


WSL ET L'AWEX FONT EQUIPE POUR FAVORISER LE "SOFT LANDING" DE START-UPS TECHNO ETRANGERES

Par Brigitte Doucet · 13/12/2018



Investissez au
coeur de l'Europe

WSL et l'Awex vont opérer de concert, à partir du début 2019, afin d'offrir aux start-ups high-tech et innovantes étrangères un cadre structuré pouvant accompagner, pendant une durée maximale de deux ans, leurs premiers pas, leur ancrage en Wallonie et leur développement sur le marché local, voire européen. Ce qu'on appelle, communément, un programme de "soft landing".

Le partenariat, côté Awex, n'a rien d'exclusif, dans la mesure où certains dossiers et profils de start-ups ne correspondront pas au champ d'action de WSL – même si ce dernier est assez vaste: spatial, medtech, IoT, IT, télécoms, mécatronique, agrotech...

La particularité du partenariat vient par contre de l'offre d'un "package" d'accompagnement structuré, incluant deux types d'interventions. Un volet davantage juridique – en ce compris en matière de propriété intellectuelle, ou de contrats. Pour ces sujets, WSL opérera par le biais d'un cabinet d'avocats associé.

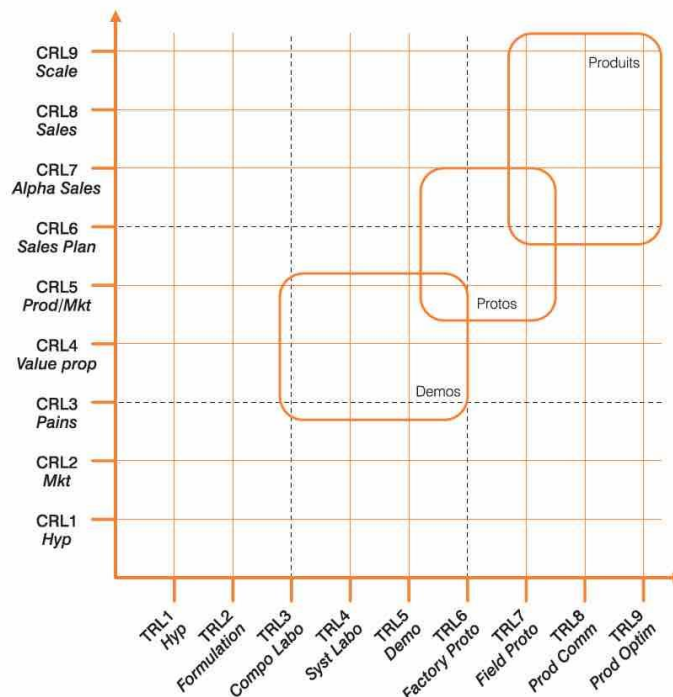
Deuxième volet, relevant directement de WSL: l'accompagnement à l'étude de marché, à l'identification de débouchés ou partenaires, à la définition d'un *business plan*, à la recherche éventuelle de sources de financement, l'aide à la compréhension générale ou spécifique du contexte local (wallon, belge, voire extra-territorial). Ces services seront payants, "selon un tarif conforme à ce qui se pratique par exemple outre-Atlantique, pour de jeunes pousses européennes."

La start-up choisit parmi les services proposés ceux qui lui conviennent et ce, pour une durée d'un an, reconductible une seule fois. "Nous ne sommes plus dans le temps long d'un programme d'accélération puisque, selon le schéma imaginé, la start-up devra déjà être, sur son territoire natal, en phase de croissance. En un an ou un an et demi, elle a en principe le temps de comprendre le marché, de s'installer..."

Des start-ups déjà matures

Le type de start-ups que le duo espère ainsi faire émerger – et attirer davantage chez nous – est assez spécifique dans la mesure où, pour voir leur dossier accepté, elles devront déjà apporter la preuve d'un ancrage solide dans leur pays d'origine (clientèle, chiffre d'affaires, opportunités de marché...), d'une structure d'entreprise déjà robuste, de leur capacité à créer une filiale à l'étranger sur fonds propres...

