

GOSSELIN
DE WALQUE



Revue de presse

2022

Table des matières

1. Cockerill va investir 100 millions dans une gigafactory à Liège Amerigo, le fonds de la SRIW, a déjà injecté 25 millions L'Echo - 17 déc. 2022 - Article papier et digital
2. Bruno Colmant multiplie les sièges en Wallonie L'Echo - 15 déc. 2022 - Page 12
3. Mission au Japon: quelles retombées pour la Wallonie? L'Avenir - 12 déc. 2022 - article papier et digital
4. I-Care vise le Japon avant de s'attaquer à l'Asie Sud Presse - 09 déc. 2022 - papier et digital
5. I-Care veut multiplier sa taille par cinq en cinq ans L'Echo - 08 déc. 2022 - Papier et digital.
6. Soutenir le développement des entrepreneurs belges - Trends/Tendances - 08 déc. 2022 - Page 3
7. Les entrepreneurs belges à l'heure des retrouvailles japonaises L'Echo - 06 déc. 2022 - article papier et digital
8. Meurens Natural sacrée Entreprise de l'année L'Echo - 06 déc. 2022 - Page 13
9. Les entrepreneurs belges à l'heure des retrouvailles japonaises L'Echo - 05 déc. 2022 - Online
10. Fabrice Brion (I-Care) après l'élimination de la Belgique: "Le diable se cachait dans les détails" En savoir plus à ce sujet: [Plus trends.levif.be/economie](https://trends.levif.be/economie) - 02 déc. 2022 - Online
11. "La Belgique doit rester une pionnière" Trends/Tendances - 01 déc. 2022 - Page 36
12. Fabrice Brion (I-Care) après la défaite des Diables : "Nous devons rester derrière l'équipe pour les pousser à l'exploit" trends.levif.be/economie - 28 nov. 2022 - Online
13. Fabrice Brion (I-Care) sur les Diables rouges: "Le résultat l'emporte sur la manière" En savoir plus à ce sujet: [Plus trends.levif.be/economie](https://trends.levif.be/economie) - 24 nov. 2022 - Online
14. Fabrice Brion (I-Care): "Les Diables rouges iront en demi-finale, au minimum" trends.levif.be/economie - 21 nov. 2022 - Online
15. La 13e Business night du GECO L'Avenir - 19 nov. 2022 - Page 3
16. Le "Vertuoze" de la construction 2.0. - La Libre - 12 nov. 2022 - Page 16
17. Avec "Vertuoza", Antoni Di Filippo pourrait bien avoir créé la prochaine success story wallonne - La Libre - 12 nov. 2022 - Online
18. Fabrice Brion (I-Care): "Les valeurs les plus importantes: la performance, la durabilité et le respect de l'humain" trends.levif.be/economie - 04 nov. 2022 - Online
19. Fabrice Brion à la 13e GECO business night - L'Avenir - 26 oct. 2022 - Page 6
20. Finasucre embarque à bord de l'étoile montante I-Care L'Echo - 11 oct. 2022 - Page 14

21. Les Lippens investissent dans I-Care L'Echo - 11 oct. 2022 - Online
22. Entreprendre? Une histoire de baleines et de balanes L'Echo - 08 oct. 2022 - Page 24
23. Entreprendre? Une histoire de baleines et de balanes ... L'Echo - 08 oct. 2022 - Page 24,25
24. Les 8 freins à la croissance des futurs champions belges L'Echo - 08 oct. 2022 - Page 26
25. 24. Les 8 freins à la croissance des futurs champions belges L'Echo - 08 oct. 2022 - Online
26. I-Care lève 50 millions d'euros Le Vif - 07 oct. 2022 - Online
27. I-care poursuit son exansion - Trends/Tendances - 06 oct. 2022 - Page 7
28. I-care lève 40 millions € : « On veut embaucher 1.000 personnes » Sud Presse - 01 oct. 2022 - Page 9
29. I-care est armé pour poursuivre sa spectaculaire ascension La Libre Belgique - 01 oct. 2022 - Online
30. Faire croître son entreprise, «c'est un marathon» L'Echo - 01 oct. 2022 - Page 2
31. I-care est armé pour poursuivre sa spectaculaire ascension La Libre Belgique - 01 oct. 2022 - Page 32
32. La société wallonne I-care boucle une levée de fonds de 50 millions d'euros avant de faire son entrée en Bourse La Libre Belgique - 30 sep. 2022 - Online
33. Faire croître son entreprise, "c'est un marathon" L'Echo - 30 sep. 2022 - Online
34. I-care lève des fonds, NewB, un nouveau modèle-test pour Citroën... Votre podcast matinal est prêt L'Echo - 30 sep. 2022 - Online
35. La société montoise I-care lève 40 millions: «On veut embaucher 1.000 personnes» Nord Eclair - 30 sep. 2022 - Online
36. I-care lève 40 millions pour produire en masse ses collecteurs de données L'Echo - 30 sep. 2022 - Online
37. I-care lève 40 millions pour produire en masse ses collecteurs de données L'Echo - 30 sep. 2022 - Page 1
38. La société montoise I-care lève 40 millions d'euros trends.levif.be/economie - 30 sep. 2022 - Online
39. Waalse 'machinedokter' I-care tankt 40 miljoen bij De Tijd - 30 sep. 2022 - Page 16
40. I-care lève 40 millions pour produire en masse ses collecteurs de données L'Echo - 30 sep. 2022 - Page 1
41. La société montoise I-care lève 40 millions: «On veut embaucher 1.000 personnes» La Province - 30 sep. 2022 - Online

42. La société montoise I-care lève 40 millions d'euros La Dernière Heure - 30 sep. 2022 - Online
43. 40 millions pour accélérer la croissance d'I-care Le Soir + - 30 sep. 2022 - Online
44. La société montoise I-care lève 40 millions: «On veut embaucher 1.000 personnes» Sud Presse - 30 sep. 2022 - Online
45. L'obsolescence programmée de nos compétences - Trends/Tendances - 29 sep. 2022 - Page 30
46. « On va recruter un millier de travailleurs dans les cinq ans » Le Soir - 20 sep. 2022 - Page 32
47. Les mérites wallons 2022 - La Libre - 19 septembre 2022 - Page 6
48. «Il faut créer des liens structurels entre écoles et entreprises» L'Echo - 17 sep. 2022 - Page 8
49. Fabrice Brion en Arnaud Stiévenart Europa moet uitgroeien tot wereldleider in energie De Tijd - 13 sep. 2022 - Page 11
50. L'employeur doit désormais faire sens pour séduire le candidat - L'Echo - 13 sept. 2022 - Page 6
51. Carte blanche - Un Airbus européen de l'énergie pour prendre notre destin en main - Le Soir - 6 sept. 2022 - Page 15
52. Un demi-milliard pour déployer le numérique en Wallonie - Trends-Tendances - 01 sept. 2022 - Page 38
53. La Wallonie enclenche la "V3" de sa stratégie numérique - La Libre - - 01 sept. 2022 - Online
54. La Wallonie enclenche la "V3" de sa stratégie numérique - La Libre - - 01 sept. 2022 - Page 25
55. Nouveau gros contrat signé aux États-Unis pour la société I-care Sud Presse - 20 juil. 2022 - Page 6
56. Nouveau gros contrat signé aux États-Unis pour la ... Sud Presse - 20 juil. 2022 - Page 6,7
57. Une croissance de 34% pour I-Care au premier semestre L'Echo - 22 juil. 2022 - Page 13
58. Une croissance de 34% pour I-Care au premier semestre ... L'Echo - 22 juil. 2022 - Page 12,13
59. « Le succès d'Odoo illustre l'impact que nous recherchons » Le Soir - 20 jui. 2022 - Page 9

60. « Le succès d'Odoo illustre l'impact que nous ... Le Soir - 20 jui. 2022 - Page 8,9
61. I-care conclut un accord avec le MIT La Dernière Heure - 20 jui. 2022 - Page 11
62. I-care conclut un accord avec le MIT La Dernière Heure - 20 jui. 2022 - Page 10,11
63. « Ne faisons pas de la licorne l'entreprise ... Le Soir - 14 jui. 2022 - Page 32,33
64. « Ne faisons pas de la licorne l'entreprise modèle » Le Soir - 14 jui. 2022 - Page 32
65. Ces discours politiques où tout est noir ou blanc... L'Echo - 14 jui. 2022 - Page 14,15
66. Ces discours politiques où tout est noir ou blanc... L'Echo - 14 jui. 2022 - Page 15
67. Quel bilan pour la plus importante mission économique belge aux Etats-Unis ? La Libre Belgique - 13 jui. 2022 - Online
68. Mission économique aux Etats-Unis: la délégation belge de retour au pays Le Vif - 12 jui. 2022 - Online
69. Mission économique aux Etats-Unis: la délégation belge de retour au pays trends.levif.be/economie - 12 jui. 2022 - Online
70. Mission économique aux États-Unis: la délégation belge de retour au pays La Capitale - 12 jui. 2022 - Online
71. Mission économique aux États-Unis: la délégation belge de retour au pays La Meuse - 12 jui. 2022 - Online
72. Mission économique aux États-Unis: la délégation belge de retour au pays Notre sélection vidéo La Province - 12 jui. 2022 - Online
73. Mission économique aux États-Unis: la délégation belge de retour au pays La Nouvelle Gazette - 12 jui. 2022 - Online
74. Mission économique aux États-Unis: la délégation belge de retour au pays Sud Presse - 12 jui. 2022 - Online
75. Mission économique aux États-Unis: la délégation belge de retour au pays Sud Presse - 12 jui. 2022 - Online
76. Mission économique aux États-Unis: la délégation belge de retour au pays Nord Eclair - 12 jui. 2022 - Online
77. La délégation belge de retour au pays après une intense mission économique aux Etats- Unis La Libre Belgique - 12 jui. 2022 - Online
78. I-care apprend du MIT pour mieux surveiller ses machines L'Echo - 11 jui. 2022 - article online et digital
79. Willem Sas De burgerbevraging over een staatshervorming - De Tijd - 2 jui. 2022 - Article online et digital

80. Bruno Colmant bestuurder bij Waalse groeier I-care - De Tijd - 20 Mai. 2022 - Page
81. Bruno Colmant bestuurder bij Waalse groeier I-care - De Tijd - 20 Mai. 2022 - Online
82. Bruno Colmant rejoint le conseil d'administration d'I-care - L'Echo - 19 Mai. 2022 - Papier & online
83. La formation, grande oubliée de la relance wallonne L'Echo - 19 Mai. 2022 - Page 2
84. "La Wallonie s'en sortira. Il faut arrêter l'auto-flagellation" trends.levif.be/economie - 18 Mai. 2022 - Online
85. « La Wallonie s'en sortira. Il faut arrêter l'auto-flagellation » Le Vif - 18 Mai 2022 - Online
86. Sailsense se renforce par une acquisition en France L'Echo - 18 Mai. 2022 - Page 16,17
87. Sailsense se renforce par une acquisition en France L'Echo - 17 Mai. 2022 - Online
88. I-care, future "licorne" wallonne, a signé un nouveau contrat record La Libre Belgique - 03 Mai. 2022 - Page 19
89. Perspectives La Libre Belgique - 03 Mai. 2022 - Page 18,19
90. Économie pp. 18-19 I-care, future... La Libre Belgique - 03 Mai. 2022 - Page 2,3
91. Fabrice Brion, CEO d'I-care: "Devenir la prochaine licorne wallonne ? Je m'en fous un peu... Le principal, c'est la performance sur le long terme" La Libre Belgique - 03 Mai. 2022 - Online
92. La société montoise I-care signe un nouveau contrat record avec un géant de la chimie Sud Presse - 03 Mai. 2022 - Online
93. La société montoise I-care signe un nouveau contrat record avec un géant de la chimie La Province - 03 Mai. 2022 - Online
94. La société montoise I-care signe un nouveau contrat record avec un géant de la chimie Nord Eclair - 03 Mai. 2022 - Online
95. L'entreprise montoise I-care décroche un nouveau contrat record trends.levif.be/economie - 03 Mai. 2022 - Online
96. Mons: I-care signe un nouveau contrat record avec un géant européen de la chimie La Dernière Heure - 03 Mai. 2022 - Online
97. La montoise I-care décroche un nouveau contrat record L'Echo - 03 Mai. 2022 - Online
98. La montoise I-care décroche un nouveau contrat record ... L'Echo - 04 Mai. 2022 - Page 14,15

99. La société montoise I-care signe un nouveau contrat ... Sud Presse - 04 Mai. 2022 - Page 4,5
100. I-care : nouveau contrat record La Dernière Heure - 04 Mai. 2022 - Page 14,15
101. I-care : nouveau contrat record La Dernière Heure - 04 Mai. 2022 - Page 16,17
102. INTELLIGENCE ARTIFICIELLE / MÉDICAL L'Avenir - 04 Mai. 2022 - Page 14,15
103. Start-ups et scale-ups belges ont levé un demi-milliard en trois mois - L'Echo - 19 avril 2022 - Page 1
104. Start-ups et scale-ups belges ont levé un demi-milliard en trois mois - L'Echo - 19 avril 2022 - Page 11
105. Start-ups et scale-ups belges ont levé un demi-milliard en trois mois - L'Echo - 19 avril 2022 - Online
106. Half miljard vers geld voor Belgische groelers - De Tijd - 19 avril 2022 - Page 1
107. "L'innovation ne se décrète pas, c'est un processus qui naît souvent de la rencontre fortuite et de l'erreur", Marie du Chastel (Kikk) L'Echo - 22 mar. 2022 - Online
108. "Cela génère un état d'esprit formidable" Trends/Tendances - 03 mar. 2022 - Page 50,51
109. La nouvelle chance de l'actionnariat salarié Trends/Tendances - 03 mar. 2022 - Page 52,53
110. La Wallonie dans l'ornière depuis 20 ans - ÉCONOMIE L'Avenir - 24 fév. 2022 - Page 8,9
111. Pour doper le taux d'emploi, les entreprises aussi doivent se mobiliser L'Echo - 19 fév. 2022 - Page 2
112. Pour doper le taux d'emploi, les entreprises aussi doivent se mobiliser L'Echo - 19 fév. 2022 - Online
113. Odoo emporte le trophée de l'Entreprise de l'année L'Echo - 16 fév. 2022 - Page 12,13
114. Nouveau titre pour Odoo désignée Entreprise de l'année ... L'Avenir - 16 fév. 2022 - Page 4,5
115. Odoo, entreprise de l'année La Dernière Heure - 16 fév. 2022 - Page 18,19
116. Odoo is Franstalige Onderneming van het Jaar De Tijd - 16 fév. 2022 - Page 16,17
117. Odoo désignée Entreprise de l'année, Cowboy remporte de prix de la Scale-up de l'année Datanews.be - 16 fév. 2022 - Online
118. Odoo bekroond als Franstalige bedrijf van het jaar Knack VIP - 16 fév. 2022 - Online

119. « La grande démission»: aux États-Unis, les candidats ... L'Echo - 15 fév. 2022 - Page 6,7
120. « La grande démission »: aux États-Unis, les candidats à l'embauche prennent les commandes L'Echo - 15 fév. 2022 - Online
121. « L'esprit entrepreneurial est de plus en plus présent en Wallonie » - Fabrice Brion (CEO I- Care) L'Echo - 15 fév. 2022 - Online
122. Il était important de diversifier nos sources de financement Trends Tendances - 27 jan. 2022 - Page 14
123. Fabrice Brion, nouveau président de Sparkoh, veut ... Sud Presse - 26 jan. 2022 - Page 6,7
124. « On aurait pu gagner du temps », dit ... Sud Presse - 26 jan. 2022 - Page 6,7
125. Deux mandats incompatibles: Bouchez cède la présidence ... L'Avenir - 26 jan. 2022 - Page 4,5
126. Sparkoh : un nouveau président succède à Georges-Louis ... Sud Presse - 25 jan. 2022 - Online
127. Sparkoh : un nouveau président succède à Georges-Louis ... Sud Presse - 25 jan. 2022 - Page 6,7
128. Sparkoh Frameries: un nouveau président succède à G-L Bouchez La Nouvelle Gazette - 25 jan. 2022 - Online
129. Sparkoh Frameries: un nouveau président succède à G-L Bouchez La Meuse - 25 jan. 2022 - Online
130. Bouchez quitte la présidence du Sparkoh ! La Dernière Heure - 25 jan. 2022 - Page 15
131. Georges-Louis Bouchez (MR) quitte la présidence de Sparkoh!, incompatible avec ses mandats de sénateur et de président de parti La Libre Belgique - 25 jan. 2022 - Online
132. Georges-Louis Bouchez (MR) quitte la présidence de Sparkoh ! Le Vif - 25 jan. 2022 - Online
133. Rechercher Moustique - 25 jan. 2022 - Online
134. Georges-Louis Bouchez (MR) niet langer voorzitter van avonturenpark Sparkoh! Het Nieuwsblad - 25 jan. 2022 - Online
135. Georges-Louis Bouchez niet langer voorzitter van wetenschappelijk avonturenpark Sparkoh! Het Laatste Nieuws - 25 jan. 2022 - Online
136. Georges-Louis Bouchez niet langer voorzitter van Sparkoh ! Knack VIP - 25 jan. 2022 - Online

137. Un fonds de 160 millions pour doper les entreprises ... L'Echo - 20 jan. 2022 - Page 1
138. Un fonds de 160 millions pour doper les entreprises ... L'Echo - 20 jan. 2022 - Page 1
139. i-Care financée par ses employés - Trends/Tendances - Online - 18 janvier 2022
140. L'entreprise montoise I-care lève plus de 10 millions ... Sud Presse - 15 jan. 2022 - Page 8,9
141. La société montoise I-Care se rapproche de la bourse L'Echo - 14 jan. 2022 - Page 1
142. La société montoise I-Care se rapproche de la bourse L'Echo - 14 jan. 2022 - Online
143. Opération à 100 millions en vue pour le Dr House ... L'Echo - 14 jan. 2022 - Page 12,13
144. Opération à 100 millions en vue pour le Dr House ... L'Echo - 14 jan. 2022 - Online
145. Waalse Onderneming van het Jaar wil tientallen miljoenen ... De Tijd - 14 jan. 2022 - Page 14,15
146. Waalse Onderneming van het Jaar wil tientallen miljoenen ... De Tijd - 14 jan. 2022 - Online
147. L'entreprise montoise I-care lève plus de 10 millions d'euros
trends.levif.be/economie - 14 jan. 2022 - Online
148. Plus de 10 millions d'euros levés par l'entreprise montoise I-care La Libre Belgique - 14 jan. 2022 - Online
149. L'entreprise montoise I-care lève plus de 10 millions d'euros Sud Presse - 14 jan. 2022 - Online
150. L'entreprise montoise I-care lève plus de 10 millions d'euros La Capitale - 14 jan. 2022 - Online
151. L'entreprise montoise I-care lève plus de 10 millions d'euros La Nouvelle Gazette - 14 jan. 2022 - Online
152. L'entreprise montoise I-care lève plus de 10 millions d'euros La Meuse - 14 jan. 2022 - Online
153. L'entreprise montoise I-care lève plus de 10 millions d'euros La Province - 14 jan. 2022 - Online
154. L'entreprise montoise I-care lève plus de 10 millions d'euros Nord Eclair - 14 jan. 2022 - Online

Cockerill va investir 100 millions dans une gigafactory à Liège Amerigo, le fonds de la SRIW, a déjà injecté 25 millions



L'Echo - 17 déc. 2022
Page 27

L'Echo

Annoncé il y a plusieurs mois, le projet de John Cockerill est stratégique. Il consiste à implanter une giga usine d'électrolyseurs en Belgique à l'instar de celle qu'il a décidé de construire en Alsace ou d'une autre en activité en Chine. L'investissement d'une centaine de millions d'euros s'inscrit dans un programme à grande échelle d'environ un milliard d'euros que l'industriel compte investir avec des partenaires dans la construction de huit usines à travers le monde, et en particulier dans des zones à fort potentiel comme l'Asie ou l'Amérique du Nord. Le projet liégeois devrait quant à lui renforcer sa base en Belgique «et permettre de créer un écosystème autour de l'hydrogène», dit-on.

Levée de fonds de 75 millions

La seule inconnue du projet belge résidait jusqu'ici dans le choix de la localisation, Cockerill n'écartant aucune option entre la Flandre et la Wallonie. Son nouveau CEO François Michel nous le rappelait le week-end dernier lors d'une interview accordée en marge d'une mission économique au Japon. «On souhaite investir en Belgique. Il y a un attachement au territoire. Ce projet n'est cependant pas tout à fait prêt. Il faut trouver des modalités de financement. C'est quelque chose que l'on ne peut pas porter seul avec les fonds propres de l'entreprise.» Recontactée vendredi, l'entreprise n'a pas souhaité faire de commentaire. Les choses se sont pourtant accélérées ces derniers jours avec le bouclage d'une partie du volet financier et la montée d'acteurs publics wallons et la SFPI pour un apport total qui sera de 75 millions.

Différents investisseurs publics ont ainsi marqué leur accord cette semaine pour appuyer le projet lors d'un tour d'ancrage mené par John Cockerill en vue de financer une nouvelle filiale. Parmi les fonds publics autour de la table, il y a la SFPI, le bras financier du Fédéral. Son conseil d'administration a validé mardi un prêt convertible de 25 millions d'euros à Cockerill. «Il s'agit pour nous d'ancrer l'activité en Belgique. Ce projet de Cockerill va nécessiter pas mal de cash. Avant que l'entreprise fasse éventuellement une IPO ou s'adosse à un autre acteur industriel ou à un fonds, il est important pour les pouvoirs publics de s'assurer que l'activité reste en Belgique et en particulier à Liège. Ce prêt est conditionné à l'implantation d'une usine et d'activités de recherche à Liège», explique une source au sein de la SFPI. Dans la foulée de la décision prise par la SFPI, les fonds wallons SRIW et Socofe ont marqué leur accord jeudi soir pour monter également dans le projet hydrogène de Cockerill à Liège. La SRIW va injecter 30 millions à travers un prêt convertible. «Cet argent doit permettre de financer la croissance d'une filiale hydrogène en Belgique. Cette filiale construira notamment une giga factory d'électrolyseurs sur le site de Cockerill à Seraing», assure la SRIW, qui voit dans la montée des pouvoirs publics un levier pour renforcer l'ancrage de John Cockerill au niveau de la Wallonie. «Ce pôle hydrogène devrait permettre de créer un écosystème et consolider une chaîne de valeur dans le domaine», assure-t-on. La motivation industrielle est similaire du côté de la Socofe, qui libère un prêt de 10 millions. «Nous investissons dans des entreprises pour soutenir leur développement, mais aussi celui de la Wallonie.» Actionnaire public dans Publigaz, et donc indirectement dans le GRD Fluxys, la Socofe y voit un mouvement stratégique. «Cet investissement a du sens. Nous sommes actionnaires du GRD qui va transformer son réseau pour transporter l'hydrogène en Belgique.»

Il restera au fonds local liégeois Noshq à se prononcer prochainement sur l'opération. Noshq devrait libérer un prêt de 10 millions pour boucler le tour de table. Son équivalent limbourgeois LRM devrait, lui, intervenir dans un second temps. Depuis février 2022, date de sa première opération et de l'injection de 5 millions dans le capital d'I-care, le fonds Amerigo, géré par la SRIW, a participé au financement de 10 dossiers pour 25 millions. Parmi les dossiers, on retrouve la biotech Univercells, le parc Pairi Daiza et l'entreprise Tilman, spécialisée dans la phytothérapie. Les autres noms d'entreprises n'ont pas été dévoilés pour des raisons de confidentialité. Lancé dans la foulée de la crise du covid et doté d'une ligne de 160 millions d'euros financée notamment par la SFPI, la SRIW et des compagnies d'assurance, le fonds Amerigo a quelque peu réorienté sa stratégie, comme l'explique Sébastien Durieux, patron de la Sogepa et président du conseil d'administration d'Amerigo. «Au moment du lancement en 2022, il s'agissait d'aider les entreprises face aux conséquences de la crise du covid, mais nous avons depuis lors élargi l'objet du fonds. Nous visons aujourd'hui les entreprises qui ont un potentiel de croissance important et qui peuvent avoir un impact sur l'économie régionale.»

Diversifier les sources de financement

L'autre caractéristique d'Amerigo est qu'il permet à la SRIW de diversifier ses sources de financement. «Notre première source de financement est la Région wallonne, mais elle ne sera probablement pas toujours en capacité de nous apporter des moyens. Il est important pour la SRIW de diversifier ses sources. Ce type de partenariat avec d'autres investisseurs devra se poursuivre, car la source d'approvisionnement de la Région n'est pas infinie.»

Si Amerigo n'a pas participé au tour de table de Cockerill, l'objectif vise aussi à ancrer les entreprises sur le sol wallon. «Mais au-delà des critères de croissance, de taille minimum ou d'emploi, nous avons une attention un peu plus forte sur les critères ESG. Nous nous assurons que l'entreprise est bien dans une logique de prise en compte de ces éléments. Cela nous pousse à une sélection plus forte.» Des secteurs comme l'armement ou l'énergie fossile sont dès lors exclus d'Amerigo.

Dans Univercells, l'intervention d'Amerigo s'est faite en capital à hauteur de 2 millions. Amerigo a également apporté 2 millions en prêt à l'entreprise Tilman, spécialiste de la phytothérapie. Enfin, du côté de Pairi Daiza, le prêt de 5 millions rentre dans une levée de fonds globale de 40 millions auprès de la SRIW afin de financer les nombreux projets du parc dont la création de deux nouveaux mondes, un univers aquatique et une augmentation de l'offre hôtelière. Le résumé

Annoncé il y a plusieurs mois, le projet de John Cockerill consiste à implanter une giga usine d'électrolyseurs en Belgique.

Le projet liégeois devrait permettre de créer un écosystème autour de l'hydrogène .

Une partie du volet financier a été bouclée avec la montée d'acteurs publics wallons (SRIW et Socofe) et de la SFPI pour un apport total de 75 millions .

la SFPI

Cockerill va investir 100 millions dans une gigafactory à Liège

LE RÉSUMÉ

Annoncé il y a plusieurs mois, le projet de John Cockerill consiste à implanter une giga usine d'électrolyseurs en Belgique.

Le projet liégeois devrait permettre de créer un écosystème autour de l'hydrogène.

Une partie du volet financier a été bouclée avec la montée d'acteurs publics wallons (SRIW et Socofe) et de la SFPI pour un apport total de 75 millions.

ne peut pas porter seul avec les fonds propres de l'entreprise. Recontactée vendredi, l'entreprise n'a pas souhaité faire de commentaire.

Les choses se sont pourtant accélérées ces derniers jours avec le bouclage d'une partie du volet financier et la montée d'acteurs publics wallons et la SFPI pour un apport total qui sera de 75 millions.

Différents investisseurs publics ont ainsi marqué leur accord cette semaine pour appuyer le projet lors d'un tour d'ancrage mené par John Cockerill en vue de financer une nouvelle filiale. Parmi les fonds publics autour de la table, il y a la SFPI, le bras financier du fédéral. Son conseil d'administration a validé mardi un prêt convertible de 25 millions d'euros à Cockerill, «il s'agit pour nous d'ancrer l'activité en Belgique et en particulier à Liège. Ce prêt est conditionné à l'implantation d'une usine et d'activités de recherche à Liège», explique une source au sein de la SFPI. Dans la foulée de la décision prise par la SFPI, les fonds wallons SRIW et Socofe ont marqué leur accord jeudi soir pour monter également dans le projet hydrogène de Cockerill à Liège. La SRIW va injecter 30 millions à travers un prêt convertible. «Cet argent doit permettre de financer la croissance d'une filiale hydrogène en Belgique. Cette filiale construira notamment une giga factory d'électrolyseurs sur le site de Cockerill à Seraing», assure la SRIW, qui voit dans la montée des pouvoirs publics un levier pour renforcer l'ancrage de John Cockerill au niveau de la Wallonie. «Ce pôle hydrogène devrait permettre de créer un écosystème et consolider une chaîne de valeur dans le domaine», assure-t-on. La motivation industrielle est similaire du côté de la Socofe, qui libère un prêt de 10 millions. «Nous investissons dans des entreprises pour soutenir leur développement, mais aussi celui de la Wallonie». Actionnaire public dans Publigaz, et donc indirectement dans le GRD l'hyus, la Socofe voit un mouvement stratégique. «Cet investissement a du sens. Nous sommes actionnaires du GRD qui va transformer son réseau pour transporter l'hydrogène en Belgique».

Il restera au fonds local liégeois Noshag à se prononcer prochainement sur l'opération. Noshag devrait libérer un prêt de 10 millions pour boucler le tour de table. Son équivalent limbourgeois LRM devrait, lui, intervenir dans un second temps.



L'entreprise John Cockerill a annoncé la construction d'un site de production d'hydrogène à proximité de son centre historique, à Seraing. © VALENTIN BIANCHI/HANS LUCAS

FRANÇOIS-XAVIER LEFÈVRE

Annoncé il y a plusieurs mois, le projet de John Cockerill est stratégique. Il consiste à implanter une giga usine d'électrolyseurs en Belgique à l'instar de celle qu'il a décidée de construire en Alsace ou d'une autre en activité en Chine. L'investissement d'une centaine de millions d'euros s'inscrit dans un programme à grande échelle d'environ un milliard d'euros que l'industriel compte investir avec des partenaires dans la construction de huit usines à travers le monde, et en particulier dans des zones à fort potentiel comme l'Asie ou l'Amérique du Nord. Le projet liégeois devrait quant à lui renforcer sa base en Belgique et permettre de créer un écosystème autour de l'hydrogène, dit-on.

Levée de fonds de 75 millions

La seule inconnue du projet belge résidait jusqu'ici dans le choix de la localisation. Cockerill n'écartant aucune option entre la Flandre et la Wallonie. Son nouveau CEO François Michel nous le rappelait le week-end dernier lors d'une interview accordée en marge d'une mission économique au Japon. «On souhaite investir en Belgique. Il y a un attachement au territoire. Ce projet n'est cependant pas tout à fait prêt. Il faut trouver des modalités de financement. C'est quelque chose que l'on

«Ce projet de Cockerill va nécessiter pas mal de cash. (...) Il est important pour les pouvoirs publics de s'assurer que l'activité reste en Belgique.»

LA SFPI

Amerigo, le fonds de la SRIW, a déjà injecté 25 millions

Depuis février 2022, date de sa première opération et de l'injection de 5 millions dans le capital d'I-care, le fonds Amerigo, géré par la SRIW, a participé au financement de 10 dossiers pour 25 millions. Parmi les dossiers, on retrouve la biotech Universcell, le parc Pairi Daiza et l'entreprise Tilman, spécialisée dans la phytothérapie. Les autres noms d'entreprises n'ont pas été dévoilés pour des raisons de confidentialité.

Lancé dans la foulée de la crise du covid et doté d'une ligne de 150 millions d'euros financée notamment par la SFPI, la SRIW et des compagnies d'assurance, le fonds Amerigo a quelque peu réorienté sa stratégie, comme l'explique Sébastien Durieux, patron de la Sogepa et président du conseil d'administration d'Amerigo. «Au moment du lancement en 2022, il s'agissait d'aider les entreprises face aux conséquences de la crise du covid, mais nous avons

depuis lors élargi l'objet du fonds. Nous visons aujourd'hui les entreprises qui ont un potentiel de croissance important et qui peuvent avoir un impact sur l'économie régionale.»

Diversifier les sources de financement

L'autre caractéristique d'Amerigo est qu'il permet à la SRIW de diversifier ses sources de financement. «Notre première source de financement est la Région wallonne, mais elle ne sera probablement pas toujours en capacité de nous apporter des moyens. Il est important pour la SRIW de diversifier ses sources. Ce type de partenariat avec d'autres investisseurs devra se poursuivre, car la source d'approvisionnement de la Région n'est pas infinie.»

Si Amerigo n'a pas participé au tour de table de Cockerill, l'objectif vise aussi à ancrer les entreprises sur

le sol wallon. «Mais au-delà des critères de croissance, de taille minimum ou d'emploi, nous avons une attention un peu plus forte sur les critères ESG. Nous nous assurons que l'entreprise est bien dans une logique de prise en compte de ces éléments. Cela nous pousse à une sélection plus forte.» Des secteurs comme l'armement ou l'énergie fossile sont dès lors exclus d'Amerigo.

Dans Universcell, l'intervention d'Amerigo s'est faite en capital à hauteur de 2 millions. Amerigo a également apporté 2 millions en prêt à l'entreprise Tilman, spécialiste de la phytothérapie. Enfin, du côté de Pairi Daiza, le prêt de 5 millions rentre dans une levée de fonds globale de 40 millions auprès de la SRIW afin de financer les nombreux projets du parc dont la création de deux nouveaux mondes, un univers aquatique et une augmentation de l'offre hôtelière.

F.-X. L.

Bruno Colmant multiplie les sièges en Wallonie



L'Echo - 15 déc. 2022
Page 12

L'Echo

...L'économiste Bruno Colmant annonçait début mai quitter Degroof Petercam, et le monde de la banque privée d'ailleurs, pour se consacrer à la consultance, la recherche et l'écriture. En juin, il faisait son entrée au conseil de la société montoise et Entreprise de l'Année 2020 I-care en tant...

L'économiste Bruno Colmant annonçait début mai quitter Degroof Petercam, et le monde de la banque privée d'ailleurs, pour se consacrer à la consultance, la recherche et l'écriture. En juin, il faisait son entrée au conseil de la société montoise et Entreprise de l'Année 2020 I-care en tant qu'administrateur indépendant. Toujours dans le Hainaut, l'intéressé siègera désormais au board de l'invest local IMBC, a-t-on appris, au-delà de Brederode et Unibra notamment. Nivellois d'origine, il dit vouloir s'investir «de plus en plus en Wallonie».

Mission au Japon: quelles retombées pour la Wallonie?



L'Avenir - 12 déc. 2022

Page 7

* L'Avenir : Namur, Brabant Wallon, entre Sambre et Meuse, Le Courrier de l'Escaut, Luxembourg, Huy-Waremme, Le Jour Verviers, Basse Sambre

... grâce à la présence d'entreprises de pointe à notre journée dédiée à la décarbonation de l'économie comme John Cockerill, N-Side, I-Care, Pepite ou encore Materia Nova."

céline demelenne

La délégation belge est de retour au pays après une semaine de mission économique en terre nippone, du 5 au 10 décembre. "Après plus de deux années et demie depuis notre dernière "mission 360" au Japon, nous étions heureux, plus qu'impatients, de pouvoir nous reconnecter à ce pays stratégique pour nous. C'est donc avec plus de 50 entreprises de Wallonie et 21 universités et hautes écoles que nous avons co-construit l'événement", souligne Pascale Delcomminette, administratrice générale de l'Awex, en clôture de la mission qui a mené les participants de Tokyo à Osaka, en passant par Nagoya et Kyoto.

Entre décarbonation et automobile

Cette semaine intense, marquée par de nombreux séminaires, visites officielles et moments de réseautage a permis la signature d'une cinquantaine d'accords de coopération et de contrats dans les secteurs de l'industrie alimentaire, des sciences de la vie ou encore de l'automobile.

Pour la Wallonie, ce voyage a notamment favorisé la mise en valeur de partenariats à haute valeur technologique au service du développement durable au Japon. "Cela a été possible grâce à la visite d'entreprises déjà bien implémentées au Japon comme Xylergy ou BEAL International, mais également grâce à la présence d'entreprises de pointe à notre journée dédiée à la décarbonation de l'économie comme John Cockerill, N-Side, I-Care, Pepite ou encore Materia Nova."

Dans un tout autre registre, Pascale Delcomminette cite encore le renforcement des liens entre les circuits de Spa-Francorchamps et de Suzuka, liés à un accord de partenariat dont l'objectif est de contribuer à l'innovation technologique automobile.

Plusieurs medtechs présentes durant cette mission ont également témoigné de l'importance des investissements japonais pour la région, comme l'illustre Takeda, entreprise pharmaceutique dont l'usine de Lessines, en province de Hainaut, vient de faire l'objet d'un investissement de 300 millions d'euros.

"Cela dit, ces partenariats durables ne seraient sans doute pas possibles sans la présence de nos écosystèmes de recherche et d'innovation, de nos universités et hautes écoles, indispensables à la formation et à l'amélioration continue de nos forces vives, et à la création de nouveaux acteurs." Il faut dire que le volet académique était significatif au Japon. Une part importante du programme a en effet consisté en la rencontre de nos hautes écoles, universités et centres de recherche avec les universités de Waseda, d'Osaka et de Doshisha ainsi qu'avec l'institut national scientifique et technologique de Tokyo.

9 contrats, 25 accords académiques

Mais concrètement, quelles sont les retombées d'une telle mission pour la Wallonie? "Nous avons d'ores et déjà le plaisir d'annoncer la signature de 9 contrats de distribution, d'accords de partenariats et de plus de 25 accords académiques entre universités et hautes écoles, se réjouit l'administratrice de l'Awex. À plus long terme, nous espérons que les contacts organisés grâce au travail de nos équipes et les rencontres, formelles ou informelles, nouées pendant la mission aboutiront à des collaborations fructueuses et durables entre nos deux pays."

À cet égard, toujours au niveau wallon, plus de 70 rendez-vous individuels entre entreprises ont été organisés, de même que deux visites collectives chez Bandai Namco – une société de développement et commercialisation de jeux vidéo – pour trois entreprises du secteur du gaming, l'association Walga (Wallonia games association) et 13 académiques. Enfin, 9 entreprises wallonnes du secteur alimentaire ont été en contact avec 70 sociétés japonaises lors d'une journée complète dédiée à ce secteur, à Tokyo.

Patience et persévérance

Si le nombre de contrats signés sur place peut sembler ténu, il faut rappeler que les entrepreneurs et clients japonais sont particulièrement exigeants. "Rien n'est laissé au hasard et les relations d'affaires suivent ce même chemin exigeant. Pas de décision précipitée, mais patience, persévérance et confiance interpersonnelle sont les maîtres mots pour tout qui veut aborder ce marché", indiquait l'Agence wallonne à l'exportation, à quelques jours du lancement de la mission.

Mission au Japon : quelles retombées pour la Wallonie ?

ÉCONOMIE

La mission économique au Japon s'est clôturée ce week-end. Ce type d'événement est-il bien utile pour la Wallonie ? On dresse le bilan.

La délégation belge est de retour au pays après une semaine de mission économique en terre nipponne, du 5 au 10 décembre. « Après plus de deux années et demie depuis notre dernière "mission 360" au Japon, nous étions heureux, plus qu'impatients, de pouvoir nous reconnecter à ce pays stratégique pour nous. C'est donc avec plus de 50 entreprises de Wallonie et 21 universités et hautes écoles que nous avons co-construit l'événement », souligne Pascale Delcomminette, administratrice générale de l'Awex, en clôture de la mission qui a mené les participants de Tokyo à Osaka, en passant par Nagoya et Kyoto.

Entre décarbonation et automobile

Cette semaine intense, marquée par de nombreux séminaires, visites officielles et moments de réseautage a permis la signature d'une cinquantaine d'accords de coopération et de contrats dans les secteurs de l'industrie alimentaire, des sciences de la vie ou encore de l'automobile.

Pour la Wallonie, ce voyage a

notamment favorisé la mise en valeur de partenariats à haute valeur technologique au service du développement durable au Japon. « Cela a été possible grâce à la visite d'entreprises déjà bien implantées au Japon comme Xylergy ou BEAL International, mais également grâce à la présence d'entreprises de pointe à notre journée dédiée à la décarbonation de l'économie comme John Cockerill, N-Side, I-Care, Pepite ou encore Materia Nova. »

Dans un tout autre registre, Pascale Delcomminette cite encore le renforcement des liens entre les circuits de Spa-Francorchamps et de Suzuka, liés à un accord de partenariat dont l'objectif est de contribuer à l'innovation technologique automobile.

Plusieurs medtechs présentes durant cette mission ont également témoigné de l'importance des investissements japonais pour la région, comme l'illustre Takeda, entreprise pharmaceutique dont l'usine de Lessines, en province de Hainaut, vient de faire l'objet d'un investissement de 300 millions d'euros.

« Cela dit, ces partenariats durables ne seraient sans doute pas possibles sans la présence de nos écosystèmes de recherche et d'innovation, de nos universités et hautes écoles, indispensables à la formation et à l'amélioration continue de nos forces vives, et à la création de nouveaux acteurs. » Il faut dire que le volet académique était significatif

au Japon. Une part importante du programme a en effet consisté en la rencontre de nos hautes écoles, universités et centres de recherche avec les universités de Waseda, d'Osaka et de Doshisha ainsi qu'avec l'institut national scientifique et technologique de Tokyo.

9 contrats, 25 accords académiques

Mais concrètement, quelles sont les retombées d'une telle mission pour la Wallonie ? « Nous avons d'ores et déjà le plaisir d'annoncer la signature de 9 contrats de distribution, d'accords de partenariats et de plus de 25 accords académiques entre universités et hautes écoles, se réjouit l'administratrice de l'Awex. À plus long terme, nous espérons que les contacts organisés grâce au travail de nos équipes et les rencontres, formelles ou informelles, nouées pendant la mission aboutiront à des collaborations fructueuses et durables entre nos deux pays. » À cet égard, toujours au niveau wallon, plus de 70 rendez-vous individuels entre entreprises ont été organisés, de même que deux visites collectives chez Bandai Namco – une société de développement et commercialisation de jeux vidéo – pour trois entreprises du secteur du gaming, l'association Walga (Wallonia games association) et 13 académiques. Enfin, 9 entreprises wallonnes du secteur alimentaire ont été en contact avec



La mission économique, emmenée par la princesse Astrid, a permis de renforcer les liens d'amitié belgo-nippons.

70 sociétés japonaises lors d'une journée complète dédiée à ce secteur, à Tokyo.

Patience et persévérance

Si le nombre de contrats signés sur place peut sembler ténu, il faut rappeler que les entrepreneurs et clients japonais sont particulièrement exigeants. « Rien n'est laissé au hasard et les relations d'affaires suivent ce même chemin exigeant. Pas de décision précipitée, mais patience, persévérance et confiance interpersonnelle sont les maîtres mots pour tout qui veut aborder ce marché », indiquait l'Agence wallonne à l'exportation, à quelques jours du lancement de la mission.

Une fois établies, les relations commerciales s'envisagent

néanmoins sur le long terme et peuvent être très valorisantes et gratifiantes, comme l'ont répété un grand nombre de patrons belges toute cette semaine.

Autrement dit, il faudra attendre un moment pour connaître l'étendue des liens commerciaux établis grâce à ces rencontres belgo-nipponnes. Un coup d'œil aux précédentes missions permet toutefois de se faire une idée de leur utilité. Un exemple ? Selon les chiffres de la ministre des Affaires étrangères Hadja Lahbib (MR), la mission aux États-Unis, en juin dernier, a d'ores et déjà généré 500 millions d'euros d'investissements américains en Belgique. Une belle réussite.

CÉLINE DEMELENNE

I-Care vise le Japon avant de s'attaquer à l'Asie



Sud Presse - 09 déc. 2022

Page 9

* Sud Presse : La Province

L'entreprise montoise, dans la foulée d'une levée de fonds de 50 millions d'euros, veut poursuivre son développement à l'international. Son prochain objectif : l'Asie. D'où la volonté d'I-Care de viser d'abord le marché japonais.

« Nous voulons multiplier notre chiffre d'affaires par cinq sur les cinq ans à venir. » D'emblée, Fabrice Brion, le CEO de l'entreprise montoise I-Care, donne le ton et ne cache pas ses ambitions. Fort d'une levée de fonds de quelque 50 millions d'euros réalisée en septembre dernier, la société va pouvoir produire en grande série ses capteurs sans fil pour mesurer à distance le bon fonctionnement – ou non – des machines. C'est ce que l'on appelle la maintenance prédictive.

Doubler ses filiales

Pour parvenir à cet objectif élevé, I-Care va sans doute doubler son nombre de filiales (12 actuellement) et cette croissance va, à coup sûr, passer par l'international. « Nous sommes présents partout en Europe et aux Etats-Unis, majoritairement. Là, nous envisageons de venir en Asie et donc, par conséquent, nous visons le marché japonais qui est un peu le marché de référence. Ils sont exigeants, donc une fois qu'on y est, c'est un peu la porte d'entrée pour partout ailleurs », commente Arnaud Stievenart, cofondateur de la firme. D'où la présence du binôme de fondateurs au pays du Soleil-Levant à l'occasion de la mission économique qui touche d'ailleurs à sa fin.

Le « todibonisme » wallon

Un défi qui ne fait pas peur à Fabrice Brion. « En Wallonie, on a un peu trop cet esprit de « todibonisme », où l'on se dit que c'est toujours bon ainsi. Sur un an, on va faire disons 95, quand en Flandre on va essayer d'atteindre 100 ou 105. Sur un an, la différence n'est pas grande. Mais sur 30 ans, cela crée un gap. Nous, notre ambition, c'est de dire qu'il y a moyen de développer une entreprise chez nous, à Mons, en Wallonie et de faire vivre des gens à travers elle. »

Investir dans sa région

Etendre son business à l'international mais en gardant l'activité dans la cité du Doudou est un vecteur essentiel chez I-Care. « C'est une question de valeurs. On veut se développer et développer notre région. Nous sommes de Dour et de Jemappes, d'une région que l'on a vu décliner. Si l'on peut donner l'envie d'entreprendre et de l'espoir pour l'avenir, on doit continuer », appuie Arnaud Stievenart.

Le CEO Fabrice Brion renchérit : « Le cœur de notre valeur ajoutée sera encore plus à Mons que ce qu'elle ne l'est aujourd'hui. A mes yeux, c'est le bon côté du digital. On évoque toujours le cas du chauffeur Uber à Bruxelles et bien sûr qu'il faut réglementer. Mais il faut aussi voir le positif qui est juste énorme. Nous pouvons, grâce au digital, vendre dans le monde entier mais avec les emplois chez nous. C'est une réalité. En Belgique, on ne peut pas se permettre d'être conservateur, notre marché est trop petit. C'est pourquoi nous devons innover pour assurer notre prospérité en allant à l'international avec de la valeur ajoutée. »

Des ingénieurs, des programmeurs... Les engagements seront nombreux dans les prochaines années pour répondre à la croissance continue de la société. Aujourd'hui, la boîte compte pas moins de 700 employés. « Nous avons réalisé un chiffre d'affaires de 50 millions l'an passé et on devrait faire + 35 % cette année », développe Fabrice Brion.

Pour répondre à l'augmentation des commandes, il faudra évidemment des employés en plus. On parle ici d'un millier d'engagements potentiels.

MONS

I-Care vise le Japon avant de s'attaquer à l'Asie

L'entreprise montoise, dans la foulée d'une levée de fonds de 50 millions d'euros, veut poursuivre son développement à l'international. Son prochain objectif : l'Asie. D'où la volonté d'I-Care de viser d'abord le marché japonais.



Gaspard Grosjean
Envoyé spécial
au Japon

« Nous voulons multiplier notre chiffre d'affaires par cinq sur les cinq ans à venir. » D'emblée, Fabrice Brion, le CEO de l'entreprise montoise I-Care, donne le ton et ne cache pas ses ambitions. Fort d'une levée de fonds de quelque 50 millions d'euros réalisée en septembre dernier, la société va pouvoir produire en grande série ses capteurs sans fil pour mesurer à distance le bon fonctionnement — ou non — des machines. C'est ce que l'on appelle la maintenance prédictive.

Doubler ses filiales

Pour parvenir à cet objectif élevé, I-Care va sans doute doubler son nombre de filiales (12 actuellement) et cette croissance va, à coup sûr, passer par l'international. « Nous sommes présents partout en Europe et aux États-Unis, majoritairement. Là, nous envisageons de venir en Asie et donc, par conséquent, nous visons le marché japonais qui est un peu le marché de référence. Ils sont exigeants, donc

une fois qu'on y est, c'est un peu la porte d'entrée pour partout ailleurs », commente Arnaud Stievenart, cofondateur de la firme. D'où la présence du bilingue de fondateurs au pays du Soleil-Levant à l'occasion de la mission économique qui touche d'ailleurs à sa fin.

Le « todibonisme » wallon

Un défi qui ne fait pas peur à Fabrice Brion. « En Wallonie, on a un peu trop cet esprit de « todibonisme », où l'on se dit que c'est toujours bon ainsi. Sur un an, on va faire disons 95, quand en Flandre on va essayer d'atteindre 100 ou 105. Sur un an, la différence n'est pas grande. Mais sur 30 ans, cela crée un gap. Nous, notre ambition, c'est de dire qu'il y a moyen de développer une entreprise chez nous, à Mons, en Wallonie et de faire vivre des gens à travers elle. »

Investir dans sa région

Etendre son business à l'international mais en gardant l'activité dans la cité du Doudou est un vecteur essentiel chez I-Care. « C'est une question de valeurs. On veut se développer et développer notre région. Nous sommes de Dour et de Jeupettes, d'une région que l'on a



Fabrice Brion et Arnaud Stievenart au Japon. © D.R.

vu décliner. Si l'on peut donner l'envie d'entreprendre et de l'espoir pour l'avenir, on doit continuer », appuie Arnaud Stievenart.

Le CEO Fabrice Brion renchérit : « Le cœur de notre valeur ajoutée sera encore plus à Mons que ce qu'elle ne l'est aujourd'hui. À mes yeux, c'est le bon côté du digital. On évoque toujours le cas du chauffeur Uber à Bruxelles et bien sûr qu'il faut réglementer. Mais il faut aussi voir le positif

« Les Japonais sont exigeants, donc une fois qu'on y est, c'est un peu la porte d'entrée pour partout ailleurs en Asie »

FABRICE BRION
CEO de l'entreprise montoise I-Care

qui est juste énorme. Nous pouvons, grâce au digital, vendre dans le monde entier mais avec les emplois chez nous. C'est une réalité. En Belgique, on ne peut pas se permettre d'être conservateur, notre marché est trop petit. C'est pourquoi nous devons innover pour assurer notre prospérité en allant à l'international avec de la valeur ajoutée. » Des ingénieurs, des programmeurs... Les engagements seront nombreux dans les prochaines

années pour répondre à la croissance continue de la société. Aujourd'hui, la boîte compte pas moins de 700 employés. « Nous avons réalisé un chiffre d'affaires de 50 millions l'an passé et on devrait faire + 35 % cette année », développe Fabrice Brion. Pour répondre à l'augmentation des commandes, il faudra évidemment des employés en plus. On parle ici d'un millier d'engagements potentiels. ■

I-Care veut multiplier sa taille par cinq en cinq ans



L'ECHO - 08 déc. 2022

Page 12

L'ECHO

I-Care va accélérer son déploiement à l'international. Le spécialiste montois de la maintenance prédictive espère doubler le nombre de ses filiales. I-Care en possède 12 actuellement.

Renforcée au niveau de sa trésorerie avec une levée de capitaux de 40 millions d'euros en septembre, I-Care, le spécialiste montois de la maintenance prédictive, va prochainement accélérer son développement à l'international.

À Tokyo en début de semaine et arrivé à Osaka mercredi dans le cadre de la mission économique belge, Fabrice Brion, le CEO d'I-Care entame une phase exploratoire. «Aujourd'hui, nous ne sommes pas encore présents au Japon. L'objectif de la mission pour nous est d'évaluer les opportunités pour se lancer peut-être dès 2023 sur ce marché», explique-t-il.

Le Japon ne sera qu'une étape dans ce déploiement à l'international. Avec actuellement 12 filiales à l'étranger, I-Care voit grand. «Notre projet est de multiplier par 5 notre taille et notre chiffre d'affaires en 5 ans. Cette croissance passera par l'international. On devrait certainement doubler le nombre de filiales», explique Fabrice Brion. Un plan stratégique détaillé sera prochainement présenté lors du conseil d'administration. «La levée de fonds réalisée en septembre doit nous permettre d'aller au bout de ce plan de croissance. Mais on se tient toujours prêts pour une IPO pour aller encore plus loin si jamais les marchés se réveillent.»

Marchés matures

I-Care s'intéresse en particulier aux marchés matures où la pression sur la main-d'œuvre pourrait encourager les entreprises à recourir aux services du Montois, et sa capacité à prédire plus de 200 problèmes-type sur des machines. «Comme beaucoup d'entreprises dans le domaine de la tech ou de l'intelligence artificielle, nous aidons à résoudre plus de problèmes avec moins de cerveaux disponibles. Ce sont souvent des marchés plus matures qui se lancent dans les défis de la décarbonation et autres liés à notre époque tout en ayant une population vieillissante et donc moins de jeunes chercheurs pour résoudre ces défis.»

Moins de pression fiscale

Cette croissance pose logiquement la question de l'attractivité des entreprises comme I-Care en Belgique où un vif débat a lieu autour de la réforme des droits d'auteur. L'entreprise Collibra a ainsi récemment décidé de délocaliser son siège fiscal aux Pays-Bas en raison de la pression fiscale trop forte sur le système de stock-options. Tout en réaffirmant ses racines belges et sa volonté de rester en Belgique, Fabrice Brion veut pour sa part élargir le débat. «Nous n'avons pas trop de mal à engager parce que nous avons énormément investi dans le marketing de recrutement et dans les collaborations avec les écoles et les universités ainsi que dans la formation en interne. Mais, au niveau de la taxation globale, la Belgique est parmi les pays les plus taxés au monde. Cela a évidemment un impact important aussi bien pour les entreprises que sur le salaire net poche des travailleurs. C'est le ratio le plus important à prendre en compte si on veut avoir des entreprises qui fonctionnent et des employés qui peuvent vivre dignement.»

Mais à l'inverse des acteurs de la tech et des scales-ups, Fabrice Brion ne tire pas sur la réforme des droits d'auteur. La suppression de cette niche fiscale serait plutôt un juste rééquilibrage qui n'enlève rien au problème global. «Nous n'avons jamais fait appel au système des droits d'auteur. Le fait de les supprimer rééquilibre le marché par rapport à des gens qui en ont certainement abusé. J'ai entendu dans la presse des pourcentages. Forcément, quand on atteint ces pourcentages pour des rémunérations qui sont payées en droits d'auteur, on ne peut pas s'étonner que le système soit remis à zéro.»

Contrairement à Mathieu Michel qui a concocté un plan pour limiter la fiscalité qui pèse sur les sociétés à forte croissance, Fabrice Brion plaide, lui, pour une réforme fiscale plus large. «Je ne pense pas que la question fiscale doive se limiter aux scale-ups et aux entreprises à forte croissance. Le package fiscal belge doit être plus attractif pour tous les employés et pour toutes les entreprises. Le delta entre le coût entreprise et le salaire poche doit être réduit par rapport à ce qu'il est aujourd'hui.»

Au-delà de l'aspect fiscal, Fabrice Brion pointe d'autres freins pour la croissance de son entreprise. «Le principal frein aujourd'hui est d'arriver à suivre le marché. Il faut pouvoir répondre à la demande, que ce soit en termes de personnel, de technologies et au niveau de la livraison et de la supply chain.»

Fabrice Brion - François-Xavier Lefèvre à Tokyo

Une fois établies, les relations commerciales s'envisagent néanmoins sur le long terme et peuvent être très valorisantes et gratifiantes, comme l'ont répété un grand nombre de patrons belges toute cette semaine.

Autrement dit, il faudra attendre un moment pour connaître l'étendue des liens commerciaux établis grâce à ces rencontres belgo-nippones. Un coup d'œil aux précédentes missions permet toutefois de se faire une idée de leur utilité. Un exemple? Selon les chiffres de la ministre des Affaires étrangères Hadja Lahbib (MR), la mission aux États-Unis, en juin dernier, a d'ores et déjà généré 500 millions d'euros d'investissements américains en Belgique. Une belle réussite.

Entreprendre

I-Care veut multiplier sa taille par cinq en cinq ans

I-Care va accélérer son déploiement à l'international. Le spécialiste montois de la maintenance prédictive espère doubler le nombre de ses filiales. I-Care en possède 12 actuellement.

FRANÇOIS-XAVIER LEFÈVRE
À TOKYO

Renforcée au niveau de sa trésorerie avec une levée de capitaux de 40 millions d'euros en septembre, I-Care, le spécialiste montois de la maintenance prédictive, va prochainement accélérer son développement à l'international.

À Tokyo en début de semaine et arrivé à Osaka mercredi dans le cadre de la mission économique belge, Fabrice Brion, le CEO d'I-Care entame une phase exploratoire. «Aujourd'hui, nous ne sommes pas encore présents au Japon. L'objectif de la mission pour nous est d'évaluer les opportunités pour se lancer peut-être dès 2023 sur ce marché», explique-t-il.

Le Japon ne sera qu'une étape dans ce déploiement à l'international. Avec actuellement 12 filiales à l'étranger, I-Care voit grand. «Notre projet est de multiplier par 5 notre taille et notre chiffre d'affaires en 5 ans. Cette croissance passera par l'international. On devrait certainement doubler le nombre de filiales», explique Fabrice Brion. Un plan stratégique détaillé sera prochainement présenté lors du conseil d'administration. «La levée de fonds réalisée en septembre doit nous permettre d'aller au bout de ce plan de croissance. Mais on se tient toujours prêts pour une IPO pour aller encore plus loin si jamais les marchés se réveillent».

Marchés matures

I-Care s'intéresse en particulier aux marchés matures où la pression sur la main-d'œuvre pourrait encourager les entreprises à recourir aux services du Montois, et sa capacité à prédire plus de 200 problèmes-type sur des machines. «Comme beaucoup d'entreprises dans le domaine

de la tech ou de l'intelligence artificielle, nous aidons à résoudre plus de problèmes avec moins de cerveaux disponibles. Ce sont souvent des marchés plus matures qui se lancent dans les défis de la décarbonation et autres liés à notre époque tout en ayant une population vieillissante et donc moins de jeunes chercheurs pour résoudre ces défis».

Moins de pression fiscale

Cette croissance pose logiquement la question de l'attractivité des entreprises comme I-Care en Belgique où un vif débat a lieu autour de la réforme des droits d'auteur. L'entreprise Collibra a ainsi récemment décidé de délocaliser son siège fiscal aux Pays-Bas en raison de la pression fiscale trop forte sur le système de stock-options. Tout en réaffirmant ses racines belges et sa volonté de rester en Belgique, Fabrice Brion veut pour sa part élargir le débat. «Nous n'avons pas trop de mal à engager parce que nous avons énormément investi dans le marketing de

recrutement et dans les collaborations avec les écoles et les universités ainsi que dans la formation en interne. Mais, au niveau de la taxation globale, la Belgique est parmi les pays les plus taxés au monde. Cela a évidemment un impact important aussi bien pour les entreprises que sur le salaire net poche des travailleurs. C'est le ratio le plus important à prendre en compte si on veut avoir des entreprises qui fonctionnent et des employés qui peuvent vivre dignement».

Mais à l'inverse des acteurs de la tech et des scale-ups, Fabrice Brion ne tire pas sur la réforme des droits d'auteur. La suppression de cette niche fiscale serait plutôt un juste rééquilibrage qui n'enlève rien au problème global. «Nous n'avons jamais fait appel au système des droits d'auteur. Le fait de les supprimer rééquilibre le marché par rapport à des gens qui en ont certainement abusé. J'ai entendu dans la presse des pourcentages. Forcément, quand on atteint ces pourcentages pour des

rémunérations qui sont payées en droits d'auteur, on ne peut pas s'écouter que le système soit remis à zéro».

Contrairement à Mathieu Michel qui a concocté un plan pour limiter la fiscalité qui pèse sur les sociétés à forte croissance, Fabrice Brion plaide, lui, pour une réforme fiscale plus large. «Je ne pense pas que la question fiscale doive se limiter aux scale-ups et aux entreprises à forte croissance. Le package fiscal belge doit être plus attractif pour tous les employés et pour toutes les entreprises. Le delta entre le coût entreprise et le salaire poche doit être réduit par rapport à ce qu'il est aujourd'hui».

Au-delà de l'aspect fiscal, Fabrice Brion pointe d'autres freins pour la croissance de son entreprise. «Le principal frein aujourd'hui est d'arriver à suivre le marché. Il faut pouvoir répondre à la demande, que ce soit en termes de personnel, de technologies et au niveau de la livraison et de la supply chain».

«Je ne pense pas que la question fiscale doive se limiter aux scale-ups et aux entreprises à forte croissance.»

FABRICE BRION
CEO D'I-CARE


OLIVIER MOUTON
JOURNALISTE

Soutenir le développement des entrepreneurs belges

L'information a de quoi réjouir : Pfizer investit plus de 1,2 milliard d'euros sur son site de Puurs, devenu un symbole de la vaccination contre le covid. Le Premier ministre, Alexander De Croo, soulignait le 2 décembre combien la Belgique est devenue la "vallée de la santé et de la biotech dans le monde". Cette nouvelle rejoint la décision prise par GSK d'injecter plusieurs centaines de millions dans son siège de Rixensart ou celle, annoncée par UCB, de consacrer jusqu'à 1 milliard à Braine-l'Alleud. C'est l'expression d'une Belgique qui gagne, à l'instar de ces dizaines de start-up qui grandissent chaque jour dans le giron des universités. Avec l'espoir de franchir un cap dans leur croissance... tout en restant belges. Car tel est bien le défi, par-delà les investissements de ces multinationales.

La preuve ? Une autre information, moins réjouissante, télescope la première : Collibra, entreprise belge spécialisée dans le big data, a décidé fin novembre de s'abriter sous l'aile d'un holding néerlandais, CNV Newco. Valorisée à 5,25 milliards de dollars, cette licorne avait tiré la sonnette d'alarme, avec d'autres du secteur, dénonçant un régime belge des options sur actions

"Si nos politiques avaient besoin d'un signal d'alarme, je pense qu'on y est", clame Tanguy Goretti, cofondateur de Cowboy, autre start-up florissante. Christian Chérut, avocat chez Loyens & Loeff, appuie, à *L'Echo* : "Depuis quelques années, j'observe une tendance lourde défavorable à l'investissement. Cela contraste avec l'ère Reynders (quand l'actuel commissaire européen était ministre des Finances, Ndlr) où la politique fiscale était davantage orientée vers l'international. Aujourd'hui, je ne vois plus cette politique volontariste." Les entreprises ont besoin d'une visibilité législative à long terme et d'un cadre fiscal clair pour développer leur stratégie. Or, les gouvernements successifs, depuis 2007-2008, naviguent à vue... quand ils ne sont pas paralysés.

La Belgique a besoin d'entreprises fortes et d'entrepreneurs qui aiment leur pays, pour lesquels on doit développer un environnement propice. C'est le cas avec Fabrice Brion, CEO d'I-Care, qui confiait récemment dans un *Trends Talk*, notre émission hebdomadaire sur Canal Z, son amour de la Wallonie. "Cela a été fondamental dans la création d'I-Care en 2004. Je travaillais pour une multinationale américaine, j'avais des opportunités pour aller aux Etats-Unis, à Lyon ou à Milan, mais je voulais rester en Wallonie. Cela a été une des clés. Il n'y a aucune envie de faire cela ailleurs. Notre objectif est mondial, certes, mais à partir de la Wallonie." Le spécialiste dans la maintenance prédictive industrielle occupe aujourd'hui 700 personnes.

Une autre invitée de notre *Trends Talk*, Amélie Matton, CEO d'Ecosteryl, a mis en avant les aides à l'exportation reçues pour que son entreprise active dans les déchets hospitaliers rayonne dans le monde entier. Paradoxe ? Elle décroche trop peu de marchés en Belgique en raison de la concurrence des intercommunales...

Le soutien à l'activité privée et la fierté de contribuer au développement de nos fleurons en les aidant à rester belges devraient pourtant être les fils conducteurs de toutes nos politiques. Il en va de notre avenir. **1**

“

Pour développer leur stratégie, les entreprises ont besoin d'une visibilité législative à long terme et d'un cadre fiscal clair.

(stock options) jugé trop défavorable pour attirer les talents nécessaires. Faute d'avoir été entendue, elle a choisi de délocaliser ses promesses de l'autre côté de la frontière. Ce n'est pas la première fois que le cadre législatif plus favorable des Pays-Bas à l'égard des entreprises de plateforme, de l'e-commerce et des nouvelles technologies, est pointé du doigt.

Les entrepreneurs belges à l'heure des retrouvailles japonaises



L'Echo - 06 déc. 2022

Page 10

L'Echo

... transporte 51 entreprises wallonnes, avec des noms comme I-Care, John Cockerill, Incize, Realco et bien d'autres. Le secteur du gaming est aussi présent en force pour sillonner les routes du Japon, de Tokyo à Kyoto, tout au long de la semaine. Bienvenue au pays du Soleil-Levant à l'heure des grandes...

Ils sont arrivés en masse tout au long du week-end. Entrepreneurs, académiques ou officiels et ministres, la délégation belge en déplacement au Japon avec la princesse Astrid dans le cadre de la mission économique compte pas moins de 575 acteurs belges. Une caravane princière de poids, qui transporte 51 entreprises wallonnes, avec des noms comme I-Care, John Cockerill, Incize, Realco et bien d'autres. Le secteur du gaming est aussi présent en force pour sillonner les routes du Japon, de Tokyo à Kyoto, tout au long de la semaine. Bienvenue au pays du Soleil-Levant à l'heure des grandes retrouvailles...

«Pas de blagues belges»

Ce retour des entrepreneurs belges en terres nipponnes, qui étaient restées inaccessibles pendant la crise du covid - les frontières du pays ont été rouvertes début octobre -, est vu comme un grand soulagement. «Gérer des relations à distance avec nos contacts japonais, c'était quelque chose de compliqué. C'est vraiment important de pouvoir se revoir après quatre années où nous n'avions plus eu la possibilité d'avoir un rendez-vous physique avec notre distributeur», explique Constance Clarisse, responsable commerciale de la société THT, une filiale de Puratos spécialisée dans les probiotiques et la fermentation de bactéries pour l'industrie alimentaire et de la santé. «Cette mission économique tombe à point nommé. C'était vraiment compliqué de négocier des contrats», reconnaît Pascale Delcomminette, l'administratrice-déléguée de l'Awex. Au pays des traditions, le souci du détail a évidemment toute son importance. Même dans le business et lors de retrouvailles! Entre les règles pour s'asseoir lors d'une réunion avec un prospect et la façon de mener une réunion de travail au Japon, l'ambassadrice belge Roxane de Bilderling n'a pas manqué de rappeler aux entrepreneurs en début de mission que l'humour japonais n'est pas forcément le même que celui des Belges. «Faites attention avec les blagues belges. Elles seront peut-être mal comprises ici.»

Marché premium

Derrière ce clin d'œil bien belge, le Japon reste un marché exigeant, par la barrière de la langue, la distance et le souci du détail. «Ils sont pointilleux sur la qualité. Il y a un gros gap en termes de normes d'hygiène entre le marché japonais et la Wallonie», reconnaît Constance Clarisse.

Le souci du détail va jusqu'à demander quelle sera la couleur de la machine. Il fait, par contre, du Japon un terrain de choix pour tout ce qui tourne autour des produits premium. «Le Japon, c'est un marché de croissance pour nos gaufres. Et d'une manière générale, nous allons beaucoup nous développer en Asie d'ici cinq à dix ans», espère Frank Roseau, CEO d'Avieta.

Basé à Wanze, Avieta produit environ 150 millions de gaufres par an. «Nous vendons 90% de nos produits à l'exportation. Nous nous positionnons dans le segment premium. En Belgique, le marché est mature et c'est le prix qui compte. Ici, au Japon, on nous demande des gaufres pur beurre. C'est ce qui a de plus cher, mais la tradition culinaire fait en sorte que les Japonais sont prêts à mettre le prix.»

Cette même tradition culinaire a poussé Pipaillon, une conserverie bruxelloise spécialisée dans des produits de bouche (confitures, tapenades, chutneys et sirops artisanaux), à retenter l'aventure nipponne après une première tentative avortée en 2020 à cause du covid.

«Nous nous apprêtons à conclure. Cette mission va nous permettre de renouer avec nos anciens contacts. Elle nous donne directement accès, chez le distributeur japonais, à un responsable de haut-niveau», explique sa patronne Catherine Bodson, qui pointe à son tour l'exigence japonaise. «Les produits importés doivent être d'une qualité exceptionnelle. C'est un marché extrêmement complexe avec, notamment, énormément de documents administratifs à remplir. Mais si vous arrivez à le pénétrer, cela veut dire que plus aucun marché n'est impossible pour votre entreprise.»

Philippe Stassen en sait quelque chose. À la tête de l'entreprise Neobulles avec sa fille Anne, il vend ici des boissons sans alcool depuis près de 15 ans. «C'est de la patience et de la connaissance de leur culture.» Il fait cependant figure d'exception avec sa Bière des Amis sans alcool. «Pendant toute la période du covid, les autorités japonaises ont interdit la vente d'alcool dans l'horeca. Nos ventes ont fait fois 2,5 pendant le covid.»

La compétitivité belge

Complexe, le marché japonais se mérite peut-être plus qu'un autre. «Mais la fidélité est là!», rassure

l'ambassadrice. Ce n'est donc pas un hasard si la Belgique envoie ici une mission économique pour la sixième fois depuis 1990. «Et la présence de la princesse Astrid donne de la crédibilité aux Japonais», confirme Pascale Delcomminette, qui rappelle qu'en plus d'être le 11^e client de la Wallonie, le Japon est le troisième plus grand marché au monde. «Mais c'est aussi une porte d'entrée test pour le marché asiatique.» Pour Neobulles, le Japon n'est ni plus ni moins que son deuxième marché à la grande exportation, après le Canada.

Le monde a évidemment changé depuis le covid et la crise énergétique qui frappe l'Europe n'est pas à sous-estimer pour la compétitivité des entreprises. «Dans les discussions, nous parlons toujours en premier de la qualité et du produit. Tant que la qualité est au rendez-vous, c'est parfait pour les Japonais. Mais il faudra aussi aborder la question du prix. En janvier, ce sera la quatrième hausse de prix», regrette le patron d'Avieta.

À travers cette tempête, Frank Roseau s'en remet donc à l'agilité des entrepreneurs. «Nous sommes particulièrement touchés par la crise énergétique avec la hausse des matières premières, comme le sucre et les matières grasses. Le prix des œufs, quant à lui, a été multiplié par deux en quelques mois avec la grippe aviaire. Il y a aussi l'indexation des salaires. Cela demande beaucoup de communication avec le client. Mais faire des concessions sur la qualité des produits, ce serait un piège pour les exportations belges. Surtout au Japon.»

Cette hausse de prix sera également sur la table au moment des retrouvailles pour l'entreprise THT. «Nous avons déjà eu une hausse de 14% cette année et nous allons devoir augmenter les prix en janvier. Ils ont accepté, mais ils veulent pouvoir anticiper les hausses. Heureusement, mon contact me dit qu'il paie pour de la qualité.»

Philippe Stassen sait, lui, qu'il devra probablement faire le gros dos, tant à l'international qu'en Belgique. «On l'accepte, mais on espère que cela ira mieux en 2024.» La Bière des Amis à la conquête du pays du saké. Que serait une mission économique sans une séance de signature de contrats ou d'accords de partenariats? Présent depuis 15 ans, Néobulles a frappé un grand coup, lundi soir, en signant avec différents distributeurs un accord qui va permettre à l'entreprise de la famille Stassen de pénétrer avec ses boissons sans alcool notamment le réseau des stations-service le long des autoroutes au Japon. Son vin pétillant sans alcool, lui, est proposé aux voyageurs de la compagnie Japan Airlines depuis le 1^{er} décembre. «Nous devrions doubler nos volumes d'ici cinq ans», pour flirter avec le million de bouteilles, espère Philippe Stassen.

De son côté, la start-up Incize est spécialisée dans l'aide au développement des technologies autour des semiconducteurs. Comme pour les autres, ce grand retour lui offre la possibilité de revoir un client. «La signature de ce mémorandum of understanding (MOU) avec Modech permet de renforcer nos liens avec cet acteur du monde des semiconducteurs», explique son fondateur et CEO Mostafa Emam. Quant à l'entreprise Realco, spécialisée dans les solutions d'hygiène issues de la chimie verte, elle s'allie avec E-OCT pour commercialiser les produits «eezym» sur le territoire japonais. LE réSumé 575 représentants d'entreprises, d'universités et des pouvoirs publics participent cette semaine à une mission économique au Japon.

Les frontières du pays, crise sanitaire oblige, étaient restées fermées jusqu'en octobre dernier.

Le Japon reste un marché exigeant, par la barrière de la langue, la distance et le souci du détail.

Constance Clarisse

Plan large



© BELGA

LE RÉSUMÉ

575 représentants d'entreprises, d'universités et des pouvoirs publics participent cette semaine à une mission économique au Japon.

Les frontières du pays, crise sanitaire oblige, étaient restées fermées jusqu'en octobre dernier.

Le Japon reste un marché exigeant, par la barrière de la langue, la distance et le souci du détail.

François-Xavier Lefèvre
À Tokyo



Ils sont arrivés en masse tout au long du week-end. Entrepreneurs, académiques ou officiels et ministres, la délégation belge en déplacement au Japon avec la princesse Astrid dans le cadre de la mission économique compte pas moins de 575 acteurs belges. Une caravane princière de poids, qui transporte 51 entreprises wallonnes, avec des noms comme J.C. Care, John Coderill, Ixos, Realco et bien d'autres. Le secteur du gaming est aussi présent en force pour sillonner les routes du Japon, de Tokyo à Kyoto, tout au long de la semaine. Bienvenue au pays du Soleil-Levant à l'heure des grandes retrouvailles.

«Pas de blagues belges»

Ce retour des entrepreneurs belges en terres nipponnes, qui étaient restées inaccessibles pendant la crise du covid – les frontières du pays ont été rouvertes début octobre –, est vu comme un grand soulagement. «Gérer des relations à distance avec nos contacts japonais, c'était quelque chose de compliqué. C'est vraiment important de pouvoir se revoir après quatre années où nous n'avons plus eu la possibilité d'avoir un rendez-vous physique avec notre distributeur», explique Constance Clarise, responsable commerciale de la société THL, une filiale de Paratus spécialisée dans les probiotiques et la fermentation de bactéries pour l'industrie alimentaire et de la santé. «C'est vraiment compliqué de négocier des contrats», reconnaît Pascal Delcomminette,

La réouverture des frontières japonaises a ravi de nombreuses sociétés belges, qui profitent d'une mission économique, cette semaine, pour renouer les contacts.

Les entrepreneurs belges à l'heure des retrouvailles japonaises



«C'est vraiment important de pouvoir se revoir après quatre années où nous n'avions plus eu la possibilité d'avoir un rendez-vous physique avec notre distributeur.»

CONSTANCE CLARISSE
RESPONSABLE COMMERCIALE DE T-H-T

garfies par boume. C'est ce qui a de plus cher, mais la tradition culinaire fait en sorte que les Japonais sont prêts à mettre le prix.

Cette même tradition culinaire a poussé Pipillon, une conserverie bruxelloise spécialisée dans des produits de bouche (confitures, tapenades, chutneys et vinaigres artisanaux), à réinventer l'aventure nipponne après une première tentative avortée en 2020 à cause du covid.

«Nous nous appelions à conclure. Cette mission va nous permettre de renouer avec nos anciens contacts. Elle nous donne directement accès, chez le distributeur japonais, à un responsable de haut niveau», explique sa patronne Catherine Bédon, qui pointe à son tour l'exigence japonaise. «Les produits importés doivent être d'une qualité exceptionnelle. C'est un marché extrêmement complexe avec, notamment, énormément de documents administratifs à remplir. Mais si vous arrivez à le pénétrer, cela veut dire que plus aucun marché n'est impossible pour votre entreprise».

Philippe Stassen en sait quelque chose. À la tête de l'entreprise Neobulles avec sa fille Anne, il vend ici des boissons sans alcool depuis près de 15 ans. «C'est de la patience et de la connaissance de leur culture», il fait cependant figure d'exception avec sa bière des Amis sans alcool. «Pendant toute la période du covid, les autorités japonaises ont interdit la vente d'alcool dans l'enceinte. Nos ventes ont fait fois 2,5 pendant le covid».

La compétitivité belge

Complexité, le marché japonais se mérite peut-être plus qu'un autre. Mais la fidélité est là, comme l'ambassadeur. Ce n'est donc pas un hasard si la Belgique envoie ici une mission économique pour la sixième fois depuis 1990. «Si la présence de la princesse Astrid donne de la crédibilité aux Japonais, confirme l'usule Belcomminette, qui rappelle qu'en plus d'être le 1^{er} client de la Wallonie, le Japon est le troisième plus grand marché au monde. Mais c'est aussi une porte d'entrée vers pour le marché asiatique». Pour Neobulles, le Japon n'est ni plus ni moins que son deuxième marché à la grande exportation, après le Canada.

Le monde a évidemment changé depuis le covid et la crise économique qui l'a frappé. L'Europe n'est pas à sous-estimer pour la compétitivité des entreprises. «Dans les discussions, nous parlons toujours en premier de la qualité et du produit. Tant que la qualité est au rendez-vous, c'est parfait pour les Japonais. Mais il faudra aussi aborder la question du prix. En janvier, ce sera la quatrième hausse de prix, regrette le patron d'Aviata.

À travers cette tempête, Frank Rosseau veut rester donc à l'agilité des entrepreneurs. «Nous sommes particulièrement touchés par la crise énergétique avec la hausse des matières premières, comme le sucre et les matières grasses. Le prix des crabs, quant à lui, a été multiplié par deux en quelques mois avec la grippe aviaire. Il y a aussi l'indexation des salaires. Cela demande beaucoup de communication avec le client. Mais faire des concessions sur la qualité des produits, ce serait un piège pour les exportations belges. Surtout au Japon».

Cette hausse de prix sera également sur la table au moment des retrouvailles pour l'entreprise T-H-T. «Nous avons déjà eu une hausse de 1,5% cette année et nous allons devoir augmenter les prix en janvier. Ils ont accepté, mais ils veulent donc anticiper les hausses. Heureusement, mon contact me dit qu'il passe pour de la qualité».

Philippe Stassen suit, lui, qu'il devra probablement faire le gros dos, tant à l'international qu'en Belgique. «On l'accepte, mais on espère que cela ira mieux en 2024».

LA BIÈRE DES AMIS À LA CONQUÊTE DU PAYS DU SAKÉ

Que serait une mission économique sans une séance de signatures de contrats ou d'accords de partenariat? Présent depuis 15 ans, Neobulles a frappé un grand coup. Lundi soir, en s'ouvrant avec différents distributeurs un accord qui va permettre à l'entreprise de la famille Stassen de pénétrer avec ses boissons sans alcool notamment, le réseau des stations-service le long des autoroutes au Japon. Son vin pétillant sans alcool, la, est proposé aux voyageurs de la compagnie Japan Airlines depuis le 1^{er} décembre. «Nous devons doubler nos volumes d'ici cinq ans, pour finir avec le million de bouteilles, assure Philippe Stassen.

De son côté, le start-up belge est spécialisée dans l'industrie des technologies autour des semi-conducteurs. Comme pour les autres, ce grand retour lui offre la possibilité de revoir un client. «La signature de ce mémorandum of understanding (MOU) avec Mosch permet de renforcer nos liens avec cet acteur du monde des semi-conducteurs», explique son fondateur et CEO Mostafa Elmag. Quant à l'entreprise Bealco spécialisée dans les solutions d'hygiène issues de la chimie verte, elle s'allie avec E-FACT pour commercialiser ses produits «ecover» sur le territoire japonais.

Le géant des cartes de jeu Cartamundi étend son empire

Cartamundi investit 80 millions d'euros pour accroître ses capacités de production, notamment au Japon, où l'entreprise participe à la mission économique belge.

TOM MICHELSEN

Le succès mondial des cartes à jouer et des cartes à collectionner, telles que Magic, Pokémon ou Donjons & Dragons, conduit Cartamundi à investir massivement dans quatre nouvelles usines.

Accompagnant la princesse Astrid en mission économique au Japon cette semaine, le CEO Stefan Merckx a ainsi annoncé la construction d'une troisième usine près de Tokyo, un an après l'ouverture de la deuxième. «Les quatre dernières années, notre chiffre d'affaires au Japon est passé de 50 à 100 millions d'euros», se félicite-t-il.

Coin de l'usine? «Plusieurs dizaines de millions d'euros». Il se sera installé via la joint-venture qui unit Cartamundi à une famille d'entrepreneurs japonais.

Au Mexique, Cartamundi vient d'inaugurer un nouveau bâtiment. L'investissement y a été limité toutefois, car l'usine était déjà équipée. En Allemagne (près de Leipzig), l'entreprise construit également une nouvelle usine. Plus grande que celle du Japon, elle représente un investissement de plus de 20 millions d'euros. Enfin, à Tumbout, Cartamundi vise une capacité doublée d'ici 2025, soit un investissement de 25 millions d'euros, avec 200 emplois supplémentaires à la clé.

Numérique

Au cours de la dernière décennie, l'entreprise familiale a connu une croissance moyenne de 10% par an, grâce à des acquisitions et à une croissance organique. Néanmoins, si l'entreprise a longtemps été connue pour ses jeux de société, tels que le Monopoly et le Cluedo, désormais les jeux de cartes à collectionner sont son principal moteur.

Aujourd'hui, elle tente le grand plongeon dans le

monde numérique, via son entité Digital Ventures, qui se veut à mi-chemin entre l'incubateur de start-ups et un fonds de capital-risque. Ce fonds en gestation a déjà recueilli plus de 50 millions d'euros. Le tour de table, qui a séduit de grands acteurs internationaux du monde du spectacle, est quasi terminé.

En mars, Cartamundi Digital Ventures a conclu une mega-affaire avec Warner Bros. Le géant américain du divertissement est ainsi le premier client important de la plateforme Hero (prononcer «héros»), qui doit devenir la «maison» numérique d'une armée de super héros américains légendaires venus de la bande dessinée.

Prudence

Cartamundi évolue toutefois dans des eaux tumultueuses. Le marché des jeux de société, qui représente 30% du chiffre d'affaires, a chuté de 15%. Après des ventes record pendant le confinement, les ménages, renouant avec les loisirs extérieurs, ont délaissé les grandes boîtes de jeu au profit des cartes de voyage.

«Plus de la moitié de la croissance attendue de nos ventes cette année (de 575 millions d'euros à 650 millions d'euros, +13%) proviendra des augmentations de prix», confirme Stefan Merckx qui se veut prudent pour 2023.

+10%

Au cours de la dernière décennie, Cartamundi a connu une croissance moyenne de 10% par an.

L'administratrice-déléguée de D'Wax. Au pays des traditions, le souci du détail a évidemment toute son importance. Même dans le business et lors de retrouvailles! Entre les règles pour s'asseoir lors d'une réunion avec un prospect et la façon de mener une réunion de travail au Japon, l'ambassadrice belge Ronane de Bolderling n'a pas manqué de rappeler aux entrepreneurs en début de mission que l'humour japonais n'est pas forcément le même que celui des Belges. «Attentes attention avec les blagues belges. Elles seront peut-être mal comprises ici».

Marché premium

Dérivée de clin d'œil bien belge, le Japon reste un marché exigeant, par la barrière de la langue, la distance et le souci du détail. «Il sont pointilleux sur la qualité. Il y a un gros gap en termes de normes d'hygiène entre le marché japonais et la Wallonie», reconnaît Constance Clarisse.

Le souci du détail va jusqu'à demander quelle sera la couleur de la machine. Il faut, par contre, du Japon un terrain de choix pour tout ce qui tourne autour des produits premium. «Le Japon, c'est un marché de croissance pour nos groupes. Et d'une manière générale, nous allons beaucoup nous développer en Asie d'ici cinq à dix ans», espère Frank Rosseau, CEO d'Aviata.

Basé à Wanze, Aviata produit environ 150 millions de gâteaux par an. «Nous vendons 90% de nos produits à l'exportation. Nous nous positionnons dans le segment premium. En Belgique, le marché est mature et c'est le prix qui compte. Ici, au Japon, on nous demande des

Meurens Natural sacrée Entreprise de l'année



L'Echo - 06 déc. 2022

Page 13

L'Echo

...Mais, voilà, c'est finalement cette dernière qui rejoint les Odoo (2021), I-Care (2020) et autres Easi (2019), toutes trois de grands noms de la «tech» wallonne. Qu'à cela ne tienne, bien que l'on soit bien loin du digital ici, c'est une nouvelle fois l'histoire d'une fulgurante croissance – avec...

Le grand gagnant est désormais connu: c'est Meurens Natural qui remporte le prix de l'Entreprise de l'année 2022, organisé par EY, en collaboration avec BNP Paribas Fortis et L'Echo. La fratrie aux commandes du producteur wallon d'extraits de céréales bio et naturels, Bénédicte (42 ans) et Bruno Meurens (37), a reçu le trophée ce lundi au Heysel des mains du vice-Premier ministre Georges Gilkinet (Ecolo). Le jury, composé de figures marquantes du monde de l'entreprise, devait départager trois finalistes: Atenor (promotion immobilière), La Laiterie des Ardennes (produits laitiers) et Meurens Natural donc.

Mais, voilà, c'est finalement cette dernière qui rejoint les Odoo (2021), I-Care (2020) et autres Easi (2019), toutes trois de grands noms de la «tech» wallonne. Qu'à cela ne tienne, bien que l'on soit bien loin du digital ici, c'est une nouvelle fois l'histoire d'une fulgurante croissance – avec une hausse du chiffre d'affaires de quasi 200% depuis 2016 – qui a primé. Laurent Levaux, président du jury, a aussi loué au passage le fait que celle-ci se fasse sentir «dans des produits bio et à haute teneur en innovation».

