

L'Awex et l'incubateur WSL déroulent le tapis rouge pour les start-ups étrangères

L'Agence wallonne à l'exportation s'allie à l'incubateur des sciences de l'ingénieur pour attirer davantage de start-ups innovantes en Wallonie et faciliter leur installation dans la région.

OLIVIER GOSSET

Attirer davantage de start-ups innovantes en Wallonie en facilitant leur installation dans la région: c'est l'objectif du partenariat qui vient d'être noué entre l'Awex (Agence Wallonne à l'exportation et aux investissements étrangers) et WSL, l'incubateur wallon des sciences de l'ingénieur.

Ce nouveau projet collaboratif vise à satisfaire les souhaits émanant des start-ups étrangères qui souhaitent s'installer sur le sol wallon, a expliqué Pascale Delcomminette, administratrice générale de l'Awex. «Ces entreprises réclament d'autres services que les grandes sociétés qui veu-

lent venir chez nous, a-t-elle fait valoir. Elles sont en demande d'incubateurs, d'accélérateurs et d'accompagnements. L'incubateur WSL offre tous ces accompagnements à ces start-ups», dont une dizaine environ se pressent chaque année auprès de la cellule de partenariats technologiques de l'Awex.

Grâce à sa présence internationale et à ses réseaux comme Owin (qui associe des partenaires wallons, américains, chinois et australiens autour de hubs), l'agence va jouer le rôle de porteurs d'affaires et ensuite passer la main à WSL. A priori, elle pourra prospecter partout où elle est présente, sans restriction géographique.

«L'idée, c'est de faire bénéficier ces start-ups à un accès aux ressources humaines, financières et autres. Le concept de ce soft landing, c'est que chacun fasse ce qu'il sait faire de mieux, le rôle de l'Awex étant d'aller repérer sur place ces start-ups innovantes», a encore souligné Pascale Delcomminette.

«Les demandes des start-ups étrangères sont différentes car elles ont déjà commencé à travailler dans leur pays d'origine. Elles sont donc en général plus avancées, a détaillé de son côté la directrice de WSL, Agnès Flémal. Ce qu'elles demandent, c'est d'apprendre sur le fonctionnement des entreprises en Belgique et en Wallonie, de connaître les aspects juridiques, la propriété intellectuelle... Ce n'est pas la même chose pour les entreprises que nous conseillons habituellement.»

L'incubateur WSL a donc dû quelque peu se remettre en question pour certaines problématiques, comme les levées de fonds, la recherche des investisseurs internationaux ou encore le support aux ventes à l'internationalisation.

Trois ou quatre dossiers sont déjà en cours d'examen. Le support de WSL sera payant, mais plus court que celui apporté aux start-ups belges.

«Le concept de ce soft landing, c'est que chacun fasse ce qu'il sait faire de mieux.»

PASCALE DELCOMMINETTE
ADMINISTRATRICE DÉLÉGUÉE
DE L'AWEX
