

# Les “techno-entrepreneurs” wallons se jouent du virus

■ WSL, incubateur wallon de start-up technologiques, s’attend à faire mieux en 2020 qu’en 2019 !

**S**i Agnès Flémal était encore étudiante, elle aurait très probablement décroché la plus grande distinction pour la copie remise, mardi à Liège, au professeur Willy Borsus ! Que ce soit pour l’exercice 2019 ou les premiers mois de 2020, pourtant bousculés par la crise de Covid-19, les résultats enregistrés par WSL et sa directrice générale sont excellents. *“La dynamique d’incubation des start-up technologiques mise en place par WSL est impressionnante, avance le professeur à l’adresse de son étudiante, et nous voyons aujourd’hui qu’elle porte ses fruits en termes de création d’emplois, de croissance et d’activité. En tant que ministre de l’Économie, je tiens à lui apporter très largement mon soutien, ainsi qu’aux entreprises innovantes suivies par l’incubateur.”*

Pour briller devant son ministre de tutelle, Agnès Flémal, qui dirige l’incubateur de start-up issues des sciences de l’ingénieur (on parle de “DeepTech”) depuis bientôt 20 ans, s’en est tenue à ce qu’elle maîtrise le mieux : la méthodologie d’accompagnement des “techno-entrepreneurs” et les performances des start-up incubées par la dizaine d’experts du WSL. *“Avec tout ce qui s’est passé ces derniers mois, 2019 sem-ble appartenir au siècle dernier, entame-t-elle. Pour WSL, ce fut une année exceptionnelle à plus d’un titre”. L’incubateur, dont l’action se déploie*

sur l’ensemble du territoire wallon au départ de son camp de base liégeois, aura accompagné pas moins de 82 start-up technologiques au cours de l’année dernière (dont 66 projets en démarrage et 6 en phase de croissance).

Résilience et accélération

Au 31 décembre 2019, l’ensemble des start-up technologiques ayant un lien avec WSL représentaient un chiffre d’affaires cumulé de 134 millions d’euros (en hausse de 25 % par rapport à

2018) et 1 041 emplois (ETP), une augmentation de 20 % en un an (voir notre infographie). Plusieurs start-up se sont distinguées ou ont été mises à l’honneur en 2019, comme Aerospacelab, Verbolia, Oncomfort, Dynamic Flows, Osimis, Phasya, Tessares... Deux d’entre elles, Cefaly et Smartnodes, ont été rachetées par des fonds d’investissement ou des groupes étrangers.

**“Aucun de nos membres n’a dû s’arrêter à cause du Covid.”**



Agnès Flémal  
Directrice générale de WSL

Avec la crise du Covid-19, qui a déboulé en Belgique à partir de mars, WSL pouvait craindre un retour de boomerang violent. Trois mois plus tard, la directrice générale respire. Jus-qu’ici, les “techno-entrepreneurs” wallons ont très bien résisté à la crise. Certains sont même parvenus à accélérer leur développement. C’est le cas, par exemple, de Tessares (qui a fourni une solution d’optimisation de réseaux au groupe britannique BT). *“Aucun de nos membres n’a dû*

*s’arrêter ou ne va s’arrêter à cause du Covid”, se réjouit Agnès Flémal. Sur les 62 partenariats actuellement en cours, plus de 80 % des sociétés incubées ont bien, voire très bien, tiré leur épingle du jeu. La palme, en termes de croissance, revient aux start-up actives dans la gestion de données, le télé-monitoring, l’échange d’infor-*

mations, etc.

Vendre plus vite

La patronne de WSL se montre très optimiste pour les mois à venir : *“Nous atteindrons nos objectifs en termes de qualité et de quantité de nouveaux projets et start-up accompagnés en 2020.”* Comme à son habitude, Agnès Flémal a les yeux rivés sur la croissance des ventes. Après une hausse de 25 % en 2019 du chiffre d'affaires cumulé des sociétés de la communauté WSL, l'objec-

tif, pour cette année, est de dépasser la barre des 30 % de croissance !

La croissance du chiffre d'affaires des sociétés incubées, tout en insistant sur l'augmentation de la valeur ajoutée et du taux d'emploi qu'elles apportent sur le long terme en Wallonie, a toujours figuré en tête des priorités de WSL. Pour appuyer cette dynamique, WSL lancera, en novembre, un nouveau programme, baptisé “CLR Booster” et dont l'objectif sera d'accélérer la traction client et le développement commercial des start-up.

P.-F.L.

## ÉVOLUTION DU CHIFFRE