Pour rappel, les trois finalistes avaient été sélectionnés en amont sur la base de critères comme la croissance et les résultats financiers, la volonté d'entreprendre et d'innover, l'internationalisation et une gestion exemplaire. La taille et le chiffre d'affaires ont également joué un rôle, mais dans une moindre mesure.

Gagner en notoriété

Du côté de Meurens Natural, le duo de dirigeants indique avoir participé à cette 27^e édition de l'Entreprise de l'année avec l'idée de faire gagner en notoriété leur bébé, né d'une scission de la siroperie Meurens (qui produit le célèbre sirop de Liège) en 1994. Nul doute que cette victoire devrait aider désormais dans les recrutements, pour celle qui est déjà passée de 30 à 85 personnes sur les cinq dernières années.

Meurens Natural exporte ses sirops de céréales chez les plus grands acteurs de l'agroalimentaire en Europe.

Ceux-ci ajoutent en effet du goût, donnent de la couleur, ont un pouvoir sucrant et un pouvoir texturant. Les applications sont ainsi nombreuses: boissons végétales, biscuits, barres de céréales, yaourts, glaces ou encore préparations de fruits.

Ces dernières années, plusieurs candidats acquéreurs se sont signalés auprès du duo aux commandes. Des industriels, mais aussi des fonds de private equity. Le frère et la sœur y sont restés sourds. Ils aiment leur «boîte» et comptent continuer à la faire progresser... «tout en conservant notre culture de PME, afin de rester agile, ce qui est une de nos forces», nous déclaraient-ils récemment.

L'ADN de la société s'articule autour de quatre axes. De un, «la conviction forte que l'on peut travailler différemment en offrant des produits plus sains et respectueux de l'environnement», évoque Bénédicte Meurens au moment de recevoir son prix. De deux, «un modèle familial avec des circuits de décision courts et une vision à long terme», ajoute Bruno Meurens. De trois, un savoir-faire de quasi trente ans. De quatre, l'innovation.

Concernant ce dernier point, après quelque 35 millions d'euros investis sur ces cinq dernières années pour augmenter la capacité de production, «plus de 50% du chiffre d'affaires (66 millions d'euros en 2021, NDLR) se fait avec des produits qui n'existaient pas il y a six-sept ans», évoque le duo à la tête de l'entreprise.

Simon Souris

Les entrepreneurs belges à l'heure des retrouvailles japonaises



L'ECHO - 05 déc. 2022

... transporte 51 entreprises wallonnes, avec des noms comme I- Care , John Cockerill Incize Realco et bien d'autres....

Ils sont arrivés en masse tout au long du week-end. Entrepreneurs, académiques ou officiels et ministres, la délégation belge en déplacement au Japon avec la princesse Astrid dans le cadre de la mission économique compte pas moins de 575 acteurs belges. Une caravane princière de poids, qui transporte 51 entreprises wallonnes, avec des noms comme I- Care , John Cockerill Incize Realco et bien d'autres.

[LEARN MORE](#)

Blue Billywig Video Player

Le secteur du gaming est aussi présent en force pour sillonner les routes du Japon, de Tokyo à Kyoto, tout au long de la semaine. Bienvenue au pays du Soleil-Levant à l'heure des grandes retrouvailles...

"Pas de blagues belges"

Ce retour des entrepreneurs belges en terres nipponnes, qui étaient restées inaccessibles pendant la crise du covid - les frontières du pays ont été rouvertes début octobre -, est vu comme un grand soulagement. " Gérer des relations à distance avec nos contacts japonais, c'était quelque chose de compliqué . C'est vraiment important de pouvoir se revoir après quatre années où nous n'avions plus eu la possibilité d'avoir un rendez-vous physique avec notre distributeur", explique Constance Clarisse, responsable commerciale de la société THT , une filiale de Puratos spécialisée dans les probiotiques et la fermentation de bactéries pour l'industrie alimentaire et de la santé. " Cette mission économique tombe à point nommé. C'était vraiment compliqué de négocier des contrats", reconnaît Pascale Delcomminette, l'administratrice-déléguée de l'Awex.

Au pays des traditions, le souci du détail a évidemment toute son importance. Même dans le business et lors de retrouvailles! Entre les règles pour s'asseoir lors d'une réunion avec un prospect et la façon de mener une réunion de travail au Japon, l'ambassadrice belge Roxane de Bilderling n'a pas manqué de rappeler aux entrepreneurs en début de mission que l'humour japonais n'est pas forcément le même que celui des Belges . "Faites attention avec les blagues belges. Elles seront peut-être mal comprises ici."

Marché premium

Derrière ce clin d'œil bien belge, le Japon reste un marché exigeant, par la barrière de la langue, la distance et le souci du détail. "Ils sont pointilleux sur la qualité. Il y a un gros gap en termes de normes d'hygiènes entre le marché japonais et la Wallonie ", reconnaît Constance Clarisse.

Le souci du détail va jusqu'à demander quelle sera la couleur de la machine. Il fait, par contre, du Japon un terrain de choix pour tout ce qui tourne autour des produits premium . "Le Japon, c'est un marché de croissance pour nos gaufres. Et d'une manière générale, nous allons beaucoup nous développer en Asie d'ici cinq à dix ans", espère Frank Roseau, CEO d'Avieta

Basé à Wanze, Avieta produit environ 150 millions de gaufres par an. "Nous vendons 90% de nos produits à l'exportation. Nous nous positionnons dans le segment premium. En Belgique, le marché est mature et c'est le prix qui compte. Ici, au Japon, on nous demande des gaufres pur beurre. C'est ce qui a de plus cher, mais la tradition culinaire fait en sorte que les Japonais sont prêts à mettre le prix.

Cette même tradition culinaire a poussé Pipaillon , une conserverie bruxelloise spécialisée dans des produits de bouche (confitures, tapenades, chutneys et sirops artisanaux), à retenter l'aventure nipponne après une première tentative avortée en 2020 à cause du covid.

Nous nous apprêtons à conclure. Cette mission va nous permettre de renouer avec nos anciens contacts. Elle nous donne directement accès, chez le distributeur japonais, à un responsable de haut-niveau", explique sa patronne Catherine Bodson, qui pointe à son tour l'exigence japonaise. "Les produits importés doivent être d'une qualité exceptionnelle. C'est un marché extrêmement complexe avec, notamment, énormément de documents administratifs à remplir. Mais si vous arrivez à le pénétrer, cela veut dire que plus aucun marché n'est impossible pour votre entreprise."

Philippe Stassen en sait quelque chose. À la tête de l'entreprise Neobulles avec sa fille Anne, il vend ici des boissons sans alcool depuis près de 15 ans. "C'est de la patience et de la connaissance de leur culture". Il fait cependant figure d'exception avec sa Bière des Amis sans alcool. " Pendant toute la période du covid, les autorités japonaises ont interdit la vente d'alcool dans l'horeca . Nos ventes ont fait fois 2,5 pendant le covid."

La compétitivité belge

Complexe, le marché japonais se mérite peut-être plus qu'un autre. "Mais la fidélité est là!", rassure

l'ambassadrice. Ce n'est donc pas un hasard si la Belgique envoie ici une mission économique pour la sixième fois depuis 1990 . "Et la présence de la princesse Astrid donne de la crédibilité au Japonais", confirme Pascale Delcomminette, qui rappelle qu'en plus d'être le 11e client de la Wallonie, le Japon est le troisième plus grand marché au monde. "Mais c'est aussi une porte d'entrée test pour le marché asiatique." Pour Neobulles, le Japon n'est ni plus ni moins que son deuxième marché à la grande exportation, après le Canada.

Le monde a évidemment changé depuis le covid et la crise énergétique qui frappe l'Europe n'est pas à sous-estimer pour la compétitivité des entreprises . "Dans les discussions, nous parlons toujours en premier de la qualité et du produit. Tant que la qualité est au rendez-vous, c'est parfait pour les Japonais. Mais il faudra aussi aborder la question du prix. En janvier, ce sera la quatrième hausse de prix ", regrette le patron d'Avieta.

À travers cette tempête, Frank Roseau s'en remet donc à l'agilité des entrepreneurs. " Nous sommes particulièrement touchés par la crise énergétique avec la hausse des matières premières, comme le sucre et les matières grasses . Le prix des œufs, quant à lui, a été multiplié par deux en quelques mois avec la grippe aviaire. Il y a aussi l'indexation des salaires. Cela demande beaucoup de communication avec le client. Mais faire des concessions sur la qualité des produits, ce serait un piège pour les exportations belges. Surtout au Japon."

Cette hausse de prix sera également sur la table au moment des retrouvailles pour l'entreprise THT. " Nous avons déjà eu une hausse de 14% cette année et nous allons devoir augmenter les prix en janvier. Ils ont accepté, mais ils veulent pouvoir anticiper les hausses. Heureusement, mon contact me dit qu'il paie pour de la qualité."

Philippe Stassen sait, lui, qu'il devra probablement faire le gros dos , tant à l'international qu'en Belgique. "On l'accepte, mais on espère que cela ira mieux en 2024."

<https://www.lecho.be/economie-politique/belgique/wallonie/les-entrepreneurs-belges-a-l-heure-des-retrouvailles-japonaises/10432412.html>

Fabrice Brion (I-Care) après l'élimination de la Belgique: "Le diable se cachait dans les détails" En savoir plus à ce sujet: Plus



trends.levif.be/economie - 02 déc. 2022

Mise à jour à

Fabrice Brion, CEO d'I-Care, accompagne Trends Tendances pour suivre le parcours des Diables rouges, qui se termine malheureusement de façon prématurée après le match nul contre la Croatie.

Quel est votre sentiment au lendemain de cette élimination?

On s'y attendait un peu, c'était du 50/50, mais je trouve qu'il n'a pas manqué grand-chose. Nous ne sommes pas éliminés à 80/20, mais à 51/49. Il a manqué un petit but, mais nous avons eu de franches occasions. On l'a vu: si Lukaku avait pu jouer les trois matchs, le scénario aurait été différent parce qu'avec deux ou trois défenseurs en permanence sur lui, cela crée de l'espace pour les autres, ce qui a cruellement manqué contre le Maroc. En plus, si on avait mis ce petit but, on tombait contre le Japon au tour suivant, ce qui était moins pire qu'espéré au départ contre l'Espagne ou l'Allemagne.

Avez-vous un sentiment de tristesse par rapport à une génération dorée qui n'a pas délivré ce qu'elle aurait pu délivrer?

Je ne suis pas nostalgique. Je les remercie pour ce qu'ils ont fait et je pense qu'on doit le faire. Tout en me disant qu'on n'est vraiment pas passé loin... C'est aussi un enseignement pour le monde de l'entreprise: le diable se cache dans les détails.

Certains parlent d'un "accident industriel" ou d'une "humiliation" comme on n'en pas vécue depuis longtemps.

Une remise en question plus profonde ne doit-elle pas avoir lieu?

Je dirais plus que c'est un accident qu'une humiliation. Je ne pense pas qu'on ait été ridicule et on montait en puissance dans ce tournoi. Tous les grands clubs s'organisent pour que leurs joueurs soient à leur plein potentiel en avril-mai. Si on fait une Coupe du monde en décembre, forcément, les joueurs ne sont pas au plein potentiel de leur saison. Pour une équipe âgée comme la nôtre, c'est normal que l'on souffre davantage qu'une autre du fait de ne pas être à ce plein potentiel. Mais on a vu une claire montée en régime durant les trois matchs. Je crois que s'il y avait eu deux ou trois matchs amicaux avant le tournoi, on serait passé sans problème.

Je le redis, même si je suis le seul à le penser : il n'a pas manqué grand-chose.

Vous n'utiliseriez pas le terme d'accident industriel?

Non. Un accident industriel, c'est quand on échoue complètement, ce qui n'est pas le cas ici. Sans rien changer, avec un brin de chance que l'on a eu à d'autres moments, on passait. Peut-être pas avec les honneurs, avec la même facilité ou le même beau jeu qu'il y a quatre ans, mais on passait. Un accident industriel, c'était si on n'avait vraiment pas mérité la qualification. Or, on la mérite au moins autant que la Croatie.

Avez-vous le sentiment que ces expressions fortes expriment une forme de désamour?

J'ai lu la presse ce vendredi matin et je trouve que la tonalité est plutôt positive et correcte. Le Soir dit également qu'il faut les remercier, La Libre est correcte aussi. J'ai vu hier Frédéric Waseige dire qu'ils nous ont fait pleurer positivement et aujourd'hui ils nous font pleurer dans la défaite.

Il y a eu de beaux gestes aussi, même si je regrette toujours qu'il n'y ait pas eu de contestation de l'organisation au Qatar. On parlait de tensions entre Trossard et Hazard, on laisse Trossard jouer en titulaire, c'est un message fort. On parlait de tensions entre Hazard et De Bruyne, mais quand Hazard monte suer le terrain, De Bruyne se précipite pour lui donner le brassard de capitaine, c'est un autre message fort.

Pensez-vous que c'est la fin d'une génération dorée?

Toute Coupe du monde marque la fin d'une génération. Il y a déjà des joueurs emblématiques qui sont partis comme Kompany après la dernière, Van Buyten avant lui... Il y a un renouvellement qui est normal.

Aura-t-on encore une "génération dorée"? Je prends toujours l'exemple de la France : sa génération dorée était celle de Papin et Cantona, mais ce n'est pas celle qui a gagné la Coupe du monde. En 1998, l'équipe de Zidane était considérée comme des petits jeunes qui venaient après la génération dorée et qui n'avaient jamais rien fait. Cela ne veut donc pas dire qu'on n'aura plus de belles émotions avec les Diables dans le futur.

Avec Roberto Martinez qui s'en va, est-ce une page qui se tourne et comment faut-il écrire la prochaine?

C'est une page qui se tourne, bien sûr, je pense qu'il a eu un impact plus large sur le football belge que l'équipe nationale. Il a aidé à professionnaliser toute la Fédération. On parlait la dernière fois de l'importance que

l'argent du football percole dans les écoles de jeunes, parce que c'est une école de vie importante, et je pense qu'il a effectivement eu beaucoup d'effets sur ces écoles.

Il va falloir le remplacer. J'aimerais bien que l'on ait un entraîneur belge. On verra...

Le football belge a-t-il franchi un cap avec lui?

Un de mes employés est scout pour la Fédération, il me dit que l'on ne peut pas imaginer le travail de fond qui a été accompli par Martinez. En terme de scouting, il me dit que c'est le jour et la nuit. Cela a l'air simple, mais tout est préparé, chaque équipe potentiellement rencontrée est scoutée, les statistiques de chaque joueur sont passées en revues... Ce n'était pas du tout le cas avant.

En tant que CEO, pensez-vous que la réussite passe par une professionnalisation de tous les rouages ?

Absolument, c'est pour cela que je dis que le diable se cache dans les détails. La professionnalisation se cache dans les détails. Je discutais récemment avec Jean-Jacques Cloquet me disant combien les enquêtes de satisfaction des passagers sont importantes pour le succès d'un aéroport et à quel point on ne peut pas imaginer à quel point la propreté des toilettes est un critère décisif. C'est un détail, mais c'est ce qui fait la différence dans l'expérience du client. Le professionnalisme, c'est ne rien laisser au hasard.

Continuerez-vous à suivre cette Coupe du monde?

Je n'ai regardé que les matchs des Diables. Le comble, c'est que je pars ce vendredi soir en mission princière au Japon, j'aurais été là-bas pour Japon - Belgique. C'est d'autant plus frustrant.

Fabrice Brion, CEO d'I-Care, accompagne Trends Tendances pour suivre le parcours des Diables rouges, qui se termine malheureusement de façon prématurée après le match nul contre la Croatie. Quel est votre sentiment au lendemain de cette élimination? On s'y attendait un peu, c'était du 50/50, mais je trouve qu'il n'a pas manqué grand-chose. Nous ne sommes pas éliminés à 80/20, mais à 51/49. Il a manqué un petit but, mais nous avons eu de franches occasions. On l'a vu: si Lukaku avait pu jouer les trois matchs, le scénario aurait été différent parce qu'avec deux ou trois défenseurs en permanence sur lui, cela crée de l'espace pour les autres, ce qui a cruellement manqué contre le Maroc. En plus, si on avait mis ce petit but, on tombait contre le Japon au tour suivant, ce qui était moins pire qu'espérer au départ contre l'Espagne ou l'Allemagne. Avez-vous un sentiment de tristesse par rapport à une génération dorée qui n'a pas délivré ce qu'elle aurait pu délivrer? Je ne suis pas nostalgique. Je les remercie pour ce qu'ils ont fait et je pense qu'on doit le faire. Tout en me disant qu'on n'est vraiment pas passé loin... C'est aussi un enseignement pour le monde de l'entreprise: le diable se cache dans les détails. Certains parlent d'un "accident industriel" ou d'une "humiliation" comme on n'en pas vécue depuis longtemps. Une remise en question plus profonde ne doit-elle pas avoir lieu? Je dirais plus que c'est un accident qu'une humiliation. Je ne pense pas qu'on ait été ridicule et on montait en puissance dans ce tournoi. Tous les grands clubs s'organisent pour que leurs joueurs soient à leur plein potentiel en avril-mai. Si on fait une Coupe du monde en décembre, forcément, les joueurs ne sont pas au plein potentiel de leur saison. Pour une équipe âgée comme la nôtre, c'est normal que l'on souffre davantage qu'une autre du fait de ne pas être à ce plein potentiel. Mais on a vu une claire montée en régime durant les trois matchs. Je crois que s'il y avait eu deux ou trois matchs amicaux avant le tournoi, on serait passé sans problème. Je le redis, même si je suis le seul à le penser : il n'a pas manqué grand-chose. Vous n'utiliseriez pas le terme d'accident industriel? Non. Un accident industriel, c'est quand on échoue complètement, ce qui n'est pas le cas ici. Sans rien changer, avec un brin de chance que l'on a eu à d'autres moments, on passait. Peut-être pas avec les honneurs, avec la même facilité ou le même beau jeu qu'il y a quatre ans, mais on passait. Un accident industriel, c'était si on n'avait vraiment pas mérité la qualification. Or, on la mérite au moins autant que la Croatie. Avez-vous le sentiment que ces expressions fortes expriment une forme de désamour? J'ai lu la presse ce vendredi matin et je trouve que la tonalité est plutôt positive et correcte. Le Soir dit également qu'il faut les remercier, La Libre est correcte aussi. J'ai vu hier Frédéric Waseige dire qu'ils nous ont fait pleurer positivement et aujourd'hui ils nous font pleurer dans la défaite. Il y a eu de beaux gestes aussi, même si je regrette toujours qu'il n'y ait pas eu de contestation de l'organisation au Qatar. On parlait de tensions entre Trossard et Hazard, on laisse Trossard jouer en titulaire, c'est un message fort. On parlait de tensions entre Hazard et De Bruyne, mais quand Hazard monte suer le terrain, De Bruyne se précipite pour lui donner le brassard de capitaine, c'est un autre message fort. Pensez-vous que c'est la fin d'une génération dorée? Toute Coupe du monde marque la fin d'une génération. Il y a déjà des joueurs emblématiques qui sont partis comme Kompany après la dernière, Van Buyten avant lui... Il y a un renouvellement qui est normal. Aura-t-on encore une "génération dorée"? Je prends toujours l'exemple de la France : sa génération dorée était celle de Papin et Cantona, mais ce n'est pas celle qui a gagné la Coupe du monde. En 1998, l'équipe de Zidane était considérée comme des petits jeunes qui venaient après la génération dorée et qui n'avaient jamais rien fait. Cela ne veut donc pas dire qu'on n'aura plus de belles émotions avec les Diables dans le futur. Avec Roberto Martinez qui s'en va, est-ce une page qui se tourne et comment faut-il écrire la prochaine? C'est une page qui se tourne, bien sûr, je pense qu'il a eu un impact plus large sur le football belge que l'équipe nationale. Il a aidé à professionnaliser toute la Fédération. On parlait la dernière fois de l'importance que l'argent du football percole dans les écoles de jeunes, parce que c'est une école de vie importante, et je pense qu'il a effectivement eu beaucoup d'effets sur ces écoles. Il va falloir le remplacer. J'aimerais bien que l'on ait un entraîneur belge. On verra... Le football belge a-t-il franchi un cap avec lui? Un de mes employés est scout pour la Fédération, il me dit que l'on ne peut pas imaginer le travail de fond qui a été accompli par Martinez. En terme de scouting, il me dit que c'est le jour et la nuit. Cela a l'air simple, mais tout est préparé, chaque équipe potentiellement rencontrée est scoutée, les statistiques de chaque joueur sont

passées en revues... Ce n'était pas du tout le cas avant. En tant que CEO, pensez-vous que la réussite passe par une professionnalisation de tous les rouages ? Absolument, c'est pour cela que je dis que le diable se cache dans les détails. La professionnalisation se cache dans les détails. Je discutais récemment avec Jean-Jacques Cloquet me disant combien les enquêtes de satisfaction des passagers sont importantes pour le succès d'un aéroport et à quel point on ne peut pas imaginer à quel point la propreté des toilettes est un critère décisif. C'est un détail, mais c'est ce qui fait la différence dans l'expérience du client. Le professionnalisme, c'est ne rien laisser au hasard. Continuerez-vous à suivre cette Coupe du monde ? Je n'ai regardé que les matchs des Diables. Le comble, c'est que je pars ce vendredi soir en mission princière au Japon, j'aurais été là-bas pour Japon - Belgique. C'est d'autant plus frustrant.

<http://trends.levif.be/economie/politique-economique/fabrice-brion-i-care-apres-l-elimination-de-la-belgique-le-diable-se-cachait-dans-les-details/article-normal-1611345.html>

“La Belgique doit rester une pionnière”

Trends/Tendances - 01 déc. 2022

Page 36

* Trends/Tendances : Trends/Tendances

L'entrepreneur wallon, passionné de football, commente la Coupe du monde compliquée des Diables Rouges pour Trends-Tendances et la compare avec la réalité des entreprises.

A la tête d'une société dont la croissance ne cesse d'impressionner, Fabrice Brion est l'incarnation d'une Wallonie qui veut se redresser. Avec I-Care, leader mondial dans la maintenance prédictive, ce Montois montre la voie du succès à suivre. Passionné de football, Fabrice Brion y voit une métaphore de la performance nécessaire dans le domaine économique. Il a accepté d'accompagner Trends-Tendances durant cette Coupe du monde au Qatar en analysant, à sa manière, les matchs des Diables. Sans occulter les sujets qui fâchent (à suivre sur notre site internet).

“Je suis passionné par le football depuis toujours, explique-t-il, mais cette passion a pris une autre dimension grâce à mon beau-père qui était président des Francs Borains. Il m'a mis le pied à l'étrier pour ce sport au niveau régional, mais aussi national et international grâce au parcours d'anciens du club comme Marouane Fellaini.” Le CEO d'I-Care est devenu un supporter acharné d'Anderlecht et un amoureux du football anglais, avec Chelsea comme destination privilégiée.

“Ce que je trouve hyper important dans le football, précise cet entrepreneur fort attaché au capital humain et à la vision à long terme, ce sont les écoles de jeunes. L'éducation, ce n'est pas uniquement l'école ou l'université, ce sont aussi les valeurs que l'on apprend dans les mouvements de jeunesse ou les clubs de sports collectifs. On doit se battre pour que davantage de revenus du football percolent jusqu'à ces écoles de jeunes en tant qu'outils de développement de la société.”

“La culture du résultat”

Cela dit, Fabrice Brion est un compétiteur. “Il ne faut jamais participer à quelque chose si on n'y va pas pour gagner, avance-t-il. Personnellement, je verrais bien le Brésil ou l'Argentine l'emporter. Cela fait trop longtemps qu'un pays sud-américain n'a plus été champion du monde. Mais j'espère une demi-finale pour les Diables, au minimum, ou une finale. Je suis un éternel optimiste. Et la Belgique est l'équipe avec le plus d'expérience de cette Coupe du monde: cela peut jouer dans un tournoi où il y a eu peu de préparation, une grande chaleur...”

La première victoire étriquée face au Canada (1-0) le renvoie à des considérations plus pragmatiques, dignes d'un CEO obnubilé par l'horizon chiffré avant tout. “Si l'on compare le monde de l'entreprise et celui du foot, je pense justement qu'en Europe en général, et en Wallonie en particulier, on n'a pas assez la culture du résultat, souligne-t-il. On doit se dire que le résultat compte plus que la manière et à l'issue de ce match, on a eu le résultat sans la manière. Prendre les trois points de la sorte et avoir, en même temps, la chance que les deux autres équipes du groupe (Maroc et Croatie) se neutralisent en faisant match nul, on ne pouvait pas mieux commencer. Après, oui, c'était moche...”

La Belgique peut-elle avancer masquée, lui demande-t-on? “En ce qui me concerne, je dis toujours que je ne jette toutes mes forces dans la bataille que quand je suis sûr qu'elle sera gagnée. Il ne faut pas gaspiller ses forces au moment où cela ne sert à rien. Dans toute situation, dans tout contrat, dans toute négociation, il y a un momentum dont il faut profiter. C'est un peu aussi la même chose avec notre levée de fonds de ces derniers mois: on ne l'a pas fait plus tôt parce que le marché n'était pas dans une phase de croissance suffisante. On aurait eu l'argent il y a cinq ans, nous l'aurions brûlé sans avoir plus de chiffre d'affaires qu'aujourd'hui. Tandis qu'aujourd'hui, c'est le bon moment: le marché est là, les clients sont convaincus, c'est le moment où il faut mettre ses forces financières et humaines dans la bataille.”

La désillusion à l'issue de la défaite face au Maroc (0-2) a toutefois douché les espoirs du pays, avec des critiques acerbes à l'encontre de jeu de l'équipe nationale, assorties de tensions au sein même de l'équipe. Fabrice Brion, lui, garde la tête froide, comme il se doit de la part d'un CEO, avant le match décisif contre la

Croatie ce jeudi 1er décembre. “Il faut y croire, insiste-t-il. Nous devons être derrière l’équipe, que ce soit pour les pousser vers un exploit ou pour les remercier des 10 années fantastiques qu’ils nous ont fait vivre. C’est le principe d’un supporter: il doit être là dans les mauvais moments comme dans les bons. Cela m’énerve que l’on brûle aussi vite ce que l’on a aimé.”

Oui, c’est un moment de gestion de crise, reconnaît-il. “Mais je pense que le coach, Roberto Martinez, a fait ce qu’il devait faire en protégeant ses joueurs et son groupe. On lave son linge sale en famille. En ce qui me concerne, je félicite toujours publiquement et je recadre en one to one . C’est important dans une entreprise, comme dans une équipe, de mettre en avant publiquement les succès mais d’agir discrètement pour les échecs.” Il ajoute: “Il faut garder sa ligne. L’opinion publique peut changer assez vite. Mais statistiquement, depuis 10 ans, on n’a jamais connu une période avec autant de victoires. Une défaite de temps en temps, cela arrive. En tant que CEO, je ne pense pas qu’il faut agir dans l’urgence”.

“Oser innover, c’est la clé”

Quel que soit le résultat du match contre la Croatie, il tire déjà une conclusion plus large: “Nous avons vécu une époque incroyable, c’est certain. Cela ne veut pas dire qu’elle ne peut pas se reproduire dans deux ans ou dans quatre ans. En Belgique, nous sommes souvent pionniers dans beaucoup de choses”.

Il illustre son propos: “Nous avons été parmi les premiers à avoir des clubs professionnels. Le résultat, c’est qu’Anderlecht a gagné des Coupes d’Europe dans les années 1970. Les autres pays ont suivi et ils ont appliqué cela à une plus grande échelle, au niveau budgétaire ou en termes de population, ce qui nous a évidemment déforcé. Ensuite, nous avons été parmi les premiers à avoir des joueurs formés à l’étranger – Eden Hazard à Lille, Jan Vertonghen et d’autres à l’Ajax – quand les autres étaient encore dans un schéma classique. Cela nous a permis d’avoir une équipe avec des joueurs évoluant dans les meilleurs clubs du monde”.

Même chose dans la vision du

jeu: “Tant Marc Wilmots que Roberto Martinez ont appliqué des tactiques novatrices. Wilmots ne mettait quasiment jamais son onze de base pour démarrer. Il le mettait en place après ses trois changements. Aujourd’hui, ils le font tous. La marque de fabrique de Martinez, c’était l’agilité: faire en sorte que le porteur de ballon ait toujours deux ou trois solutions de passe, ce qui est toujours plus facile que de n’avoir qu’une seule option. C’est la même chose pour une entreprise: il vaut mieux avoir un plan A, un plan B et un plan C. Les autres équipes jouent désormais comme ça”.

Conclusion: “Il faut s’interroger sur cette capacité à redevenir innovant plutôt que de rester sur ses acquis. Réapprendre à surprendre, en réalité. Et pour des petits pays comme la Belgique, il faut oser innover, c’est la seule clé du succès.”

Retrouvez l’analyse de Fabrice Brion après le match Belgique-Croatie ce vendredi 2 décembre sur le site internet de Trends-Tendances.

OLIVIER MOUTON

Fabrice Brion (I-Care) après la défaite des Diables : "Nous devons rester derrière l'équipe pour les pousser à l'exploit"



trends.levif.be/economie - 28 nov. 2022

Le CEO de l'entreprise wallonne évoque la gestion de crise nécessaire pour la Belgique après le match perdu contre le Maroc. "Dans la tempête, Roberto Martinez doit garder sa ligne", estime-t-il.

Mise à jour à

Fabrice Brion, CEO d'I-Care, accompagne Trends Tendances durant cette Coupe du monde pour analyser les matchs des Diables et dresser des parallèles avec le monde de l'entreprise. Son débriefing après la défaite contre le Maroc.

Cela risque d'être compliqué, au vu de cette prestation, pour se qualifier pour les huitièmes de finale face à la Croatie, non?

Oh, il faut y croire. Nous devons être derrière l'équipe jeudi, que ce soit pour les pousser vers un exploit ou pour les remercier des dix années fantastiques qu'ils nous ont fait vivre. C'est le principe d'un supporter : il doit être là dans les mauvais moments comme dans les bons. Que ce soit pour l'équipe ou de façon générale, cela m'énerve que l'on brûle aussi vite ce que l'on a aimé.

Mais le climat semble compliqué, tant dans l'équipe qu'en dehors...

Cela doit être dans la tête. Ils n'ont pas perdu leur fond de jeu du jour au lendemain.

La semaine dernière, après la victoire contre le Canada, je disais que le résultat primait sur la manière. Cette fois, j'aurais préféré avoir le même match et avoir les trois points. Sur la manière, il y a quand même eu un fameux step up par rapport à la semaine dernière. Si on a le même progrès entre ce match-ci et celui contre la Croatie, pour moi, tout est encore possible.

Comme je le disais aussi, la préparation a été très courte, on arrive au mauvais moment de la saison, ces matchs de poule servent en réalité de matchs de préparation. On le voit avec le Japon qui perd contre le Costa Rica, l'Angleterre qui fait match nul contre les Etats-Unis, le match nul Espagne-Allemagne. Après le deuxième match, il y a d'habitude beaucoup d'équipes qualifiées, ce n'est pas le cas cette fois-ci, à part la France.

L'entraîneur, Robert Martinez, est décrié alors que c'est le moment où il doit poser des choix forts...

Je pense surtout que l'on manque sportivement d'un bon attaquant. Dimanche, nous avons 66% de possession de balle en première mi-temps, cela doit être 2-0 ou 3-0 à la pause. Si tel est le cas, ce n'est pas le même match, les Marocains sortent de leur défense, cela donne des espaces... Le problème, c'est que l'on n'arrive pas à concrétiser : vous pouvez faire toutes les tactiques que vous voulez en tant que coach, si on ne parvient pas marquer avec une telle possession, voilà ce qui peut arriver. Il ne manque pas grand-chose. J'espère que Romelu Lukaku sera présent dès la première minute de jeu contre la Croatie.

Pour faire un parallélisme avec le monde de l'entreprise, est-ce un moment de gestion de crise?

Oui, c'est clairement un moment de gestion de crise. Mais je pense que le coach doit faire ce qu'il doit faire, certainement dans sa communication. Son rôle, c'est de protéger ses joueurs et son groupe, de l'isoler de l'extérieur et de jouer au paratonnerre.

J'ai beaucoup aimé quand il a exprimé le fait que tout le monde critiquait le premier but, ce coup-franc marocain au premier poteau, en disant que cela fait dix ans que l'on défend comme ça sur les phases arrêtées. C'est une façon d'assumer ses responsabilités et de défendre ses joueurs. Cela leur permet de se concentrer sur le prochain match et de ne pas chercher à qui revient la faute.

Un tel moment de crise, est-ce un moment où l'on se met devant ses responsabilités à huis-clos.

Bien sûr : on lave son linge sale en famille. En ce qui me concerne, je félicite toujours publiquement et je recadre en one to one. C'est important dans une entreprise comme dans une équipe de mettre en avant publiquement les succès, mais d'agir discrètement pour les échecs.

Est-ce un moment où on change ses batteries. Il y a déjà eu trois changements dans le Onze de base entre les deux premiers matchs. Certains disent qu'il faut oser mettre les jeunes dans une remise en cause plus large... Dans une entreprise, je ne changerais pas encore. Il y a eu du progrès par rapport au premier match. Eden a tenu soixante minutes et peut-être tenir un match complet. Lukaku a joué quinze minutes, il peut peut-être démarrer. Je laisserais un match avec l'équipe telle qu'elle est, tout en prévoyant des changements.

C'est surtout ça le problème : aujourd'hui, le football se joue à seize joueurs... et on ne les a pas.

En tant que manager de crise, comment affronte-t-on les vents contraires dans l'opinion publique?

A mes yeux, il faut garder sa ligne. L'opinion publique peut changer assez vite. Si on avait gagné dimanche, tout le monde serait dithyrambique par rapport à la prestation des Diables. Statistiquement, depuis dix ans, on n'a jamais connu une période avec autant de victoires, une défaite de temps en temps, cela arrive.

Moi, en tant que CEO, je garderais ma ligne. Je ne pense pas qu'il faut agir dans l'urgence. S'il se confirme qu'elle est mauvaise, il faudra alors penser à autre chose.

Certains parlent déjà de l'après-Martinez...

L'après-Martinez, c'est quasiment une certitude puisqu'il a dit lui-même qu'il irait jusqu'à la Coupe du monde 2022. Il n'y a pas de discussions qui ont été entamées avec lui, donc ce n'est pas une surprise. Un coach qui a fait six ans dans une équipe, c'est déjà respectable des deux côtés, tant dans celui du coach que de l'équipe qui lui a fait confiance.

J'espère qu'il y aura le plus grand nombre de matchs possibles sur ce mois de décembre, mais je ne pense pas qu'il poursuivra après cela.

La victoire du Maroc a été émaillée d'émeutes à Bruxelles. Quel est votre sentiment?

Malheureusement, en cette époque d'immédiateté des réseaux sociaux, c'est facile pour des gens qui veulent mettre la pagaille de se mêler à un événement dans un sens ou dans un autre. Est-ce que ce sont des supporters de foot ou des casseurs qui ont profité de ces célébrations pour agir de la sorte ? Je condamne fermement ces débordements, mais je pense que ce sont surtout des gens qui ont profité de la situation. Ce n'est pas du foot...

Dans tout ce que vous exprimez, il y a une ligne conductrice pour un chef d'entreprise, dirait-on : il faut garder la tête froide alors que tout est en train de tanguer...

Certainement. On dit souvent qu'un chef d'entreprise ou un entraîneur de sport, c'est un commandant de bord ou un capitaine : c'est celui qui tient la barre. Or, c'est quand il y a de la tempête qu'il faut tenir la barre.

Cela veut dire deux choses : tenir sa ligne, mais aussi savoir garder la tête froide.

Alors, jeudi, vous croyez à l'exploit?

Les supporters doivent être là. On verra ce qu'il en résultera.

Le pessimisme ambiant reflète-t-il un esprit belge qui n'est pas assez conquérant?

Oh, je pense que si la France avait fait les mêmes matchs, nos voisins seraient dans le même état. Ce n'est pas spécifiquement belge, c'est propre à l'humain et à notre époque.

Faut-il se dire qu'avec cette génération dorée, on a joué un peu au-dessus de notre niveau pendant dix ans?

Je pense qu'on a vécu une époque incroyable, c'est certain. Cela ne veut pas dire qu'elle ne peut pas se reproduire dans deux ans ou dans quatre ans.

En Belgique, nous sommes souvent pionniers dans beaucoup de choses.

En football, nous avons été parmi les premiers à avoir des clubs professionnels. Le résultat, c'est qu'Anderlecht a gagné des coupes d'Europe dans les années 1970. Les autres pays ont suivi et ils ont appliqué cela à une plus grande échelle, au niveau budgétaire ou en terme de population, ce qui nous a évidemment déforcé.

C'est un peu la même chose ici : nous avons été parmi les premiers à avoir des joueurs formés à l'étranger - Eden Hazard à Lille, Jan Vertonghen et d'autres à l'Ajazz... - quand les autres étaient encore dans un schéma classique. Cela nous a permis d'avoir une équipe avec des joueurs évoluant dans les meilleurs clubs du monde.

Tant Marc Wilmots que Roberto Martinez ont appliqué des tactiques novatrices pour le football. Ce qui m'a toujours positivement marqué avec Wilmots, c'est qu'il ne mettait quasiment jamais son Onze de base pour démarrer, il le mettait en place après ses trois changements. Aujourd'hui, ils le font tous.

La marque de fabrique de Martinez, c'était l'agilité : faire en sorte que le porteur de ballon ait toujours deux ou trois solutions de passe, ce qui est toujours plus facile que de n'avoir qu'une seule option. C'est la même chose pour une entreprise : il vaut mieux avoir un plan A, un plan B et un plan C. Les autres équipes jouent désormais comme ça et ont adopté leur défense à ce jeu.

Faut-il retrouver ce rôle de pionnier?

Oui. Il faut s'interroger sur cette capacité à redevenir innovant plutôt que de rester sur ses acquis. Réapprendre à surprendre, en réalité. Et, pour des petits pays comme la Belgique, il faut oser innover, c'est la seule clé du succès.

Fabrice Brion, CEO d'I-Care, accompagne Trends Tendances durant cette Coupe du monde pour analyser les matchs des Diables et dresser des parallèles avec le monde de l'entreprise. Son débriefing après la défaite contre le Maroc. Cela risque d'être compliqué, au vu de cette prestation, pour se qualifier pour les huitièmes de finale face à la Croatie, non? Oh, il faut y croire. Nous devons être derrière l'équipe jeudi, que ce soit pour les pousser vers un exploit ou pour les remercier des dix années fantastiques qu'ils nous ont fait vivre. C'est le principe d'un supporter : il doit être là dans les mauvais moments comme dans les bons. Que ce soit pour l'équipe ou de façon générale, cela m'énerve que l'on brûle aussi vite ce que l'on a aimé. Mais le climat semble compliqué, tant dans l'équipe qu'en dehors... Cela doit être dans la tête. Ils n'ont pas perdu leur fond de jeu du jour au lendemain. La semaine dernière, après la victoire contre le Canada, je disais que le résultat primait sur la manière. Cette fois, j'aurais préféré avoir le même match et avoir les trois points. Sur la manière, il y a quand même eu un fameux step up par rapport à la semaine dernière. Si on a le même progrès entre ce match-ci et celui contre le Croatie, pour moi, tout est encore possible. Comme je le disais aussi, la préparation a été très courte, on arrive au mauvais moment de la saison, ces matchs de poule servent en réalité de matchs de préparation. On le voit avec le Japon qui perd contre le Costa Rica, l'Angleterre qui fait match nul contre les Etats-Unis, le match nul Espagne-Allemagne. Après le deuxième match, il y a d'habitude beaucoup d'équipes qualifiées, ce n'est pas le cas cette fois-ci, à part la France. L'entraîneur, Robert Martinez, est décrié alors que c'est le moment où il doit poser des choix forts... Je pense surtout que l'on manque sportivement d'un bon attaquant. Dimanche, nous avons 66% de possession de balle en première mi-temps, cela doit être 2-0 ou 3-0 à la pause. Si tel est le cas, ce n'est pas le même match, les Marocains sortent de leur défense, cela donne des espaces... Le problème, c'est que l'on n'arrive pas à concrétiser : vous pouvez faire toutes les tactiques que vous voulez en tant que coach, si on ne parvient pas à marquer avec une telle possession, voilà ce qui peut arriver. Il ne manque pas grand-chose. J'espère que Romelu Lukaku sera présent dès la première minute de jeu contre la Croatie. Pour faire un parallélisme avec le monde de l'entreprise, est-ce un moment de gestion de crise? Oui, c'est clairement un moment de gestion de crise. Mais je pense que le coach doit faire ce qu'il doit faire, certainement dans sa communication. Son rôle, c'est de protéger ses joueurs et son groupe, de l'isoler de l'extérieur et de jouer au paratonnerre. J'ai beaucoup aimé quand il a exprimé le fait que tout le monde critiquait le premier but, ce coup-franc marocain au premier poteau, en disant que cela fait dix ans que l'on défend comme ça sur les phases arrêtées. C'est une façon d'assumer ses responsabilités et de défendre ses joueurs. Cela leur permet de se concentrer sur le prochain match et de ne pas chercher à qui revient la faute. Un tel moment de crise, est-ce un moment où l'on se met devant ses responsabilités à huis-clos. Bien sûr : on lave son linge sale en famille. En ce qui me concerne, je félicite toujours publiquement et je recadre en one to one. C'est important dans une entreprise comme dans une équipe de mettre en avant publiquement les succès, mais d'agir discrètement pour les échecs. Est-ce un moment où on change ses batteries. Il y a déjà eu trois changements dans le Onze de base entre les deux premiers matchs. Certains disent qu'il faut oser mettre les jeunes dans une remise en cause plus large... Dans une entreprise, je ne changerais pas encore. Il y a eu du progrès par rapport au premier match. Eden a tenu soixante minutes et peut-être tenir un match complet. Lukaku a joué quinze minutes, il peut peut-être démarrer. Je laisserais un match avec l'équipe telle qu'elle est, tout en prévoyant des changements. C'est surtout ça le problème : aujourd'hui, le football se joue à seize joueurs... et on ne les a pas. En tant que manager de crise, comment affronte-t-on les vents contraires dans l'opinion publique? A mes yeux, il faut garder sa ligne. L'opinion publique peut changer assez vite. Si on avait gagné dimanche, tout le monde serait dithyrambique par rapport à la prestation des Diables. Statistiquement, depuis dix ans, on n'a jamais connu une période avec autant de victoires, une défaite de temps en temps, cela arrive. Moi, en tant que CEO, je garderais ma ligne. Je ne pense pas qu'il faut agir dans l'urgence. S'il se confirme qu'elle est mauvaise, il faudra alors penser à autre chose. Certains parlent déjà de l'après-Martinez... L'après-Martinez, c'est quasiment une certitude puisqu'il a dit lui-même qu'il irait jusqu'à la Coupe du monde 2022. Il n'y a pas de discussions qui ont été entamées avec lui, donc ce n'est pas une surprise. Un coach qui a fait six ans dans une équipe, c'est déjà respectable des deux côtés, tant dans celui du coach que de l'équipe qui lui a fait confiance. J'espère qu'il y aura le plus grand nombre de matchs possibles sur ce mois de décembre, mais je ne pense pas qu'il poursuivra après cela. La victoire du Maroc a été émaillée d'émeutes à Bruxelles. Quel est votre sentiment? Malheureusement, en cette époque d'immédiateté des réseaux sociaux, c'est facile pour des gens qui veulent mettre la pagaille de se mêler à un événement dans un sens ou dans un autre. Est-ce que ce sont des supporters de foot ou des casseurs qui ont profité de ces célébrations pour agir de la sorte? Je condamne fermement ces débordements, mais je pense que ce sont surtout des gens qui ont profité de la situation. Ce n'est pas du foot... Dans tout ce que vous exprimez, il y a une ligne conductrice pour un chef d'entreprise, dirait-on : il faut garder la tête froide alors que tout est en train de tanguer... Certainement. On dit souvent qu'un chef d'entreprise ou un entraîneur de sport, c'est un commandant de bord ou un capitaine : c'est celui qui tient la barre. Or, c'est quand il y a de la tempête qu'il faut tenir la barre. Cela veut dire deux choses : tenir sa ligne, mais aussi savoir garder la tête froide. Alors, jeudi, vous croyez à l'exploit? Les supporters doivent être là. On verra ce qu'il en résultera. Le pessimisme ambiant reflète-t-il un esprit belge qui n'est pas assez conquérant? Oh, je pense que si la France avait fait les mêmes matchs, nos voisins seraient dans le même état. Ce n'est pas spécifiquement belge, c'est propre à l'humain et à notre époque. Faut-il se dire qu'avec cette génération dorée, on a joué un peu au-dessus de notre niveau pendant dix ans? Je pense qu'on a vécu une époque incroyable, c'est certain. Cela ne veut pas dire qu'elle ne peut pas se reproduire dans deux ans ou dans quatre ans. En Belgique, nous sommes souvent pionniers dans beaucoup de choses. En football, nous avons été parmi les premiers à avoir des clubs professionnels. Le résultat, c'est qu'Anderlecht a gagné des coupes d'Europe dans les années 1970. Les autres pays ont suivi et ils ont appliqué cela à une plus grande échelle, au niveau budgétaire ou en terme de population, ce qui nous a évidemment déforcé. C'est un peu la même chose ici : nous avons été parmi les premiers à avoir des joueurs formés à l'étranger - Eden Hazard à Lille, Jan Vertonghen et d'autres à l'Ajax... - quand les autres étaient encore dans un schéma classique. Cela nous a permis d'avoir une équipe avec des joueurs évoluant dans les meilleurs clubs du monde. Tant Marc Wilmots que Roberto Martinez ont appliqué des

tactiques novatrices pour le football. Ce qui m'a toujours positivement marqué avec Wilmots, c'est qu'il ne mettait quasiment jamais son Onze de base pour démarrer, il le mettait en place après ses trois changements. Aujourd'hui, ils le font tous. La marque de fabrique de Martinez, c'était l'agilité : faire en sorte que le porteur de ballon ait toujours deux ou trois solutions de passe, ce qui est toujours plus facile que de n'avoir qu'une seule option. C'est la même chose pour une entreprise : il vaut mieux avoir un plan A, un plan B et un plan C. Les autres équipes jouent désormais comme ça et ont adopté leur défense à ce jeu. Faut-il retrouver ce rôle de pionnier? Oui. Il faut s'interroger sur cette capacité à redevenir innovant plutôt que de rester sur ses acquis. Réapprendre à surprendre, en réalité. Et, pour des petits pays comme la Belgique, il faut oser innover, c'est la seule clé du succès.

<http://trends.levif.be/economie/politique-economique/fabrice-brion-i-care-apres-la-defaite-des-diables-nous-devons-rester-derriere-l-equipe-pour-les-pousser-a-l-exploit/article-normal-1610235.html>

Fabrice Brion (I-Care) sur les Diables rouges: "Le résultat l'emporte sur la manière" En savoir plus à ce sujet: Plus



trends.levif.be/economie - 24 nov. 2022

Mise à jour à

Fabrice Brion, CEO d'I-Care, accompagne Trends Tendances pour analyser les Diables rouges durant ce Mondial et établir des parallèles avec le monde de l'entreprise. Son regard après la victoire compliquée de la Belgique devant le Canada (1-0).

Que ce fut difficile...

Si on compare le monde de l'entreprise et celui du foot, je pense justement qu'en Europe en général, et en Wallonie en particulier, on n'a pas assez la culture du résultat. On doit se dire que le résultat compte plus que la manière et mercredi soir, on a eu le résultat sans la manière.

On dit aussi que les équipes gagnant péniblement vont loin.

C'est une Coupe du monde qui va se jouer sur le physique parce qu'il fait chaud, parce qu'elle arrive à un moment de la saison où les joueurs ne sont pas à l'optimum de leur préparation en équipe nationale, et nous avons gagné un match en marchant. On n'a pas été chercher dans les réserves. Prendre les trois points de la sorte et avoir, en même temps, la chance que les deux autres équipes du groupe (Maroc et Croatie) se neutralisent en faisant match nul, on ne pouvait pas mieux commencer. Après, oui, c'était moche...

Advertisement

Le résultat doit-il primer sur l'image?

Souvenez-vous la demi-finale contre la France lors de la Coupe du monde 2018, on avait la manière et pas le résultat. Aujourd'hui, c'est l'inverse. Bien sûr, on aimerait avoir les deux, mais à choisir, je préfère que ce soit la manière qui manque.

C'est un bon début?

Un début encourageant, en tout cas. Nous avons un super gardien. On se demandait un peu ce qu'Alderweireld et Verthongen allaient faire là, ils ont fait un match exceptionnel. De Bruyne a fait un très bon match, Hazard a fait de très bonnes soixante minutes. Même si on n'a pas bien joué en équipe, pour ces cinq-là, c'est encourageant, oui.

Un petit mot de l'extra-sportif?

C'est ma principale déception. Que ce soit de la part d'Eden Hazard ou un autre, il n'y a eu aucun geste. Je trouve, par exemple, que les joueurs iraniens sont exemplaires parce qu'ils ont risqué beaucoup plus qu'un carton jaune en boycottant l'hymne national. C'est dommage qu'il n'y ait pas eu un geste de protestation.

La ministre des Affaires étrangères, Hadja Lahbib, a porté le brassard "One Love". C'est le politique qui porte le message politique et les sportifs restent sur le sportif?

Pourquoi pas, c'est vrai. Un événement sportif comme celui-là a l'avantage de mettre les choses en lumière, tant qu'on pose des gestes pour le faire, c'est important, à plus long terme, cela peut porter ses fruits. J'espère que l'on pourra dire un jour que des choses ont changé au Qatar après 2022.

La suite, c'est le Maroc dimanche. Votre sentiment?

On a la chance d'avoir eu ce match nul entre le Maroc et la Croatie, puisque l'on peut se qualifier dès dimanche. Nous sommes dans une position beaucoup plus confortable.

D'autant qu'il y a des surprises lors de cette Coupe du monde, non?

Quand on voit l'Allemagne ou l'Argentine, en effet, on peut être satisfait du résultat. L'Allemagne a joué mieux que nous, mais n'a pris aucun point.

Cela peut-il être une stratégie de la part des Diables d'avancer masqués?

En 2018, la France a été très laborieuse jusqu'en quart ou en demi-finales. Pourquoi pas ? On a une équipe âgée, on va avoir un tournoi difficile d'un point de vue physique, il ne faut certainement pas donner tout dès le début.

Est-ce une stratégie que l'on applique également en entreprise?

En ce qui me concerne, je dis toujours que je ne jette toutes mes forces dans la bataille que quand je suis sûr qu'elle sera gagnée. C'est à peu près la même chose.

C'est-à-dire?

Il ne faut pas gaspiller ses forces au moment où cela ne sert à rien. Dans toute situation, dans tout contrat, dans toute négociation, il y a un momentum dont il faut profiter.

Avant cela, ça ne sert à rien. C'est un peu la même chose, aussi, avec notre levée de fonds de ces derniers mois : on ne l'a pas fait plus tôt parce que le marché n'était pas dans une phase de croissance suffisante. On aurait eu l'argent il y a cinq ans, nous l'aurions brûlé sans avoir plus de chiffre d'affaires qu'aujourd'hui. Tandis qu'aujourd'hui, c'est le bon moment, le marché est là, les clients sont convaincus, c'est le moment où il faut mettre ses forces financières et humaines dans la bataille.

Gérer la montée en puissance, donc, on a peut-être assister au début d'une victoire...

J'espère que c'est ce que Roberto Martinez a derrière la tête.

Vous seriez un peu les mêmes?

En tout cas, j'ai déjà assisté à une conférence de sa part et cela m'a beaucoup inspiré.

On dit parfois qu'il est conservateur dans ses choix de sélection...

Je m'y retrouve aussi. On m'a dit que je ne pourrais jamais continuer la croissance d'I-Care avec mes équipes du début, mais nous avons aujourd'hui 10% de notre personnel qui a plus de dix ans dans la boîte, pratiquement tous ceux du début sont restés. Et on a réussi cette croissance en étant "conservateur".

Fabrice Brion, CEO d'I-Care, accompagne Trends Tendances pour analyser les Diables rouges durant ce Mondial et établir des parallèles avec le monde de l'entreprise. Son regard après la victoire compliquée de la Belgique devant le Canada (1-0). Que ce fut difficile... Si on compare le monde de l'entreprise et celui du foot, je pense justement qu'en Europe en général, et en Wallonie en particulier, on n'a pas assez la culture du résultat. On doit se dire que le résultat compte plus que la manière et mercredi soir, on a eu le résultat sans la manière. On dit aussi que les équipes gagnant péniblement vont loin. C'est une Coupe du monde qui va se jouer sur le physique parce qu'il fait chaud, parce qu'elle arrive à un moment de la saison où les joueurs ne sont pas à l'optimum de leur préparation en équipe nationale, et nous avons gagné un match en marchant. On n'a pas été chercher dans les réserves. Prendre les trois points de la sorte et avoir, en même temps, la chance que les deux autres équipes du groupe (Maroc et Croatie) se neutralisent en faisant match nul, on ne pouvait pas mieux commencer. Après, oui, c'était moche... Le résultat doit-il primer sur l'image? Souvenez-vous la demi-finale contre la France lors de la Coupe du monde 2018, on avait la manière et pas le résultat. Aujourd'hui, c'est l'inverse. Bien sûr, on aimerait avoir les deux, mais à choisir, je préfère que ce soit la manière qui manque. C'est un bon début? Un début encourageant, en tout cas. Nous avons un super gardien. On se demandait un peu ce qu'Alderweireld et Verthongen allaient faire là, ils ont fait un match exceptionnel. De Bruyne a fait un très bon match, Hazard a fait de très bonnes soixante minutes. Même si on n'a pas bien joué en équipe, pour ces cinq-là, c'est encourageant, oui. Un petit mot de l'extra-sportif? C'est ma principale déception. Que ce soit de la part d'Eden Hazard ou un autre, il n'y a eu aucun geste. Je trouve, par exemple, que les joueurs iraniens sont exemplaires parce qu'ils ont risqué beaucoup plus qu'un carton jaune en boycottant l'hymne national. C'est dommage qu'il n'y ait pas eu un geste de protestation. La ministre des Affaires étrangères, Hadja Lahbib, a porté le brassard "One Love". C'est le politique qui porte le message politique et les sportifs restent sur le sportif? Pourquoi pas, c'est vrai. Un événement sportif comme celui-là a l'avantage de mettre les choses en lumière, tant qu'on pose des gestes pour le faire, c'est important, à plus long terme, cela peut porter ses fruits. J'espère que l'on pourra dire un jour que des choses ont changé au Qatar après 2022. La suite, c'est le Maroc dimanche. Votre sentiment? On a la chance d'avoir eu ce match nul entre le Maroc et la Croatie, puisque l'on peut se qualifier dès dimanche. Nous sommes dans une position beaucoup plus confortable. D'autant qu'il y a des surprises lors de cette Coupe du monde, non? Quand on voit l'Allemagne ou l'Argentine, en effet, on peut être satisfait du résultat. L'Allemagne a joué mieux que nous, mais n'a pris aucun point. Cela peut-il être une stratégie de la part des Diables d'avancer masqués? En 2018, la France a été très laborieuse jusqu'en quart ou en demi-finales. Pourquoi pas? On a une équipe âgée, on va avoir un tournoi difficile d'un point de vue physique, il ne faut certainement pas donner tout dès le début. Est-ce une stratégie que l'on applique également en entreprise? En ce qui me concerne, je dis toujours que je ne jette toutes mes forces dans la bataille que quand je suis sûr qu'elle sera gagnée. C'est à peu près la même chose. C'est-à-dire? Il ne faut pas gaspiller ses forces au moment où cela ne sert à rien. Dans toute situation, dans tout contrat, dans toute négociation, il y a un momentum dont il faut profiter. Avant cela, ça ne sert à rien. C'est un peu la même chose, aussi, avec notre levée de fonds de ces derniers mois : on ne l'a pas fait plus tôt parce que le marché n'était pas dans une phase de croissance suffisante. On aurait eu l'argent il y a cinq ans, nous l'aurions brûlé sans avoir plus de chiffre d'affaires qu'aujourd'hui. Tandis qu'aujourd'hui, c'est le bon moment, le marché est là, les clients sont convaincus, c'est le moment où il faut mettre ses forces financières et humaines dans la bataille. Gérer la montée en puissance, donc, on a peut-être assister au début d'une victoire... J'espère que c'est ce que Roberto Martinez a derrière la tête. Vous seriez un peu les mêmes? En tout cas, j'ai déjà assisté à une conférence de sa part et cela m'a beaucoup inspiré. On dit parfois qu'il est conservateur dans ses choix de sélection... Je m'y retrouve aussi. On m'a dit que je ne pourrais jamais continuer la croissance d'I-Care avec mes équipes du début, mais nous avons aujourd'hui 10% de notre personnel qui a

plus de dix ans dans la boîte, pratiquement tous ceux du début sont restés. Et on a réussi cette croissance en étant "conservateur".

<https://trends.levif.be/economie/politique-economique/fabrice-brion-i-care-sur-les-diabls-rouges-le-resultat-l-emporte-sur-la-maniere/article-normal-1609437.html>

Fabrice Brion (I-Care): "Les Diables rouges iront en demi-finale, au minimum"

 trends.levif.be/economie - 21 nov. 2022

Mise à jour à

Entrepreneur passionné, à la tête d'une société dont la croissance ne cesse d'impressionner, Fabrice Brion est l'incarnation d'une Wallonie qui cherche à se redresser. Avec I-Care, leader mondial dans la maintenance prédictive, ce Montois montre la voie à suivre.

Passionné de football, Fabrice Brion y voit une métaphore de la performance nécessaire dans le domaine économique. A la demande de Trends Tendances, il a accepté de nous accompagner durant cette Coupe du monde au Qatar en analysant, à sa manière, les matchs des Diables, sans occulter les sujets qui fâche. Vous retrouverez ses commentaires au lendemain de chaque match de la Belgique.

En guise de préambule, il nous parle de sa passion, de ses espoirs pour la Belgique, ainsi que du choix contestable de l'organisation confiée au Qatar.

D'où vient votre passion du football?

Je suis passionné par le football depuis toujours, mais cette passion a pris une autre dimension grâce à mon beau-père, qui était président des Francs Borains. Il m'a mis le pied à l'étrier pour ce sport au niveau régional, mais aussi national et international grâce au parcours d'anciens des Francs Borains comme Marouane Fellaini.

Le football représente-t-il plus que le football à vos yeux?

Il représente avant tout une dimension familiale, pour moi : cela fait écho à de nombreux beaux souvenirs. Mais ce que je trouve aussi hyper important, ce sont les écoles de jeunes. L'éducation, à mes yeux, ce n'est pas uniquement l'école ou l'université, ce sont aussi les valeurs que l'on apprend dans les mouvements de jeunesse ou les clubs de sports collectifs. On doit se battre pour que davantage de revenus du football percolent jusqu'à ces écoles de jeunes en tant qu'outils de développement de la société. Par ailleurs, c'est vrai qu'il y a pas mal de comparaisons à faire entre le domaine de l'entreprise et le football, mais j'aurai l'occasion d'y revenir en commentant les matchs des Diables rouges.

Je cite Marc Coucke, mais quand on lui demande pourquoi il a investi à Anderlecht, il répond : "Quand tu fais un bon trimestre avec ton entreprise, tu n'as pas des milliers de personnes qui font la fête sur la Grand-Place". Ce sport a la capacité de fédérer des gens de toutes les catégories sociales et de toutes les origines.

Les Diables rouges iront-ils loin dans cette Coupe du monde?

J'espère qu'ils iront loin, bien sûr. D'ailleurs, il ne faut jamais participer à quelque chose si on n'y va pas pour gagner. Personnellement, je verrais bien le Brésil ou l'Argentine l'emporter, cela fait trop longtemps qu'un pays sud-américain n'a plus été champion du monde. Statistiquement, cela me semble difficile de voir un pays européen gagner. Mais j'espère au moins une demi-finale pour les Diables, au minimum, ou une finale. Si c'est le cas, je promets de poser pour une photo avec le maillot de Lukaku et l'écharpe tricolore.

Vous n'êtes pas donc dans ce "vent de pessimisme" autour des Diables que regrette Axel Witsel...

Je suis un éternel optimiste, d'abord. Ensuite, j'ai lu cette semaine que la Belgique était l'équipe avec le plus d'expérience de cette Coupe du monde : cela peut jouer dans un tournoi où il y a eu peu de préparation, une grande chaleur... Cette expérience peut être la petite différence.

Cette Coupe du monde au Qatar est controversée. Ce choix vous dérange-t-il ?

Cela me choque sur le fond et sur la forme.

Boycotter ou ne pas en parler, ce serait un peu trop facile parce que l'on cacherait les problèmes sous le tapis. Il n'y a rien de pire que de ne pas parler des choses qui dérangent. On doit en parler sans filtres.

Personnellement, je trouve très positif qu'une Coupe du monde se passe enfin dans un pays musulman. Mais la manière dont cela a été attribué, avec de la corruption avérée, me pose problème. Quant à la façon dont le Qatar a préparé cette Coupe, avec le problème des travailleurs étrangers, le manque de respect des droits humains ou l'impact écologique des stades climatisés, cela me choque énormément.

Une Coupe du monde ou des Jeux olympiques, cela doit être une opportunité de développement pour un pays, une source potentielle de changement. Je me souviens que lors d'une mission économique en Corée, le président coréen avait fait un discours affirmant que les Jeux olympiques de Séoul, en 1988, avaient été fondamentaux pour changer les choses - en autres détails, cela avait permis d'interdire le fait de manger du chien.

C'est dommage que le Qatar n'ait pas profité de cet événement pour se rendre compte que des choses devaient changer. J'espère qu'à terme, le Qatar tirera les leçons du "bad buzz" qui a eu lieu autour de cette Coupe du monde.

Entrepreneur passionné, à la tête d'une société dont la croissance ne cesse d'impressionner, Fabrice Brion est l'incarnation d'une Wallonie qui cherche à se redresser. Avec I-Care, leader mondial dans la maintenance prédictive, ce Montois montre la voie à suivre. Passionné de football, Fabrice Brion y voit une métaphore de la performance nécessaire dans le domaine économique. A la demande de Trends Tendances, il a accepté de nous accompagner durant cette Coupe du monde au Qatar en analysant, à sa manière, les matchs des Diables, sans occulter les sujets qui fâche. Vous retrouverez ses commentaires au lendemain de chaque match de la Belgique. En guise de préambule, il nous parle de sa passion, de ses espoirs pour la Belgique, ainsi que du choix contestable de l'organisation confiée au Qatar. D'où vient votre passion du football? Je suis passionné par le football depuis toujours, mais cette passion a pris une autre dimension grâce à mon beau-père, qui était président des Francs Borains. Il m'a mis le pied à l'étrier pour ce sport au niveau régional, mais aussi national et international grâce au parcours d'anciens des Francs Borains comme Marouane Fellaini. Le football représente-t-il plus que le football à vos yeux? Il représente avant tout une dimension familiale, pour moi : cela fait écho à de nombreux beaux souvenirs. Mais ce que je trouve aussi hyper important, ce sont les écoles de jeunes. L'éducation, à mes yeux, ce n'est pas uniquement l'école ou l'université, ce sont aussi les valeurs que l'on apprend dans les mouvements de jeunesse ou les clubs de sports collectifs. On doit se battre pour que davantage de revenus du football percolent jusqu'à ces écoles de jeunes en tant qu'outils de développement de la société. Par ailleurs, c'est vrai qu'il y a pas mal de comparaisons à faire entre le domaine de l'entreprise et le football, mais j'aurai l'occasion d'y revenir en commentant les matchs des Diables rouges. Je cite Marc Coucke, mais quand on lui demande pourquoi il a investi à Anderlecht, il répond : "Quand tu fais un bon trimestre avec ton entreprise, tu n'as pas des milliers de personnes qui font la fête sur la Grand-Place". Ce sport a la capacité de fédérer des gens de toutes les catégories sociales et de toutes les origines. Les Diables rouges iront-ils loin dans cette Coupe du monde? J'espère qu'ils iront loin, bien sûr. D'ailleurs, il ne faut jamais participer à quelque chose si on n'y va pas pour gagner. Personnellement, je verrais bien le Brésil ou l'Argentine l'emporter, cela fait trop longtemps qu'un pays sud-américain n'a plus été champion du monde. Statistiquement, cela me semble difficile de voir un pays européen gagner. Mais j'espère au moins une demi-finale pour les Diables, au minimum, ou une finale. Si c'est le cas, je promets de poser pour une photo avec le maillot de Lukaku et l'écharpe tricolore. Vous n'êtes pas donc dans ce "vent de pessimisme" autour des Diables que regrette Axel Witsel... Je suis un éternel optimiste, d'abord. Ensuite, j'ai lu cette semaine que la Belgique était l'équipe avec le plus d'expérience de cette Coupe du monde : cela peut jouer dans un tournoi où il y a eu peu de préparation, une grande chaleur... Cette expérience peut être la petite différence. Cette Coupe du monde au Qatar est controversée. Ce choix vous dérange-t-il? Cela me choque sur le fond et sur la forme. Boycoter ou ne pas en parler, ce serait un peu trop facile parce que l'on cacherait les problèmes sous le tapis. Il n'y a rien de pire que de ne pas parler des choses qui dérangent. On doit en parler sans filtres. Personnellement, je trouve très positif qu'une Coupe du monde se passe enfin dans un pays musulman. Mais la manière dont cela a été attribué, avec de la corruption avérée, me pose problème. Quant à la façon dont le Qatar a préparé cette Coupe, avec le problème des travailleurs étrangers, le manque de respect des droits humains ou l'impact écologique des stades climatisés, cela me choque énormément. Une Coupe du monde ou des Jeux olympiques, cela doit être une opportunité de développement pour un pays, une source potentielle de changement. Je me souviens que lors d'une mission économique en Corée, le président coréen avait fait un discours affirmant que les Jeux olympiques de Séoul, en 1988, avaient été fondamentaux pour changer les choses - en autres détails, cela avait permis d'interdire le fait de manger du chien. C'est dommage que le Qatar n'ait pas profité de cet événement pour se rendre compte que des choses devaient changer. J'espère qu'à terme, le Qatar tirera les leçons du "bad buzz" qui a eu lieu autour de cette Coupe du monde.

<http://trends.levif.be/economie/politique-economique/fabrice-brion-i-care-les-diables-rouges-iront-en-demi-finale-au-minimum/article-normal-1608667.html>

La 13e Business night du GECO



L'Avenir - 19 nov. 2022

Page 3

* L'Avenir : Local: entre Sambre et Meuse

Nathalie BRUYR

Chaque année les membres du groupement d'entreprises de l'Entre-Sambre-et-Meuse se retrouvent pour une grande soirée de gala dont le point d'orgue est la rencontre avec un entrepreneur au parcours riche et éclairant. Mardi soir, ils étaient 115, sur les 250 membres que compte le GECO, à venir écouter et poser quelques questions à Fabrice Brion, CEO de la société multinationale basée à Mons I-Care. Pour leur faire bon accueil, Baudouin Dewez, coordinateur du groupement, a pu compter sur les étudiants de la section "assistant aux métiers de la prévention et de la sécurité" de l'athénée Jean Rey de Couvin, encadrés par leur formatrice Lindsay Riche. Le soutien logistique était assuré par La Caravane passe tandis que le décor placé par la société couvinoise 14e Printemps était rehaussé du célèbre combi VW aux couleurs de Chimay, le groupe brassicole, via sa nouvelle entité de distribution BSM, étant le "major sponsor" de la soirée.

Avant de passer au menu principal, Christophe Goffart, du groupe Lamy qui hébergeait la soirée au centre de séminaire du Golden Lake Village, a présenté les deux projets de villages de vacances que lance la maison mère du site des Lacs de l'Eau d'Heure dans les Ardennes et au Luxembourg.

Mais celui que tous attendaient était Fabrice Brion. Avec une première question en tête: qu'est-ce que la maintenance prédictive dont sa société s'est faite avec succès une spécialité désormais reconnue à l'international. " C'est à la fois simple et compliqué: il s'agit, via un capteur placé sur les machines, de repérer toute défaillance pour pouvoir réparer à temps, éviter la panne et retarder l'obsolescence programmée. Le capteur communique avec un serveur sur une plateforme qui, grâce aux algorithmes et à l'intelligence artificielle, analyse les données bien plus rapidement que ne le fera jamais le cerveau humain ". Lancée en 2004, l'entreprise lancée dans un grenier du Borinage a aujourd'hui un CA évoluant entre 50 et 60 millions, travaille avec une équipe de 714 employés, dont la moitié a débuté après le 13 mars 2020, en plein covid donc. I-Care développe des formations en interne et permet à son personnel d'être actionnaire et, par là, motivé et partie prenante dans le développement des performances de l'entreprise. En ces temps de conjoncture difficile, la question se pose inévitablement de la persistance d'une croissance exceptionnelle (+41% entre 2021 et 2022). " Tout est cyclique, il faut garder sa ligne, maintenir le cap et croire en soi, faire preuve de transparence et faire en sorte que tout le monde s'implique dans l'entreprise " a conclu Fabrice Brion.

Le "Vertuoze" de la construction 2.0

■ Antoni Di Filippo, entrepreneur depuis ses dix-neuf ans, a créé Vertuoza en 2020. Une pépite !

1986 : Antoni Di Filippo a fêté ses 36 ans le 7 août.

2007 : création de la SPRL Di Filippo, entreprise générale de construction.

2020 : il revend son entreprise et lance Vertuoza, avec deux associés.

2022 : Vertuoza installe ses bureaux à Nivelles et boucle une deuxième levée de fonds de quatre millions d'euros.

Rencontre Pierre-François Lovens

Vertuoza est la nouvelle start-up dont on parle en Wallonie ! Dans un classement publié récemment par le réseau social professionnel LinkedIn, elle figurait dans le top 3 des start-up belges les plus prisées par les candidats à l'embauche. Vertuoza, qui n'a même pas trois ans d'existence, séduit et impressionne. Dans le sillage d'Odoo, Aerospacelab ou I-care, certains en parlent déjà comme de la prochaine success story wallonne.

L'existence de Vertuoza est étroitement liée au parcours atypique d'Antoni Di Filippo. Ce natif de Sambreville, petit-fils d'un Italien venu travailler comme mineur dans la région de Charleroi, est un pur autodidacte. "On m'a cassé à l'école, raconte-t-il, sans vouloir en dire davantage. Quand je suis sorti de rhéto, je me suis tout de même inscrit en graphisme à la Haute Ecole Albert Jacquard. Le jour de la rentrée, j'ai fait demi-tour. J'ai eu peur de revivre ce que j'avais vécu en secondaire."

L'immobilier comme rampe de lancement

Le jeune Antoni a pourtant une énorme soif d'apprendre et "une rage" (sic) d'avancer ! Il opte pour un graduat en immobilier, en cours du soir, tout en travaillant chez Decathlon pour commencer à gagner sa vie. S'il ne va pas jusqu'au terme de ce graduat, il y fera deux rencontres importantes pour la suite de son parcours. Il fait, d'abord, la connaissance de Stéphanie, qui deviendra sa femme et la maman de ses trois enfants. "Contrairement à moi, elle a présenté ses examens et elle est devenue agente immobilière !" Il croise, d'autre part, un entrepreneur qui rénove des maisons pour les revendre. "J'ai voulu faire la même chose que lui. J'ai acheté une petite maison, à Farciennes, que j'ai revendue en faisant un bénéfice de 50 000 euros. J'ai pu alors acheter d'autres maisons que j'ai retapées en faisant appel à



"Je ne baisse jamais les bras car la passion prend le dessus et me donne la force d'aller encore plus loin."

Temps libre

"Je voulais devenir cycliste professionnel"

Antoni Di Filippo aurait pu devenir cycliste professionnel. "À partir de treize ans, je ne pensais qu'à ça ! Jusqu'à dix-huit ans, mon objectif était de devenir pro. Mais ça ne s'est finalement pas concrétisé." Le vélo continue malgré tout à occuper une place importante dans la vie du fondateur de Vertuoza. "Le week-end, je suis sur mon vélo !" Malgré des journées de travail à rallonge, M. Di Filippo veille aussi à passer du temps avec son épouse et leurs trois enfants. "Je sors très peu. Je n'accepte pratiquement aucune invitation en soirée. Le temps que j'ai en dehors de Vertuoza, je le consacre à ma famille. Et la CEO, dans ma vie privée, c'est ma femme !"

des ouvriers du bâtiment. C'est comme ça que j'ai fini par créer une entreprise générale de construction à Charleroi". Antoni Di Filippo n'a alors que vingt-deux ans.

En l'espace de quelques années, la SPRL Di Filippo va s'imposer comme une référence du secteur de la construction et de la rénovation dans la région de Charleroi. Le jeune entrepreneur, gros bossueur, a l'obsession du travail bien fait et d'une organisation efficace. Dès 2016, il a la bonne idée, dans un secteur de la construction qui gère les chantiers à coups de tableaux Excel, de recruter un jeune développeur, Kévin Vermeulen, pour numériser et automatiser une série de tâches (devis, factures, rentabilité par chantier, gestion planning, stock...). Jour après jour, le logiciel va s'enrichir de nouvelles fonctionnalités répondant aux besoins des employés et des ouvriers de l'entreprise carolo.

Un démarrage en trombe

Fin 2019, conscient de disposer d'un logiciel complet, simple à utiliser et performant, Antoni Di Filippo va changer de braquet en décidant de céder son entreprise à Maximilien Van Nuffel, son premier employé.

Il embarque Kévin Vermeulen avec lui et recrute Dominique Pellegrino, un ancien directeur et partenaire de l'entreprise informatique Rasi. À trois, ils vont fonder Vertuoza et bâtir, en très peu de temps, une plateforme en ligne pour "apporter sérénité et succès aux entreprises du bâtiment."

En cédant son entreprise de construction (la cession fut actée le 31 décembre 2020), Antoni Di Filippo se fixe un nouvel objectif : réaliser quelque chose de "beau-coup plus grand, à portée internationale et qui aurait du sens pour un grand nombre de personnes." Les choses vont aller très vite. Mi-2021, la start-up réalise une première levée de fonds de 1,2 million d'euros. Outre l'importance du montant (assez inhabituel en Wallonie pour une première levée), c'est surtout la présence de Xango, gros fonds européen de capital-risque (ayant déjà investi dans Odoo et Aerospacelab), qui attire l'attention. Rebelote, un an plus tard, avec une augmentation de capital de quatre millions. Cette fois, c'est le fonds belgo-néerlandais Fortino Capital qui monte à bord ! Derrière ces levées de fonds, il y a surtout une équipe de "Vertuozees" : le nom donné aux collaborateurs de la start-up, passés de cinq à plus de cinquante en dix-huit mois – qui fait ce qu'elle dit. Avec déjà plus de 3 000 clients et un revenu annuel récurrent qui approche la barre des deux millions d'euros, la nouvelle pépite wallonne prend pied en France, au Luxembourg et en Suisse. Quand on lui demande où il voit Vertuoza à un horizon de cinq ans, Antoni Di Filippo répond avec un large sourire : "On verra bien. On fera en tout cas le maximum, avec passion et détermination". Comme disent les Anglo-Saxons : sky is the limit !

Avec Vertuoza, Antoni Di Filippo pourrait bien avoir créé la prochaine "success story" wallonne

 La Libre Belgique - 12 nov. 2022

... impressionne. Dans le sillage d'Odoo, Aerospacelab ou I-care, certains en parlent déjà comme de la prochaine success story wallonne....

Vertuoza est la nouvelle start-up dont on parle en Wallonie ! Dans un classement publié récemment par le réseau social professionnel LinkedIn, elle figurait dans le top 3 des start-up belges les plus prisées par les candidats à l'embauche. Vertuoza, qui n'a même pas trois ans d'existence, séduit et impressionne. Dans le sillage d'Odoo, Aerospacelab ou I-care, certains en parlent déjà comme de la prochaine success story wallonne.

L'existence de Vertuoza est étroitement liée au parcours atypique d'Antoni Di Filippo. Ce natif de Sambreville, petit-fils d'un Italien venu travailler comme mineur dans la région de Charleroi, est un pur autodidacte. "On m'a cassé à l'école, raconte-t-il, sans vouloir en dire davantage. Quand je suis sorti de rhéto, je me suis tout de même inscrit en graphisme à la Haute École Albert Jacquard. Le jour de la rentrée, j'ai fait demi-tour. J'ai eu peur de revivre ce que j'avais vécu en secondaire." L'immobilier comme rampe de lancement

Le jeune Antoni a pourtant une énorme soif d'apprendre et "une rage" (sic) d'avancer ! Il opte pour un graduat en immobilier, en cours du soir, tout en travaillant chez Decathlon pour commencer à gagner sa vie. S'il ne va pas jusqu'au terme de ce graduat, il y fera deux rencontres importantes pour la suite de son parcours. Il fait, d'abord, la connaissance de Stéphanie, qui deviendra sa femme et la maman de ses trois enfants. "Contrairement à moi, elle a présenté ses examens et elle est devenue agente immobilière !"

Il croise, d'autre part, un entrepreneur qui rénove des maisons pour les revendre. "J'ai voulu faire la même chose que lui. J'ai acheté une petite maison, à Farciennes, que j'ai revendue en faisant un bénéfice de 50 000 euros. J'ai pu alors acheter d'autres maisons que j'ai retapées en faisant appel à des ouvriers du bâtiment. C'est comme ça que j'ai fini par créer une entreprise générale de construction à Charleroi". Antoni Di Filippo n'a alors que vingt-deux ans.

En l'espace de quelques années, la SPRL Di Filippo va s'imposer comme une référence du secteur de la construction et de la rénovation dans la région de Charleroi. Le jeune entrepreneur, gros bosseur, a l'obsession du travail bien fait et d'une organisation efficace. Dès 2016, il a la bonne idée, dans un secteur de la construction qui gère les chantiers à coups de tableaux Excel, de recruter un jeune développeur, Kévin Vermeulen, pour numériser et automatiser une série de tâches (devis, factures, rentabilité par chantier, gestion planning, stock...). Jour après jour, le logiciel va s'enrichir de nouvelles fonctionnalités répondant aux besoins des employés et des ouvriers de l'entreprise carolo. Un démarrage en trombe

Fin 2019, conscient de disposer d'un logiciel complet, simple à utiliser et performant, Antoni Di Filippo va changer de braquet en décidant de céder son entreprise à Maximilien Van Nuffel, son premier employé.

Il embarque Kévin Vermeulen avec lui et recrute Dominique Pellegrino, un ancien directeur et partenaire de l'entreprise informatique Easi. À trois, ils vont fonder Vertuoza et bâtir, en très peu de temps, une plateforme en ligne pour "apporter sérénité et succès aux entreprises du bâtiment."

En cédant son entreprise de construction (la cession fut actée le 31 décembre 2020), Antoni Di Filippo se fixe un nouvel objectif : réaliser quelque chose de "beaucoup plus grand, à portée internationale et qui aurait du sens pour un grand nombre de personnes." Les choses vont aller très vite. Mi-2021, la start-up réalise une première levée de fonds de 1,2 million d'euros. Outre l'importance du montant (assez inhabituel en Wallonie pour une première levée), c'est surtout la présence de Xange, gros fonds européen de capital-risque (ayant déjà investi dans Odoo et Aerospacelab), qui attire l'attention. Rebelote, un an plus tard, avec une augmentation de capital de quatre millions. Cette fois, c'est le fonds belgo-néerlandais Fortino Capital qui monte à bord !

Derrière ces levées de fonds, il y a surtout une équipe de "Vertuozes" - le nom donné aux collaborateurs de la start-up, passés de cinq à plus de cinquante en dix-huit mois - qui fait ce qu'elle dit. Avec déjà plus de 3 000 clients et un revenu annuel récurrent qui approche la barre des deux millions d'euros, la nouvelle pépite wallonne prend pied en France, au Luxembourg et en Suisse. Quand on lui demande où il voit Vertuoza à un horizon de cinq ans, Antoni Di Filippo répond avec un large sourire : "On verra bien. On fera en tout cas le maximum, avec passion et détermination". Comme disent les Anglo-Saxons : sky is the limit ! Antoni Di Filippo, en bref

1986 : Antoni Di Filippo a fêté ses 36 ans le 7 août.

2007 : création de la SPRL Di Filippo, entreprise générale de construction.

2020 : il revend son entreprise et lance Vertuoza, avec deux associés.

2022 : Vertuoza installe ses bureaux à Nivelles et boucle une deuxième levée de fonds de quatre millions d'euros. "Je voulais devenir cycliste professionnel"

Antoni Di Fillipo aurait pu devenir cycliste professionnel. "À partir de treize ans, je ne pensais qu'à ça ! Jusqu'à dix-huit ans, mon objectif était de devenir pro. Mais ça ne s'est finalement pas concrétisé." Le vélo continue malgré tout à occuper une place importante dans la vie du fondateur de Vertuoza. "Le week-end, je suis sur mon vélo !" Malgré des journées de travail à rallonge, M. Di Fillipo veille aussi à passer du temps avec son épouse et leurs trois enfants. "Je sors très peu. Je n'accepte pratiquement aucune invitation en soirée. Le temps que j'ai en dehors de Vertuoza, je le consacre à ma famille. Et la CEO, dans ma vie privée, c'est ma femme !"

<https://www.lalibre.be/economie/entreprises-startup/2022/11/12/avec-vertuoza-antoni-di-filippo-pourrait-bien-avoir-cree-la-prochaine-success-story-wallonne-JRDJUZN7IVGYFASMOIHRY4R2F4/>

Fabrice Brion (I-Care): "Les valeurs les plus importantes: la performance, la durabilité et le respect de l'humain"

 trends.levif.be/economie - 04 nov. 2022

Mise à jour à

Fabrice Brion, CEO de I-Care, est l'invité de notre Trends Talk, qui passera en boucle ce week-end sur Canal Z. Ce fleuron wallon connaît-il la crise... ou pas ? "Comme toutes les entreprises, nous traversons une période que n'est pas facile, dit-il. Mais je pense qu'on la traverse avec assez bien de succès et qu'on peut être fier de la manière dont on s'en sort". C'est surtout une période "complexe", précise-t-il, en raison des changements de plus en plus rapides des référentiels, ce qui nécessite plus que jamais un management souple, pour s'adapter en conséquence.

La Formule Un comme modèle

L'actualité d'I-Care, c'est une levée de fonds qui se termine : après avoir obtenu dix millions d'euros auprès de ses salariés, l'entreprise montoise a réussi à décrocher en septembre les 40 millions qu'elle demandait à des partenaires privés. " C'était important pour multiplier notre chiffre d'affaires par cinq sur les cinq prochaines années ." Vu le contexte, I-Care discute toutefois avec deux investisseurs supplémentaires. L'entrée en bourse, confie Fabrice Brion, sera la dernière phase de ce plan baptisé "Eau rouge" en hommage au raidillon du circuit de Spa-Francorchamps, en bon fan de Formule Un qu'est le CEO.

Veut-il devenir leader mondial de son domaine ? Ou la prochaine Licorne wallonne ? " La licorne, je m'en fous, sincèrement, ce qui est important pour moi, c'est de faire des choix pour durer dans le temps . Cela fait dix-huit ans que I-Care existe, il y a déjà très peu de sociétés de notre secteur qui ont cette durée de vie. L'objectif, c'est d'être leader du secteur, parmi les trois premiers, dans dix, quinze ou vingt ans. C'est pour cela que l'on a mis en place ce plan, parce que les études montrent que notre marché va être multiplié par quatre sur ces cinq prochaines années. Nous voulons rester leader, c'est pour cela que nous nous sommes fixés pour objectif de faire fois cinq."

Il s'agit de se réinventer en permanence. "C'est pour cela aussi que j'aime la formule Un parce que les valeurs sont assez proches, dit Fabrice Brion. Chez I-Care, la valeur la plus importante, c'est la performance , c'est-à-dire être au-dessus des attentes de nos clients. La deuxième, c'est la durabilité, c'es-à-dire de faire des choses qui durent dans le temps. Notre objectif, c'est d'être leader mondial de notre secteur pendant les dix, quinze vingt prochaines années. On doit prendre des décisions dans ce sens-là et pas pour être une licorne dans trois mois. Et la troisième valeur, qui est la seule permettant d'avoir l'équilibre entre les deux premières, c'est le respect de l'humain."

La capacité wallonne de réformer

Fabrice Brion souligne l'importance à ses yeux d'être implanté en Wallonie et il compte bien y rester. Le CEO d'I-Care ne se cache pas, il assume le fait d'être une inspiration pour d'autres entrepreneurs. Et il encourage les changements de la Région. La preuve avec le fait économique qui l'a marqué cette semaine. " La fusion des trois outils d'investissements wallon est un énorme pas en avant. C'est un message fort que le monde politique fait passer aux milieux économiques, aux entreprises et à nos voisins néerlandophones : oui, nous sommes aussi capables de réformer les choses et d'aller vers plus de performance."

Fabrice Brion évoque aussi longuement, dans ce Trends Talk, la pénurie d'emploi, l'avenir climatique ou... le besoin rapide d'une paix en Ukraine.

