installer dans la capitale après avoir créé son antenne bruxelloise il y a cinq ans.

«Le Réseau Entreprendre offre l'accompagnement des 'nouveaux' entrepreneurs par des entrepreneurs expérimentés», explique Lorraine de Fierlant, directrice de Réseau Entreprendre Bruxelles. Cet organisme créé il y a tout juste 30 ans par André Mulliez, le célèbre fondateur d'Auchan, a fait des petits dans neuf pays (Belgique, Espagne, Italie, Portugal, etc.) et compte notamment trois implantations en Belgique (Bruxelles,

Wallonie et Flandre). Quant à Réseau Entreprendre Bruxelles, il a vu le jour en 2011 et se targue d'avoir accompagné depuis plus de 100 start-up, avec à la clé, la création de 715 emplois directs.

«Pour créer des emplois, créons des employeurs»

S'articulant autour de trois valeurs, l'humain, la gratuité et la réciprocité, l'accompagnement des entrepreneurs est gratuit et dure trois ans. Une fois sélectionné, l'entrepreneur, appelé désormais «lauréat», bénéficie d'un suivi personnalisé par un «accompagnateur» bénévole (ici, on tient à ce terme et on se refuse à parler de mentor ou de parrain). Ces accompagnateurs sont choisis parmi les membres du Réseau Entreprendre Bruxelles en fonction de leur secteur d'activité et suite à un *matching* opéré par les responsables du réseau. L'organisme compte une centaine de membres et recense nombre de personnalités du monde entrepre-



Lorraine de Fierlant, directrice de Réseau Entreprendre Bruxelles.

DANIN





neurial belge: Denis Steisel (Emakina), Grégoire de Streel et Jean-Guillaume Zurstrassen (Skynet et Keytrade), Harold Mechelynck (Ogone), Anne-Catherine Trinon (ACT* racheté par Altavia), Tanguy Rousseaux (Produpress/Immoweb), Cédric van Kan (Social Lab racheté par Ogilvy), etc.

Lauréat et accompagnateur se rencontrent tous les mois. Ce dernier présente l'avantage de n'avoir aucun lien avec la start-up. Il n'est pas actionnaire, ni membre du *board*: cela lui offre la liberté d'émettre un avis neutre et indépendant. Il est là pour faire part de son savoir-faire, de son expérience entrepreneuriale, ainsi que pour aider le lauréat à faire face aux petits et grands obstacles de l'aventure de la création d'entreprise. « Notre accompagnateur n'est pas partie prenante. Bénévole, il ne tire aucun intérêt financier de l'aide qu'il nous apporte, expliquent Olivier de Brauwere et Sébastien Morvan, cofondateurs de la brasserie Brussels Beer Project. C'est très sain. Nous avons des discussions ouvertes, sans conflit d'intérêt. Nous sommes enthousiastes, un peu fous, il nous pousse parfois à faire un pas de côté et à réfléchir. Cela l'amuse de nous voir grandir! »

Outre ce service individuel, les lauréats bénéficient de la dynamique du réseau à l'occasion de comités d'accompagnement durant lesquels ils abordent avec une dizaine de membres des thématiques précises: export, immobilier, etc.

Programme croissance: une première européenne

Non content de proposer cet accompagnement des jeunes entreprises, Réseau Entreprendre Bruxelles a voulu faire un pas plus loin, en imaginant un « Programme croissance ». « Nous avons constaté que les entrepreneurs, qui étaient énormément aidés au moment de la création de leur entreprise, l'étaient beaucoup moins par la suite. Or, même quand leur boîte est sur des rails, ils se posent toujours un tas de questions et font face à de nombreuses problématiques. Nous sommes allés retrouver des start-up qui avaient déjà bénéficié d'un accompagnement chez nous et qui sont à présent dans une phase de *scale-up* et nous leur avons proposé de participer à notre Programme croissance. Nous avons lancé la première édition en 2015. C'est une première européenne », détaille Lorraine ➤



RÉSEAU ENTREPRENDRE BRUXELLES EN CHIFFRES

120

LAURÉATS

en cours
d'accompagnement
ou accompagnés.

715

EMPLOIS CRÉÉS

95 %

DES ENTREPRISES

toujours en activité
trois ans après le démarrage.



de Fierlant, enthousiaste.

