

FOKUS

LE VIF / L'EXPRESS

10.09.2020



**« Etre entrepreneur, c'est saisir une
opportunité en toutes circonstances »**

Faire de projets technologiques des entreprises performantes, telle est la vocation de WSL, fidèle à son slogan « Will Stretch your Limits ». La société pilotée par Agnès Flémal se classe au top mondial des incubateurs « technos ». Son moteur : cultiver l'esprit d'entreprendre.

TEXTE FERNAND LETIST PHOTO CHRISTOPHE KETELS

WSL est la structure support dédiée à toutes les startups wallonnes technologiques (deeptech/hightech). « Depuis 20 ans, mon job consiste à être à l'écoute de tous porteurs de projets d'entreprise et de trouver de solutions originales et évolutives à concrétiser pour démarrer et grandir », explique Agnès Flémal, la dynamique CEO de WSL. Son écurie entrepreneuriale pèse aujourd'hui 900 millions d'euros de chiffre d'affaires cumulés...

Que signifie « entreprendre » aujourd'hui en Belgique ?

« En Belgique comme en Europe, l'esprit d'entreprendre est en retard par rapport à ce qui se vit aux États-Unis, en Chine ou en Inde. Nous avons été bercés durant des décennies dans un confort lié à nos grandes entreprises, à nos richesses. Cela ne pousse ni à l'effort ni au dépassement. Il a fallu du temps pour redonner le goût d'entreprendre aux jeunes générations. Cela évolue positivement depuis 15 ans. Entreprendre ne doit plus symboliser le "risque". »

“ **Les tendances économiques, rapides et mouvantes, imposent de pouvoir pivoter rapidement.** »

Quel est la clé de la réussite : idées, argent, capacité d'adaptation ?

« L'équipe, les gens. Les Solvay et autres étaient des humains porteurs d'une vision et d'une stratégie pour déployer une entreprise. Avoir une bonne idée ne suffit pas. Une fois lancé, il faut aussi être capable de s'adapter. Actuellement, les tendances économiques, rapides et mouvantes, imposent de pouvoir pivoter rapidement. Le Covid vient de durement nous le rappeler. A cet égard, le

digital s'est montré un levier formidable pour être réactif et agile. »

Quelle qualité humaine doit avoir un entrepreneur en 2020 pour émerger ?

« Le leadership avec la capacité de convaincre, de mobiliser une équipe, des financiers, des CA. Avoir une vision et pouvoir l'opérationnaliser en fédérant tous ses partenaires. Il y a des

leaders-nés et d'autres qui peuvent le devenir. A WSL, des scientifiques se sont révélés de vrais leaders. »

Votre travail vise à dénicher des pépites technologiques et à les faire briller ?

« (Rires)... Je veux surtout qu'elles se rendent compte de tous les atouts qu'elles ont. A l'inverse, quand d'autres se voient déjà Microsoft ou Elon Musk, il faut leur remettre les pieds sur terre. Dans les deux cas, cela passe par un encadrement qui les challenge. »

WSL se concentre sur les start-ups actives en (hautes) technologies, pourquoi ?

« Notre spécialité est l'entreprise tournée vers le B2B industriel avec un projet de technologie forte. Dans tous les cas, il faut que l'on soit en présence d'une "technologie propriétaire". Soit avec un brevet, soit une technologie éprouvée dans le secteur B2B. Notre éventail d'entreprises concerne cinq secteurs "deeptech": mécanique, medtech, ICT, "green" et industrie 4.0. Nous sommes le seul acteur wallon de ce type reconnu à l'international, au niveau de Toronto ou Shanghai. Notre approche "techno" permet d'être concentré sur une population entrepreneuriale très typée et d'appliquer une méthodologie de développement qui lui est totalement adaptée. »

Quels sont les traits principaux d'un techno-entrepreneur ?

« Ce sont des... foutus putains d'ingénieurs en sciences !... Comme moi. C'est la caractéristique de la population de CEO qu'on accompagne. L'ingénieur représente 90 % des profils porteurs de projets qui frappent à notre porte. L'avantage est que l'on sait comment les faire évoluer, les encadrer, les entraîner. Ils sont quasi tous taillés dans le même roc et nous parlons tous le même jargon technoscientifique. »

Quel critère de réussite est le plus pertinent :

les revenus, la survie, la croissance ?