Fabrice Brion, CEO de I-Care, est l'invité de notre Trends Talk, qui passera en boucle ce week-end sur Canal Z. Ce fleuron wallon connaît-il la crise... ou pas ? "Comme toutes les entreprises, nous traversons une période que n'est pas facile, dit-il. Mais je pense qu'on la traverse avec assez bien de succès et qu'on peut être fier de la manière dont on s'en sort". C'est surtout une période "complexe", précise-t-il, en raison des changements de plus en plus rapides des référentiels, ce qui nécessite plus que jamais un management souple, pour s'adapter en conséquence. L'actualité d'I-Care, c'est une levée de fonds qui se termine : après avoir obtenu dix millions d'euros auprès de ses salariés, l'entreprise montoise a réussi à décrocher en septembre les 40 millions qu'elle demandait à des partenaires privés. "C'était important pour multiplier notre chiffre d'affaires par cinq sur les cinq prochaines années." Vu le contexte, I-Care discute toutefois avec deux investisseurs supplémentaires. L'entrée en bourse, confie Fabrice Brion, sera la dernière phase de ce plan baptisé "Eau rouge" en hommage au raidillon du circuit de Spa-Francorchamps, en bon fan de Formule Un qu'est le CEO. Veut-il devenir leader mondial de son domaine ? Ou la prochaine Licorne wallonne ? "La licorne, je m'en fous, sincèrement, ce qui est important pour moi, c'est de faire des choix pour durer dans le temps. Cela fait dix-huit ans que I-Care existe, il y a déjà très peu de sociétés de notre secteur qui ont cette durée de vie. L'objectif, c'est d'être leader du secteur, parmi les trois premiers, dans dix, quinze ou vingt ans. C'est pour cela que l'on a mis en place ce plan, parce que les études montrent que notre marché va être multiplié par quatre sur ces cinq prochaines années. Nous voulons rester leader, c'est pour cela que nous nous sommes fixés pour objectif de faire fois cinq." Il s'agit de se réinventer en permanence. "C'est pour cela aussi que j'aime la formule Un parce que les valeurs sont

assez proches, dit Fabrice Brion. Chez I-Care, la valeur la plus importante, c'est la performance, c'est-à-dire être au-dessus des attentes de nos clients. La deuxième, c'est la durabilité, c'est-à-dire de faire des choses qui durent dans le temps. Notre objectif, c'est d'être leader mondial de notre secteur pendant les dix, quinze vingt prochaines années. On doit prendre des décisions dans ce sens-là et pas pour être une licorne dans trois mois. Et la troisième valeur, qui est la seule permettant d'avoir l'équilibre entre les deux premières, c'est le respect de l'humain."Fabrice Brion souligne l'importance à ses yeux d'être implanté en Wallonie et il compte bien y rester. Le CEO d'I-Care ne se cache pas, il assume le fait d'être une inspiration pour d'autres entrepreneurs. Et il encourage les changements de la Région. La preuve avec le fait économique qui l'a marqué cette semaine. "La fusion des trois outils d'investissements wallon est un énorme pas en avant. C'est un message fort que le monde politique fait passer aux milieux économiques, aux entreprises et à nos voisins néerlandophones : oui, nous sommes aussi capables de réformer les choses et d'aller vers plus de performance."Fabrice Brion évoque aussi longuement, dans ce Trends Talk, la pénurie d'emploi, l'avenir climatique ou... le besoin rapide d'une paix en Ukraine.

<https://trends.levif.be/economie/entreprises/fabrice-brion-i-care-les-valeurs-les-plus-importantes-la-performance-la-durabilite-et-le-respect-de-l-humain/article-normal-1604365.html>

FROIDCHAPELLE

Fabrice Brion à la 13^e GECO Business Night

La treizième édition de la GECO Business Night aura lieu le mardi 15 novembre au Golden Lakes Village. L'invité de cette soirée est le CEO d'I-Care, multinationale basée à Mons.

La cuvée 2022 de cette soirée organisée par le groupement d'entrepreneurs de l'Entre-Sambre-et-Meuse GECO propose à nouveau un moment d'exception avec un invité de marque, Fabrice Brion, CEO de la société montoise I-Care. Cette multinationale est spécialisée dans la maintenance prédictive des machines industrielles. Grâce à une technologie de pointe, I-Care est capable de prédire les défaillances et pannes des mois, voire des années avant qu'elles ne se produisent, évitant ainsi à ses clients d'importants surcoûts. Elle assure ainsi la surveillance de ma-



Fabrice Brion, CEO de la société montoise I-Care, sera l'invité de la GECO Business Night.

chines dont la valeur totale est de 67 milliards d'euros et ce dans tous les grands secteurs industriels (métaux, alimentation, pharmacie, énergie, chimie...).

I-Care est aujourd'hui présente dans onze pays, de l'Europe aux USA ou encore à l'Australie, en passant par la Corée du Sud. Chaque filiale est chapeau-

tée depuis le siège social en Belgique. L'entreprise lève actuellement des fonds en vue d'accélérer sa croissance et de devenir leader mondial sur son marché.

Manager hors pair, Fabrice Brion est un passionné hyperactif. Il partagera avec les participants sa vision du management et son parcours de vie.

L'accueil est prévu à 18 h 30, au centre de séminaire du Golden Lakes Village. Après l'apéritif – échanges et le mot de bienvenue du GECO et de ses partenaires, un repas 3 services sera servi à 20 h, ponctué par l'intervention de Fabrice Brion. Suivra un walking café toujours propice au networking. Places limitées. **N.B.**

» P.A.F. membres et partenaires GECO : 65 € HTVA/p ; non-Membres GECO : 85 € HTVA/p. Inscription obligatoire avant le 11 novembre : www.geco-asbl.be

Finasucre embarque à bord de l'étoile montante I-Care



L'ECHO - 11 oct. 2022

Page 14

L'ECHO

Les Lippens sont montés à bord du spécialiste de la maintenance prédictive fin septembre. Ils réalisent là leur premier investissement à la composante résolument technologique.

Le nom de la mystérieuse famille industrielle montée à bord d'I-care à l'occasion de sa récolte de quelque 40 millions d'euros fin septembre est désormais connu. Selon nos informations, il s'agit du holding Finasucre, contrôlé par la famille Lippens, qui a dès lors complété le tour auquel ont également participé la banque hennuyère CPH, le nouveau fonds privé/public wallon Amerigo et les actionnaires historiques du spécialiste de la maintenance prédictive.

Ambition de «numéro 1»

En pratique, Finasucre disposera désormais d'un siège au conseil, actuellement formé autour des cofondateurs de la société montoise et Entreprise de l'Année 2020, Fabrice Brion et Arnaud Stiévenart, de l'ex-banquier et ancien dirigeant d'Euronext Bruxelles Bruno Colmant – arrivé récemment pour préparer une introduction en bourse à venir –, ainsi que d'un représentant de la SRIW et de l'invest hennuyer IMBC.

«Je suis convaincu que leur expertise nous aidera dans notre ambition de devenir le numéro un mondial de la santé des machines industrielles (via une capacité de diagnostic à distance, NDLR)», évoque Fabrice Brion, CEO, contacté sur le sujet.

Une première

Groupe belge quasi centenaire, Finasucre signe là son premier investissement à la composante résolument technologique. Déjà actif dans le private equity (Ynsect, JAB...), au-delà de l'immobilier (Galeries St-Hubert et Compagnie du Zoute), le gros de son activité est du reste surtout à retrouver dans la production de sucre à partir de betteraves et de cannes en Belgique, en Australie et au Congo, et d'acide lactique et de bioplastique renouvelable via ses filiales Galactic et Futerro. Implanté sur cinq continents, le holding compte onze sites de production et près de 5.000 collaborateurs permanents et saisonniers. Il engrangeait l'an dernier un chiffre d'affaires consolidé record de 415,3 millions d'euros, pour un excédent brut d'exploitation (ebitda) de 10,6 millions.

Prédire plus de 200 problèmes types

Il nous revient que c'est surtout la composante industrielle d'I-care qui l'a attiré. La société montoise travaille en effet pour des secteurs divers et variés allant de l'industrie lourde à la pharma, en passant par l'agro-alimentaire, la chimie ou encore l'énergie. Grâce à l'intelligence artificielle et sa récolte de données via des capteurs mison, la société est capable de prédire plus de 200 problèmes types. Et ce, sur un parc d'équipements évalué à quelque 67 milliards d'euros à ce jour.

Fabrice Brion - Simon Souris

Finasucre embarque à bord de l'étoile montante I-Care

Les Lippens sont montés à bord du spécialiste de la maintenance prédictive fin septembre. Ils réalisent là leur premier investissement à la composante résolument technologique.

SIMON SOURIS

Le nom de la mystérieuse famille industrielle montée à bord d'I-care à l'occasion de sa récolte de quelque 40 millions d'euros fin septembre est désormais connu. Selon nos informations, il s'agit du holding Finasucre, contrôlé par la famille Lippens, qui a dès lors complété le tour auquel ont également participé la banque hennuyère CPH, le nouveau fonds privé/public wallon Amerigo et les actionnaires historiques du spécialiste de la maintenance prédictive.

Ambition de «numéro 1»

En pratique, Finasucre disposera désormais d'un siège au conseil, actuellement formé autour des cofondateurs de la société montoise et Entreprise de l'Année 2020,

Fabrice Brion et Arnaud Stiévenart, de l'ex-banquier et ancien dirigeant d'Euronext Bruxelles Bruno Colmant – arrivé récemment pour préparer une introduction en bourse à venir –, ainsi que d'un représentant de la SRIW et de l'invest hennuyer IMBC.

«Je suis convaincu que leur expertise nous aidera dans notre ambition de devenir le numéro un mondial de la santé des machines industrielles (via une capacité de diagnostic à distance, NDLR)», évoque Fabrice Brion, CEO, contacté sur le sujet.

Une première

Groupe belge quasi centenaire, Finasucre signe là son premier investissement à la composante résolument technologique. Déjà actif dans le private equity (Ynsect, JAB...), au-delà de l'immobilier (Galleries St-Hubert et Compagnie du Zoute), le gros de son activité est du reste surtout à retrouver dans la production de sucre à partir de betteraves et de cannes en Belgique, en Australie et au Congo, et d'acide

«Leur expertise nous aidera dans notre ambition de devenir le numéro un mondial.»

FABRICE BRION
CEO ET COFONDATEUR
D'I-CARE

lactique et de bioplastique renouvelable via ses filiales Galactic et Futerro. Implanté sur cinq continents, le holding compte onze sites de production et près de 5.000 collaborateurs permanents et saisonniers. Il engrangeait l'an dernier un chiffre d'affaires consolidé record de 415,3 millions d'euros, pour un excédent brut d'exploitation (ebitda) de 10,6 millions.

Prédire plus de 200 problèmes types

Il nous revient que c'est surtout la composante industrielle d'I-care qui l'a attiré. La société montoise travaille en effet pour des secteurs divers et variés allant de l'industrie lourde à la pharma, en passant par l'agro-alimentaire, la chimie ou encore l'énergie. Grâce à l'intelligence artificielle et sa récolte de données via des capteurs mison, la société est capable de prédire plus de 200 problèmes types. Et ce, sur un parc d'équipements évalué à quelque 67 milliards d'euros à ce jour.

Les Lippens investissent dans I-Care



L'ECHO - 11 oct. 2022

Le nom de la mystérieuse famille industrielle montée à bord d'I-care à l'occasion de sa récolte de quelque 40 millions d'euros fin septembre est désormais connu . Selon nos informations, il s'agit du holding Finasucre, contrôlé par la famille Lippens , qui complète dès lors le tour auquel ont également participé la banque hennuyère CPH, le nouveau fonds privé/public wallon Amerigo et les actionnaires historiques du spécialiste de la maintenance prédictive.

En pratique, Finasucre disposera désormais d'un siège au conseil , actuellement formé autour des cofondateurs de la société montoise et Entreprise de l'Année 2020 , Fabrice Brion et Arnaud Stiévenart, de l'ex-banquier et ancien dirigeant d'Euronext Bruxelles Bruno Colmant – arrivé récemment pour préparer une introduction en bourse à venir -, ainsi que d'un représentant de la SRIW et de l'invest hennuyer IMBC.

LEARN MORE

Blue Billywig Video Player

"Je suis convaincu que leur expertise nous aidera dans notre ambition de devenir le numéro un mondial de la santé des machines industrielles (via une capacité de diagnostic à distance, NDLR)", évoque Fabrice Brion, CEO, contacté sur le sujet.

Première

Groupe belge quasi centenaire , Finasucre signe là son premier investissement à la composante résolument technologique. Déjà actif dans le private equity (Ynsect, JAB...), au-delà de l'immobilier (Galeries St-Hubert et Compagnie du Zoute), le gros de son activité est du reste surtout à retrouver dans la production de sucre à partir de betteraves et de cannes en Belgique, en Australie et au Congo, et d'acide lactique et de bioplastique renouvelable via ses filiales Galactic et Futerro.

Implanté sur cinq continents, le holding compte onze sites de production et près de 5.000 collaborateurs permanents et saisonniers. Il engrangeait l'an dernier un chiffre d'affaires consolidé record de 415,3 millions d'euros , pour un excédent brut d'exploitation (ebitda) de 10,6 millions.

Il nous revient que c'est surtout la composante industrielle qui l'a attiré dans I-care . La société montoise travaille en effet pour des secteurs divers et variés allant de l'industrie lourde à la pharma, en passant par l'agro-alimentaire, la chimie ou encore l'énergie. Grâce à l'intelligence artificielle et sa récolte de données via des capteurs mison, elle est capable de prédire plus de 200 problèmes types. Et ce, sur un parc d'équipements évalué à quelque 67 milliards d'euros à ce jour.

<https://www.lecho.be/entreprises/private-equity/les-lippens-investissent-dans-i-care/10419385.html>

Entreprendre? Une histoire de baleines et de balanes



L'ECHO - 08 oct. 2022

Page 24

L'ECHO

Chaque semaine, la rédaction vous propose son regard sur un enjeu entrepreneurial d'actualité. À la suite du premier volet de notre dossier Yaka!, un lecteur nous a interpellés sur le mot «écosystème», «un terme à la mode», nous écrivait-il. Oui, c'est vrai, le terme est à la mode, mais derrière lui repose le secret de ces entreprises qui émergent, qui font des affaires, qui grandissent.

De quoi parle-t-on? En écologie, l'écosystème est un milieu naturel où cohabitent plusieurs espèces animales, végétales, des micro-organismes. Ils interagissent avec leur environnement, ils s'aident les uns les autres, se nourrissent les uns des autres. Au début des années 1990, c'est l'économiste américain James Moore qui, le premier, a fait le lien entre l'écosystème naturel et celui des entreprises. Pour lui, l'écosystème d'une entreprise, c'est une «communauté économique soutenue par une fondation d'organisations et d'individus en interaction», dans laquelle on retrouve les clients de l'entreprise, mais aussi «les fournisseurs, les producteurs, les concurrents et d'autres parties prenantes» qui se retrouvent – et ça c'est important – autour d'un objectif commun.

Prenons une société comme I-Care. La société montoise (environ 600 personnes) vient de lever 40 millions d'euros. En gros, elle vend des petits capteurs qui viennent se fixer sur des machines d'industries diverses. Ils observent, enregistrent des données et sont capables de détecter plus de 200 problèmes potentiels, et cela avant que ces problèmes n'arrivent. C'est ce qu'on appelle de la maintenance prédictive. Aujourd'hui, I-Care protège un parc de machines évalué à 67 milliards d'euros. Un succès tel que l'entreprise doit aujourd'hui investir des millions d'euros pour augmenter sa production. Les capteurs d'I-Care, c'est un peu comme ces petits crustacés, les balanes, qu'on peut voir par milliers sur la peau des baleines. Et ces baleines, c'est l'énorme potentiel d'industriels qu'I-Care, suivi par une panoplie d'investisseurs, peut encore convaincre, et ce, malgré la crise économique. Voilà donc un écosystème qui fonctionne très bien.

Un autre exemple? Prenez N-Side, une entreprise basée à Louvain-la-Neuve qui utilise des algorithmes informatiques pour lutter contre le gaspillage dans les secteurs de la pharma et de l'énergie: la santé, le gaspillage, l'énergie, on est en plein dans l'actu, non? C'est tellement vrai que N-Side a aussi opéré une levée de fonds. Objectif: quintupler son chiffre d'affaires en 5 ans.

L'entreprise montoise Ecosteryl, qui traite des déchets médicaux, s'inscrit également dans ce récit.

Évidemment, l'entreprise a été sollicitée en Belgique au plus fort de la pandémie. Mais les besoins sont mondiaux. Et la réputation d'Ecosteryl l'est tout autant: la société est fournisseur clé de l'Organisation mondiale de la santé, des Nations unies, de la Banque mondiale. Son secret? Aider les pays dans lesquels elle exerce (souvent des pays africains) à trouver des solutions de financement. C'est ça son écosystème, clé en main: un produit qui répond à des besoins, une recherche d'acteurs financiers et des organisations internationales qui lui ouvrent les portes.

Miser donc non sur le bon cheval, mais sur la bonne baleine, voilà le secret de la croissance. Mais est-ce suffisant? Non. À l'écosystème de l'économiste James Moore, il faudrait rajouter tout ce qui encadre cet écosystème: les banques, les sociétés d'audit, les services comptables, les secrétariats sociaux, le monde politique, l'administration publique, etc. Tout un monde dans lequel baignent les entreprises. C'est leur océan, leur biotope, un monde à protéger, voire à nourrir. À défaut, la baleine vient s'échouer sur la plage, morte, tout comme ses balanes.

Serge Quoidbach

Entreprendre? Une histoire de baleines et de balanes ...

L'Echo - 08 oct. 2022
Page 24,25

L'Echo

24

Entreprendre

Le sens des affaires

Serge
Quidbach



Chaque semaine, la rédaction vous propose son regard
sur un enjeu entrepreneurial d'actualité.

Entreprendre? Une histoire de baleines et de balanes

A la suite du premier volet de notre dossier "Néol", un lecteur nous a interpellés sur le mot «écosystème», son terme à la mode, nous écrivait-il. Oui, c'est vrai, le terme est à la mode, mais derrière lui repose le secret de ces entreprises qui émergent, qui font des affaires, qui grandissent.

De quoi parle-t-on? En écologie, l'écosystème est un milieu naturel où cohabitent plusieurs espèces animales, végétales, des micro-organismes. Ils interagissent avec leur environnement, ils valent les uns les autres, se nourrissent les uns des autres. Au début des années 1980, c'est l'économiste américain James Moore qui, le premier, a fait le lien entre l'écosystème naturel et celui des entreprises. Pour lui, l'écosystème d'une entreprise, c'est une communauté économique soutenue par une fondation d'organisations et d'individus en interactions, dans laquelle on retrouve les clients de l'entreprise, mais aussi ses fournisseurs, les producteurs, les concurrents et d'autres parties prenantes qui se retrouvent – et ça c'est important – autour d'un objectif commun.

Prenons une société comme I-Care. La société montoise (environ 600 personnes) vient de lever 40 millions d'euros. En gros, elle vend des petits capteurs qui viennent se fixer sur des machines d'industries diverses. Ils observent, enregistrent des données et sont capables de détecter plus de 200 problèmes potentiels, et cela avant que ces problèmes n'arrivent. C'est ce qu'on appelle de la maintenance prédictive. Aujourd'hui, I-Care protège un parc de machines évalué à 67 milliards d'euros. Un succès tel que l'entreprise doit aujourd'hui investir des millions d'euros pour augmenter sa production. Les capteurs d'I-Care, c'est un peu comme ces petits crustacés, les balanes, qu'on peut voir par milliers sur la peau des baleines. Et ces baleines, c'est l'énorme potentiel d'industriels qu'I-Care, suivi par une panoplie d'investisseurs, peut encore convaincre, et ce, malgré la crise économique. Voilà donc un écosystème qui fonctionne très bien.

Un autre exemple? Prenez N-Side, une entreprise basée à Louvain-la-Neuve qui utilise des algorithmes informatiques pour lutter contre le gaspillage dans les secteurs de la Pharma et de l'énergie: la santé, le gaspillage, l'énergie, on est en plein dans l'actu, non? C'est tellement vrai que N-Side a aussi opéré une levée de fonds. Objectif: quintupler son chiffre d'affaires en 5 ans.

L'entreprise montoise Ecosystyl qui traite des déchets médicaux, s'inscrit également dans ce récit. Évidemment, l'entreprise a été sollicitée en Belgique au plus fort de la pandémie. Mais les besoins sont mondiaux. Et la réputation d'Ecosystyl l'est tout autant: la société est fournisseur clé de l'Organisation mondiale de la santé, des Nations unies, de la Banque mondiale. Son secret? Aider les pays dans lesquels elle exerce (souvent des pays africains) à trouver des solutions de financement. C'est ça son écosystème, c'est en fait: un produit qui répond à des besoins, une recherche d'acteurs financiers et des organisations internationales qui lui ouvrent les portes.

Miser donc non sur le bon cheval, mais sur la bonne baleine, voilà le secret de la croissance. Mais est-ce suffisant? Non. À l'écosystème de l'économiste James Moore, il faudrait rajouter tout ce qui encadre cet écosystème: les banques, les sociétés d'audit, les services comptables, les secrétariats sociaux, le monde politique, l'administration publique, etc. Tout un monde dans lequel baignent les entreprises. C'est leur océan, leur biotope, un monde à protéger, voire à nourrir. À défaut, la baleine vient s'échouer sur la plage, morte, tout comme ses balanes.

Les 8 freins à la croissance des futurs champions belges



L'Echo - 08 oct. 2022
Page 26
L'Echo

...«La grande difficulté, particulièrement en Wallonie, c'est l'environnement business. On n'y est pas encore.» Cet environnement dont parle Fabrice Brion, cofondateur et patron d'I-Care, ce n'est pas spécialement celui des administrations publiques ni du monde politique, comme on aurait tendance à le...

«La grande difficulté, particulièrement en Wallonie, c'est l'environnement business. On n'y est pas encore.» Cet environnement dont parle Fabrice Brion, cofondateur et patron d'I-Care, ce n'est pas spécialement celui des administrations publiques ni du monde politique, comme on aurait tendance à le croire. Il s'agit plutôt de l'environnement business dans sa globalité, celui qui structure la vie quotidienne des entreprises: la branche locale d'un secrétariat social, les services bancaires, l'audit, les services comptables, etc.

Pour l'entrepreneur montois, il manque la connaissance et l'expérience du terrain, la bonne compréhension d'un monde où les défis sont très spécifiques aux entreprises en croissance rapide. «Cela dit», concède Brion, «c'est l'œuf et la poule: vous avez besoin de l'écosystème pour avoir les entreprises qui grimpent en taille, mais avant cela, vous avez besoin de ces entreprises pour que le système se mette en place.» Work in progress, donc. L'administration n'est pas épargnée, elle n'aurait pas, elle non plus, le sens de ces entreprises à l'ambition démesurée, mais aux moyens comptés. «On a déjà essayé de participer à des marchés publics. C'est très rébarbatif, surtout pour des projets innovants», déplore Philippe Chevalier, fondateur de N-side, spécialiste de l'aide à l'optimisation dans les secteurs pharmaceutiques et de l'énergie. «On comprend bien qu'il y a un souci de bonne gestion, mais c'est quand même très paralysant. On a complètement abandonné l'idée d'aider les pouvoirs publics. Pourtant, Dieu sait s'il y a du travail là aussi.» La croissance n'est pas automatiquement dans l'ADN des entrepreneurs belges. C'est un constat partagé largement par nos différents interlocuteurs. Chez nous, la croissance serait trop régulièrement associée avec le fait de ne pas avoir peur de l'endettement. «Il faut surtout avoir une bonne gestion de cette trésorerie pour pouvoir amortir les chocs et faire la différence en temps de crise», rappelle Amélie Matton, CEO d'Ecosteryl.

La croissance oui, mais pas à corps perdu, plutôt pas à pas pour certains. «Il faut travailler par paliers de croissance. Trouver son public pour développer les ventes pour chaque palier et organiser l'opérationnel pour répondre à la future demande et au volume. C'est un défi interne et externe, la croissance.» Pour la booster, il faut investir. L'investissement en sales et marketing, par exemple, ce sont les ventes de demain, et l'investissement dans la recherche et le développement, ce sont les ventes d'après-demain.

L'une des clés d'une croissance fulgurante, c'est aussi l'internationalisation. «Il faut qu'elle soit rapide. Il faut aussi pour cela structurer et instaurer des processus pour pouvoir industrialiser son business», explique Claire Munck depuis son poste d'observatrice du marché en tant que CEO de BeAngels qui a financé et accompagné plus de 200 entreprises ces dernières années.

En vue de cette internationalisation, le choix du marché initial est crucial quand on vise une croissance exponentielle. Ce choix de marché se fera assez logiquement en fonction de là où sont les futurs clients de l'entreprise, «car il ne faut pas oublier que le meilleur moyen de se financer reste ses clients», ajoute Claire Munck. Mais l'étape serait souvent oubliée ou pas assez étudiée. «Il faut que vous ayez déjà analysé votre marché de manière très précoce. Avec des études de marché, par exemple», conseille Denis Dufrane, qui est passé par là avec son entreprise de biotechnologie Novadip. Ce type d'analyse et de réflexion demandent du temps, un luxe que peu d'entrepreneurs ont.

C'est un élément souvent oublié ou laissé pour compte par les entrepreneurs. Nez dans le guidon et concentrés sur la croissance et l'évolution rapide de leur entreprise, ils oublient souvent de se raconter. Quand ils pensent à le faire, ils ne savent pas toujours comment, ni via quel canal. Quelle est l'histoire de mon entreprise, quel est le message que je veux transmettre au travers de mon histoire entrepreneuriale, quel est l'impact de mon entreprise sur la société?

Chaque entrepreneur doit trouver le fil rouge qui sera l'identité de son entreprise pour le monde extérieur et sera la base de son marketing. Ce sont des valeurs et une image de marque qui colleront à la peau de l'entreprise, il est donc primordial de ne pas négliger cet aspect. Il convient aussi de dissocier le storytelling de la culture d'entreprise. Les deux peuvent être liés, notamment sur la question des valeurs, mais seront deux discours distincts. L'un allant vers l'intérieur, l'autre vers l'extérieur.

En Belgique, le storytelling est clairement un parent pauvre des entreprises à forte croissance. On pense logiquement d'abord à son produit avant de penser à ce qu'il signifie. Certains, comme Cowboy ou Cohabs, ont très bien compris et intégré les codes d'un storytelling faisant de leur entreprise un élément des villes de demain. Bien réfléchi, ce discours peut se transformer en un véritable atout de vente. Dans une interview à L'Echo, le pape du storytelling et du marketing d'Apple, James Vincent, disait des entreprises belges: «Elles ont

un discours moins arrogant que les Françaises, ce qui les rend sympathiques, mais les déforce sur la scène internationale.»

L'argent, nerf de la guerre, air connu. Encore plus chez nous? Pas vraiment. Beaucoup de nos interlocuteurs nous ont témoigné d'une certaine facilité pour accéder à des fonds... jusqu'à un certain stade. «Il est relativement facile de lever des fonds dans les phases de démarrage, confirme Claire Munck, qui dirige le club d'investisseurs BeAngels. La question est plutôt devenue: comment choisir les bons partenaires.»

«Par contre, des fonds d'investissement pour des boîtes comme la nôtre, il n'y a personne ici, témoigne Benoît Deper, CEO d'Aerospacelab, constructeur de satellites. Il y a quelques fonds de private equity, mais seulement pour le «late stage» (CNP, Verlinvest), donc pour des boîtes qui ont fini leur croissance. Si on veut trouver des investisseurs prêts à mettre plusieurs dizaines de millions dans des entreprises en forte croissance, il faut aller les chercher à l'étranger.» Un ressenti que partage Denis Dufrane de la biotech Novadip, «Dès que vous passez à l'étape ultérieure, vous n'avez pas le choix: il faut aller chercher vos fonds à l'international. Si vous voulez entrer en bourse, en Europe, vous pouvez vous attendre à récolter 30-50 millions d'euros. Si vous avez besoin de plus de cash, plus de 150 millions, il faut aller aux États-Unis.»

Mais pourquoi la Belgique francophone n'a-t-elle pas de financiers aux larges épaules? Question de culture peut-être, mais aussi de taille. «Il n'y a pas besoin de fonds pour les entreprises en croissance en Belgique, tranche Quentin Colmant, CEO de la fintech Qover. Le marché est trop petit: il n'y a pas assez d'entreprises à financer.»

Qui dit croissance, dit aussi augmentation du personnel. Et là, nos interlocuteurs sont unanimes: c'est la galère.

Dans le milieu des biotechs, où le niveau de qualification est très élevé, le problème est à son paroxysme. «Paradoxalement, la Belgique a un super niveau d'études supérieures, mais il n'en sort pas suffisamment de candidats, estime Denis Dufrane de Novadip. Et notre fiscalité ne nous aide pas. Faire venir des gens qualifiés, avec de gros packages salariaux, quand vous travaillez avec des enveloppes fermées parce que vous n'êtes pas encore en phase de commercialisation, c'est difficile. Les ressources humaines vont devenir un élément critique.» Sans compter que les exigences des candidats sont à géométrie variable: fini le triangle salaire - voiture de société - avantages extra-légaux, il faut combiner adaptation, flexibilité et surtout personnalisation.

Encore une fois, en termes de qualifications, la biotechnologie est un monde à part. Qu'en est-il des autres secteurs? «Les premiers engagements, c'est déjà un grand moment, détaille Muriel Bernard, fondatrice et CEO d'eFarmz, plateforme électronique de vente de boîtes-repas et de denrées bio. Au-dessus de 20 personnes, ça devient plus compliqué. Aujourd'hui, on est 50, c'est encore d'autres problèmes à gérer.» Car au-delà de la difficulté à trouver les bons candidats, faire croître le personnel de son entreprise exige une transformation continue de toute l'entreprise.

«Il y a une taille critique au-delà de 50 personnes, estime Quentin Colmant, de la fintech Qover. Passé ce chiffre, c'est la communication interne qui devient difficile à gérer. Il faut mettre en place un middle management. À partir de 100, vous devez donner des objectifs aux managers. Il n'y a même plus moyen de se réunir dans une même pièce pour une présentation globale, c'est un gros changement.» Savoir s'entourer est clairement identifié par les dirigeants d'entreprise à croissance rapide comme l'un des aspects difficiles à gérer, mais qui peut se révéler être l'une des clés du succès. Il y a d'abord le choix du premier cercle, celui des fondateurs. Les conflits entre fondateurs sont l'une des raisons principales d'échecs de projets entrepreneuriaux.

Mais un autre cercle, qui prend de plus en plus d'importance au fur et à mesure qu'une entreprise grandit, mérite tout autant d'attention que celui qui a posé les fondations. Le choix des investisseurs, des administrateurs et de l'ensemble des personnes qui siègent au conseil d'administration peut être tantôt une réelle plus-value, tantôt un véritable frein aux ambitions des fondateurs. Il faut apprendre à gérer les volontés de sortie de certains, tout en puisant dans l'expérience - et le portefeuille - des autres pour réussir, étape après étape, sa croissance. Un véritable jeu d'équilibriste.

Une entreprise en croissance, c'est comme un roman, avec un début, des multiples rebondissements, des succès, des échecs, des moments d'abattement, des moments d'euphorie; tout cela, il faut pouvoir le partager, y faire front, comme dans un mariage, «pour le meilleur et pour le pire». Encore faut-il être alignés, et pour ce faire, développer un récit commun, particulièrement pour les entreprises en croissance tant leur vie ressemble à une épopée odysseenne. «Il faut instaurer une communication sur la vision, sur les valeurs de la société, insiste Muriel Bernard de la plateforme électronique de vente eFarmz. Il faut tenter de garder une structure la plus plate possible, et tenir l'esprit start-up du départ. Tout le monde doit être aligné.» «Garder les gens passionnés depuis le départ, c'est compliqué, confirme Quentin Colmant de la fintech Qover. Pour ceux qui ont connu les débuts, la croissance rapide est un nouveau monde. Il faut marier les profils entre les nouveaux et les anciens, avec le risque de perdre les idéalistes et les rêveurs du début.» Mais comment écrire ce récit? Comment faire en sorte qu'il soit clair et interprétable par chacun?

«On peut écrire sa vision sur les 3, 5, 7 ans à venir, et s'y tenir, c'est important, nous détaille Amélie Matton, CEO d'Ecosteryl, société de traitement et de recyclage de déchets médicaux. Être le skipper qui doit garder le cap, qui continue à faire avancer le bateau malgré les tempêtes. Ça nécessite une bonne définition de la mission, mais sans trop de rigidité: il faut savoir s'adapter aux opportunités qui arrivent et les saisir au bon moment. Il faut trouver la bonne balance.» Au-delà d'une certaine taille et d'une croissance dépassant les deux chiffres, la gestion au feeling de l'entrepreneur n'a plus sa place. Il faut apprendre à gérer sur base d'indicateurs de performances sous peine de ne pas réussir à maîtriser l'évolution de son organisation. Encore faut-il réussir à

définir sur lesquels on va se baser pour décider, juger une réussite ou un échec. Les plus souvent utilisés sont le retour sur investissement, le revenu récurrent mensuel, l'indice de performance de coût ou encore le coût d'acquisition d'un client.

Les métriques vont permettre de juger et de quantifier la performance d'une entreprise de façon objective, en principe. En choisissant de mettre l'accent sur certains indicateurs et pas d'autres, le ou la dirigeant(e) d'entreprise pourra se concentrer sur ces derniers et décider des priorités pour la croissance de son entreprise. Rejoignez la dynamique Yaka!

Yaka!, c'est une invitation lancée par L'Echo à toute la communauté business francophone pour stimuler l'esprit d'entreprendre en Wallonie et à Bruxelles.

- Découvrez le projet Yaka!
- Retrouvez tous les contenus Yaka!
- Restez informés avec la newsletter Yaka!
- Rejoignez la communauté Yaka! sur LinkedIn

Denis Dufrane



Les 8 freins à la croissance des futurs champions belges

La galère du recrutement, la difficulté de trouver des fonds au-delà d'un certain montant et de bien s'entourer, autant d'écueils auxquels les entrepreneurs qui se rêvent en leader de leur secteur sont confrontés. Dans le cadre de son initiative Yaka!, L'Echo a tenté de faire l'état des lieux de ces problématiques et de partir des témoignages du terrain pour les comprendre et trouver des pistes de solution. *Maxime Samain et Serge Quindach*

1 La faiblesse de l'écosystème
La grande difficulté, particulièrement en Wallonie, c'est l'investissement. On a très peu de fonds d'investissement dans notre pays. Et c'est dommage, car il y a beaucoup de startups innovantes qui ont besoin de financer leur croissance. C'est pourquoi nous avons lancé Yaka!, une plateforme de financement participatif pour les startups belges. Nous espérons ainsi attirer plus d'investisseurs et aider les startups à lever les fonds nécessaires à leur développement.

2 Grandir, mais comment et à quel prix ?
La croissance est une nécessité pour les startups, mais elle a un coût. Il faut investir dans des ressources humaines, techniques et financières. C'est souvent le défi des startups : comment financer cette croissance ? Une solution est de lever des fonds auprès d'investisseurs, mais cela peut être coûteux. Une autre solution est de développer des partenariats avec des entreprises établies, ce qui peut permettre de réduire les coûts et d'accélérer la croissance.

3 Apprendre à se raconter
C'est un élément souvent négligé, mais qui est pourtant essentiel pour les startups. Il faut savoir raconter son histoire, son projet, ses ambitions. C'est ce qui va convaincre les investisseurs et les partenaires. Une startup qui ne sait pas se raconter aura beaucoup de difficultés à lever des fonds et à attirer des talents. C'est pourquoi nous recommandons aux startups de travailler sur leur storytelling et de le communiquer de manière cohérente et persuasive.

4 Un financement difficile
L'accès à des financements est souvent un défi pour les startups. Les banques sont souvent réticentes à prêter à des entreprises jeunes et à risque. Les investisseurs privés, quant à eux, ont souvent des critères très stricts pour sélectionner les startups à financer. C'est pourquoi nous recommandons aux startups de diversifier leurs sources de financement et de chercher activement des investisseurs potentiels.

5 Les ressources humaines
Trouver des talents qualifiés est un défi majeur pour les startups. Les entreprises établies ont souvent plus de difficultés à recruter, mais elles ont aussi plus de visibilité et de crédibilité. Les startups, quant à elles, ont souvent du mal à attirer des talents, car elles ne peuvent pas offrir des salaires élevés ou des avantages sociaux attractifs. C'est pourquoi nous recommandons aux startups de miser sur la formation et le développement de leurs employés, ainsi que sur la création d'une culture d'entreprise forte.

6 Le choix du cercle
Le cercle des personnes avec lesquelles on travaille est très important. Il faut choisir des partenaires, des investisseurs et des mentors qui partagent vos valeurs et vos ambitions. Un bon cercle peut vous aider à surmonter les difficultés et à accélérer votre croissance. À l'inverse, un mauvais cercle peut vous ralentir et vous décourager. C'est pourquoi nous recommandons aux startups de choisir soigneusement les personnes avec lesquelles elles travaillent.

Scannez le QR code et découvrez nos autres contenus Yaka!



Les ressources humaines sont un des grands défis des entrepreneurs belges. La plateforme Yaka! vise à faciliter l'accès à des financements et à attirer des talents pour les startups belges.

REJOIGNEZ LA DYNAMIQUE YAKA!
Yaka! est une plateforme de financement participatif pour les startups belges. Nous espérons ainsi attirer plus d'investisseurs et aider les startups à lever les fonds nécessaires à leur développement.



Les 8 freins à la croissance des futurs champions belges



L'ECHO - 07 oct. 2022

..."La grande difficulté, particulièrement en Wallonie, c'est l'environnement business. On n'y est pas encore." Cet environnement dont parle Fabrice Brion, cofondateur et patron d'I-Care, ce n'est pas spécialement celui des administrations publiques ni du monde politique, comme on aurait tendance à le...

entrepreneurs qui se rêvent en leader de leur secteur sont confrontés. Dans le cadre de son initiative Yaka!, L'ECHO a tenté de faire l'état des lieux de ces problématiques et de partir des témoignages du terrain pour les comprendre et trouver des pistes de solution.

1. La faiblesse de l'écosystème

"La grande difficulté, particulièrement en Wallonie, c'est l'environnement business. On n'y est pas encore." Cet environnement dont parle Fabrice Brion, cofondateur et patron d'I-Care, ce n'est pas spécialement celui des administrations publiques ni du monde politique, comme on aurait tendance à le croire. Il s'agit plutôt de l'environnement business dans sa globalité, celui qui structure la vie quotidienne des entreprises: la branche locale d'un secrétariat social, les services bancaires, l'audit, les services comptables, etc.

Pour l'entrepreneur montois, il manque la connaissance et l'expérience du terrain, la bonne compréhension d'un monde où les défis sont très spécifiques aux entreprises en croissance rapide. "Cela dit, concède Brion, c'est l'œuf et la poule: vous avez besoin de l'écosystème pour avoir les entreprises qui grimpent en taille, mais avant cela, vous avez besoin de ces entreprises pour que le système se mette en place." Work in progress, donc.

L'administration n'est pas épargnée, elle n'aurait pas, elle non plus, le sens de ces entreprises à l'ambition démesurée, mais aux moyens comptés. "On a déjà essayé de participer à des marchés publics. C'est très rébarbatif, surtout pour des projets innovants, déplore Philippe Chevalier, fondateur de N-side, spécialiste de l'aide à l'optimisation dans les secteurs pharmaceutiques et de l'énergie. On comprend bien qu'il y a un souci de bonne gestion, mais c'est quand même très paralysant. On a complètement abandonné l'idée d'aider les pouvoirs publics. Pourtant, Dieu sait s'il y a du travail là aussi."

2. Grandir, mais comment et à partir d'où?

La croissance n'est pas automatiquement dans l'ADN des entrepreneurs belges. C'est un constat partagé largement par nos différents interlocuteurs. Chez nous, la croissance serait trop régulièrement associée avec le fait de ne pas avoir peur de l'endettement. "Il faut surtout avoir une bonne gestion de cette trésorerie pour pouvoir amortir les chocs et faire la différence en temps de crise", rappelle Amélie Matton.

La croissance oui, mais pas à corps perdu, plutôt pas à pas pour certain. "Il faut travailler par pallier de croissance. Trouver son public pour développer les ventes pour chaque palier et organiser l'opérationnel pour répondre à la future demande et au volume. C'est un défi interne et externe, la croissance." Pour booster cette croissance, il faut investir. L'investissement en sales et marketing, par exemple, ce sont les ventes de demain, et l'investissement dans la recherche et le développement, ce sont les ventes d'après-demain.

L'une des clés d'une croissance fulgurante, c'est aussi l'internationalisation. "Il faut qu'elle soit rapide. Il faut aussi pour cela structurer et instaurer des processus pour pouvoir industrialiser son business", explique Claire Munck depuis son poste d'observatrice du marché en tant que CEO de BeAngels qui a financé et accompagné plus de 200 entreprises ces dernières années.

En vue de cette internationalisation, le choix du marché initial est crucial quand on vise une croissance exponentielle. Ce choix de marché se fera assez logiquement en fonction de là où sont les futurs clients de l'entreprise, "car il ne faut pas oublier que le meilleur moyen de se financer reste ses clients", ajoute Claire Munck. Mais l'étape serait souvent oubliée ou pas assez étudiée. "Il faut que vous ayez déjà analysé votre marché de manière très précoce. Avec des études de marché, par exemple", conseille Denis Dufrane, qui est passé par là avec son entreprise de biotechnologie Novadip. Ce type d'analyse et de réflexion demandent du temps, un luxe que peu d'entrepreneurs ont.

3. Apprendre à se raconter

C'est un élément souvent oublié ou laissé pour compte par les entrepreneurs. Nez dans le guidon et concentrés sur la croissance et l'évolution rapide de leur entreprise, ils oublient souvent de se raconter. Quand ils pensent à le faire, ils ne savent pas toujours comment, ni via quel canal. Quelle est l'histoire de mon entreprise, quel est le message que je veux transmettre au travers de mon histoire entrepreneuriale, quel est l'impact de mon entreprise sur la société?

Chaque entrepreneur doit trouver le fil rouge qui sera l'identité de son entreprise pour le monde extérieur et sera la base de son marketing. Ce sont des valeurs et une image de marque qui colleront à la peau de l'entreprise, il est donc primordial de ne pas négliger cet aspect. Il convient aussi de dissocier le storytelling de

la culture d'entreprise. Les deux peuvent être liés, notamment sur la question des valeurs, mais seront deux discours distincts. L'un allant vers l'intérieur, l'autre vers l'extérieur.

En Belgique, le storytelling est clairement un parent pauvre des entreprises à forte croissance. On pense logiquement d'abord à son produit avant de penser à ce qu'il signifie. Certains, comme Cowboy ou Cohabs, ont très bien compris et intégré les codes d'un storytelling faisant de leur entreprise un élément des villes de demain. Bien réfléchi, ce discours peut se transformer en un véritable atout de vente. Dans une interview à L'Echo, le pape du storytelling et du marketing d'Apple, James Vincent, disait des entreprises belges: "Elles ont un discours moins arrogant que les Françaises, ce qui les rend sympathiques, mais les déforce sur la scène internationale."

4. Un financement difficile

L'argent, nerf de la guerre, air connu. Encore plus chez nous? Pas vraiment. Beaucoup de nos interlocuteurs nous ont témoigné d'une certaine facilité pour accéder à des fonds... jusqu'à un certain stade. "Il est relativement facile de lever des fonds dans les phases de démarrage, confirme Claire Munck, qui dirige le club d'investisseurs BeAngels. La question est plutôt devenue: comment choisir les bons partenaires."

"Par contre, des fonds d'investissement pour des boîtes comme la nôtre, il n'y a personne ici, témoigne Benoît Deper, CEO d'Aerospacelab, constructeur de satellites. Il y a quelques fonds de private equity, mais seulement pour le 'late stage' (CNP, Verlinvest), donc pour des boîtes qui ont fini leur croissance. Si on veut trouver des investisseurs prêts à mettre plusieurs dizaines de millions dans des entreprises en forte croissance, il faut aller les chercher à l'étranger." Un ressenti que partage Denis Dufrane de la biotech Novadip, "Dès que vous passez à l'étape ultérieure, vous n'avez pas le choix: il faut aller chercher vos fonds à l'international. Si vous voulez entrer en bourse, en Europe, vous pouvez vous attendre à récolter 30-50 millions d'euros. Si vous avez besoin de plus de cash, plus de 150 millions, il faut aller aux États-Unis."

Mais pourquoi la Belgique francophone n'a-t-elle pas de financiers aux larges épaules? Question de culture peut-être, mais aussi de taille. "Il n'y a pas besoin de fonds pour les entreprises en croissance en Belgique, tranche Quentin Colmant, CEO de la fintech Qover. Le marché est trop petit: il n'y a pas assez d'entreprises à financer."

5. Les ressources humaines

Qui dit croissance, dit aussi augmentation du personnel. Et là, nos interlocuteurs sont unanimes: c'est la galère. Dans le milieu des biotechs, où le niveau de qualification est très élevé, le problème est à son paroxysme.

"Paradoxalement, la Belgique a un super niveau d'études supérieures, mais il n'en sort pas suffisamment de candidats, estime Denis Dufrane de Novadip. Et notre fiscalité ne nous aide pas. Faire venir des gens qualifiés, avec de gros packages salariaux, quand vous travaillez avec des enveloppes fermées parce que vous n'êtes pas encore en phase de commercialisation, c'est difficile. Les ressources humaines vont devenir un élément critique." Sans compter que les exigences des candidats sont à géométrie variable: fini le triangle salaire - voiture de société - avantages extra-légaux, il faut combiner adaptation, flexibilité et surtout personnalisation.

Encore une fois, en termes de qualifications, la biotechnologie est un monde à part. Qu'en est-il des autres secteurs? "Les premiers engagements, c'est déjà un grand moment, détaille Muriel Bernard, fondatrice et CEO d'eFarmz, plateforme électronique de vente de boîtes-repas et de denrées bio. Au-dessus de 20 personnes, ça devient plus compliqué. Aujourd'hui, on est 50, c'est encore d'autres problèmes à gérer." Car au-delà de la difficulté à trouver les bons candidats, faire croître le personnel de son entreprise exige une transformation continue de toute l'entreprise.

"Il y a une taille critique au-delà de 50 personnes, estime Quentin Colmant, de la fintech Qover. Passé ce chiffre, c'est la communication interne qui devient difficile à gérer. Il faut mettre en place un middle management. À partir de 100, vous devez donner des objectifs aux managers. Il n'y a même plus moyen de se réunir dans une même pièce pour une présentation globale, c'est un gros changement."

6. Le choix du cercle restreint

Savoir s'entourer est clairement identifié par les dirigeants d'entreprise à croissance rapide comme l'un des aspects difficiles à gérer, mais qui peut se révéler être l'une des clés du succès. Il y a d'abord le choix du premier cercle, celui des fondateurs. Les conflits entre fondateurs sont l'une des raisons principales d'échecs de projets entrepreneuriaux.

Mais un autre cercle, qui prend de plus en plus d'importance au fur et à mesure qu'une entreprise grandit, mérite tout autant d'attention que celui qui a posé les fondations. Le choix des investisseurs, des administrateurs et de l'ensemble des personnes qui siègent au conseil d'administration peut être tantôt une réelle plus-value, tantôt un véritable frein aux ambitions des fondateurs. Il faut apprendre à gérer les volontés de sortie de certains, tout en puisant dans l'expérience - et le portefeuille - des autres pour réussir, étape après étape, sa croissance. Un véritable jeu d'équilibriste.

7. L'esprit "scale-up" et la culture d'entreprise

Une entreprise en croissance, c'est comme un roman, avec un début, des multiples rebondissements, des succès, des échecs, des moments d'abattement, des moments d'euphorie; tout cela, il faut pouvoir le partager,

y faire front, comme dans un mariage , "pour le meilleur et pour le pire". Encore faut-il être alignés, et pour ce faire, développer un récit commun, particulièrement pour les entreprises en croissance tant leur vie ressemble à une épopée odysseenne. "Il faut instaurer une communication sur la vision, sur les valeurs de la société, insiste Muriel Bernard de la plateforme électronique de vente eFarmz. Il faut tenter de garder une structure la plus plate possible, et tenir l'esprit start-up du départ. Tout le monde doit être aligné."

"Garder les gens passionnés depuis le départ, c'est compliqué, confirme Quentin Colmant de la fintech Qover. Pour ceux qui ont connu les débuts, la croissance rapide est un nouveau monde. Il faut marier les profils entre les nouveaux et les anciens, avec le risque de perdre les idéalistes et les rêveurs du début." Mais comment écrire ce récit? Comment faire en sorte qu'il soit clair et interprétable par chacun?

"On peut écrire sa vision sur les 3, 5, 7 ans à venir, et s'y tenir, c'est important, nous détaille Amélie Matton, CEO d'Ecosteryl, société de traitement et de recyclage de déchets médicaux. Être le skipper qui doit garder le cap, qui continue à faire avancer le bateau malgré les tempêtes. Ça nécessite une bonne définition de la mission, mais sans trop de rigidité: il faut savoir s'adapter aux opportunités qui arrivent et les saisir au bon moment. Il faut trouver la bonne balance."

8. La gestion par métrique

Au-delà d'une certaine taille et d'une croissance dépassant les deux chiffres, la gestion au feeling de l'entrepreneur n'a plus sa place. Il faut apprendre à gérer sur base d'indicateurs de performances sous peine de ne pas réussir à maîtriser l'évolution de son organisation. Encore faut-il réussir à définir sur lesquels on va se baser pour décider, juger une réussite ou un échec. Les plus souvent utilisés sont le retour sur investissement, le revenu récurrent mensuel, l'indice de performance de coût ou encore le coût d'acquisition d'un client.

Les métriques vont permettre de juger et de quantifier la performance d'une entreprise de façon objective , en principe. En choisissant de mettre l'accent sur certains indicateurs et pas d'autres, le ou la dirigeant(e) d'entreprise pourra se concentrer sur ces derniers et décider des priorités pour la croissance de son entreprise.

<https://www.lecho.be/entreprises/yaka/les-8-freins-a-la-croissance-des-futurs-champions-belges/10418811.html>

I-Care lève 50 millions d'euros



Le Vif - 07 oct. 2022

La société montoise I-care, entreprise de l'année 2020 et spécialiste de la maintenance prédictive, lève 50 millions d'euros pour produire en masse ses collecteurs de données.

<http://canalz.levif.be/news/i-care-leve-50-millions-d-euros/video-normal-1597567.html>

I-care poursuit son expansion



Trends/Tendances - 06 oct. 2022
Page 6,7
Trends/Tendances

7

PAGES RÉALISÉES PAR XAVIER BEGHIN

ENTREPRISES

I-care poursuit son expansion

Fleurbaey, I-care est devenu l'un des acteurs importants de la maintenance prédictive industrielle. Il emploie 700 personnes, dispose de filiales dans une dizaine de pays, surveille des équipements d'une valeur de 67 milliards d'euros et affiche un chiffre d'affaires de 50 millions d'euros (croissance de 35% en cinq ans). Arnaud Stievenart et Fabrice Brion, les deux fondateurs, ont de grandes ambitions: ils veulent quintupler le chiffre d'affaires d'ici à 2025 et devenir le leader mondial. Pour s'y propulser, ils ont mis au point le projet Eau Rouge. Les deux premières étapes du plan ont été franchies. Début d'année, l'entreprise a levé 10 millions d'euros auprès de son personnel: un salarié sur deux est devenu actionnaire. Vendredi, I-care



a annoncé avoir levé 40 millions d'euros auprès d'une famille d'industriels belges (le nom n'a pas été révélé), de la banque CPM, du fonds wallon public-privé Amerigo, de la SRW et de l'investisseur IMBC. Pour accomplir Eau Rouge, il reste à I-care à entrer en Bourse et à lever 50 millions d'euros. A ce jour, les cofondateurs et les employés possèdent 80% du capital, les 20% sont donc aux mains d'investisseurs publics et privés. ①

6 OCTOBRE 2022 WWW.TRENDS-TENDANCES.BE

gopress
Innovating Digital Content



I-care lève 40 millions € : « On veut embaucher 1.000 personnes »



Sud Presse - 01 oct. 2022

Page 9

* Sud Presse : La Province

I-care vient de lever 40 millions d'euros auprès d'investisseurs. Grâce à cet argent, l'entreprise montoise veut multiplier sa taille par cinq sur les cinq prochaines années et embaucher 1.000 personnes de plus ! Fabrice Brion, le CEO, s'explique.

Guerre en Ukraine, hausse du coût des matières premières, flambée des prix de l'énergie : la conjoncture actuelle est très compliquée pour de nombreuses entreprises, à tel point que certaines doivent fermer ou déclarer faillite. D'autres, par contre, parviennent à garder la tête hors de l'eau. C'est le cas de la société montoise I-care, leader mondial dans le secteur de la maintenance prédictive industrielle.

L'entreprise, qui emploie près de 700 personnes et qui possède des clients dans plus de 50 pays, a lancé une levée de fonds, ouverte aux investisseurs publics et privés. « Si nous voulons rester leaders sur notre marché, nous devons investir dans la technologie pour pouvoir suivre les livraisons de nos clients et ne pas connaître de pénurie », explique Fabrice Brion, le CEO de la société.

20 millions venus

d'une famille belge

Et la levée de fonds a porté ses fruits. I-care a récolté 40 millions d'euros : 15 millions venant d'investisseurs publics et 25 millions d'investisseurs privés. « Parmi ces privés, la banque CPH a investi 5 millions et une famille belge, qui fait partie de nos clients, a investi 20 millions. Mais cette famille, active dans le secteur de l'industrie, désire rester anonyme », poursuit Fabrice Brion, très fier d'avoir signé un accord exclusivement avec des investisseurs belges francophones. « Nous avons fait le bon choix. Nous allons travailler avec des partenaires de qualité qui correspondent à nos valeurs. Et contrairement à des sociétés étrangères, ces entreprises réinvestiront ici leur plus-value. Ça fait plaisir. Je crois que nous sommes en avance sur le marché. Dans 5 ou 10 ans, ce sera la norme de compter sur des investisseurs privés belges. »

Arnaud Stiévenart, également responsable de l'entreprise, est aussi très satisfait : « C'est en quelque sorte un rêve qui se réalise. On vient d'une région qu'on a vu prospérer avant de décliner. L'ambition d'I-care est de redonner l'envie d'entreprendre ici et de reconnecter les gens avec leur avenir. En plus, travailler avec des partenaires belges offre une certaine pérennité et une vision sur le long terme. »

Et ce n'est pas fini. Fabrice Brion avoue encore être en discussion avec deux autres investisseurs (un public et un privé). « Nous aurions pu avoir plus mais nous sommes déjà très fiers d'avoir récolté ces 40 millions auxquels il faut ajouter les 10 millions investis par notre personnel », reprend le CEO. « Nous avons atteint l'objectif que nous nous étions fixé. Nous n'avons pas besoin de plus. » Le capital de l'entreprise est donc désormais détenu à 80 % par les employés et fondateurs et à 20 % par les nouveaux investisseurs.

1 million de capteurs

Concrètement, ces investissements serviront à mettre en œuvre la stratégie de l'entreprise montoise. « Le plan est de multiplier notre taille par cinq sur les cinq prochaines années, et donc de multiplier aussi par cinq notre chiffre d'affaires. Nous voulons livrer nos clients cinq fois plus qu'aujourd'hui. L'objectif est d'installer en moyenne 1 million de capteurs (système de surveillance sans fil, NDLR) par an. Pour cela, nous visons les 20 % de parts de marché alors qu'aujourd'hui, nous en sommes à 10 %. »

Pour atteindre ses objectifs, la société annonce aussi vouloir embaucher 1.000 personnes sur les cinq prochaines années. « La grande majorité travaillera ici à Mons car même si nous avons des activités dans de nombreux pays, nous pouvons travailler à distance. »

Entrée en bourse

La prochaine étape est l'entrée en bourse de l'entreprise qui devrait permettre de récolter 50 millions d'euros. « Nous allons faire en sorte d'être prêts mais c'est impossible de donner une date. Il n'y a aucune urgence, nous n'allons pas nous précipiter. Il faut aussi que les marchés arrêtent de tomber. Nous serons sans doute en meilleure position de négocier dans 2 ou 3 ans. »

I-care n'aurait en tout cas pas pu fêter son anniversaire d'une meilleure façon. Fondée en 2004, la société vient de souffler ses 18 bougies. « On passe dans le monde adulte », plaisante Fabrice Brion qui a des projets plein la tête.

Nicolas Erculiani

Nicolas Erculiani

I-care est armé pour poursuivre sa spectaculaire ascension

 **La Libre Belgique** - 01 oct. 2022

Lentement mais sûrement. L'expression colle parfaitement à Fabrice Brion et Arnaud Stiévenart, les deux fondateurs de l'entreprise montoise I-care. Ces deux copains de collège, originaires du Borinage, ont pris le temps de faire grandir leur "bébé" depuis 2004. De start-up à PME, I-care est aujourd'hui un groupe à la fois performant - avec près de 700 employés, des filiales dans douze pays et un chiffre d'affaires qui atteignait 50 millions d'euros en 2021 - et très ambitieux. "Notre objectif, disent les deux entrepreneurs de 43 ans, est de multiplier la taille d'I-care par cinq au cours des cinq prochaines années et de devenir le numéro un mondial de la maintenance prédictive industrielle". Pour atteindre ce leadership mondial sur un marché évalué à plus de 2,5 milliards d'euros à l'horizon de 2026, I-care a décidé de donner un coup d'accélérateur à une croissance pourtant déjà forte (l'entreprise a connu une croissance annuelle de plus de 35 % au cours de ces cinq dernières années !). "Plus qu'une demi-licorne"

Cette stratégie, dévoilée depuis plusieurs mois, a franchi une étape majeure, vendredi, avec l'annonce d'une levée de fonds de 50 millions d'euros. L'opération se traduit par l'arrivée de deux nouveaux investisseurs : un important "groupe industriel familial francophone belge" (dont l'identité est gardée confidentielle), qui a injecté 20 millions, et la Banque CPH, avec un apport de 5 millions. Le solde de 15 millions provient de la SRIW et l'Invest hennuyer IMBC, présents au capital depuis 2018, et du nouveau fonds wallon Amerigo (au sein duquel on trouve notamment la SFPI, Ethias, P&V, AG et Belfius Insurance). Il faut encore ajouter un montant de 10 millions investis, en début d'année, par des employés du groupe (1 salarié sur 2 est devenu actionnaire !). À l'issue de cette opération, les cofondateurs et les employés d'I-care détiennent ensemble 80 % de la société ; les 20 % restants sont détenus par les actionnaires externes (privés et publics).

Fabrice Brion, qui occupe les fonctions de CEO, de président du conseil d'administration et de responsable de la R&D, ne souhaite pas divulguer la valorisation à laquelle s'est faite l'augmentation de capital. "Malgré l'écroulement des valeurs technologiques, on a atteint exactement l'objectif qu'on s'était donné il y a un an. I-care est plus qu'une demi-licorne (une licorne est une société non cotée dont la valeur atteint au moins 1 milliard d'euros, NdIR)", glisse-t-il en souriant. Autrement dit, I-care pèse entre 500 millions et 1 milliard d'euros. Installer 1 million de capteurs par an

L'étape suivante est déjà connue : ce sera l'introduction en Bourse (IPO). Envisagée dès cette année, l'opération a dû être reportée sine die en raison de la forte dégradation des marchés financiers. Mais le cap de l'IPO est maintenu. "Nous nous y préparons. Quand appuiera-t-on sur le bouton ? Il est impossible d'avancer une date". Il n'y a aucune urgence, insistent MM. Brion et Stiévenart, d'autant plus qu'ils négocient encore avec deux autres investisseurs intéressés d'intégrer l'actionnariat d'I-care avant cette IPO.

Pour les deux fondateurs, l'essentiel est désormais ailleurs. Grâce au nouvel apport de capitaux, la priorité réside dans le développement de sa technologie, la satisfaction de la demande croissante des clients, le renforcement des forces commerciales, le recrutement de nouveaux talents... Fabrice Brion et Arnaud Stiévenart avancent deux chiffres qui résument bien l'ampleur du défi. D'une part, I-care prévoit de recruter 1 000 nouveaux collaborateurs au cours des cinq prochaines années ("dont une grosse majorité à Mons"). D'autre part, le groupe ambitionne d'installer 1 million de capteurs intelligents "Wi-care", en moyenne annuelle, dans le même laps de temps. Actuellement, le marché global de la maintenance prédictive industrielle représente 1 million de capteurs par an... "Nous avons une part de marché d'environ 10 %. On vise les 20 % d'ici cinq ans."

<https://www.lalibre.be/economie/entreprises-startup/i-care-est-arme-pour-poursuivre-sa-spectaculaire-ascension-63372b34d8ad5816a000f699>

Faire croître son entreprise, «c'est un marathon»



L'Echo - 01 oct. 2022

Page 2

L'Echo

L'Echo a sondé quelques CEO de PME et d'entreprises en croissance rapide. L'endurance et la passion, ils les ont. Ne leur manque qu'un écosystème digne de ce nom en Belgique francophone. Faire progresser une entreprise? Du haut de leur expérience, nos huit CEO évoquent leurs bonnes pratiques.

Elles ne sont ni jeunes pousses ou émanations d'université, ni grandes entreprises établies de longue date sur le territoire belge. Les entreprises à forte croissance, les scale-ups dans le jargon anglophone, sont comme des adolescentes: trop matures pour encore s'enorgueillir de leurs innovations, mais aussi trop fragiles pour stabiliser leur assise.

Pourtant, rien, ou si peu, n'est prévu pour les accompagner singulièrement en Belgique francophone. Avec ce corolaire: lâchées dans la nature, elles échappent au radar, tombant rapidement dans un creuset où la loi de la jungle prime et où aides, reconnaissances, stimuli doivent s'arracher à la force du poignet, parfois sans succès.

Or, ces entreprises en croissance tiennent entre leurs mains l'avenir économique de la Belgique francophone, où plus de 90% du tissu entrepreneurial est constitué de PME. Des PME qui, si elles ne peuvent croître, n'ont d'autres choix que se vendre. Avec le risque pour nous de perdre le contrôle de l'emploi et de la connaissance.

Si notre écosystème a raison de stimuler l'esprit d'entreprendre, et donc l'émergence de jeunes pousses, il aurait tout intérêt à accompagner également cette phase adolescente de nos entreprises. Mais pour pouvoir le faire, encore faut-il comprendre les accomplissements, les problèmes, les rêves de cet âge difficile. C'est ce que L'Echo a tenu à faire en interrogeant quelques-uns des acteurs qui parviennent à tenir le cap. En voici quelques échos, l'écume de leur vie au quotidien.

L'écosystème en rade

Ce qui apparaît dans notre coup de sonde, c'est qu'il manque cruellement, en Belgique francophone, de cette culture de la croissance. Au fond, nous dit Denis Dufrane, patron de la biotech Novadip, «c'est une culture belge de croire qu'on ne peut pas développer une activité à large échelle: si on peut en faire une plus-value rapidement, on prend sa marge et on s'en va. La culture est un élément très important, pas seulement au niveau micro, c'est-à-dire au niveau de l'entreprise, mais aussi au niveau macro, au niveau régional et du pays.»

Fabrice Brion, du haut de son entreprise I-Care, développe ce propos: «Nous, en tout cas, on est toujours freinés par l'ensemble de l'écosystème wallon. Je ne parle donc pas de l'administration publique, je parle de tous les niveaux, de tout ce qui est nécessaire pour entourer un leader mondial. Que ce soit dans la levée de fonds, la consultance, les secrétariats sociaux, l'audit, même les services wallons des grands groupes internationaux ne sont pas au niveau des services flamands.»

Quentin Colmant, de la fintech Qover, parle la même langue. «En France, ils ont créé un écosystème technologique pour pousser à la naissance de licornes. Ils y sont arrivés et ils ont surtout créé un engouement. Cela a comme effet que les entreprises du CAC40 (les 40 plus grosses capitalisations boursières en France, NDLR) n'ont pas peur de travailler avec des entreprises comme nous, des scale-ups. En comparaison avec nos activités en France, notre chiffre d'affaires en Belgique est ridicule.»

La croissance à l'étranger

N'en rajoutez plus! Le climat entrepreneurial est-il si pitoyable chez nous? Non. Mais tout dépend, une nouvelle fois, de la taille. «Il est relativement facile de lever des fonds dans les phases de démarrage, témoigne Claire Munck, elle qui gère justement le réseau d'investisseurs BeAngels. Pour les grosses levées de fonds, les acteurs se font plus rares, forçant les entrepreneurs à aller chercher de l'argent ailleurs.»

Notre espace de croissance est-il trop étriqué, apanage des petits pays? Sommes-nous condamnés à nous faire manger pas de plus gros acteurs internationaux? Pas spécialement.

«De façon plus générale», pose Benoît Deper, patron d'Aerospacelab, pionnier belge du New Space en Europe, «il est impossible de construire une boîte à hypercroissance juste avec le marché belge. Sortir de Belgique, cela veut dire des clients à l'étranger, mais aussi des investisseurs étrangers. Ce qui amène la question de la politique industrielle régionale et le risque de délocalisation en cas d'investissement massif d'un fonds étranger dans une pépite locale. Et c'est là que les invests publics jouent bien leur rôle pour l'instant. Ils co-investissent avec des investisseurs privés professionnels qui connaissent le marché, mais calment leurs ardeurs capitalistiques. Ils ont le rôle de maintenir un certain protectionnisme dans la boîte.»

La connaissance des outils

Quelques anges gardiens veillent donc bien sur nos entreprises en croissance. Et les outils existent. «Le plus important», estime Amélie Matton, CEO d'Ecosteryl qui traite et recycle les déchets médicaux, «c'est de connaître les rouages, savoir à qui demander, savoir se présenter face à un investisseur ou des banques. C'est la connaissance des outils qui est nécessaire pour obtenir le bon support.» Sauf que le cadre, lui, est mouvant, flottant au vent de l'ingénierie législative et fiscale, sport national de nos édiles politiques. «On se lance actuellement dans un nouveau développement pour lequel on aimerait éventuellement faire appel à des financements régionaux», témoigne Philippe Chevalier, fondateur de N-Side, spécialiste de l'aide à l'optimisation dans les secteurs pharmaceutiques et de l'énergie. «On a dû faire appel à un consultant, ce qui montre déjà combien c'est compliqué: ça veut dire qu'une partie de l'aide va aller chez ce consultant. Deuxièmement, le résultat, c'est une liste de toute sorte de petites aides par-ci, par-là. Est-ce qu'il n'y a pas moyen de faire plus simple?»

Trouver les compétences

Compiqué tout ça. Surtout quand ces contraintes exogènes viennent s'ajouter aux problèmes quotidiens. «Au début, il faut être créatif, avoir 100 idées à l'heure et se concentrer sur le premier produit», raconte Muriel Bernard, fondatrice et CEO d'eFarmz, plateforme électronique de vente de boîtes-repas et de denrées bio. «Ensuite, il faut savoir structurer, bien s'entourer, gérer les équipes, arriver à insuffler sans faire les choses soi-même. Il faut apprendre à lever des fonds, structurer la boîte de façon efficace d'un point de vue financier. C'est un autre métier.»

Bien s'entourer, c'est LE défi numéro un de nos interlocuteurs. Accompagner la croissance avec les bons talents, aux bons endroits, avec la bonne vision de l'ensemble. «Le problème, c'est que quand vous passez à une taille critique, ce n'est pas seulement le fait de multiplier les compétences, c'est de les trouver», ramasse Denis Dufrane de Novadip.

Alors, entrepreneurs et entrepreneuses en croissance, toujours motivé(e)s? «L'entrepreneuriat est quelque chose de très exigeant, demande beaucoup d'énergie. Ce n'est pas un sprint, mais un marathon, un trail même», concède Philippe Chevalier chez N-Side. Qui conclut, en amateur de philosophie: «Il faut avoir cette impatience de toujours vouloir aller de l'avant, mais avoir la sagesse de se dire que le monde ne s'est pas fait en un jour.»

Yaka!, le programme

Une nouvelle génération d'entrepreneurs et d'entrepreneuses déborde d'énergie et d'ambition. Ils veulent devenir les champions dans leur domaine. L'Echo a créé Yaka! pour leur permettre de se connecter, d'apprendre les uns des autres et, ainsi, de concrétiser leurs ambitions .

Le lancement de ce programme de plusieurs années a lieu cet automne, à l'occasion notamment d'un événement rassemblant plus de 100 dirigeants d'entreprises à croissance rapide .

Mais, Yaka! ne s'arrête pas à ce type d'entreprises. Au contraire, L'Echo invite toute la communauté business francophone à oser voir grand . Cela se fera au travers d' une large gamme de contenus et d'événements Yaka! : mode d'emploi de la croissance, infos et initiatives business inspirantes et utiles, podcasts, newsletters, sessions de peer-to-peer learning, etc.

Claire Munck - Denis Dufrane - Benoît Deper - Muriel Bernardfondatrice et CEO d'eFarmz - Amélie MattonCEO d'Ecosteryl - Philippe Chevalierfondateur et CEO de N-Side - Serge Quoidbach et Maxime Samain

I-care est armé pour poursuivre sa spectaculaire ascension

La Libre Belgique - 01 oct. 2022

P. 32

La Libre

* La Libre Belgique : édition nationale, Hainaut, Brabant Wallon, Bruxelles

Lentement mais sûrement. L'expression colle parfaitement à Fabrice Brion et Arnaud Stiévenart, les deux fondateurs de l'entreprise montoise I-care. Ces deux copains de collège, originaires du Borinage, ont pris le temps de faire grandir leur "bébé" depuis 2004. De start-up à PME, I-care est aujourd'hui un groupe à la fois performant – avec près de 700 employés, des filiales dans douze pays et un chiffre d'affaires qui atteignait 50 millions d'euros en 2021 – et très ambitieux. "Notre objectif, disent les deux entrepreneurs de 43 ans, est de multiplier la taille d'I-care par cinq au cours des cinq prochaines années et de devenir le numéro un mondial de la maintenance prédictive industrielle".

Pour atteindre ce leadership mondial sur un marché évalué à plus de 2,5 milliards d'euros à l'horizon de 2026, I-care a décidé de donner un coup d'accélérateur à une croissance pourtant déjà forte (l'entreprise a connu une croissance annuelle de plus de 35 % au cours de ces cinq dernières années !).

Cette stratégie, dévoilée depuis plusieurs mois, a franchi une étape majeure, vendredi, avec l'annonce d'une levée de fonds de 50 millions d'euros. L'opération se traduit par l'arrivée de deux nouveaux investisseurs : un important "groupe industriel familial francophone belge" (dont l'identité est gardée confidentielle), qui a injecté 20 millions, et la Banque CPH, avec un apport de 5 millions. Le solde de 15 millions provient de la SRIW et l'Invest hennuyer IMBC, présents au capital depuis 2018, et du nouveau fonds wallon Amerigo (au sein duquel on trouve notamment la SFPI, Ethias, P&V, AG et Belfius Insurance). Il faut encore ajouter un montant de 10 millions investis, en début d'année, par des employés du groupe (1 salarié sur 2 est devenu actionnaire !). À l'issue de cette opération, les cofondateurs et les employés d'I-care détiennent ensemble 80 % de la société ; les 20 % restants sont détenus par les actionnaires externes (privés et publics).

Fabrice Brion, qui occupe les fonctions de CEO, de président du conseil d'administration et de responsable de la R&D, ne souhaite pas divulguer la valorisation à laquelle s'est faite l'augmentation de capital. "Malgré l'écroulement des valeurs technologiques, on a atteint exactement l'objectif qu'on s'était donné il y a un an. I-care est plus qu'une demi-licorne (une licorne est une société non cotée dont la valeur atteint au moins 1 milliard d'euros, Ndlr) ", glisse-t-il en souriant. Autrement dit, I-care pèse entre 500 millions et 1 milliard d'euros.

Un million de capteurs par an

L'étape suivante est déjà connue : ce sera l'introduction en Bourse (IPO). Envisagée dès cette année, l'opération a dû être reportée sine die en raison de la forte dégradation des marchés financiers. Mais le cap de l'IPO est maintenu. "Nous nous y préparons. Quand appuiera-t-on sur le bouton ? Il est impossible d'avancer une date". Il n'y a aucune urgence, insistent MM. Brion et Stiévenart, d'autant plus qu'ils négocient encore avec deux autres investisseurs intéressés d'intégrer l'actionnariat d'I-care avant cette IPO.

Pour les deux fondateurs, l'essentiel est désormais ailleurs. Grâce au nouvel apport de capitaux, la priorité réside dans le développement de sa technologie, la satisfaction de la demande croissante des clients, le renforcement des forces commerciales, le recrutement de nouveaux talents... Fabrice Brion et Arnaud Stiévenart avancent deux chiffres qui résument bien l'ampleur du défi. D'une part, I-care prévoit de recruter 1 000 nouveaux collaborateurs au cours des cinq prochaines années ("dont une grosse majorité à Mons"). D'autre part, le groupe ambitionne d'installer 1 million de capteurs intelligents "Wi-care", en moyenne annuelle, dans le même laps de temps. Actuellement, le marché global de la maintenance prédictive industrielle représente 1 million de capteurs par an... "Nous avons une part de marché d'environ 10 %. On vise les 20 % d'ici cinq ans." Pierre-François Lovens

Arnaud Stiévenart et Fabrice Brion, amis de collège et fondateurs de la société I-care. Pierre-François Lovens

La société wallonne I-care boucle une levée de fonds de 50 millions d'euros avant de faire son entrée en Bourse



La Libre Belgique - 30 sep. 2022

Fabrice Brion, cofondateur et CEO de l'entreprise technologique I-care, aura pris le temps nécessaire pour trouver les investisseurs disposés à accompagner la forte croissance de la pépète montoise. Après plusieurs mois de négociations avec plusieurs fonds d'investissement (selon nos informations, l'homme d'affaires flamand Marc Coucke figurait parmi les prétendants), Fabrice Brion a jeté son dévolu sur des partenaires industriels et financiers francophones belges. Ainsi, outre les deux actionnaires historiques que sont la SRIW et l'IMBC, les nouveaux venus au capital d'I-care sont "un important groupe industriel familial francophone belge" (un client d'I-care qui, à ce stade, souhaite rester anonyme), la Banque CPH et le nouveau fonds public wallon Amerigo (où on retrouve, notamment, la SFPI et des sociétés belges d'assurances). Au total, la levée de fonds s'élève à 50 millions d'euros. Ce montant inclut les 10 millions d'euros investis par de nombreux employés de l'entreprise en début d'année. "Cette levée de fonds confirme l'ancrage résolument belge d'I-care, mais aussi notre ambition internationale. Nous voulons être numéro un mondial dans la santé des machines industrielles", explique Fabrice Brion. À l'issue de cette augmentation de capital, les deux fondateurs, Fabrice Brion et Arnaud Stiévenart, ainsi que les employés d'I-care détiennent ensemble plus de 80 % (1 salarié sur 2 est actionnaire de la société) des parts. Le solde est aux mains des actionnaires externes (privés et publics). Contrairement à ce qui est expliqué dans la presse financière ce vendredi matin, Bruno Colmant n'occupera pas le poste de président du conseil d'administration de l'entreprise. C'est Fabrice Brion en personne qui cumulera les fonctions de CEO et de président d'I-care. Une rallonge possible de 5 à 10 millions d'euros

Cette importante levée de fonds pourrait être complétée par l'arrivée d'un autre investisseur avec lequel I-care n'a pas encore pu finaliser les discussions. On parle d'un apport supplémentaire compris entre 5 et 10 millions d'euros. Si on ne connaît pas la valorisation à laquelle la levée de fonds a été réalisée, tout indique qu'I-care se rapproche un peu plus du statut de "licorne" (société non cotée dont la valeur atteint 1 milliard d'euros). En Wallonie, seule Odoo jouit actuellement de ce statut.

Comme Fabrice Brion l'avait expliqué à La Libre en mai dernier, la levée de fonds de 50 millions d'euros s'inscrit dans la perspective d'une introduction en Bourse d'I-care. "Ma conviction est que la meilleure manière pour assurer la pérennité d'une société, indépendamment de ses fondateurs et des actionnaires existants, est la mise en Bourse. Mais j'ai l'habitude de travailler étape par étape. Faisons d'abord le closing privé de la levée de fonds", avait expliqué le CEO d'I-care. Accélérer une croissance déjà forte

Dans l'immédiat, la levée de fonds annoncée ce vendredi doit permettre à I-care d'accélérer sa croissance en vue de devenir le numéro un mondial de la maintenance prédictive industrielle. Fondée en 2004, la pépète montoise a connu une croissance annuelle de plus de 35% au cours de ces cinq dernières années. La société a pour ambition de multiplier par cinq ses revenus et sa marge EBITDA normalisée dans les cinq prochaines années. Cette croissance se fera à la fois de façon organique, mais aussi à travers une stratégie de fusions et acquisitions.

I-care compte près de 700 employés et dispose de filiales dans 12 pays en Europe, en Amérique et en Asie. Sa technologie, basée sur la capture de données et leur traitement par des algorithmes d'intelligence artificielle, permet de prédire et éviter les pannes dans les usines de nombreuses industries (chimie, pharmacie, agroalimentaire, énergie, etc.).

<https://www.lalibre.be/economie/entreprises-startup/le-groupe-montois-i-care-boucle-une-derniere-leeve-de-fonds-de-50-millions-d-euros-avant-de-faire-son-entree-en-bourse-63368a447b50a6167ddf1210>

Faire croître son entreprise, "c'est un marathon"



L'Echo - 30 sep. 2022

L'Echo a sondé quelques CEO de PME et d'entreprises en croissance rapide. L'endurance et la passion, ils les ont. Ne leur manque qu'un écosystème digne de ce nom en Belgique francophone.

Elles ne sont ni jeunes pousses ou émanations d'université, ni grandes entreprises établies de longue date sur le territoire belge. Les entreprises à forte croissance, les scale-ups dans le jargon anglophone, sont comme des adolescentes : trop matures pour encore s'enorgueillir de leurs innovations, mais aussi trop fragiles pour stabiliser leur assise

Pourtant, rien, ou si peu, n'est prévu pour les accompagner, singulièrement en Belgique francophone. Avec ce corolaire: lâchées dans la nature, elles échappent au radar, tombant rapidement dans un creuset où la loi de la jungle prime et où aides, reconnaissances, stimuli doivent s'arracher à la force du poignet, parfois sans succès.

Or, ces entreprises en croissance tiennent entre leurs mains l'avenir économique de la Belgique francophone, où plus de 90% du tissu entrepreneurial est constitué de PME. Des PME qui, si elles ne peuvent croître, n'ont d'autres choix que se vendre. Avec le risque pour nous de perdre le contrôle de l'emploi et de la connaissance

[LEARN MORE](#)

Blue Billywig Video Player

Si notre écosystème a raison de stimuler l'esprit d'entreprendre, et donc l'émergence de jeunes pousses, il aurait tout intérêt à accompagner également cette phase adolescente de nos entreprises. Mais pour pouvoir le faire, encore faut-il comprendre les accomplissements, les problèmes, les rêves de cet âge difficile. C'est ce que L'Echo a tenu à faire en interrogeant quelques-uns des acteurs qui parviennent à tenir le cap. En voici quelques échos, l'écume de leur vie au quotidien.

L'écosystème en rade

Ce qui apparaît dans notre coup de sonde, c'est qu'il manque cruellement, en Belgique francophone, cette culture de la croissance. Au fond, nous dit Denis Dufrane, patron de la biotech Novadip, "c'est une culture belge de croire qu'on ne peut pas développer une activité à large échelle: si on peut en faire une plus-value rapidement, on prend sa marge et on s'en va. La culture est un élément très important, pas seulement au niveau micro, c'est-à-dire au niveau de l'entreprise, mais aussi au niveau macro, au niveau régional et du pays."

Fabrice Brion, du haut de son entreprise I-Care, développe ce propos: "Nous, en tout cas, on est toujours freiné par l'ensemble de l'écosystème wallon. Je ne parle donc pas de l'administration publique, je parle de tous les niveaux, de tout ce qui est nécessaire pour entourer un leader mondial. Que ce soit dans la levée de fonds, la consultance, les secrétariats sociaux, l'audit, même les services wallons des grands groupes internationaux ne sont pas au niveau des services flamands

Quentin Colmant, de la fintech Qover, parle la même langue. "En France, ils ont créé un écosystème technologique pour pousser à la naissance de licornes. Ils y sont arrivés et ils ont surtout créé un engouement. Cela a comme effet que les entreprises du CAC40 (les 40 plus grosses capitalisations boursières en France, NDLR) n'ont pas peur de travailler avec des entreprises comme nous, des scale-ups. En comparaison avec nos activités en France, notre chiffre d'affaires en Belgique est ridicule."

La croissance à l'étranger

N'en rajoutez plus! Le climat entrepreneurial est-il si pitoyable chez nous? Non. Mais tout dépend, une nouvelle fois, de la taille. "Il est relativement facile de lever des fonds dans les phases de démarrage, témoigne Claire Munck, elle qui gère justement le réseau d'investisseurs BeAngels. Pour les grosses levées de fonds, les acteurs se font plus rares, forçant les entrepreneurs à aller chercher de l'argent ailleurs

Notre espace de croissance est-il trop étriqué, apanage des petits pays? Sommes-nous condamnés à nous faire manger pas de plus gros acteurs internationaux? Pas spécialement.

"De façon plus générale, pose Benoît Deper, patron d'Aerospacelab, pionnier belge du New Space en Europe, il est impossible de construire une boîte à hypercroissance juste avec le marché belge. Sortir de Belgique, cela veut dire des clients à l'étranger, mais aussi des investisseurs étrangers. Ce qui amène la question de la politique industrielle régionale et le risque de délocalisation en cas d'investissement massif d'un fonds étranger dans une pépite locale. Et c'est là que les invests publics jouent bien leur rôle pour l'instant. Ils co-investissent avec des investisseurs privés professionnels qui connaissent le marché, mais calment leurs ardeurs capitalistiques. Ils ont le rôle de maintenir un certain protectionnisme dans la boîte

La connaissance des outils

Quelques anges gardiens veillent donc bien sur nos entreprises en croissance. Et les outils existent. "Le plus important, estime Amélie Matton, CEO d'Ecosteryl qui traite et recycle les déchets médicaux, c'est de connaître les rouages, savoir à qui demander, savoir se présenter face à un investisseur ou des banques. C'est la connaissance des outils qui est nécessaire pour obtenir le bon support."

Sauf que le cadre, lui, est mouvant, flottant au vent de l'ingénierie législative et fiscale, sport national de nos édiles politiques. "On se lance actuellement dans un nouveau développement pour lequel on aimerait éventuellement faire appel à des financements régionaux, témoigne Philippe Chevalier, fondateur de N-Side, spécialiste de l'aide à l'optimisation dans les secteurs pharmaceutiques et de l'énergie. On a dû faire appel à un consultant, ce qui montre déjà combien c'est compliqué: ça veut dire qu'une partie de l'aide va aller chez ce consultant. Deuxièmement, le résultat, c'est une liste de toute sorte de petites aides par-ci, par-là. Est-ce qu'il n'y a pas moyen de faire plus simple?

Trouver les compétences

Compliqué tout ça. Surtout quand ces contraintes exogènes viennent s'ajouter aux problèmes quotidiens. "Au début, il faut être créatif, avoir 100 idées à l'heure et se concentrer sur le premier produit, raconte Muriel Bernard, fondatrice et CEO d'eFarmz, plateforme électronique de vente de boîtes-repas et de denrées bio.

Ensuite, il faut savoir structurer, bien s'entourer, gérer les équipes, arriver à insuffler sans faire les choses soi-même. Il faut apprendre à lever des fonds, structurer la boîte de façon efficace d'un point de vue financier. C'est un autre métier."

Bien s'entourer, c'est LE défi numéro un de nos interlocuteurs. Accompagner la croissance avec les bons talents, aux bons endroits, avec la bonne vision de l'ensemble. "Le problème, c'est que quand vous passez à une taille critique, ce n'est pas seulement le fait de multiplier les compétences, c'est de les trouver ", ramasse Denis Dufrane de Novadip.

Alors, entrepreneurs et entrepreneuses en croissance, toujours motivé(e)s ? "L'entrepreneuriat est quelque chose de très exigeant , demande beaucoup d'énergie. Ce n'est pas un sprint, mais un marathon, un trail même", concède Philippe Chevalier chez N-Side. Qui conclut, en amateur de philosophie: "Il faut avoir cette impatience de toujours vouloir aller de l'avant, mais avoir la sagesse de se dire que le monde ne s'est pas fait en un jour

<https://www.lecho.be/dossiers/yaka/faire-croitre-son-entreprise-c-est-un-marathon/10417269.html>

I-care lève des fonds, NewB, un nouveau modèle-test pour Citroën... Votre podcast matinal est prêt



L'ECHO - 30 sep. 2022

Le Brief, le podcast matinal de L'ECHO, 7 infos, dès 7h. Le Brief

I-care lève 40 millions d'euros pour ses capteurs | La banque NewB est-elle sur le point de disparaître? | Un nouveau modèle-test futuriste pour Citroën

L'ECHO lance une initiative d'ampleur pour favoriser l'esprit d'entreprendre à Bruxelles et en Wallonie. Rendez-vous sur notre site ce midi. Vous voulez en savoir plus? Écoutez le Brief.

Un acteur majeur de la maintenance prédictive des machines, établi à Mons, lève 40 millions d'euros pour financer sa croissance. Le but est de produire en masse des capteurs qui détectent les défaillances.

La banque coopérative NewB va-t-elle disparaître? Réponse aujourd'hui.

Enfin, le fret ferroviaire doit doubler d'ici 2030: c'est le souhait du ministre fédéral de la Mobilité. Georges Gilkinet nous dévoile son plan.

