

Entrepreneuriat

- Agnès Flémal, directrice générale de WSL, dresse un premier bilan de l'année écoulée.
- Le rythme de croissance des projets soutenus par l'incubateur wallon des "techno-entrepreneurs" reste élevé.
- WSL teste un nouvel outil d'accompagnement des start-up.

"WSL veut être, plus que jamais, pertinent et offensif"

Rencontre Pierre-François Lovens

A celles et ceux qui ne la connaîtraient pas encore, Agnès Flémal, qui dirige l'incubateur wallon des sciences de l'ingénieur (WSL) depuis bientôt vingt ans, est "Madame 100000 volts" de l'écosystème entrepreneurial wallon. Cette ingénieure et ex-chef d'entreprise débordante d'énergie et d'idées. Mais elle peut aussi sortir ses griffes dès lors qu'on se risque à entraver son autonomie d'action ou, pire, à faire barrage aux start-up et spin-off technologiques que WSL accompagne.

Face aux multiples outils économiques et financiers créés par la Région wallonne (SRIW, Sogepa, Sowalfin, Investis, etc.), WSL fait figure de petit Poucet. "Nous sommes une équipe de 11 personnes et notre budget est de 1,5 million d'euros depuis 2020", synthétise Agnès Flémal, comme pour mieux mettre en évidence les résultats engrangés, au fil du temps, par cette structure très légère.

La directrice générale de WSL a reçu *La Libre* pour dresser un premier bilan,

forcément provisoire, de 2021. Une nouvelle année Covid qui n'a pas franchement pesé sur l'activité de WSL et les performances de ses techno-entrepreneurs. "La croissance s'est poursuivie dans la lignée de l'année précédente (au 31 décembre 2020, les start-up technologiques liées WSL représentaient un chiffre d'affaires cumulé de 155 millions d'euros, en hausse de 15% par rapport à 2019, et 1206 emplois, en hausse de 16%, Ndlr). Nous n'avons enregistré aucune cessation d'activité parmi les entreprises technologiques de la communauté WSL et nous avons accueilli neuf nouveaux projets." Actuellement, 63 start-up sont accompagnées par des "business coaches" de WSL.

Des "valorisations" à la hausse

Agnès Flémal observe, par ailleurs, que les valorisations atteintes par certaines start-up et spin-off technologiques incubées par le WSL deviennent significatives. C'est notamment le cas d'Aerospacelab, start-up du Brabant wallon qui développe et fabrique des microsatsellites d'observation, et d'Aardex, une "medtech" liégeoise spécialisée dans les solutions d'obser-

vance thérapeutique. Parmi les autres jeunes pousses "deeptech" en vue, on

peut notamment épingler Verbolia et Oncomfort (qui vient de décrocher le prix "Most Disruptive Innovator" de la compétition Fast 50 de Deloitte).

Plusieurs pépites, accompagnées par WSL, ont également suscité l'intérêt de sociétés belges et étrangères. Le dernier exemple en date concerne Opinum, scale-up active dans la gestion des données générées par les sociétés du secteur de l'énergie et de l'environnement. Elle a été rachetée, début novembre, par la société gantoise Itineris. Durant l'été, Phasya avait été acquise par Tobii, le leader mondial de l'eye tracking. Aerosint, de son côté, a été reprise par Desktop Metal, société américaine spécialisée dans les solutions d'impression 3D.

Une (petite) ombre au tableau, tout de même. "Notre pipeline de nouveaux projets technologiques a eu tendance à se tasser", indique Agnès Flémal. Elle ne s'en inquiète pas outre mesure. "WSL est un opérateur de terrain. Il est possible que les contacts et le réseautage, qui ont été freinés par la pandémie, expliquent en partie ce tassement."

Des programmes efficaces

Le succès rencontré par la première

“Cette année, nous n’avons enregistré aucune cessation d’activité parmi les entreprises technologiques de la communauté WSL et nous avons accueilli neuf nouveaux projets.”

Agnès Flémal

Directrice générale de WSL

édition du “CLR Booster”, un nouveau programme de WSL centré sur la vente et le marketing, démontre que le Covid-19 n’a pas freiné l’envie des techno-entrepreneurs d’aller de l’avant afin de profiter, au mieux, de la reprise économique. Une deuxième édition a commencé le 9 novembre et se terminera en mars. *“Nous prévoyons d’organiser, en 2022, un CLR Booster pour les medtechs”*, annonce Agnès Flémal.

Un autre programme, mené en parte-

nariat avec l’Awex, devrait déboucher sur de premiers résultats. Il s’agit du Soft Landing Program (SLP), qui vise à attirer en Wallonie de jeunes entreprises technologiques basées en dehors de l’Union européenne et qui ambitionnent d’attaquer le marché européen. Le nom du premier candidat au SLP, une start-up américaine, devrait être communiqué très prochainement.

Paraphrasant une expression utilisée par le ministre wallon de l’Économie, Willy Borsus (qui avait qualifié WSL d’outil pertinent et offensif), Agnès Flémal conclut en disant que *“WSL veut être, plus que jamais, pertinent et offensif”* au sein de l’écosystème des techno-entrepreneurs wallons.



Agnès Flémal, directrice générale de WSL.

Outils

Après MatMax, voici FinMax

WSL figure, depuis 2017, dans le top 10 mondial des meilleurs incubateurs technologiques. Cette performance tient notamment à la rigueur de la sélection des projets pouvant bénéficier des services de l'incubateur wallon. À cette fin, WSL a développé un outil, connu sous le nom de MatMax, qui permet d'évaluer un projet au regard de quatre champs : la propriété intellectuelle, le marché, la technologie et la qualité de l'équipe. Ce diagnostic donne une vision globale de la maturité du projet et permet de mettre en évidence les axes stratégiques à développer et renforcer.

Un nouvel outil, développé en partenariat avec Eklo, est actuellement en phase de test. Son nom (provisoire) : FinMax. *“Il s'agit d'un outil financier qui vise à donner à la fois plus de rigueur et une vision aux start-up technologiques”*, expose Agnès Flémal, directrice générale de WSL. FinMax pourra les aider dans des périodes difficiles, comme celles traversées depuis le début du Covid (avec des fonds de roulement sous forte pression), mais aussi afin d'identifier les besoins financiers lors des phases de croissance. Le lancement de FinMax aura lieu fin 2021 pour début 2022. P.-F.L.