« Pour les sociétés sous l'aile de WSL, l'aspect revenu est assez exceptionnel. 95 % génèrent plus vite jusqu'à six fois plus de revenus comparés à d'autres. Cela tient à une démarche claire : on est là pour soutenir des sociétés qui vendent quelque chose. Après, l'aspect financier se résout de lui-même. A l'opposé de la tendance en vogue dans les startups et le digital où on se focalise sur de grosses levées de fonds avant même d'avoir fait ses preuves. A WSL, pas de pré-funding, de mirage de licornes ou de numérique blingbling. Seulement des acteurs industriels qui trouvent des clients et un marché autour des produits et/ou services qu'ils proposent. L'indicateur de réussite essentiel, c'est le taux de croissance. Cette année, un tiers

des sociétés coachées par WSL affichent 25-30% de taux de croissance. »

Comment WSL et ses poulains ont-ils vécu la crise sanitaire Covid ?

« Globalement très bien. Cela a ouvert à un grand nombre de nos sociétés des opportunités nouvelles. Certaines ont pu exploser et gagner en visibilité grâce à leurs services et solutions. Pour 60 % de nos entreprises, la crise Covid s'est révélée positive et porteuse de débouchés ; pour 20 %, l'effet a été neutre ; et pour 20 %, il a été négatif, surtout celles actives sur des secteurs fort impactés comme l'aéronautique

ou l'automobile. En revanche, nos sociétés spécialisées dans la technologie en milieu médical et en santé ont été les plus sollicitées. La crise a fait prendre conscience qu'il fallait utiliser plus et mieux les outils digitaux. Un paramètre essentiel pour faire tourner l'industrie du futur, ce sera la qualification des personnes. »

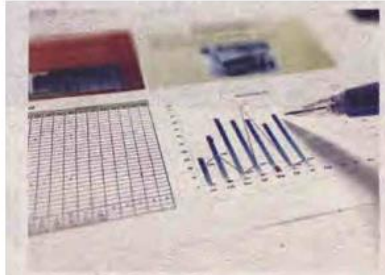
Etre entrepreneur, c'est parvenir à faire de la crise une opportunité ?

« Absolument. C'est le propre des PME et des startups technologiques d'avoir ce réflexe. Et les crises offrent toujours des opportunités à saisir. »

SMART FACT.

Si vous n'étiez pas devenue directrice de WSL vous seriez aujourd'hui...

« Dirigeante d'une entreprise. Ce que j'ai déjà été la première moitié de ma vie professionnelle. Je serais CEO d'une boîte de technologie... J'aurais pu aussi devenir championne d'équitation car j'ai fait beaucoup de compétitions à haut niveau. J'adore autant la compétition que le cheval en lui-même. Mon kiff, c'est d'entrer en piste, de passer les obstacles et de gagner. »



CRL Booster

Chaque année, Agnès Flémal initie un projet-pilote pour améliorer les services fournis par WSL. En 2020 : le CRL Booster. Une méthodologie de formations pour aider chaque société à définir sa proposition de valeurs et (se) vendre plus vite et mieux. Pendant 10 jours, chaque matin, des entrepreneurs chevronnés partagent leur expérience avec ceux qui vont se lancer. L'après-midi, ces derniers appliquent sur leur propre boîte ce qu'ils ont appris. En répondant à une foule de questions : quel est mon produit ? Ma proposition commerciale ? Comment je la communique ? Je me vends comment ? Je négocie comment ?...



Tessares

Dans l'écurie WSL, l'entreprise néo-louvaniste Tessares s'est distinguée pendant le lockdown comme solution pour les réseaux informatiques saturés du fait de l'inflation de demandes de téléchargements et du télétravail généralisé. Son prototype de dropbox a permis de soulager les réseaux en orientant les utilisateurs vers les plus délestés. Elle a ainsi décroché quelques beaux contrats auprès d'opérateurs dans le monde.