Le Brief, le podcast matinal de L'ECHO

Ce que vous devez savoir avant de démarrer la journée, on vous le sert au creux de l'oreille, chaque matin, en 7 infos, dès 7h.

Le Brief, un podcast éclairant, avec l'essentiel de l'info business, entreprendre, investir et politique. Signé L'ECHO.

Abonnez-vous sur votre plateforme d'écoute favorite

Apple Podcast | Spotify | Podcast Addict | Castbox | Deezer | Google Podcasts

plus

Jouer

rembobiner 15 secondes

Avance rapide de 15 secondes

Fermer

Abonnez-vous maintenant

Apple Podcasts

Google podcasts

Spotify

TuneIn

L'Echo lance une initiative d'ampleur pour favoriser l'esprit d'entreprendre à Bruxelles et en Wallonie. Rendez-vous sur notre site ce midi. Vous voulez en savoir plus? Écoutez le Brief.

Un acteur majeur de la maintenance prédictive des machines, établi à Mons, lève 40 millions d'euros pour financer sa croissance. Le but est de produire en masse des capteurs qui détectent les défaillances.

La banque coopérative NewB va-t-elle disparaître? Réponse aujourd'hui.

Enfin, le fret ferroviaire doit doubler d'ici 2030: c'est le souhait du ministre fédéral de la Mobilité. Georges Gilkinet nous dévoile son plan.

Le Brief, le podcast matinal de L'Echo

Ce que vous devez savoir avant de démarrer la journée, on vous le sert au creux de l'oreille, chaque matin, en 7 infos, dès 7h.

Le Brief, un podcast éclairant, avec l'essentiel de l'info business, entreprendre, investir et politique. Signé L'Echo.

Abonnez-vous sur votre plateforme d'écoute favorite

<https://www.lecho.be/podcast/le-brief/i-care-leve-des-fonds-newb-un-nouveau-modele-test-pour-citroen-votre-podcast-matinal-est-pret/10417219.html>

La société montoise I-care lève 40 millions: «On veut embaucher 1.000 personnes»

 Nord Eclair - 30 sep. 2022

I-care vient de lever 40 millions d'euros auprès d'investisseurs. Grâce à cet argent, l'entreprise montoise veut multiplier sa

taille par cinq sur les cinq prochaines années et embaucher 1.000 personnes de plus ! Fabrice Brion, le CEO, s'explique.

Guerre en Ukraine, hausse du coût des matières premières, flambée des prix de l'énergie : la conjoncture actuelle est très compliquée pour de nombreuses entreprises, à tel point que certaines doivent fermer ou déclarer faillite. D'autres, par contre, parviennent à garder la tête hors de l'eau. C'est le cas de la société montoise I-care, leader mondial dans le secteur de la maintenance prédictive industrielle.

L'entreprise, qui emploie près de 700 personnes et qui possède des clients dans plus de 50 pays, a lancé une levée de fonds, ouverte aux investisseurs publics et privés. « Si nous voulons rester leaders sur notre marché, nous devons investir dans la technologie pour pouvoir suivre les livraisons de nos clients et ne pas connaître de pénurie », explique Fabrice Brion, le CEO de la société.

Arnaud Stiévenart (à gauche) et Fabrice Brion. - N.E.

20 millions venus d'une famille belge

Et la levée de fonds a porté ses fruits. I-care a récolté 40 millions d'euros : 15 millions venant d'investisseurs publics et 25 millions d'investisseurs privés. « Parmi ces privés, la banque CPH a investi 5 millions et une famille belge, qui fait partie de nos clients, a investi 20 millions. Mais cette famille, active dans le secteur de l'industrie, désire rester anonyme », poursuit Fabrice Brion, très fier d'avoir signé un accord exclusivement avec des investisseurs belges francophones. « Nous avons fait le bon choix. Nous allons travailler avec des partenaires de qualité qui correspondent à nos valeurs. Et contrairement à des sociétés étrangères, ces entreprises réinvestiront ici leur plus-value. Ça fait plaisir. Je crois que nous sommes en avance sur le marché. Dans 5 ou 10 ans, ce sera la norme de compter sur des investisseurs privés belges. »

Arnaud Stiévenart, également responsable de l'entreprise, est aussi très satisfait : « C'est en quelque sorte un rêve qui se réalise. On vient d'une région qu'on a vu prospérer avant de décliner. L'ambition d'I-care est de redonner l'envie d'entreprendre ici et de reconnecter les gens avec leur avenir. En plus, travailler avec des partenaires belges offre une certaine pérennité et une vision sur le long terme. »

Et ce n'est pas fini. Fabrice Brion avoue encore être en discussion avec deux autres investisseurs (un public et un privé). « Nous aurions pu avoir plus mais nous sommes déjà très fiers d'avoir récolté ces 40 millions auxquels il faut ajouter les 10 millions investis par notre personnel », reprend le CEO. « Nous avons atteint l'objectif que nous nous étions fixé. Nous n'avons pas besoin de plus. » Le capital de l'entreprise est donc désormais détenu à 80 % par les employés et fondateurs et à 20 % par les nouveaux investisseurs.

L'entreprise est située dans le parc Initialis. - D.R. 1 million de capteurs Concrètement, ces investissements serviront à mettre en œuvre la stratégie de l'entreprise montoise. « Le plan est de multiplier notre taille par cinq sur les cinq prochaines années, et donc de multiplier aussi par cinq notre chiffre d'affaires. Nous voulons livrer nos clients cinq fois plus qu'aujourd'hui. L'objectif est d'installer en moyenne 1 million de capteurs (système de surveillance sans fil, NDLR) par an. Pour cela, nous visons les 20 % de parts de marché alors qu'aujourd'hui, nous en sommes à 10 %. »

I-care veut installer en moyenne 1 million de capteurs par an. - N.E.

Pour atteindre ses objectifs, la société annonce aussi vouloir embaucher 1.000 personnes sur les cinq prochaines années. « La grande majorité travaillera ici à Mons car même si nous avons des activités dans de nombreux pays, nous pouvons travailler à distance. »

Entrée en bourse

La prochaine étape est l'entrée en bourse de l'entreprise qui devrait permettre de récolter 50 millions d'euros. « Nous allons faire en sorte d'être prêts mais c'est impossible de donner une date. Il n'y a aucune urgence, nous n'allons pas nous précipiter. Il faut aussi que les marchés arrêtent de tomber. Nous serons sans doute en meilleure position de négociier dans 2 ou 3 ans. »

I-care n'aurait en tout cas pas pu fêter son anniversaire d'une meilleure façon. Fondée en 2004, la société vient de souffler ses 18 bougies. « On passe dans le monde adulte », plaisante Fabrice Brion qui a des projets plein la tête.

<https://nordeclair.sudinfo.be/1001358/article/2022-09-30/la-societe-montoise-i-care-leve-40-millions-veut-embaucher-1000-personnes>

I-care lève 40 millions pour produire en masse ses collecteurs de données



L'ECHO - 30 sep. 2022

Il s'agit pour l'Entreprise de l'année 2020 et spécialiste de la maintenance prédictive de la deuxième des trois étapes d'un plan à 100 millions d'euros, devant se conclure par une entrée en bourse.

Pour soutenir sa croissance, I-care travaillait depuis plusieurs mois à une importante levée de fonds. Selon nos informations, l'opération est désormais arrivée à son terme. Le spécialiste de la maintenance prédictive vient en effet de récolter quelque 40 millions d'euros, a-t-on appris de sources proches du dossier. Ces capitaux frais proviennent de la banque hennuyère CPH du nouveau fonds privé/public wallon Amerigo lancé dans le cadre de la relance et d'une famille industrielle belge dont le nom n'a pas filtré. L'invest hennuyer IMBC et la SRIW, déjà à bord, ont également participé à l'opération.

Il s'agit en réalité de la deuxième des trois étapes de l'opération "Eau rouge" et ses 100 millions d'euros. La première s'était déjà donnée à voir en décembre lorsque l'Entreprise de l'Année 2020 levait quelque 10 millions d'euros auprès de son personnel, amenant un salarié sur deux à être depuis lors actionnaire de son employeur. La troisième, quant à elle, concernera la levée d'environ 50 millions d'euros via une entrée en bourse, à la condition que les marchés financiers le permettent. Si aucun timing n'a été fixé pour cette raison, force est de constater que Bruno Colmant, ex-banquier et ancien dirigeant d'Euronext Bruxelles, est d'ores et déjà président du conseil d'administration depuis mai, avec notamment la mission d'accompagner le processus.

À quoi doit servir tout cet argent? À lancer la production de masse de ses "Wi-care", dispositifs de collecte de données sans fil de nouvelle génération conçus pour "surveiller" (vibrations, ultrasons, dégagements de chaleur...) la santé des actifs critiques. "Si Elon Musk avait sorti des Tesla à un million de dollars, il n'en aurait pas vendu autant", nous confiait-il y a quelque temps le CEO d'I-care, Fabrice Brion. "Il faut une production de masse pour pouvoir vendre en masse. En effet, tant que la production est artisanale, il faut vendre cher, ce qui limite le potentiel".

LEARN MORE

Blue Billywig Video Player

Géant en devenir

Spécialiste de la maintenance prédictive, la société montoise aux 600 employés est capable de prédire plus de 200 problèmes types. Ses capteurs protègent, à ce jour, un parc d'équipements évalué à quelque 67 milliards d'euros, dans des secteurs aussi divers que l'industrie lourde, la pharma, l'agro-alimentaire, la chimie ou encore l'énergie.

Grâce à de nombreuses signatures de contrats, celle que l'on surnomme parfois le "Dr. House des machines industrielles" a connu une croissance de ses activités de plus de 34% au premier semestre de l'année. De quoi la renforcer dans l'idée d'atteindre les 250 millions d'euros de chiffre d'affaires d'ici à 2025, comme le cap en a été fixé. Un scénario "prudent", nous disait encore récemment Fabrice Brion, puisque le chiffre d'affaires a augmenté en moyenne de 25% par an depuis 2011, pour atteindre les 50 millions d'euros environ l'an dernier.

Les fondateurs d'I-care – Fabrice Brion et Arnaud Stievenart – et leurs employés détiennent toujours 80% des actions de la société, post-opération. Du reste, la levée permet au montois de se hisser à la sixième position des plus importantes levées de fonds des sociétés de croissance en Belgique cette année. Mieux, le Montois réalise la plus grande opération de ce type en Wallonie cette année, ex aequo avec Aerospacelab, la jeune pousse wallonne active dans les satellites.

Selon nos données, et alors que le troisième trimestre est sur le point de s'achever, les sociétés technologiques et biotech du pays ont déjà attiré plus de 1,1 milliard d'euros pour financer leur croissance cette année. Un ralentissement est toutefois à noter ces dernières semaines, et devrait se poursuivre dans les mois à venir.

<https://www.lecho.be/entreprises/technologie/i-care-leve-40-millions-pour-produire-en-masse-ses-collecteurs-de-donnees/10417104.html>

30

vendredi 30 septembre 2022
www.lecho.be

L'ECHO

Le plan du
Fédéral pour
doubler le fret
ferroviaire.

PAGE 8

John Cockerill
va participer au
développement
des blindés
du futur.

PAGE 13

141^e ANNÉE
BEL 3,30 € N°193
LUX 3,80 €L'inflation au plus haut
depuis 1975.LIRE EN PAGE 3
ÉDITO FN PAGE 2

Il s'agit pour l'Entreprise de l'année 2020 et spécialiste de la maintenance prédictive de la deuxième des trois étapes d'un plan à 100 millions d'euros, devant se conclure par une entrée en bourse.

I-care lève 40 millions pour produire
en masse ses collecteurs de données

SIMON SOURIS ET MICHAËL SEPHIA

Pour soutenir sa croissance, I-care travaillait depuis plusieurs mois à une importante levée de fonds. Selon nos informations, l'opération est désormais arrivée à son terme. Le spécialiste de la maintenance prédictive vient en effet de récolter quelque 40 millions d'euros, à-t-on appris de sources proches du dossier. Ces capitaux frais proviennent de la banque hennuyère CPM, du nouveau fonds privé-public wallon Amerigo lancé dans le cadre de la relance et d'une famille industrielle belge dont le nom n'a pas filtré. L'investisseur IMBC et la SRTW, déjà à bord, ont également participé à l'opération.

Opération «Eau rouge»
Il s'agit de la deuxième des trois étapes de l'opération «Eau rouge» et ses 100 millions d'euros. La première s'était déjà donnée à voir en

décembre lorsque l'Entreprise de l'année 2020 levait quelque dix millions d'euros auprès de son personnel, amenant un salarié sur deux à être depuis lors actionnaire de son employeur. La troisième, quant à elle, concernera la levée d'environ 50 millions d'euros via une entrée en bourse, à la condition que les marchés financiers le permettent. Si aucun timing n'a été fixé pour cette raison, force est de constater que Bruno Colmant, ex-banquier et ancien dirigeant d'Euronext Bruxelles, est d'ores et déjà président du conseil d'administration depuis mai, avec notamment la mission d'accompagner le processus.

À quoi doit servir tout cet argent? À lancer la production de masse de ses «Wi-care», dispositifs de collecte de données sans fil de nouvelle génération, conçus pour surveiller (vibrations, ultrasons, dégagements de chaleur...) la santé des actifs critiques. «Si Elon Musk avait sorti des Tesla à un million de dollars, il n'en aurait pas vendu autant», nous confiait-il y a quelque

temps le CEO d'I-care, Fabrice Brion. «Il faut une production de masse pour pouvoir vendre en masse. Tant que la production est artisanale, il faut vendre cher, ce qui limite le potentiel».

Géant en devenir

Spécialiste de la maintenance prédictive, la société montoise aux 600 employés est capable de prédire plus de 200 problèmes types. Ses capteurs protègent, à ce jour, un parc d'équipements évalué à quelque 67 milliards d'euros, dans des secteurs aussi divers que l'industrie lourde, la pharma, l'agroalimentaire, la chimie ou encore l'énergie.

Grâce à de nombreuses signatures de contrats, celle que l'on surnomme parfois le «Dr. House des machines industrielles» a connu une croissance de ses activités de plus de 34% au premier semestre de l'année. De quoi la renforcer dans l'idée d'atteindre les 250 millions d'euros de chiffre d'affaires d'ici à 2025, comme le cap en a été fixé. Un scénario «prudent», nous

disait encore récemment Fabrice Brion, puisque le chiffre d'affaires a augmenté en moyenne de 25% par an depuis 2011, pour atteindre les 50 millions d'euros environ l'an dernier.

Les fondateurs d'I-care – Fabrice Brion et Arnaud Stievenart – et leurs employés détiennent toujours 80% des actions de la société, post-opération. Du reste, la levée permet à l'entreprise montoise de se hisser à la sixième position des plus importantes levées de fonds des sociétés de croissance en Belgique cette année. Mieux, elle réalise la plus grande opération de ce type en Wallonie cette année, ex aequo avec Aerospacelab, la jeune pousse wallonne active dans les satellites.

Selon nos données, et alors que le troisième trimestre est sur le point de s'achever, les sociétés technologiques et biotech du pays ont déjà attiré plus de 1,1 milliard d'euros pour financer leur croissance cette année. Un ralentissement est toutefois à noter ces dernières semaines, et devrait se poursuivre dans les mois à venir.

PUBLICITÉ



1 OCT > DÉBAT 4 OCT > CTRL-F 5 OCT > LIANTIS 6 OCT > MOORE 7 OCT > AGO

“La semaine de quatre jours n'est rien de plus qu'une façon de traiter les symptômes”

► Découvrez le débat dans le journal de demain

Une initiative d'ECHO Connect
En collaboration avec

liantis

Viaanse
overheid

MOORE

CTRL-F

La société montoise I-care lève 40 millions d'euros



trends.levif.be/economie - 30 sep. 2022

La société montoise I-care, entreprise de l'année 2020 et spécialiste de la maintenance prédictive, lève 40 millions d'euros pour produire en masse ses collecteurs de données selon des sources proches du dossier.

Mise à jour à

Source : Belga

Pour soutenir sa croissance, I-care travaillait depuis plusieurs mois à une importante levée de fonds. Ces capitaux frais proviennent de la banque hennuyère CPH, du nouveau fonds privé/public wallon Amerigo lancé dans le cadre de la relance et d'une famille industrielle belge dont le nom n'a pas filtré. L'invest hennuyer IMBC et la SRIW, déjà à bord, ont également participé à l'opération.

Il s'agit de la deuxième des trois étapes de l'opération "Eau rouge" qui doit permettre à I-care de lever au total 100 millions d'euros. La première phase, en décembre dernier, avait permis à l'entreprise de récolter quelque 10 millions d'euros auprès de son personnel. La troisième, quant à elle, concernera la levée d'environ 50 millions d'euros via une introduction en Bourse (IPO), à la condition que les marchés financiers le permettent.

Selon L'Echo, aucun timing n'a encore été fixé pour une IPO mais Bruno Colmant, ex-banquier et ancien dirigeant d'Euronext Bruxelles, est président du conseil d'administration d'I-care depuis mai, avec notamment la mission d'accompagner le processus.

Pour soutenir sa croissance, I-care travaillait depuis plusieurs mois à une importante levée de fonds. Ces capitaux frais proviennent de la banque hennuyère CPH, du nouveau fonds privé/public wallon Amerigo lancé dans le cadre de la relance et d'une famille industrielle belge dont le nom n'a pas filtré. L'invest hennuyer IMBC et la SRIW, déjà à bord, ont également participé à l'opération. Il s'agit de la deuxième des trois étapes de l'opération "Eau rouge" qui doit permettre à I-care de lever au total 100 millions d'euros. La première phase, en décembre dernier, avait permis à l'entreprise de récolter quelque 10 millions d'euros auprès de son personnel. La troisième, quant à elle, concernera la levée d'environ 50 millions d'euros via une introduction en Bourse (IPO), à la condition que les marchés financiers le permettent. Selon L'Echo, aucun timing n'a encore été fixé pour une IPO mais Bruno Colmant, ex-banquier et ancien dirigeant d'Euronext Bruxelles, est président du conseil d'administration d'I-care depuis mai, avec notamment la mission d'accompagner le processus.

<http://trends.levif.be/economie/entreprises/la-societe-montoise-i-care-leve-40-millions-d-euros/article-news-1595635.html>

Waalse 'machinedokter' I-care tankt 40 miljoen bij



De Tijd - 30 sep. 2022
Page 16

De Tijd

I-care, de Franstalige Onderneming van het Jaar 2020, heeft 40 miljoen euro vers geld opgehaald bij bestaande en nieuwe aandeelhouders. Dat vernam De Tijd. Het doel blijft een beursgang wanneer de financiële markten herstellen.

I-care is een specialist in 'predictive maintenance', het voorspellen van defecten in machines en industriële installaties. Dankzij zijn sensoren kunnen bedrijven trillingen, temperatuurschommelingen of geluiden monitoren en op tijd - tot maanden of jaren vooraf - onderdelen vervangen, waardoor ze kosten besparen.

Het Bergense bedrijf werd in 2020 verkozen tot Franstalige Onderneming van het Jaar en is goed voor een omzet van 50 miljoen euro. De klanten zijn actief in de farma- en de voedingssector, maar ook in de dienstensector en in transport en logistiek.

Om zijn groei te ondersteunen werkte I-care sinds begin dit jaar aan een grote kapitaalronde. Die is volgens onze informatie afgerond. I-care tankt 40 miljoen euro bij, geld van de Waalse bank CPH (een tijd ook aandeelhouder van het dierenpark Pairi Daiza), een niet nader genoemde industriële familie en het nieuwe Waalse fonds Amerigo.

De Bergense investeerder IMBC en de Waalse publieke SRIW - allebei al enkele jaren aan boord - leggen opnieuw geld op tafel. De oprichters, CEO Fabrice Brion en Arnaud Stievenart, en de medewerkers van I-care bezitten na de kapitaalinjectie nog 80 procent van de aandelen.

De kapitaalronde is een onderdeel van een drietrapsraket. Eind vorig jaar haalde de Waalse sensoren-producent al zo'n 9 miljoen euro op bij zijn personeel. Een op de twee medewerkers is er aandeelhouder, onder hen ook veel Vlamingen. De derde stap moet een beursgang zijn, wanneer de financiële markten het toelaten, waarbij het bedrijf mikt op een opbrengst van zo'n 50 miljoen euro. Bruno Colmant, ex-bankier en de voormalige topman van de beurs Euronext Brussel, is voorzitter van de raad van bestuur van I-care.

Met de ronde van 40 miljoen euro staat I-care op de zesde plaats in de lijst van de grootste kapitaaloperaties bij Belgische groei-bedrijven (tech en biotech) dit jaar. Het is de grootste kapitaalronde in Wallonië in 2022, op hetzelfde niveau als die van de Waalse producent van microsatellieten Aerospacelab. Die haalde in februari eveneens 40 miljoen euro op.

Volgens onze gegevens hebben Belgische tech- en biotech-bedrijven dit jaar meer dan 1,1 miljard euro aan vers geld aangetrokken voor de financiering van hun groei. Er is de jongste weken en maanden sprake van een vertraging. Die zal waarschijnlijk minstens tot het einde van het jaar aanhouden.

Michaël Sephiha

I-care lève 40 millions pour produire en masse ses collecteurs de données



L'ECHO - 30 sep. 2022

Page 1

L'ECHO

Il s'agit pour l'Entreprise de l'année 2020 et spécialiste de la maintenance prédictive de la deuxième des trois étapes d'un plan à 100 millions d'euros, devant se conclure par une entrée en bourse.

Pour soutenir sa croissance, I-care travaillait depuis plusieurs mois à une importante levée de fonds. Selon nos informations, l'opération est désormais arrivée à son terme. Le spécialiste de la maintenance prédictive vient en effet de récolter quelque 40 millions d'euros, a-t-on appris de sources proches du dossier. Ces capitaux frais proviennent de la banque hennuyère CPH, du nouveau fonds privé/public wallon Amerigo lancé dans le cadre de la relance et d'une famille industrielle belge dont le nom n'a pas filtré. L'invest hennuyer IMBC et la SRIW, déjà à bord, ont également participé à l'opération.

Opération «Eau rouge»

Il s'agit de la deuxième des trois étapes de l'opération «Eau rouge» et ses 100 millions d'euros. La première s'était déjà donnée à voir en décembre lorsque l'Entreprise de l'année 2020 levait quelque dix millions d'euros auprès de son personnel, amenant un salarié sur deux à être depuis lors actionnaire de son employeur. La troisième, quant à elle, concernera la levée d'environ 50 millions d'euros via une entrée en bourse, à la condition que les marchés financiers le permettent. Si aucun timing n'a été fixé pour cette raison, force est de constater que Bruno Colmant, ex-banquier et ancien dirigeant d'Euronext Bruxelles, est d'ores et déjà président du conseil d'administration depuis mai, avec notamment la mission d'accompagner le processus.

À quoi doit servir tout cet argent? À lancer la production de masse de ses «Wi-care», dispositifs de collecte de données sans fil de nouvelle génération, conçus pour «surveiller» (vibrations, ultrasons, dégagements de chaleur...) la santé des actifs critiques. «Si Elon Musk avait sorti des Tesla à un million de dollars, il n'en aurait pas vendu autant», nous confiait il y a quelque temps le CEO d'I-care, Fabrice Brion. «Il faut une production de masse pour pouvoir vendre en masse. Tant que la production est artisanale, il faut vendre cher, ce qui limite le potentiel.»

Géant en devenir

Spécialiste de la maintenance prédictive, la société montoise aux 600 employés est capable de prédire plus de 200 problèmes types. Ses capteurs protègent, à ce jour, un parc d'équipements évalué à quelque 67 milliards d'euros, dans des secteurs aussi divers que l'industrie lourde, la pharma, l'agroalimentaire, la chimie ou encore l'énergie.

Grâce à de nombreuses signatures de contrats, celle que l'on surnomme parfois le «Dr. House des machines industrielles» a connu une croissance de ses activités de plus de 34% au premier semestre de l'année. De quoi la renforcer dans l'idée d'atteindre les 250 millions d'euros de chiffre d'affaires d'ici à 2025, comme le cap en a été fixé. Un scénario «prudent», nous disait encore récemment Fabrice Brion, puisque le chiffre d'affaires a augmenté en moyenne de 25% par an depuis 2011, pour atteindre les 50 millions d'euros environ l'an dernier.

Les fondateurs d'I-care - Fabrice Brion et Arnaud Stievenart - et leurs employés détiennent toujours 80% des actions de la société, post-opération. Du reste, la levée permet à l'entreprise montoise de se hisser à la sixième position des plus importantes levées de fonds des sociétés de croissance en Belgique cette année. Mieux, elle réalise la plus grande opération de ce type en Wallonie cette année, ex aequo avec Aerospacelab, la jeune pousse wallonne active dans les satellites.

Selon nos données, et alors que le troisième trimestre est sur le point de s'achever, les sociétés technologiques et biotech du pays ont déjà attiré plus de 1,1 milliard d'euros pour financer leur croissance cette année. Un ralentissement est toutefois à noter ces dernières semaines, et devrait se poursuivre dans les mois à venir.

Simon Souris et Michaël Sephiha

La société montoise I-care lève 40 millions: «On veut embaucher 1.000 personnes»



La Province - 30 sep. 2022

I-care vient de lever 40 millions d'euros auprès d'investisseurs. Grâce à cet argent, l'entreprise montoise veut multiplier sa taille par cinq sur les cinq prochaines années et embaucher 1.000 personnes de plus ! Fabrice Brion, le CEO, s'explique.

Guerre en Ukraine, hausse du coût des matières premières, flambée des prix de l'énergie : la conjoncture actuelle est très compliquée pour de nombreuses entreprises, à tel point que certaines doivent fermer ou déclarer faillite. D'autres, par contre, parviennent à garder la tête hors de l'eau. C'est le cas de la société montoise I-care, leader mondial dans le secteur de la maintenance prédictive industrielle.

L'entreprise, qui emploie près de 700 personnes et qui possède des clients dans plus de 50 pays, a lancé une levée de fonds, ouverte aux investisseurs publics et privés. « Si nous voulons rester leaders sur notre marché, nous devons investir dans la technologie pour pouvoir suivre les livraisons de nos clients et ne pas connaître de pénurie », explique Fabrice Brion, le CEO de la société.

20 millions venus d'une famille belge Et la levée de fonds a porté ses fruits. I-care a récolté 40 millions d'euros : 15 millions venant d'investisseurs publics et 25 millions d'investisseurs privés. « Parmi ces privés, la banque CPH a investi 5 millions et une famille belge, qui fait partie de nos clients, a investi 20 millions. Mais cette famille, active dans le secteur de l'industrie, désire rester anonyme », poursuit Fabrice Brion, très fier d'avoir signé un accord exclusivement avec des investisseurs belges francophones. « Nous avons fait le bon choix. Nous allons travailler avec des partenaires de qualité qui correspondent à nos valeurs. Et contrairement à des sociétés étrangères, ces entreprises réinvestiront ici leur plus-value. Ça fait plaisir. Je crois que nous sommes en avance sur le marché. Dans 5 ou 10 ans, ce sera la norme de compter sur des investisseurs privés belges. »

Arnaud Stiévenart, également responsable de l'entreprise, est aussi très satisfait : « C'est en quelque sorte un rêve qui se réalise. On vient d'une région qu'on a vu prospérer avant de décliner. L'ambition d'I-care est de redonner l'envie d'entreprendre ici et de reconnecter les gens avec leur avenir. En plus, travailler avec des partenaires belges offre une certaine pérennité et une vision sur le long terme. »

Et ce n'est pas fini. Fabrice Brion avoue encore être en discussion avec deux autres investisseurs (un public et un privé). « Nous aurions pu avoir plus mais nous sommes déjà très fiers d'avoir récolté ces 40 millions auxquels il faut ajouter les 10 millions investis par notre personnel », reprend le CEO. « Nous avons atteint l'objectif que nous nous étions fixé. Nous n'avons pas besoin de plus. » Le capital de l'entreprise est donc désormais détenu à 80 % par les employés et fondateurs et à 20 % par les nouveaux investisseurs

1 million de capteurs Concrètement, ces investissements serviront à mettre en œuvre la stratégie de l'entreprise montoise. « Le plan est de multiplier notre taille par cinq sur les cinq prochaines années, et donc de multiplier aussi par cinq notre chiffre d'affaires. Nous voulons livrer nos clients cinq fois plus qu'aujourd'hui. L'objectif est d'installer en moyenne 1 million de capteurs (système de surveillance sans fil, NDLR) par an. Pour cela, nous visons les 20 % de parts de marché alors qu'aujourd'hui, nous en sommes à 10 %. »

Pour atteindre ses objectifs, la société annonce aussi vouloir embaucher 1.000 personnes sur les cinq prochaines années. « La grande majorité travaillera ici à Mons car même si nous avons des activités dans de nombreux pays, nous pouvons travailler à distance. »

Entrée en bourse La prochaine étape est l'entrée en bourse de l'entreprise qui devrait permettre de récolter 50 millions d'euros. « Nous allons faire en sorte d'être prêts mais c'est impossible de donner une date. Il n'y a aucune urgence, nous n'allons pas nous précipiter. Il faut aussi que les marchés arrêtent de tomber. Nous serons sans doute en meilleure position de négocier dans 2 ou 3 ans. »

I-care n'aurait en tout cas pas pu fêter son anniversaire d'une meilleure façon. Fondée en 2004, la société vient de souffler ses 18 bougies. « On passe dans le monde adulte », plaisante Fabrice Brion qui a des projets plein la tête.

<https://laprovince.sudinfo.be/1001358/article/2022-09-30/la-societe-montoise-i-care-leve-40-millions-veut-embaucher-1000-personnes>

La société montoise I-care lève 40 millions d'euros



La Dernière Heure - 30 sep. 2022

Pour soutenir sa croissance, I-care travaillait depuis plusieurs mois à une importante levée de fonds. Ces capitaux frais proviennent de la banque hennuyère CPH, du nouveau fonds privé/public wallon Amerigo lancé dans le cadre de la relance et d'une famille industrielle belge dont le nom n'a pas filtré. L'invest hennuyer IMBC et la SRIW, déjà à bord, ont également participé à l'opération.

Il s'agit de la deuxième des trois étapes de l'opération "Eau rouge" qui doit permettre à I-care de lever au total 100 millions d'euros. La première phase, en décembre dernier, avait permis à l'entreprise de récolter quelque 10 millions d'euros auprès de son personnel. La troisième, quant à elle, concernera la levée d'environ 50 millions d'euros via une introduction en Bourse (IPO), à la condition que les marchés financiers le permettent.

Selon L'Echo, aucun timing n'a encore été fixé pour une IPO mais Bruno Colmant, ex-banquier et ancien dirigeant d'Euronext Bruxelles, est président du conseil d'administration d'I-care depuis mai, avec notamment la mission d'accompagner le processus.

<https://www.dhnet.be/regions/mons/la-societe-montoise-i-care-leve-40-millions-d-euros-633685af7b50a6167ddf1209>

40 millions pour accélérer la croissance d'I-care



Le Soir + - 30 sep. 2022

Le spécialiste wallon de la maintenance prédictive a notamment levé des fonds auprès d'un groupe industriel familial belge. Il veut quintupler son chiffre d'affaires en cinq ans.

I-care, le spécialiste wallon de la santé des machines industrielles, a décroché les moyens financiers dont il avait besoin pour accélérer sa croissance et viser la place de numéro un mondial de la maintenance prédictive. L'entreprise montoise a annoncé ce vendredi avoir clôturé une levée de fonds de 40 millions d'euros auprès d'un groupe d'investisseurs belges. C'est l'une des plus importantes opérations de ce type en Belgique cette année.

La moitié de ces capitaux frais provient d'un « groupe industriel familial belge de premier plan » qui a voulu conserver son identité secrète. Seul indice : il est déjà client d'I-care. La banque hennuyère CPH met également cinq millions sur la table tandis que les 15 millions restants proviennent du secteur public. Déjà présents au capital, la SRIW et l'invest montois IMBC réinvestissent alors que s'ajoute le nouveau fonds d'investissement wallon Amerigo qui combine à la fois des acteurs publics et privés. Les deux fondateurs, Fabrice Brion (CEO) et Arnaud Stievenaert, et leurs salariés gardent le contrôle puisqu'ils détiendront toujours 80 % des parts. Ils n'ont pas voulu dévoiler la valorisation exacte de la société suite à cette opération, précisant qu'elle situait entre les 500 millions et le milliard d'euros.

Cette levée de fonds n'est que la deuxième étape d'une opération de financement qui porte sur 100 millions au total. Fin 2021, I-care a déjà levé 10 millions d'euros auprès de ses employés et compte encore obtenir 50 millions supplémentaires lors d'une future introduction en Bourse dont la date est devenue incertaine vu le climat particulièrement chahuté qui règne sur les marchés financiers actuellement. Il y aura du retard sur le planning initial visé « mais cela ne pénalise pas le plan », à en croire Fabrice Brion. « Les fonds qu'on comptait lever lors de l'entrée en Bourse étaient surtout destinés à financer des acquisitions. Or vu le contexte économique actuel, les acquisitions sont beaucoup moins porteuses aujourd'hui. C'est moins d'actualité ».

Deux mille clients

I-care vend aux sociétés industrielles des solutions (capteurs sans fil, logiciels...) qui permettent de surveiller en permanence l'état d'usure des machines et de prédire longtemps à l'avance les défaillances, leur évitant ainsi d'importants surcoûts. Elle compte plus de deux mille clients dans tous les grands secteurs (agroalimentaire, métaux, chimie, pharma...) et assure la surveillance d'équipements d'une valeur totale de 70 milliards d'euros. Elle emploie 700 personnes dont 450 en Belgique.

L'argent levé doit permettre à I-care d'accélérer sa croissance : développement de la recherche, de ses forces de vente, de sa présence géographique (14 pays actuellement), de la production de capteurs... L'ambition est d'augmenter le chiffre d'affaires (50 millions en 2021) de 50 % chaque année – soit plus rapidement que le marché – en vue d'atteindre les 250 millions dans cinq ans. Pour ce faire, l'entreprise compte embaucher un millier de personnes d'ici 2027, « dont une grande partie » sera basée à Mons.

Le caractère très belgo-belge des nouveaux investisseurs ne doit rien au hasard. « On n'avait pas d'exclusives sur la nationalité des investisseurs mais nous sommes attachés à la notion d'impact et dans cette optique, cela a beaucoup plus de sens d'avoir des investisseurs belges, explique Fabrice Brion. Le jour où ces investisseurs belges réaliseront une plus-value sur leur participation dans I-care, c'est de l'argent qui sera réinvesti ici en Belgique et pas ailleurs ». « Travailler avec un investisseur belge permet aussi de s'inscrire dans une vision long terme, d'assurer une certaine pérennité, ajoute Arnaud Stievenaert. Avec un Américain, c'est différent. Il peut très vite faire un arbitrage entre différents investissements en fonction du retour qu'il obtient et remettre en vente... ».

Les dirigeants d'I-care soulignent aussi tout l'intérêt qu'il y a d'accueillir dans le capital de la société Amerigo, un fonds public-privé dans lequel on retrouve quatre des plus grands assureurs belges (AG, Ethias, P&V, Belfius). « Notre métier a une valeur ajoutée pour les assureurs car on permet à nos clients de mieux maîtriser leurs risques, explique Fabrice Brion. Je pense que les assureurs prendront cela en compte dans le calcul des primes dans le futur. C'est très important pour nous de pouvoir pénétrer ce marché et d'être recommandé par les assureurs au moment de la négociation des contrats ».

<http://plus.lesoir.be/468589/article/2022-09-30/40-millions-pour-accelerer-la-croissance-di-care>

La société montoise I-care lève 40 millions: «On veut embaucher 1.000 personnes»

 Sud Presse - 30 sep. 2022

Par Nicolas Erculiani I-care vient de lever 40 millions d'euros auprès d'investisseurs.

Grâce à cet argent, l'entreprise montoise veut multiplier sa taille par cinq sur les cinq prochaines années et embaucher 1.000 personnes de plus ! Fabrice Brion, le CEO, s'explique.

Guerre en Ukraine, hausse du coût des matières premières, flambée des prix de l'énergie : la conjoncture actuelle est très compliquée pour de nombreuses entreprises, à tel point que certaines doivent fermer ou déclarer faillite. D'autres, par contre, parviennent à garder la tête hors de l'eau. C'est le cas de la société montoise I-care, leader mondial dans le secteur de la maintenance prédictive industrielle.

L'entreprise, qui emploie près de 700 personnes et qui possède des clients dans plus de 50 pays, a lancé une levée de fonds, ouverte aux investisseurs publics et privés. « Si nous voulons rester leaders sur notre marché, nous devons investir dans la technologie pour pouvoir suivre les livraisons de nos clients et ne pas connaître de pénurie », explique Fabrice Brion, le CEO de la société.

20 millions venus d'une famille belge Et la levée de fonds a porté ses fruits. I-care a récolté 40 millions d'euros : 15 millions venant d'investisseurs publics et 25 millions d'investisseurs privés. « Parmi ces privés, la banque CPH a investi 5 millions et une famille belge, qui fait partie de nos clients, a investi 20 millions. Mais cette famille, active dans le secteur de l'industrie, désire rester anonyme », poursuit Fabrice Brion, très fier d'avoir signé un accord exclusivement avec des investisseurs belges francophones. « Nous avons fait le bon choix. Nous allons travailler avec des partenaires de qualité qui correspondent à nos valeurs. Et contrairement à des sociétés étrangères, ces entreprises réinvestiront ici leur plus-value. Ça fait plaisir. Je crois que nous sommes en avance sur le marché. Dans 5 ou 10 ans, ce sera la norme de compter sur des investisseurs privés belges. »

Arnaud Stiévenart, également responsable de l'entreprise, est aussi très satisfait : « C'est en quelque sorte un rêve qui se réalise. On vient d'une région qu'on a vu prospérer avant de décliner. L'ambition d'I-care est de redonner l'envie d'entreprendre ici et de reconnecter les gens avec leur avenir. En plus, travailler avec des partenaires belges offre une certaine pérennité et une vision sur le long terme. »

Et ce n'est pas fini. Fabrice Brion avoue encore être en discussion avec deux autres investisseurs (un public et un privé). « Nous aurions pu avoir plus mais nous sommes déjà très fiers d'avoir récolté ces 40 millions auxquels il faut ajouter les 10 millions investis par notre personnel », reprend le CEO. « Nous avons atteint l'objectif que nous nous étions fixé. Nous n'avons pas besoin de plus. » Le capital de l'entreprise est donc désormais détenu à 80 % par les employés et fondateurs et à 20 % par les nouveaux investisseurs.

1 million de capteurs Concrètement, ces investissements serviront à mettre en œuvre la stratégie de l'entreprise montoise. « Le plan est de multiplier notre taille par cinq sur les cinq prochaines années, et donc de multiplier aussi par cinq notre chiffre d'affaires. Nous voulons livrer nos clients cinq fois plus qu'aujourd'hui. L'objectif est d'installer en moyenne 1 million de capteurs (système de surveillance sans fil, NDLR) par an. Pour cela, nous visons les 20 % de parts de marché alors qu'aujourd'hui, nous en sommes à 10 %. »

Pour atteindre ses objectifs, la société annonce aussi vouloir embaucher 1.000 personnes sur les cinq prochaines années. « La grande majorité travaillera ici à Mons car même si nous avons des activités dans de nombreux pays, nous pouvons travailler à distance. »

Entrée en bourse La prochaine étape est l'entrée en bourse de l'entreprise qui devrait permettre de récolter 50 millions d'euros. « Nous allons faire en sorte d'être prêts mais c'est impossible de donner une date. Il n'y a aucune urgence, nous n'allons pas nous précipiter. Il faut aussi que les marchés arrêtent de tomber. Nous serons sans doute en meilleure position de négocier dans 2 ou 3 ans. »

I-care n'aurait en tout cas pas pu fêter son anniversaire d'une meilleure façon. Fondée en 2004, la société vient de souffler ses 18 bougies. « On passe dans le monde adulte », plaisante Fabrice Brion qui a des projets plein la tête.

<https://laprovince.sudinfo.be/1001358/article/2022-09-30/la-societe-montoise-i-care-leve-40-millions-veut-embaucher-1000-personnes>

FORMATION

L'obsolescence programmée de nos compétences

La vitesse des évolutions technologiques va obliger les travailleurs à se former tout au long de leur carrière et à changer régulièrement de métier. Un défi pour le monde de la formation. CHRISTOPHE DE CAEVEL

Les métiers du futur décrits par Nicolas Hazard, comment pouvons-nous nous y préparer ? Quelles formations suivre aujourd'hui pour être bien prêts demain ? "L'un des écueils, c'est que nous connaissons rarement les besoins avant qu'ils soient présents," répond Laura Beltrame, experte Emploi-Formation chez Agoria, la fédération de l'industrie technologique. Prenons le cas de la filière hydrogène dans laquelle se profilent de nombreuses entreprises belges : de quelles compétences auront-elles besoin demain ? Les entreprises restent assez discrètes car parler de formations, à un moment donné, c'est aussi parler de stratégie industrielle."

Plus de technologies, moins de spécialisation

L'évolution ultra-rapide des métiers est un second écueil. A quoi bon former des étudiants à des technologies qui ne resteront valides que quelques

années ? "Nos compétences ont une durée de consommation et elle sera de plus en plus courte", résume Laura Beltrame. "Nous devons rendre nos étudiants bien conscients des enjeux dans lesquels ils devront exercer leur métier, renchérit Annick Castiaux, rectrice de l'UNamur et coauteure d'un rapport sur les besoins en compétences de l'industrie 4.0. Leur diplôme n'est pas un sésame mais le début d'une aventure. Ils n'auront en fait jamais fini d'apprendre. Notre devoir est de les placer dans cette dynamique d'apprentissage tout au long de la vie, ce qui n'est pas forcément leur point de vue quand ils arrivent à l'université ou dans une haute école." L'objectif de la formation ne sera donc pas de formater des spécialistes dans telle ou telle technologie mais des personnes capables d'apprendre rapidement à apprendre afin de pouvoir se repositionner régulièrement sur les évolutions technologiques. "La formation continue va exploser dans les prochaines années,



La formation continue va exploser dans les prochaines années."

LAURA BELTRAME (AGORIA)

insiste Laura Beltrame. Cela nécessitera la collaboration de l'entreprise, du travailleur et de la collectivité à travers les centres de formation. La place de l'humain sera centrale. Les travailleurs devront bien intégrer le fait que, sans mise à niveau régulière, ils ne seront pas armés pour les nouveaux investissements qui vont arriver dans les entreprises. La motivation sera un élément décisif. "Et à l'inverse, les responsables des ressources humaines doivent essayer de décoder les fonctions dans lesquelles une personne pourrait s'épanouir. La responsable d'Agoria cite l'exemple d'une entreprise qui vient de former une dizaine de travailleurs pour son *helpdesk* mais sait déjà que la moitié d'entre eux ne resteront pas des années dans ce service. "Il faut dès le départ réfléchir avec eux à ce qu'ils pourraient faire dans l'entreprise et trouver les formations nécessaires, dit-elle. La rétention des talents est devenu un enjeu crucial pour les entreprises." L'un des défis de la formation initiale sera donc de fournir aux jeunes un socle de compétences suffisamment solide pour pouvoir y construire les étapes ultérieures. "L'enseignement doit se recentrer sur les compétences de base, expliquait récemment dans *L'Echo*,

le CEO et cofondateur d'I-Care Fabrice Brion. On ne peut pas devenir codeur si l'on n'est pas formé aux langues ; développer un esprit critique si l'on est étranger aux concepts historiques ou mathématiques."

« On va recruter un millier de travailleurs dans les cinq ans »



Le Soir - 20 sep. 2022

Page 32

* Le Soir : Bruxelles, Wallonie

I-Care, le spécialiste montois de la santé des machines industrielles, lève actuellement des fonds en vue d'accélérer sa croissance et de devenir leader mondial sur son marché. Rencontre avec son CEO, Fabrice Brion.

Entretien

JEAN-FRANÇOIS MUNSTER

C'est l'un des fleurons de l'industrie digitale wallonne. L'entreprise montoise I-Care fête cette année ses 18 ans. L'âge de la maturité. Elle est spécialisée dans la maintenance prédictive industrielle. Grâce à des capteurs placés sur les machines et chargés de surveiller en permanence différents paramètres (vibrations...), I-Care est capable de prédire les défaillances (pannes, cassures...) des mois, voire des années avant qu'elles ne se produisent, évitant ainsi à ses clients d'importants surcoûts liés à ces défaillances. L'entreprise assure aujourd'hui la surveillance de machines dont la valeur totale est de 67 milliards d'euros et ce dans tous les grands secteurs industriels (métaux, alimentation, pharmacie, énergie, chimie...). Elle clôturera une levée de fonds qui doit lui permettre d'accélérer sa croissance dans un marché en plein essor.

Ces derniers mois, I-Care a enchaîné les annonces de gros contrats. Tout semble s'accélérer pour la société ?

Oui et non. Nous sommes en réalité dans une phase d'accélération depuis notre création en 2004. Au 31 août de cette année, notre chiffre d'affaires était en progression de 35 % par rapport à la même période l'année précédente. Et à cette époque-là, on était déjà en progression de 35 % par rapport à 2020, etc. On compte encore accélérer le tempo puisque pour les cinq prochaines années, on vise les 50 % de croissance par an pour atteindre les 250 millions de chiffre d'affaires fin 2027 (contre 50 millions en 2021). Cela se fera essentiellement de façon organique mais aussi via des acquisitions.

A quelle vitesse croît le marché de la maintenance prédictive ?

Selon les quelques études de marché qui existent, on est à + 15, + 20 % par an. Nous voulons donc aller plus vite. On est déjà dans le top trois au niveau mondial et notre ambition est de devenir le numéro un.

Avec la crise actuelle et les risques de récession, ne craignez-vous pas un ralentissement de la demande ?

Non. C'est un marché qui évolue de façon indépendante de la conjoncture. Quand celle-ci est difficile, les entreprises investissent dans nos solutions pour économiser de l'argent car ces dernières leur permettent de produire plus avec les mêmes machines, de faire moins d'arrêts de maintenance et éventuellement de repousser certains investissements... C'est comme une voiture. Si vous devez faire le gros entretien de votre voiture mais que financièrement, c'est difficile vu la hausse de votre facture d'énergie, vous serez content d'entendre quelqu'un qui vous dit que votre voiture est en ordre et que vous pouvez postposer sans souci cet entretien à l'année prochaine. Quand la conjoncture est bonne, nous en profitons aussi car les entreprises investissent dans nos solutions pour produire le plus possible avec leurs équipements existants. En réalité, notre technologie a un impact au niveau financier et de la qualité mais aussi – et c'est la raison pour laquelle la majorité de nos clients font appel à nous – au niveau de la sécurité des travailleurs et de l'environnement. Les conséquences en chaîne de la casse d'une machine peuvent être dramatiques. Pensez à Seveso, Tchernobyl... Un vaccin qui n'est pas conservé au frais plus de trente minutes parce que le frigo est tombé en panne, c'est un vaccin qui peut tuer.

Quel est votre principal défi ?

C'est réussir à gérer cette croissance. Il faut trouver les nouveaux clients, réussir à les livrer, conserver notre avance technologique et ne pas nous endormir sur nos lauriers. Et puis il faut garder nos talents et embaucher. Nous sommes presque 700 dans l'entreprise et nous recrutons actuellement plus d'une personne par semaine. Dans les cinq prochaines années, nous comptons engager un millier de travailleurs supplémentaires.

Trouvez-vous facilement des profils ?

Non, mais on y arrive. On investit beaucoup dans le marketing de recrutement via une présence dans les salons de l'emploi, les hautes écoles, les unifs, via des partenariats avec des écoles de codage... On a aussi mis en place un système de recrutement très rapide. Si vous mettez deux semaines pour dire à un jeune s'il est engagé ou pas, vous le perdez. Enfin, on fait des efforts en vue d'afficher un taux de rotation de notre personnel le plus bas possible – il est en dessous de 4 %. On y arrive en partie grâce à notre programme d'actionnariat salarié. 50 % de nos employés sont actionnaires de l'entreprise. Mais au-delà de ça, on a aussi une structure très participative, avec beaucoup de dialogue interne. On a aussi mis en place un programme de formation interne qui répond à une forte demande des employés.

Pour accélérer cette croissance, vous êtes en train de lever des fonds. De quels montants parle-t-on ?

Nous avons un plan en trois phases. On a d'abord levé 10 millions d'euros auprès de nos employés en décembre dernier. Il y a ensuite cette levée de fonds auprès d'investisseurs qui est en cours. Et enfin une entrée en bourse à une date qu'il est impossible de déterminer vu le climat actuel. La levée de fonds doit nous permettre de tenir jusqu'à l'entrée en Bourse, même si celle-ci survient dans 4 ou 5 ans. Au total, ces trois phases représentent un montant de 100 millions et plus on avance dans ce plan, plus les sommes en jeu sont importantes.

Cela fait des mois que l'on parle de cette levée de fonds. Pourquoi cela prend-il tant de temps ?

Le temps n'est pas un paramètre important pour moi. Je n'aime pas faire les choses vite. Quand on veut le bon deal, avec des personnes qui partagent vos valeurs, avec une bonne valorisation, il faut prendre le temps. Le temps est même un allié puisque les performances de la société ne cessent de se solidifier. L'urgence est un signe de médiocrité.

Les valeurs technologiques se sont effondrées en Bourse cette année. Ne regrettez-vous pas de ne pas avoir signé un deal l'année dernière ?

Que du contraire. Accepter les valorisations faramineuses qui ont eu cours à cette époque, c'était se tirer une balle dans le pied à long terme. Car les investisseurs vous imposent alors toutes sortes de clauses qui peuvent se retourner contre vous. Si j'avais signé fin 2021 à ces valorisations-là, je n'aurais déjà plus le contrôle de la société aujourd'hui. Nous avons toujours eu des objectifs de valorisation raisonnables.

Vous voulez rester majoritaire ?

Oui. L'objectif est de conserver une majorité du capital pour les fondateurs et les employés, du moins pour la phase 2. Nous avons la volonté de garder notre indépendance, de rester basés en Belgique.

Pourquoi est-il important d'accélérer aujourd'hui ?

Nous vivons une nouvelle révolution industrielle avec l'internet. L'Europe a largement raté cette révolution en ce qui concerne les applications « consommateur ». Google, Facebook... sont américains. Maintenant que cette révolution est en train de gagner le monde de l'industrie (internet des objets), il ne faut pas rater le train. Dans 10 ans, il ne sera plus possible de se faire une place sur le marché. C'est maintenant qu'il faut accélérer car le marché est mûr, les clients sont prêts... Il va y avoir une phase de consolidation sur ce marché et nous voulons jouer un rôle dans celle-ci.

I-Care est déjà présent dans quatorze pays en Europe, en Amérique (Etats-Unis, Canada, Mexique, Brésil) et en Asie (Corée). Quels sont les pays où vous voulez vous étendre ? La Chine ?

Non. Pour les cinq prochaines années, nous voulons mener une stratégie assez peu risquée. On veut se consolider autour des hubs que nous avons déjà créés. Etendre notre présence aux Etats-Unis, en Europe... A part le Brésil où une opportunité s'est présentée, nous voulons rester à l'écart des pays BRIC (NDLR : Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud).

Avec Odoo et Aerospacelab, I-Care est devenu l'un des porte-drapeaux du digital wallon. Cela vous dérange ce statut de modèle ?

Non. Je pense que c'est important d'inspirer les gens. De montrer que c'est possible de devenir un leader mondial à partir de la Wallonie à condition de choisir une niche dans le marché. Il ne faut pas avoir peur de se lancer.

JEAN-FRANÇOIS MUNSTER



Les Mérites wallons 2022

Neuf femmes et six hommes

Récompenses. La désormais traditionnelle cérémonie de remise des Mérites wallons s'est tenue samedi à Namur, dans les jardins de l'Élysette, la résidence officielle du ministre-Président. Cette année, ce sont neuf femmes et six hommes qui ont ainsi été honorés par le gouvernement wallon. L'un de ces mérites a été octroyé à titre posthume à Pierre Rapsat, le chanteur wallon décédé il y a vingt ans. Il a été fait Commandeur. La centenaire Mariette Delahaut a elle aussi reçu le titre de Commandeur pour son action au niveau de l'éducation des jeunes. La promotion 2022 compte sept officiers. À savoir Charles Szymkowicz (peintre), Dominique Roynet (médecine – droits des femmes), Philippe et Nathalie Draux (entreprise), Fabrice Brion (entreprise), Aurélie Willems (mobilité) et Hassan Jarfi (combat contre l'homophobie). Enfin, on compte encore six chevaliers. Julie Clausse (accueil des migrants), Luana Debatty (sport -karaté), Hamide Canolli (accueil des migrants), Evy Le noir (formation), Luc Petit (patrimoine) et Céline Courtoy (transition agricole).

S.Ta.

«Il faut créer des liens structurels entre écoles et entreprises»

 **L'ECHO** - 17 sep. 2022
Page 8

L'ECHO

En guise de clôture au dossier sur la pénurie de main-d'œuvre et la course aux talents, L'ECHO a réuni Fabrice Brion et Pierre-Yves Dermagne. Un patron et un ministre, pour se pencher sur les blocages et esquisser des pistes de solution.

Coup double et double première en ce mardi 13 septembre pour Fabrice Brion. Le fondateur et patron d'I-Care n'avait, jusqu'ici, jamais rencontré de ministre fédéral. Et voilà que Mathieu Michel (MR), le secrétaire d'État en charge du Numérique, lui rend visite à Mons dans l'après-midi. Et le voici convié, le matin même, au cabinet du ministre de l'Économie et du Travail.

Rassembler Pierre-Yves Dermagne (PS) et Fabrice Brion, telle était l'idée, afin de conclure notre dossier consacré à la pénurie de main-d'œuvre et la course aux talents. À notre gauche, le chaperon fédéral du marché de l'emploi, au sein d'une coalition qui s'est promis de catapulter le taux d'emploi à 80%. À notre droite, un patron à la tête d'une société spécialisée dans les solutions de maintenance prédictive de machines industrielles. Bombardée «Entreprise de l'année» en 2020 et qui engage une personne par semaine – à vrai dire, ces derniers temps, ce serait même plutôt deux.

Comme point de départ, ce qui pourrait passer pour un paradoxe: pas loin de 214.000 emplois vacants en Belgique, où l'on compte près de 470.000 demandeurs d'emploi inoccupés. Qu'est-ce qui ne tourne pas rond? La Belgique ne serait pas la Belgique si le ministre ne commençait pas par déplorer la collaboration insuffisante entre niveaux de pouvoir. «Je ne supporte pas quand des administrations se renvoient la balle. Notre objectif commun n'est-il pas de hausser le taux d'emploi et d'assurer le financement de la Sécu?» De la transversalité, pardi!

Cela étant dit, parmi les causes de ce hiatus, Pierre-Yves Dermagne pointe la mobilité insuffisante sur le marché du travail. «Bien sûr, la barrière linguistique existe, mais celle-ci n'est pas insurmontable. Heureusement, cela bouge. Autour de l'aéroport, il y a eu cet accord de coopération entre la Flandre et Bruxelles. Il faut transcender cela; la "taalgrens" ne peut être une "werkloosheidgrens".»

Fabrice Brion, lui, ne jure que par ce terme: transversalité. «C'est comme pour la transition énergétique ou l'installation de bornes de recharge pour les voitures électriques. Si personne n'est en charge du projet, de manière transversale, cela n'avance pas. Ce n'est nullement l'apanage des pouvoirs publics: les entreprises connaissent, elles aussi, lenteur et frictions dans leur fonctionnement. Chaque département ayant tendance à défendre son bout de gras. C'est pourquoi, pour une mission clef, il faut ajouter de la transversalité. C'est-à-dire désigner une personne responsable, indépendante du niveau de pouvoir ou du département. Dotée du pouvoir de trancher, d'une sorte d'ordre de préséance.» Pas gagné d'avance dans un pays où chaque entité est très à cheval sur ses prérogatives et où l'on ne badine pas, foi de Cour constitutionnelle, avec la notion de plates-

bandes.

Selon le patron d'I-Care, le marché du travail est grippé à deux niveaux. «Il faut envisager l'employabilité: les gens disponibles correspondent-ils aux emplois vacants? Il est urgent d'investir dans l'éducation et la formation.» Ce qui ne veut pas dire que les entreprises n'ont pas de rôle à jouer. «Elles doivent veiller à leur attractivité et cesser de chercher le mouton à cinq pattes.»

Cette histoire de mouton, cela a été une petite révolution culturelle chez I-Care. «Nous avions des postes qui restaient vacants des mois durant; peut-être était-ce parce que le profil recherché n'existait pas. À présent, tout poste qui reste à pourvoir plus de trois mois est scindé. On engage une personne qui dispose, entre autres, d'une partie des compétences demandées.»

Quant à cette attractivité, cette désirabilité presque, il convient de ne pas la sous-estimer. La question du sens a percolé dans le marché du travail. «Chaque année, témoigne Fabrice Brion, nous effectuons une enquête de motivation auprès des personnes arrivées dans l'année. En 2021, pour la première fois, le package salarial a quitté le "top 3" des sources de motivation, constitué par l'impact de l'activité et de l'entreprise, des possibilités de formation et des perspectives d'évolution. Quelque part, cette crise des talents ne sera pas sans effet sur la transition environnementale des entreprises.»

Pierre-Yves Dermagne ne saurait être plus aligné. «Avec cette quête de sens, ce sont peut-être les travailleurs qui vont faire évoluer les entreprises, davantage que les investisseurs et les consommateurs.»

Toujours la même rengaine?

Au risque de jouer les rabat-joie, on s'interroge. Le couplet sur l'investissement dans la formation ne date pas d'hier. Et la liste des métiers en pénurie, si elle se modernise un brin au fil des ans, n'a pas fondamentalement changé en vingt ans. Fait-on du sur-place?

«Le fait est que certains métiers techniques souffrent d'une image dévaluée, notamment au regard de leur importance sociétale, regrette Pierre-Yves Dermagne. Et qu'il subsiste un déficit en matière de formation. Nous devons davantage nous inspirer du modèle de formation en alternance en vigueur en Allemagne ou en Suisse et créer des liens structurels entre écoles et entreprises.»

Pas forcément évident. «Il y a quelques mois, j'étais en visite au sein d'une PME, devenue leader de la découpe laser. Qui était à la recherche de personnel et ne demandait qu'à le former. Ils sont allés frapper à la porte d'une école voisine, en proposant de prendre en charge la formation, ou de mettre à disposition des locaux et du matériel. Il leur a été répondu que c'était compliqué. C'est difficile à entendre. Un changement de culture est nécessaire. Sans pour autant tomber dans une vision purement utilitariste de l'enseignement, qui doit également veiller au développement d'un esprit critique.» «Back to basics»

Quant à la formation continue, le ministre pointe un des acquis de son gouvernement. «Nous avons réformé ce droit en l'individualisant, parce que ceux qui en avaient le plus besoin y avaient le moins accès. Ce qui constituait une injustice sociale. Pouvoirs publics et entreprises font face à un challenge commun.» «Je vous suis partiellement, intervient Fabrice Brion. Toutefois, pour moi, l'enseignement doit se recentrer sur les compétences de base. On ne peut devenir codeur si l'on n'est pas formé aux langues. Développer un esprit critique si l'on est étranger aux concepts historiques ou mathématiques. Il faut faire ce que l'on sait faire; d'autant que ces matières évoluent moins vite que la technique. Dans le domaine technologique, c'est simple, il faut en permanence avoir une technologie d'avance. On ne peut demander à l'école de suivre ce rythme. Mais bien de fournir les bases et d'apprendre à apprendre.»

Les savoirs technologiques, voilà qui s'inscrit plutôt dans un second temps. Celui de la formation, qui relève de la responsabilité tant des pouvoirs publics que des entreprises.

À ce propos, chez I-Care, on mouille le maillot. «Nous accueillons beaucoup de stagiaires, même issus du secondaire. Avocat, professeur ou politique: quand on veut savoir à quoi ressemble le métier, il y a une série télé qui illustre cela. Pas pour les ingénieurs. Et quand on demande à un professeur du secondaire ce que fait un ingénieur, il répond: "construire des ponts". Moi, je ne connais personne qui construit des ponts. D'où l'importance de sensibiliser et informer.»

Et d'investir dans la formation. En interne et au métier, via la «I-Care Academy». Et pour les collaboratrices et collaborateurs désirant passer du côté du management, la «I-Care University» démarre fin du mois, en collaboration avec la Solvay Business School. «J'espère ne pas avoir été trop "corporate"», nous glissera, modeste, Fabrice Brion à la sortie de l'entretien.

Sus à la spirale!

Reste cette question: comment aborder la problématique des personnes qui ne disposent pas du niveau et de la formation nécessaires afin de reprendre pied sur le marché du travail? «Je sais qu'il y a encore du chemin à parcourir, mais il ne faut pas non plus s'autoflageller. Le taux d'emploi est en hausse et celui du chômage, en baisse, partout, même s'il subsiste des disparités régionales. Et ce, malgré les crises. Le taux d'emploi reste insuffisant mais a atteint un taux inédit depuis des décennies.» Voilà, petite séance «cocorico».

En attendant, le ministre le reconnaît volontiers. «Mettre du jour au lendemain tous les demandeurs d'emploi au travail est impossible. Parce qu'il existe une forme d'inadéquation et que certaines personnes sont trop éloignées du marché du travail. Cela nécessitera un accompagnement particulier. En ce sens, les expériences de territoire "zéro chômeur" constituent une piste. Par contre, faire croire que l'on va faire rentrer tous les demandeurs d'emploi dans les postes vacants est illusoire.»

Exactement, embraie Fabrice Brion. «J'ajouterais qu'il est important d'arrêter d'approvisionner cette catégorie, si je puis dire. Autrement dit, que les enfants de personnes en décrochage n'y tombent pas également. Moi, je vis à Mons. Mes voisins n'avaient ni plus ni moins de capacités que nous. La différence, c'est que mes parents me conduisaient à l'école, alors que ce n'était pas toujours le cas chez les voisins, installés dans un chômage de longue durée. Le problème est celui de l'accès à l'école; pourquoi ne pas mettre en place un ramassage scolaire?» «Il faut réussir à briser la spirale négative du chômage de longue durée, reprend Pierre-Yves Dermagne. Et ça se passe dès les premières années.»

De l'autre côté du miroir de l'accompagnement des demandeurs d'emploi, il y a celui des entreprises. Les aides existantes s'avèrent-elles efficaces? Sont-elles nécessaires? Pas d'hésitation dans le chef de Fabrice Brion. «Ce qui nous a beaucoup aidés à gérer la croissance, il y a cinq ou six ans, c'est le dispositif PFI.» Soit le petit nom du «plan formation-insertion» poussé par le Forem et permettant à une entreprise de former un demandeur d'emploi puis de l'engager durant une durée équivalente à la formation.

Simplicité

À vrai dire, prolonge Fabrice Brion, au-delà des aides, ce dont les entreprises ont réellement besoin, c'est de simplification. À tous les étages fiscaux. «Qu'il s'agisse de charges sociales, d'impôt sur les personnes physiques ou les sociétés, il existe une quantité faramineuse de niches. Et à qui profitent-elles? À ceux qui disposent des moyens de faire appel à des consultants. Or l'immense majorité du tissu économique wallon est constitué de PME qui n'ont pas accès à cette optimisation; il y a donc urgence à simplifier. Tenez, prenez le Tax shelter: nous n'y avons jamais eu recours. Je dis toujours que je préfère que mon argent serve à payer de mauvaises écoles que de mauvais films.»

C'est là que l'avocat du diable s'est réveillé. Parce que cette aspiration à la simplicité n'est-elle pas contradictoire avec la tendance pratiquée au sein des entreprises? Où la flexibilité, tant des horaires que du mode de rémunération, est devenue le maître-mot? Où l'on tente de séduire les candidats à coups de plans cafétéria? Et que dire des partenaires sociaux, qui adorent sortir de leur chapeau des chèques en tout genre? «C'est vrai qu'on est face à une sorte de magma et que l'on gagnerait à plus de transparence et de simplicité», tranche Pierre-Yves Dermagne. «L'esquisse de réforme fiscale déposée par le ministre des Finances va d'ailleurs en ce sens, avec en sus un allègement des charges sur le travail.»

Pour Fabrice Brion, ce qu'il convient d'optimiser, c'est la différence entre le coût pour l'entreprise et le salaire poche. «Et là, on aura tout résolu. Vous savez, je suis fan des théories de l'économiste Michael Porter. Que dit-il? Qu'une entreprise doit être concurrentielle dans son environnement macro, tout en assurant le bien-être de ses collaborateurs à l'échelle micro. Il existe un lien fort entre développement économique et personnel. Mais là, avec les coûts salariaux, le système ne permet plus d'être compétitif. Tout comme le salaire poche ne permet plus de vivre décemment. Un taux de pauvreté flirtant avec les 20% en Wallonie, c'est inacceptable!»

La voie de la R&D

Sur cette question de niches fiscales, voilà que l'avocat du diable pointe à nouveau le bout de son nez. Que penser alors du régime de faveur accordé à la recherche et au développement? Touché. «C'est important de conserver le principe du soutien à la R&D», insiste Fabrice Brion. Qui cite Porter une nouvelle fois. «L'économie de l'héritage, basée sur le charbon et le pétrole, a été remplacée par l'économie du capital, elle-même en train de céder la place à celle de la technologie. Nous allons donc vers une économie de la R&D et il est nécessaire de placer les entreprises belges sur ce chemin.»

Car cela ne coule pas de source. «C'est important de disposer d'un mécanisme de diminution des risques. Sans les incitants wallons et fédéraux, I-Care ne se serait pas lancée dans cette voie. Nous aurions poursuivi nos activités alimentaires et, durant un certain temps, aligné de beaux chiffres. Seulement, aujourd'hui, nous serions finis, ou rachetés par un concurrent.»

La R&D, à en croire Fabrice Brion, c'est la voie royale. «L'Union européenne constitue le deuxième plus grand bloc en matière de PIB, mais ne pèse que 14% de la valeur technologique. Autrement dit, nous finançons les entreprises technologiques américaines et asiatiques. C'est ce qui s'appelle un transfert. Nous devons créer des leaders technologiques européens.»

À ce propos, il serait temps de resserrer les liens entre entreprises et universités. «Elles poursuivent des objectifs opposés. Le but des chercheurs est d'être publiés, ce qui permet aux universités de soigner leur "ranking". Du côté des entreprises, il s'agit plutôt de ne surtout rien publier et de privilégier les brevets. Soit deux systèmes optimisés mais antagonistes. On a des milliards d'euros de PIB qui dorment dans les bibliothèques de nos universités.»

Voilà peut-être de quoi prendre à rebrousse-poil le discours habituel. «On n'a pas trop à se plaindre de la

Belgique, estime le CEO. De tous les pays où nous avons investi, la Belgique se situe dans le «top 3» des plus «business friendly». Si je pouvais encore pointer une défaillance: il y a un gouffre entre le statut de PME et celui de grande entreprise. Il suffit d'un employé de plus pour basculer dans une autre dimension où les droits sont beaucoup plus bas et les devoirs, nettement plus hauts. C'est un piège à la croissance. Sans doute manque-t-il un statut intermédiaire, comme en France, où ils ont celui d'ETI, pour entreprise de taille intermédiaire.» Il est vrai que le système est assez binaire, confesse Pierre-Yves Dermagne. «Il devrait y avoir une phase de transition. La réflexion est en cours.»

Ainsi le veut la loi des agendas chargés. On le sent, la rencontre touche à sa fin. Juste le temps de sortir notre dernier joker. En ces temps d'inflation dopée par la crise énergétique, que penser de l'indexation automatique des salaires? «Un non-débat, tranche Fabrice Brion, devant un Pierre-Yves Dermagne qui boit du petit lait. De manière générale, je suis en faveur d'un mécanisme permettant aux salaires de suivre le coût de la vie.»

Du gaz dans l'index

Seulement, cette fois, c'est particulier. L'inflation est liée à la flambée des coûts de l'énergie, due à la guerre en Ukraine. «Or ce problème de coût peut être résolu. En août, en Belgique, 18% de l'énergie était produite à partir de gaz», situe Fabrice Brion. «Or 100% était vendue au prix du gaz. Ce mécanisme de formation des prix a été instauré afin de stimuler les investissements dans les énergies renouvelables. C'était une bonne mesure, sauf que maintenant, c'est le prix du gaz qui donne le tempo. Il faut revoir le tout et prendre comme étalon le coût moyen ou celui des renouvelables. Bref, au lieu de taxer les superprofits, autant éviter qu'il y en ait.»

«N'oublions pas non plus, ajoute Pierre-Yves Dermagne, que par point de PIB, la Belgique affiche une consommation énergétique supérieure à celle de ses voisins. Parce que son industrie est énergivore, que son bâti n'est pas suffisamment isolé et que le secteur du transport y est hypertrophié. À moyen terme, il faudra bien réduire cette consommation.»

Les phrases clés «Avec cette quête de sens, ce sont peut-être les travailleurs qui vont faire évoluer les entreprises, davantage que les investisseurs et les consommateurs.»

«Dans le domaine technologique, il faut en permanence avoir une technologie d'avance. On ne peut demander à l'école de suivre ce rythme. Mais bien de fournir les bases et d'apprendre à apprendre.»

«Avocat, professeur ou politique: quand on veut savoir à quoi ressemble le métier, il y a une série télé qui illustre cela. Pas pour les ingénieurs.»

«Nous n'avons jamais eu recours au Tax shelter. Je préfère que mon argent serve à payer de mauvaises écoles que de mauvais films.» 10 septembre «Aujourd'hui, ce sont les entreprises qui doivent séduire les candidats.»

13 septembre Les candidats en quête de sens chez les employeurs.

15 septembre LinkedIn, un outil efficace pour recruter?

17 septembre Entretien avec Fabrice Brion (I-care) et Pierre-Yves Dermagne (ministre fédéral de l'Économie et du Travail).

Serge Quoidbach et Benoît Mathieu

Wilt u reageren?
Hebt u een voorstel voor **Opinie**?
Mail dan naar opinie@tijd.be

Opinie

Fabrice Brion en Arnaud Stiévenart Europa moet uitgroeien tot wereldleider in energie

Het Overlegcomité over energie heeft een misgeloof. We menen dat onze energietoekomst een veel ambitieuzere actie van onze leiders vergt. Wij pleiten voor de oprichting van een Airbus voor Energie, een Europees industrieel consortium dat milieuvriendelijke energie produceert en verdeelt, onze energieonafhankelijkheid waarborgt en kwalitatieve jobs schept. Op die manier hoeven we niet te lijden onder tien moeilijke winters, maar kunnen we ons energetisch lot in eigen handen nemen door de krachten te bundelen.

Wat bindt de landen van de Europese Unie meer dan hun behoefte aan energieonafhankelijkheid? Welke andere kwestie kan een gegroepeerde ambitie rechtvaardigen? Al in 1950 lag de behoefte aan kolen en staal (Europese Gemeenschap voor Kolen en Staal, EGKS) aan de basis van de Europese Unie. Twintig jaar later ontstond Airbus uit de wens om beter te kunnen concurreren met de Amerikaanse luchtvaartconstructeurs. In beide gevallen wisten de Europese landen dat zij alles te winnen hadden bij een bundeling van hun belangen en hun expertise.

Omdat Europese staten en bedrijven samenwerken, ontstond een luchtvaartgigant die meer dan 125.000 mensen in dienst heeft. Het bedrijf is beursgenoteerd en voert 25 procent in handen van de Franse, Duitse en Spaanse overheid. Airbus heeft nu een voorrang op Boeing voor vliegtuigen voor de middellange afstand en concurreert zelfs met de Amerikaanse onderneming in haar historische niche van de jumbojets. Verdienen de energiecrisis en haar dramatische gevolgen - milieugezinnen en bedrijven die in grote moeilijkheden verkeren - geen gelijkaardige inspanning?

Energiestrategie

Winter is coming. Hij zal aantonen hoe afhankelijk Europa van fossiele brandstoffen en vooral van Russisch gas blijft. Die afhankelijkheid levert niet alleen grote geopolitieke, economische en ecologische problemen op, maar leidt er ook toe dat we landen financieren die onze idealen niet delen. Tegelijk neemt de ongelijkheid door de inflatie toe. We verliezen op alle fronten.



De auteurs
Fabrice Brion en Arnaud Stiévenart zijn de oprichters en de CEO's van i-care Group, dat sensoren maakt om de gezondheid van industriële machines te monitoren.

De kwestie
De energiecrisis heeft Europa in haar greep.

Het voorstel
Bundel de krachten van de Europese landen in een Europese Airbus voor energie, zodat we meester kunnen worden van onze eigen toekomst.



We moeten in Europa voor energie ambitieuzer zijn en verder durven te gaan dan de onvermijdelijke vermindering van ons verbruik en de broodnodige versnelling van de energietransitie. Een performante en verregaande Europese energiestrategie dringt zich op.

Er moet een samenhangend Europees energiebeleid komen, waarbij de eigenheid van de landen wordt gerespecteerd en het beste uit elke natie wordt gehaald. Tegen de stemmen die het spookbeeld van Europese inertie oproepen, zeggen wij: het is mogelijk! En niet over twintig jaar. Die tijd hebben we trouwens niet.

Als het Airbus-model een doorslaand succes is geweest, is dat omdat het een resultaat is van drie factoren die ook vandaag kunnen worden samengebracht. Een, een vurig streven naar Europese onafhankelijkheid. Twee, een intensieve samenwerking om een Europees industrieel consortium op te bouwen waarin overheden, onderzoekscentra en ondernemingen zijn verenigd. En drie, samenwerking en diepgaande uitwisselingen tussen deskundigen, inzake technologische praktijken en arbeidsculturen.

Europa heeft het met Airbus bewezen: als Europa zijn zaken op orde heeft, kan het de wereld veroveren. Waarom aarzelen we dan over hoe we de energieprijzen kunnen vastzetten in plaats van kordaat in te grijpen?

TikTok

Sommigen zullen zeggen dat een Airbus voor energie een vrome wens is, omdat energie voor elk Europees land een strategische sector is. Maar als enkele landen en nationale industrieën voor defensie samenwerken, is dat voor energie zeker mogelijk en haalbaar.

Europa heeft de digitaliseringsstrategie gedeeltelijk gemist. We gebruiken Google, Facebook, Amazon, TikTok of Huawei zonder er enige meerwaarde aan te ontleunen. De reuzen die onze gegevens controleren, zijn Amerikaans of Chinees. Geen van hen is Europees. Maar Europa is wel een belangrijke speler in groene technologie, zoals windenergie. Als elke crisis een kans is om onszelf opnieuw uit te vinden, laat ons dan de ambitie hebben uit te groeien tot de wereldleider in energie.

Column

Peter
Hinssen



Jong geletterd graag

Het is bij ons thuis een jaarlijks terugkerend ritme. We maken samen pizza en tijdens het eten bespreek ik de evolutie van het familievermogen het voorbije jaar. Noem het de algemene vergadering van de familie Hinssen, met de kinderen als aandeelhouders. Alles wordt overlopen in, wat had je gedacht, een duidelijke keynotepresentatie. De vastgoedportefeuille, de pensioenopbouw van tak21 en tak23 en IPT (individuele pensioentoezegging), beleggingen in kunst, crypto, aandelen, obligaties, niet-gemoteerde bedrijven, en natuurlijk de portefeuille start-ups, met al hun ups en downs. We doen dat al jaren. De eerste keer, denk ik, toen onze zoon nog maar een jaar of 12 was.

Er zijn voor mij drie redenen om dat te doen. Ten eerste vind ik het belangrijk dat de volgende generatie weet waar we financieel mee bezig zijn. Tenslotte komt het merendeel uiteindelijk toch hun richting uit. Het is interessant om (vaak intens) met hen te discussiëren over waar we op kunnen focussen, en waar we risico's durven te nemen. Of we minder techstart-ups moeten financieren, en misschien meer in de 'future of food' moeten investeren, bijvoorbeeld. Of hoe veel risico we in crypto willen nemen.

Een paar jaar geleden hadden we een wat moeilijker avond. Ik moest mij tegenover mijn aandeelhouders verdedigen waarom er in een Apple-Chapple - mijn Apple-museum annex kantoor - op de balans terechtkwam. Maar daar hebben ze ondertussen ook het rendement van ingezien, denk ik.

De tweede reden is pragmatisch. Je weet nooit wat kan gebeuren, en dan heb ik liever dat ze voorbereid zijn. Stel dat ik er niet meer ben, of niet meer helder van geest zou zijn, dan weten ze wat er moet gebeuren. Als ik met vrienden spreek, merk ik hoeveel onbegrijpelijke taboes nog bestaan over financiële transparantie tussen de generaties.

De derde reden is misschien nog de belangrijkste: het is een bijzonder aangename manier om de kinderen financieel op te leiden. Ik vind het buitengewoon te zien hoe weinig training jongeren krijgen om te leren omgaan met geld, en wat voor risico's dat met zich meebrengt.

De VKI heeft een flinke lading kritiek over zich heen gekregen naar aanleiding van de documentairereeks *THREE* vroeg op pensioen op VKI MAX. De kritiek was grotendeels terecht. Maar de realiteit is dat jongeren totaal onvoorbereid zijn op een financiële wereld die sneller dan ooit verandert.

Mijn kinderen zijn de middelbare school voorbij. Jarenlang volgestouwd met levensbelangrijke kennis over de 'passé composé de l'indicatif' tot de stamboom van de Habsburgers. Maar helaas totaal onvoorbereid op de financiële realiteit.

Deze generatie komt terecht in een wereld die financieel onbekend is dan ooit tevoren. Ze wordt verleid tot snelle flitsende risicoformules, terwijl ze nog niet eens de basis van de samengestelde intrest begrijpt. En ze moet binnenkort haar grootste financiële engagement op lange termijn aangaan: lenen voor een huis.

Het is misdadig dat we onze kinderen geen basis over geldzaken meegeven in het onderwijs. De volgende generatie is financieel bijna ongeletterd. Dat kan desastreuze gevolgen hebben. Voor je het weet heb je een gat van 3,5 miljard euro. Het huidige instabiele economische klimaat, de renteschommelingen, de huizenhoge inflatie en de opkomst van almaar meer financiële kwakzalvers zijn een recept voor rampen. Tenzij dat de bedoeling is. Zoals Voltaire ooit zei: 'Le confort des riches dépend d'une offre abondante de pauvres'.

Ik heb de eer gehad mee te werken aan het initiatief van koningin Maxima, die erevoorzitter is van het platform 'Wijzer in geldzaken', om de financiële geletterdheid in Nederland op te krikken. Dat hebben we bij ons dringend ook nodig. En dat is zeker niet alleen de taak van de VKI.

Peter Hinssen
Innovatie-ondernemer en partner nexworks

Gespot The Guardian

Hoe robuust is het VK na de Queen?

Volgens premier Liz Truss was de Queen 'de rots waarop het moderne Groot-Brittannië werd gebouwd'. Een rots was Elizabeth zeker, maar hoe robuust is het koninkrijk dat Charles III erft, en hoe modern? Het land is nu veel kleiner dan toen Elizabeth de troon besteg. In kunst, wetenschap en financiën is het topklasse, maar daar houdt het zowat op. Een beoordeling van de voorbije zeven decennia wordt vooral voor de Conservatieven lastig. Zij leverden de Queen 11 van haar 15 premiers. In 70 jaar waren zij 46 jaar aan de macht. Truss landde in Downing Street op een wolk van beloften om 'aan te pakken wat Groot-Brittannië afrent', alsof haar partij de voorbije twaalf jaar en het gros van de tijd sinds 1952 niet aan het stuur zat. We rouwen om een opmerkelijke koningin die het respect van de wereld heeft verdiend. Binnenkort moet het land echter de uitdagingen confronteren die Elizabeth overleefde hebben. Zonder haar constante aanwezigheid en het troosten van de Britten met de gedachte dat alles goed komt.

Andrew Rawnsley
Politiek hoofdcommentator van The Guardian.

ZAK Jacques Moeraert



L'employeur doit désormais faire sens pour séduire le candidat

La guerre des talents s'exerce aussi sur le terrain du contenu et du sens: non seulement lié à la fonction, mais aussi à l'entreprise et son activité. Le covid a accéléré le mouvement.

Série (2/4)
Cherche salarié
désespérément

- 10 septembre
«Chaque fois, ce sont les entreprises qui doivent séduire les candidats»
- 13 septembre
«Les candidats en quête de sens chez les employeurs»
- 16 septembre
«L'employeur, en tant qu'officier au recrutement»
- 17 septembre
«L'entreprise doit être une destination, pas un lieu de passage»

Michel Lussigny

Aujourd'hui, l'employeur ne peut plus se contenter de demander aux candidats de la volonté, mais doit chercher à attirer à lui une main-d'œuvre qualifiée et motivée. Et c'est là que se joue la guerre des talents. La pandémie a accéléré le mouvement.

«Si l'entreprise ne s'inspire pas, le candidat ne prendra pas le poste.»

THOMAS ADÈS
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE
PROTECTOR BELUX, SUISSE ET SUISSE



«Une étude récente révèle que la génération la plus sensible au sens est celle des 35-45 ans.»

NUMERO DE RECHERCHE
SCIENTIFIQUE ET COMITÉ DE COORDONATEURS
MANAGEMENT SCHOOL

Quand Anick Lague répond que les candidats recherchent bien-être et autonomie, elle pense surtout aux plus jeunes. Dans les entreprises, surtout les plus petites, les candidats ont des attentes différentes. L'employeur doit faire sens pour séduire le candidat.

Garie à la
réussite
personnelle

Chaque candidat a ses propres objectifs, ses propres aspirations, ses propres valeurs. L'employeur doit faire sens pour séduire le candidat.

LES INTENTIONS DE RECRUTEMENT À DES NIVEAUX BIEN PLUS ÉLEVÉS QUE PRÉVU

La pandémie a accéléré le mouvement. Les entreprises ont des attentes différentes. L'employeur doit faire sens pour séduire le candidat. Les intentions de recrutement sont plus élevées que prévu.

La pandémie a accéléré le mouvement. Les entreprises ont des attentes différentes. L'employeur doit faire sens pour séduire le candidat. Les intentions de recrutement sont plus élevées que prévu.

Pas de sens interdit pour les dirigeants et les administrateurs

L'employeur doit faire sens pour séduire le candidat. Les intentions de recrutement sont plus élevées que prévu.

La pandémie a accéléré le mouvement. Les entreprises ont des attentes différentes. L'employeur doit faire sens pour séduire le candidat. Les intentions de recrutement sont plus élevées que prévu.

Fabrice Brion et Arnaud Stiévenart, cofondateurs d'I-care Group, leader global de la santé des machines dans l'industrie

Un Airbus européen de l'énergie pour prendre notre destin en main

L'Europe a en partie raté le train de la digitalisation en laissant le champ libre aux géants américains et chinois. Il est grand temps qu'elle se ressaisisse pour ne pas laisser le secteur des innovations énergétiques lui échapper.

A lors que le Codeco consacré mercredi au prix de l'énergie a accouché d'une souris, nous pensions que notre avenir énergétique appelle une action beaucoup plus ambitieuse de la part de nos dirigeants. Nous plaçons pour la création d'un « Airbus de l'énergie », un consortium industriel européen pour produire et distribuer des énergies respectueuses de l'environnement, garantir notre indépendance énergétique et créer des emplois de qualité. Afin de ne pas subir dix hivers difficiles mais, au contraire, unir nos forces et prendre en main notre destin énergétique.

Qu'existe-t-il de plus commun aux pays de l'Union européenne que leur besoin d'indépendance énergétique ? Quelle autre problématique pourrait justifier une ambition groupée ? En 1950, c'est déjà le besoin des États en charbon et en acier (Ceca) qui a été à l'origine de la construction européenne. Tout comme vingt ans plus tard, la volonté de mieux concurrencer les entreprises aéronautiques américaines a créé Airbus : dans les deux cas, les pays européens savaient qu'ils avaient tout à gagner à mettre leurs intérêts en commun.

De manière remarquable, les États et les entreprises ont travaillé main dans la main et l'Europe a progressivement créé Airbus, un géant de l'aéronautique qui compte aujourd'hui plus de 125.000 employés. L'entreprise, cotée en Bourse et détenue à 25 % par les États français, allemand et espagnol, devance à présent Boeing sur les moyen-courriers et concurrence même l'américain sur son niveau historique des gros-porteurs.

La crise de l'énergie et ses conséquences dramatiques – des millions de familles et d'entreprises dans de grandes difficultés – ne méritent-elles pas une telle prouesse ?

Malheureusement, Thiver montrera



combien l'Europe reste dépendante des énergies fossiles et en particulier du gaz russe. Cette dépendance pose non seulement des problèmes géopolitiques, économiques et environnementaux majeurs, mais nous conduit également à financer des pays qui ne partagent pas nos idéaux, tout en creusant les inégalités à cause de l'inflation. Nous sommes perdants sur tous les tableaux.

Au-delà d'une inévitable réduction de nos consommations et de l'indispensable accélération de la transition énergétique, nous devons retrouver une ambition énergétique au sein de l'Europe.

C'est à ce niveau qu'une politique énergétique cohérente doit être dessinée dans le respect des différences entre les pays et en tirant le meilleur de chacun d'eux. Aux voix qui s'élèvent en brandissant l'inertie européenne, nous disons : c'est possible ! Et pas dans vingt ans. Nous n'en avons pas le temps. Si le modèle Airbus a été une réussite éclatante, c'est parce qu'il est le résultat de

Si chaque crise est une opportunité de se réinventer, ayons cette ambition d'être, en Europe, les leaders mondiaux en matière d'énergie !