L'admission au Programme croissance s'assortit de plusieurs conditions: l'entreprise doit avoir au moins trois ans, réaliser un chiffre d'affaires de 500.000 euros minimum, avoir trouvé son marché et faire preuve d'une volonté de croissance, en Belgique ou sur de nouveaux marchés.

Une fois les entreprises lauréates sélectionnées, le programme se déroule en trois étapes. « Cet été, les candidats participeront à plusieurs *workshops* avec nos partenaires. Cela commence par une analyse préalable avec le bureau de consultation français Visconti, spécialisé en vision à long terme, qui pose d'emblée ces questions: 'où vous voyez-vous dans 20, 10 ou cinq ans?' ». Ensuite, les entrepreneurs sont invités à (re)définir un plan stratégique. Pour cela, nous leur offrons les services de nos partenaires: impulse.brussels, CAP-Network (spécialisé en élaboration de *business models*), Deloitte pour les audits, Laga pour les aspects juridiques et Serious Funding pour la valorisation. Si les entreprises ont besoin de lever des fonds, nous jouons aussi le rôle de facilitateur en mettant à leur disposition nos partenaires: Look & Fin, BNP Paribas, l'invest bruxellois finance.brussels ou encore les *business angels* de BeAngels », explique Lorraine de Fierlant.

S'articulant autour de trois valeurs, l'humain, la gratuité et la réciprocité, l'accompagnement des entrepreneurs est gratuit et dure trois ans.

Ensuite, au mois de novembre, chaque lauréat verra présenter son projet et ses objectifs de croissance devant un comité de sélection destiné à valider le plan d'attaque. A partir de là, Réseau Entreprendre offre aux lauréats, de nouveau pendant trois ans, un « comité croissance ». Ce comité, plus collectif que l'accompagnement dit « classique », est composé de deux à trois membres. « Il agit comme un levier de performance, explique Lorraine de Fierlant. Il accompagne

LAURÉATS 2015 : TÉMOIGNAGES

Julien Vandeleele, BePark (mise à disposition de parkings publics pour particuliers)

« Si je devais résumer l'action du Réseau en trois mots, je choiserais 'réflexion', 'coaching' et 'structuration'.



Le Programme croissance est arrivé à un moment crucial pour nous: après trois ans d'existence, alors que nous avions atteint la rentabilité, il nous a permis de recommencer à rêver. Une fois la phase de lancement de l'entreprise passée, c'est important de prendre du recul. Le Réseau nous a appris à nous demander 'Où vous voyez-vous dans cinq ans?'. Cette question, on ne se la posait plus. Ensuite, le Réseau nous a aidés à structurer notre plan de croissance pour faire évoluer notre business. Nous avons bénéficié de l'aide de Deloitte et Laga, notamment pour procéder à la *due diligence* avant l'entrée de Bouygues Immobilier dans notre capital à l'automne dernier. Depuis janvier, nous sommes passés à l'exécution du plan, accompagnés par Augustin Wigny, le fondateur de Cameleon. Il est passé

par l'internationalisation, il a fait des erreurs, et il a appris beaucoup de ces expériences. Il nous transmet son savoir-faire de manière neutre et indépendante car il n'a pas d'intérêt chez nous. L'objectif de BePark: étendre ses activités à 30 villes de plus de 500.000 habitants d'ici cinq ans. »

Olivier Olbrechts, Mister Genius (agences de services IT et de réparation de matériel informatique)

« J'aurais pu choisir de continuer à faire vivre mon entreprise qui fonctionne bien, au risque de me faire manger par la concurrence un jour. J'ai choisi de croître. Or, créer une boîte, c'est assez facile mais la faire grandir, c'est autre chose. Il existe beaucoup de struc-



tures qui aident à la création mais peu proposent un accompagnement par la suite. J'étais membre du Réseau Entreprendre (*en tant qu'accompagnateur, Ndlr*) et quand j'ai entendu parler du programme je me suis dit 'tiens, c'est ce qu'il me faut! Rien que de postuler pour le programme m'a propulsé dans une dynamique de croissance. Et j'ai trouvé ici une structure qui m'accompagne

dans le cadre d'une évolution ambitieuse. Nous sommes accompagnés par des gens brillants et bénéficions d'un encadrement gracieux, bienveillant et très pro. De plus, la notoriété de RE nous ouvre des portes, pour trouver des financements par exemple. »

Les objectifs de Mister Genius: étendre son réseau de 10 à 28 points de vente d'ici trois ans et mettre un pied à l'étranger.