Customer/Commercial Development



Product/Technical Development

Les start-ups candidates à une implantation en Wallonie seront, elles aussi, évaluées au travers de la grille de maturité MatMax...

“La qualité et la pertinence des dossiers seront analysées soigneusement”, déclare Agnès Flémal, directrice de WSL. “Il y a bien des raisons qui pourraient pousser à refuser un dossier. Par exemple, si le service ou produit envisagé ne rencontre pas un besoin local, si le marché est déjà saturé ou s’il y a une impossibilité légale à le déployer. Ou encore parce que nous n’avons pas, de notre côté, les ressources nécessaires pour l’aider...”

Pour évaluer le stade de maturité de la start-up et lui procurer l’accompagnement dont elle a besoin, WSL s’appuiera sur son outil MatMax qui, selon Agnès Flémal, peut parfaitement convenir à une évaluation concernant une start-up venant d’un autre pays, même si les profils et schémas d’évolution des jeunes pousses y sont différents. La validité de la grille MatMax aurait en tout cas été vérifiée par rapport au profil de potentielles candidates américaines. “On vérifiera avec le temps si des adaptations sont éventuellement nécessaires, en fonction des pays et des contextes.”

L’espoir, dans le cadre de ce programme de “soft landing”, est de pouvoir identifier dix dossiers par an. “Si ne serait-ce que deux ou trois dossiers sur dix, chaque année, réussissent et débouchent sur une implantation locale en Wallonie, ce sera déjà une réussite”, estime Philippe Lachapelle, directeur Innovation à l’Awex. En ce compris dans la perspective de création d’emplois et de génération d’activités pour l’économie et l’“écosystème” local.

Trois dossiers sont pour l’instant sur la table – un allemand et deux américains ; l’un dans le domaine IT, les deux autres dans le secteur des dispositifs médicaux.

Répartition des rôles

L’Awex continuera d’être le premier point de contact et l’acteur qui identifie les opportunités, pré-“filtre” les dossiers, via ses différents bureaux à l’étranger, ses attachés commerciaux, ses “hubs”, mais aussi via le réseau OWIN (open worldwide innovation network) qui, en favorisant la collaboration entre centres d’innovation internationaux, vise à “accélérer le développement à l’international des entreprises actives dans divers domaines technologiques”. En sont

notamment membres : l'Awex, le bureau de transfert de technologie de l'Université Texas A&M, celui de l'université Tsinghua de Pékin et l'Agence de commerce et investissements étrangers TiQ du Queensland (Australie).



“Le réseau OWIN, à lui seul, représente un *pool* de sociétés étrangères potentiellement intéressées à venir s’implanter chez nous et qui n’ont pas encore été identifiées comme tel à l’heure actuelle”, déclare Philippe Lachapelle. “Nous allons désormais activer toutes les ficelles.” En ce compris, par exemple, lors de rencontres dans d’autres postes avancés de l’Awex. Une délégation du Queensland australien est ainsi de passage à Londres dans les semaines qui suivent. “Les start-ups australiennes débarquent souvent en Europe via le Royaume-Uni et s’en contentent. Parce qu’elles ne pensent pas au continent.” Via le bureau de l’Awex à Londres et grâce au lancement de ce programme de *soft landing*, un nouveau discours pourra leur être tenu...

Le rôle de WSL, comme on l’a vu plus haut, consistera à se charger de l’accompagnement. A commencer par la recherche et la désignation d’un porteur de projet, autrement dit, la personne qui pilotera la nouvelle antenne de la start-up étrangère. Libre à celle-ci de déléguer une personne choisie dans ses propres rangs mais tout l’intérêt du programme est justement de fournir à la start-up la connaissance du marché et du contexte local, le “carnet d’adresses” et l’entregent qui lui fait défaut.

Philippe Lachapelle (Awex): “On constate souvent que les start-ups étrangères qui envisagent de s’implanter en Europe se découragent et renoncent tout simplement parce qu’elles ne parviennent pas à identifier le porteur de projet qui facilitera et rendra possible leur réussite pour ce genre d’implantation. Sans compter que la concurrence est rude et que la Wallonie n’accrochait pas forcément le regard. Le nouvel outil sert donc à renforcer l’attractivité de la Wallonie.”