»

trois facteurs qui peuvent selon nous encore être réunis aujourd'hui : une volonté farouche d'indépendance européenne ; une coopération intense pour construire, étape par étape, un consortium industriel européen rassemblant autorités publiques, centres de recherche et entreprises ; et, enfin, une collaboration et des échanges approfondis entre experts, notamment sur les pratiques technologiques et cultures de travail. L'Europe l'a prouvé avec Airbus : quand elle se met en ordre de bataille, elle peut conquérir le monde. Pourquoi alors en sommes-nous à tergiverser sur comment bloquer les prix de l'énergie au lieu d'agir ?

Certains objecteront qu'un Airbus de l'énergie est un rêve pieux, tant l'énergie constitue un secteur stratégique pour chaque pays. Mais si une série d'États et d'industries nationales ont accepté de coopérer sur une question aussi sensible que la Défense, c'est certainement possible et faisable pour l'énergie.

L'Europe est déjà un acteur majeur dans de nombreuses technologies vertes, notamment en matière d'énergie éolienne. Elle doit se montrer ambitieuse et développer de grands projets.

© ILC DELORMETTE

L'Europe a en partie raté le train de la digitalisation. Nous consommons du Google, Apple, Facebook, Amazon, TikTok ou Huawei sans en retirer la richesse.

Ces géants qui contrôlent nos données sont américains ou chinois. Aucun n'est européen. Nous sommes par contre déjà des acteurs majeurs dans de nombreuses technologies vertes, notamment en matière d'énergie éolienne. Nous pouvons et devons aller plus loin. Si chaque crise est une opportunité de se réinventer, ayons cette ambition d'être, en Europe, les leaders mondiaux en matière d'énergie !

c'est vous qui le dites

JEAN-PIERRE HANSEN :
L'ENTRETIEN QUI NE LAISSE PAS INDIFFÉRENT
Les idées de Jean-Pierre Hansen sont intéressantes (cf. Entretien dans Le Soir du 3 septembre : « L'Europe regarde l'électricité comme elle regarde un tube de dentifrice », mais elles ne suffiront pas à rendre moins cher ce que nous devons payer fort cher. Cependant, il a raison de dire que des éléments stratégiques doivent être pris en compte, en plus des mécanismes de marché : c'est le rôle de nos dirigeants. Mais le moins qu'on puisse dire, c'est que nos dirigeants ont très mal joué ce rôle et que là où ils sont intervenus, ils ont en réalité fait bien pis que le marché ! Exemple : décider d'arrêter les centrales nucléaires avant d'avoir de quoi les remplacer en quantité suffisante et à des coûts raisonnables.

Alain Chabat

Fustiger la Commission et sa doxa néolibérale n'est rien sans rappeler que l'Europe, oui, est libérale, non du fait de ses commissaires, mais de ses citoyens ! Les décisions législatives de la Commission sont toujours *in fine* approuvées démocratiquement, que ce soit par le Parlement européen (Élus) ou le Conseil de l'Europe réunissant les ministres (issus du vote, démocratique). Concernant les questions des « profits », M. Hansen me

semble quelque peu tergiverser, refusant de taxer les surprofits (qui seraient définissables malgré ce qu'il dit, et en cela il ne me semble pas si éloigné de cette doxa néolibérale) et de dire en quoi, concrètement, ils sont illégitimes !

Olivier Massacry

Enfin un entretien avec un professionnel compétent qui ne parle pas avec des slogans et que le gouvernement ferait bien d'appeler pour le conseiller. En gros, ce qu'il propose est l'approche qui réussit en Espagne et au Portugal. Tendre vers un tarif résidentiel unique sur toute la Belgique pour l'électricité absorberait les surprofits (il faudrait juste négocier une marge raisonnable). On pourrait aussi suspendre tous les contrats résidentiels à prix fixe et les remplacer par le tarif résidentiel unique, ce qui aurait pour impact de réduire le prix résidentiel unique. Resterait à définir le tarif social qui partirait du tarif unique moins un rabais en fonction du ménage et des revenus. Pour le gaz, le prix serait variable mais unique avec un lissage entre 2 bornes. La priorité devrait être donnée à la protection des consommateurs jusqu'en 2025 sur toute autre considération sans pour autant abandonner totalement les efforts climatiques raisonnables.

D.L.



L'inflation dans un monde affecté par le dérèglement climatique pose un nouveau défi pour l'action publique. Les gouvernements agissent pour compenser ses effets. La délibération citoyenne est essentielle pour définir les priorités et les moyens de les financer et ce même hors période électorale

Anne-Laure Delatte Economiste

»



Il y a ceux qui, en France, ne soutiennent pas Rushdie pour éviter de fâcher leurs nouveaux électeurs, et il y a ceux qui, dans le monde arabo-pers, prennent la défense de l'écrivain poignardé, au péril de leur vie.

Raphaël Enthoven Essayiste

Un demi-milliard pour déployer le numérique en Wallonie



Trends/Tendances - 01 sep. 2022
Page 38

* Trends/Tendances : Trends/Tendances

... emplois devient maintenant une réalité. Quand je vois l'évolution d'une entreprise comme I-Care dans la maintenance industrielle prédictive, je me dis qu'il y a des choses remarquables qui sont en train de grandir chez nous et dont la notoriété va bientôt exploser. Le numérique en Wallonie est sans doute...

Dans le budget de la Wallonie, la stratégie numérique tient en une toute petite ligne et un modeste engagement de 18 millions d'euros. Mais heureusement, cette petite ligne budgétaire est complétée par un bel éventail de financements spécifiques, allant du programme "Ecole numérique" aux chèques-entreprises en passant par le fonds W.IN.G ou l'équipement en fibre optique des parcs d'activité mené par la Sofico. Désormais, il faut aussi y ajouter les importants volets numériques des plans de relance élaborés aux différents niveaux de pouvoir. En additionnant tout cela, on dépasse les 550 millions d'euros dévolus à la stratégie numérique wallonne d'ici 2024, assure le ministre Willy Borsus (MR), en charge notamment de l'Economie et du Numérique. Ce dernier nous présente la nouvelle mouture de la stratégie Digital Wallonia, initiée en 2015 et qui en est à sa troisième version. Elle doit, dit-il, servir de "catalyseur" pour mobiliser les différents budgets disponibles.

Ces moyens serviront notamment à financer des projets élaborés par les entreprises wallonnes du secteur numérique. La Région a en effet décidé d'agir par le biais d'appels à projets, à travers lesquels les acteurs sont invités à présenter leurs solutions à une série de défis ou d'opportunités ciblées par les autorités. "C'est très intéressant en phase pilote ou expérimentale, précise le ministre. Cela permet de lancer un cadre en toute transparence, d'impliquer les entreprises et de tirer ensuite les conclusions des résultats pour le futur." Willy Borsus avait déjà fonctionné de la sorte pour le traitement des plastiques usagés (cela avait permis l'arrivée en Wallonie du groupe québécois Laverne ainsi que des investissements de Veolia et Sources Alma) ou la mise en place d'une filière de production de protéines végétales, avec l'implication de Cosucra.

"Les appels à projets sont une excellente manière de mobiliser les écosystèmes, de faire fonctionner l'offre et la demande et d'éviter des stratégies qui soient trop top-down", ajoute André Blavier, directeur de la communication de l'Agence du numérique. Le secteur est manifestement demandeur puisque les précédents appels à projets autour de l'intelligence artificielle ont attiré quelque 170 acteurs. Les appels à projets permettent à des entreprises au départ a priori peu concernées par le numérique d'effectuer leurs premiers pas dans l'utilisation de l'intelligence artificielle. C'est le cas des Tartes de Françoise pour optimiser leur production et limiter les pertes de matière aussi bien que d'une quincaillerie pour trouver rapidement les clés et serrures adéquates. "C'était notre objectif et les réponses vont bien dans ce sens: l'intelligence artificielle n'est pas réservée aux technologies de pointe, elle est utile à tout le monde", précise André Blavier.

Des stratégies qui impliquent Google...

Dans un premier temps, le travail de Digital Wallonia visait surtout la sensibilisation, tant des citoyens que des administrations publiques ou des petites entreprises. Désormais, il faut avancer vers une phase plus opérationnelle, en vue d'accélérer concrètement la transformation numérique. Et c'est pourquoi les appels à projets devraient se multiplier avec Digital Wallonia V3. Les appels actuellement en cours (lire l'encadré) représentent déjà une enveloppe de 17 millions d'euros et d'autres suivront très prochainement.

Pour y répondre, les entreprises ou les collectivités (plusieurs programmes visent spécifiquement les administrations) devront souvent se présenter en partenariat, y compris avec des centres de recherche. Nous sommes finalement proches de la dynamique en place dans les pôles de compétitivité. Et c'est bien ce que recherchent les promoteurs de Digital Wallonia.

Les grands groupes présents en Wallonie, tels Google ou Microsoft, s'impliquent-ils dans ces démarches collectives comme GSK et UCB peuvent le faire dans BioWin ou AGC dans GreenWin et MecaTech? "Je constate une attitude d'ouverture et non de repli, répond Willy Borsus. C'est le cas par exemple de la Google Academy en Hainaut qui s'est proposée pour structurer une série d'actions au niveau wallon. Nous sommes dans un domaine où les technologies évoluent très vite, grâce aux progrès des uns et aux recherches des autres. Je salue donc cet esprit d'ouverture, en ce compris sur des projets locaux." Précisons que les appels à projets sont conçus pour rester largement accessibles aux PME, voire aux TPE.

Pour répondre à la transversalité des enjeux numériques, la stratégie Digital Wallonia V3 se décline en 20 programmes d'action. Certains semblent évidents comme CyberWal (couple des initiatives en matière de cybersécurité), Digital Commerce ou Smart Region. Mais d'autres peuvent surprendre comme ces programmes dédiés à la numérisation des entreprises d'économie sociale ou à l'agriculture du futur.

... et le monde agricole!

“Cela peut sembler peut-être inattendu mais le numérique est capable d’apporter beaucoup à l’agriculture tant dans la performance de la production que dans une gestion affinée de l’utilisation des intrants, dit Willy Borsus, qui est aussi ministre wallon de l’Agriculture. Aujourd’hui, au départ d’une photographie d’un champ, on peut connaître la santé des plantes quasi au mètre carré près. Dès lors, l’agriculteur ne traite plus son champ globalement mais de façon ciblée, parcellisée. Cela réduit de façon significative l’usage d’engrais et de produits phytosanitaires, ce qui est bon tant d’un point de vue environnemental que financier, surtout vu les prix actuels de ces intrants.”

S’il y a autant de programmes, c’est que les stratégies numériques doivent brasser très large. Et c’est un peu leur écueil: elles doivent à la fois agir de manière très large pour emmener le plus possible de secteurs et d’entreprises dans la transformation digitale ; et de manière très ciblée dans l’espoir de faire émerger des champions du numérique, à l’image bien entendu d’Odoo, la société fondée par Fabien Pinckaers, désigné Manager de l’Année 2020 par Trends-Tendances . “Nous commençons à voir éclore un écosystème prometteur, conclut Willy Borsus. La traduction en activités économiques et en emplois devient maintenant une réalité. Quand je vois l’évolution d’une entreprise comme I-Care dans la maintenance industrielle prédictive, je me dis qu’il y a des choses remarquables qui sont en train de grandir chez nous et dont la notoriété va bientôt exploser. Le numérique en Wallonie est sans doute au même stade que les biotechs il y a quelques années.”

CHRISTOPHE DE CAEVEL

La Wallonie enclenche la “V3” de sa stratégie numérique



La Libre Belgique - 01 sep. 2022

Page 25

★ La Libre Belgique : édition nationale, Hainaut, Brabant Wallon, Bruxelles

... “Un écosystème numérique très prometteur, en termes d’activité économique et d’emploi, est en train d’éclore en Wallonie, martèle le ministre Borsus en guise de conclusion. Des choses tout à fait remarquables se font déjà. Regardez I-care en matière de maintenance industrielle prédictive. Je suis...”

Rencontre Pierre-François Lovens

Cela fera sept ans, en décembre, que la Wallonie s’est dotée d’une stratégie numérique. En 2015, le gouvernement wallon ne faisait rien pour favoriser et accompagner la révolution digitale. En trois législatures et autant de ministres en charge du Numérique (le socialiste Jean-Claude Marcourt, le libéral Pierre-Yves Jeholet et, depuis 2019, Willy Borsus, également au MR), la Wallonie a fait du chemin. Mieux : la stratégie Digital Wallonia n’a subi aucune remise en question ou interruption. Au contraire, les majorités successives ont gardé un même cap : accélérer la transformation numérique de l’économie wallonne et développer une culture du numérique auprès de la population. Et ce, en fédérant tous les acteurs concernés (publics comme privés), en multipliant les programmes et les appels à projets, et en dégagant des moyens.

Cette continuité – assez rare en matière de gouvernance politique, comme le souligne ci-contre l’économiste Didier Paquot – ne signifie pas que le gouvernement wallon, soutenu par le Conseil et l’Agence du numérique, s’est mis en pilotage automatique depuis sept ans. Une version actualisée de la stratégie avait été adoptée en 2018 après consultation de près de 150 “champions Digital Wallonia” (réseau d’entrepreneurs, d’experts de terrain, de chercheurs, etc.). Les axes prioritaires de cette V2 avaient été repris dans la DPR (déclaration de politique régionale) de l’actuel gouvernement PS-MR-Écolo.

Clarifier, pérenniser et amplifier

Aujourd’hui, c’est une V3 qui pointe le bout du nez. Durement bousculé par la crise du Covid-19 et les inondations dramatiques de l’été 2021, mais aussi porté par la montée en puissance spectaculaire de nouvelles technologies numériques (intelligence artificielle, 5G, blockchain, etc.), le gouvernement d’Elio Di Rupo a décidé de procéder à une nouvelle mise à jour de sa stratégie numérique. Le processus, qui a nécessité plusieurs mois de travaux au sein de l’Agence du numérique et du cabinet du ministre du Numérique, Willy Borsus, est aujourd’hui finalisé. Le ministre MR nous a dévoilé, en primeur, la teneur de cette V3.

On retiendra, avant tout, que la vision et les cinq grandes ambitions de la stratégie numérique demeurent inchangées (1). L’exercice de cette V3 a surtout consisté, d’une part, à “assurer la cohérence” de la stratégie Digital Wallonia avec les différents plans de relance adoptés ces derniers mois (Wallonie, État fédéral et Union européenne, avec de nouveaux moyens budgétaires à la clé) ; et, d’autre part, à “pérenniser et amplifier” les principaux programmes lancés depuis 2018. S’y ajoute un travail de clarification et de simplification de la stratégie pour la “rendre plus agile et plus en phase ” avec 20 programmes structurants pluriannuels qui, désormais, forment la colonne vertébrale de la troisième version de Digital Wallonia.

Nouveaux programmes structurants

Cette V3 permet aussi, entre autres avancées, de voir plus clair dans les moyens financiers mobilisés pour accélérer la transformation numérique de la Wallonie. "Sur la période 2021-2022, explique Willy Borsus, c'est près de 200 millions d'euros qui ont déjà été débloqués pour le numérique en Wallonie. À l'horizon 2024, on atteindra plus de 550 millions d'euros." Ces montants correspondent à l'addition de plusieurs enveloppes : le budget annuel consacré par la Région wallonne à la stratégie Digital Wallonia proprement dite (de l'ordre de 18 millions par an) ; les budgets dédiés à des objectifs spécifiques (équipements numériques pour les écoles, chèques entreprises pour le numérique, etc.) ; les apports d'opérateurs publics tels que la Sofico (installation de la fibre optique dans les zones d'activités économiques) et la SRIW (fonds W.IN.G pour les start-up numériques et deeptech) ; les budgets européens (fonds Feder, en particulier) ; les budgets dégagés pour le numérique dans le cadre des différents plans de relance.

Sur le contenu, la stratégie se concentre sur 20 programmes structurants (2). "Plusieurs sont nouveaux. Pour d'autres, on a revu les ambitions à la hausse", souligne Willy Borsus. Parmi les nouveautés, on peut citer les programmes relatifs à la cybersécurité, l'agriculture et la construction du futur, l'économie circulaire, le leadership et l'organisation, la montée en compétences.

"Il existe une ligne budgétaire pour tous ces programmes et chacun se traduit par des appels à projets", appuie le ministre du Numérique. Le recours aux appels à projets va être intensifié. Aux yeux de Willy Borsus, ils ont l'avantage de rendre les actions plus transparentes et d'impliquer directement les acteurs (ceux-ci devant remplir des conditions clairement établies pour obtenir des financements). Actuellement, une enveloppe de 17 millions d'euros soutient quatre appels à projets portant sur le last mile (connectivité fixe pour les zones en déficit de connectivité au très haut débit), la 5G (démonstrateurs et proofs of concept dans différents secteurs économiques), l'économie circulaire (construction, stockage d'énergie et cycle de l'eau) et l'intelligence artificielle. D'autres suivront dans les mois à venir.

Une grosse ombre au tableau : la 5G

"Un écosystème numérique très prometteur, en termes d'activité économique et d'emploi, est en train d'éclore en Wallonie, martèle le ministre Borsus en guise de conclusion. Des choses tout à fait remarquables se font déjà. Regardez l-care en matière de maintenance industrielle prédictive. Je suis convaincu que, grâce aux start-up et aux entreprises soutenues par la Région wallonne (la SRIW est actionnaire d'l-care, NdlR), la notoriété de l'écosystème numérique wallon va exploser, comme c'est le cas aujourd'hui dans les biotechs."

Il reste, malgré ce bel entrain ministériel, un gros point noir : le gros retard pris par la Wallonie dans le déploiement de la 5G. "À ce stade, on doit plutôt parler d'un déploiement du débat sur la 5G", glisse-t-il, avec amertume, en référence aux fortes réticences d'Écolo sur le sujet. Mais Willy Borsus s'accroche et dit apercevoir le bout du tunnel. Le décret sur la nouvelle norme d'émission des antennes de téléphonie mobile est passé une première fois en gouvernement. Il doit revenir prochainement et, ensuite, partir au Conseil d'État. Il pourra alors être soumis au Parlement wallon. "J'attends l'adoption du cadre décretaal (permettant le déploiement de la 5G, NdlR) pour la fin de l'année."

(1) Ces ambitions portent sur les usages numériques, le territoire intelligent, l'économie, l'innovation et l'administration numériques.

(2) Tous les détails sont disponibles sur le portail, complètement remanié, www.digitalwallonia.be.

Après Jean-Claude Marcourt et Pierre-Yves Jeholet, c'est Willy Borsus qui a repris le flambeau de la stratégie Digital Wallonia.

La Wallonie enclenche la "V3" de sa stratégie numérique : "Je suis convaincu que la notoriété de l'écosystème numérique wallon va exploser"



La Libre Belgique - 01 sep. 2022

... "Un écosystème numérique très prometteur, en termes d'activité économique et d'emploi, est en train d'éclore en Wallonie, martèle le ministre Borsus en guise de conclusion. Des choses tout à fait remarquables se font déjà. Regardez l-care en matière de maintenance industrielle prédictive. Je suis..."

Cette continuité – assez rare en matière de gouvernance politique – ne signifie pas que le gouvernement wallon, soutenu par le Conseil et l'Agence du Numérique, s'est mis en pilotage automatique depuis sept ans. Une version actualisée de la stratégie avait été adoptée en 2018 après consultation de près de 150 "Digital Wallonia Champions" (réseau d'entrepreneurs, d'experts de terrain, de chercheurs, etc.). Les axes prioritaires de cette V2 avaient été repris dans la DPR (Déclaration de Politique Régionale) de l'actuel gouvernement PS-MR-Ecolo. Clarifier, pérenniser et amplifier

Aujourd'hui, c'est une V3 qui pointe le bout du nez. Durement bousculé par la crise du Covid-19 et les

inondations dramatiques de l'été 2021, mais aussi porté par la montée en puissance spectaculaire de nouvelles technologies numériques (intelligence artificielle, 5G, blockchain, etc.), le gouvernement d'Elio Di Rupo a décidé de procéder à une nouvelle mise à jour de sa stratégie numérique. Le processus, qui a nécessité plusieurs mois de travaux au sein de l'Agence du Numérique et du cabinet du ministre du Numérique, Willy Borsus, est aujourd'hui finalisé. Le ministre MR nous a dévoilé, en primeur, la teneur de cette V3.

On retiendra, avant tout, que la vision et les cinq grandes ambitions de la stratégie numérique demeurent inchangées (1). L'exercice de cette V3 a surtout consisté, d'une part, à "assurer la cohérence" de la stratégie Digital Wallonia avec les différents plans de relance adoptés ces derniers mois (Wallonie, Etat fédéral et Union européenne, avec de nouveaux moyens budgétaires à la clé) ; et, d'autre part, à "pérenniser et amplifier" les principaux programmes lancés depuis 2018. S'y ajoute un travail de clarification et de simplification de la stratégie pour la "rendre plus agile et plus en phase" avec 20 programmes structurants pluriannuels qui, désormais, forment la colonne vertébrale de la troisième version de Digital Wallonia. Nouveaux programmes structurants

Cette V3 permet aussi, entre autres avancées, de voir plus clair dans les moyens financiers mobilisés pour accélérer la transformation numérique de la Wallonie. "Sur la période 2021-2022, explique Willy Borsus, c'est près de 200 millions d'euros qui ont déjà été débloqués pour le numérique en Wallonie. À l'horizon 2024, on atteindra plus de 550 millions d'euros". Ces montants correspondent à l'addition de plusieurs enveloppes : le budget annuel consacré par la Région wallonne à la stratégie Digital Wallonia proprement dite (de l'ordre de 18 millions par an) ; les budgets dédiés à des objectifs spécifiques (équipements numériques pour les écoles, chèques entreprises pour le numérique, etc.) ; les apports d'opérateurs publics tels que la Sofico (installation de la fibre optique dans les zones d'activités économiques) et la SRIW (fonds W.IN.G pour les start-up numériques et "deeptech") ; les budgets européens (fonds Feder, en particulier) ; les budgets dégagés pour le numérique dans le cadre des différents plans de relance.

Sur le contenu, la stratégie se concentre sur 20 programmes structurants (2). "Plusieurs sont nouveaux. Pour d'autres, on a revu les ambitions à la hausse", souligne Willy Borsus. Parmi les nouveautés, on peut citer les programmes relatifs à la cybersécurité, l'agriculture et la construction du futur, l'économie circulaire, le leadership et l'organisation, la montée en compétences.

"Il existe une ligne budgétaire pour tous ces programmes et chacun se traduit par des appels à projets", appuie le ministre du Numérique. Le recours aux appels à projets va être intensifié. Aux yeux de Willy Borsus, ils ont l'avantage de rendre les actions plus transparentes et d'impliquer directement les acteurs (ceux-ci devant remplir des conditions clairement établies pour obtenir des financements). Actuellement, une enveloppe de 17 millions d'euros soutient quatre appels à projets portant sur le "last mile" (connectivité fixe pour les zones en déficit de connectivité au très haut débit), la 5G (démonstrateurs et "Proofs of Concept" dans différents secteurs économiques), l'économie circulaire (construction, stockage d'énergie et cycle de l'eau) et l'intelligence artificielle. D'autres suivront dans les mois à venir. Une grosse ombre au tableau : la 5G

"Un écosystème numérique très prometteur, en termes d'activité économique et d'emploi, est en train d'éclore en Wallonie, martèle le ministre Borsus en guise de conclusion. Des choses tout à fait remarquables se font déjà. Regardez l-care en matière de maintenance industrielle prédictive. Je suis convaincu que, grâce aux start-up et aux entreprises soutenues par la Région wallonne (la SRIW est actionnaire d'l-care, NdIR), la notoriété de l'écosystème numérique wallon va exploser, comme c'est le cas aujourd'hui dans les biotechs".

Il reste, malgré ce bel entrain ministériel, un gros point noir : le gros retard pris par la Wallonie dans le déploiement de la 5G. "À ce stade, on doit plutôt parler d'un déploiement du débat sur la 5G", glisse-t-il, avec amertume, en référence aux fortes réticences d'Ecolo sur le sujet. Mais Willy Borsus s'accroche et dit apercevoir le bout du tunnel. Le décret sur la nouvelle norme d'émission des antennes de téléphonie mobile est passé une première fois en gouvernement. Il doit revenir prochainement et, ensuite, partir au Conseil d'Etat. Il pourra alors être soumis au Parlement wallon. "J'attends l'adoption du cadre décréteil (permettant le déploiement de la 5G, NdIR) pour la fin de l'année".

(1) Ces ambitions portent sur les usages numériques, le territoire intelligent, l'économie, l'innovation et l'administration numériques.

(2) Tous les détails sont disponibles sur le portail, complètement remanié, www.digitalwallonia.be.

L'impact des actions sera bientôt (mieux) évalué

Depuis son lancement, la stratégie numérique wallonne a donné lieu à de nombreux programmes et actions. L'Agence du Numérique (AdN), dont la mission est notamment d'assurer la mise en œuvre et le suivi de la stratégie, a aussi multiplié les appels à projets (entre 25 et 30 depuis le début). Quel a été l'impact socio-économique de toutes ces actions, nous direz-vous ? Du côté de l'AdN, André Blavier, directeur de la communication, explique que des évaluations se font déjà pour toute une série de programmes de Digital Wallonia. C'est notamment le cas des baromètres de maturité des entreprises et des citoyens. "On évalue aussi l'impact de mesures plus spécifiques, comme l'équipement des écoles en matériel numérique ou la participation des entreprises aux appels à projets en matière d'intelligence artificielle", dit M. Blavier.

Mais l'Agence du Numérique entend aller plus loin dans l'évaluation. Un tableau de bord global de l'ensemble des actions sera opérationnel en 2023, ce qui permettra de (re)cibler tous les bénéficiaires des vingt

programmes structurants. Ce tableau intégrera toute une série de données, dont des indicateurs de résultats et d'impact sur les entreprises (chiffre d'affaires, emploi, etc.). "On espère être prêt pour le début de l'année prochaine", avance André Blavier.

<https://www.lalibre.be/economie/digital/la-wallonie-enclenche-la-v3-de-sa-strategie-numerique-je-suis-convaincu-que-la-notoriete-de-l-ecosysteme-numerique-wallon-va-exploser-630f75d99978e23fa2f58880>

Nouveau gros contrat signé aux États-Unis pour la société I-care



Sud Presse - 20 juil. 2022

Page 6

* Sud Presse : La Province

Le groupe I-care, devenu leader mondial dans la santé des machines, vient de signer un contrat avec Hydro Extrusion North America, qui fait partie de Norsk Hydro, leader mondial de l'aluminium et des solutions énergétiques. La société montoise I-care va mettre en œuvre ses produits de maintenance prédictive sur 18 des sites de production d'aluminium d'Hydro en Amérique du Nord, tous situés aux États-Unis.

I-care est déjà implantée aux USA depuis 2015. Elle dispose même d'un bureau à Houston au Texas. Pourtant, pas besoin de faire venir du personnel sur les 18 sites concernés. Les analyses et la surveillance se font à distance et même de Mons !

I-care a en fait développé des systèmes qui permettent d'anticiper les défaillances et les pannes des machines industrielles, 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7.

« Hydro Extrusion North America est une entreprise spécialisée dans la production de pièces en aluminium, explique Fabrice Brion, gérant et fondateur de I-care. L'aluminium est plus léger que l'acier. La demande est en hausse pour développer des structures moins polluantes, dans l'automobile par exemple. Cette entreprise américaine doit donc répondre à l'augmentation de la demande. » Et c'est là que l'entreprise I-care apporte son savoir. Avec ses analyses, I-care peut anticiper et prévoir les pannes, d'où un gain de temps énorme sur la production. Hydro, qui emploie 6.000 personnes sur 27 sites au total installés aux USA, au Canada et au Mexique, pourra en fait améliorer ses performances.

Plus d'aluminium demandé

« Nous sommes très fiers de ce nouveau contrat, souligne Fabrice Brion, mais nous avons encore beaucoup de potentiel ! Et dans cette actualité où l'on parle beaucoup d'économie négative, des difficultés des entreprises ces temps-ci, ici, cela fait plaisir. »

David Lukasak, directeur de la fiabilité chez Hydro Extrusion North America, précise de son côté : « Nous sommes ravis de nous associer à I-care pour améliorer la performance de nos actifs. Leur technologie représente un nouveau pas en avant dans notre parcours d'amélioration continue et de leadership industriel. »

Pour rappel, I-care a été fondée en 2004 à Mons. L'entreprise emploie désormais près de 700 personnes et possède des bureaux dans 12 pays (Asie-Pacifique, Europe, Moyen-Orient, Afrique et Amérique) avec des clients dans plus de 55 pays. I-care a remporté le prix de l'entreprise de l'année en 2020.

Nouveau gros contrat signé aux États-Unis pour la ...

La Meuse
La Gazette
La Province
Nord-Eclair
La Capitale

Sud Presse - 20 juil. 2022
Page 6,7

* Sud Presse : La Province



MONS

Nouveau gros contrat signé aux États-Unis pour la société I-care

Mais où s'arrêtera la société montoise I-care qui n'était qu'une PME à ses débuts ? L'entreprise vient de signer un nouveau gros contrat aux États-Unis pour équiper 18 des sites d'une société spécialisée dans l'aluminium.

Le groupe I-care, devenu leader mondial dans la santé des machines, vient de signer un contrat avec Hydro Extrusion North America, qui fait partie de Norsk Hydro, leader mondial de l'aluminium et des solutions énergétiques. La société montoise I-care va mettre en œuvre ses produits de maintenance prédictive sur 18 des sites de production d'aluminium d'Hydro en Amérique du Nord, tous situés aux États-Unis.

I-care est déjà implantée aux USA depuis 2015. Elle dispose même d'un bureau à Houston au Texas. Pourtant, pas besoin de faire venir du personnel sur les 18 sites concernés. Les analyses et la surveillance se font à distance et même de Mons ! I-care a en fait développé des systèmes qui permettent d'anticiper les défaillances et les pannes des machines industrielles, 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7.

« Hydro Extrusion North America est une entreprise spécialisée dans la production de pièces en aluminium, explique Fabrice Brion, gérant et fondateur de I-care. L'aluminium est plus léger que l'acier. La demande est en hausse pour développer des structures moins polluantes, dans l'automobile par exemple. Cette entreprise américaine doit donc répondre à l'augmentation de la demande. » Et c'est là que l'entreprise I-care apporte son savoir. Avec ses analyses, I-care peut anticiper et prévoir les pannes, d'où un gain de temps énorme sur la production. Hydro, qui emploie 6.000 personnes sur 27 sites au total installés aux USA, au Canada et au Mexique, pourra en fait améliorer ses performances.

Plus d'aluminium demandé

« Nous sommes très fiers de ce nouveau contrat, souligne Fabrice Brion, mais nous avons encore beaucoup de potentiel ! Et dans cette actualité où l'on parle beaucoup d'économie négative, des difficultés des entreprises ces temps-ci, ici, cela fait plaisir. »

David Lukasak, directeur de la



Fabrice Brion, fondateur d'I-care. © DR

fiabilité chez Hydro Extrusion North America, précise de son côté : « Nous sommes ravis de nous associer à I-care pour améliorer la performance de nos actifs. Leur technologie représente un nouveau pas en avant dans notre parcours d'amélioration continue et de leadership industriel. »

Pour rappel, I-care a été fondée en 2004 à Mons. L'entreprise emploie désormais près de 700 personnes et possède des bureaux dans 12 pays (Asie-Pacifique, Europe, Moyen-Orient, Afrique et Amérique) avec des clients dans plus de 55 pays. I-care a remporté le prix de l'entreprise de l'année en 2020. ■

 **gopress**
Innovating Digital Content



Une croissance de 34% pour I-Care au premier semestre



L'Echo - 22 juil. 2022
Page 13

L'Echo

I-Care, l'entreprise montoise spécialisée dans les solutions de maintenance prescriptive et prédictive de machines à l'aide de l'intelligence artificielle, a été chargée par Hydro Extrusion North America de surveiller ses 18 sites de production d'aluminium. Les opérations s'effectueront depuis Mons. Elles ne nécessiteront pas d'emplois supplémentaires par rapport au plan de recrutement actuel (une personne engagée par semaine). Dès 2023, ce contrat pourrait être valorisé 10 millions d'euros. Il s'inscrit dans la lignée du contrat record signé en mai avec un géant européen de la chimie, lequel suivait celui passé avec un leader américain du secteur agroalimentaire. Selon son CEO, Fabrice Brion, I-care a connu une croissance de plus de 34% au premier semestre 2022.

Une croissance de 34% pour I-Care au premier semestre ...



L'Echo - 22 juil. 2022
Page 12,13
L'Echo

INDUSTRIE

Une croissance de 34% pour I-Care au premier semestre

I-Care, l'entreprise montoise spécialisée dans les solutions de maintenance prescriptive et prédictive de machines à l'aide de l'intelligence artificielle, a été chargée par Hydro Extrusion North America de surveiller ses 18 des sites de production d'aluminium. Les opérations s'effectueront depuis Mons. Elles ne nécessiteront pas d'emplois supplémentaires par rapport au plan de recrutement actuel (une personne engagée par semaine). Dès 2023, ce contrat pourrait être valorisé 10 millions d'euros. Il s'inscrit dans la lignée du contrat record signé en mai avec un géant européen de la chimie, lequel suivait celui passé avec un leader américain du secteur agroalimentaire. Selon son CEO, Fabrice Brion, I-care a connu une croissance de plus de 34% au premier semestre 2022.



« Le succès d'Odoo illustre l'impact que nous recherchons »



Le Soir - 20 jui. 2022
Page 9

* Le Soir : Bruxelles, Wallonie

Bras financier de la Région wallonne spécialisé dans les investissements dans les entreprises, la SRIW a dégagé de solides plus-values malgré la pandémie. Tout profit pour son actionnaire régional, gratifié d'un retour de 30 millions. Rencontre avec son patron.

Entretien

Benoît July

Avant, on se grattait pour citer des success stories en sus d'IBA ou EVS dans le sud du pays. Désormais, les biotechs engrangent les succès, Odoo recrute à tour de bras, on va construire des satellites à Charleroi. Le point avec Olivier Vanderijst, le patron de la SRIW (société régionale d'investissement de Wallonie), sur cette transition dont on perçoit les (premiers) effets.

Un bénéfice de 89 millions dégagé en 2021, année de crise s'il en est. Comment expliquez-vous cela ?

Nous avons exercé notre métier : investir pour le développement d'entreprises et nous retirer de certaines d'entre elles dès lors qu'elles sont suffisamment matures. Je vois dans ce résultat une mesure de notre impact sur le tissu économique wallon. Notre soutien a permis aux entreprises concernées de dégager de la valeur, dont nous bénéficions en retour.

Dans la foulée, vous faites remonter 30 millions à la Région wallonne ?

C'est un juste retour pour notre actionnaire, auquel nous faisons remonter un tiers de notre résultat. C'est important dans le contexte budgétaire actuel mais cela montre aussi que la SRIW dégage, en faisant travailler son portefeuille de participations, les moyens d'assumer ses missions sans solliciter la Région.

Vos moyens sont-ils suffisants ?

Nous avons investi l'an dernier 178 millions dans 166 entreprises, dont 56 nouveaux dossiers. Nous avons aussi octroyé ou renouvelé 48 millions en garanties pour 25 sociétés, qui ont permis l'octroi de 113 millions de crédits bancaires. Nous avons aussi décidé d'augmenter nos moyens en contractant un prêt de 100 millions auprès de la BEI (Banque européenne d'investissement, NDLR). Et nous sommes à la base de la création du fonds Amerigo, en partenariat avec la Sogepa (l'autre bras financier de la Wallonie, NDLR) et des invests, qui a permis de mobiliser 160 millions d'euros auprès d'assureurs et de la SFPI (qui gère les participations de l'Etat fédéral, NDLR). Soit autant de moyens complémentaires qui pourront être injectés dans l'économie wallonne.

Quels sont les thèmes d'investissement de ce fonds Amerigo ?

La genèse, c'est la pandémie : certains prédisaient une terrible crise de solvabilité mais celle-ci n'est heureusement pas arrivée. Ce fonds n'a donc pas été très sollicité, mais il pourrait l'être dans le cadre de la crise actuelle, notamment pour soutenir des entreprises en croissance qui seraient confrontées à des problèmes ponctuels de financement.

Pourquoi la crise de solvabilité a-t-elle été évitée ?

Les soutiens publics, dont le chômage économique, ont globalement permis d'éviter le pire même si les effets de la pandémie ont été asymétriques : certains secteurs, comme la pharma et les biotechs, ont vu leur valorisation augmenter alors que d'autres, comme l'horeca ou l'événementiel notamment, ont terriblement souffert. Ceci étant, on ignore les effets de la crise actuelle. L'inquiétude principale porte sur la capacité des entreprises à répercuter les hausses de coûts auxquelles elles sont confrontées, dans un contexte de ralentissement de la croissance.

Dans votre portefeuille, il y a Odoo, « la » success story du moment...

Odoo est l'exemple de l'impact que nous recherchons : quand nous avons investi dans l'entreprise en 2014, elle employait 300 personnes, elle en emploie plus d'un millier en Wallonie aujourd'hui et ce n'est pas fini, puisque les effectifs vont encore quasiment doubler. Pendant des années, on s'est désolé de n'avoir qu'IBA ou EVS à mettre en vitrine pour illustrer le renouvellement du tissu économique wallon. Ce n'est plus vrai. Sans faire de « name dropping », on peut tout de même se réjouir de la forte croissance d'Univercells, d'I-Care ou Aerospacelab, notamment...

Quels sont les critères de rotation de votre portefeuille ?

Parmi nos principes généraux, il y a le souci d'éviter que notre retrait cause le moindre préjudice. Nous ne nous retirons que si l'entreprise n'a plus besoin de nous, parce qu'elle a trouvé de nouveaux financements, parce qu'elle s'est adossée à un partenaire par exemple. C'est fréquent dans les biotechs, où des start-up arrivées au stade des derniers essais cliniques ou de la commercialisation doivent trouver des partenaires de plus grande envergure pour poursuivre leur développement. Grâce à la solidité de l'écosystème, le risque est nettement moindre désormais de voir ces pépites délocalisées à la suite de telles opérations : la Wallonie attire aujourd'hui beaucoup d'entreprises et de capitaux étrangers dans les biotechs.

Hors biotechs ?

Il peut arriver qu'une famille fondatrice souhaite reprendre les rênes ou que nous soyons arrivés au constat que l'entreprise, seule, n'arrivera pas à la masse critique suffisante et qu'il vaut mieux dès lors chercher un repreneur. Mais nous avons le temps. Nous sommes un investisseur de très long terme, dont la stratégie est sensiblement différente de celle d'un fonds d'investissement qui doit déjà penser aux perspectives d'exit au moment où il injecte de l'argent.

Quelles sont les entreprises que vous avez financées l'an dernier ?

Nous avons soutenu Thomas et Piron dans le cadre du rachat de Galère au groupe néerlandais BAM, qui marque donc le retour d'un centre de décision en Wallonie ; l'investissement de Solarec dans une vaste usine de production de mozzarella à Saint-Ghislain ; ou encore celui de Safran Aero Boosters dans un banc d'essai pour moteurs d'avions de nouvelle génération à Herstal, contribuant de la sorte à ancrer un acteur industriel majeur en Wallonie. Nous avons aussi soutenu Aerospacelab, qui va construire des entreprises en grand nombre à Charleroi, notamment.

Quelle est votre rôle dans le cadre de la relance et de la transition énergétique ?

Nous sommes partie prenante, en veillant à la cohérence et à la solidité de la chaîne de valeur. Au plus elle est complète, au plus l'écosystème est solide, au moins c'est délocalisable.

En matière de transition, nous sommes notamment présents en aval de la production d'électricité verte par le biais d'un parc de batteries de stockage, à Bastogne, et en amont de celle-ci par le biais de notre participation dans Otary, un des consortiums qui investissent, de longue date, dans les parcs éoliens de la mer du Nord.

Un nouvel appel d'offres se profile. La concurrence sera rude...

Par rapport à notre premier investissement, qui remonte à l'an 2000, le contexte a fortement changé. Notamment parce que les géants de l'énergie fossile cherchent à se reconvertir dans l'énergie verte. Mais nous serons plus que probablement parmi les candidats pour la seconde zone.

Qu'en est-il de l'hydrogène ?

Il y a de très nombreux projets en Wallonie, dont certains sont encore au stade de la R&D et pour lesquels la SRIW n'a donc pas encore l'opportunité d'investir. D'autres sont plus matures, comme le projet de John Cockerill de construire une « gigafactory » d'électrolyseurs, qui permettent de produire de l'hydrogène au départ d'électricité verte et dont l'entreprise wallonne est un des leaders à l'échelle mondiale. Il s'agit d'un gros investissement, les discussions sont toujours en cours.

On parle beaucoup de relocalisation. En pleine pandémie, la SRIW a soutenu une usine de production de masques. Une bonne idée ?

L'urgence était là, de même que le constat de l'importance stratégique de cette production. Bien sûr, celle-ci sera confrontée au risque d'une concurrence à bas prix, en provenance de Chine ou d'ailleurs. Le débat de la relocalisation n'est pas simple : il faut une cohérence à l'échelle européenne, une volonté de protéger notre industrie par le biais d'une meilleure prise en compte de l'empreinte carbone des importations, notamment.

Les outils économiques wallons, SRIW, Sogepa et Sowalfin, vont fusionner. Vous êtes candidat à la direction du nouvel ensemble ?

Pas de commentaire. Mais je soutiens la décision du gouvernement wallon, au sens où un seul outil simplifiera la vie des entreprises, où il y avait des redondances entre certaines missions. Conjuguer nos forces se justifie aussi au regard des défis. Nous travaillons par exemple sur le reporting en matière de responsabilité sociétale (les critères ESG, NDLR), qui va influencer notre métier d'investisseur : mieux vaut réaliser ce travail une seule fois que trois fois...

Benoît July



WALLONIE

« Le succès d'Odoo illustre l'impact que nous recherchons »

Bras financier de la Région wallonne spécialisé dans les investissements dans les entreprises, la SRIW a dégagé de solides plus-values malgré la pandémie. Tout profit pour son actionnaire régional, gratifié d'un retour de 30 millions. Rencontre avec son patron.

ENTRETIEN
BENOÎT JULY

Avant, on se gratifiait pour citer des succès stories en sus d'IBA ou d'EV5 dans la sud du pays. Désormais, les biotechs engendrent les succès, Odoo recrute à tour de bras, on va construire des satellites à Charleroi. Le point avec Olivier Vanderijst, le patron de la SRIW (société régionale d'investissement de Wallonie), sur cette transition dont on perçoit les (premiers) effets.

Un bénéfice de 89 millions dégagé en 2021, année de crise s'il en est. Comment expliquez-vous cela ?
Nous avons exercé notre métier : investir pour le développement d'entreprises et nous retirer de certaines d'entre elles dès lors qu'elles sont suffisamment matures. Je vois dans ce résultat une mesure de notre impact sur le tissu économique wallon. Notre soutien a permis aux entreprises concernées de dégager de la valeur, dont nous bénéficions en retour.

Dans la foulée, vous faites remonter 30 millions à la Région wallonne ?
C'est un juste retour pour notre actionnaire, auquel nous faisons remonter un tiers de notre résultat. C'est important dans le contexte budgétaire actuel mais cela montre aussi que la SRIW dégage, en faisant travailler son portefeuille de participations, les moyens d'assumer ses missions sans solliciter la Région.

Vos moyens sont-ils suffisants ?
Nous avons investi l'an dernier 178 millions dans 166 entreprises, dont 56 nouveaux dossiers. Nous avons aussi octroyé ou renouvelé 48 millions en garanties pour 25 sociétés, qui ont permis l'octroi de 113 millions de crédits bancaires. Nous avons aussi décidé d'augmenter nos moyens en contractant un prêt de 100 millions auprès de la BEI (Banque européenne d'investissement, NDLR). Et nous sommes à la base de la création du fonds Amerigo, en partenariat avec la Sogepa (l'autre bras financier de la Wallonie, NDLR), et des investissements qui a permis de mobiliser 160 millions d'euros auprès d'assureurs et de la SPFI (qui gère les participations de l'Etat fédéral, NDLR). Soit autant de moyens complémentaires qui pourront être injectés dans l'économie wallonne.

Quels sont les thèmes d'investissement de ce fonds Amerigo ?
La genèse, c'est la pandémie : certains prédisaient une terrible crise de solvabilité mais celle-ci n'est heureusement pas arrivée. Ce fonds n'a donc pas été très sollicité, mais il pourrait l'être dans le cadre de la crise actuelle, notamment pour soutenir des entreprises en croissance qui seraient confrontées à des problèmes ponctuels de financement.

Pourquoi la crise de solvabilité a-t-elle été évitée ?
Les soutiens publics, dont le chômage économique, ont globalement permis d'éviter le pire même si les effets de la pandémie ont été asymétriques : certains secteurs, comme la pharma et les biotechs, ont vu leur valorisation augmenter alors que d'autres, comme l'horeca ou l'événementiel, notamment, ont terriblement souffert. Ceci étant, on ignore les effets de la crise actuelle. L'inquiétude principale porte sur la capacité des entreprises à répercuter les hausses de coûts auxquelles elles sont confrontées, dans un contexte de ralentissement de la croissance.

Nous sommes un investisseur de long terme, dont la stratégie est différente de celle d'un fonds d'investissement qui doit déjà penser aux perspectives d'exit au moment où il injecte de l'argent

»

Dans votre portefeuille, il y a Odoo, « la » success story du moment...

Odoo est l'exemple de l'impact que nous recherchons : quand nous avons investi dans l'entreprise en 2014, elle employait 300 personnes, elle en emploie plus d'un millier en Wallonie aujourd'hui et ce n'est pas fini, puisque les effectifs vont encore quasiment doubler. Pendant des années, on s'est désolé de n'avoir qu'IBA ou EV5 à mettre en vitrine pour illustrer le renouvellement du tissu économique wallon. Ce n'est plus vrai. Sans faire de « name dropping », on peut tout de même se réjouir de la forte croissance d'Univercel, CT-Care ou Aerospacelab, notamment...

Quels sont les critères de rotation de votre portefeuille ?

Parmi nos principes généraux, il y a le souci d'éviter que notre retrait cause le moindre préjudice. Nous ne nous retirons que si l'entreprise n'a plus besoin de nous, parce qu'elle a trouvé de nouveaux financements, parce qu'elle s'est adossée à un partenaire par exemple. C'est fréquent dans les biotechs, où des start-up arrivées au stade des derniers essais cliniques ou de la commercialisation doivent trouver des partenaires de plus grande envergure pour poursuivre leur développement. Grâce à la solidité de l'écosystème, le risque est nettement moindre désormais de voir ces petites délocalisées à la suite de telles opérations : la Wallonie attire aujourd'hui beaucoup d'entreprises et de capitaux étrangers dans les biotechs.

Hors biotechs ?

Il peut arriver qu'une famille fondatrice souhaite reprendre les rênes ou que nous soyons arrivés au constat que l'entre-

prise, seule, n'arrivera pas à la masse critique suffisante et qu'il vaut mieux dès lors chercher un repreneur. Mais nous avons le temps. Nous sommes un investisseur de très long terme, dont la stratégie est sensiblement différente de celle d'un fonds d'investissement qui doit déjà penser aux perspectives d'exit au moment où il injecte de l'argent.

Quelles sont les entreprises que vous avez financées l'an dernier ?

Nous avons soutenu Thomas et Piron dans le cadre du rachat de Galbre au groupe néerlandais BAM, qui marque donc le retour d'un centre de décision en Wallonie ; l'investissement de Solarce dans une vaste usine de production de mozzarella à Saint-Ghislain ; ou encore celui de Sofran Aero Boosters dans un banc d'essai pour moteurs d'avions de nouvelle génération à Herstal, contribuant de la sorte à ancrer un acteur industriel majeur en Wallonie. Nous avons aussi soutenu Aerospacelab, qui va construire des entreprises en grand nombre à Charleroi, notamment.

Quelle est votre rôle dans le cadre de la relance et de la transition énergétique ?

Nous sommes partie prenante, en veillant à la cohérence et à la solidité de la chaîne de valeur. Au plus elle est complète, au plus l'écosystème est solide, au moins c'est délocalisable. En matière de transition, nous sommes notamment présents en aval de la production d'électricité verte par le biais d'un parc de batteries de stockage, à Bastogne, et en amont de celle-ci par le biais de notre participation dans Olyra, un des consortiums qui investissent, de longue date, dans les parcs éoliens de la mer du Nord.

Olivier Vanderijst

A la tête de la SRIW (Société régionale d'investissement de Wallonie), Olivier Vanderijst est diplômé en droit (UCLouvain, 1983). Il dirige cet organisme depuis 2009, après avoir exercé diverses fonctions dans des cabinets ministériels au sein des gouvernements wallon et fédéral, dont celle de chef de cabinet de la ministre Laurette Onkeninx (PS), notamment.

Un nouvel appel d'offres se profile. La concurrence sera rude...

Par rapport à notre premier investissement, qui remonte à l'an 2000, le contexte a fortement changé. Notamment parce que les géants de l'énergie fossile cherchent à se reconstruire dans l'énergie verte. Mais nous serons plus que probablement parmi les candidats pour la seconde zone.

Qu'en est-il de l'hydrogène ?

Il y a de très nombreux projets en Wallonie, dont certains sont encore au stade de la R&D et pour lesquels la SRIW n'a donc pas encore l'opportunité d'investir. D'autres sont plus matures, comme le projet de John Cockerill de construire une « gigafactory » d'électrolyseurs, qui permettent de produire de l'hydrogène au départ d'électricité verte et dont l'entreprise wallonne est un des leaders à l'échelle mondiale. Il s'agit d'un gros investissement, les discussions sont toujours en cours.

On parle beaucoup de relocalisation. En pleine pandémie, la SRIW a soutenu une usine de production de masques. Une bonne idée ?

L'urgence était là, de même que le constat de l'importance stratégique de cette production. Bien sûr, celle-ci sera confrontée au risque d'une concurrence à bas prix, en provenance de Chine ou d'ailleurs. Le début de la relocalisation n'est pas simple : il faut une cohérence à l'échelle européenne, une volonté de protéger notre industrie par le biais d'une meilleure prise en compte de l'empreinte carbone des importations, notamment.

Les outils économiques wallons, SRIW, Sogepa et Sovallin, vont fusionner. Vous êtes candidat à la direction du nouvel ensemble ?

Pas de commentaire. Mais je soutiens la décision du gouvernement wallon, au sens où un seul outil simplifiera la vie des entreprises, où il y avait des redondances entre certaines missions. Conjuguer nos forces se justifie aussi au regard des défis. Nous travaillons par exemple sur le reporting en matière de responsabilité sociétale (les critères ESG, NDLR), qui va influencer notre métier d'investisseur : mieux vaut réaliser ce travail une seule fois que trois fois...

Pendant des années, on s'est désolé de n'avoir qu'IBA ou EV5 à mettre en vitrine pour illustrer le renouvellement du tissu économique wallon. Ce n'est plus vrai

»



« Nous avons investi l'an dernier 178 millions dans 166 entreprises, dont 56 nouveaux dossiers. »

© PIERRE IVES THEODORIC

I-care conclut un accord avec le MIT



La Dernière Heure - 20 jui. 2022
Page 11

* La Dernière Heure : Hainaut

Pour garder sa place de leader dans le secteur de la maintenance prédictive, la société montoise I-Care doit se baser sur les meilleures technologies.

C'est pourquoi elle vient de signer un accord de licence non exclusif avec le Massachusetts Institute of Technology (MIT), basé aux États-Unis, pour un groupe de brevets du MIT couvrant une technologie révolutionnaire de surveillance des machines.

Les brevets comprennent des algorithmes qui transforment une photographie standard à haute vitesse en un ensemble de capteurs avancés pour l'analyse des machines. Auparavant, il fallait plusieurs jours pour effectuer une analyse structurelle d'une installation. Grâce à cette technologie, une analyse supérieure peut être réalisée en quelques minutes et de manière plus détaillée sans même toucher la machine.

“ Nous sommes très fiers et honorés de signer cet accord avec le célèbre MIT et de bénéficier de leur incroyable technologie , a commenté Ben Detober, CEO d'I-Care USA. Nous investissons massivement dans notre recherche et développement afin de continuer à améliorer notre technologie, nos produits et nos services. Grâce à l'accord avec le MIT, nos équipes pourront identifier plus rapidement et plus facilement la nature des défauts sur les équipements des usines et recommander les actions correctives appropriées. ”

I-care surveille les équipements industriels 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 dans des milliers d'usines des secteurs de l'alimentation, de la chimie, de la pharmacie, de l'énergie ou encore des matériaux. L'entreprise a été fondée à Mons en 2004 et est devenue le leader mondial de la santé des machines.

Leurs solutions fondées sur l'intelligence artificielle et les données permettent de prédire les défaillances industrielles des mois, voire des années, avant qu'elles ne se produisent. La société compte plus de 600 employés et des bureaux dans 12 pays (Amériques, Europe, Asie-Pacifique) avec des clients dans plus de 55 pays.

U.P.

I-care conclut un accord avec le MIT



La Dernière Heure - 20 jui. 2022
Page 10,11

* La Dernière Heure : Hainaut



I-care conclut un accord avec le MIT

MONS

La société a signé un accord de licence avec le célèbre Massachusetts Institute of Technology (MIT) pour un groupe de brevets.

Pour garder sa place de leader dans le secteur de la maintenance prédictive, la société montoise I-Care doit se baser sur les meilleures technologies.

C'est pourquoi elle vient de signer un accord de licence non exclusif avec le Massachusetts Institute of Techno-

logy (MIT), basé aux États-Unis, pour un groupe de brevets du MIT couvrant une technologie révolutionnaire de surveillance des machines.

Les brevets comprennent des algorithmes qui transforment une photographie standard à haute vitesse en un ensemble de capteurs avancés

pour l'analyse des machines. Auparavant, il fallait plusieurs jours pour effectuer une analyse structurelle d'une installation. Grâce à cette technologie, une analyse supérieure peut être réalisée en quelques minutes et de manière plus détaillée sans même toucher la machine.

"Nous sommes très fiers et honorés de signer cet accord avec le célèbre MIT et de bénéficier de leur incroyable technologie, a commenté Ben Detober, CEO d'I-Care USA. Nous investissons massivement dans notre recherche et développement afin de continuer à améliorer notre technologie, nos produits et nos services. Grâce à l'accord avec le MIT, nos équipes pourront identifier plus rapidement et plus facilement la nature des défauts sur les équipements des usines et recommander les actions correctives appropriées."

I-care surveille les équipements industriels 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 dans des milliers d'usines des secteurs de l'alimentation, de la chimie, de la pharmacie, de l'énergie ou encore des maté-

riaux. L'entreprise a été fondée à Mons en 2004 et est devenue le leader mondial de la santé des machines.

Leurs solutions fondées sur l'intelligence artificielle et les données permettent de prédire les défaillances industrielles des mois, voire des années, avant qu'elles ne se produisent. La société compte plus de 600 employés et des bureaux dans 12 pays (Amériques, Europe, Asie-Pacifique) avec des clients dans plus de 55 pays.

U.P.



« Ne faisons pas de la licorne l'entreprise ... »



Le Soir - 14 jui. 2022
Page 32,33

* Le Soir : Bruxelles, Wallonie



Le Soir Mardi 14 juin 2022

8 soiréco

L'INVITÉ DE LA SEMAINE

Les licornes ? Des start-up en croissance rapide et à forte valorisation. Ce business model, né dans la Silicon Valley, est devenu le chouchou des médias et des communautés d'entrepreneurs. A tort, juge Marek Hudon, professeur à Solvay.

ENTRETIEN
DOMINIQUE BERNIS

Les licornes, direz-vous, cela n'existe pas, mais cela fait rêver les petites filles et les petits garçons. Vous vous trompez : les « licornes » existent bel et bien. Elles sont apparues il y a une quinzaine d'années dans la Silicon Valley, le pôle californien des industries de la Tech. Depuis, elles peuplent les rêves de nombreux start-uppers ou futurs entrepreneurs du monde entier. Jeunes – elles doivent avoir moins de dix ans –, elles se caractérisent par une croissance rapide et des pertes parfois abyssales, mais, promettant de gros profits futurs, elles parviennent à lever massivement des fonds et sont admises au « club » des lieux que leur valorisation dépasse le milliard de dollars. Alors, elles font la « une ». La Belgique peut se féliciter d'en compter quatre : Odoo, une entreprise wallonne spécialisée dans les logiciels de gestion ; la bruxelloise Collibra, active dans le big data ; et, en Flandre, Team Blue (hébergement web) et Deliverect (logiciels de livraison). Outre-Québec, le président Macron y a vu le modèle de la « start-up nation ». Bref, les licornes sont à la mode. Dans l'entretien qu'il a accordé au *Soiréco*, Marek Hudon, professeur à la Solvay Brussels School of Economics and Management (ULB), juge cet engouement excessif.

Devenir une licorne constituerait, semble-t-il, le paradigme de la réussite pour un nouvel entrepreneur. Vous nous disiez, quand nous avons convenu d'un rendez-vous, que cette « mode » vous laissait dubitatif. Pourquoi ? L'appellation est apparue il y a une quinzaine d'années aux États-Unis, pour désigner de jeunes entreprises en croissance très rapide et dont la valorisation dépasse le milliard de dollars. La référence à l'animal mythologique évoque tout à la fois quelque chose de miraculeux et de très difficile à trouver – et donc aussi une notion d'idéal, de modèle pour l'entreprise. On en compte aujourd'hui un millier dans le monde, principalement aux États-Unis et en Chine – ce qui reste un nombre tout de même assez faible, relativement au nombre total d'entreprises. Mais une bonne partie des mondes économiques, politique et médiatique leur accorde une attention particulière, voire excessive. Tout récemment, la Wallonie a ainsi fêté sa première licorne : Odoo. Enfin, « on » entend dire, on peut se comparer à la Flandre, comme si cela nous permettait d'entrer dans une certaine « cour des grands ». En France, le président Macron avait fait comme objectif la reconnaissance, en 2025, de vingt-cinq licornes dans



Pour Marek Hudon, « il faut que les start-up s'établissent profondément dans leur territoire et soient inspirantes d'un point de vue social et environnemental ». © DOMINIQUE DUCHEUX

« Ne faisons pas de la licorne l'entreprise modèle »

L'Hexagone – ce chiffre a déjà été atteint.

C'est le symbole de la « start-up nation ». Exactement. Pouvoir faire état d'un bon quota de licornes témoignerait d'un grand dynamisme entrepreneurial et du fait que la France serait bien engagée dans l'économie du futur, puisque ces entreprises se retrouvent essentiellement dans quelques secteurs technologiques, de commerce en ligne ou de divertissement...

Mais vous ne partagez pas cette opinion ?

Mettre les choses au clair : je ne vise ici aucune licorne en particulier – mon propos ne concerne pas Odoo dont le dynamisme n'est plus à démontrer ou Collibra, par exemple – mais le phénomène ; et surtout son hypermédialisation. Les récits de start-up technologiques à forte croissance prennent beaucoup de place dans le discours international sur l'entrepreneuriat dans les médias et au sein des communautés entrepreneuriales. Or, je pense qu'il y a un risque à définir l'entreprise modèle sur la base de deux seuls critères : une croissance ultra-rapide, accompagnée souvent de pertes importantes ; et une valorisation élevée, reflétant donc l'espoir d'importants profits futurs. En se fiant des objectifs de « licornes » ou méditant des entreprises pour cela plutôt que pour leur créativité, par exemple, on incite directe-

ment ou indirectement à prioriser une forte valorisation plutôt que des indicateurs de bonne gestion ou de services à la communauté particulièrement utiles. Une licorne, qu'elle soit flamande ou wallonne, belge ou française, ne va pas nécessairement créer beaucoup d'emplois ou de valeur ajoutée en Belgique ou en France. C'est d'ailleurs une critique qui a été faite à l'encontre de Collibra : créer plus de valeur ajoutée dans la Silicon Valley qu'à Bruxelles. Une croissance rapide ne garantit pas non plus que l'entreprise va durer. Je vous renvoie à ce sujet aux récents propos de Fabrice Brion, l'un des fondateurs d'I-Care, une entreprise montoise spécialisée dans les solutions de maintenance industrielle qui se serait promise à intégrer sous peu ce petit club select : « Devenir la prochaine licorne wallonne ? Je n'en fais un peu... Le principal, c'est la performance sur le long terme », expliquait-il à vos confères de *La Libre*.

Or, durer n'est pas nécessairement la caractéristique majeure des start-up de la Tech : dans la Silicon Valley, par exemple, elles sont nombreuses à être rapidement rachetées par des groupes plus importants... au plus grand bénéfice de leurs créateurs. On touche à une question plus large : quel modèle d'entreprise convient-il de promouvoir ? À qui profitent les licornes ? Le plus souvent à leurs fondateurs, aux actionnaires historiques, aux

capital-risqueurs – et c'est légitime. Mais faut-il en faire le modèle de l'entreprise par excellence ? J'en doute. Certaines sont confrontées à de graves difficultés. Gorillas est un cas emblématique. Cette start-up allemande, spécialisée dans la livraison ultrarapide, est devenue licorne en neuf mois, mais a récemment annoncé le licenciement de 300 personnes, soit la moitié de son back-office. Bien sûr, d'autres entreprises, qui ne sont pas des licornes, connaissent aussi des difficultés. Mais répéter sans cesse aux entrepreneurs – et aux futurs entrepreneurs que sont nos étudiants – qu'ils doivent se focaliser sur un modèle où on vise la croissance très rapide, que c'est la meilleure manière d'obtenir de la visibilité, que ça serait la voie royale vers la réussite, c'est les pousser à mettre en œuvre une stratégie risquée et qui n'est pas nécessairement la meilleure. Est-ce le bon message ? Au contraire, il faut insister sur le fait qu'il existe – et c'est heureux – une bien plus grande diversité entrepreneuriale. Car ce que nous devons souhaiter, c'est un écosystème économique vivant, animé, dynamique.

Il y a une forme de dissonance cognitive dans le discours sur l'entreprise. D'un côté, on monte en épingle un modèle où seules comptent la croissance rapide et la valorisation. Et de l'autre, on insiste sur le rôle sociétal des entreprises

Autrement dit : un tissu économique diversifié, avec de grandes et de plus petites entreprises, des nouvelles et des plus anciennes entretenant de nombreuses relations – et pas seulement quelques licornes qui finiront peut-être par être rachetées par des groupes étrangers et ne laisseront finalement que peu de traces localement ? J'irais même plus loin : je dirais qu'il y a une forme de dissonance cognitive dans le discours sur l'entreprise. D'un côté, on monte en épingle un modèle où seules compte la croissance rapide, la valorisation sans se soucier de l'impact social, environnemental... Et de l'autre, on insiste sur le rôle sociétal des entreprises : nous souhaitons qu'elles offrent des emplois de qualité, qu'elles s'établissent sur le long terme, qu'elles rendent disponibles des biens et services utiles, qui s'inscrivent dans la transition écologique qui doit impulser le Green Deal. Ou est la cohérence ? Le serpent se mord la queue. Au contraire, il faudrait dire que ce que l'on attend des start-up, ce n'est pas prioritairement d'atteindre au plus vite une valorisation de plus d'un milliard de dollars – et certainement pas à n'importe quel prix – mais qu'elles s'établissent profondément dans leur territoire et soient inspirantes d'un point de vue social et environnemental.

Votre analyse est-elle audible ? Rencontre-t-elle un écho, notamment auprès de vos étudiants ou dans le monde des investisseurs ? Ou bien vous traitez-on de vieux grichoux ? Les choses évoluent, notamment grâce aux publications scientifiques sur les sociétés à forte croissance qui mettent en avant les limites économiques de ce modèle. Par ailleurs, d'autres modèles existent. Par exemple, des entrepreneurs mettent aujourd'hui l'accent sur un autre modèle, celui du « zèbre », un animal bien réel celui-là et non mythologique, pour désigner des entreprises qui allient un modèle d'affaires durable à un impact sociétal positif. L'entrepreneuriat se réinvente aujourd'hui à travers cette multiplicité de pratiques. Et la société est aussi en demande de modèles d'entreprises plus justes, cohérents dans le temps et dans les actes, et où l'humain peut vraiment s'épanouir.

Marek Hudon

Marek Hudon enseigne à la Solvay Brussels School of Economics and Management (ULB) depuis 2008. Il est également professeur invité aux universités de Namur et de Paris-1 Sorbonne. Ses enseignements et son travail de recherche portent principalement sur la finance durable, l'innovation sociale et la résilience économique.



« Ne faisons pas de la licorne l'entreprise modèle »

Le Soir - 14 jui. 2022

Page 32



* Le Soir : Bruxelles, Wallonie

... de Collibra : créer plus de valeur ajoutée dans la Silicon Valley qu'à Bruxelles. Une croissance rapide ne garantit pas non plus que l'entreprise va durer. Je vous renvoie à ce sujet aux récents propos de Fabrice Brion, l'un des fondateurs d'I-care, une entreprise montoise spécialisée dans les...

Entretien

Dominique Berns

Les licornes, direz-vous, cela n'existe pas, mais cela fait rêver les petites filles et les petits garçons. Vous vous trompez : les « licornes » existent bel et bien. Elles sont apparues il y a une quinzaine d'années dans la Silicon Valley, le pôle californien des industries de la Tech. Depuis, elles peuplent les rêves de nombreux start-uppers ou futurs entrepreneurs du monde entier. Jeunes – elles doivent avoir moins de dix ans –, elles se caractérisent par une croissance rapide et des pertes parfois abyssales, mais, promettant de gros profits futurs, elles parviennent à lever massivement des fonds et sont admises au « club » dès lors que leur valorisation dépasse le milliard de dollars. Alors, elles font la « une ». La Belgique peut se féliciter d'en compter quatre : Odoo, une entreprise wallonne spécialisée dans les logiciels de gestion ; la bruxelloise Collibra, active dans le big data ; et, en Flandre, Team.Blue (hébergement web) et Deliverect (logiciels de livraison). Outre-Québécois, le président Macron y a vu le modèle de la « start-up nation ». Bref, les licornes sont à la mode. Dans l'entretien qu'il a accordé au Soiréco, Marek Hudon, professeur à la Solvay Brussels School of Economics and Management (ULB), juge cet engouement excessif.

Devenir une licorne constituerait, semble-t-il, le paradigme de la réussite pour un nouvel entrepreneur. Vous nous disiez, quand nous avons convenu d'un rendez-vous, que cette « mode » vous laissait dubitatif. Pourquoi ? L'appellation est apparue il y a une quinzaine d'années aux Etats-Unis, pour désigner de jeunes entreprises en croissance très rapide et dont la valorisation dépasse le milliard de dollars. La référence à l'animal mythologique évoque tout à la fois quelque chose de miraculeux et de très difficile à trouver – et donc aussi une notion d'idéal, de modèle pour l'entreprise. On en compte aujourd'hui un millier dans le monde, principalement aux Etats-Unis et en Chine – ce qui reste un nombre tout de même assez faible, relativement au nombre total d'entreprises. Mais une bonne partie des mondes économique, politique et médiatique leur accorde une attention particulière, voire excessive. Tout récemment, la Wallonie a ainsi fêté sa première licorne : Odoo. Enfin, a-t-on entendu dire, on peut se comparer à la Flandre, comme si cela nous permettait d'entrer dans une certaine « cour des grands ». En France, le président Macron avait fixé comme objectif la reconnaissance, en 2025, de vingt-cinq licornes dans l'Hexagone – ce chiffre a déjà été atteint.

C'est le symbole de la « start-upnation »...

Exactement. Pouvoir faire état d'un bon quota de licornes témoignerait d'un grand dynamisme entrepreneurial et du fait que la France serait bien engagée dans l'économie du futur, puisque ces entreprises se retrouvent essentiellement dans quelques secteurs techno logiques, de commerce en ligne ou de divertissement...

Mais vous ne partagez pas cette opinion ?

Mettons les choses au clair : je ne vise ici aucune licorne en particulier – mon propos ne concerne pas Odoo dont le dynamisme n'est plus à démontrer ou Collibra, par exemple – mais le phénomène ; et surtout son hypermédiation. Les récits de start-up technologiques à forte croissance prennent beaucoup de place dans le discours international sur l'entrepreneuriat dans les médias et au sein des communautés entrepreneuriales. Or, je pense qu'il y a un risque à définir l'entreprise modèle sur la base de deux seuls critères : une croissance ultra rapide, accompagnée souvent de pertes importantes ; et une valorisation élevée, reflétant donc l'espoir d'importants profits futurs. En se fixant des objectifs de « licornes » ou médiatisant des entreprises pour cela plutôt que pour leur créativité, par exemple, on incite directement ou indirectement à prioriser une forte valorisation plutôt que des indicateurs de bonne gestion ou de services à la communauté particulièrement utiles. Une licorne, qu'elle soit flamande ou wallonne, belge ou française, ne va pas nécessairement créer beaucoup d'emplois ou de valeur ajoutée en Belgique ou en France. C'est d'ailleurs une critique qui a été faite à l'encontre de Collibra : créer plus de valeur ajoutée dans la Silicon Valley qu'à Bruxelles. Une croissance rapide ne garantit pas non plus que l'entreprise va durer. Je vous renvoie à ce sujet aux récents propos de Fabrice Brion, l'un des fondateurs d'I-care, une entreprise montoise spécialisée dans les solutions de maintenance industrielle qui serait promise à intégrer sous peu ce petit club select : « Devenir la prochaine licorne wallonne ? Je m'en fous un peu... Le principal, c'est la performance sur le long terme », expliquait-il à vos confrères de La Libre.

Or, durer n'est pas nécessairement la caractéristique majeure des start-up de la Tech : dans la Silicon Valley,

par exemple, elles sont nombreuses à être rapidement rachetées par des groupes plus importants... au plus grand bénéfice de leurs créateurs.

On touche à une question plus large : quel modèle d'entreprise convient-il de promouvoir ? A qui profitent les licornes ? Le plus souvent à leurs fondateurs, aux actionnaires historiques, aux capital-risqueurs – et c'est légitime. Mais faut-il en faire le modèle de l'entreprise par excellence ? J'en doute. Certaines sont confrontées à de graves difficultés. Gorillas est un cas emblématique. Cette start-up allemande, spécialisée dans la livraison ultrarapide, est devenue licorne en neuf mois, mais a récemment annoncé le licenciement de 300 personnes, soit la moitié de son back-office. Bien sûr, d'autres entreprises, qui ne sont pas des licornes, connaissent aussi des difficultés. Mais répéter sans cesse aux entrepreneurs – et aux futurs entrepreneurs que sont nos étudiants – qu'ils doivent se focaliser sur un modèle où on vise la croissance très rapide, que c'est la meilleure manière d'obtenir de la visibilité, que ça serait la voie royale vers la réussite, c'est les pousser à mettre en œuvre une stratégie risquée et qui n'est pas nécessairement la meilleure. Est-ce le bon message ? Au contraire, il faut insister sur le fait qu'il existe – et c'est heureux – une bien plus grande diversité entrepreneuriale. Car ce que nous devons souhaiter, c'est un écosystème économique vivant, animé, dynamique.

Autrement dit : un tissu économique diversifié, avec de grandes et de plus petites entreprises, des nouvelles et des plus anciennes entretenant de nombreuses relations – et pas seulement quelques licornes qui finiront peut-être par être rachetées par des groupes étrangers et ne laisseront finalement que peu de traces localement ?

J'irais même plus loin : je dirais qu'il y a une forme de dissonance cognitive dans le discours sur l'entreprise.

D'un côté, on monte en épingle un modèle où seules compte la croissance rapide, la valorisation sans se soucier de l'impact social, environnemental... Et de l'autre, on insiste sur le rôle sociétal des entreprises : nous souhaitons qu'elles offrent des emplois de qualité, qu'elles s'établissent sur le long terme, qu'elles rendent disponibles des biens et services utiles, qui s'inscrivent dans la transition écologique que doit impulser le Green Deal. Où est la cohérence ? Le serpent se mord la queue. Au contraire, il faudrait dire que ce que l'on attend des start-up, ce n'est pas prioritairement d'atteindre au plus vite une valorisation de plus d'un milliard de dollars – et certainement pas à n'importe quel prix – mais qu'elles s'établissent profondément dans leur territoire et soient inspirantes d'un point de vue social et environnemental.

Votre analyse est-elle audible ? Rencontre-t-elle un écho, notamment auprès de vos étudiants ou dans le monde des investisseurs ? Ou bien vous traite-t-on de vieux grincheux ?

Les choses évoluent, notamment grâce aux publications scientifiques sur les sociétés à forte croissance qui mettent en avant les limites économiques de ce modèle. Par ailleurs, d'autres modèles existent. Par exemple, des entrepreneurs mettent aujourd'hui l'accent sur un autre modèle, celui du « zèbre », un animal bien réel celui-là et non mythologique, pour désigner des entreprises qui allient un modèle d'affaires durable à un impact sociétal positif. L'entrepreneuriat se réinvente aujourd'hui à travers cette multiplicité de pratiques. Et la société est aussi en demande de modèles d'entreprises plus justes, cohérentes dans le temps et dans les actes, et où l'humain peut vraiment s'épanouir.

Dominique Berns

Ces discours politiques où tout est noir ou blanc...

L'Echo - 14 jui. 2022
Page 14,15



L'Echo

Ces discours politiques où tout est noir ou blanc...

Bien sûr, les choses peuvent toujours être mieux faites, ou plus rapidement, mais balayer les améliorations observables par un discours binaire ne nous aidera pas à avancer.

Fin du mois dernier, il y a encore eu quelques escarmouches à propos du budget wallon. La Wallonie serait virtuellement en faillite. Elle pèse sur l'économie flamande tel un fardeau et entraîne la dette nationale belge dans l'abîme.

Comme beaucoup d'autres, j'ai déjà expliqué en détail que ce n'est pas une si mauvaise chose et que le véritable fardeau, celui du vieillissement, ne peut être abordé qu'au niveau fédéral. Ce que ces renouos nous apprennent sur le discours politique est tout aussi important: les récits sans nuances, dans lesquels tout est noir ou tout est blanc, servent souvent à détourner l'attention des véritables solutions.

L'histoire de la Wallonie, désespérément sous-développée, peut ainsi être quelque peu corrigée. Autour de l'UCLouvain, des entreprises spin-off sont devenues des acteurs prometteurs. À Charleroi, l'Atac excelle dans l'IA. Et à Liège, l'Université fait rayonner le secteur wallon de la biotechnologie.

Tout comme le Brabant flamand, le Brabant wallon est plus riche que les autres provinces grâce aux nombreux hautement qualifiés qui créent de la valeur ajoutée dans les secteurs productifs financiers, juridiques ou des start-ups de Bruxelles.

Les transferts ont diminué au cours des 20 dernières années. Ils sont moins importants que dans des pays comparables et proviennent désormais tout autant de Bruxelles.

Enchevêtrement de niveaux de pouvoir

Reste la saga de l'incompétence politique wallonne. Mais là aussi, on voit des jeunes Wallons qui quittent leur carrière à l'étranger pour se lancer dans l'économie wallonne, et qui démontrent les problèmes du marché du travail.

Bien sûr, les choses peuvent toujours être mieux faites, ou plus rapidement, mais balayer les améliorations observables par un discours ou tout serait noir ou blanc ne nous aidera pas à avancer et, au mieux, contribuera à apporter des voix aux politiciens qui continueront à le diffuser. Un plaidoyer pour la formation de salaires régionaux ou pour une loi de financement redessinée qui récompense plus directement la bonne politique régionale serait plus judicieux.

La crise du covid a d'ailleurs prouvé que les choses ne vont pas toujours bien en Flandre non plus, et que de nombreux problèmes proviennent de l'enchevêtrement de nos six gouvernements. Ce système doit être simplifié, de manière à ce qu'il soit moins facile pour les hommes politiques de renvoyer la balle à leurs collègues, souvent à un autre niveau de gouvernement ou dans une autre partie du pays. Cela peut être plus utile que de pointer du doigt. Il en va de même pour l'introduction

progressive d'une circonscription fédérale, de telle sorte que prêter dans sa propre circonscription régionale ne suffira plus.

Mais chacune de ces réformes institutionnelles pousse les politiciens hors de leur zone de confort, des deux côtés de la frontière linguistique et leur fait perdre de l'influence. Le fait qu'ils minimisent souvent leur importance ou détournent l'attention avec un discours binaire noir/blanc ne devrait donc pas être une surprise.

Enquête citoyenne encourageante

C'est pourquoi il est utile de laisser les citoyens s'exprimer, comme dans l'enquête citoyenne sur l'avenir de la Belgique qui s'est achevée début juin. Plus de 55.000 réponses ont été récoltées. Il est toutefois encore possible d'y participer via le formulaire papier jusqu'au 21 juin 2022 au plus tard.

Il faut espérer que les citoyens seront encore nombreux à réagir. Plus leur nombre est important, plus le processus sera fécond.

Il s'avère d'ores et déjà que les citoyens qui y ont participé se sont montrés plus intéressés par tous ces sujets que ce qu'on pouvait penser. Ils se demandent, par exemple, pourquoi tout est si compliqué en Belgique, pourquoi les bourgmestres peuvent aussi être députés ou ministres, pourquoi il faut si longtemps pour former un gouvernement en Belgique, ou pourquoi les partis politiques ont tant d'influence. Autant de questions ouvertes qui permettent d'envisager tous les scénarios...

Le système institutionnel doit être simplifié, de manière à ce qu'il soit moins facile pour les hommes politiques de renvoyer la balle à leurs collègues, souvent à un autre niveau de gouvernement ou dans une autre partie du pays.

Willem Sas

Professeur d'économie publique à l'université de Stirling en Écosse et professeur affilié à la KU Leuven



Ces discours politiques où tout est noir ou blanc...

L'Echo - 14 jui. 2022

Page 15



L'Echo

...L'histoire de la Wallonie, désespérément sous-développée, peut ainsi être quelque peu corrigée. Autour de l'UCLouvain, des entreprises spin-off sont devenues des acteurs prometteurs. À Charleroi, I-Care excelle dans l'IA. Et à Liège, Univercells fait rayonner le secteur wallon de la biotechnologie....

Fin du mois dernier, il y a encore eu quelques escarmouches à propos du budget wallon. La Wallonie serait virtuellement en faillite. Elle pèse sur l'économie flamande tel un fardeau et entraîne la dette nationale belge dans l'abîme.

Comme beaucoup d'autres, j'ai déjà expliqué en détail que ce n'est pas une si mauvaise chose et que le véritable fardeau, celui du vieillissement, ne peut être abordé qu'au niveau fédéral. Ce que ces remous nous apprennent sur le discours politique est tout aussi important: les récits sans nuances, dans lesquels tout est noir ou tout est blanc, servent souvent à détourner l'attention des véritables solutions.

L'histoire de la Wallonie, désespérément sous-développée, peut ainsi être quelque peu corrigée. Autour de l'UCLouvain, des entreprises spin-off sont devenues des acteurs prometteurs. À Charleroi, I-Care excelle dans l'IA. Et à Liège, Univercells fait rayonner le secteur wallon de la biotechnologie.

Tout comme le Brabant flamand, le Brabant wallon est plus riche que les autres provinces grâce aux navetteurs hautement qualifiés qui créent de la valeur ajoutée dans les secteurs productifs financiers, juridiques ou des start-ups de Bruxelles.

Les transferts ont diminué au cours des 20 dernières années. Ils sont moins importants que dans des pays comparables et proviennent désormais tout autant de Bruxelles.

Enchevêtrement de niveaux de pouvoir

Reste la saga de l'incompétence politique wallonne. Mais là aussi, on voit des jeunes Wallons qui quittent leur carrière à l'étranger pour se lancer dans l'économie wallonne, et qui dénoncent les problèmes du marché du travail.

Bien sûr, les choses peuvent toujours être mieux faites, ou plus rapidement, mais balayer les améliorations observables par un discours où tout serait noir ou blanc ne nous aidera pas à avancer et, au mieux, contribuera à apporter des voix aux politiciens qui continueront à le diffuser. Un plaidoyer pour la formation de salaires régionaux ou pour une loi de financement redessinée qui récompense plus directement la bonne politique régionale serait plus judicieux.

La crise du covid a d'ailleurs prouvé que les choses ne vont pas toujours bien en Flandre non plus, et que de nombreux problèmes proviennent de l'enchevêtrement de nos six gouvernements. Ce système doit être simplifié, de manière à ce qu'il soit moins facile pour les hommes politiques de renvoyer la balle à leurs collègues, souvent à un autre niveau de gouvernement ou dans une autre partie du pays. Cela peut être plus utile que de pointer du doigt. Il en va de même pour l'introduction progressive d'une circonscription fédérale, de telle sorte que prêcher dans sa propre circonscription régionale ne suffira plus.

Mais chacune de ces réformes institutionnelles pousse les politiciens hors de leur zone de confort, des deux côtés de la frontière linguistique et leur fait perdre de l'influence. Le fait qu'ils minimisent souvent leur importance ou détournent l'attention avec un discours binaire noir/blanc ne devrait donc pas être une surprise. Enquête citoyenne encourageante

C'est pourquoi il est utile de laisser les citoyens s'exprimer, comme dans l'enquête citoyenne sur l'avenir de la Belgique qui s'est achevée début juin. Plus de 55.000 réponses ont été récoltées. Il est toutefois encore possible d'y participer via le formulaire papier jusqu'au 21 juin 2022 au plus tard.

Il faut espérer que les citoyens seront encore nombreux à réagir. Plus leur nombre est important, plus le processus sera fécond.

Il s'avère d'ores et déjà que les citoyens qui y ont participé se sont montrés plus intéressés par tous ces sujets que ce qu'on pouvait penser. Ils se demandent, par exemple, pourquoi tout est si compliqué en Belgique, pourquoi les bourgmestres peuvent aussi être députés ou ministres, pourquoi il faut si longtemps pour former un gouvernement en Belgique, ou pourquoi les partis politiques ont tant d'influence. Autant de questions ouvertes qui permettent d'envisager tous les scénarios...

Willem SasProfesseur d'économie publique à l'université de Stirling en Écosse et professeur affilié à la KU Leuven

Quel bilan pour la plus importante mission économique belge aux États-Unis ?

 **La Libre Belgique** - 13 jui. 2022

La délégation belge en mission économique sur la cote est des États-Unis a atterri dimanche à Bruxelles après une semaine intense de visites, conférences, tractations et autres moments de réseautage afin de tâter le terrain de la première économie mondiale ou de renforcer des liens belgo-américains déjà bien établis. Pas moins de 541 entrepreneuses et chefs d'entreprises, représentants académiques et de fédérations sectorielles ont pris part à cette mission au pays de l'Oncle Sam, la deuxième en importance après la Chine en novembre 2019 et la plus grande jamais organisée Outre-Atlantique. Elle était orchestrée par l'Agence pour le commerce extérieur, le SPF Affaires étrangères et les agences régionales de commerce extérieur (Awex pour la Wallonie, hub.brussels pour la capitale et FIT pour la Flandre).

À sa tête, la princesse Astrid a participé à de nombreuses activités, dans des secteurs aussi variés que les sciences de la vie, les énergies renouvelables, la gastronomie ou encore les jeux vidéos. Elle était accompagnée du ministre fédéral David Clarinval, chargé du Commerce extérieur - remplaçant Sophie Wilmès, mise en congé de son poste des Affaires étrangères -, le ministre wallon de l'Économie et du Commerce extérieur Willy Borsus, le ministre-président flamand Jan Jambon et le secrétaire d'État bruxellois au Commerce extérieur Pascal Smet.

Tous ont souligné la qualité des relations entre les différentes autorités présentes, "ce qui n'est pas toujours évident en politique" a remarqué samedi Pascal Smet lors d'une entrevue avec les journalistes. Les quatre ministres et secrétaire d'État ont également profité de ce point presse pour remercier la princesse Astrid, dont c'était la 17e mission économique, pour son investissement "sincère et profond", selon les termes de M. Clarinval.

Première escale de ce périple en Amérique, Atlanta a offert de belles opportunités à la plus grande délégation officielle reçue depuis les Jeux Olympiques de 1996. L'État du sud-est américain accueille une soixantaine d'entreprises belges, soit la concentration la plus élevée du pays. Le commerce total de la Géorgie avec la Belgique s'élevait à 3,2 milliards de dollars en 2021, soit une croissance de 29 % par rapport à 2020. Le commerce total avec la Belgique a augmenté de 157 % depuis 2017, selon des chiffres des Affaires étrangères.

Parmi ces entreprises bien implantées, le groupe biopharmaceutique UCB - qui emploie près de 2.000 personnes aux États-Unis sur ses sites d'Atlanta, à Cambridge dans le Massachusetts et en Caroline du Nord - a ouvert de nouveaux bureaux à Smyrna, tout près de la capitale de Géorgie, tandis que Solvay a inauguré à Alpharetta un laboratoire d'innovations flambant neuf.

La ville natale de Martin Luther King fut également l'occasion pour les Affaires étrangères belges d'aborder la question des droits humains, comme à l'accoutumée dans ce genre de mission. Cette fois, ce sont la diversité, l'équité et l'inclusion qui ont fait l'objet d'une table ronde, après l'émergence aux États-Unis de grandes manifestations antiracistes liées au mouvement Black Lives Matter. La CEO de Solvay Ilham Kadri, née à Casablanca et éduquée par une mère et une grand-mère illettrées, a souligné l'importance de l'éducation dans une société qui ne lui offrait, au départ, que "deux sorties dans la vie: passer du logis parental au foyer matrimonial, ou la tombe". "Je n'avais pas prévu de me retrouver à la tête d'une entreprise, mais j'avais l'ambition de progresser. Si vos rêves ne vous font pas peur, c'est qu'ils ne sont pas assez grands", a-t-elle lancé ensuite à l'assistance venue s'inspirer de modèles féminins en entrepreneuriat. AB InBev, abbaye de Val-Dieu...