Pierre Buffet, Acar'Up (dispositif de lutte contre les acariens)



« On parle souvent de la solitude de l'entrepreneur. Mais cela ne concerne pas seulement celui qui travaille tout seul chez lui, témoigne Pierre Buffet, *managing director* d'Acar'Up. Je ne travaille pas seul, au contraire nous sommes de plus en plus nombreux, mais je fais souvent face à des questionnements que je peux difficilement aborder avec mon conseil d'administration ou mes actionnaires. En participant au Programme croissance, j'ai trouvé un comité bienveillant et neutre, avec qui je peux aborder des questions face à quelqu'un qui m'écoute en toute indépendance. »

LAURÉATS 2016 : TÉMOIGNAGES

Xavier Denis, Supersec (produits frais - champignons, fruits, etc. - secs)

« Comme je travaille en solo, je me sens souvent isolé. Le Réseau Entreprendre m'offre un miroir sur mon activité, c'est très important. Ici, on ne se sent jamais seul.



On échange beaucoup nos points de vue. Bien que nous ayons tous des business très différents, les problématiques sont souvent pareilles (ventes, ressources humaines, procédés de fabrication, etc.). Le Réseau nous offre aussi des opportunités de synergies entre start-up lauréates. Ce que j'attends du Programme croissance ? Booster mes compétences commerciales. Je ne suis

pas bon là-dedans, je le sais. Voilà ce que je souhaite améliorer. Si Supersec atteint son objectif de 2 millions d'euros de chiffre d'affaires dans quatre à cinq ans, je serai ravi », témoigne Xavier Denis, qui compte élargir sa gamme et en faire une référence dans quelque 1.500 points de vente, majoritairement des épiceries fines et des magasins bio de Belgique et de France.

Louis Cornet, Movify (applications pour le secteur bancaire et de l'énergie)

« Le Programme croissance est une fantastique opportunité de prolonger l'accompagnement de base que j'ai entamé il y a trois ans et dont j'ai énormément reçu, explique Louis Cornet, fondateur de Movify. Quand je jette un regard sur ces trois années écoulées, je mesure les impacts de l'expérience avec mon coach et avec le Réseau Entreprendre, tant au niveau des chiffres de l'entreprise que de l'affinement de son *business model*. Cette expérience



a été extrêmement positive et je suis ravi de poursuivre ce programme adapté à des sociétés de type *scale-up*. Lors du comité d'accompagnement préalable au programme, j'ai eu l'occasion d'échanger avec des pontes du secteur comme Didier de Callataÿ (*fondateur de Callataÿ et Wouters, Ndlr*). J'ai pu leur soumettre l'axe de développement stratégique de Movify, mais aussi les questions qu'il suscite: Comment s'attaquer au marché flamand ? Comment ouvrir des bureaux à Londres et Luxembourg ? Comment passer du service au produit ?, etc. »

LES AMBITIONS CUMULÉES DU PROGRAMME CROISSANCE 2015-2018

LE CHIFFRE D'AFFAIRES

devrait passer de 20 millions actuellement à

67 millions d'euros

en 2018

LES EMPLOIS

passeraient de 100 à

300

équivalents temps plein.

6,8 millions d'euros

sont alloués au

FINANCEMENT DE LA CROISSANCE.



l'entrepreneur dans ses choix de croissance, la posture managériale à adopter et la professionnalisation de son entreprise. A l'issue du programme, les entrepreneurs auront appris à perfectionner leur gestion, professionnaliser leurs équipes, anticiper le changement, etc. Notre but est de leur faire sortir la tête du guidon et les faire passer de la start-up à la grosse boîte, en quelques années », conclut Lorraine de Fierlant.

C'est tout le mal que l'on souhaite aux huit candidats du Programme croissance 2016 présentés cette semaine: SmartFlats, Movify, Brussels Beer Project, Dessert Factory, DNAnalytics, Secret Gourmand, Supersec et Vignirisk. ©