

Xavier Decamp, CEO de Metheore :
« *Le CRL Booster permet au CEO de comprendre son vendeur et d'anticiper les éventuels dérapages* »

La spin-off de l'Université de Liège Metheore développe des outils de vision industrielle l'industrie minérale. Son CEO et co-fondateur, Xavier Decamp, a participé à la première édition du CRL Booster afin de proposer sa solution en Belgique et à travers l'Europe.

« *La vente, ce n'est pas donné à tout le monde* », affirme Xavier Decamp. Pourtant, toute entreprise doit se confronter à l'aspect commercial pour pérenniser ses activités. C'est notamment le cas de Metheore, spin-off de l'Université de Liège incubée chez l'accélérateur de croissance WSL.

Depuis 2018, Metheore propose une solution de mesure de la taille, forme et volume des roches. Ces activités permettent d'optimiser considérablement la production de ciment et de béton par des gains d'argent, d'énergie et de temps. Les granulats nécessaires à la fabrication du ciment et du béton doivent répondre à certaines normes de taille, de forme et de volume. Ils demandent aussi un contrôle important. Ce marché méconnu est pourtant pour le moins conséquent :

« Un Européen consomme en moyenne 1Kg de granulats par heure, explique Xavier Decamp. Un kilomètre de route ou de voie ferrée nécessite 30.000 tonnes de matière première. C'est énorme ! Le broyage des roches mobilise entre 3% et 5% de l'énergie électrique mondiale. Notre solution permet de réduire cette consommation et d'optimiser la production en général, ce qui est non négligeable pour nos clients ».

Si Metheore est déjà présent chez les géants de la belges comme Lhoist ou Solvay ainsi qu'en France et en Espagne, son objectif actuel est de renforcer sa présence mais aussi de s'ouvrir à de nouveaux marchés. Pour anticiper au mieux cette étape commerciale, Xavier Decamp a participé à la première édition du programme de formation *CRL Booster* mis en place par l'accélérateur de croissance WSL. Ces workshops, tant théoriques que pratiques, visent à former les CEO des start-ups à la vente.

« Le CRL Booster permet au CEO de comprendre son vendeur, d'anticiper les éventuels dérapages et de lui inculquer certaines méthodes. D'autre part, les formations comme le CRL Booster qui aident à se former à la vente permettent parfois de se rendre compte que nous ne sommes pas aptes à le faire et que nous devrions engager quelqu'un d'expérimenté ».

Pour d'autres CEO de start-ups aux parcours professionnels scientifiques, c'est parfois au contraire une vocation qui se révèle. C'est le cas de Xavier Decamp, géologue et chercheur en ingénieur civil de formation :

« Je me suis découvert un esprit entrepreneurial à travers mon master en gestion à HEC Liège. Aujourd'hui, je me dirige de plus en plus vers la dimension business et moins vers l'aspect technique. C'est un choix. Mon passé de scientifique me permet de comprendre le marché mais ce n'est plus mon métier ».

Dans tous les cas, la vente est une dimension à part entière de l'entreprise à déléguer :

« L'entrepreneur est un couteau suisse. Au début, on fait tout. Au fur et à mesure, j'essaie de léguer des outils aux nouveaux profils qui intègrent mon équipe. C'est ce que je conseille à tout CEO de start-up ».

Le co-fondateur de Metheore recommande le *CRL Booster* aux jeunes entrepreneurs débutants mais aussi aux plus expérimentés. Il ajoute également que cette formation peut être intéressante pour les employés de l'entreprise.

« Les workshops du CRL Booster se font en petit comité ce qui permet de concrétiser directement les outils sur notre propre projet. Ce qui m'a personnellement le plus marqué, ce sont les conseils autour des interviews et autres rencontres avec les partenaires. Il ne faut jamais perdre de vue son objectif et ne pas oublier de le définir au préalable. On oublie parfois d'écouter son client, de s'attarder sur leur société et de comprendre leurs besoins réels. Préparer sa réunion et définir son objectif est toujours nécessaire pour optimiser les rencontres », nous confie Xavier Decamp.

La deuxième édition du *CRL Booster* prendra fin le 17 mars 2022. De son côté, Metheore envisage actuellement de s'implanter sur le marché allemand.

Plus d'informations sur Metheore [ici](#).

Plus d'informations sur le *CRL Booster* [ici](#).