La délégation belge a quitté mardi le berceau des droits civiques pour débarquer à New York, comme la trentaine de familles wallonnes il y a quatre siècles qui donnèrent leur nom à la baie de Wallabout, à Brooklyn, où elles s'installèrent à leur arrivée dans le Nouveau monde. Une Grosse pomme que les hommes et femmes d'affaires ont croqué à pleines dents. Au menu, de la gastronomie notamment, avec de gros poissons comme AB InBev (dont les ventes de Stella ont augmenté de 10 % en trois ans sur un marché américain de 325 millions de personnes) et de plus petits comme la brasserie de l'abbaye de Val-Dieu, qui a signé une demi-douzaine de contrats sur toute la mission. Les États-Unis restent de loin la première destination d'exportation lointaine pour l'industrie alimentaire belge, représentant un chiffre d'affaires de 700 millions d'euros, note la fédération sectorielle Fevia. Les exportations de produits alimentaires et de boissons belges vers les "States" sont ainsi passées de 459 millions d'euros en 2014 à 764 millions en 2019, soit une hausse de 66 % en cinq ans.

Bruxelles s'est également démarquée entre les gratte-ciel new-yorkais pour sa politique économique inspirante en vue de construire une ville plus verte et résiliente face aux chamboulements climatiques. Après la capitale, la princesse s'est ensuite rendue aux Nations unies pour apporter son soutien au port d'Anvers et à Liège Airport, qui offrent une vitrine belge commune pour le support logistique à des programmes humanitaires de l'Unicef, du Programme alimentaire mondial (PAM) ou encore au système Covax, mis en place au début de la pandémie de coronavirus pour tenter de garantir un accès équitable aux vaccins de par le monde. Si les flux humanitaires de l'Onu ne "représentent que 1 %" des activités de l'aéroport liégeois, "cela donne un sens à notre métier, motive les troupes... et constitue un outil prestigieux en termes d'image", relève le CEO Laurent Jossart.

Dernière étape de ce séjour au pas de course: la progressiste Boston. Solutions innovantes et environnement créatif forment le sceau de la ville. La délégation belge s'y est concentrée sur le volet académique de la mission

et les relations entre les prestigieuses universités locales comme le Massachusetts Institute of Technology (MIT) et Harvard. Le professeur de la KU Leuven et scientifique de renom Peter Carmeliet a ainsi été honoré vendredi par l'American Academy of Arts & Sciences, qui l'a récemment admis dans son cénacle.

De son côté, la princesse Astrid s'est entretenue avec le gouverneur du Massachusetts, Charlie Baker, et la maire de la ville, Michelle Wu. Elle a par ailleurs retrouvé le premier au Greentown Labs, un des plus importants incubateurs de technologies en Amérique du Nord. L'entreprise belge DEME, spécialisée dans l'éolien en mer, y échangeait avec son homologue américaine Vinyard Wind.

Alors que les Celtics affrontaient à domicile les Warriors de San Francisco dans un match de basket au sommet et une ambiance électrique (mais déçue) dans les rues, le dernier jour des activités belges a quant à lui été dédié aux sciences de la vie, avec notamment la visite du centre de protonthérapie élaboré avec la néo-louvaniste IBA. Le vendredi a aussi fourni sa récolte de contrats, dont un accord de licence non exclusif entre le groupe montois I-care, qui offre des solutions dans le domaine de la santé des équipements industriels, et le MIT pour un groupe de brevets du prestigieux institut. La société de biotechnologie liégeoise Kaneka Eurogentec a pour sa part rejoint le consortium de fabrication mis en place par le groupe pharmaceutique Inovio pour la production de l'INO-4800, un des candidats vaccins à ADN contre le Covid-19.

Pas de doute, la moisson américaine fut bonne.

<https://www.lalibre.be/economie/conjoncture/quel-bilan-pour-la-plus-importante-mission-economique-belge-aux-etats-unis-62a6e2a4d8ad5865ff737679>

Mission économique aux Etats-Unis: la délégation belge de retour au pays



Le Vif - 12 jui. 2022

La délégation belge en mission économique sur la côte est des États-Unis a atterri dimanche à Bruxelles après une semaine intense de visites, conférences, tractations et autres moments de réseautage afin de tâter le terrain de la première économie mondiale ou de renforcer des liens belgo-américains déjà bien établis.

Pas moins de 541 entrepreneuses et chefs d'entreprises, représentants académiques et de fédérations sectorielles ont pris part à cette mission au pays de l'Oncle Sam, la deuxième en importance après la Chine en novembre 2019 et la plus grande jamais organisée Outre-Atlantique. Elle était orchestrée par l'Agence pour le commerce extérieur, le SPF Affaires étrangères et les agences régionales de commerce extérieur (Awex pour la Wallonie, hub.brussels pour la capitale et FIT pour la Flandre).

À sa tête, la princesse Astrid a participé à de nombreuses activités, dans des secteurs aussi variés que les sciences de la vie, les énergies renouvelables, la gastronomie ou encore les jeux vidéo. Elle était accompagnée du ministre fédéral David Clarinval, chargé du Commerce extérieur - remplaçant Sophie Wilmès, mise en congé de son poste des Affaires étrangères -, le ministre wallon de l'Économie et du Commerce extérieur Willy Borsus, le ministre-président flamand Jan Jambon et le secrétaire d'État bruxellois au Commerce extérieur Pascal Smet.

Tous ont souligné la qualité des relations entre les différentes autorités présentes, "ce qui n'est pas toujours évident en politique" a remarqué samedi Pascal Smet lors d'une entrevue avec les journalistes. Les quatre ministres et secrétaire d'État ont également profité de ce point presse pour remercier la princesse Astrid, dont c'était la 17e mission économique, pour son investissement "sincère et profond", selon les termes de M. Clarinval.

17e mission économique de la princesse Astrid

Première escale de ce périple en Amérique, Atlanta a offert de belles opportunités à la plus grande délégation officielle reçue depuis les Jeux Olympiques de 1996. L'État du sud-est américain accueille une soixantaine d'entreprises belges, soit la concentration la plus élevée du pays. Le commerce total de la Géorgie avec la Belgique s'élevait à 3,2 milliards de dollars en 2021, soit une croissance de 29% par rapport à 2020. Le commerce total avec la Belgique a augmenté de 157% depuis 2017, selon des chiffres des Affaires étrangères.

Parmi ces entreprises bien implantées, le groupe biopharmaceutique UCB - qui emploie près de 2.000 personnes aux États-Unis sur ses sites d'Atlanta, à Cambridge dans le Massachusetts et en Caroline du Nord - a ouvert de nouveaux bureaux à Smyrna, tout près de la capitale de Géorgie, tandis que Solvay a inauguré à Alpharetta un laboratoire d'innovations flambant neuf.

La ville natale de Martin Luther King fut également l'occasion pour les Affaires étrangères belges d'aborder la question des droits humains, comme à l'accoutumée dans ce genre de mission. Cette fois, ce sont la diversité, l'équité et l'inclusion qui ont fait l'objet d'une table ronde, après l'émergence aux États-Unis de grandes manifestations antiracistes liées au mouvement Black Lives Matter. La CEO de Solvay Ilham Kadri, née à Casablanca et éduquée par une mère et une grand-mère illettrées, a souligné l'importance de l'éducation dans une société qui ne lui offrait, au départ, que "deux sorties dans la vie: passer du logis parental au foyer

matrimonial, ou la tombe". "Je n'avais pas prévu de me retrouver à la tête d'une entreprise, mais j'avais l'ambition de progresser. Si vos rêves ne vous font pas peur, c'est qu'ils ne sont pas assez grands ", a-t-elle lancé ensuite à l'assistance venue s'inspirer de modèles féminins en entrepreneuriat.

Direction New York

La délégation belge a quitté mardi le berceau des droits civiques pour débarquer à New York, comme la trentaine de familles wallonnes il y a quatre siècles qui donnèrent leur nom à la baie de Wallabout, à Brooklyn, où elles s'installèrent à leur arrivée dans le Nouveau monde. Une Grosse pomme que les hommes et femmes d'affaires ont croqué à pleines dents. Au menu, de la gastronomie notamment, avec de gros poissons comme AB InBev (dont les ventes de Stella ont augmenté de 10% en trois ans sur un marché américain de 325 millions de personnes) et de plus petits comme la brasserie de l'abbaye de Val-Dieu, qui a signé une demi-douzaine de contrats sur toute la mission. Les États-Unis restent de loin la première destination d'exportation lointaine pour l'industrie alimentaire belge, représentant un chiffre d'affaires de 700 millions d'euros, note la fédération sectorielle Fevia. Les exportations de produits alimentaires et de boissons belges vers les "States" sont ainsi passées de 459 millions d'euros en 2014 à 764 millions en 2019, soit une hausse de 66% en cinq ans.

Bruxelles s'est également démarquée entre les gratte-ciel new-yorkais pour sa politique économique inspirante en vue de construire une ville plus verte et résiliente face aux chamboulements climatiques. Après la capitale, la princesse s'est ensuite rendue aux Nations unies pour apporter son soutien au port d'Anvers et à Liège Airport, qui offrent une vitrine belge commune pour le support logistique à des programmes humanitaires de l'Unicef, du Programme alimentaire mondial (PAM) ou encore au système Covax, mis en place au début de la pandémie de coronavirus pour tenter de garantir un accès équitable aux vaccins de par le monde. Si les flux humanitaires de l'Onu ne "représentent que 1%" des activités de l'aéroport liégeois, "cela donne un sens à notre métier, motive les troupes...et constitue un outil prestigieux en termes d'image", relève le CEO Laurent Jossart.

Boston, la progressiste

Dernière étape de ce séjour au pas de course: la progressiste Boston. Solutions innovantes et environnement créatif forment le sceau de la ville. La délégation belge s'y est concentrée sur le volet académique de la mission et les relations entre les prestigieuses universités locales comme le Massachusetts Institute of Technology (MIT) et Harvard. Le professeur de la KU Leuven et scientifique de renom Peter Carmeliet a ainsi été honoré vendredi par l'American Academy of Arts & Sciences, qui l'a récemment admis dans son cénacle.

De son côté, la princesse Astrid s'est entretenue avec le gouverneur du Massachusetts, Charlie Baker, et la maire de la ville, Michelle Wu. Elle a par ailleurs retrouvé le premier au Greentown Labs, un des plus importants incubateurs de technologies en Amérique du Nord. L'entreprise belge DEME, spécialisée dans l'éolien en mer, y échangeait avec son homologue américaine Vinyard Wind.

Alors que les Celtics affrontaient à domicile les Warriors de San Francisco dans un match de basket au sommet et une ambiance électrique (mais déçue) dans les rues, le dernier jour des activités belges a quant à lui été dédié aux sciences de la vie, avec notamment la visite du centre de protonthérapie élaboré avec la néo-louvaniste IBA. Le vendredi a aussi fourni sa récolte de contrats, dont un accord de licence non exclusif entre le groupe montois I-care, qui offre des solutions dans le domaine de la santé des équipements industriels, et le MIT pour un groupe de brevets du prestigieux institut. La société de biotechnologie liégeoise Kaneka Eurogentec a pour sa part rejoint le consortium de fabrication mis en place par le groupe pharmaceutique Inovio pour la production de l'INO-4800, un des candidats vaccins à ADN contre le Covid-19.

Pas de doute, la moisson américaine fut bonne.

Pas moins de 541 entrepreneuses et chefs d'entreprises, représentants académiques et de fédérations sectorielles ont pris part à cette mission au pays de l'Oncle Sam, la deuxième en importance après la Chine en novembre 2019 et la plus grande jamais organisée Outre-Atlantique. Elle était orchestrée par l'Agence pour le commerce extérieur, le SPF Affaires étrangères et les agences régionales de commerce extérieur (Awex pour la Wallonie, hub.brussels pour la capitale et FIT pour la Flandre). À sa tête, la princesse Astrid a participé à de nombreuses activités, dans des secteurs aussi variés que les sciences de la vie, les énergies renouvelables, la gastronomie ou encore les jeux vidéo. Elle était accompagnée du ministre fédéral David Clarinval, chargé du Commerce extérieur - remplaçant Sophie Wilmès, mise en congé de son poste des Affaires étrangères -, le ministre wallon de l'Économie et du Commerce extérieur Willy Borsus, le ministre-président flamand Jan Jambon et le secrétaire d'État bruxellois au Commerce extérieur Pascal Smet. Tous ont souligné la qualité des relations entre les différentes autorités présentes, "ce qui n'est pas toujours évident en politique" a remarqué samedi Pascal Smet lors d'une entrevue avec les journalistes. Les quatre ministres et secrétaire d'État ont également profité de ce point presse pour remercier la princesse Astrid, dont c'était la 17e mission économique, pour son investissement "sincère et profond", selon les termes de M. Clarinval. 17e mission économique de la princesse Astrid Première escale de ce périple en Amérique, Atlanta a offert de belles opportunités à la plus grande délégation officielle reçue depuis les Jeux Olympiques de 1996. L'État du sud-est américain accueille une soixantaine d'entreprises belges, soit la concentration la plus élevée du pays. Le commerce total de la Géorgie avec la Belgique s'élevait à 3,2 milliards de dollars en 2021, soit une croissance de 29% par rapport à 2020. Le commerce total avec la Belgique a augmenté de 157% depuis 2017, selon des chiffres des Affaires étrangères. Parmi ces entreprises bien implantées, le groupe biopharmaceutique UCB - qui emploie près de 2.000 personnes aux États-Unis sur ses sites d'Atlanta, à Cambridge dans le Massachusetts et en Caroline du Nord - a ouvert de

nouveaux bureaux à Smyrna, tout près de la capitale de Géorgie, tandis que Solvay a inauguré à Alpharetta un laboratoire d'innovations flambant neuf. La ville natale de Martin Luther King fut également l'occasion pour les Affaires étrangères belges d'aborder la question des droits humains, comme à l'accoutumée dans ce genre de mission. Cette fois, ce sont la diversité, l'équité et l'inclusion qui ont fait l'objet d'une table ronde, après l'émergence aux États-Unis de grandes manifestations antiracistes liées au mouvement Black Lives Matter. La CEO de Solvay Ilham Kadri, née à Casablanca et éduquée par une mère et une grand-mère illettrées, a souligné l'importance de l'éducation dans une société qui ne lui offrait, au départ, que "deux sorties dans la vie: passer du logis parental au foyer matrimonial, ou la tombe". "Je n'avais pas prévu de me retrouver à la tête d'une entreprise, mais j'avais l'ambition de progresser. Si vos rêves ne vous font pas peur, c'est qu'ils ne sont pas assez grands", a-t-elle lancé ensuite à l'assistance venue s'inspirer de modèles féminins en entrepreneuriat.

Direction New York La délégation belge a quitté mardi le berceau des droits civiques pour débarquer à New York, comme la trentaine de familles wallonnes il y a quatre siècles qui donnèrent leur nom à la baie de Wallabout, à Brooklyn, où elles s'installèrent à leur arrivée dans le Nouveau monde. Une Grosse pomme que les hommes et femmes d'affaires ont croqué à pleines dents. Au menu, de la gastronomie notamment, avec de gros poissons comme AB InBev (dont les ventes de Stella ont augmenté de 10% en trois ans sur un marché américain de 325 millions de personnes) et de plus petits comme la brasserie de l'abbaye de Val-Dieu, qui a signé une demi-douzaine de contrats sur toute la mission. Les États-Unis restent de loin la première destination d'exportation lointaine pour l'industrie alimentaire belge, représentant un chiffre d'affaires de 700 millions d'euros, note la fédération sectorielle Fevia. Les exportations de produits alimentaires et de boissons belges vers les "States" sont ainsi passées de 459 millions d'euros en 2014 à 764 millions en 2019, soit une hausse de 66% en cinq ans. Bruxelles s'est également démarquée entre les gratte-ciel new-yorkais pour sa politique économique inspirante en vue de construire une ville plus verte et résiliente face aux chamboulements climatiques. Après la capitale, la princesse s'est ensuite rendue aux Nations unies pour apporter son soutien au port d'Anvers et à Liège Airport, qui offrent une vitrine belge commune pour le support logistique à des programmes humanitaires de l'Unicef, du Programme alimentaire mondial (PAM) ou encore au système Covax, mis en place au début de la pandémie de coronavirus pour tenter de garantir un accès équitable aux vaccins de par le monde. Si les flux humanitaires de l'Onu ne "représentent que 1%" des activités de l'aéroport liégeois, "cela donne un sens à notre métier, motive les troupes...et constitue un outil prestigieux en termes d'image", relève le CEO Laurent Jossart.

Boston, la progressiste Dernière étape de ce séjour au pas de course: la progressiste Boston. Solutions innovantes et environnement créatif forment le sceau de la ville. La délégation belge s'y est concentrée sur le volet académique de la mission et les relations entre les prestigieuses universités locales comme le Massachusetts Institute of Technology (MIT) et Harvard. Le professeur de la KU Leuven et scientifique de renom Peter Carmeliet a ainsi été honoré vendredi par l'American Academy of Arts & Sciences, qui l'a récemment admis dans son cénacle. De son côté, la princesse Astrid s'est entretenue avec le gouverneur du Massachusetts, Charlie Baker, et la maire de la ville, Michelle Wu. Elle a par ailleurs retrouvé le premier au Greentown Labs, un des plus importants incubateurs de technologies en Amérique du Nord. L'entreprise belge DEME, spécialisée dans l'éolien en mer, y échangeait avec son homologue américaine Vinyard Wind. Alors que les Celtics affrontaient à domicile les Warriors de San Francisco dans un match de basket au sommet et une ambiance électrique (mais déçue) dans les rues, le dernier jour des activités belges a quant à lui été dédié aux sciences de la vie, avec notamment la visite du centre de protonthérapie élaboré avec la néo-louvaniste IBA. Le vendredi a aussi fourni sa récolte de contrats, dont un accord de licence non exclusif entre le groupe montois I-care, qui offre des solutions dans le domaine de la santé des équipements industriels, et le MIT pour un groupe de brevets du prestigieux institut. La société de biotechnologie liégeoise Kaneka Eurogentec a pour sa part rejoint le consortium de fabrication mis en place par le groupe pharmaceutique Inovio pour la production de l'INO-4800, un des candidats vaccins à ADN contre le Covid-19. Pas de doute, la moisson américaine fut bonne.

<http://trends.levif.be/economie/entreprises/mission-economique-aux-etats-unis-la-delegation-belge-de-retour-au-pays/article-normal-1566531.html>

Mission économique aux États-Unis: la délégation belge de retour au pays



trends.levif.be/economie - 12 jui. 2022

La délégation belge en mission économique sur la côte est des États-Unis a atterri dimanche à Bruxelles après une semaine intense de visites, conférences, tractations et autres moments de réseautage afin de tâter le terrain de la première économie mondiale ou de renforcer des liens belgo-américains déjà bien établis.

Pas moins de 541 entrepreneuses et chefs d'entreprises, représentants académiques et de fédérations sectorielles ont pris part à cette mission au pays de l'Oncle Sam, la deuxième en importance après la Chine en novembre 2019 et la plus grande jamais organisée Outre-Atlantique. Elle était orchestrée par l'Agence pour le commerce extérieur, le SPF Affaires étrangères et les agences régionales de commerce extérieur (Awex pour la Wallonie, hub.brussels pour la capitale et FIT pour la Flandre).

À sa tête, la princesse Astrid a participé à de nombreuses activités, dans des secteurs aussi variés que les sciences de la vie, les énergies renouvelables, la gastronomie ou encore les jeux vidéo. Elle était accompagnée du ministre fédéral David Clarinval, chargé du Commerce extérieur - remplaçant Sophie Wilmès, mise en congé de son poste des Affaires étrangères -, le ministre wallon de l'Économie et du Commerce extérieur Willy Borsus,

le ministre-président flamand Jan Jambon et le secrétaire d'État bruxellois au Commerce extérieur Pascal Smet.

Tous ont souligné la qualité des relations entre les différentes autorités présentes , "ce qui n'est pas toujours évident en politique" a remarqué samedi Pascal Smet lors d'une entrevue avec les journalistes. Les quatre ministres et secrétaire d'État ont également profité de ce point presse pour remercier la princesse Astrid, dont c'était la 17e mission économique, pour son investissement "sincère et profond", selon les termes de M. Clarinval.

17e mission économique de la princesse Astrid

Première escale de ce périple en Amérique, Atlanta a offert de belles opportunités à la plus grande délégation officielle reçue depuis les Jeux Olympiques de 1996 . L'État du sud-est américain accueille une soixantaine d'entreprises belges, soit la concentration la plus élevée du pays . Le commerce total de la Géorgie avec la Belgique s'élevait à 3,2 milliards de dollars en 2021, soit une croissance de 29% par rapport à 2020 . Le commerce total avec la Belgique a augmenté de 157% depuis 2017 , selon des chiffres des Affaires étrangères.

Parmi ces entreprises bien implantées, le groupe biopharmaceutique UCB - qui emploie près de 2.000 personnes aux États-Unis sur ses sites d'Atlanta, à Cambridge dans le Massachusetts et en Caroline du Nord - a ouvert de nouveaux bureaux à Smyrna , tout près de la capitale de Géorgie, tandis que Solvay a inauguré à Alpharetta un laboratoire d'innovations flambant neuf.

La ville natale de Martin Luther King fut également l'occasion pour les Affaires étrangères belges d'aborder la question des droits humains , comme à l'accoutumée dans ce genre de mission. Cette fois, ce sont la diversité, l'équité et l'inclusion qui ont fait l'objet d'une table ronde, après l'émergence aux États-Unis de grandes manifestations antiracistes liées au mouvement Black Lives Matter. La CEO de Solvay Ilham Kadri, née à Casablanca et éduquée par une mère et une grand-mère illettrées, a souligné l'importance de l'éducation dans une société qui ne lui offrait, au départ, que "deux sorties dans la vie: passer du logis parental au foyer matrimonial, ou la tombe". "Je n'avais pas prévu de me retrouver à la tête d'une entreprise, mais j'avais l'ambition de progresser. Si vos rêves ne vous font pas peur, c'est qu'ils ne sont pas assez grands ", a-t-elle lancé ensuite à l'assistance venue s'inspirer de modèles féminins en entrepreneuriat.

Direction New York

La délégation belge a quitté mardi le berceau des droits civiques pour débarquer à New York, comme la trentaine de familles wallonnes il y a quatre siècles qui donnèrent leur nom à la baie de Wallabout, à Brooklyn, où elles s'installèrent à leur arrivée dans le Nouveau monde. Une Grosse pomme que les hommes et femmes d'affaires ont croqué à pleines dents. Au menu, de la gastronomie notamment, avec de gros poissons comme AB InBev (dont les ventes de Stella ont augmenté de 10% en trois ans sur un marché américain de 325 millions de personnes) et de plus petits comme la brasserie de l'abbaye de Val-Dieu, qui a signé une demi-douzaine de contrats sur toute la mission. Les États-Unis restent de loin la première destination d'exportation lointaine pour l'industrie alimentaire belge, représentant un chiffre d'affaires de 700 millions d'euros , note la fédération sectorielle Fevia. Les exportations de produits alimentaires et de boissons belges vers les "States" sont ainsi passées de 459 millions d'euros en 2014 à 764 millions en 2019, soit une hausse de 66% en cinq ans.

Bruxelles s'est également démarquée entre les gratte-ciel new-yorkais pour sa politique économique inspirante en vue de construire une ville plus verte et résiliente face aux chamboulements climatiques. Après la capitale, la princesse s'est ensuite rendue aux Nations unies pour apporter son soutien au port d'Anvers et à Liège Airport, qui offrent une vitrine belge commune pour le support logistique à des programmes humanitaires de l'Unicef, du Programme alimentaire mondial (PAM) ou encore au système Covax , mis en place au début de la pandémie de coronavirus pour tenter de garantir un accès équitable aux vaccins de par le monde. Si les flux humanitaires de l'Onu ne "représentent que 1%" des activités de l'aéroport liégeois, "cela donne un sens à notre métier, motive les troupes...et constitue un outil prestigieux en termes d'image" , relève le CEO Laurent Jossart.

Boston, la progressiste

Dernière étape de ce séjour au pas de course: la progressiste Boston. Solutions innovantes et environnement créatif forment le sceau de la ville. La délégation belge s'y est concentrée sur le volet académique de la mission et les relations entre les prestigieuses universités locales comme le Massachusetts Institute of Technology (MIT) et Harvard. Le professeur de la KU Leuven et scientifique de renom Peter Carmeliet a ainsi été honoré vendredi par l'American Academy of Arts & Sciences, qui l'a récemment admis dans son cénacle.

De son côté, la princesse Astrid s'est entretenue avec le gouverneur du Massachusetts, Charlie Baker, et la maire de la ville, Michelle Wu. Elle a par ailleurs retrouvé le premier au Greentown Labs, un des plus importants incubateurs de technologies en Amérique du Nord . L'entreprise belge DEME, spécialisée dans l'éolien en mer, y échangeait avec son homologue américaine Vinyard Wind.

Alors que les Celtics affrontaient à domicile les Warriors de San Francisco dans un match de basket au sommet et une ambiance électrique (mais déçue) dans les rues, le dernier jour des activités belges a quant à lui été dédié aux sciences de la vie, avec notamment la visite du centre de protonthérapie élaboré avec la néo-louvaniste IBA. Le vendredi a aussi fourni sa récolte de contrats, dont un accord de licence non exclusif entre le groupe montois I-care, qui offre des solutions dans le domaine de la santé des équipements industriels, et le MIT pour un groupe de brevets du prestigieux institut. La société de biotechnologie liégeoise Kaneka Eurogentec a

pour sa part rejoint le consortium de fabrication mis en place par le groupe pharmaceutique Inovio pour la production de l'INO-4800, un des candidats vaccins à ADN contre le Covid-19.

Pas de doute, la moisson américaine fut bonne.

Pas moins de 541 entrepreneuses et chefs d'entreprises, représentants académiques et de fédérations sectorielles ont pris part à cette mission au pays de l'Oncle Sam, la deuxième en importance après la Chine en novembre 2019 et la plus grande jamais organisée Outre-Atlantique. Elle était orchestrée par l'Agence pour le commerce extérieur, le SPF Affaires étrangères et les agences régionales de commerce extérieur (Awex pour la Wallonie, hub.brussels pour la capitale et FIT pour la Flandre). À sa tête, la princesse Astrid a participé à de nombreuses activités, dans des secteurs aussi variés que les sciences de la vie, les énergies renouvelables, la gastronomie ou encore les jeux vidéo. Elle était accompagnée du ministre fédéral David Clarinval, chargé du Commerce extérieur - remplaçant Sophie Wilmès, mise en congé de son poste des Affaires étrangères -, le ministre wallon de l'Économie et du Commerce extérieur Willy Borsus, le ministre-président flamand Jan Jambon et le secrétaire d'État bruxellois au Commerce extérieur Pascal Smet. Tous ont souligné la qualité des relations entre les différentes autorités présentes, "ce qui n'est pas toujours évident en politique" a remarqué samedi Pascal Smet lors d'une entrevue avec les journalistes. Les quatre ministres et secrétaire d'État ont également profité de ce point presse pour remercier la princesse Astrid, dont c'était la 17^e mission économique, pour son investissement "sincère et profond", selon les termes de M. Clarinval. 17^e mission économique de la princesse Astrid Première escale de ce périple en Amérique, Atlanta a offert de belles opportunités à la plus grande délégation officielle reçue depuis les Jeux Olympiques de 1996. L'État du sud-est américain accueille une soixantaine d'entreprises belges, soit la concentration la plus élevée du pays. Le commerce total de la Géorgie avec la Belgique s'élevait à 3,2 milliards de dollars en 2021, soit une croissance de 29% par rapport à 2020. Le commerce total avec la Belgique a augmenté de 157% depuis 2017, selon des chiffres des Affaires étrangères. Parmi ces entreprises bien implantées, le groupe biopharmaceutique UCB - qui emploie près de 2.000 personnes aux États-Unis sur ses sites d'Atlanta, à Cambridge dans le Massachusetts et en Caroline du Nord - a ouvert de nouveaux bureaux à Smyrna, tout près de la capitale de Géorgie, tandis que Solvay a inauguré à Alpharetta un laboratoire d'innovations flamant neuf. La ville natale de Martin Luther King fut également l'occasion pour les Affaires étrangères belges d'aborder la question des droits humains, comme à l'accoutumée dans ce genre de mission. Cette fois, ce sont la diversité, l'équité et l'inclusion qui ont fait l'objet d'une table ronde, après l'émergence aux États-Unis de grandes manifestations antiracistes liées au mouvement Black Lives Matter. La CEO de Solvay Ilham Kadri, née à Casablanca et éduquée par une mère et une grand-mère illettrées, a souligné l'importance de l'éducation dans une société qui ne lui offrait, au départ, que "deux sorties dans la vie: passer du logis parental au foyer matrimonial, ou la tombe". "Je n'avais pas prévu de me retrouver à la tête d'une entreprise, mais j'avais l'ambition de progresser. Si vos rêves ne vous font pas peur, c'est qu'ils ne sont pas assez grands", a-t-elle lancé ensuite à l'assistance venue s'inspirer de modèles féminins en entrepreneuriat. Direction New York La délégation belge a quitté mardi le berceau des droits civiques pour débarquer à New York, comme la trentaine de familles wallonnes il y a quatre siècles qui donnèrent leur nom à la baie de Wallabout, à Brooklyn, où elles s'installèrent à leur arrivée dans le Nouveau monde. Une Grosse pomme que les hommes et femmes d'affaires ont croqué à pleines dents. Au menu, de la gastronomie notamment, avec de gros poissons comme AB InBev (dont les ventes de Stella ont augmenté de 10% en trois ans sur un marché américain de 325 millions de personnes) et de plus petits comme la brasserie de l'abbaye de Val-Dieu, qui a signé une demi-douzaine de contrats sur toute la mission. Les États-Unis restent de loin la première destination d'exportation lointaine pour l'industrie alimentaire belge, représentant un chiffre d'affaires de 700 millions d'euros, note la fédération sectorielle Fevia. Les exportations de produits alimentaires et de boissons belges vers les "States" sont ainsi passées de 459 millions d'euros en 2014 à 764 millions en 2019, soit une hausse de 66% en cinq ans. Bruxelles s'est également démarquée entre les gratte-ciel new-yorkais pour sa politique économique inspirante en vue de construire une ville plus verte et résiliente face aux chamboulements climatiques. Après la capitale, la princesse s'est ensuite rendue aux Nations unies pour apporter son soutien au port d'Anvers et à Liège Airport, qui offrent une vitrine belge commune pour le support logistique à des programmes humanitaires de l'Unicef, du Programme alimentaire mondial (PAM) ou encore au système Covax, mis en place au début de la pandémie de coronavirus pour tenter de garantir un accès équitable aux vaccins de par le monde. Si les flux humanitaires de l'Onu ne "représentent que 1%" des activités de l'aéroport liégeois, "cela donne un sens à notre métier, motive les troupes...et constitue un outil prestigieux en termes d'image", relève le CEO Laurent Jossart. Boston, la progressiste Dernière étape de ce séjour au pas de course: la progressiste Boston. Solutions innovantes et environnement créatif forment le sceau de la ville. La délégation belge s'y est concentrée sur le volet académique de la mission et les relations entre les prestigieuses universités locales comme le Massachusetts Institute of Technology (MIT) et Harvard. Le professeur de la KU Leuven et scientifique de renom Peter Carmeliet a ainsi été honoré vendredi par l'American Academy of Arts & Sciences, qui l'a récemment admis dans son cénacle. De son côté, la princesse Astrid s'est entretenue avec le gouverneur du Massachusetts, Charlie Baker, et la maire de la ville, Michelle Wu. Elle a par ailleurs retrouvé le premier au Greentown Labs, un des plus importants incubateurs de technologies en Amérique du Nord. L'entreprise belge DEME, spécialisée dans l'éolien en mer, y échangeait avec son homologue américaine Vinyard Wind. Alors que les Celtics affrontaient à domicile les Warriors de San Francisco dans un match de basket au sommet et une ambiance électrique (mais déçue) dans les rues, le dernier jour des activités belges a quant à lui été dédié aux sciences de la vie, avec notamment la visite du centre de protonthérapie élaboré avec la néo-louvaniste IBA. Le vendredi a aussi fourni sa récolte de contrats, dont un accord de licence non exclusif entre le groupe montois I-care, qui offre des solutions dans le domaine de la santé des équipements industriels, et le MIT pour un groupe de brevets du prestigieux institut. La société de biotechnologie liégeoise Kaneka Eurogentec a pour sa part rejoint le consortium de fabrication mis en place par le groupe pharmaceutique Inovio pour la production de

l'INO-4800, un des candidats vaccins à ADN contre le Covid-19. Pas de doute, la moisson américaine fut bonne.

<http://trends.levif.be/economie/entreprises/mission-economique-aux-etats-unis-la-delegation-belge-de-retour-au-pays/article-normal-1566531.html>

Mission économique aux États-Unis: la délégation belge de retour au pays

 **La Capitale** - 12 jui. 2022

La délégation belge en mission économique sur la cote est des États-Unis a atterri dimanche à Bruxelles après une semaine intense de visites, conférences, tractations et autres moments de réseautage

Pas moins de 541 entrepreneuses et chefs d'entreprises, représentants académiques et de fédérations sectorielles ont pris part à cette mission au pays de l'Oncle Sam, la deuxième en importance après la Chine en novembre 2019 et la plus grande jamais organisée Outre-Atlantique.

Elle était orchestrée par l'Agence pour le commerce extérieur, le SPF Affaires étrangères et les agences régionales de commerce extérieur (Awex pour la Wallonie, hub.brussels pour la capitale et FIT pour la Flandre). À sa tête, la princesse Astrid a participé à de nombreuses activités, dans des secteurs aussi variés que les sciences de la vie, les énergies renouvelables, la gastronomie ou encore les jeux vidéos. Elle était accompagnée du ministre fédéral David Clarinval, chargé du Commerce extérieur – remplaçant Sophie Wilmès, mise en congé de son poste des Affaires étrangères –, le ministre wallon de l'Économie et du Commerce extérieur Willy Borsus, le ministre-président flamand Jan Jambon et le secrétaire d'État bruxellois au Commerce extérieur Pascal Smet.

Tous ont souligné la qualité des relations entre les différentes autorités présentes, « ce qui n'est pas toujours évident en politique » a remarqué samedi Pascal Smet lors d'une entrevue avec les journalistes. Les quatre ministres et secrétaire d'État ont également profité de ce point presse pour remercier la princesse Astrid, dont c'était la 17e mission économique, pour son investissement « sincère et profond », selon les termes de M. Clarinval.

Première escale de ce périple en Amérique, Atlanta a offert de belles opportunités à la plus grande délégation officielle reçue depuis les Jeux Olympiques de 1996. L'État du sud-est américain accueille une soixantaine d'entreprises belges, soit la concentration la plus élevée du pays. Le commerce total de la Géorgie avec la Belgique s'élevait à 3,2 milliards de dollars en 2021, soit une croissance de 29 % par rapport à 2020. Le commerce total avec la Belgique a augmenté de 157 % depuis 2017, selon des chiffres des Affaires étrangères.

Parmi ces entreprises bien implantées, le groupe biopharmaceutique UCB – qui emploie près de 2.000 personnes aux États-Unis sur ses sites d'Atlanta, à Cambridge dans le Massachusetts et en Caroline du Nord – a ouvert de nouveaux bureaux à Smyrna, tout près de la capitale de Géorgie, tandis que Solvay a inauguré à Alpharetta un laboratoire d'innovations flambant neuf.

La ville natale de Martin Luther King fut également l'occasion pour les Affaires étrangères belges d'aborder la question des droits humains, comme à l'accoutumée dans ce genre de mission. Cette fois, ce sont la diversité, l'équité et l'inclusion qui ont fait l'objet d'une table ronde, après l'émergence aux États-Unis de grandes manifestations antiracistes liées au mouvement Black Lives Matter. La CEO de Solvay Ilham Kadri, née à Casablanca et éduquée par une mère et une grand-mère illettrées, a souligné l'importance de l'éducation dans une société qui ne lui offrait, au départ, que « deux sorties dans la vie : passer du logis parental au foyer matrimonial, ou la tombe ». « Je n'avais pas prévu de me retrouver à la tête d'une entreprise, mais j'avais l'ambition de progresser. Si vos rêves ne vous font pas peur, c'est qu'ils ne sont pas assez grands », a-t-elle lancé ensuite à l'assistance venue s'inspirer de modèles féminins en entrepreneuriat.

La délégation belge a quitté mardi le berceau des droits civiques pour débarquer à New York, comme la trentaine de familles wallonnes il y a quatre siècles qui donnèrent leur nom à la baie de Wallabout, à Brooklyn, où elles s'installèrent à leur arrivée dans le Nouveau monde. Une Grosse pomme que les hommes et femmes d'affaires ont croqué à pleines dents. Au menu, de la gastronomie notamment, avec de gros poissons comme AB InBev (dont les ventes de Stella ont augmenté de 10 % en trois ans sur un marché américain de 325 millions de personnes) et de plus petits comme la brasserie de l'abbaye de Val-Dieu, qui a signé une demi-douzaine de contrats sur toute la mission. Les États-Unis restent de loin la première destination d'exportation lointaine pour l'industrie alimentaire belge, représentant un chiffre d'affaires de 700 millions d'euros, note la fédération sectorielle Fevia. Les exportations de produits alimentaires et de boissons belges vers les « States » sont ainsi passées de 459 millions d'euros en 2014 à 764 millions en 2019, soit une hausse de 66 % en cinq ans.

Bruxelles s'est également démarquée entre les gratte-ciel new-yorkais pour sa politique économique inspirante en vue de construire une ville plus verte et résiliente face aux chamboulements climatiques. Après la capitale, la princesse s'est ensuite rendue aux Nations unies pour apporter son soutien au port d'Anvers et à Liège Airport, qui offrent une vitrine belge commune pour le support logistique à des programmes humanitaires de l'Unicef, du Programme alimentaire mondial (PAM) ou encore au système Covax, mis en place au début de la pandémie de coronavirus pour tenter de garantir un accès équitable aux vaccins de par le monde. Si les flux humanitaires de

l'Onu ne « représentent que 1 % » des activités de l'aéroport liégeois, « cela donne un sens à notre métier, motive les troupes... et constitue un outil prestigieux en termes d'image », relève le CEO Laurent Jossart.

Dernière étape de ce séjour au pas de course : la progressiste Boston. Solutions innovantes et environnement créatif forment le sceau de la ville. La délégation belge s'y est concentrée sur le volet académique de la mission et les relations entre les prestigieuses universités locales comme le Massachusetts Institute of Technology (MIT) et Harvard. Le professeur de la KU Leuven et scientifique de renom Peter Carmeliet a ainsi été honoré vendredi par l'American Academy of Arts & Sciences, qui l'a récemment admis dans son cénacle.

De son côté, la princesse Astrid s'est entretenue avec le gouverneur du Massachusetts, Charlie Baker, et la maire de la ville, Michelle Wu. Elle a par ailleurs retrouvé le premier au Greentown Labs, un des plus importants incubateurs de technologies en Amérique du Nord. L'entreprise belge DEME, spécialisée dans l'éolien en mer, y échangeait avec son homologue américaine Vinyard Wind.

Alors que les Celtics affrontaient à domicile les Warriors de San Francisco dans un match de basket au sommet et une ambiance électrique (mais déçue) dans les rues, le dernier jour des activités belges a quant à lui été dédié aux sciences de la vie, avec notamment la visite du centre de protonthérapie élaboré avec la néo-louvaniste IBA. Le vendredi a aussi fourni sa récolte de contrats, dont un accord de licence non exclusif entre le groupe montois I-care, qui offre des solutions dans le domaine de la santé des équipements industriels, et le MIT pour un groupe de brevets du prestigieux institut. La société de biotechnologie liégeoise Kaneka Eurogentec a pour sa part rejoint le consortium de fabrication mis en place par le groupe pharmaceutique Inovio pour la production de l'INO-4800, un des candidats vaccins à ADN contre le Covid-19.

Pas de doute, la moisson américaine fut bonne.

<https://lacapitale.sudinfo.be/960001/article/2022-06-12/mission-economique-aux-etats-unis-la-delegation-belge-de-retour-au-pays>

Mission économique aux États-Unis: la délégation belge de retour au pays



La Meuse - 12 jui. 2022

La délégation belge en mission économique sur la cote est des États-Unis a atterri dimanche à Bruxelles après une semaine intense de visites, conférences, tractations et autres moments de réseautage

Pas moins de 541 entrepreneuses et chefs d'entreprises, représentants académiques et de fédérations sectorielles ont pris part à cette mission au pays de l'Oncle Sam, la deuxième en importance après la Chine en novembre 2019 et la plus grande jamais organisée Outre-Atlantique.

Elle était orchestrée par l'Agence pour le commerce extérieur, le SPF Affaires étrangères et les agences régionales de commerce extérieur (Awex pour la Wallonie, hub.brussels pour la capitale et FIT pour la Flandre). À sa tête, la princesse Astrid a participé à de nombreuses activités, dans des secteurs aussi variés que les sciences de la vie, les énergies renouvelables, la gastronomie ou encore les jeux vidéos. Elle était accompagnée du ministre fédéral David Clarinval, chargé du Commerce extérieur – remplaçant Sophie Wilmès, mise en congé de son poste des Affaires étrangères –, le ministre wallon de l'Économie et du Commerce extérieur Willy Borsus, le ministre-président flamand Jan Jambon et le secrétaire d'État bruxellois au Commerce extérieur Pascal Smet.

Tous ont souligné la qualité des relations entre les différentes autorités présentes, « ce qui n'est pas toujours évident en politique » a remarqué samedi Pascal Smet lors d'une entrevue avec les journalistes. Les quatre ministres et secrétaire d'État ont également profité de ce point presse pour remercier la princesse Astrid, dont c'était la 17e mission économique, pour son investissement « sincère et profond », selon les termes de M. Clarinval.

Première escale de ce périple en Amérique, Atlanta a offert de belles opportunités à la plus grande délégation officielle reçue depuis les Jeux Olympiques de 1996. L'État du sud-est américain accueille une soixantaine d'entreprises belges, soit la concentration la plus élevée du pays. Le commerce total de la Géorgie avec la Belgique s'élevait à 3,2 milliards de dollars en 2021, soit une croissance de 29 % par rapport à 2020. Le commerce total avec la Belgique a augmenté de 157 % depuis 2017, selon des chiffres des Affaires étrangères.

Parmi ces entreprises bien implantées, le groupe biopharmaceutique UCB – qui emploie près de 2.000 personnes aux États-Unis sur ses sites d'Atlanta, à Cambridge dans le Massachusetts et en Caroline du Nord – a ouvert de nouveaux bureaux à Smyrna, tout près de la capitale de Géorgie, tandis que Solvay a inauguré à Alpharetta un laboratoire d'innovations flambant neuf.

La ville natale de Martin Luther King fut également l'occasion pour les Affaires étrangères belges d'aborder la question des droits humains, comme à l'accoutumée dans ce genre de mission. Cette fois, ce sont la diversité, l'équité et l'inclusion qui ont fait l'objet d'une table ronde, après l'émergence aux États-Unis de grandes manifestations antiracistes liées au mouvement Black Lives Matter. La CEO de Solvay Ilham Kadri, née à

Casablanca et éduquée par une mère et une grand-mère illettrées, a souligné l'importance de l'éducation dans une société qui ne lui offrait, au départ, que « deux sorties dans la vie : passer du logis parental au foyer matrimonial, ou la tombe ». « Je n'avais pas prévu de me retrouver à la tête d'une entreprise, mais j'avais l'ambition de progresser. Si vos rêves ne vous font pas peur, c'est qu'ils ne sont pas assez grands », a-t-elle lancé ensuite à l'assistance venue s'inspirer de modèles féminins en entrepreneuriat.

La délégation belge a quitté mardi le berceau des droits civiques pour débarquer à New York, comme la trentaine de familles wallonnes il y a quatre siècles qui donnèrent leur nom à la baie de Wallabout, à Brooklyn, où elles s'installèrent à leur arrivée dans le Nouveau monde. Une Grosse pomme que les hommes et femmes d'affaires ont croqué à pleines dents. Au menu, de la gastronomie notamment, avec de gros poissons comme AB InBev (dont les ventes de Stella ont augmenté de 10 % en trois ans sur un marché américain de 325 millions de personnes) et de plus petits comme la brasserie de l'abbaye de Val-Dieu, qui a signé une demi-douzaine de contrats sur toute la mission. Les États-Unis restent de loin la première destination d'exportation lointaine pour l'industrie alimentaire belge, représentant un chiffre d'affaires de 700 millions d'euros, note la fédération sectorielle Fevia. Les exportations de produits alimentaires et de boissons belges vers les « States » sont ainsi passées de 459 millions d'euros en 2014 à 764 millions en 2019, soit une hausse de 66 % en cinq ans.

Bruxelles s'est également démarquée entre les gratte-ciel new-yorkais pour sa politique économique inspirante en vue de construire une ville plus verte et résiliente face aux chamboulements climatiques. Après la capitale, la princesse s'est ensuite rendue aux Nations unies pour apporter son soutien au port d'Anvers et à Liège Airport, qui offrent une vitrine belge commune pour le support logistique à des programmes humanitaires de l'Unicef, du Programme alimentaire mondial (PAM) ou encore au système Covax, mis en place au début de la pandémie de coronavirus pour tenter de garantir un accès équitable aux vaccins de par le monde. Si les flux humanitaires de l'Onu ne « représentent que 1 % » des activités de l'aéroport liégeois, « cela donne un sens à notre métier, motive les troupes... et constitue un outil prestigieux en termes d'image », relève le CEO Laurent Jossart.

Dernière étape de ce séjour au pas de course : la progressiste Boston. Solutions innovantes et environnement créatif forment le sceau de la ville. La délégation belge s'y est concentrée sur le volet académique de la mission et les relations entre les prestigieuses universités locales comme le Massachusetts Institute of Technology (MIT) et Harvard. Le professeur de la KU Leuven et scientifique de renom Peter Carmeliet a ainsi été honoré vendredi par l'American Academy of Arts & Sciences, qui l'a récemment admis dans son cénacle.

De son côté, la princesse Astrid s'est entretenue avec le gouverneur du Massachusetts, Charlie Baker, et la maire de la ville, Michelle Wu. Elle a par ailleurs retrouvé le premier au Greentown Labs, un des plus importants incubateurs de technologies en Amérique du Nord. L'entreprise belge DEME, spécialisée dans l'éolien en mer, y échangeait avec son homologue américaine Vinyard Wind.

Alors que les Celtics affrontaient à domicile les Warriors de San Francisco dans un match de basket au sommet et une ambiance électrique (mais déçue) dans les rues, le dernier jour des activités belges a quant à lui été dédié aux sciences de la vie, avec notamment la visite du centre de protonthérapie élaboré avec la néo-louvaniste IBA. Le vendredi a aussi fourni sa récolte de contrats, dont un accord de licence non exclusif entre le groupe montois I-care, qui offre des solutions dans le domaine de la santé des équipements industriels, et le MIT pour un groupe de brevets du prestigieux institut. La société de biotechnologie liégeoise Kaneka Eurogentec a pour sa part rejoint le consortium de fabrication mis en place par le groupe pharmaceutique Inovio pour la production de l'INO-4800, un des candidats vaccins à ADN contre le Covid-19.

Pas de doute, la moisson américaine fut bonne.

<https://lameuse.sudinfo.be/960001/article/2022-06-12/mission-economique-aux-etats-unis-la-delegation-belge-de-retour-au-pays>

Mission économique aux États-Unis: la délégation belge de retour au pays

Notre sélection vidéo



La Province - 12 jui. 2022

La délégation belge en mission économique sur la cote est des États-Unis a atterri dimanche à Bruxelles après une semaine intense de visites, conférences, tractations et autres moments de réseautage

Pas moins de 541 entrepreneuses et chefs d'entreprises, représentants académiques et de fédérations sectorielles ont pris part à cette mission au pays de l'Oncle Sam, la deuxième en importance après la Chine en novembre 2019 et la plus grande jamais organisée Outre-Atlantique.

Elle était orchestrée par l'Agence pour le commerce extérieur, le SPF Affaires étrangères et les agences régionales de commerce extérieur (Awex pour la Wallonie, hub.brussels pour la capitale et FIT pour la Flandre). À sa tête, la princesse Astrid a participé à de nombreuses activités, dans des secteurs aussi variés que les sciences de la vie, les énergies renouvelables, la gastronomie ou encore les jeux vidéos. Elle était accompagnée du ministre fédéral David Clarinval, chargé du Commerce extérieur – remplaçant Sophie Wilmès, mise en congé

de son poste des Affaires étrangères –, le ministre wallon de l'Économie et du Commerce extérieur Willy Borsus, le ministre-président flamand Jan Jambon et le secrétaire d'État bruxellois au Commerce extérieur Pascal Smet.

Tous ont souligné la qualité des relations entre les différentes autorités présentes, « ce qui n'est pas toujours évident en politique » a remarqué samedi Pascal Smet lors d'une entrevue avec les journalistes. Les quatre ministres et secrétaire d'État ont également profité de ce point presse pour remercier la princesse Astrid, dont c'était la 17e mission économique, pour son investissement « sincère et profond », selon les termes de M. Clarinval.

Première escale de ce périple en Amérique, Atlanta a offert de belles opportunités à la plus grande délégation officielle reçue depuis les Jeux Olympiques de 1996. L'État du sud-est américain accueille une soixantaine d'entreprises belges, soit la concentration la plus élevée du pays. Le commerce total de la Géorgie avec la Belgique s'élevait à 3,2 milliards de dollars en 2021, soit une croissance de 29 % par rapport à 2020. Le commerce total avec la Belgique a augmenté de 157 % depuis 2017, selon des chiffres des Affaires étrangères.

Parmi ces entreprises bien implantées, le groupe biopharmaceutique UCB – qui emploie près de 2.000 personnes aux États-Unis sur ses sites d'Atlanta, à Cambridge dans le Massachusetts et en Caroline du Nord – a ouvert de nouveaux bureaux à Smyrna, tout près de la capitale de Géorgie, tandis que Solvay a inauguré à Alpharetta un laboratoire d'innovations flambant neuf.

La ville natale de Martin Luther King fut également l'occasion pour les Affaires étrangères belges d'aborder la question des droits humains, comme à l'accoutumée dans ce genre de mission. Cette fois, ce sont la diversité, l'équité et l'inclusion qui ont fait l'objet d'une table ronde, après l'émergence aux États-Unis de grandes manifestations antiracistes liées au mouvement Black Lives Matter. La CEO de Solvay Ilham Kadri, née à Casablanca et éduquée par une mère et une grand-mère illettrées, a souligné l'importance de l'éducation dans une société qui ne lui offrait, au départ, que « deux sorties dans la vie : passer du logis parental au foyer matrimonial, ou la tombe ». « Je n'avais pas prévu de me retrouver à la tête d'une entreprise, mais j'avais l'ambition de progresser. Si vos rêves ne vous font pas peur, c'est qu'ils ne sont pas assez grands », a-t-elle lancé ensuite à l'assistance venue s'inspirer de modèles féminins en entrepreneuriat.

La délégation belge a quitté mardi le berceau des droits civiques pour débarquer à New York, comme la trentaine de familles wallonnes il y a quatre siècles qui donnèrent leur nom à la baie de Wallabout, à Brooklyn, où elles s'installèrent à leur arrivée dans le Nouveau monde. Une Grosse pomme que les hommes et femmes d'affaires ont croqué à pleines dents. Au menu, de la gastronomie notamment, avec de gros poissons comme AB InBev (dont les ventes de Stella ont augmenté de 10 % en trois ans sur un marché américain de 325 millions de personnes) et de plus petits comme la brasserie de l'abbaye de Val-Dieu, qui a signé une demi-douzaine de contrats sur toute la mission. Les États-Unis restent de loin la première destination d'exportation lointaine pour l'industrie alimentaire belge, représentant un chiffre d'affaires de 700 millions d'euros, note la fédération sectorielle Fevia. Les exportations de produits alimentaires et de boissons belges vers les « States » sont ainsi passées de 459 millions d'euros en 2014 à 764 millions en 2019, soit une hausse de 66 % en cinq ans.

Bruxelles s'est également démarquée entre les gratte-ciel new-yorkais pour sa politique économique inspirante en vue de construire une ville plus verte et résiliente face aux chamboulements climatiques. Après la capitale, la princesse s'est ensuite rendue aux Nations unies pour apporter son soutien au port d'Anvers et à Liège Airport, qui offrent une vitrine belge commune pour le support logistique à des programmes humanitaires de l'Unicef, du Programme alimentaire mondial (PAM) ou encore au système Covax, mis en place au début de la pandémie de coronavirus pour tenter de garantir un accès équitable aux vaccins de par le monde. Si les flux humanitaires de l'Onu ne « représentent que 1 % » des activités de l'aéroport liégeois, « cela donne un sens à notre métier, motive les troupes... et constitue un outil prestigieux en termes d'image », relève le CEO Laurent Jossart.

Dernière étape de ce séjour au pas de course : la progressiste Boston. Solutions innovantes et environnement créatif forment le sceau de la ville. La délégation belge s'y est concentrée sur le volet académique de la mission et les relations entre les prestigieuses universités locales comme le Massachusetts Institute of Technology (MIT) et Harvard. Le professeur de la KU Leuven et scientifique de renom Peter Carmeliet a ainsi été honoré vendredi par l'American Academy of Arts & Sciences, qui l'a récemment admis dans son cénacle.

De son côté, la princesse Astrid s'est entretenue avec le gouverneur du Massachusetts, Charlie Baker, et la maire de la ville, Michelle Wu. Elle a par ailleurs retrouvé le premier au Greentown Labs, un des plus importants incubateurs de technologies en Amérique du Nord. L'entreprise belge DEME, spécialisée dans l'éolien en mer, y échangeait avec son homologue américaine Vinyard Wind.

Alors que les Celtics affrontaient à domicile les Warriors de San Francisco dans un match de basket au sommet et une ambiance électrique (mais déçue) dans les rues, le dernier jour des activités belges a quant à lui été dédié aux sciences de la vie, avec notamment la visite du centre de protonthérapie élaboré avec la néo-louvaniste IBA. Le vendredi a aussi fourni sa récolte de contrats, dont un accord de licence non exclusif entre le groupe montois I-care, qui offre des solutions dans le domaine de la santé des équipements industriels, et le MIT pour un groupe de brevets du prestigieux institut. La société de biotechnologie liégeoise Kaneka Eurogentec a pour sa part rejoint le consortium de fabrication mis en place par le groupe pharmaceutique Inovio pour la production de l'INO-4800, un des candidats vaccins à ADN contre le Covid-19.

Pas de doute, la moisson américaine fut bonne.

Mission économique aux États-Unis: la délégation belge de retour au pays



La Nouvelle Gazette - 12 jui. 2022

| Publié le 12/06/2022 à 14:18 Lecture zen

La délégation belge en mission économique sur la cote est des États-Unis a atterri dimanche à Bruxelles après une semaine intense de visites, conférences, tractations et autres moments de réseautage

Pas moins de 541 entrepreneuses et chefs d'entreprises, représentants académiques et de fédérations sectorielles ont pris part à cette mission au pays de l'Oncle Sam, la deuxième en importance après la Chine en novembre 2019 et la plus grande jamais organisée Outre-Atlantique.

Elle était orchestrée par l'Agence pour le commerce extérieur, le SPF Affaires étrangères et les agences régionales de commerce extérieur (Awex pour la Wallonie, hub.brussels pour la capitale et FIT pour la Flandre). À sa tête, la princesse Astrid a participé à de nombreuses activités, dans des secteurs aussi variés que les sciences de la vie, les énergies renouvelables, la gastronomie ou encore les jeux vidéos. Elle était accompagnée du ministre fédéral David Clarinval, chargé du Commerce extérieur – remplaçant Sophie Wilmès, mise en congé de son poste des Affaires étrangères –, le ministre wallon de l'Économie et du Commerce extérieur Willy Borsus, le ministre-président flamand Jan Jambon et le secrétaire d'État bruxellois au Commerce extérieur Pascal Smet.

Tous ont souligné la qualité des relations entre les différentes autorités présentes, « ce qui n'est pas toujours évident en politique » a remarqué samedi Pascal Smet lors d'une entrevue avec les journalistes. Les quatre ministres et secrétaire d'État ont également profité de ce point presse pour remercier la princesse Astrid, dont c'était la 17e mission économique, pour son investissement « sincère et profond », selon les termes de M. Clarinval.

Première escale de ce périple en Amérique, Atlanta a offert de belles opportunités à la plus grande délégation officielle reçue depuis les Jeux Olympiques de 1996. L'État du sud-est américain accueille une soixantaine d'entreprises belges, soit la concentration la plus élevée du pays. Le commerce total de la Géorgie avec la Belgique s'élevait à 3,2 milliards de dollars en 2021, soit une croissance de 29 % par rapport à 2020. Le commerce total avec la Belgique a augmenté de 157 % depuis 2017, selon des chiffres des Affaires étrangères.

Parmi ces entreprises bien implantées, le groupe biopharmaceutique UCB – qui emploie près de 2.000 personnes aux États-Unis sur ses sites d'Atlanta, à Cambridge dans le Massachusetts et en Caroline du Nord – a ouvert de nouveaux bureaux à Smyrna, tout près de la capitale de Géorgie, tandis que Solvay a inauguré à Alpharetta un laboratoire d'innovations flambant neuf.

La ville natale de Martin Luther King fut également l'occasion pour les Affaires étrangères belges d'aborder la question des droits humains, comme à l'accoutumée dans ce genre de mission. Cette fois, ce sont la diversité, l'équité et l'inclusion qui ont fait l'objet d'une table ronde, après l'émergence aux États-Unis de grandes manifestations antiracistes liées au mouvement Black Lives Matter. La CEO de Solvay Ilham Kadri, née à Casablanca et éduquée par une mère et une grand-mère illettrées, a souligné l'importance de l'éducation dans une société qui ne lui offrait, au départ, que « deux sorties dans la vie : passer du logis parental au foyer matrimonial, ou la tombe ». « Je n'avais pas prévu de me retrouver à la tête d'une entreprise, mais j'avais l'ambition de progresser. Si vos rêves ne vous font pas peur, c'est qu'ils ne sont pas assez grands », a-t-elle lancé ensuite à l'assistance venue s'inspirer de modèles féminins en entrepreneuriat.

La délégation belge a quitté mardi le berceau des droits civiques pour débarquer à New York, comme la trentaine de familles wallonnes il y a quatre siècles qui donnèrent leur nom à la baie de Wallabout, à Brooklyn, où elles s'installèrent à leur arrivée dans le Nouveau monde. Une Grosse pomme que les hommes et femmes d'affaires ont croqué à pleines dents. Au menu, de la gastronomie notamment, avec de gros poissons comme AB InBev (dont les ventes de Stella ont augmenté de 10 % en trois ans sur un marché américain de 325 millions de personnes) et de plus petits comme la brasserie de l'abbaye de Val-Dieu, qui a signé une demi-douzaine de contrats sur toute la mission. Les États-Unis restent de loin la première destination d'exportation lointaine pour l'industrie alimentaire belge, représentant un chiffre d'affaires de 700 millions d'euros, note la fédération sectorielle Fevia. Les exportations de produits alimentaires et de boissons belges vers les « States » sont ainsi passées de 459 millions d'euros en 2014 à 764 millions en 2019, soit une hausse de 66 % en cinq ans.

Bruxelles s'est également démarquée entre les gratte-ciel new-yorkais pour sa politique économique inspirante en vue de construire une ville plus verte et résiliente face aux chamboulements climatiques. Après la capitale, la princesse s'est ensuite rendue aux Nations unies pour apporter son soutien au port d'Anvers et à Liège Airport, qui offrent une vitrine belge commune pour le support logistique à des programmes humanitaires de l'Unicef, du Programme alimentaire mondial (PAM) ou encore au système Covax, mis en place au début de la pandémie de coronavirus pour tenter de garantir un accès équitable aux vaccins de par le monde. Si les flux humanitaires de

l'Onu ne « représentent que 1 % » des activités de l'aéroport liégeois, « cela donne un sens à notre métier, motive les troupes... et constitue un outil prestigieux en termes d'image », relève le CEO Laurent Jossart.

Dernière étape de ce séjour au pas de course : la progressiste Boston. Solutions innovantes et environnement créatif forment le sceau de la ville. La délégation belge s'y est concentrée sur le volet académique de la mission et les relations entre les prestigieuses universités locales comme le Massachusetts Institute of Technology (MIT) et Harvard. Le professeur de la KU Leuven et scientifique de renom Peter Carmeliet a ainsi été honoré vendredi par l'American Academy of Arts & Sciences, qui l'a récemment admis dans son cénacle.

De son côté, la princesse Astrid s'est entretenue avec le gouverneur du Massachusetts, Charlie Baker, et la maire de la ville, Michelle Wu. Elle a par ailleurs retrouvé le premier au Greentown Labs, un des plus importants incubateurs de technologies en Amérique du Nord. L'entreprise belge DEME, spécialisée dans l'éolien en mer, y échangeait avec son homologue américaine Vinyard Wind.

Alors que les Celtics affrontaient à domicile les Warriors de San Francisco dans un match de basket au sommet et une ambiance électrique (mais déçue) dans les rues, le dernier jour des activités belges a quant à lui été dédié aux sciences de la vie, avec notamment la visite du centre de protonthérapie élaboré avec la néo-louvaniste IBA. Le vendredi a aussi fourni sa récolte de contrats, dont un accord de licence non exclusif entre le groupe montois I-care, qui offre des solutions dans le domaine de la santé des équipements industriels, et le MIT pour un groupe de brevets du prestigieux institut. La société de biotechnologie liégeoise Kaneka Eurogentec a pour sa part rejoint le consortium de fabrication mis en place par le groupe pharmaceutique Inovio pour la production de l'INO-4800, un des candidats vaccins à ADN contre le Covid-19.

Pas de doute, la moisson américaine fut bonne.

<https://lanouvellegazette.sudinfo.be/960001/article/2022-06-12/mission-economique-aux-etats-unis-la-delegation-belge-de-retour-au-pays>

Mission économique aux États-Unis: la délégation belge de retour au pays



Sud Presse - 12 jui. 2022

La délégation belge en mission économique sur la cote est des États-Unis a atterri dimanche à Bruxelles après une semaine intense de visites, conférences, tractations et autres moments de réseautage

Pas moins de 541 entrepreneuses et chefs d'entreprises, représentants académiques et de fédérations sectorielles ont pris part à cette mission au pays de l'Oncle Sam, la deuxième en importance après la Chine en novembre 2019 et la plus grande jamais organisée Outre-Atlantique.

Elle était orchestrée par l'Agence pour le commerce extérieur, le SPF Affaires étrangères et les agences régionales de commerce extérieur (Awex pour la Wallonie, hub.brussels pour la capitale et FIT pour la Flandre). À sa tête, la princesse Astrid a participé à de nombreuses activités, dans des secteurs aussi variés que les sciences de la vie, les énergies renouvelables, la gastronomie ou encore les jeux vidéos. Elle était accompagnée du ministre fédéral David Clarinval, chargé du Commerce extérieur – remplaçant Sophie Wilmès, mise en congé de son poste des Affaires étrangères –, le ministre wallon de l'Économie et du Commerce extérieur Willy Borsus, le ministre-président flamand Jan Jambon et le secrétaire d'État bruxellois au Commerce extérieur Pascal Smet.

Tous ont souligné la qualité des relations entre les différentes autorités présentes, « ce qui n'est pas toujours évident en politique » a remarqué samedi Pascal Smet lors d'une entrevue avec les journalistes. Les quatre ministres et secrétaire d'État ont également profité de ce point presse pour remercier la princesse Astrid, dont c'était la 17e mission économique, pour son investissement « sincère et profond », selon les termes de M. Clarinval.

Première escale de ce périple en Amérique, Atlanta a offert de belles opportunités à la plus grande délégation officielle reçue depuis les Jeux Olympiques de 1996. L'État du sud-est américain accueille une soixantaine d'entreprises belges, soit la concentration la plus élevée du pays. Le commerce total de la Géorgie avec la Belgique s'élevait à 3,2 milliards de dollars en 2021, soit une croissance de 29 % par rapport à 2020. Le commerce total avec la Belgique a augmenté de 157 % depuis 2017, selon des chiffres des Affaires étrangères.

Parmi ces entreprises bien implantées, le groupe biopharmaceutique UCB – qui emploie près de 2.000 personnes aux États-Unis sur ses sites d'Atlanta, à Cambridge dans le Massachusetts et en Caroline du Nord – a ouvert de nouveaux bureaux à Smyrna, tout près de la capitale de Géorgie, tandis que Solvay a inauguré à Alpharetta un laboratoire d'innovations flambant neuf.

La ville natale de Martin Luther King fut également l'occasion pour les Affaires étrangères belges d'aborder la question des droits humains, comme à l'accoutumée dans ce genre de mission. Cette fois, ce sont la diversité, l'équité et l'inclusion qui ont fait l'objet d'une table ronde, après l'émergence aux États-Unis de grandes manifestations antiracistes liées au mouvement Black Lives Matter. La CEO de Solvay Ilham Kadri, née à

Casablanca et éduquée par une mère et une grand-mère illettrées, a souligné l'importance de l'éducation dans une société qui ne lui offrait, au départ, que « deux sorties dans la vie : passer du logis parental au foyer matrimonial, ou la tombe ». « Je n'avais pas prévu de me retrouver à la tête d'une entreprise, mais j'avais l'ambition de progresser. Si vos rêves ne vous font pas peur, c'est qu'ils ne sont pas assez grands », a-t-elle lancé ensuite à l'assistance venue s'inspirer de modèles féminins en entrepreneuriat.

La délégation belge a quitté mardi le berceau des droits civiques pour débarquer à New York, comme la trentaine de familles wallonnes il y a quatre siècles qui donnèrent leur nom à la baie de Wallabout, à Brooklyn, où elles s'installèrent à leur arrivée dans le Nouveau monde. Une Grosse pomme que les hommes et femmes d'affaires ont croqué à pleines dents. Au menu, de la gastronomie notamment, avec de gros poissons comme AB InBev (dont les ventes de Stella ont augmenté de 10 % en trois ans sur un marché américain de 325 millions de personnes) et de plus petits comme la brasserie de l'abbaye de Val-Dieu, qui a signé une demi-douzaine de contrats sur toute la mission. Les États-Unis restent de loin la première destination d'exportation lointaine pour l'industrie alimentaire belge, représentant un chiffre d'affaires de 700 millions d'euros, note la fédération sectorielle Fevia. Les exportations de produits alimentaires et de boissons belges vers les « States » sont ainsi passées de 459 millions d'euros en 2014 à 764 millions en 2019, soit une hausse de 66 % en cinq ans.

Bruxelles s'est également démarquée entre les gratte-ciel new-yorkais pour sa politique économique inspirante en vue de construire une ville plus verte et résiliente face aux chamboulements climatiques. Après la capitale, la princesse s'est ensuite rendue aux Nations unies pour apporter son soutien au port d'Anvers et à Liège Airport, qui offrent une vitrine belge commune pour le support logistique à des programmes humanitaires de l'Unicef, du Programme alimentaire mondial (PAM) ou encore au système Covax, mis en place au début de la pandémie de coronavirus pour tenter de garantir un accès équitable aux vaccins de par le monde. Si les flux humanitaires de l'Onu ne « représentent que 1 % » des activités de l'aéroport liégeois, « cela donne un sens à notre métier, motive les troupes... et constitue un outil prestigieux en termes d'image », relève le CEO Laurent Jossart.

Dernière étape de ce séjour au pas de course : la progressiste Boston. Solutions innovantes et environnement créatif forment le sceau de la ville. La délégation belge s'y est concentrée sur le volet académique de la mission et les relations entre les prestigieuses universités locales comme le Massachusetts Institute of Technology (MIT) et Harvard. Le professeur de la KU Leuven et scientifique de renom Peter Carmeliet a ainsi été honoré vendredi par l'American Academy of Arts & Sciences, qui l'a récemment admis dans son cénacle.

De son côté, la princesse Astrid s'est entretenue avec le gouverneur du Massachusetts, Charlie Baker, et la maire de la ville, Michelle Wu. Elle a par ailleurs retrouvé le premier au Greentown Labs, un des plus importants incubateurs de technologies en Amérique du Nord. L'entreprise belge DEME, spécialisée dans l'éolien en mer, y échangeait avec son homologue américaine Vinyard Wind.

Alors que les Celtics affrontaient à domicile les Warriors de San Francisco dans un match de basket au sommet et une ambiance électrique (mais déçue) dans les rues, le dernier jour des activités belges a quant à lui été dédié aux sciences de la vie, avec notamment la visite du centre de protonthérapie élaboré avec la néo-louvaniste IBA. Le vendredi a aussi fourni sa récolte de contrats, dont un accord de licence non exclusif entre le groupe montois I-care, qui offre des solutions dans le domaine de la santé des équipements industriels, et le MIT pour un groupe de brevets du prestigieux institut. La société de biotechnologie liégeoise Kaneka Eurogentec a pour sa part rejoint le consortium de fabrication mis en place par le groupe pharmaceutique Inovio pour la production de l'INO-4800, un des candidats vaccins à ADN contre le Covid-19.

Pas de doute, la moisson américaine fut bonne.

<https://lameuse-verviers.sudinfo.be/960001/article/2022-06-12/mission-economique-aux-etats-unis-la-delegation-belge-de-retour-au-pays>

Mission économique aux États-Unis: la délégation belge de retour au pays



Sud Presse - 12 jui. 2022

La délégation belge en mission économique sur la cote est des États-Unis a atterri dimanche à Bruxelles après une semaine intense de visites, conférences, tractations et autres moments de réseautage

Pas moins de 541 entrepreneuses et chefs d'entreprises, représentants académiques et de fédérations sectorielles ont pris part à cette mission au pays de l'Oncle Sam, la deuxième en importance après la Chine en novembre 2019 et la plus grande jamais organisée Outre-Atlantique.

Elle était orchestrée par l'Agence pour le commerce extérieur, le SPF Affaires étrangères et les agences régionales de commerce extérieur (Awex pour la Wallonie, hub.brussels pour la capitale et FIT pour la Flandre). À sa tête, la princesse Astrid a participé à de nombreuses activités, dans des secteurs aussi variés que les sciences de la vie, les énergies renouvelables, la gastronomie ou encore les jeux vidéos. Elle était accompagnée du ministre fédéral David Clarinval, chargé du Commerce extérieur – remplaçant Sophie Wilmès, mise en congé de son poste des Affaires étrangères –, le ministre wallon de l'Économie et du Commerce extérieur Willy Borsus,

le ministre-président flamand Jan Jambon et le secrétaire d'État bruxellois au Commerce extérieur Pascal Smet.

Tous ont souligné la qualité des relations entre les différentes autorités présentes, « ce qui n'est pas toujours évident en politique » a remarqué samedi Pascal Smet lors d'une entrevue avec les journalistes. Les quatre ministres et secrétaire d'État ont également profité de ce point presse pour remercier la princesse Astrid, dont c'était la 17e mission économique, pour son investissement « sincère et profond », selon les termes de M. Clarinval.

Première escale de ce périple en Amérique, Atlanta a offert de belles opportunités à la plus grande délégation officielle reçue depuis les Jeux Olympiques de 1996. L'État du sud-est américain accueille une soixantaine d'entreprises belges, soit la concentration la plus élevée du pays. Le commerce total de la Géorgie avec la Belgique s'élevait à 3,2 milliards de dollars en 2021, soit une croissance de 29 % par rapport à 2020. Le commerce total avec la Belgique a augmenté de 157 % depuis 2017, selon des chiffres des Affaires étrangères.

Parmi ces entreprises bien implantées, le groupe biopharmaceutique UCB – qui emploie près de 2.000 personnes aux États-Unis sur ses sites d'Atlanta, à Cambridge dans le Massachusetts et en Caroline du Nord – a ouvert de nouveaux bureaux à Smyrna, tout près de la capitale de Géorgie, tandis que Solvay a inauguré à Alpharetta un laboratoire d'innovations flambant neuf.

La ville natale de Martin Luther King fut également l'occasion pour les Affaires étrangères belges d'aborder la question des droits humains, comme à l'accoutumée dans ce genre de mission. Cette fois, ce sont la diversité, l'équité et l'inclusion qui ont fait l'objet d'une table ronde, après l'émergence aux États-Unis de grandes manifestations antiracistes liées au mouvement Black Lives Matter. La CEO de Solvay Ilham Kadri, née à Casablanca et éduquée par une mère et une grand-mère illettrées, a souligné l'importance de l'éducation dans une société qui ne lui offrait, au départ, que « deux sorties dans la vie : passer du logis parental au foyer matrimonial, ou la tombe ». « Je n'avais pas prévu de me retrouver à la tête d'une entreprise, mais j'avais l'ambition de progresser. Si vos rêves ne vous font pas peur, c'est qu'ils ne sont pas assez grands », a-t-elle lancé ensuite à l'assistance venue s'inspirer de modèles féminins en entrepreneuriat.

La délégation belge a quitté mardi le berceau des droits civiques pour débarquer à New York, comme la trentaine de familles wallonnes il y a quatre siècles qui donnèrent leur nom à la baie de Wallabout, à Brooklyn, où elles s'installèrent à leur arrivée dans le Nouveau monde. Une Grosse pomme que les hommes et femmes d'affaires ont croqué à pleines dents. Au menu, de la gastronomie notamment, avec de gros poissons comme AB InBev (dont les ventes de Stella ont augmenté de 10 % en trois ans sur un marché américain de 325 millions de personnes) et de plus petits comme la brasserie de l'abbaye de Val-Dieu, qui a signé une demi-douzaine de contrats sur toute la mission. Les États-Unis restent de loin la première destination d'exportation lointaine pour l'industrie alimentaire belge, représentant un chiffre d'affaires de 700 millions d'euros, note la fédération sectorielle Fevia. Les exportations de produits alimentaires et de boissons belges vers les « States » sont ainsi passées de 459 millions d'euros en 2014 à 764 millions en 2019, soit une hausse de 66 % en cinq ans.

Bruxelles s'est également démarquée entre les gratte-ciel new-yorkais pour sa politique économique inspirante en vue de construire une ville plus verte et résiliente face aux chamboulements climatiques. Après la capitale, la princesse s'est ensuite rendue aux Nations unies pour apporter son soutien au port d'Anvers et à Liège Airport, qui offrent une vitrine belge commune pour le support logistique à des programmes humanitaires de l'Unicef, du Programme alimentaire mondial (PAM) ou encore au système Covax, mis en place au début de la pandémie de coronavirus pour tenter de garantir un accès équitable aux vaccins de par le monde. Si les flux humanitaires de l'Onu ne « représentent que 1 % » des activités de l'aéroport liégeois, « cela donne un sens à notre métier, motive les troupes... et constitue un outil prestigieux en termes d'image », relève le CEO Laurent Jossart.

Dernière étape de ce séjour au pas de course : la progressiste Boston. Solutions innovantes et environnement créatif forment le sceau de la ville. La délégation belge s'y est concentrée sur le volet académique de la mission et les relations entre les prestigieuses universités locales comme le Massachusetts Institute of Technology (MIT) et Harvard. Le professeur de la KU Leuven et scientifique de renom Peter Carmeliet a ainsi été honoré vendredi par l'American Academy of Arts & Sciences, qui l'a récemment admis dans son cénacle.

De son côté, la princesse Astrid s'est entretenue avec le gouverneur du Massachusetts, Charlie Baker, et la maire de la ville, Michelle Wu. Elle a par ailleurs retrouvé le premier au Greentown Labs, un des plus importants incubateurs de technologies en Amérique du Nord. L'entreprise belge DEME, spécialisée dans l'éolien en mer, y échangeait avec son homologue américaine Vinyard Wind.

Alors que les Celtics affrontaient à domicile les Warriors de San Francisco dans un match de basket au sommet et une ambiance électrique (mais déçue) dans les rues, le dernier jour des activités belges a quant à lui été dédié aux sciences de la vie, avec notamment la visite du centre de protonthérapie élaboré avec la néo-louvaniste IBA. Le vendredi a aussi fourni sa récolte de contrats, dont un accord de licence non exclusif entre le groupe montois I-care, qui offre des solutions dans le domaine de la santé des équipements industriels, et le MIT pour un groupe de brevets du prestigieux institut. La société de biotechnologie liégeoise Kaneka Eurogentec a pour sa part rejoint le consortium de fabrication mis en place par le groupe pharmaceutique Inovio pour la production de l'INO-4800, un des candidats vaccins à ADN contre le Covid-19.

Pas de doute, la moisson américaine fut bonne.

<https://www.sudinfo.be/id467763/article/2022-06-12/mission-economique-aux-etats-unis-la-delegation-belge-de->

Mission économique aux États-Unis: la délégation belge de retour au pays

 Nord Eclair - 12 jui. 2022

La délégation belge en mission économique sur la cote est des États-Unis a atterri dimanche à Bruxelles après une semaine intense de visites, conférences, tractations et autres moments de réseautage

Pas moins de 541 entrepreneuses et chefs d'entreprises, représentants académiques et de fédérations sectorielles ont pris part à cette mission au pays de l'Oncle Sam, la deuxième en importance après la Chine en novembre 2019 et la plus grande jamais organisée Outre-Atlantique.

Elle était orchestrée par l'Agence pour le commerce extérieur, le SPF Affaires étrangères et les agences régionales de commerce extérieur (Awex pour la Wallonie, hub.brussels pour la capitale et FIT pour la Flandre). À sa tête, la princesse Astrid a participé à de nombreuses activités, dans des secteurs aussi variés que les sciences de la vie, les énergies renouvelables, la gastronomie ou encore les jeux vidéos. Elle était accompagnée du ministre fédéral David Clarinval, chargé du Commerce extérieur – remplaçant Sophie Wilmès, mise en congé de son poste des Affaires étrangères –, le ministre wallon de l'Économie et du Commerce extérieur Willy Borsus, le ministre-président flamand Jan Jambon et le secrétaire d'État bruxellois au Commerce extérieur Pascal Smet.

Tous ont souligné la qualité des relations entre les différentes autorités présentes, « ce qui n'est pas toujours évident en politique » a remarqué samedi Pascal Smet lors d'une entrevue avec les journalistes. Les quatre ministres et secrétaire d'État ont également profité de ce point presse pour remercier la princesse Astrid, dont c'était la 17e mission économique, pour son investissement « sincère et profond », selon les termes de M. Clarinval.

Première escale de ce périple en Amérique, Atlanta a offert de belles opportunités à la plus grande délégation officielle reçue depuis les Jeux Olympiques de 1996. L'État du sud-est américain accueille une soixantaine d'entreprises belges, soit la concentration la plus élevée du pays. Le commerce total de la Géorgie avec la Belgique s'élevait à 3,2 milliards de dollars en 2021, soit une croissance de 29 % par rapport à 2020. Le commerce total avec la Belgique a augmenté de 157 % depuis 2017, selon des chiffres des Affaires étrangères.

Parmi ces entreprises bien implantées, le groupe biopharmaceutique UCB – qui emploie près de 2.000 personnes aux États-Unis sur ses sites d'Atlanta, à Cambridge dans le Massachusetts et en Caroline du Nord – a ouvert de nouveaux bureaux à Smyrna, tout près de la capitale de Géorgie, tandis que Solvay a inauguré à Alpharetta un laboratoire d'innovations flambant neuf.

La ville natale de Martin Luther King fut également l'occasion pour les Affaires étrangères belges d'aborder la question des droits humains, comme à l'accoutumée dans ce genre de mission. Cette fois, ce sont la diversité, l'équité et l'inclusion qui ont fait l'objet d'une table ronde, après l'émergence aux États-Unis de grandes manifestations antiracistes liées au mouvement Black Lives Matter. La CEO de Solvay Ilham Kadri, née à Casablanca et éduquée par une mère et une grand-mère illettrées, a souligné l'importance de l'éducation dans une société qui ne lui offrait, au départ, que « deux sorties dans la vie : passer du logis parental au foyer matrimonial, ou la tombe ». « Je n'avais pas prévu de me retrouver à la tête d'une entreprise, mais j'avais l'ambition de progresser. Si vos rêves ne vous font pas peur, c'est qu'ils ne sont pas assez grands », a-t-elle lancé ensuite à l'assistance venue s'inspirer de modèles féminins en entrepreneuriat.

La délégation belge a quitté mardi le berceau des droits civiques pour débarquer à New York, comme la trentaine de familles wallonnes il y a quatre siècles qui donnèrent leur nom à la baie de Wallabout, à Brooklyn, où elles s'installèrent à leur arrivée dans le Nouveau monde. Une Grosse pomme que les hommes et femmes d'affaires ont croqué à pleines dents. Au menu, de la gastronomie notamment, avec de gros poissons comme AB InBev (dont les ventes de Stella ont augmenté de 10 % en trois ans sur un marché américain de 325 millions de personnes) et de plus petits comme la brasserie de l'abbaye de Val-Dieu, qui a signé une demi-douzaine de contrats sur toute la mission. Les États-Unis restent de loin la première destination d'exportation lointaine pour l'industrie alimentaire belge, représentant un chiffre d'affaires de 700 millions d'euros, note la fédération sectorielle Fevia. Les exportations de produits alimentaires et de boissons belges vers les « States » sont ainsi passées de 459 millions d'euros en 2014 à 764 millions en 2019, soit une hausse de 66 % en cinq ans.

Bruxelles s'est également démarquée entre les gratte-ciel new-yorkais pour sa politique économique inspirante en vue de construire une ville plus verte et résiliente face aux chamboulements climatiques. Après la capitale, la princesse s'est ensuite rendue aux Nations unies pour apporter son soutien au port d'Anvers et à Liège Airport, qui offrent une vitrine belge commune pour le support logistique à des programmes humanitaires de l'Unicef, du Programme alimentaire mondial (PAM) ou encore au système Covax, mis en place au début de la pandémie de coronavirus pour tenter de garantir un accès équitable aux vaccins de par le monde. Si les flux humanitaires de l'Onu ne « représentent que 1 % » des activités de l'aéroport liégeois, « cela donne un sens à notre métier, motive les troupes... et constitue un outil prestigieux en termes d'image », relève le CEO Laurent Jossart.

Dernière étape de ce séjour au pas de course : la progressiste Boston. Solutions innovantes et environnement créatif forment le sceau de la ville. La délégation belge s'y est concentrée sur le volet académique de la mission et les relations entre les prestigieuses universités locales comme le Massachusetts Institute of Technology (MIT) et Harvard. Le professeur de la KU Leuven et scientifique de renom Peter Carmeliet a ainsi été honoré vendredi par l'American Academy of Arts & Sciences, qui l'a récemment admis dans son cénacle.

De son côté, la princesse Astrid s'est entretenue avec le gouverneur du Massachusetts, Charlie Baker, et la maire de la ville, Michelle Wu. Elle a par ailleurs retrouvé le premier au Greentown Labs, un des plus importants incubateurs de technologies en Amérique du Nord. L'entreprise belge DEME, spécialisée dans l'éolien en mer, y échangeait avec son homologue américaine Vinyard Wind.

Alors que les Celtics affrontaient à domicile les Warriors de San Francisco dans un match de basket au sommet et une ambiance électrique (mais déçue) dans les rues, le dernier jour des activités belges a quant à lui été dédié aux sciences de la vie, avec notamment la visite du centre de protonthérapie élaboré avec la néo-louvaniste IBA. Le vendredi a aussi fourni sa récolte de contrats, dont un accord de licence non exclusif entre le groupe montois I-care, qui offre des solutions dans le domaine de la santé des équipements industriels, et le MIT pour un groupe de brevets du prestigieux institut. La société de biotechnologie liégeoise Kaneka Eurogentec a pour sa part rejoint le consortium de fabrication mis en place par le groupe pharmaceutique Inovio pour la production de l'INO-4800, un des candidats vaccins à ADN contre le Covid-19.

Pas de doute, la moisson américaine fut bonne.

<https://nordeclair.sudinfo.be/960001/article/2022-06-12/mission-economique-aux-etats-unis-la-delegation-belge-de-retour-au-pays>

La délégation belge de retour au pays après une intense mission économique aux États-Unis

 La Libre Belgique - 12 jui. 2022

La délégation belge en mission économique sur la cote est des États-Unis a atterri dimanche à Bruxelles après une semaine intense de visites, conférences, tractations et autres moments de réseautage afin de tâter le terrain de la première économie mondiale ou de renforcer des liens belgo-américains déjà bien établis. Pas moins de 541 entrepreneuses et chefs d'entreprises, représentants académiques et de fédérations sectorielles ont pris part à cette mission au pays de l'Oncle Sam, la deuxième en importance après la Chine en novembre 2019 et la plus grande jamais organisée Outre-Atlantique. Elle était orchestrée par l'Agence pour le commerce extérieur, le SPF Affaires étrangères et les agences régionales de commerce extérieur (Awex pour la Wallonie, hub.brussels pour la capitale et FIT pour la Flandre). À sa tête, la princesse Astrid a participé à de nombreuses activités, dans des secteurs aussi variés que les sciences de la vie, les énergies renouvelables, la gastronomie ou encore les jeux vidéos. Elle était accompagnée du ministre fédéral David Clarinval, chargé du Commerce extérieur - remplaçant Sophie Wilmès, mise en congé de son poste des Affaires étrangères -, le ministre wallon de l'Économie et du Commerce extérieur Willy Borsus, le ministre-président flamand Jan Jambon et le secrétaire d'État bruxellois au Commerce extérieur Pascal Smet.

Tous ont souligné la qualité des relations entre les différentes autorités présentes, "ce qui n'est pas toujours évident en politique" a remarqué samedi Pascal Smet lors d'une entrevue avec les journalistes. Les quatre ministres et secrétaire d'État ont également profité de ce point presse pour remercier la princesse Astrid, dont c'était la 17e mission économique, pour son investissement "sincère et profond", selon les termes de M. Clarinval.

Première escale de ce périple en Amérique, Atlanta a offert de belles opportunités à la plus grande délégation officielle reçue depuis les Jeux Olympiques de 1996. L'État du sud-est américain accueille une soixantaine d'entreprises belges, soit la concentration la plus élevée du pays. Le commerce total de la Géorgie avec la Belgique s'élevait à 3,2 milliards de dollars en 2021, soit une croissance de 29% par rapport à 2020. Le commerce total avec la Belgique a augmenté de 157% depuis 2017, selon des chiffres des Affaires étrangères.

Parmi ces entreprises bien implantées, le groupe biopharmaceutique UCB - qui emploie près de 2.000 personnes aux États-Unis sur ses sites d'Atlanta, à Cambridge dans le Massachusetts et en Caroline du Nord - a ouvert de nouveaux bureaux à Smyrna, tout près de la capitale de Géorgie, tandis que Solvay a inauguré à Alpharetta un laboratoire d'innovations flambant neuf.

La ville natale de Martin Luther King fut également l'occasion pour les Affaires étrangères belges d'aborder la question des droits humains, comme à l'accoutumée dans ce genre de mission. Cette fois, ce sont la diversité, l'équité et l'inclusion qui ont fait l'objet d'une table ronde, après l'émergence aux États-Unis de grandes manifestations antiracistes liées au mouvement Black Lives Matter. La CEO de Solvay Ilham Kadri, née à Casablanca et éduquée par une mère et une grand-mère illettrées, a souligné l'importance de l'éducation dans une société qui ne lui offrait, au départ, que "deux sorties dans la vie: passer du logis parental au foyer matrimonial, ou la tombe". "Je n'avais pas prévu de me retrouver à la tête d'une entreprise, mais j'avais

l'ambition de progresser. Si vos rêves ne vous font pas peur, c'est qu'ils ne sont pas assez grands", a-t-elle lancé ensuite à l'assistance venue s'inspirer de modèles féminins en entrepreneuriat.

La délégation belge a quitté mardi le berceau des droits civiques pour débarquer à New York, comme la trentaine de familles wallonnes il y a quatre siècles qui donnèrent leur nom à la baie de Wallabout, à Brooklyn, où elles s'installèrent à leur arrivée dans le Nouveau monde. Une Grosse pomme que les hommes et femmes d'affaires ont croqué à pleines dents. Au menu, de la gastronomie notamment, avec de gros poissons comme AB InBev (dont les ventes de Stella ont augmenté de 10% en trois ans sur un marché américain de 325 millions de personnes) et de plus petits comme la brasserie de l'abbaye de Val-Dieu, qui a signé une demi-douzaine de contrats sur toute la mission. Les États-Unis restent de loin la première destination d'exportation lointaine pour l'industrie alimentaire belge, représentant un chiffre d'affaires de 700 millions d'euros, note la fédération sectorielle Fevia. Les exportations de produits alimentaires et de boissons belges vers les "States" sont ainsi passées de 459 millions d'euros en 2014 à 764 millions en 2019, soit une hausse de 66% en cinq ans.

Bruxelles s'est également démarquée entre les gratte-ciel new-yorkais pour sa politique économique inspirante en vue de construire une ville plus verte et résiliente face aux chamboulements climatiques. Après la capitale, la princesse s'est ensuite rendue aux Nations unies pour apporter son soutien au port d'Anvers et à Liège Airport, qui offrent une vitrine belge commune pour le support logistique à des programmes humanitaires de l'Unicef, du Programme alimentaire mondial (PAM) ou encore au système Covax, mis en place au début de la pandémie de coronavirus pour tenter de garantir un accès équitable aux vaccins de par le monde. Si les flux humanitaires de l'Onu ne "représentent que 1%" des activités de l'aéroport liégeois, "cela donne un sens à notre métier, motive les troupes...et constitue un outil prestigieux en termes d'image", relève le CEO Laurent Jossart.

Dernière étape de ce séjour au pas de course: la progressiste Boston. Solutions innovantes et environnement créatif forment le sceau de la ville. La délégation belge s'y est concentrée sur le volet académique de la mission et les relations entre les prestigieuses universités locales comme le Massachusetts Institute of Technology (MIT) et Harvard. Le professeur de la KU Leuven et scientifique de renom Peter Carmeliet a ainsi été honoré vendredi par l'American Academy of Arts & Sciences, qui l'a récemment admis dans son cénacle.

De son côté, la princesse Astrid s'est entretenue avec le gouverneur du Massachusetts, Charlie Baker, et la maire de la ville, Michelle Wu. Elle a par ailleurs retrouvé le premier au Greentown Labs, un des plus importants incubateurs de technologies en Amérique du Nord. L'entreprise belge DEME, spécialisée dans l'éolien en mer, y échangeait avec son homologue américaine Vinyard Wind.

Alors que les Celtics affrontaient à domicile les Warriors de San Francisco dans un match de basket au sommet et une ambiance électrique (mais déçue) dans les rues, le dernier jour des activités belges a quant à lui été dédié aux sciences de la vie, avec notamment la visite du centre de protonthérapie élaboré avec la néo-louvaniste IBA. Le vendredi a aussi fourni sa récolte de contrats, dont un accord de licence non exclusif entre le groupe montois I-care, qui offre des solutions dans le domaine de la santé des équipements industriels, et le MIT pour un groupe de brevets du prestigieux institut. La société de biotechnologie liégeoise Kaneka Eurogentec a pour sa part rejoint le consortium de fabrication mis en place par le groupe pharmaceutique Inovio pour la production de l'INO-4800, un des candidats vaccins à ADN contre le Covid-19.

Pas de doute, la moisson américaine fut bonne.

<https://www.lalibre.be/belgique/societe/la-delegation-belge-de-retour-au-pays-apres-une-intense-mission-economique-aux-etats-unis-62a5d9989978e26cc206a809>

I-care apprend du MIT pour mieux surveiller ses machines



L'ECHO - 11 jui. 2022

Page 24

L'ECHO

Fondée en 2004, la société montoise I-care s'est hissée au rang de leader mondial dans sa niche. Ses solutions permettent de prévoir des défaillances des mois, voire même des années, avant qu'elles ne se produisent, ce qui lui vaut parfois le surnom de «Dr. House des machines industrielles». On parle de «maintenance prédictive» dans le jargon. Grâce à l'intelligence artificielle et à la récolte de données, l'Entreprise de l'Année 2020 est capable de prédire plus de 200 problèmes types. Et ce, sur un parc d'équipements évalué à quelque 67 milliards d'euros à ce jour, dans des secteurs aussi divers que l'industrie lourde, la pharma, l'agro-alimentaire, la chimie ou encore l'énergie.

Châssis

L'un de ces problèmes tient à la faiblesse des structures (châssis) qui supportent lesdites machines. Jusqu'ici, le processus d'analyse demandait «des semaines de travail», témoigne Fabrice Brion, CEO et cofondateur d'I-care. Mais c'était sans compter sur la signature d'un important contrat avec le célèbre Massachusetts Institute of Technology (MIT).

Désormais, «le même résultat pourra être atteint en quelques minutes seulement, de manière plus détaillée et sans toucher la machine», se félicite l'intéressé. Et pour cause, il pourra dorénavant exploiter différents brevets d'algorithmes capables de faire parler une simple vidéo.

Montant tenu secret

Ce développement est à voir comme «l'ajout de briques manquantes à notre technologie maison», cadre Fabrice Brion. «En effet, nous avons déjà développé 95% de la solution à ce problème en interne, mais pour les 5% restants, ce transfert va nous faire gagner du temps et évite un conflit éventuel avec la propriété intellectuelle du MIT.»

Tenu secret, le montant de l'opération serait 4 à 5 fois moins cher que son équivalent auprès d'une université européenne. De plus, il permettra de générer des revenus en quelques mois seulement.

Cap fixé

Rappelons ici qu'un cap a été fixé pour 2025: 250 millions d'euros de chiffre d'affaires. Un scénario «prudent», à en croire Fabrice Brion, puisque le chiffre d'affaires a augmenté en moyenne de 25% par an depuis 2011 pour atteindre les 50 millions d'euros environ l'an dernier. Sur le premier trimestre, on parle même de 37%.

La société compte plus de 600 employés répartis entre douze pays. Le mois dernier, elle accueillait Bruno Colmant au sein de son conseil d'administration.

Objectif? Accompagner les deux dernières étapes de l'opération dite «Eau Rouge», à savoir l'arrivée d'un fonds d'investissement au capital, mais aussi et surtout une introduction en bourse à terme.

Le résumé

I-care va exploiter des algorithmes du célèbre institut, capables de mieux faire parler une simple vidéo que des analyses qui pouvaient durer plusieurs semaines jusqu'ici.

Tenu secret, le montant de l'opération serait 4 à 5 fois moins cher que son équivalent auprès d'une université européenne.

De plus, il permettra de générer des revenus en quelques mois seulement.

Fabrice Brion - Simon Souris à Boston

I-care apprend du MIT pour mieux surveiller ses machines

L'Echo - 11 juil. 2022
Page 24,25

L'Echo

I-care apprend du MIT pour mieux surveiller ses machines

LE RÉSUMÉ

I-care va **exploiter des algorithmes du célèbre institut**, capables de mieux faire parler une simple vidéo que **des analyses qui pouvaient durer plusieurs semaines jusqu'ici**.

Tenu secret, le montant de l'opération serait **4 à 5 fois moins cher que son équivalent auprès d'une université européenne**.

De plus, il **permettra de générer des revenus en quelques mois** seulement.

SIMON SOURIS
À BOSTON

Fondée en 2004, la société montoise I-care s'est hissée au rang de leader mondial dans sa niche. Ses solutions permettent de prévoir des défaillances des mois, voire même des années, avant qu'elles ne se produisent, ce qui lui vaut parfois le surnom de «Dr. House des machines industrielles». On parle de

«maintenance prédictive» dans le jargon. Grâce à l'intelligence artificielle et à la récolte de données, l'entreprise de l'année 2020 est capable de prédire plus de 200 problèmes types. Et ce, sur un parc d'équipements évalué à quelque 67 milliards d'euros à ce jour, dans des secteurs aussi divers que l'industrie lourde, la pharma, l'agro-alimentaire, la chimie ou encore l'énergie.

Châssis

L'un de ces problèmes tient à la faiblesse des structures (châssis) qui supportent les dites machines. Jusqu'ici, le processus d'analyse demandait «des semaines de travail», témoigne Fabrice Brion, CEO et cofondateur d'I-care.

Mais c'était sans compter sur la signature d'un important contrat avec le célèbre Massachusetts Institute of Technology (MIT).

Désormais, «le même résultat pourra être atteint en quelques minutes seulement, de manière plus détaillée et sans toucher la machine», se félicite l'intéressé. Et pour cause, il pourra dorénavant exploiter différents brevets d'algorithmes capables de faire parler une simple vidéo.

Montant tenu secret

Ce développement est à voir comme «l'ajout de briques manquantes à

«De semaines on va désormais passer à des minutes dans nos analyses des structures supportant les machines de nos clients.»

FABRICE BRION
CEO ET COFONDATEUR D'I-CARE

notre technologie maison», cadre Fabrice Brion. «En effet, nous avions déjà développé 95% de la solution à ce problème en interne, mais pour les 5% restants, ce transfert va nous faire gagner du temps et éviter un conflit éventuel avec la propriété intellectuelle du MIT».

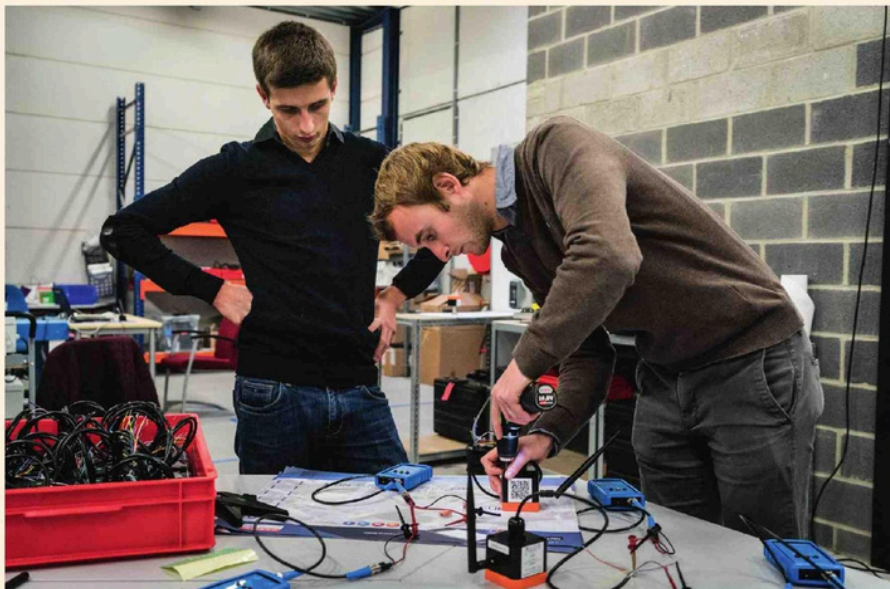
Tenu secret, le montant de l'opération serait 4 à 5 fois moins cher que son équivalent auprès d'une université européenne. De plus, il permettra de générer des revenus en quelques mois seulement.

Cap fixé

Rappelons ici qu'un cap a été fixé pour 2025: 250 millions d'euros de chiffre d'affaires. Un scénario «prudent», à en croire Fabrice Brion, puisque le chiffre d'affaires a augmenté en moyenne de 25% par an depuis 2011 pour atteindre les 50 millions d'euros environ l'an dernier. Sur le premier trimestre, on parle même de 37%.

La société compte plus de 600 employés répartis entre douze pays. Le mois dernier, elle accueillait Bruno Colmant au sein de son conseil d'administration.

Objectif? Accompagner les deux dernières étapes de l'opération dite «Eau Rouge», à savoir l'arrivée d'un fonds d'investissement au capital, mais aussi et surtout une introduction en bourse à terme.



Les solutions proposées par I-care permettent de prévoir les défaillances des machines industrielles. © KRISTOF VADINO



Willem Sas De burgerbevraging over een staatshervorming ...



De Tijd - 02 jui. 2022

Page 12,13

De Tijd

E r was vorige week weer een rel over de Waalse begroting. Wallonië zou zo goed als bankroet zijn, hangt als een molensteen rond onze Vlaamse economie en sleurt de Belgische staatsschuld de dieperik in. Dat het zo'n vaart niet loopt en dat de echte...

E r was vorige week weer een rel over de Waalse begroting. Wallonië zou zo goed als bankroet zijn, hangt als een molensteen rond onze Vlaamse economie en sleurt de Belgische staatsschuld de dieperik in. Dat het zo'n vaart niet loopt en dat de echte molensteen van de vergrijzing alleen kan worden aangepakt op federaal niveau, legden ik en vele anderen al uitgebreid uit. Even belangrijk is wat zulke opstootjes ons leren over het politieke discours: zwart-witverhalen zijn vaak een instrument en leiden de aandacht af van echte oplossingen.

Het verhaal van het hopeloos achtergestelde Wallonië mogen we intussen wat bijsturen. Rond de UCLouvain groeiden spin-offbedrijfjes uit tot beloftevolle spelers. In Charleroi blinkt I-Care uit in AI. En in Luik zet Univercells de Waalse biotechsector op de kaart. Waals-Brabant is net zoals Vlaams-Brabant rijker dan de andere provincies vanwege de hoogopgeleide pendelaars die meerwaarde creëren in de productieve financiële, juridische of start-upsectoren in Brussel. De transfers namen de jongste 20 jaar af, zijn kleiner dan in gelijkaardige landen, en komen ondertussen evenzeer vanuit Brussel.

Blijft over: het verhaal van de incompetent Waalse politiek. Maar ook daar zien we jonge Walen die carrières in het buitenland achterlaten om de Waalse economie te lanceren en die de problemen op de arbeidsmarkt benoemen. Natuurlijk kan het altijd beter of sneller, maar de evoluties wegzetten met een zwart-witverhaal helpt ons niet vooruit en levert hoogstens stemmen op voor politici die het blijven verspreiden. Een pleidooi voor een regionale loonvorming of voor een hertekende financieringswet die goed regionaal beleid directer beloont, zou meer steek houden.

De covidcrisis bewees dat het in Vlaanderen ook niet altijd even goed loopt en dat veel van de problemen volgen uit ons federaal kluwen met zes regeringen. Dat systeem moet eenvoudiger worden, zodat politici minder gemakkelijk de zwarte piet kunnen doorschuiven naar collega's, vaak op een ander overheidsniveau of in een ander landsdeel. Dat kan wel eens meer helpen dan het vingerwijzen zelf. Hetzelfde geldt voor een stapsgewijze invoering van een federale kieskring, zodat preken voor de eigen regionale achterban niet meer volstaat.

Maar elk van die institutionele hervormingen duwt politici uit hun comfortzone, aan beide kanten van de taalgrens, en betekent dat ze aan invloed kunnen inboeten. Dat ze vaak het belang ervan minimaliseren of de aandacht afleiden met een zwart-witverhaal, hoeft niet te verbazen.

Daarom kan het een waardevolle oefening zijn het woord te laten aan de burgers, zoals in de burgerbevraging over de toekomst van België die deze week ten einde loopt. Er zijn al meer dan 55.000 antwoorden ingediend. Nu het platform na terechte kritiek een stuk gebruiksvriendelijker en toegankelijker is gemaakt, reageren hopelijk nog meer burgers. Hoe groter hun aantal, des te rijker het proces.

De kritiek dat de bevraging te lang en te complex zou zijn, klopt echter niet. Juist omdat ons land zo complex is, wilden ik en de vele andere experts betrokken bij de ontwikkeling het eerst grondig uitleggen. Zeker voor thema's als staatsstructuur was dat een enorme uit-daging. Voor sommigen is het resultaat te moeilijk. Voor anderen te vereenvoudigd. Maar het zou wat cynisch zijn als politici het eerst te moeilijk maken, en burgers dan geen inspraak krijgen, net omdat het te moeilijk is.

Bekijk de bevraging als een menukaart waaruit je kunt selecteren. Je kunt je beperken tot een thema, en binnen elk thema tot een uitdaging. Je hoeft dus niet de hele staatshervorming zelf uit te werken en mag inzoomen op wat je echt belangrijk vindt. Dat kan al in tien minuten.

Als we met mensen daarover spraken, bleken ze vaak geïnteresseerder in onze thema's dan gedacht. Dan vragen ze zich bijvoorbeeld af waarom het zo ingewikkeld is hier, waarom burgemeesters ook parlementsleden of ministers mogen zijn, waarom het zo lang duurt eer we in België een regering kunnen vormen, of waarom de politieke partijen zoveel invloed hebben. Zulke vragen zijn open en geven voeding voor elk scenario. Je kunt bijvoorbeeld gerust schrijven dat België niet werkt en we beter het land splitsen, unitair maken of omvormen in een federalisme van negen provincies. Alles kan.

Onze enige agenda was het debat open te gooien. U helpt toch ook? De auteur

Willem Sas is professor publieke economie aan de Universiteit van Stirling en verbonden aan de KU Leuven.

De kwestie

Bruno Colmant bestuurder bij Waalse groeier I-care



Twee weken na zijn vertrek bij Degroof Petercam heeft Bruno Colmant al een nieuwe job. De de ex-topman van de bank wordt bestuurder bij de Waalse sensorenproducent I-care.

De 61-jarige Colmant wordt onafhankelijk bestuurder van het bedrijf uit Bergen. Dat werd in 2020 uitgeroepen tot Franstalige Onderneming van het Jaar en is een specialist in het voorspellen van defecten in machines en industriële installaties. Dankzij de sensoren van I-care kunnen bedrijven trillingen, temperatuurschommelingen of geluiden in het oog houden en tijdig onderdelen vervangen.

Eerder dit jaar raakte bekend dat I-care tientallen miljoenen euro's groeikapitaal wil ophalen en op korte tot middellange termijn naar de beurs wil trekken. Met Colmant haalt het bedrijf, goed voor 550 medewerkers en 50 miljoen euro omzet, expertise op dat vlak in huis.

Colmant, die eerder aan de slag was bij Euronext Brussel, de Fortis-holding en de consultant Roland Berger, was als directielid bij Degroof Petercam jaren actief bij een van de belangrijkste zakenbanken en vermogensbeheerders van het land.

Drie jaar geleden werd de econoom CEO van Degroof Petercam, op een moment dat de bank door een woelige periode ging vanwege problemen met het antiwitwasbeleid.

Nadat het gros van die problemen was weggewerkt, zette Colmant vorig jaar een stap opzij als CEO en leidde hij de privatebankingafdeling. Begin mei kondigde hij aan dat hij Degroof Petercam definitief verlaat.

Pieter Suy



Bruno Colmant bestuurder bij Waalse groeier I-care

Twee weken na zijn vertrek bij Degroef Petercam heeft Bruno Colmant, de voormalige topman van de bank, al een bestuursfunctie bij de Waalse sensorenproducent I-Care.

De 61-jarige Colmant wordt onafhankelijk bestuurder van het bedrijf uit Bergen, dat in 2020 werd uitgeroepen tot Franstalige Onderneming van het Jaar en een specialist is in het voorspellen van defecten in machines en industriële installaties. Dankzij de sensoren van I-care kunnen bedrijven trillingen, temperatuurschommelingen of geluiden in het oog houden en tijdig onderdelen vervangen.

Eerder dit jaar raakte bekend dat I-care tientallen miljoenen euro's groeikapitaal wil ophalen en op korte tot middellange termijn naar de beurs wil trekken. Met Colmant haalt het bedrijf, goed voor 550 medewerkers en een omzet van 50 miljoen euro, de nodige expertise op dat vlak in huis.

Euronext Brussel

Colmant, die eerder aan de slag was bij onder andere Euronext Brussel, de Fortis-holding en de consultant Roland Berger, was als directielid bij Degroef Petercam jaren actief bij een van de belangrijkste zakenbanken en vermogensbeheerders van het land.

Drie jaar geleden werd de econoom zelfs CEO van Degroef Petercam, op een moment dat de bank door een woelige periode ging als gevolg van problemen met het antiwitwasbeleid.

Nadat het gros van die problemen was weggewerkt, zette Colmant vorig jaar een stap opzij als CEO en leidde hij de privatebankingafdeling. Begin mei kondigde hij aan dat hij Degroef Petercam definitief verlaat.

Pieter Suy



Bruno Colmant rejoint le conseil d'administration d'I-care

Après la banque privée, Bruno Colmant va se plonger dans le diagnostic à distance des machines industrielles. Il aidera notamment le montois à se préparer pour la bourse.

Aussitôt dit, aussitôt fait. Alors que Bruno Colmant annonçait début mai quitter Degroof Petercam (et le monde de la banque privée) pour se consacrer à la consultance, la recherche et l'écriture, voici déjà qu'il accepte une nouvelle mission. À compter du 2 juin, il fera son entrée au conseil d'administration de la société montoise et Entreprise de l'Année 2020 I-care, a-t-on appris. Et ce, au rang d'administrateur non exécutif indépendant.

Objectif? Accompagner les deux dernières étapes de l'opération «Eau Rouge», à savoir l'arrivée d'un fonds d'investissement au capital, suivie d'une introduction en bourse? Fabrice Brion, CEO et cofondateur d'I-care, sourit. «Pour ce qui est de la levée de fonds privés, il n'aura pas d'impact direct, outre sa présence au board au sein duquel des décisions seront prises. Par contre, dans l'optique d'une future IPO, son profil peut fortement nous aider à parcourir le chemin qu'il nous reste à faire (I-care a également participé à TechShare, le programme pré-IPO d'Euronext, NDLR)».

Tinder

Les deux hommes se sont rencontrés via-via, avant de formaliser leur découverte réciproque dans le cadre d'un déjeuner. Là, «on matché comme sur Tinder», témoigne Fabrice Brion. «On a constaté que nous avons un réel alignement de vision et sur les choses importantes, à savoir rester une entreprise familiale, guidée par un conseil limité en taille et qui travaille vraiment. Sur ce dernier point, Bruno a ironisé en imaginant un menu coca et sandwich au fromage pour accompagner les réunions. C'est à peu près ça. Ici, on est là pour avancer, pas pour le prestige».

La rencontre n'est du reste pas sans rappeler celle avec Jean-Jacques Cloquet, qui a rejoint I-care en mars de l'année dernière au rang de conseiller stratégique. Et ce, après avoir lâché les rênes (et les pandas) de Pairi Daiza en décembre 2020. L'intéressé n'est certes pas encore au board, mais «cela pourrait arriver à terme», renseigne Fabrice Brion. «Toutefois, on se réserve d'abord un élargissement dans le cadre de l'augmentation substantielle de capital à venir, que j'espère toujours boucler avant l'été. Bruno a fait exception, car cela valait la peine de ne pas attendre». Bruno Colmant cumulera pour sa part ces fonctions montoises à celles d'administrateur du holding Brederode notamment et du groupe familial Unibra (immobilier, bières). Il n'acceptera par ailleurs plus d'autre mandat, fait-il savoir, afin de pouvoir s'immerger complètement dans l'activité d'I-care et sa philosophie. Ici, il dit avoir trouvé «la synthèse absolue du véritable entrepreneuriat, qui ne cherche pas qu'une marge entre acheteur et vendeur, mais fait le lien entre recherche expérimentalo-académique et projet d'entreprise, sur le modèle d'un Thomas Edison et à la base de la richesse du capitalisme américain».

Leader mondial

Fondé en 2004 sur base d'un mémoire académique, I-care est aujourd'hui un leader mondial de la santé des machines, dite «maintenance prédictive». Ses solutions, fondées sur l'intelligence artificielle et les données, permettent de prévoir des défaillances des mois, voire des années, avant qu'elles ne se produisent, ce qui lui vaut parfois le surnom de «Dr. House des machines».

machines industrielles». La société compte plus de 600 employés répartis entre douze pays (Europe, États-Unis et Asie). D'ici à 2025, un cap a été fixé: 250 millions d'euros de chiffre d'affaires. Un scénario «prudent», à en croire Fabrice Brion, puisque le chiffre d'affaires a augmenté en moyenne de 25% par an depuis 2011 pour atteindre les 50 millions d'euros environ l'an dernier. I-care > Fondation en 2004 .

> Spécialiste de la maintenance prédictive des machines industrielles.

> Entreprise de l'Année 2020.

> 67 milliards d'euros d'équipements sous surveillance dans des secteurs aussi divers que l'industrie lourde, la pharma, l'agro-alimentaire, la chimie ou encore l'énergie.

> Un chiffre d'affaires de 50 millions d'euros (2021), 600 employés et une présence dans 12 pays.

> Fondateurs (Fabrice Brion et Arnaud Stievenart) et employés détiennent 84% du capital , la SRIW et l'IMBC le solde.

Simon Souris



Bruno Colmant rejoint le conseil d'administration d'I-care

Après la banque privée, Bruno Colmant va se plonger dans le diagnostic à distance des machines industrielles. Il aidera notamment le montois à se préparer pour la bourse.

Aussitôt dit, aussitôt fait. Alors que Bruno Colmant annonçait début mai quitter Degroof Petercam (et le monde de la banque privée) pour se consacrer à la consultance, la recherche et l'écriture, voici déjà qu'il accepte une nouvelle mission. À compter du 2 juin, il fera son entrée au conseil d'administration de la société montoise et Entreprise de l'Année 2020 I-care, a-t-on appris. Et ce, au rang d'administrateur non exécutif indépendant.

"Son profil peut fortement nous aider à parcourir le chemin qu'il nous reste à faire pour une entrée en bourse."

Objectif ? Accompagner les deux dernières étapes de l'opération "Eau Rouge" , à savoir l'arrivée d'un fonds d'investissement au capital, suivie d'une introduction en bourse? Fabrice Brion, CEO et cofondateur d'I-care, sourit. "Pour ce qui est de la levée de fonds privés, il n'aura pas d'impact direct, outre sa présence au board au sein duquel des décisions seront prises. Par contre, dans l'optique d'une future IPO son profil peut fortement nous aider à parcourir le chemin qu'il nous reste à faire (I-care a également participé à TechShare, le programme pré-IPO d'Euronext, NDLR)".

Tinder

Les deux hommes se sont rencontrés via-via , avant de formaliser leur découverte réciproque dans le cadre d'un déjeuner. Là, "on matché comme sur Tinder", témoigne Fabrice Brion. "On a constaté que nous avons un réel alignement de vision et sur les choses importantes, à savoir rester une entreprise familiale guidée par un conseil limité en taille et qui travaille vraiment . Sur ce dernier point, Bruno a ironisé en imaginant un menu coca-vieux sandwich au fromage pour accompagner les réunions. C'est à peu près ça. Ici, on est là pour avancer, pas pour le prestige".

La rencontre n'est du reste pas sans rappeler celle avec Jean-Jacques Cloquet, qui a rejoint I-care en mars de l'année dernière au rang de conseiller stratégique . Et ce, après avoir lâché les rênes (et les pandas) de Pairi Daiza en décembre 2020 . L'intéressé n'est certes pas encore au board, mais "cela pourrait arriver à terme", renseigne Fabrice Brion. "Toutefois, on se réserve d'abord un élargissement dans le cadre de l'augmentation substantielle de capital à venir, que j'espère toujours boucler avant l'été. Bruno a fait exception, car cela valait la peine de ne pas attendre".

Bruno Colmant cumulera pour sa part ces fonctions montoises à celles d'administrateur du holding Brederode BREB

Brederode

Dernier changement à

Cours actuel

Différence

Ouverture

Plus haut

Plus bas

Printed by Gosselin & de Walque SRL

En détails notamment et du groupe familial Unibra (immobilier, bières). Il n'acceptera par ailleurs plus d'autre mandat , fait-il savoir, afin de pouvoir s'immerger complètement dans l'activité d'I-care et sa philosophie. Ici, il dit avoir trouvé "la synthèse absolue du véritable entrepreneuriat, qui ne cherche pas qu'une marge entre acheteur et vendeur, mais fait le lien entre recherche expérimentalo-académique et projet d'entreprise, sur le modèle d'un Thomas Edison et à la base de la richesse du capitalisme américain".

Leader mondial

Fondé en 2004 sur base d'un mémoire académique , I-care est aujourd'hui un leader mondial de la santé des machines, dite "maintenance prédictive". Ses solutions, fondées sur l'intelligence artificielle et les données, permettent de prévoir des défaillances des mois, voire des années, avant qu'elles ne se produisent, ce qui lui vaut parfois le surnom de "Dr. House des machines industrielles".

La société compte plus de 600 employés répartis entre douze pays (Europe, États-Unis et Asie). D'ici à 2025, un cap a été fixé: 250 millions d'euros de chiffre d'affaires Un scénario "prudent" , à en croire Fabrice Brion, puisque le chiffre d'affaires a augmenté en moyenne de 25% par an depuis 2011 pour atteindre les 50 millions d'euros environ l'an dernier.

Simon Souris

La formation, grande oubliée de la relance wallonne



L'Echo - 19 Mai. 2022
Page 2
L'Echo

...Tout n'est effectivement pas si sombre, et les réussites entrepreneuriales comme I-Care, Aerospacelab, Odoo ou John Cockerill le prouvent. Les projets industriels du plan de relance comme la biotech school, l'économie circulaire ou le démantèlement d'avions, qui ont été le fruit d'échanges entre...

La Wallonie s'en sortira... C'est par ces mots que le ministre-président Elio Di Rupo (PS) a conclu son discours sur l'état de la Wallonie tenu ce mercredi à Namur. La tonalité est forcément positive. Mais fallait-il s'attendre à autre chose lors d'un tel exercice politique, convenu, et même si celui-ci s'est avéré fort périlleux au regard des catastrophes qui ont frappé la Wallonie depuis le début de la législature?

Inutile de faire le tour du propriétaire. On connaît les maux wallons. Ils se déclinent autour d'un taux d'emploi trop faible, d'un chômage élevé, d'un esprit d'entreprise insuffisamment vigoureux et d'une lourdeur administrative toujours trop invasive.

Face aux critiques de l'opposition, Elio Di Rupo leur répond par des mots comme relance et pointe les milliards qui seront injectés dans le circuit économique pour tenter d'infléchir les courbes. Avec ce mantra: «il faut arrêter l'autoflagellation.»

Tout n'est effectivement pas si sombre, et les réussites entrepreneuriales comme I-Care, Aerospacelab, Odoo ou John Cockerill le prouvent. Les projets industriels du plan de relance comme la biotech school, l'économie circulaire ou le démantèlement d'avions, qui ont été le fruit d'échanges entre politiques et chefs d'entreprises, illustrent également cet esprit d'entreprendre qui percole dans le sud du pays.

Mais pour en revenir aux mots prononcés par Elio Di Rupo, si la Wallonie s'en sort, cela passera aussi par son enseignement et la formation des jeunes, notamment via l'alternance. Le mot enseignement n'a cependant pas été prononcé une seule fois par le Premier wallon. L'oubli n'est pas une erreur politique, mais le résultat d'un découpage institutionnel. La compétence est logée dans la Fédération Wallonie-Bruxelles (FWB). Absurde! Peut-on en toute logique aborder l'état socio-économique d'une région de près de 4 millions d'habitants en esquivant l'état de son enseignement ou de sa formation en alternance? Peut-on parler de relance et de redéploiement sans pointer les dysfonctionnements du système et le manque de communication entre les gouvernements de la Région wallonne et de la FWB?

Tout est dans tout. Aborder l'esprit d'entreprendre, le taux d'emploi, ou la baisse de la pauvreté d'une région sans pointer la qualité de son enseignement, est impensable. Et, s'il vous plaît, évitons les raccourcis... Parler de l'efficacité du système éducatif ne doit pas se résumer à une simple question politique à laisser aux mains des régionalistes. Non, il s'agit d'une nécessité sociétale face aux défis structurels de la Wallonie.

François-Xavier Lefèvre

La Deux

Éditorial
François-Xavier
Lefèvre



Elio Di Rupo a tenu son discours sur l'état de la Wallonie. Mais quid de la formation avec un grand sfs, qui intègre l'enseignement, et qui est un maillon essentiel de la relance?

La formation, grande oubliée de la relance wallonne

La Wallonie s'en sortira... C'est par ces mots que le ministre-président Elio Di Rupo (PS) a conclu son discours sur l'état de la Wallonie tenu ce mercredi à Namur. La tonalité est forcément positive. Mais fallait-il s'attendre à autre chose lors d'un tel exercice politique, contenu, et même si celui-ci s'est avéré fort périlleux au regard des catastrophes qui ont frappé la Wallonie depuis le début de la législature?

Inutile de faire le tour du propriétaire. On connaît les maux wallons. Ils se déclinent autour d'un taux d'emploi trop faible, d'un chômage élevé, d'un esprit d'entreprise insuffisamment vigoureux et d'une lourdeur administrative toujours trop invasive.

Face aux critiques de l'opposition, Elio Di Rupo leur répond par des mots comme relance et pointe les milliards qui seront injectés dans le circuit économique pour tenter d'inflechir les courbes. Avec ce mantra, il faut arrêter l'autoagglutination.

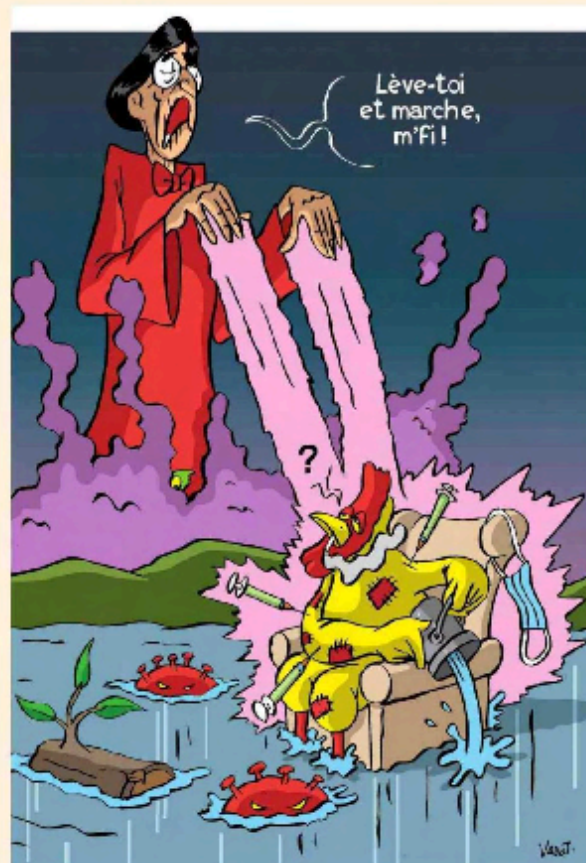
Tout n'est effectivement pas si sombre, et les réussites entre autres, des comme le Care, Aerospacelab, Odoo ou John Codereil le prouvent. Les projets industriels du plan de relance comme la biotech school, l'économie circulaire ou le démantèlement d'aviens, qui ont été le fruit d'échanges entre politiques et

chefs d'entreprises, illustrent également cet esprit d'entreprendre qui percole dans le sud du pays.

Mais pour en revenir aux mots prononcés par Elio Di Rupo, si la Wallonie s'en sort, cela passera aussi par son enseignement et la formation des jeunes, notamment via l'alternance. Le mot enseignement n'a cependant pas été prononcé une seule fois par le Premier wallon. Un oubli n'est pas une erreur politique, mais le résultat d'un découpage institutionnel. La compétence est logée dans la Fédération Wallonie-Bruxelles (FWB). Aborde! Peut-on en toute logique aborder l'état socio-économique d'une région de près de 4 millions d'habitants en esquivant l'état de son enseignement ou de sa formation en alternance? Peut-on parler de relance et de redéploiement sans pointer les dysfonctionnements du système et le manque de communication entre les gouvernements de la Région wallonne et de la FWB?

Tout est dans tout. Aborder l'aspect d'entreprendre, le taux d'emploi, ou la baisse de la pauvreté d'une région sans pointer la qualité de son enseignement, est impensable. Et, s'il vous plaît, évitons les raccourcis... Parler de l'efficacité du système éducatif ne doit pas se réduire à une simple question politique à laisser aux mains des régionalistes. Non, il s'agit d'une nécessité sociale face aux défis structurels de la Wallonie.

Épinglé
par Vadot



"La Wallonie s'en sortira. Il faut arrêter l'auto-flagellation"



trends.levif.be/economie - 18 Mai. 2022

Ce couplet, c'est celui d'une propension au défaitisme au lieu de se réjouir de réussites comme celles de Pairi Daiza, IBA, IRE, I-Care ou désormais les vignobles (l'énumération est celle du ministre-président). "Nous pouvons et nous devons être confiants en l'avenir", a-t-il martelé, invitant les députés à "amplifier le mouvement et à redoubler d'ambitions pour la Wallonie". "Il faut arrêter l'auto-flagellation et la comparaison avec d'autres régions (lisez la Flandre, ndlr) qui n'ont ni notre histoire industrielle, ni les mêmes particularités que les nôtres", a déclaré Elio Di Rupo.

Le propos n'est pas faux : il y a d'éclatantes réussites industrielles en Wallonie et, effectivement, elles ne sont pas suffisamment mises en avant. Le problème, c'est que le même Elio Di Rupo tenait déjà le même propos, dans un même discours sur l'état de la Wallonie, dans ce même Parlement wallon, il y a quinze ans. Entretemps, il y a eu les gouvernements Demotte, Magnette et Borsus, expérimentant des coalitions avec le cdH (souvent), Ecolo (parfois), le MR (parfois) et même sans le PS. Il faut se rendre à l'évidence : en dépit de toutes ces configurations politiques, quinze ans plus tard, nous sommes toujours à peu près sur la même case départ.

A peu près car, comme l'a souligné le ministre-président, une série de paramètres évoluent favorablement. L'emploi intérieur a augmenté de 1,7% en 2021, le nombre de demandeurs d'emploi indemnisés est passé sous la barre des 200.000 unités, les investissements privés et publics ont augmenté respectivement de 9 et 14%, le taux de création d'entreprise a crû de 12,5%, le taux de risque de pauvreté a baissé de 0,5 point etc. Et pour cette année, l'IWEPS table toujours sur une croissance de 2,5%. Elio Di Rupo déduit de ces statistiques que "la Wallonie est fermement engagée sur la voie du redressement".

Le tempo pourrait s'accélérer dans les prochains mois avec les quelque 7,5 milliards du plan de relance, dont un tiers consacré aux mesures prioritaires définies avec les partenaires sociaux. "59% de ces actions prioritaires sont soit déjà en cours, soit prêtes à démarrer", a précisé Elio Di Rupo, en réponse aux critiques des Engagés sur "la lenteur" de la mise en oeuvre de ce plan.

Le ministre-président a bien entendu rappelé l'impact de la pandémie et des inondations -elles ont chacune coûté 3 milliards à la Wallonie, a-t-il précisé- ainsi que celui de la guerre en Ukraine qui va seulement se faire sentir. Cela grève considérablement un budget régional et limite de facto les moyens disponibles pour une politique de redressement économique. Le ministre-président a confirmé que le gouvernement respecterait sa trajectoire budgétaire, qui prévoit une diminution annuelle de 150 millions d'euros du solde brut. "Nous refusons de laisser filer l'endettement, a insisté Elio Di Rupo. Nous ne voulons pas hypothéquer l'avenir, c'est une question de respect à l'égard des générations futures."

Ce couplet, c'est celui d'une propension au défaitisme au lieu de se réjouir de réussites comme celles de Pairi Daiza, IBA, IRE, I-Care ou désormais les vignobles (l'énumération est celle du ministre-président). "Nous pouvons et nous devons être confiants en l'avenir", a-t-il martelé, invitant les députés à "amplifier le mouvement et à redoubler d'ambitions pour la Wallonie". "Il faut arrêter l'auto-flagellation et la comparaison avec d'autres régions (lisez la Flandre, ndlr) qui n'ont ni notre histoire industrielle, ni les mêmes particularités que les nôtres", a déclaré Elio Di Rupo. Le propos n'est pas faux : il y a d'éclatantes réussites industrielles en Wallonie et, effectivement, elles ne sont pas suffisamment mises en avant. Le problème, c'est que le même Elio Di Rupo tenait déjà le même propos, dans un même discours sur l'état de la Wallonie, dans ce même Parlement wallon, il y a quinze ans. Entretemps, il y a eu les gouvernements Demotte, Magnette et Borsus, expérimentant des coalitions avec le cdH (souvent), Ecolo (parfois), le MR (parfois) et même sans le PS. Il faut se rendre à l'évidence : en dépit de toutes ces configurations politiques, quinze ans plus tard, nous sommes toujours à peu près sur la même case départ. A peu près car, comme l'a souligné le ministre-président, une série de paramètres évoluent favorablement. L'emploi intérieur a augmenté de 1,7% en 2021, le nombre de demandeurs d'emploi indemnisés est passé sous la barre des 200.000 unités, les investissements privés et publics ont augmenté respectivement de 9 et 14%, le taux de création d'entreprise a crû de 12,5%, le taux de risque de pauvreté a baissé de 0,5 point etc. Et pour cette année, l'IWEPS table toujours sur une croissance de 2,5%. Elio Di Rupo déduit de ces statistiques que "la Wallonie est fermement engagée sur la voie du redressement". Le tempo pourrait s'accélérer dans les prochains mois avec les quelque 7,5 milliards du plan de relance, dont un tiers consacré aux mesures prioritaires définies avec les partenaires sociaux. "59% de ces actions prioritaires sont soit déjà en cours, soit prêtes à démarrer", a précisé Elio Di Rupo, en réponse aux critiques des Engagés sur "la lenteur" de la mise en oeuvre de ce plan. Le ministre-président a bien entendu rappelé l'impact de la pandémie et des inondations -elles ont chacune coûté 3 milliards à la Wallonie, a-t-il précisé- ainsi que celui de la guerre en Ukraine qui va seulement se faire sentir. Cela grève considérablement un budget régional et limite de facto les moyens disponibles pour une politique de redressement économique. Le ministre-président a confirmé que le gouvernement respecterait sa trajectoire budgétaire, qui prévoit une diminution annuelle de 150 millions d'euros du solde brut. "Nous refusons de laisser filer l'endettement, a insisté Elio Di Rupo. Nous ne voulons pas hypothéquer l'avenir, c'est une question de respect à l'égard des générations futures."

<https://trends.levif.be/economie/politique-economique/la-wallonie-s-en-sortira-il-faut-arreter-l-auto-flagellation/article-normal-1559271.html>

"La Wallonie s'en sortira. Il faut arrêter l'auto-flagellation"



Le Vif - 18 Mai. 2022

Ce couplet, c'est celui d'une propension au défaitisme au lieu de se réjouir de réussites comme celles de Pairi Daiza, IBA, IRE, I-Care ou désormais les vignobles (l'énumération est celle du ministre-président). "Nous pouvons et nous devons être confiants en l'avenir", a-t-il martelé, invitant les députés à "amplifier le mouvement et à redoubler d'ambitions pour la Wallonie". "Il faut arrêter l'auto-flagellation et la comparaison avec d'autres régions (lisez la Flandre, ndlr) qui n'ont ni notre histoire industrielle, ni les mêmes particularités que les nôtres", a déclaré Elio Di Rupo.

Le propos n'est pas faux : il y a d'éclatantes réussites industrielles en Wallonie et, effectivement, elles ne sont pas suffisamment mises en avant. Le problème, c'est que le même Elio Di Rupo tenait déjà le même propos, dans un même discours sur l'état de la Wallonie, dans ce même Parlement wallon, il y a quinze ans. Entretemps, il y a eu les gouvernements Demotte, Magnette et Borsus, expérimentant des coalitions avec le cdH (souvent), Ecolo (parfois), le MR (parfois) et même sans le PS. Il faut se rendre à l'évidence : en dépit de toutes ces configurations politiques, quinze ans plus tard, nous sommes toujours à peu près sur la même case départ.

A peu près car, comme l'a souligné le ministre-président, une série de paramètres évoluent favorablement. L'emploi intérieur a augmenté de 1,7% en 2021, le nombre de demandeurs d'emploi indemnisés est passé sous la barre des 200.000 unités, les investissements privés et publics ont augmenté respectivement de 9 et 14%, le taux de création d'entreprise a crû de 12,5%, le taux de risque de pauvreté a baissé de 0,5 point etc. Et pour cette année, l'IWEPS table toujours sur une croissance de 2,5%. Elio Di Rupo déduit de ces statistiques que "la Wallonie est fermement engagée sur la voie du redressement".

Le tempo pourrait s'accélérer dans les prochains mois avec les quelque 7,5 milliards du plan de relance, dont un tiers consacré aux mesures prioritaires définies avec les partenaires sociaux. "59% de ces actions prioritaires sont soit déjà en cours, soit prêtes à démarrer", a précisé Elio Di Rupo, en réponse aux critiques des Engagés sur "la lenteur" de la mise en oeuvre de ce plan.

Le ministre-président a bien entendu rappelé l'impact de la pandémie et des inondations -elles ont chacune coûté 3 milliards à la Wallonie, a-t-il précisé- ainsi que celui de la guerre en Ukraine qui va seulement se faire sentir. Cela grève considérablement un budget régional et limite de facto les moyens disponibles pour une politique de redressement économique. Le ministre-président a confirmé que le gouvernement respecterait sa trajectoire budgétaire, qui prévoit une diminution annuelle de 150 millions d'euros du solde brut. "Nous refusons de laisser filer l'endettement, a insisté Elio Di Rupo. Nous ne voulons pas hypothéquer l'avenir, c'est une question de respect à l'égard des générations futures."

Ce couplet, c'est celui d'une propension au défaitisme au lieu de se réjouir de réussites comme celles de Pairi Daiza, IBA, IRE, I-Care ou désormais les vignobles (l'énumération est celle du ministre-président). "Nous pouvons et nous devons être confiants en l'avenir", a-t-il martelé, invitant les députés à "amplifier le mouvement et à redoubler d'ambitions pour la Wallonie". "Il faut arrêter l'auto-flagellation et la comparaison avec d'autres régions (lisez la Flandre, ndlr) qui n'ont ni notre histoire industrielle, ni les mêmes particularités que les nôtres", a déclaré Elio Di Rupo. Le propos n'est pas faux : il y a d'éclatantes réussites industrielles en Wallonie et, effectivement, elles ne sont pas suffisamment mises en avant. Le problème, c'est que le même Elio Di Rupo tenait déjà le même propos, dans un même discours sur l'état de la Wallonie, dans ce même Parlement wallon, il y a quinze ans. Entretemps, il y a eu les gouvernements Demotte, Magnette et Borsus, expérimentant des coalitions avec le cdH (souvent), Ecolo (parfois), le MR (parfois) et même sans le PS. Il faut se rendre à l'évidence : en dépit de toutes ces configurations politiques, quinze ans plus tard, nous sommes toujours à peu près sur la même case départ. A peu près car, comme l'a souligné le ministre-président, une série de paramètres évoluent favorablement. L'emploi intérieur a augmenté de 1,7% en 2021, le nombre de demandeurs d'emploi indemnisés est passé sous la barre des 200.000 unités, les investissements privés et publics ont augmenté respectivement de 9 et 14%, le taux de création d'entreprise a crû de 12,5%, le taux de risque de pauvreté a baissé de 0,5 point etc. Et pour cette année, l'IWEPS table toujours sur une croissance de 2,5%. Elio Di Rupo déduit de ces statistiques que "la Wallonie est fermement engagée sur la voie du redressement". Le tempo pourrait s'accélérer dans les prochains mois avec les quelque 7,5 milliards du plan de relance, dont un tiers consacré aux mesures prioritaires définies avec les partenaires sociaux. "59% de ces actions prioritaires sont soit déjà en cours, soit prêtes à démarrer", a précisé Elio Di Rupo, en réponse aux critiques des Engagés sur "la lenteur" de la mise en oeuvre de ce plan. Le ministre-président a bien entendu rappelé l'impact de la pandémie et des inondations -elles ont chacune coûté 3 milliards à la Wallonie, a-t-il précisé- ainsi que celui de la guerre en Ukraine qui va seulement se faire sentir. Cela grève considérablement un budget régional et limite de facto les moyens disponibles pour une politique de redressement économique. Le ministre-président a confirmé que le gouvernement respecterait sa trajectoire budgétaire, qui prévoit une diminution annuelle de 150 millions d'euros du solde brut. "Nous refusons de laisser filer l'endettement, a insisté Elio Di Rupo. Nous ne voulons pas hypothéquer l'avenir, c'est une question de respect à l'égard des générations futures."

<http://trends.levif.be/economie/politique-economique/la-wallonie-s-en-sortira-il-faut-arreter-l-auto-flagellation/article-normal-1559271.html>

Sailsense se renforce par une acquisition en France



L'ECHO - 18 Mai. 2022
Page 17
L'ECHO

Quand on parle de maintenance prédictive en Belgique, on pense inmanquablement à I-Care, qui s'est taillé une place avec des solutions qui permettent d'anticiper les pannes dans le secteur industriel. Loin d'être encore au stade de la licorne – start-up valorisée à un plus d'un milliard – comme son homologue montois, la start-up bruxelloise Sailsense applique les mêmes principes dans le domaine du nautisme. Anticiper les pépins techniques qui peuvent arriver sur un bateau pour ne pas se retrouver bloqué au port, ou pire, en haute mer.

«À la différence près que sur mer, le nombre de paramètres extérieurs qui peuvent influencer les données collectées est infiniment plus vaste», fait remarquer Nicolas de Laet, fondateur de la start-up avec Yannick Vereestraeten. Le système de gestion intelligent développé par Sailsense équipe pas moins de 1.500 bateaux de plaisance dans 34 pays. Il permet de collecter et de préanalyser toute une série de paramètres des éléments vitaux du bateau pour déterminer leur état de fonctionnement, que ce soit les multiples pompes, la température des moteurs, etc.

Vers les constructeurs

Jusqu'ici, Sailsense s'adressait essentiellement aux gestionnaires de flotte de plaisance, avec près de 80 clients sur quatre continents. «Mais dès avant le covid, nous avons orienté notre stratégie commerciale vers les constructeurs, pour installer notre solution dès la conception du bateau», précise de Laet.

Avec l'acquisition de PowerAil, Sailsense appuie encore cette stratégie. La société française a développé un tableau électrique digital, pilotable et contrôlable à distance. Les deux technologies sont donc particulièrement complémentaires. «Cela aidera les chantiers à mieux surveiller les bateaux durant la période de garantie, mais aussi de limiter le coût total du propriétaire».

De plus en plus, le marché de la plaisance suit la tendance de l'uberisation. «Les utilisateurs n'ont plus nécessairement la patience ou le temps de plonger les mains dans le cambouis. Ils achètent davantage un service pour lequel la digitalisation devient indispensable», poursuit de Laet. Or, il constate que les loueurs traditionnels ne sont pas nécessairement équipés pour répondre à cette demande.

L'offre de Sailsense propose donc le tableau de bord numérique, mais aussi des logiciels complémentaires qui facilitent le check in par exemple. Il peut également intégrer des outils de cartographies ou de météo ou encore lancer des alertes lorsque le bateau se déplace de trop lorsqu'il est à l'ancre. Il optimisera également la consommation des batteries.

«L'idée est aussi de réduire l'empreinte écologique de la plaisance en prolongeant la durée de vie des batteries ou de certains composants, mais aussi en suggérant de passer à la voile plutôt qu'au moteur lorsque le vent est assez présent, ou en proposant un itinéraire optimal», explique de Laet.

Break even

En 2021, Sailsense a signé un contrat avec l'un des plus gros loueurs mondiaux de bateaux de plaisance et avec plusieurs chantiers importants. Ce qui permet à la start-up d'atteindre le million d'euros de chiffre d'affaires et l'équilibre financier. «Nous sommes à la recherche de nouveaux partenaires commerciaux et/ou financiers pour développer notre réseau de distribution, particulièrement aux États-Unis, et pour améliorer le processus et le traitement des données que nous collectons.» Pour un montant de 2 millions d'euros, estime le fondateur.

On l'a dit, les données collectées en navigation sont tributaires des conditions extérieures très changeantes. «Un bateau qui fait le tour du monde nécessite des algorithmes très différents pour tenir compte de tous les paramètres. Plus nous aurons de bateaux équipés, mieux nous pourrions travailler sur notre base de données.»
Le résumé

Sailsense est active dans la digitalisation et la maintenance prédictive de bateaux de plaisance .

La start up bruxelloise a racheté Powerail, basée à Lyon, qui offre des tableaux de bord numériques très complémentaires.

Cette acquisition renforce sa stratégie commerciale orientée sur les chantiers navals après les grands loueurs de bateaux.

Nicolas de Laet

Sailsense se renforce par une acquisition en France

LE RÉSUMÉ

Sailsense est active dans la digitalisation et la maintenance prédictive de bateaux de plaisance.

La start-up bruxelloise a racheté Powerail, basée à Lyon, qui offre des tableaux de bord numériques très complémentaires.

Cette acquisition renforce sa stratégie commerciale orientée sur les chantiers navals après les grands loueurs de bateaux.

LAURENT FABRI

Quand on parle de maintenance prédictive en Belgique, on pense inévitablement à I-Care, qui s'est taillé une place avec des solutions qui permettent d'anticiper les pannes dans le secteur industriel. Loin d'être encore au stade de la licorne - start-up valorisée à un plus d'un milliard - comme son homologue montois, la start-up bruxelloise Sailsense applique les mêmes principes dans le domaine du nautisme. Anticiper les pépins techniques qui peuvent arriver sur un bateau pour ne pas se retrouver bloqué au port, ou pire, en haute mer.

«À la différence près que sur mer, le nombre de paramètres extérieurs qui peuvent influencer les données collectées est infiniment plus vaste», fait remarquer Nicolas de Laet, fondateur de la start-up avec Yannick Verstraeten. Le système de gestion intelligent développé par Sailsense équipe pas moins de 1.500 bateaux de plaisance dans 34 pays. Il permet de collecter et de préanalyser toute une série de paramètres des éléments vitaux du bateau pour déterminer leur état de fonctionnement, que ce soit les multiples pompes, la température des moteurs, etc.

Vers les constructeurs

Jusqu'ici, Sailsense s'adressait essentiellement aux gestionnaires de flotte de plaisance, avec près de 80 clients sur quatre continents. «Mais dès avant le covid, nous avions orienté notre stratégie commerciale vers les constructeurs, pour installer notre solution dès la conception du bateau», précise de Laet.

Avec l'acquisition de Powerail, Sailsense appuie encore cette stratégie. La société française a développé



Anticiper les pépins techniques qui peuvent arriver sur un bateau: voici l'ambition de la start-up bruxelloise Sailsense. © BBC

un tableau électrique digital, pilotable et contrôlable à distance. Les deux technologies sont donc particulièrement complémentaires. «Cela aidera les chantiers à mieux surveiller les bateaux durant la période de garantie, mais aussi de limiter le coût total du propriétaire».

De plus en plus, le marché de la plaisance suit la tendance de l'ubérisation. «Les utilisateurs n'ont plus nécessairement la patience ou le temps de plonger les mains dans le cambouis. Ils achètent davantage un service pour lequel la digitalisation devient indispensable», poursuit de Laet. Or, il constate que les loueurs traditionnels ne sont pas nécessairement équipés pour répondre à cette demande.

L'offre de Sailsense propose donc le tableau de bord numérique, mais aussi des logiciels

complémentaires qui facilitent le check-in par exemple. Il peut également intégrer des outils de cartographies ou de météo ou encore lancer des alertes lorsque le bateau se déplace de trop lorsqu'il est à l'ancre. Il optimisera également la consommation des batteries.

«L'idée est aussi de réduire l'empreinte écologique de la plaisance en prolongeant la durée de vie des batteries ou de certains composants, mais aussi en suggérant de passer à la voile plutôt qu'au moteur lorsque le vent est assez présent, ou en proposant un itinéraire optimal», explique de Laet.

Break even

En 2021, Sailsense a signé un contrat avec l'un des plus gros loueurs mondiaux de bateaux de plaisance et avec plusieurs chantiers importants.

«Les utilisateurs n'ont plus nécessairement la patience ou le temps de plonger les mains dans le cambouis.»

NICOLAS DE LAET
COFONDATEUR DE SAILSENSE

Ce qui permet à la start-up d'atteindre le million d'euros de chiffre d'affaires et l'équilibre financier. «Nous sommes à la recherche de nouveaux partenaires commerciaux financiers pour développer notre réseau de distribution, particulièrement aux États-Unis, et pour améliorer le processus et le traitement des données que nous collectons». Pour un montant de 2 millions d'euros, estime le fondateur.

On l'a dit, les données collectées en navigation sont tributaires des conditions extérieures très changeantes. «Un bateau qui fait le tour du monde nécessite des algorithmes très différents pour tenir compte de tous les paramètres. Plus nous aurons de bateaux équipés, mieux nous pourrions travailler sur notre base de données».



Sailsense se renforce par une acquisition en France



L'ECHO - 17 Mai. 2022

Le spécialiste belge de la maintenance prédictive dans le milieu nautique rachète Powerail pour aborder plus franchement le marché des chantiers navals.

Quand on parle de maintenance prédictive en Belgique, on pense inmanquablement à I-Care, qui s'est taillé une place avec des solutions qui permettent d'anticiper les pannes dans le secteur industriel. Loin d'être encore au stade de la licorne – start-up valorisée à un plus d'un milliard – comme son homologue montois, la start-up bruxelloise Sailsense applique les mêmes principes dans le domaine du nautisme. Anticiper les pépins techniques qui peuvent arriver sur un bateau pour ne pas se retrouver bloqué au port, ou pire, en haute mer.

"À la différence près que sur mer, le nombre de paramètres extérieurs qui peuvent influencer les données collectées est infiniment plus vaste", fait remarquer Nicolas de Laet, fondateur de la start-up avec Yannick Vereestraeten. Le système de gestion intelligent développé par Sailsense équipe pas moins de 1.500 bateaux de plaisance dans 34 pays. Il permet de collecter et de préanalyser toute une série de paramètres des éléments vitaux du bateau pour déterminer leur état de fonctionnement, que ce soit les multiples pompes, la température des moteurs, etc.

Vers les constructeurs

Jusqu'ici, Sailsense s'adressait essentiellement aux gestionnaires de flotte de plaisance, avec près de 80 clients sur quatre continents. "Mais dès avant le Covid-19, nous avons orienté notre stratégie commerciale vers les constructeurs, pour installer notre solution dès la conception du bateau", précise de Laet.

"Les utilisateurs n'ont plus nécessairement la patience ou le temps de plonger les mains dans le cambouis."

Avec l'acquisition de PowerAil, Sailsense appuie encore cette stratégie. La société française a développé un tableau électrique digital, pilotable et contrôlable à distance. Les deux technologies sont donc particulièrement complémentaires. "Cela aidera les chantiers à mieux surveiller les bateaux durant la période de garantie, mais aussi à limiter le coût total du propriétaire."

De plus en plus, le marché de la plaisance suit la tendance de l'uberisation. "Les utilisateurs n'ont plus nécessairement la patience ou le temps de plonger les mains dans le cambouis. Ils achètent davantage un service pour lequel la digitalisation devient indispensable", poursuit de Laet. Or, il constate que les loueurs traditionnels ne sont pas nécessairement équipés pour répondre à cette demande.

"Nous sommes à la recherche de nouveaux partenaires commerciaux et/ou financiers pour développer notre réseau de distribution, particulièrement aux États-Unis."

L'offre de Sailsense propose donc le tableau de bord numérique, mais aussi des logiciels complémentaires qui facilitent le check in par exemple. Il peut également intégrer des outils de cartographies ou de météo ou encore lancer des alertes lorsque le bateau se déplace de trop lorsqu'il est à l'ancre. Il optimisera également la consommation des batteries.

"L'idée est aussi de réduire l'empreinte écologique de la plaisance en prolongeant la durée de vie des batteries ou de certains composants, mais aussi en suggérant de passer à la voile plutôt qu'au moteur lorsque le vent est assez présent, ou en proposant un itinéraire optimal", explique de Laet.

Break even

En 2021, Sailsense a signé un contrat avec l'un des plus gros loueurs mondiaux de bateaux de plaisance et avec plusieurs chantiers importants. Ce qui permet à la start-up d'atteindre le million d'euros de chiffre d'affaires et l'équilibre financier. "Nous sommes à la recherche de nouveaux partenaires commerciaux et/ou financiers pour développer notre réseau de distribution, particulièrement aux États-Unis, et pour améliorer le processus et le traitement des données que nous collectons." Pour un montant de 2 millions d'euros, estime le fondateur.

On l'a dit, les données collectées en navigation sont tributaires des conditions extérieures très changeantes. "Un bateau qui fait le tour du monde nécessite des algorithmes très différents pour tenir compte de tous les paramètres. Plus nous aurons de bateaux équipés, mieux nous pourrions travailler sur notre base de données."

<https://www.lecho.be/entreprises/technologie/sailsense-se-renforce-par-une-acquisition-en-france/10389263.html>

I-care, future “licorne” wallonne, a signé un nouveau contrat record



La Libre Belgique - 03 Mai. 2022

Page 19

* La Libre Belgique : édition nationale, Hainaut, Brabant Wallon, Bruxelles

Entretien Pierre-François Lovens

Longtemps restée dans l'ombre, l'entreprise montoise I-care fait régulièrement parler d'elle depuis deux ans. C'est à nouveau le cas en ce début de semaine avec l'annonce de la signature d'un contrat record avec un géant européen de la chimie. Ce contrat fait suite à celui qui avait été conclu à l'automne avec un géant américain de l'industrie agroalimentaire. Pour des raisons de concurrence, I-care ne peut toutefois pas communiquer l'identité du client et encore moins le montant du contrat.

“C'est un contrat majeur qui constitue une nouvelle marque de confiance et de reconnaissance de l'efficacité de nos solutions, nous a confié Fabrice Brion, CEO et cofondateur d'I-care, lors d'un entretien. Des groupes industriels de dimension mondiale font de plus en plus appel à nous car nous leur permettons de réduire de manière significative leurs risques industriels, qu'ils soient financiers, de qualité, de sécurité ou encore environnementaux.”

I-care, société dont la création remonte à 2004, a développé des solutions technologiques de maintenance, prescriptive et prédictive, d'équipements industriels. Basées sur l'intelligence artificielle et le traitement de données récoltées en temps réel par l'intermédiaire de capteurs connectés, ces solutions prédisent les défaillances industrielles des mois, voire des années avant qu'elles ne se produisent. De quoi rendre les équipements plus sûrs, plus productifs et plus durables. Outre les secteurs de l'agroalimentaire et la chimie, les clients du groupe I-care se retrouvent dans l'industrie pharmaceutique, l'énergie ou encore les matériaux.

Une croissance qui s'accélère

Les retombées financières du nouveau contrat signé par I-care devraient s'élever à plus de 10 millions d'euros une fois que les solutions de maintenance auront été déployées. Ce nouveau contrat record est d'autant plus significatif qu'il concerne 228 usines à travers le monde. “Jusqu'ici, nous avions signé des contrats qui ciblaient l'Europe ou l'Amérique. Ici, on couvre le monde entier, ce qui peut nous ouvrir des portes dans des pays où nous ne sommes pas encore présents”, souligne Fabrice Brion. Le contrat traduit aussi une accélération des activités commerciales de la pépite wallonne. De plus en plus de clients, qui ont déployé les solutions d'I-care dans le cadre de proofs of concept (ou projets pilotes), sont en train de les convertir en contrats-cadres s'étalant le plus souvent sur plusieurs années. “On est entrés dans une phase que je qualifie de mass deployment de notre technologie.”

Cette accélération se traduit dans le chiffre d'affaires du groupe montois (qui s'est élevé à 50 millions d'euros en 2021). Ainsi, avant même la signature du nouveau contrat dans la chimie, les revenus d'I-care ont bondi de 37 % au premier trimestre 2022 (là où, sur les dix dernières années, la croissance moyenne a été de l'ordre de 25 % par an). “Notre objectif stratégique est de multiplier notre chiffre d'affaires par cinq à un horizon de cinq ans, c'est-à-dire de passer de 50 à 250 millions d'euros”

Ouverture d'un bureau à Montréal

Pour atteindre ce rythme de croissance, I-care négocie actuellement, avec l'aide de la banque d'affaires JP Morgan, une levée de fonds qui devrait atteindre une centaine de millions d'euros. “Le processus avance bien, dit le patron d'I-care de façon évasive (lire également ci-dessous).

La croissance d'I-care s'accompagne d'importants recrutements. “Nous avons accueilli 12 nouveaux collaborateurs ce lundi matin, glisse fièrement Fabrice Brion. I-care a la chance de pouvoir attirer assez facilement des talents grâce à la bonne image de l'entreprise. Je suis d'ailleurs toujours assez impressionné par la qualité des jeunes qui nous rejoignent.” I-care engage, depuis plusieurs mois déjà, à un rythme d'une personne par semaine ! Aujourd'hui, le groupe compte plus de 650 employés, dont plus de la moitié se trouve en Wallonie (les équipes de R&D et les services transversaux sont à Mons).

I-care travaille en outre à l'ouverture de nouveaux bureaux à l'étranger : “Nous avons actuellement 26 bureaux dans 12 pays (Europe, Amériques, Asie). Nous venons d'ouvrir notre premier bureau au Canada, à Montréal, et nous allons inaugurer d'autres bureaux dans les prochains mois”, poursuit le patron montois de 42 ans.

Dans un marché de la maintenance industrielle prédictive, qui est à la fois en croissance et en voie de consolidation, I-care confirme son ambition de jouer les premiers rôles au plan mondial. Ce qui passera par une stratégie de croissance organique mais aussi de nouvelles acquisitions.

Fabrice Brion, cofondateur et CEO d'I-care, négocie actuellement une levée de fonds d'une centaine de millions d'euros. L'étape suivante ? Une introduction en Bourse.

[illegible]



“Devenir la prochaine licorne wallonne ? Je m’en fous un peu...” Alors qu’I-care négocie actuellement une levée de fonds d’une centaine de millions d’euros (lire ci-dessus), Fabrice Brion pense déjà au coup suivant. Et, comme il a eu...

“Devenir la prochaine licorne wallonne ? Je m’en fous un peu...”

Alors qu’I-care négocie actuellement une levée de fonds d’une centaine de millions d’euros (lire ci-dessus), Fabrice Brion pense déjà au coup suivant. Et, comme il a eu l’occasion de le dire la semaine dernière lors du 6e anniversaire de W.IN.G (fonds du numérique wallon), il s’agira de l’introduction en Bourse (IPO) de l’entreprise. “Ma conviction est que la meilleure manière pour assurer la pérennité d’une société, indépendamment de ses fondateurs et des actionnaires existants, est la mise en Bourse. Mais j’ai l’habitude de travailler étape par étape. Faisons d’abord le closing privé de la levée de fonds”, expose le CEO et cofondateur d’I-care. En près de 18 ans d’existence, I-care a levé très peu de fonds : 7,5 millions d’euros en 2018 (via la SRIW et l’Invest montois IMBC) et 10 millions en début d’année auprès du personnel de l’entreprise (plus de 250 employés détiennent des actions). “Si on a décidé de lever une centaine de millions d’euros cette année, c’est en raison du momentum de croissance dans lequel se trouve I-care. Le marché grandit et se consolide, c’est donc maintenant qu’une levée de fonds peut faire la différence”. Cette levée, à laquelle participera la SRIW (un investisseur public dont Fabrice Brion n’hésite jamais à faire l’éloge), se fera plus que probablement auprès d’un fonds de “private equity”. D’aucuns annoncent en outre qu’I-care sera la prochaine “licorne” – société non cotée dont la valorisation dépasse 1 milliard d’euros – wallonne, après qu’Odo le soit devenue à l’été 2021. “Je m’en fous un peu, à vrai dire. Le principal à mes yeux est la performance de l’entreprise sur le long terme. Beaucoup de licornes, quand on y regarde de près, sont des feux de paille. Ce que nos clients attendent, surtout dans l’industrie, c’est que nous soyons toujours là dans cinq ou dix ans. Maintenant, si on devient licorne et qu’on le reste durant dix ans, alors je serais ravi”.

“Devenir la prochaine licorne wallonne? Je m'en fous un peu...”

Alors qu'I-care négocie actuellement une levée de fonds d'une centaine de millions d'euros (lire ci-dessus), Fabrice Brion pense déjà au coup suivant. Et, comme il a eu l'occasion de le dire la semaine dernière lors du 6^e anniversaire de W.IN.G (fonds du numérique wallon), il s'agira de l'introduction en Bourse (IPO) de l'entreprise. *“Ma conviction est que la meilleure manière pour assurer la pérennité d'une société, indépendamment de ses fondateurs et des actionnaires existants, est la mise en Bourse. Mais j'ai l'habitude de travailler étape par étape. Faisons d'abord le closing privé de la levée de fonds”,* expose le CEO et cofondateur d'I-care. En près de 18 ans d'existence, I-care a levé très peu de fonds: 7,5 millions d'euros en 2018 (via la SRIW et l'Invest montois IMBC) et 10 millions en début d'année auprès du personnel de l'entreprise (plus de 250

employés détiennent des actions). *“Si on a décidé de lever une centaine de millions d'euros cette année, c'est en raison du momentum de croissance dans lequel se trouve I-care. Le marché grandit et se consolide, c'est donc maintenant qu'une levée de fonds peut faire la différence”.* Cette levée, à laquelle participera la SRIW (un investisseur public dont Fabrice Brion n'hésite jamais à faire l'éloge), se fera plus que probablement auprès d'un fonds de “private equity”. D'aucuns annoncent en outre qu'I-care sera la prochaine “licorne” – société non cotée dont la valorisation dépasse 1 milliard d'euros – wallonne, après qu'Odoo le soit devenue à l'été 2021. *“Je m'en fous un peu, à vrai dire. Le principal à mes yeux est la performance de l'entreprise sur le long terme. Beaucoup de licornes, quand on y regarde de près, sont des feux de paille. Ce que nos clients attendent, surtout dans l'industrie, c'est que nous soyons toujours là dans cinq ou dix ans. Maintenant, si on devient licorne et qu'on le reste durant dix ans, alors je serais ravi”.*

Économie pp. 18-19 I-care, future...



La Libre Belgique - 03 Mai. 2022

Page 2,3

* La Libre Belgique : édition nationale, Hainaut, Brabant Wallon, Bruxelles

Économie pp. 18-19 I-care, future "licorne" wallonne, accélère
La société technologique montoise vient de conclure un nouveau contrat record. Son patron Fabrice Brion négocie une importante levée de fonds pour accélérer.

Économie pp. 18-19

I-care, future "licorne" wallonne, accélère

La société technologique montoise vient de conclure un nouveau contrat record. Son patron Fabrice Brion négocie une importante levée de fonds pour accélérer.

■ Économie pp.18-19

I-care, future “licorne” wallonne, accélère

La société technologique montoise vient de conclure un nouveau contrat record. Son patron Fabrice Brion négocie une importante levée de fonds pour accélérer.



Fabrice Brion, CEO d'I-care: "Devenir la prochaine licorne wallonne ? Je m'en fous un peu... Le principal, c'est la performance sur le long terme"



La Libre Belgique - 03 Mai. 2022

C'est à nouveau le cas en ce début de semaine avec l'annonce de la signature d'un contrat record avec un géant européen de la chimie. Ce contrat fait suite à celui qui avait été conclu à l'automne avec un géant américain de l'industrie agroalimentaire. Pour des raisons de concurrence, I-care ne peut toutefois pas communiquer l'identité du client et encore moins le montant du contrat.

"C'est un contrat majeur qui constitue une nouvelle marque de confiance et de reconnaissance de l'efficacité de nos solutions, nous a confié Fabrice Brion, CEO et cofondateur d'I-care, lors d'un entretien. Des groupes industriels de dimension mondiale font de plus en plus appel à nous car nous leur permettons de réduire de manière significative leurs risques industriels, qu'ils soient financiers, de qualité, de sécurité ou encore environnementaux."

I-care, société dont la création remonte à 2004, a développé des solutions technologiques de maintenance, prescriptive et prédictive, d'équipements industriels. Basées sur l'intelligence artificielle et le traitement de données récoltées en temps réel par l'intermédiaire de capteurs connectés, ces solutions prédisent les défaillances industrielles des mois, voire des années avant qu'elles ne se produisent. De quoi rendre les équipements plus sûrs, plus productifs et plus durables. Outre les secteurs de l'agroalimentaire et la chimie, les clients du groupe I-care se retrouvent dans l'industrie pharmaceutique, l'énergie ou encore les matériaux. Une croissance qui s'accélère

Les retombées financières du nouveau contrat signé par I-care devraient s'élever à plus de 10 millions d'euros une fois que les solutions de maintenance auront été déployées. Ce nouveau contrat record est d'autant plus significatif qu'il concerne 228 usines à travers le monde. "Jusqu'ici, nous avons signé des contrats qui ciblaient l'Europe ou l'Amérique. Ici, on couvre le monde entier, ce qui peut nous ouvrir des portes dans des pays où nous ne sommes pas encore présents", souligne Fabrice Brion. Le contrat traduit aussi une accélération des activités commerciales de la pépite wallonne. De plus en plus de clients, qui ont déployé les solutions d'I-care dans le cadre de "proofs of concept" (ou projets pilotes), sont en train de les convertir en contrats-cadres s'étalant le plus souvent sur plusieurs années. "On est entré dans une phase que je qualifie de "mass deployment" de notre technologie".

Cette accélération se traduit dans le chiffre d'affaires du groupe montois (qui s'est élevé à 50 millions d'euros en 2021). Ainsi, avant même la signature du nouveau contrat dans la chimie, les revenus d'I-care ont bondi de 37 % au premier trimestre 2022 (là où, sur les dix dernières années, la croissance moyenne a été de l'ordre de 25 % par an). "Notre objectif stratégique est de multiplier notre chiffre d'affaires par cinq à un horizon de cinq ans, c'est-à-dire de passer de 50 à 250 millions d'euros." Ouverture d'un bureau à Montréal

Pour atteindre ce rythme de croissance, I-care négocie actuellement, avec l'aide de la banque d'affaires JP Morgan, une levée de fonds qui devrait atteindre une centaine de millions d'euros. "Le processus avance bien", dit le patron d'I-care de façon évasive (lire également ci-dessous).

La croissance d'I-care s'accompagne d'importants recrutements. "Nous avons accueilli 12 nouveaux collaborateurs ce lundi matin, glisse fièrement Fabrice Brion. I-care a la chance de pouvoir attirer assez facilement des talents grâce à la bonne image de l'entreprise. Je suis d'ailleurs toujours assez impressionné par la qualité des jeunes qui nous rejoignent." I-care engage, depuis plusieurs mois déjà, à un rythme d'une personne par semaine ! Aujourd'hui, le groupe compte plus de 650 employés, dont plus de la moitié se trouve en Wallonie (les équipes de R&D et les services transversaux sont à Mons).

I-care travaille en outre à l'ouverture de nouveaux bureaux à l'étranger : "Nous avons actuellement 26 bureaux dans 12 pays (Europe, Amériques, Asie). Nous venons d'ouvrir notre premier bureau au Canada, à Montréal, et nous allons inaugurer d'autres bureaux dans les prochains mois", poursuit le patron montois de 42 ans.

Dans un marché de la maintenance industrielle prédictive, qui est à la fois en croissance et en voie de consolidation, I-care confirme son ambition de jouer les premiers rôles au plan mondial. Ce qui passera par une stratégie de croissance organique mais aussi de nouvelles acquisitions. "Devenir la prochaine licorne wallonne ? Je m'en fous un peu..."

Alors qu'I-care négocie actuellement une levée de fonds d'une centaine de millions d'euros (lire ci-dessus), Fabrice Brion pense déjà au coup suivant. Et, comme il a eu l'occasion de le dire la semaine dernière lors du 6e anniversaire de W.IN.G (fonds du numérique wallon), il s'agira de l'introduction en Bourse (IPO) de l'entreprise. "Ma conviction est que la meilleure manière pour assurer la pérennité d'une société, indépendamment de ses fondateurs et des actionnaires existants, est la mise en Bourse. Mais j'ai l'habitude de travailler étape par étape. Faisons d'abord le closing privé de la levée de fonds", expose le CEO et cofondateur d'I-care.

En près de 18 ans d'existence, I-care a levé très peu de fonds : 7,5 millions d'euros en 2018 (via la SRIW et l'Invest montois IMBC) et 10 millions en début d'année auprès du personnel de l'entreprise (plus de 250 employés détiennent des actions). "Si on a décidé de lever une centaine de millions d'euros cette année, c'est en raison du momentum de croissance dans lequel se trouve I-care. Le marché grandit et se consolide, c'est donc maintenant qu'une levée de fonds peut faire la différence". Cette levée, à laquelle participera la SRIW (un investisseur public dont Fabrice Brion n'hésite jamais à faire l'éloge), se fera plus que probablement auprès d'un fonds de "private equity".

D'aucuns annoncent en outre qu'I-care sera la prochaine "licorne" - société non cotée dont la valorisation dépasse 1 milliard d'euros - wallonne, après qu'Odoo le soit devenue à l'été 2021. "Je m'en fous un peu, à vrai

dire. Le principal, à mes yeux, c'est la performance de l'entreprise sur le long terme. Beaucoup de licornes, quand on y regarde de près, sont des feux de paille. Ce que nos clients attendent, surtout dans l'industrie, c'est que nous soyons toujours là dans cinq ou dix ans. Maintenant, si on devient licorne et qu'on le reste durant dix ans, alors je serais ravi".

<https://www.lalibre.be/economie/entreprises-startup/fabrice-brion-ceo-du-groupe-i-care-devenir-la-prochaine-licorne-wallonne-je-m-en-fous-un-peu-le-principal-est-la-performance-de-l-entreprise-sur-le-long-terme-627005077b50a603c1c4a2b8>

La société montoise I-care signe un nouveau contrat record avec un géant de la chimie



Sud Presse - 03 Mai. 2022

Trois mois après avoir signé le plus gros contrat de son histoire avec un leader américain du secteur agroalimentaire, I-care réitère avec un poids lourd de la chimie. Ce nouveau contrat désigne la société montoise comme fournisseur de toutes les usines de l'entreprise chimique.

« Ce contrat majeur constitue une nouvelle marque de confiance de l'efficacité de nos solutions de la part de grands groupes industriels mondiaux. Ceux-ci font appel à I-care parce que nous leur permettons de réduire de manière significative leurs risques industriels » explique Fabrice Brion, patron d'I-care, fondée en 2004.

24 h sur 24

Pour rappel, I-care a développé des systèmes qui permettent d'anticiper les défaillances et les pannes des machines industrielles. I-care monitorise 24h/24 et 7 jours/7 les équipements industriels de milliers de clients, pour une valeur totale de 67 milliards d'euros. Cela concerne les secteurs de l'agroalimentaire, la chimie, l'énergie, les matériaux...

I-care, qui vise 35 % de croissance organique par an, a atteint une croissance de 37 % au premier trimestre 2022, avant la signature du contrat record. Elle a dépassé récemment les 600 employés dans le monde et travaille à l'ouverture de nouveaux bureaux à l'étranger. « Nous avons actuellement 26 bureaux dans 12 pays (Europe, Amériques, Asie), nous ouvrons notre premier bureau au Canada, à Montréal, et allons inaugurer d'autres bureaux dans les prochains mois » poursuit Fabrice Brion.

Poursuivez votre lecture sur ce(s) sujet(s) : Mons (Hainaut)

<https://laprovince.sudinfo.be/945513/article/2022-05-03/la-societe-montoise-i-care-signe-un-nouveau-contrat->

La société montoise I-care signe un nouveau contrat record avec un géant de la chimie



La Province - 03 Mai. 2022

Objectif : développer des solutions de maintenance prédictive dans 228 usines du groupe dans le monde !

Trois mois après avoir signé le plus gros contrat de son histoire avec un leader américain du secteur agroalimentaire, I-care réitère avec un poids lourd de la chimie. Ce nouveau contrat désigne la société montoise comme fournisseur de toutes les usines de l'entreprise chimique.

« Ce contrat majeur constitue une nouvelle marque de confiance de l'efficacité de nos solutions de la part de grands groupes industriels mondiaux. Ceux-ci font appel à I-care parce que nous leur permettons de réduire de manière significative leurs risques industriels » explique Fabrice Brion, patron d'I-care, fondée en 2004.

24 h sur 24

Pour rappel, I-care a développé des systèmes qui permettent d'anticiper les défaillances et les pannes des machines industrielles. I-care monitorise 24h/24 et 7 jours/7 les équipements industriels de milliers de clients, pour une valeur totale de 67 milliards d'euros. Cela concerne les secteurs de l'agroalimentaire, la chimie, l'énergie, les matériaux...

I-care, qui vise 35 % de croissance organique par an, a atteint une croissance de 37 % au premier trimestre 2022, avant la signature du contrat record. Elle a dépassé récemment les 600 employés dans le monde et travaille à l'ouverture de nouveaux bureaux à l'étranger. « Nous avons actuellement 26 bureaux dans 12 pays (Europe, Amériques, Asie), nous ouvrons notre premier bureau au Canada, à Montréal, et allons inaugurer d'autres bureaux dans les prochains mois » poursuit Fabrice Brion.

<https://laprovince.sudinfo.be/945513/article/2022-05-03/la-societe-montoise-i-care-signe-un-nouveau-contrat-record-avec-un-geant-de-la>

La société montoise I-care signe un nouveau contrat record avec un géant de la chimie



Nord Eclair - 03 Mai. 2022

Objectif : développer des solutions de maintenance prédictive dans 228 usines du groupe dans le monde !

Trois mois après avoir signé le plus gros contrat de son histoire avec un leader américain du secteur agroalimentaire, I-care réitère avec un poids lourd de la chimie. Ce nouveau contrat désigne la société montoise comme fournisseur de toutes les usines de l'entreprise chimique.

« Ce contrat majeur constitue une nouvelle marque de confiance de l'efficacité de nos solutions de la part de grands groupes industriels mondiaux. Ceux-ci font appel à I-care parce que nous leur permettons de réduire de manière significative leurs risques industriels » explique Fabrice Brion, patron d'I-care, fondée en 2004.

24 h sur 24

Pour rappel, I-care a développé des systèmes qui permettent d'anticiper les défaillances et les pannes des machines industrielles. I-care monitorise 24h/24 et 7 jours/7 les équipements industriels de milliers de clients, pour une valeur totale de 67 milliards d'euros. Cela concerne les secteurs de l'agroalimentaire, la chimie, l'énergie, les matériaux...

I-care, qui vise 35 % de croissance organique par an, a atteint une croissance de 37 % au premier trimestre 2022, avant la signature du contrat record. Elle a dépassé récemment les 600 employés dans le monde et travaille à l'ouverture de nouveaux bureaux à l'étranger. « Nous avons actuellement 26 bureaux dans 12 pays (Europe, Amériques, Asie), nous ouvrons notre premier bureau au Canada, à Montréal, et allons inaugurer d'autres bureaux dans les prochains mois » poursuit Fabrice Brion.

<https://nordeclair.sudinfo.be/945513/article/2022-05-03/la-societe-montoise-i-care-signe-un-nouveau-contrat-record-avec-un-geant-de-la>

L'entreprise montoise I-care décroche un nouveau contrat record



trends.levif.be/economie - 03 Mai. 2022

Ni le nom de cette société ni les termes financiers du contrat, qui concerne 228 usines dans le monde, n'a été communiqué.

Ce nouveau contrat record intervient trois mois après qu'I-care a signé son plus gros contrat jusque-là, avec un leader américain du secteur agroalimentaire.

Fabrice Brion: "Une partie de la croissance d'I-Care est due à l'actionnariat salarié"

"Ce contrat majeur constitue une nouvelle marque de confiance et de reconnaissance de l'efficacité de nos solutions de la part de grands groupes industriels mondiaux. Ceux-ci font appel à I-care parce nous leur permettons de réduire de manière significative leurs risques industriels, qu'ils soient financiers, de qualité, de sécurité ou encore environnementaux", se réjouit Fabrice Brion, CEO de l'entreprise fondée en 2004, cité dans un communiqué.

I-care monitorise en continu les équipements industriels de milliers de clients dans tous les principaux secteurs de l'industrie, de l'agroalimentaire à la chimie, en passant par la pharma, l'énergie ou encore les matériaux.

I-care vise 35% de croissance organique par an. L'entreprise wallonne a dépassé récemment les 600 employés dans le monde et travaille à l'ouverture de nouveaux bureaux à l'étranger.

Ni le nom de cette société ni les termes financiers du contrat, qui concerne 228 usines dans le monde, n'a été communiqué. Ce nouveau contrat record intervient trois mois après qu'I-care a signé son plus gros contrat jusque-là, avec un leader américain du secteur agroalimentaire. "Ce contrat majeur constitue une nouvelle marque de confiance et de reconnaissance de l'efficacité de nos solutions de la part de grands groupes industriels mondiaux. Ceux-ci font appel à I-care parce nous leur permettons de réduire de manière significative leurs risques industriels, qu'ils soient financiers, de qualité, de sécurité ou encore environnementaux", se réjouit Fabrice Brion, CEO de l'entreprise fondée en 2004, cité dans un communiqué. I-care monitorise en continu les équipements industriels de milliers de clients dans tous les principaux secteurs de l'industrie, de l'agroalimentaire à la chimie, en passant par la pharma, l'énergie ou encore les matériaux. I-care vise 35% de croissance organique par an. L'entreprise wallonne a dépassé récemment les 600 employés dans le monde et travaille à l'ouverture de nouveaux bureaux à l'étranger.

En savoir plus à ce sujet:

<http://trends.levif.be/economie/entreprises/l-entreprise-montoise-i-care-decroche-un-nouveau-contrat-record/article-news-1554795.html>

Mons: I-care signe un nouveau contrat record avec un géant européen de la chimie

 La Dernière Heure - 03 Mai. 2022

“Ce contrat majeur constitue une nouvelle marque de confiance et de reconnaissance de l’efficacité de nos solutions de la part de grands groupes industriels mondiaux. Ceux-ci font appel à I-care parce nous leur permettons de réduire de manière significative leurs risques industriels, qu’ils soient financiers, de qualité, de sécurité ou encore environnementaux”, se réjouit Fabrice Brion, CEO d’I-care.

I-care surveille 24h/24 et 7 jours/7 les équipements industriels de milliers de clients dans tous les principaux secteurs de l’industrie, pour une valeur totale de 67 milliards d’euros. Outre les secteurs de l’agroalimentaire et la chimie, l’entreprise est aussi présente dans les secteur de l’industrie pharmaceutique, de l’énergie ou encore des matériaux.

I-care, qui vise 35% de croissance organique par an, a atteint une croissance de 37% au premier trimestre 2022, avant la signature de ce nouveau contrat record. Elle a dépassé récemment les 600 employés dans le monde et travaille à l’ouverture de nouveaux bureaux à l’étranger : “Nous avons actuellement 26 bureaux dans 12 pays (Europe, Amériques, Asie), nous ouvrons notre premier bureau au Canada, à Montréal, et allons inaugurer d’autres bureaux dans les prochains mois” poursuit Fabrice Brion.

I-care est un leader mondial de la santé des machines. Ses outils basés sur l’IA et les données prédisent les défaillances industrielles des mois, voire des années avant qu’elles ne se produisent. Cela permet aux industries d’anticiper les interventions et de réduire les coûts. L’entreprise a été fondée en 2004 à Mons et a remporté le prix EY Entreprise de l’Année en 2020.

<https://www.dhnet.be/regions/mons/i-care-signe-un-nouveau-contrat-record-avec-un-geant-europeen-de-la-chimie-6270e9027b50a603c1cb8c5c>

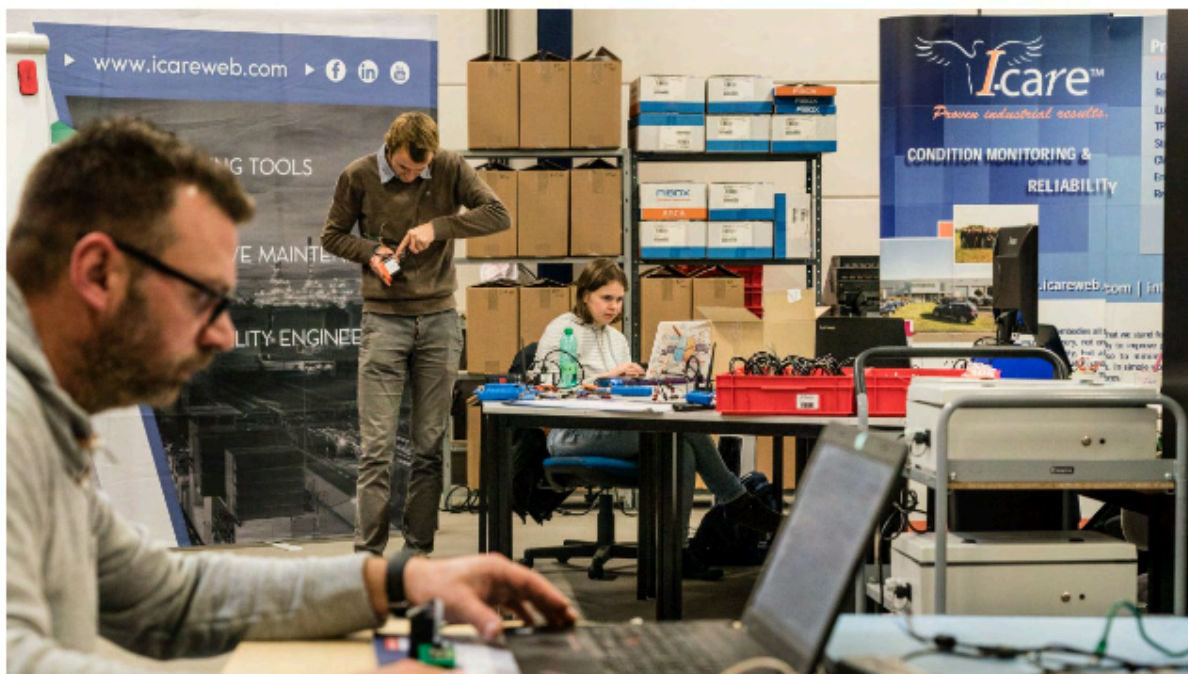
La montoise I-care décroche un nouveau contrat record

L'Echo - 03 Mai. 2022

La société wallonne I-care, qui monitore en continu les équipements industriels de milliers de clients, vient de signer un gros contrat avec un géant européen de la chimie.

<https://www.lecho.be/economie-politique/belgique/wallonie/la-montoise-i-care-decroche-un-nouveau-contrat-record/10385149.html>

La montoise I-care décroche un nouveau contrat record



I-care a dépassé récemment les 600 employés dans le monde. ©Kristof Vadino

BELGA | Aujourd'hui à 10:17

La société wallonne I-care, qui monitore en continu les équipements industriels de milliers de clients, vient de signer un gros contrat avec un géant européen de la chimie.

L'entreprise montoise I-care, spécialisée dans les solutions de maintenance prescriptive et prédictive de machines à l'aide de l'intelligence artificielle, a signé un nouveau contrat record avec "un géant européen de la chimie", a-t-elle annoncé ce mardi.

Ni le nom de cette société, ni les termes financiers du contrat, qui concerne 228 usines dans le monde, n'ont été communiqués.

Ce nouveau contrat record intervient trois mois après qu'I-care a signé son plus gros contrat jusque-là, avec un leader américain du secteur agroalimentaire. "Ce contrat majeur constitue une **nouvelle marque de confiance** et de reconnaissance de l'efficacité de nos solutions de la part de grands groupes industriels mondiaux", se réjouit **Fabrice Brion**, CEO de l'entreprise fondée en 2004, cité dans un communiqué.

Objectif: 35% de croissance organique annuelle

I-care **monitor** en continu les **équipements industriels** de milliers de clients dans tous les principaux secteurs de l'industrie, de l'agroalimentaire à la chimie, en passant par la pharma, l'énergie ou encore les matériaux.

LIRE AUSSI

La licorne wallonne, cet animal de moins en moins imaginaire

I-care vise 35% de croissance organique par an. L'entreprise wallonne a dépassé récemment les 600 employés dans le monde et travaille à l'ouverture de nouveaux bureaux à l'étranger.

La montoise I-care décroche un nouveau contrat record ...



L'Echo - 04 Mai. 2022

Page 14,15

L'Echo

L'entreprise montoise I-care, spécialisée dans les solutions de maintenance prescriptive et prédictive de machines à l'aide de l'intelligence artificielle, a signé un nouveau contrat record avec un géant européen de la chimie. Ni le nom...

L'entreprise montoise I-care, spécialisée dans les solutions de maintenance prescriptive et prédictive de machines à l'aide de l'intelligence artificielle, a signé un nouveau contrat record avec un géant européen de la chimie. Ni le nom de cette société, ni les termes financiers du contrat, qui concerne 228 usines dans le monde, n'ont été communiqués. Ce nouveau contrat intervient trois mois après qu'I-care a signé son plus gros contrat jusque-là, avec un leader américain de l'agroalimentaire. I-care vise 35% de croissance organique par an. La société a dépassé récemment les 600 employés dans le monde et travaille à l'ouverture de nouveaux bureaux à l'étranger.

INDUSTRIE

La montoise I-care décroche un nouveau contrat record

L'entreprise montoise I-care, spécialisée dans les solutions de maintenance prescriptive et prédictive de machines à l'aide de l'intelligence artificielle, a signé un nouveau contrat record avec un géant européen de la chimie. Ni le nom de cette société, ni les termes financiers du contrat, qui concerne 228 usines dans le monde, n'ont été communiqués. Ce nouveau contrat intervient trois mois après qu'I-care a signé son plus gros contrat jusque-là, avec un leader américain de l'agroalimentaire. I-care vise 35% de croissance organique par an. La société a dépassé récemment les 600 employés dans le monde et travaille à l'ouverture de nouveaux bureaux à l'étranger.

La société montoise I-care signe un nouveau contrat ...



Sud Presse - 04 Mai. 2022

Page 4,5

* Sud Presse : La Province

I-care, devenue leader dans la « santé » des machines, signe un nouveau contrat record avec un géant européen de la chimie. Objectif : développer des solutions de maintenance prédictive dans 228 usines du groupe dans le monde !

Trois mois après avoir signé le plus gros contrat de son histoire avec un leader américain du secteur agroalimentaire, I-care réitère avec un poids lourd de la chimie. Ce nouveau contrat désigne la société montoise comme fournisseur de toutes les usines de l'entreprise chimique.

« Ce contrat majeur constitue une nouvelle marque de confiance dans l'efficacité de nos solutions de la part de grands groupes industriels mondiaux. Ceux-ci font appel à I-care parce que nous leur permettons de réduire de manière significative leurs risques industriels » explique Fabrice Brion, patron d'I-care, fondée en 2004.

Pour rappel, I-care a développé des systèmes qui permettent d'anticiper les défaillances et les pannes des machines industrielles. I-care monitorise 24h/24 et 7 jours/7 les équipements industriels de milliers de clients, pour une valeur totale de 67 milliards d'euros. Cela concerne les secteurs de l'agroalimentaire, mais aussi la chimie, l'énergie, les matériaux...

24 h sur 24

I-care, qui vise 35 % de croissance organique par an, a atteint une croissance de 37 % au premier trimestre 2022, avant la signature du contrat record. Elle a dépassé récemment les 600 employés dans le monde et travaille à l'ouverture de nouveaux bureaux à l'étranger. « Nous avons actuellement 26 bureaux dans 12 pays (Europe, Amérique, Asie), nous ouvrons notre premier bureau au Canada, à Montréal, et nous allons inaugurer d'autres bureaux dans les prochains mois », poursuit Fabrice Brion.

SUCCESS STORY

La société montoise I-care signe un nouveau contrat record avec un géant de la chimie

I-care, devenue leader dans la « santé » des machines, signe un nouveau contrat record avec un géant européen de la chimie. Objectif : développer des solutions de maintenance prédictive dans 228 usines du groupe dans le monde !

Trois mois après avoir signé le plus gros contrat de son histoire avec un leader américain du secteur agroalimentaire, I-care réitère avec un poids lourd de la chimie. Ce nouveau contrat désigne la société montoise

comme fournisseur de toutes les usines de l'entreprise chimique. « Ce contrat majeur constitue une nouvelle marque de confiance dans l'efficacité de nos solutions de la part de grands groupes industriels mondiaux. Ceux-ci font appel à I-care parce que nous leur permettons de réduire de manière significative leurs risques industriels », explique Fabrice Brion, patron d'I-care, fondée en 2004. Pour rappel, I-care a développé des systèmes qui permettent d'anticiper les défaillances et les pannes des machines indus-

trielles. I-care monitorise 24h/24 et 7 jours/7 les équipements industriels de milliers de clients, pour une valeur totale de 67 milliards d'euros. Cela concerne les secteurs de l'agroalimentaire, mais aussi la chimie, l'énergie, les matériaux...

24 h sur 24

I-care, qui vise 35 % de croissance organique par an, a atteint une croissance de 37 % au premier trimestre 2022, avant la signature du contrat record. Elle a dépassé récemment les 600 employés dans le monde et tra-



Fabrice Brion, patron de la société I-care. © Archives/EG

vailler à l'ouverture de nouveaux bureaux à l'étranger. « Nous avons actuellement 26 bureaux dans 12 pays (Europe, Amérique, Asie), nous ouvrons notre premier bureau au Canada, à Montréal, et nous allons inaugurer d'autres bureaux dans les prochains mois », poursuit Fabrice Brion. ■

I-care : nouveau contrat record



La Dernière Heure - 04 Mai. 2022
Page 14,15

* La Dernière Heure : Hainaut

Trois mois après avoir signé le plus gros contrat de son histoire avec un leader américain du secteur agroalimentaire, I-care réitère avec un poids lourd de la chimie. La société montoise, leader dans la santé des machines, a signé un contrat...

Trois mois après avoir signé le plus gros contrat de son histoire avec un leader américain du secteur agroalimentaire, I-care réitère avec un poids lourd de la chimie. La société montoise, leader dans la santé des machines, a signé un contrat record avec un géant européen de la chimie, dont le nom n'a pas été dévoilé. Ce nouveau contrat désigne la société montoise comme fournisseur de référence dans le monde entier de ce groupe européen de la chimie, qui installera ses outils de maintenance prescriptive et prédictive dans 228 usines du groupe dans le monde.

"Ce contrat majeur constitue une nouvelle marque de confiance et de reconnaissance de l'efficacité de nos solutions de la part de grands groupes industriels mondiaux. Ceux-ci font appel à I-care parce que nous leur permettons de réduire de manière significative leurs risques industriels, qu'ils soient financiers, de qualité, de sécurité ou encore environnementaux", se réjouit Fabrice Brion, CEO d'I-care.

I-care surveille 24h/24 et 7 jours/7 les équipements industriels de milliers de clients dans tous les principaux secteurs de l'industrie, pour une valeur totale de 67 milliards d'euros. Outre les secteurs de l'agroalimentaire et la chimie, l'entreprise est aussi présente dans les secteurs de l'industrie pharmaceutique, de l'énergie ou encore des matériaux.

I-care, qui vise 35 % de croissance organique par an, a atteint une croissance de 37 % au premier trimestre 2022, avant la signature de ce nouveau contrat record. Elle a dépassé récemment les 600 employés dans le monde et travaille à l'ouverture de nouveaux bureaux à l'étranger : "Nous avons actuellement 26 bureaux dans 12 pays (Europe, Amériques, Asie), nous ouvrons notre premier bureau au Canada, à Montréal, et allons inaugurer d'autres bureaux dans les prochains mois" poursuit Fabrice Brion.

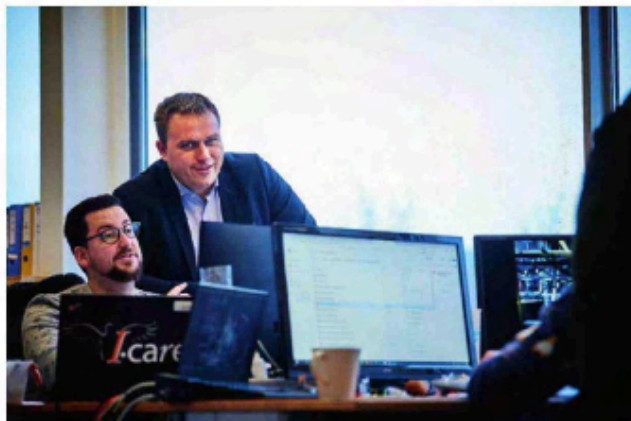
I-care est un leader mondial de la santé des machines. Ses outils basés sur l'IA et les données prédisent les défaillances industrielles des mois, voire des années avant qu'elles ne se produisent. Cela permet aux industries d'anticiper les interventions et de réduire les coûts. L'entreprise a été fondée en 2004 à Mons et a remporté le prix EY Entreprise de l'année en 2020.

Au début de cette année, pour permettre de soutenir la croissance de l'entreprise, I-care a terminé une nouvelle levée de fonds qui a permis de récolter 10 millions d'euros qui dépassent les attentes. Mais l'exercice a aussi vu 180 nouveaux employés se joindre aux 75 déjà actionnaires – certains depuis 2008 – pour investir dans leur entreprise.

L'objectif initial de 3 millions d'euros avait été largement dépassé. Au total, un employé sur deux est actionnaire de son entreprise. "Je mesure à quel point c'est exceptionnel et je remercie avant tout nos équipes pour leur confiance", confiait le CEO à l'époque. Les employés détiennent désormais 84 % de l'entreprise. De quoi rester maîtres de son destin. "C'est plus que jamais essentiel dans le contexte instable dans lequel l'économie évolue !"

U.P.

Un nouveau contrat qui assure la croissance de l'entreprise pour I-care.D.R.



■ Un nouveau contrat qui assure la croissance de l'entreprise pour I-care. 4/2018

I-care : nouveau contrat record

MONS

La société montoise surveillera la santé de 228 usines d'un géant de la chimie.

Trois mois après avoir signé le plus gros contrat de son histoire avec un leader américain du secteur agroalimentaire, I-care rattrape avec un poids lourd de la chimie. La société montoise, leader dans la santé des machines, a signé un contrat record avec un géant européen de la chimie, dont le nom n'a pas été dévoilé. Ce nouveau contrat désigne la société montoise comme fournisseur de référence dans le monde entier de ce groupe européen de la chimie, qui installera ses outils de maintenance prescriptive et prédictive dans 228 usines du groupe dans le monde.

"Ce contrat majeur constitue une nouvelle marque de confiance et de reconnaissance de l'efficacité de nos solutions de la part de grands groupes industriels mondiaux. Ceci est un appel à I-care parce que nous leur permettons de réduire de manière significative leurs risques industriels, qu'ils soient financiers, de qualité, de sécurité ou encore environnementaux", se réjouit Fabrice Brion, CEO d'I-care.

I-care surveille 24h/24 et

7 jours/7 les équipements industriels de milliers de clients dans tous les principaux secteurs de l'industrie, pour une valeur totale de 67 milliards d'euros. Outre les secteurs de l'agroalimentaire et la chimie, l'entreprise est aussi présente dans les secteurs de l'industrie pharmaceutique, de l'énergie ou encore des matériaux.

L'entreprise est présente en chimie, en agroalimentaire, dans le pharma...

I-care, qui vise 35% de croissance organique par an, a atteint une croissance de 37% au premier trimestre 2022, avant la signature de ce nouveau contrat record. Elle a dépassé récemment les 600 employés dans le monde et travaille à l'ouverture de nouveaux bureaux à l'étranger: "Nous avons actuellement 36 bureaux dans 12 pays (Europe, Amérique, Asie), nous ouvrons notre premier bureau au Canada, à Montréal, et allons inaugurer d'autres bureaux dans les prochains mois" poursuit Fabrice Brion.

I-care est un leader mondial de la santé des machines. Ses outils basés sur l'IA et les données prédisent les défaillances industrielles des mois, voire des années avant qu'elles ne se produisent. Cela permet aux industries d'anticiper les interventions et de réduire les coûts. L'entreprise a été fondée en 2004 à Mons et a remporté le prix EY Entreprise de l'année en 2020.

Au début de cette année, pour permettre de soutenir la croissance de l'entreprise, I-care a terminé une nouvelle levée de fonds qui a permis de récolter 10 millions d'euros qui dépassent les attentes. Mais l'exercice a aussi vu 180 nouveaux employés se joindre aux 75 déjà actionnaires - certains depuis 2008 - pour investir dans leur entreprise.

L'objectif initial de 3 millions d'euros avait été largement dépassé. Au total, un employé sur deux est actionnaire de son entreprise. "Je mesure à quel point c'est exceptionnel et je remercie avant tout nos équipes pour leur confiance", confie le CEO à l'époque. Les employés détiennent désormais 84% de l'entreprise. De quoi rester maîtres de son destin. "C'est plus que jamais essentiel dans le contexte instable dans lequel l'économie évolue!"

U.P.

gopress
Innovating Digital Content



I-care : nouveau contrat record



La Dernière Heure - 04 Mai. 2022
Page 16,17

* La Dernière Heure : Ath Tournai

Trois mois après avoir signé le plus gros contrat de son histoire avec un leader américain du secteur agroalimentaire, I-care réitère avec un poids lourd de la chimie. La société montoise, leader dans la santé des machines, a signé un contrat...

Trois mois après avoir signé le plus gros contrat de son histoire avec un leader américain du secteur agroalimentaire, I-care réitère avec un poids lourd de la chimie. La société montoise, leader dans la santé des machines, a signé un contrat record avec un géant européen de la chimie, dont le nom n'a pas été dévoilé. Ce nouveau contrat désigne la société montoise comme fournisseur de référence dans le monde entier de ce groupe européen de la chimie, qui installera ses outils de maintenance prescriptive et prédictive dans 228 usines du groupe dans le monde.

"Ce contrat majeur constitue une nouvelle marque de confiance et de reconnaissance de l'efficacité de nos solutions de la part de grands groupes industriels mondiaux. Ceux-ci font appel à I-care parce que nous leur permettons de réduire de manière significative leurs risques industriels, qu'ils soient financiers, de qualité, de sécurité ou encore environnementaux", se réjouit Fabrice Brion, CEO d'I-care.

I-care surveille 24h/24 et 7 jours/7 les équipements industriels de milliers de clients dans tous les principaux secteurs de l'industrie, pour une valeur totale de 67 milliards d'euros. Outre les secteurs de l'agroalimentaire et de la chimie, l'entreprise est aussi présente dans les secteurs de l'industrie pharmaceutique, de l'énergie ou encore des matériaux.

I-care, qui vise 35 % de croissance organique par an, a atteint une croissance de 37 % au premier trimestre 2022, avant la signature de ce nouveau contrat record. Elle a dépassé récemment les 600 employés dans le monde et travaille à l'ouverture de nouveaux bureaux à l'étranger : "Nous avons actuellement 26 bureaux dans 12 pays (Europe, Amériques, Asie), nous ouvrons notre premier bureau au Canada, à Montréal, et allons inaugurer d'autres bureaux dans les prochains mois" poursuit Fabrice Brion.

I-care est un leader mondial de la santé des machines. Ses outils basés sur l'IA et les données prédisent les défaillances industrielles des mois, voire des années avant qu'elles ne se produisent. Cela permet aux industries d'anticiper les interventions et de réduire les coûts. L'entreprise a été fondée en 2004 à Mons et a remporté le prix EY Entreprise de l'Année en 2020.

Au début de cette année, pour permettre de soutenir la croissance de l'entreprise, I-care a terminé une nouvelle levée de fonds qui a permis de récolter 10 millions d'euros qui dépassent les attentes. Mais l'exercice a aussi vu 180 nouveaux employés se joindre aux 75 déjà actionnaires - certains depuis 2008 - pour investir dans leur entreprise.

L'objectif initial de 3 millions d'euros avait été largement dépassé. Au total, un employé sur deux est actionnaire de son entreprise. "Je mesure à quel point c'est exceptionnel et je remercie avant tout nos équipes pour leur confiance", confiait le CEO à l'époque. Les employés détiennent désormais 84 % de l'entreprise. De quoi rester maîtres de son destin. "C'est plus que jamais essentiel dans le contexte instable dans lequel l'économie évolue !"

U.P.

Un nouveau contrat qui assure la croissance de l'entreprise pour I-care.D.R.

I-care : nouveau contrat record

MONS

La société montoise surveillera la santé de 228 usines d'un géant de la chimie.

Trois mois après avoir signé le plus gros contrat de son histoire avec un leader américain du secteur agroalimentaire, I-care réitère avec un poids lourd de la chimie, la société montoise, leader dans la santé des machines, a signé un contrat record avec un géant européen de la chimie, dont le nom n'a pas été dévoilé. Ce nouveau contrat désigne la société montoise comme fournisseur de référence dans le monde entier de ce groupe européen de la chimie, qui installera ses outils de maintenance prescriptive et prédictive dans 228 usines du groupe dans le monde.

"Ce contrat majeur constitue une nouvelle marque de confiance et de reconnaissance de l'efficacité de nos solutions de la part de grands groupes industriels mondiaux. Ceux-ci font appel à I-care parce que nous leur permettons de réduire de manière significative leurs risques industriels, qu'ils soient financiers, de qualité, de sécurité ou encore environnementaux", se réjouit Fabrice Brion, CEO d'I-care.

I-care surveille 24h/24 et

7 jours/7 les équipements industriels de milliers de clients dans tous les principaux secteurs de l'industrie, pour une valeur totale de 67 milliards d'euros. Outre les secteurs de l'agroalimentaire et de la chimie, l'entreprise est aussi présente dans les secteurs de l'industrie pharmaceutique, de l'énergie ou encore des matériaux.

L'entreprise est présente en chimie, en agroalimentaire, dans le pharma...

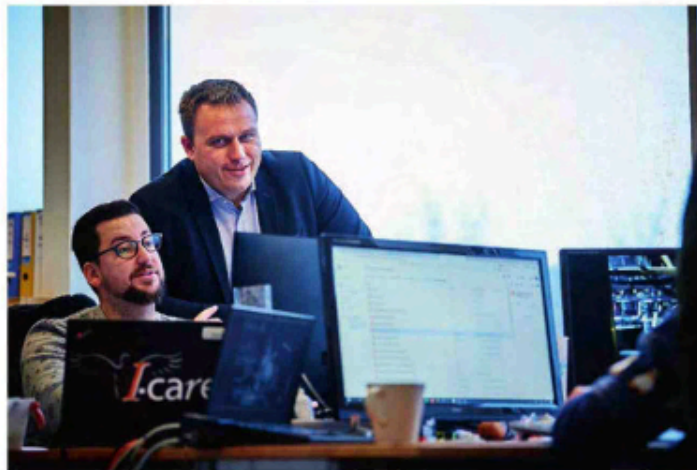
I-care, qui vise 35% de croissance organique par an, a atteint une croissance de 37% au premier trimestre 2022, avant la signature de ce nouveau contrat record. Elle a dépassé récemment les 600 employés dans le monde et travaille à l'ouverture de nouveaux bureaux à l'étranger: "Nous avons actuellement 26 bureaux dans 12 pays (Europe, Amériques, Asie), nous ouvrons notre premier bureau au Canada, à Montréal, et allons inaugurer d'autres bureaux dans les prochains mois" poursuit Fabrice Brion.

I-care est un leader mondial de la santé des machines. Ses outils basés sur l'IA et les données prédisent les défaillances industrielles des mois, voire des années avant qu'elles ne se produisent. Cela permet aux industries d'anticiper les interventions et de réduire les coûts. L'entreprise a été fondée en 2004 à Mons et a remporté le prix EY Entreprise de l'Année en 2020.

Au début de cette année, pour permettre de soutenir la croissance de l'entreprise, I-care a terminé une nouvelle levée de fonds qui a permis de récolter 10 millions d'euros qui dépassent les attentes. Mais l'exercice a aussi vu 180 nouveaux employés se joindre aux 75 déjà actionnaires - certains depuis 2008 - pour investir dans leur entreprise.

L'objectif initial de 3 millions d'euros avait été largement dépassé. Au total, un employé sur deux est actionnaire de son entreprise. "Je mesure à quel point c'est exceptionnel et je remercie avant tout nos équipes pour leur confiance", confiait le CEO à l'époque. Les employés détiennent désormais 84% de l'entreprise. De quoi rester maîtres de son destin. "C'est plus que jamais essentiel dans le contexte instable dans lequel l'économie évolue!"

U.P.



■ Un nouveau contrat qui assure la croissance de l'entreprise pour I-care. U.P.

© S.A. IPM 2022. Toute représentation ou reproduction, même partielle, de la présente publication, sous quelque forme que ce soit



La Dernière Heure Ath Tournai 04/05/2022, pages 16 & 17

Tous droits réservés. Réutilisation et reproduction uniquement avec l'autorisation de l'éditeur de La Dernière Heure Ath Tournai



INTELLIGENCE ARTIFICIELLE / MÉDICAL



L'Avenir - 04 Mai. 2022

Page 14,15

* L'Avenir : Luxembourg, Huy-Waremme, Basse Sambre, Le Jour Verviers, Namur, Brabant Wallon, entre Sambre et Meuse, Le Courrier de l'Escaut

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE *Contrat record* L'entreprise montoise I-care, spécialisée dans les solutions de maintenance prescriptive et prédictive de machines, à l'aide de l'intelligence artificielle, a signé un nouveau contrat record avec...

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Contrat record

L'entreprise montoise I-care, spécialisée dans les solutions de maintenance prescriptive et prédictive de machines, à l'aide de l'intelligence artificielle, a signé un nouveau contrat record avec «un géant européen de la chimie», a-t-elle annoncé mardi.

Ni le nom de cette société ni les termes financiers du contrat, qui concerne 228 usines dans le monde, n'a été communiqué.

Ce nouveau contrat record intervient trois mois après qu'I-care a signé son plus gros contrat jusque-là, avec un leader américain du secteur agroalimentaire.

MÉDICAL

Croissance à Donstiennes

Le laboratoire d'analyses pharmaceutiques Quality Assistance, installé au Technoparc à Donstiennes (Thuin), va doubler sa surface opérationnelle d'ici 2024. Cet investissement de 20 millions d'euros devrait créer une centaine d'emplois hautement qualifiés. L'entreprise se targue de cumuler les années records, avec «une croissance annuelle moyenne sur les cinq dernières années de 12%» et clôture 2021 en comptabilisant 27,2 millions d'euros de chiffre d'affaires dont 75% réalisés à l'export.

Acquisition au Canada

La société néo-louvaniste IBA, connue pour ses équipements de protonthérapie, fait l'acquisition de la société canadienne Modus Medical Devices (Modus QA). «Fondée en 2000 et employant une vingtaine de collaborateurs, Modus QA est à l'avant-garde de l'assurance qualité pour les technologies complexes de radiothérapie, telles que la radiothérapie guidée par l'image (IGRT), la radiothérapie avec positionnement surfacique (SGRT) et le gating respiratoire, qui ont permis des avancées significatives dans le traitement des patients», explique IBA. Modus est également spécialisée dans les fantômes, «un produit manufacturé conçu pour ressembler à un organe ou un tissu humain et utilisé pour quantifier les effets potentiels d'une dose de rayonnement sur un patient.» Ce rachat fera bénéficier IBA de synergies au niveau de la recherche et développement et des ventes, et lui permettra de diversifier son catalogue de produits.

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Contrat record

L'entreprise montoise I-care, spécialisée dans les solutions de maintenance prescriptive et prédictive de machines, à l'aide de l'intelligence artificielle, a signé un nouveau contrat record avec « un géant européen de la chimie », a-t-elle annoncé mardi.

Ni le nom de cette société ni les termes financiers du contrat, qui concerne 228 usines dans le monde, n'a été communiqué.

Ce nouveau contrat record intervient trois mois après qu'I-care a signé son

Start-ups et scale-ups belges ont levé un demi-milliard en trois mois



L'Echo - 19 avr. 2022

L'Echo Page 1

L'Echo

... mois, avec notamment la biotech carolo Univercells qui espère une centaine de millions d'euros de financements privés, tout comme l'Entreprise de l'année I-Care, qui étudie une levée de plusieurs dizaines de millions et a mandaté la banque d'affaires américaine JP Morgan à cet effet...

L'année 2022 est partie sur des bases similaires à 2021 pour les levées de fonds des start-ups et scale-ups belges. Selon un calcul effectué par L'Echo et De Tijd, les entreprises belges de croissance ont levé 498 millions d'euros au premier trimestre. Il s'agit du meilleur début d'année de l'histoire, à quelques millions seulement du record, enregistré au deuxième trimestre 2021 (509 millions d'euros). Il s'agit d'un véritable mouvement de fond, alors que le record du montant des levées ne cesse d'être battu chaque année, depuis cinq ans.

Au premier trimestre de cette année, trois entreprises belges se sont distinguées. Le gantois Deliverect, éditeur d'un logiciel d'automatisation des commandes de repas en ligne et membre du club très select des «licornes» belges – ces start-ups valorisées à plus d'un milliard – a obtenu 132 millions en janvier. La biotech et spin-off de la VUB Precirix a levé 80 millions en mars afin de développer son traitement prometteur des métastases cérébrales à la suite d'un cancer du sein ou de l'estomac. Enfin, le fabricant de vélos électriques Cowboy a récolté 71 millions en janvier.

Et ce n'est pas fini: 211 millions d'euros ont déjà été enregistrés lors de ce mois d'avril, grâce notamment aux 185 millions levés par Kpler, fournisseur franco-belge de données en temps réel sur les marchés des matières premières. D'autres importantes levées de fonds sont attendues ces prochains mois, avec notamment la biotech carolo Univercells qui espère une centaine de millions d'euros de financements privés, tout comme l'Entreprise de l'année I-Care, qui étudie une levée de plusieurs dizaines de millions et a mandaté la banque d'affaires américaine JP Morgan à cet effet.

Mais le ciel n'est pas entièrement dégagé pour les investissements privés. Les craintes de récession, la hausse des taux d'intérêt et la guerre en Ukraine risquent de passer par là. «Il faudra au moins six à neuf mois pour qu'un refroidissement des bourses se répercute sur les marchés des financements privés», commente un spécialiste belge du capital-risque. Ce dernier s'attend ainsi à un ralentissement significatif «plutôt au troisième ou quatrième trimestre».

Lire en page 11

Simon Souris et Michael Sephiha



19
mardi 19 avril 2022
www.ledcho.be

L'ECHO

L'allocation universelle au menu du prochain congrès du MR.

PAGE 4



GBL veut racheter le leader européen de l'imagerie diagnostique.

PAGES 2 ET 3



Le calcul de l'inflation sur la sellette.

PLAN LARGE PAGES 6 ET 7
ÉDITO PAGE 2

La Belgique rembourse une première app médicale

Dimmi va combiner l'utilisation de l'app médicale MoseUR. C'est la première fois en Belgique qu'une telle app est ainsi agréée. Les applications médicales sont toujours plus intégrées dans les parcours de soins, mais leur remboursement par l'assurance maladie n'a rien d'une évidence. Le système permettant le remboursement n'a été finalisé que depuis début 2021. Le système, mis à l'échelle, a permis à Dimmi, un agrément en trois niveaux, dont seul le plus élevé donne droit à un remboursement par Dimmi. Pour y parvenir, une application doit notamment pouvoir démontrer sa plus-value sociétale et économique. MoseUR contribue à la réduction des personnes ayant une prothèse du genou ou de la hanche, est la première dans ce cas. Deux autres sont en attente d'un agrément similaire. Une contribue à la thérapie du sommeil, l'autre contre le diabète. L'Etat belge a également adopté une nouvelle définition de ce qu'est une application médicale.

LIRE EN PAGE 12

Tractées par Deliverect, Precirix et Cowboy, les entreprises belges de croissance ont levé 498 millions au 1er trimestre. Le 2e meilleur de l'histoire.

Start-ups et scale-ups belges ont levé un demi-milliard en trois mois

SPION SOURE ET MICHAEL SEPHER

L'année 2022 est partie sur des bases similaires à son premier levé de fonds des start-ups et scale-ups belges. Selon un calcul effectué par L'ECHO et De Tijd, les entreprises belges de croissance ont levé 498 millions d'euros au premier trimestre. Il s'agit du meilleur début d'année de l'histoire, à quelques millions seulement du record, enregistré au deuxième trimestre 2021 (500 millions d'euros). Il s'agit d'un véritable mouvement de fond, alors que le montant des levées ne cesse d'être battu chaque année, depuis cinq ans.

Au premier trimestre de cette année, trois entreprises belges se sont distinguées. Le

général Deliverect, éditeur d'un logiciel d'automatisation des commandes de repas en ligne et membre du club très select des «champions belges» – ces start-ups valorisées à plus d'un milliard – a obtenu 30 millions en janvier. La biotech et spin-off de la VUB Precirix a levé 18 millions en mars afin de développer son traitement prometteur des métastases cérébrales à la suite d'un cancer du sein ou de l'estomac. Enfin, le fabricant de vélos électriques Cowboy a récolté 21 millions en janvier.

Et ce n'est pas tout : au millions d'euros ont déjà été enregistrés lors de ce mois d'avril, grâce notamment aux 88 millions levés par Kipley, fournisseur franco-belge de données en temps réel sur les marchés des matières premières. D'autres importantes levées de fonds sont attendues des prochains mois, avec notamment

la biotech et scale-up universelle qui espère une centaine de millions d'euros de financements privés, tout comme l'entreprise de l'année 14 ans, qui étire une levée de plusieurs dizaines de millions et a mené la bataille d'affaires américaine JP Morgan à cet effet.

Mais le ciel n'est pas entièrement dégagé pour les investisseurs privés. Les craintes de récession, la hausse des taux d'intérêt et la guerre en Ukraine risquent de passer par là. Il faudra au moins six à neuf mois pour que le refroidissement des bourses se répercute sur les marchés des financements privés, comme un spécialiste belge du capital-risque. Ce dernier s'attend ainsi à un ralentissement significatif – plutôt au troisième ou quatrième trimestre.

LIRE EN PAGE 11

EVS

imagis

ella group

DuoVet Bank

agias

EDGAR

Empowered by patients
United by science

CFE

GBL

fluxys

Coffinimmo

TITAN



L'ECHO

Convocations aux Assemblées Générales

Consultez l'agenda avec les convocations actuelles sur ledcho.be/avis-financiers ou scannez le code QR. Grâce à la fonction de recherche par date, vous trouverez rapidement la date, l'heure, le lieu et l'agenda de l'assemblée.



Start-ups et scale-ups ont récolté près d'un demi-milliard en trois mois



L'Echo - 19 avr. 2022

Page 11

L'Echo

Les jalons de ce solide début d'année ont été posés dès janvier déjà par le fabricant de vélos électriques Cowboy, avec 71 millions d'euros récoltés. Ce dernier s'est ensuite vu rejoindre par celui qui tient la première place du classement au premier trimestre, à savoir l'éditeur gantois d'un logiciel d'automatisation des commandes de repas en ligne Deliverect. Grâce à son dernier tour de table de quelque 132 millions d'euros le même mois, la scale-up s'est même offerte par ailleurs une place au sein du club très fermé des «licornes», du nom de ces sociétés à la valorisation supérieure au milliard de dollars. Seuls Collibra, Odoo et Team.blue (ex-Combelle) en font déjà partie en Belgique.

La biotech et spin-off de la VUB Precirix s'est hissée à la mi-mars entre les deux acteurs susmentionnés avec la levée de 80 millions d'euros, plus grosse opération de l'année pour une biotech à ce stade. De l'argent frais qui doit lui permettre de poursuivre le développement de son traitement original et prometteur des métastases cérébrales suite à un cancer du sein ou de l'estomac, au départ d'anticorps de camélidés.

Agrégés, les cinq plus importants tours de table de début 2022 pèsent au total quelque 343 millions. Et ce, alors que le compteur a quasi atteint la barre du demi-milliard d'euros levé par les sociétés de croissance (start-ups

et scale-ups) belges non cotées, s'établissant finalement à 498 millions d'euros pour les trois premiers mois de l'année, ressort-il de chiffres compilés par L'Echo et De Tijd. De quoi en faire le deuxième meilleur début d'année de l'histoire, à quelques millions seulement du détenteur en titre du record que fut le deuxième trimestre de l'année dernière avec ses 509 millions d'euros.

Tendance positive

À noter, ce départ en flèche pour 2022 fait lui-même suite à une année jamais vue: en 2021, investisseurs nationaux et étrangers en quête de rendement pour leurs capitaux ont injecté près de 1,4 milliard d'euros dans nos jeunes pousses. C'était là le montant le plus élevé à ce jour et le cinquième record consécutif.

Pour ce qui est de ce mois d'avril, l'on ne peut que constater un bouillonnement important, à 211 millions d'euros déjà ce mois-ci. Basé près de Mérode, le fournisseur franco-belge de données en temps réel sur les marchés des matières premières Kpler a annoncé la récolte de 200 millions de dollars (185 millions d'euros) courant de semaine dernière.

Première opération en taille ce mois-ci, elle fait suite à l'injection par Marc Coucke de 16 millions dans le spécialiste des logiciels prisé par les sociétés énergétiques et d'eau Itineris et la levée de 10 millions par la parapharmacie en ligne Pharmasimple.

Seul hic, les craintes de récession, la hausse des taux d'intérêt et la guerre en Ukraine pourraient-elles désormais changer la donne? Peut-être, mais pas tout de suite, semble-t-il. «Il faudra au moins six à neuf mois pour qu'un refroidissement des bourses se répercute sur les marchés des financements privés», commente un spécialiste belge du capital-risque. Ce dernier s'attend ainsi à un ralentissement significatif «plutôt au troisième ou quatrième trimestre».

Bientôt Univercells et I-Care

Un autre investisseur embraie. «Aucun ralentissement n'est à constater du côté des petits tours de table – certainement pas pour les sociétés à très forte croissance –, mais la situation commence à se faire sentir sur les levées de fonds plus importantes et plus tardives dans le stade de développement (dites séries C, D ou E, NDLR)».

De plus, les valorisations baissent, en particulier pour les entreprises dont la croissance est moins rapide. «Il y a une certaine hésitation chez les grands investisseurs étrangers. Les gens ne tirent plus à l'aveugle sur tout.»

Du reste, deux autres opérations majeures sont attendues dans l'année. La biotech carolo Univercells prépare un tour de table autour d'une centaine de millions d'euros. Il devrait s'agir de son dernier financement privé avant une éventuelle introduction en bourse, prévue au second semestre 2022, voire l'année prochaine en fonction des conditions de marché.

En parallèle, le Dr. House des machines industrielles I-Care, Entreprise de l'année 2020, étudie la levée de plusieurs dizaines de millions d'euros avant, là aussi, une possible entrée en bourse. La banque d'affaires américaine JP Morgan a été mandatée à cet effet. À noter, la pépite montoise spécialiste de la maintenance dite prédictive a récolté 10 millions d'euros auprès de son personnel en ce début d'année. Un employé sur deux se retrouve désormais actionnaire de l'entreprise.

L'ÉCHO MARDI 19 AVRIL 2022

Sur les seuls trois premiers mois de 2022, et principalement grâce à Deliverect, Precirix et Cowboy, les entreprises de croissance belges non cotées ont levé 498 millions d'euros. C'est le deuxième meilleur trimestre de tous les temps.

Start-ups et scale-ups ont récolté près d'un demi-milliard en trois mois

SIMON SOURIS
ET MICHAËL SIMPMA

Les jaloux de ces soldes d'été d'année ont été passés à l'arrière-plan par le tabouret de wicker des Cowboys, avec 70 millions d'euros levés. Ce dernier est même en tête de la liste. Grâce à son dernier tour de table de quelques semaines, même s'il n'est pas encore une place au soleil, il a obtenu une place au soleil. Les sociétés à la valorisation supérieure à un milliard de dollars. Seul Collica Odogo e. Team, une (start-up) qui n'est pas encore en Belgique.

La biotech est parvenue à la VUB Predict s'est livrée à la fin de l'année dernière, avec un montant de 10 millions d'euros, plus grosse opération de levée de fonds pour une biotech belge. De l'argent frais qui doit lui permettre de poursuivre le développement de son traitement original et prometteur des maladies neurodégénératives en cours de développement, au départ d'anticorps.

Après, les cinq plus importants tours de table de début 2022 sont en total quelque 343 millions. Et ce, alors que le compteur a quasiment la barre du demi-milliard d'euros levés par les start-ups et scale-ups (start-ups et scale-ups) belges non cotées, totalisant finalement à 498 millions d'euros pour les trois premiers mois de l'année, et ce, grâce à des chiffres compilés par l'Echo et De Tijd. De quoi en faire le deuxième meilleur trimestre de l'histoire, à quelques millions seulement du détenteur en titre du record que fut le deuxième trimestre de l'année dernière avec ses 500 millions d'euros.

Tendance positive

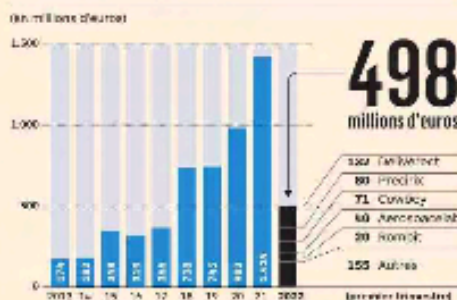
À noter, ce début d'année pour 2022 fait lui-même suite à une année plutôt vive en 2021. Investisseurs nationaux et étrangers esquivés de rendement pour leur capital ont investi plus de 1,2 milliard d'euros dans nos jeunes pousses. C'est le montant le plus élevé à ce jour et le deuxième record consécutif.

C'est ce qui est de ce mois-ci, l'Echo ne peut que constater un bouillonnement important, à son million d'euros déjà ce trimestre, tout près de l'année, le trimestre français belge de Comète en temps réel sur les marchés des matières premières. Cela a amené la récolte de 200 millions de dollars (180 millions d'euros) courant de semaine dernière.

Première opération de taille ce mois-ci, elle fait suite à l'opération par Marc Coucke de 18 millions dans le spécialiste des logiciels pour les sociétés financières et de données, la levée de fonds de 18 millions par la pharmacologie en ligne Pharmadimple.

Seul hic, les crises de récession, la

LES LEVÉES DE FONDS S'ENVOLENT POUR LES ENTREPRISES DE CROISSANCE BELGES (NON COTÉES)



hausse des taux d'intérêt et la guerre en Ukraine pourraient-elles désormais changer la donne? Pour sûr, mais pas tout de suite, semble-t-il. « Il faut attendre un peu à voir mais pour qu'un refroidissement des bourses se répète sur les marchés des financements privés, comment un géant belge du capital-risque. Ce dernier devrait ainsi à un refroidissement significatif, plutôt au troisième ou quatrième trimestre ».

Bientôt Univercells et I-Care

Un autre investissement important, d'autant plus intéressant, est à constater du côté des petits tours de table - certainement pas pour les sociétés à très forte croissance -, mais la situation commence à se faire sentir sur les levées de fonds plus importantes et plus tardives dans le stade de développement (des séries A, B, C, D, E, F, G, H, I, J, K, L, M, N, O, P, Q, R, S, T, U, V, W, X, Y, Z).

En plus, la conjonction de ces deux, en particulier pour les entreprises dont la croissance est moins rapide, il y a une

certaine hésitation chez les grands investisseurs étrangers, les gens ne tirent plus à l'aveugle sur tout.

Du reste, dans certains secteurs, les biotech ont Univercells présente un tour de table autour d'une centaine de millions d'euros. Il devrait s'agir d'un dernier financement privé avant une éventuelle introduction en bourse, prévue au second semestre 2022, voire l'année prochaine en fonction des conditions de marché.

En parallèle, le Dr. House des machines industrielles I-Care, entreprise de haute technologie, a levé 10 millions d'euros, à la fois une première entrée en bourse, la banque d'affaires américaine F. Morgan a été mandatée à cet effet. À noter, la pépinière montaise spécialiste de la maintenance des véhicules a levé 10 millions d'euros supplémentaires pour son personnel en ce début d'année. Un employé sur deux a renoué avec son actionnaire de l'entreprise.



En levant 132 millions d'euros en janvier, Deliverect, la scale-up gantoise dirigée par Zhong Xu (ci-dessus) a rejoint le club très select des licornes belges. Il s'agit aussi de la plus importante opération du premier trimestre de 2022.

Start-ups et scale-ups ont récolté près d'un demi-milliard en trois mois



L'ECHO - 19 avr. 2022

...En parallèle, le Dr. House des machines industrielles I-Care, étudie la levée de plusieurs dizaines de millions d'euros avant, là aussi, une possible entrée en bourse. La banque d'affaires américaine JP Morgan a été mandatée à cet effet. À noter, la pépète montoise spécialiste de la maintenance...

Les jalons de ce solide début d'année ont été posés dès janvier déjà par le fabricant de vélos électriques Cowboy, . Ce dernier s'est ensuite rapidement vu rejoindre par celui qui tient la première place du classement au premier trimestre, à savoir l'éditeur gantois d'un logiciel d'automatisation des commandes de repas en ligne Deliverect le même mois, la scale-up s'est même offerte par ailleurs une place au sein du club très fermé des "licornes", du nom de ces sociétés à la valorisation supérieure au milliard de dollars. Seuls Collibra, Odoo et Team.blue (ex-Combelle) en font déjà partie en Belgique.

La biotech et spin-off de la VUB Precirix s'est hissée à la mi-mars entre les deux acteurs susmentionnés avec , plus grosse opération de l'année pour une biotech à ce stade. De l'argent frais qui doit lui permettre de poursuivre le développement de son traitement original et prometteur des métastases cérébrales suite à un cancer du sein ou de l'estomac, au départ d'anticorps de camélidés.

Agrégés, les cinq plus importants tours de table de début 2022 pèsent au total quelque 343 millions. Et ce, alors que le compteur a quasi atteint la barre du demi-milliard d'euros levé par les sociétés de croissance (start-ups et scale-ups) belges non cotées , s'établissant finalement à 498 millions d'euros pour les trois premiers mois de l'année, ressort-il de chiffres compilés par L'ECHO et De Tijd. De quoi en faire le meilleur début d'année de l'histoire , à quelques millions seulement du détenteur en titre du record que fut le deuxième trimestre de l'année dernière avec ses 509 millions d'euros. Tendance positive

À noter, ce départ en flèche pour 2022 fait lui-même suite à une année jamais vue : en , investisseurs nationaux et étrangers en quête de rendement pour leurs capitaux ont injecté près de 1,4 milliard d'euros dans nos jeunes pousses. C'était là le montant le plus élevé à ce jour et le cinquième record consécutif.

Pour ce qui est de ce mois d'avril , l'on ne peut que constater un bouillonnement important, à 211 millions d'euros déjà ce mois-ci . Basé près de Mérode, le fournisseur franco-belge de données en temps réel sur les marchés des matières premières Kpler a annoncé

Première opération en taille ce mois-ci, elle fait suite à l' et

Seul hic, les craintes de récession, la hausse des taux d'intérêt et la guerre en Ukraine pourraient-elles désormais changer la donne? Peut-être, mais pas tout de suite , semble-t-il. "Il faudra au moins six à neuf mois pour qu'un refroidissement des bourses se répercute sur les marchés des financements privés", commente un spécialiste belge du capital-risque. Ce dernier s'attend ainsi à un ralentissement significatif "plutôt au troisième ou quatrième trimestre".

Un autre investisseur embraie. "Aucun ralentissement n'est à constater du côté des petits tours de table – certainement pas pour les sociétés à très forte croissance –, mais la situation commence à se faire sentir sur les levées de fonds plus importantes et plus tardives dans le stade de développement (dites séries C, D ou E, NDLR)".

De plus, les valorisations baissent, en particulier pour les entreprises dont la croissance est moins rapide. "Il y a une certaine hésitation chez les grands investisseurs étrangers . Les gens ne tirent plus à l'aveugle sur tout." Wallonie

Du reste, deux autres opérations majeures sont attendues dans l'année . La biotech carolo . Il devrait s'agir de son dernier financement privé avant une éventuelle introduction en bourse, prévue au second semestre 2022, voire l'année prochaine en fonction des conditions de marché.

En parallèle, le Dr. House des machines industrielles I-Care, étudie la levée de plusieurs dizaines de millions d'euros avant, là aussi, une possible entrée en bourse. La banque d'affaires américaine JP Morgan a été mandatée à cet effet. À noter, la pépète montoise spécialiste de la maintenance dite prédictive . Un employé sur deux se retrouve désormais actionnaire de l'entreprise.

<https://www.lecho.be/entreprises/general/start-ups-et-scale-ups-ont-recolte-pres-d-un-demi-milliard-en-trois-mois/10381394.html>

Half miljard vers geld voor Belgische groeiers



De Tijd - 19 avr. 2022

Page 1

De Tijd

...De sensorspecialist I-care, de Franstalige Onderneming van het Jaar, mikt op een kapitaalronde van enkele tientallen miljoenen euro. Opmerkelijk: de wereldleider in het voorspellen van defecten van machines en industriële installaties zamelde begin dit jaar al 9 miljoen euro in bij zijn personeel...

Met een half miljard euro is het eerste kwartaal het op een na beste ooit op het vlak van financiering van Belgische groeiers. De blikvanger was het softwarebedrijf Deliverect, dat dankzij zijn jongste kapitaalronde tot het selecte clubje Belgische 'eenhoorns' toetrad.

De basis voor het stevige jaarbegin werd in januari gelegd met de kapitaalrondes van Deliverect en de e-fietsenmaker Cowboy. Deliverect, dat onlinebestellingen van maaltijden automatiseert, haalde toen 132 miljoen euro op, Cowboy tankte 71 miljoen euro bij.

Voor Deliverect was het niet zomaar een kapitaalronde. De Gentse start-up werd bij de operatie gewaardeerd op 1,4 miljard dollar (1,23 miljard euro), waardoor hij zich voortaan een eenhoorn mag noemen, een niet-beursgenoteerd bedrijf dat meer dan 1 miljard dollar waard is. Alleen Collibra, Odoo en Team.blue (ex-Combelle) behoren tot het selecte Belgische clubje eenhoorns.

Het biotechbedrijf Precirix nestelde zich tussen Deliverect en Cowboy met een kapitaalronde van 80 miljoen euro. Dat geld moet dienen om zijn onderzoek naar geneesmiddelen tegen kanker te financieren. Het is voorlopig de grootste biotechoperatie van het jaar.

Op het einde van het kwartaal stond de teller op 498 miljoen euro. Dat is het beste jaarbegin ooit en slechts enkele miljoenen minder dan in het tweede kwartaal van vorig jaar (509 miljoen), een recordtrimester.

Het stevige jaarbegin volgt op een recordjaar: in 2021 stroomde 1,4 miljard naar Belgische niet-genoteerde groei-bedrijven. De reden verandert niet: buitenlandse investeerders hebben massa's geld, waarmee ze op zoek gaan naar rendement. Ze aarzelen daarbij niet stevig te investeren in Europese en Belgische tech- en biotechbedrijven, die in hun ogen nog relatief goedkoop zijn. Corona heeft de groeiers geen windeieren gelegd, integendeel. Door de pandemie raakte de digitalisering in een hogere versnelling.

De teller staat deze maand al op 209 miljoen euro. Het overgrote deel daarvan staat op naam van het Frans-Belgische databedrijf Kpler - met hoofdkantoor in Brussel - dat informatie levert aan grondstoffentraders. Dat haalde midden april 200 miljoen dollar (183 miljoen euro) op. Ondernemer-investeerder Marc Coucke pompte 16 miljoen euro in de specialist in software voor nutsbedrijven Itineris. De webapotheeker Pharmasimple zamelde 10 miljoen in.

Ter vergelijking: het databedrijf Collibra tekende vorig jaar voor de grootste Belgische kapitaalronde ooit met een operatie van omgerekend 216 miljoen euro.

De financieringstrein dendert dus voort. Brengen de oorlog in Oekraïne, de recessievrees en de stijgende rente afkoeling? Mogelijk wel, maar misschien niet onmiddellijk. 'Het duurt minstens zes à negen maanden voordat een afkoeling van de beurzen doorsijpelt naar de private financieringsmarkten. Ik verwacht eerder in het derde of vierde kwartaal een stevige vertraging', zegt een ervaren Belgische durfkapitalist.

Een andere investeerder beaamt dat. 'Bij de kleinere financieringsrondes zie je nog geen vertraging - zeker niet voor heel snelle groeiers - maar de situatie begint toch te wegen op de latere en grotere geldinzamelingen', zegt hij. De waarderingen gaan naar beneden, zeker voor bedrijven die minder snel groeien. 'Er zit wat aarzeling bij de grote buitenlandse investeerders. Men schiet niet meer blind op alles.'

In elk geval zitten nog twee belangrijke operaties in de pijplijn. Het biotechbedrijf Univercells bereidt een kapitaalronde voor van om en bij 100 miljoen euro. Het zou de laatste private financiering moeten zijn voor een mogelijke beursgang, die gepland staat in de tweede helft van 2022 of voor volgend jaar.

De sensorspecialist I-care, de Franstalige Onderneming van het Jaar, mikt op een kapitaalronde van enkele tientallen miljoenen euro. Opmerkelijk: de wereldleider in het voorspellen van defecten van machines en industriële installaties zamelde begin dit jaar al 9 miljoen euro in bij zijn personeel. Bijna de helft van de medewerkers is er ook aandeelhouder.

Belgisch durfkapitalist

"L'innovation ne se décrète pas, c'est un processus qui naît souvent de la rencontre fortuite et de l'erreur", Marie du Chastel (Kikk)



L'ECHO - 22 mar. 2022

Marie du Chastel est programmatrice et coordinatrice du Kikk festival, un événement dédié aux industries créatives. Elle est l'invitée du podcast Hors pistes.

Cheffe d'orchestre du , Marie du Chastel est une entrepreneuse atypique qui navigue entre le monde de l'art, de la science et de la technologie. Avec l'aide des équipes de l'ASBL Kikk, elle est parvenue à placer Namur sur la carte européenne des industries créatives . Un travail de longue haleine, sur dix années, qui a permis de transformer un événement pointu, réunissant l'avant-garde numérique européenne, en un rendez-vous global et festif qui brasse un large public , à l'échelle d'une ville entière.

Chaque année, artistes, scientifiques, entrepreneurs et développeurs dialoguent. Une grande discussion qui prend la forme d'expositions, de performances artistiques, de conférences et de débats.

J'ai appris qu'il fallait continuer à écouter les plus jeunes générations et ne pas se dire qu'on a tout compris.

La spécialité de cette trentenaire hyperactive, à l'insatiable curiosité, consiste à jeter des ponts entre des mondes qui ne sont, a priori, pas voués à se rencontrer. Objectif, poser un regard croisé sur l'impact des technologies dans notre quotidien et faire naître des projets artistiques et entrepreneuriaux

Rencontre avec une dynamiteuse de silos, un électron libre qui a contribué à bâtir à Namur un écosystème local au rayonnement international.

"L'innovation ne se décrète pas, c'est un processus qui naît souvent de la rencontre fortuite et de l'erreur" - Marie du Chastel (Kikk)

Cheffe d'orchestre du , Marie du Chastel est une entrepreneuse atypique qui navigue entre le monde de l'art, de la science et de la technologie. Avec l'aide des équipes de l'ASBL Kikk, elle est parvenue à placer Namur sur la carte européenne des industries créatives . Un travail de longue haleine, sur dix années, qui a permis de transformer un événement pointu, réunissant l'avant-garde numérique européenne, en un rendez-vous global et festif qui brasse un large public , à l'échelle d'une ville entière.

Chaque année, artistes, scientifiques, entrepreneurs et développeurs dialoguent. Une grande discussion qui prend la forme d'expositions, de performances artistiques, de conférences et de débats.

La spécialité de cette trentenaire hyperactive, à l'insatiable curiosité, consiste à jeter des ponts entre des mondes qui ne sont, a priori, pas voués à se rencontrer. Objectif, poser un regard croisé sur l'impact des technologies dans notre quotidien et faire naître des projets artistiques et entrepreneuriaux

Rencontre avec une dynamiteuse de silos, un électron libre qui a contribué à bâtir à Namur un écosystème local au rayonnement international.

Présentation : Nicolas Becquet

Réalisation : Nicolas Baudoux

Illustrations : Mateas Praet et Marie-Anne Dozo

Mixage : House of Media

Suivez-nous sur...

Notre page podcast : www.lecho.be/podcast

Nos réseaux sociaux : [www.twitter.com/lecho](https://twitter.com/lecho) - www.instagram.com/lecho.be Hors pistes, une deuxième saison très inspirante

Pour sa deuxième saison, le podcast Hors pistes vous propose des entretiens avec, entre autres, Emmanuel Faber , ex-CEO de Danone Fabrice Brion , CEO de I-Care , directrice du département R&D de GSK Vaccines Sébastien Dossogne , CEO de Magotteaux.

Hors pistes invite les décideurs et les décideuses à prendre la tangente, pour exposer leur vision à 10 ans et imaginer un autre avenir collectif, hors des sentiers battus. Abonnez-vous!

<https://www.lecho.be/podcast/hors-pistes/l-innovation-ne-se-decrete-pas-c-est-un-processus-qui-naît-souvent-de-la-rencontre-fortuite-et-de-l-erreur-marie-du-chastel-kikk/10374625.html>

“Cela génère un état d’esprit formidable”



Trends/Tendances - 03 mar. 2022

Page 50,51

Trends/Tendances

“Je suis convaincu qu’une grande partie du succès d’I-Care est due au fait que nous avons ouvert le capital à nos employés dès le début, quand l’entreprise était toute petite.” Pour Fabrice Brion, CEO et cofondateur d’I-Care, entreprise...

“Je suis convaincu qu’une grande partie du succès d’I-Care est due au fait que nous avons ouvert le capital à nos employés dès le début, quand l’entreprise était toute petite.” Pour Fabrice Brion, CEO et cofondateur d’I-Care, entreprise montoise spécialisée dans la maintenance prédictive des équipements industriels, la question de l’actionnariat salarié ne se pose pas. Il confie même ne pas bien comprendre pourquoi tous ses confrères ne suivent pas cette voie. “Quand le personnel détient au moins 50% des actions d’une boîte, cela génère un état d’esprit, une traction formidable”, dit-il. Il ne songe pas spécialement à la motivation des travailleurs – “c’est parce que les gens s’impliquent dans leur entreprise qu’ils deviennent actionnaires et non l’inverse” – mais bien à l’organisation interne qui doit redoubler de rigueur et de transparence en raison de la présence de salariés-actionnaires.

Les actions d’I-Care ne sont jamais données mais proposées à l’achat. “Ce qui est gratuit n’a pas de valeur, nous voulons donc que les travailleurs fassent un vrai choix d’achat, poursuit Fabrice Brion. Certains n’ont pas beaucoup de moyens et prennent juste une part de 500 euros. Mais pour eux, c’est un geste fort, autant que d’autres qui investissent 20.000 euros ou plus dans l’entreprise.” Au départ, la possibilité d’entrer dans le capital était liée aux évaluations annuelles. Cette condition a été levée en 2017 pour complètement décorrélérer l’opérationnel de l’actionnariat. “Le fait d’être actionnaire ne procure aucun avantage dans l’opérationnel, insiste le CEO d’I-Care. Des gens peuvent faire une très belle carrière dans la boîte, sans jamais acheter d’actions. C’est nécessaire pour éviter toute tension entre les salariés-actionnaires et les autres. Et d’ailleurs, en 14 ans, nous n’avons jamais connu de tensions de ce type.”

Le groupe I-Care a multiplié ses effectifs par quatre en quelques années (600 personnes aujourd’hui). Pour maintenir un ratio de 50% de salariés-actionnaires, il a donc fallu procéder à plusieurs ouvertures de capital. La dernière, en début d’année, a permis de lever... 10 millions d’euros auprès de 180 travailleurs. Ce sera sans doute la dernière opération de ce type puisque le groupe montois envisage désormais une introduction en Bourse. A ce moment-là, les salariés ne pourront plus bénéficier de ristourne sur le prix des actions.

La nouvelle chance de l'actionnariat salarié



Trends/Tendances - 03 mar. 2022

Page 52,53

* Trends/Tendances : Trends/Tendances



Pour attirer les talents et les conserver dans l'entreprise, ne faudrait-il pas leur permettre d'acquérir facilement des parts de la société? La formule, populaire en France, connaît un regain d'intérêt avec les pénuries de main-d'œuvre.

La dernière levée de fonds de l'entreprise montoise I-Care fut impressionnante: 10 millions d'euros apportés par les salariés, qui sont ainsi devenus actionnaires de "leur" entreprise. Cette opération apporte un coup de projecteur sur ce système d'actionnariat-salarié, peu développé dans notre pays, et que des parlementaires, notamment au MR et chez Ecolo, aimeraient populariser. "Les salariés sont associés aux pertes d'une entreprise et subissent les restructurations, commente le député David Leisterh, président du MR bruxellois. Nous voulons qu'ils puissent aussi être associés aux gains en devenant actionnaires de leur entreprise."

Techniquement, c'est déjà tout à fait possible. Les illustrations les plus fameuses chez nous sont celles d'IBA qui a ouvert son capital à ses travailleurs dès 1997 pour contrer une tentative de rachat par un concurrent canadien ; ou de la société informatique Easi dont le fondateur Salvatore Curaba cède progressivement ses parts au personnel. "Cela reste toutefois des exceptions, liées à des situations particulières ou au charisme du fondateur, analyse François Pichault, professeur à HEC-Liège et directeur du Laboratoire d'étude sur les nouvelles formes de travail, l'innovation et le changement (Lentic). L'actionnariat salarié a en revanche été fort développé en France dans les années 1980 dans une optique de 'démocratisation' de l'entreprise. La plupart des grandes sociétés françaises le proposent à leur personnel, y compris dans leurs filiales belges."

Pourquoi la formule n'a-t-elle pas décollé chez nous? Tout simplement parce que personne ne poussait vraiment en ce sens. Les employeurs n'ont pas spontanément envie d'ouvrir leur capital et de partager leurs bénéfices, tandis que les syndicats conservent une certaine circonspection envers un mécanisme qui peut placer les travailleurs dans une situation inconfortable, un peu schizophrénique parfois. "En tant qu'actionnaires, ils peuvent être amenés à prendre des décisions de rentabilité qui vont à l'encontre de leurs intérêts en tant que travailleurs, en matière de rémunération ou d'organisation du travail par exemple", souligne François Pichault. Il ajoute que les cas où les actionnaires salariés atteignent un poids suffisant pour peser réellement sur les décisions stratégiques de l'entreprise – ce qui pourrait en partie compenser leur position inconfortable – sont assez rares.

Quatre enjeux pour les PME

Si on en reparle un peu plus aujourd'hui, c'est que des évolutions récentes invitent à reconsidérer plus largement la piste de l'actionnariat salarié. Pour Caroline Cleppert, directrice du service d'étude de l'UCM, cette piste répond à "plusieurs enjeux très prégnants pour les PME".

1. La guerre des talents. La possibilité d'entrer dans le capital de la société peut être un élément susceptible d'attirer les profils utiles. C'est fréquent dans le monde des start-up où il y a plus de perspectives de gains futurs que d'argent disponible immédiatement pour payer de jolis salaires. Or, ces gains futurs, c'est pour les actionnaires quand ils vendront tout ou partie de la boîte. "Il y a une certaine frustration des travailleurs qui n'empochent alors aucun gain alors que leur travail a contribué à générer cette valeur au sein de la société", pointe le député David Leisterh. Trouver les bonnes formules, notamment fiscales, pour permettre au personnel d'entrer très tôt dans le capital aiderait à surmonter ces frustrations. "C'est vrai aussi dans des secteurs où l'on ne s'y attend peut-être pas, comme l'horeca, renchérit Caroline Cleppert, directrice du service d'étude de l'UCM. Nous avons des retours de plusieurs chefs d'établissement qui envisagent cette formule pour attirer des gens et, plus encore, pour les maintenir à bord au lieu de les voir partir quand ils sont formés."

L'actionnariat salarié s'inscrit par nature dans le long terme. En ce sens, n'est-il pas plutôt une solution du siècle dernier, quand un travailleur effectuait souvent toute sa carrière dans une même entreprise, alors qu'aujourd'hui, il changera plusieurs fois d'employeur, voire de statut? "Si cela peut contribuer à ramener une plus grande stabilité dans les carrières, cela vaut la peine d'essayer", répond David Leisterh.

2. Le bien-être au travail. Une étude publiée l'an dernier par l'Inami (assurance-maladie) révélait que le nombre de personnes absentes de longue durée pour cause de burn-out ou de dépression avait augmenté de 39% en cinq ans pour atteindre 111.000 personnes. Cela coûte désormais plus de 1,5 milliard d'euros à l'Inami. L'actionnariat salarié peut être l'une des réponses à ce phénomène inquiétant, en apportant la motivation et le sens qui manquent parfois dans le monde du travail. "Il y a une corrélation directe entre la participation des travailleurs et le bien-être au travail, affirme le député Gilles Vanden Burre (Ecolo). Quand on est impliqué dans la destinée de sa boîte, le travail prend un tout autre sens." "L'actionnariat salarié peut être un outil efficace dans la lutte contre le mal-être au travail", renchérit David Leisterh.

3. Un management horizontal. L'une des explications au faible succès de l'actionnariat salarié est le décalage entre cette participation financière à la vie de l'entreprise et l'absence de participation à la gestion, avec le maintien d'un management classique et pyramidal. Les entreprises intègrent de plus en plus volontiers des formules de management plus participatif, de gestion par projets. Dans un tel cadre, une participation financière pourrait paraître plus naturelle. "Pour nous, cela ne peut pas être uniquement un outil de rémunération, il faut que les actionnaires salariés puissent réellement participer aux décisions stratégiques de l'entreprise, insiste Gilles Vanden Burre. Cela implique sans doute de les former et de les accompagner dans ce rôle." Au MR, on est plus mesuré sur ce plan et on veut laisser au chef d'entreprise la liberté de partager ou non le pouvoir de gestion avec ses actionnaires salariés. La proposition libérale prévoit toutefois une exemption de l'impôt des sociétés à concurrence de la quote-part des droits de vote détenus par les salariés, ce qui est clairement un incitant à aller vers une gestion participative.

4. La transmission. Si un chef d'entreprise n'a pas forcément envie d'ouvrir le capital de sa société, son point de vue peut changer à l'approche de la retraite et de la cession de l'outil. Quoi de plus naturel qu'un transfert vers le personnel si l'on veut perpétuer l'activité sur place? C'est l'option retenue par Automation & Robotics, une PME de Verviers, leader mondial du contrôle de qualité des verres ophtalmiques. Avec l'appui de la SRIW, l'entreprise est cédée progressivement au personnel (80% des 110 travailleurs ont souscrit), ce qui évite un rachat externe et un risque de délocalisation. "L'actionnariat salarié peut vraiment apporter beaucoup pour réussir des transmissions fluides et s'assurer que le savoir-faire reste dans l'entreprise", dit Caroline Cleppert.

Bientôt au Parlement?

Pour l'heure, s'ils ont exprimé une ferme intention de faire avancer l'actionnariat salarié, ni le MR ni Ecolo n'ont encore déposé de proposition de loi sur le sujet. Les libéraux souhaitent intégrer le principe dans le cadre des plans de relance pour que les salariés puissent "faire partie de l'aventure du redressement économique". Ils veulent notamment permettre l'octroi gratuit d'actions aux travailleurs, sans que cela ne donne lieu à une taxation à l'entrée (mais bien le cas échéant à la sortie). Chez Ecolo, on voit plutôt cela dans le cadre de la réforme fiscale, avec des dispositions touchant au droit fiscal et au droit des sociétés. Les deux partis recherchent des formules souples, afin que chaque entreprise puisse définir les règles qui lui conviennent, en particulier les modalités de cession des parts quand un travailleur quitte l'entreprise.

La Wallonie dans l'ornière depuis 20 ans - ÉCONOMIE



L'Avenir - 24 fév. 2022

Page 8,9

* L'Avenir : Namur, Le Courrier de l'Escaut, entre Sambre et Meuse, Brabant Wallon, Luxembourg, Le Jour Verviers, Basse Sambre, Huy-Waremme

L'économie wallonne stagne depuis 2001. C'est ce qui ressort du dernier rapport de politique de cohésion européenne. Grosse déprime.

Interview : Pascale Serret

La Wallonie économique stagne depuis 20 ans, au même titre que certaines régions portugaises, chypriotes, italiennes, grecques ou françaises. Pire: depuis 2001, pour certaines provinces, la situation se détériore. C'est un des constats du 8e rapport sur la politique européenne de cohésion (lire ci-contre). Entretien avec Didier Paquot, économiste à l'Institut Destrée.

Didier Paquot, après 20 ans de stratégies de redressement, le constat est plutôt sombre: entre 2001 et 2019, la Wallonie n'a pas décollé.

Non seulement il n'y a pas de décollage, mais il y a même une régression économique. La Wallonie n'est sauvée que par le Brabant wallon. Le Hainaut est sur le point de basculer dans la catégorie des régions faiblement développées.

Ça vous surprend?

Qu'on se retrouve au niveau de la Sicile, de la Calabre, de régions rurales françaises, oui, tout de même. On est même en dessous des régions qui vivent.

Les auteurs du rapport européen parlent de «piège au développement». De quoi s'agit-il?

Le rapport se base sur trois critères: l'emploi, la productivité et le PIB par habitant. Ces critères sont calculés en indices, qui sont comparés entre autres aux indicateurs moyens européens. Si une région reste sans évolution pendant 15 ans ou plus dans la période prise en considération (2001-2019), elle est déclarée structurellement en panne, en «piège au développement».

En même temps, la plupart des régions qui relèvent de la même catégorie que la Wallonie (lire ci-contre) n'ont pas réussi à passer dans la catégorie supérieure.

Non, à part la Slovénie occidentale. Mais certaines ont progressé à l'intérieur de la catégorie. Comme le Nord-Pas-de-Calais.

Pourtant, la Région wallonne aligne les plans de redressement depuis des années...

Et il y a eu de bonnes choses. La Wallonie est classée comme une région «strong innovator». Mais même là où on n'est pas mauvais, ça n'a pas percolé dans le reste de l'économie. Les entreprises innovantes n'ont pas connu la croissance qu'on pouvait attendre.

Il n'y a pas assez de soutien des pouvoirs publics?

Il y a de ça. On peut dire aussi que la réussite économique peut paraître suspecte chez nous. Il manque une émulation, une mentalité, un vrai climat entrepreneurial qui donne envie de grandir. Il y a pourtant de très bons entrepreneurs, des entreprises modèles qui, elles, donnent envie de grandir. Je pense à Odoo, Univercells, I-care... Mais quel est leur impact global? Si les structures publiques étaient plus efficaces, les moyens seraient aussi mieux utilisés.

Elles ne sont pas efficaces, les structures publiques?

Elles ne sont pas évaluées, pas monitorées et les autorités n'ont pas suffisamment d'exigences par rapport à leurs résultats. Et puis, aujourd'hui, on donne des moyens à tout le monde même là où ça ne fonctionne pas.

Le plan de relance actuel est-il lui aussi voué à l'échec?

Comme il est parti, oui. Il est trop large, pas assez structuré, on n'y trouve pas cet objectif d'excellence qui nous manque. Le gouvernement wallon l'applique petite mesure par petite mesure. Ce n'est pas comme ça qu'on remet l'économie sur pied. Il faut de l'ambition sur quelques dossiers.

Lesquels?

La refonte du marché du travail lui-même: comment amener les demandeurs d'emploi vers les entreprises qui

en ont besoin? Puis, les centres de compétences, l'enseignement en alternance, la réorientation des moyens destinés à la recherche et l'innovation pour obtenir de meilleurs résultats, réorganiser les incubateurs sur base d'objectifs d'excellence... Si on pouvait déjà travailler sur ces cinq niveaux, il y aurait déjà du changement.

On parle de tout ça depuis 20 ans...

Oui, on en parle. Mais personne ne l'a fait.

8

L'ÉCHO
JEUDI 24 FÉVRIER 2022

BELGIQUE

La Wallonie dans l'ornière depuis 20 ans

ÉCONOMIE

L'économie wallonne stagne depuis 2001. C'est ce qui ressort du dernier rapport de politique de cohésion européenne. Grosse déprime.

La Wallonie économique n'a rien à envier à la région de la Région wallonne. Elle stagne depuis 20 ans, au même titre que certaines régions portugaises, chypriotes, italiennes, grecques ou françaises. Pire : depuis 2001, pour certaines provinces, la situation se détériore. C'est un des constats du 8^e rapport sur la politique européenne de cohésion (lire ci-contre). Entretien avec Didier Paquet, économiste à l'Institut Destrée.



Didier Paquet, après 20 ans de stratégies de redressement, le constat est plutôt sombre : entre 2001 et 2019, la Wallonie n'a pas décollé. Non seulement il n'y a pas de décollage, mais il y a même une régression économique. La Wallonie n'est sauvée que par le Brabant wallon. Le Hainaut est sur le point de basculer dans la catégorie des régions faiblement développées.

Ça vous surprend ?
Qu'on se retrouve au niveau de la Sicile, de la Calabre, de régions rurales françaises, oui, tout de même. On est même en dessous des régions qui vivent.

Les auteurs du rapport européen parlent de « piège au développement ». De quoi s'agit-il ?
Le rapport se base sur trois critères : l'emploi, la productivité et le PIB par habitant. Ces critères sont calculés en indices, qui sont comparés entre autres aux indicateurs moyens européens. Si une région reste sans évolution pendant 15 ans ou plus dans la période prise en considération (2001-2019), elle est déclarée structurellement en panne, en « piège au développement ».

En même temps, la plupart

des régions qui relèvent de la même catégorie que la Wallonie (lire ci-contre) n'ont pas réussi à passer dans la catégorie supérieure.

Non, à part la Slovaquie occidentale. Mais certaines ont progressé à l'intérieur de la catégorie. Comme le Nord-Pas-de-Calais.

Pourtant, la Région wallonne aligne les plans de redressement depuis des années...

Et il y a eu de bonnes choses. La Wallonie est classée comme une région « strong innovator ». Mais même là où on n'est pas mauvais, ça n'a pas percolé dans le reste de l'économie. Les entreprises innovantes n'ont pas connu la croissance qu'on pouvait attendre. Il n'y a pas assez de soutien des pouvoirs publics ?

Il y a de ça. On peut dire aussi que la réussite économique peut paraître suspecte chez nous. Il manque une émulation, une mentalité, un vrai climat entrepreneurial qui donne envie de grandir. Il y a pourtant de très bons entrepreneurs, des entreprises modèles qui, elles, donnent envie de grandir. Je pense à Odoo, Univercells, I-care... Mais quel est leur impact global ? Si les structures publiques étaient plus efficaces, les moyens seraient aussi mieux utilisés.



« Il manque une émulation, une mentalité, un vrai climat entrepreneurial... »

Elles ne sont pas efficaces, les structures publiques ?

Elles ne sont pas évaluées, pas monitorées et les autorités n'ont pas suffisamment d'exigences par rapport à leurs résultats. Et puis, aujourd'hui, on donne des moyens à tout le monde même là où ça ne fonctionne pas.

Le plan de relance actuel est-il lui aussi voué à l'échec ?

Comme il est parti, oui. Il est trop large, pas assez structuré, on n'y trouve pas cet objectif d'excellence qui nous manque. Le gouvernement wallon l'applique petite mesure par petite mesure. Ce n'est pas comme ça qu'on remet l'économie sur pied. Il faut de l'ambition

sur quelques dossiers. Lesquels ?

La refonte du marché du travail lui-même : comment amener les demandeurs d'emploi vers les entreprises qui en ont besoin ? Puis, les centres de compétences, l'enseignement en alternance, la réorientation des moyens destinés à la recherche et l'innovation pour obtenir de meilleurs résultats, réorganiser les incubateurs sur base d'objectifs d'excellence... Si on pouvait déjà travailler sur ces cinq niveaux, il y aurait déjà du changement.

On parle de tout ça depuis 20 ans...

Oui, on en parle. Mais personne ne l'a fait.

INTERVIEW : PASCALE SERRET &

VITE DIT

3 CATÉGORIES Le rapport européen de politique de cohésion tient compte des régions, pas des pays. Trois catégories sont définies selon le niveau de PIB par habitant en « standard de pouvoir d'achat » : les régions les moins développées (moins de 75 % du PIB moyen européen), les régions en transition, dont fait partie la Wallonie (de 75 à 100 %) et les régions les plus développées (plus de 100 %).

RÉGRESSION 59 régions d'Europe font partie de la même catégorie que la Wallonie. Parmi elles, 18 ont régressé, 40 stagnent (dont la Wallonie), et une seule a passé le cap de la moyenne européenne (la Slovaquie occidentale). La Wallonie « score » à 9 points sous le PIB moyen européen en 2003 ; en 2019, elle s'en est éloignée de 14 points.

PROVINCES Les résultats province par province en Wallonie montrent un Brabant wallon qui caracole au-dessus de la moyenne européenne (de 125 % en 2003 à 147 % en 2019) et les autres nettement en dessous. Surtout le Flandre (de 83 % à 74 %) et la province du Luxembourg (de 87 % à 73 %).

Plan de relance : où faudra-t-il couper ?

Le plan de relance wallon a fait l'objet de vives critiques de la part de l'Union wallonne des entreprises et de la FGTB, fin 2021. Trop de saupoudrage, pas assez de cohérence... Ce jeudi, le ministre-président Elio Di Rupo réunira le syndicat socialiste et l'UWV, en plus de représentants des environnementalistes et du Conseil économique, social et environnemental de Wallonie, où siègent à la fois le monde patronal, syndical et environnemental. Histoire d'élargir un peu la concertation.

L'objectif est de s'entendre sur une liste plus courte des priorités et des mesures à mettre en

œuvre. Autrement dit, il faut faire des choix. D'autant plus que le financement européen attendu par la Région (1,5 milliard) devrait être réduit de 350 millions, la croissance du PIB belge étant plus élevée que la moyenne européenne (à contre-courant des constats amenés par le 8^e rapport européen de la politique de cohésion, dont il est question ci-dessus...). Bref, chacun ayant ses priorités de relance à défendre (partenaires sociaux comme partis de la majorité), la sélection des axes et des mesures prendra un peu plus qu'une demi-heure sur un coin de table. rs.

Pour doper le taux d'emploi, les entreprises aussi doivent se mobiliser



L'Echo - 19 fév. 2022
L'Echo Page 2
L'Echo

... rechercher des moutons à cinq pattes, des candidats parfaits présentant l'ensemble des aptitudes requises, elles pourraient miser massivement sur la formation. Certaines, à l'instar de nos entreprises de l'année 2020 et 2021 I-Care et Odoo, le font déjà. Et ça fonctionne! Mobilisons nos forces, faisons fi...

A u troisième trimestre de l'année dernière, notre taux d'emploi atteignait 71,4%. Un record certes, mais qui reste loin de l'objectif – particulièrement ambitieux – des 80% à l'horizon 2030. Cette semaine, le gouvernement fédéral a présenté sa réforme du marché du travail en assurant qu'elle permettrait de s'en approcher. Un pas dans la bonne direction, mais qui reste insuffisant. Les efforts devront se poursuivre en particulier afin d'améliorer l'intégration sur le marché de l'emploi des inactifs, lesquels représentent aujourd'hui 26% de la population des 20-64 ans (malades de longue durée, personnes au foyer, prépensionnés...).

Mais, et on l'oublie trop souvent, les forces politiques, qu'elles soient fédérales ou régionales, ne peuvent mener ce combat seules. Pour atteindre un tel objectif, que personne ne peut décemment contester, elles devront pouvoir compter sur d'autres acteurs. Et aux côtés des offices régionaux de l'emploi (Actiris et Forem), qui disposent clairement d'une large marge de progression, c'est le monde de l'entreprise qui devra se mobiliser. Nos boîtes devront jouer le jeu! Évidemment, certaines le font déjà, mais il faut aller plus loin. Faisons-en une cause nationale, mobilisons toutes les forces vives pour contrer les pénuries de main-d'œuvre et atteindre ces 80%.

Mais que peuvent faire nos entreprises? Il n'y a pas de recettes miracles, mais énormément de pistes. En offrant encore davantage de flexibilité à leurs travailleurs, elles parviendront probablement à attirer certains profils qui ne peuvent pas s'enfermer dans des horaires traditionnels, comme l'illustre notre enquête. Cette flexibilité, elle peut aussi s'appliquer aux fonctions, de manière à permettre à des personnes employées de ne pas se retrouver «coincées» dans leur profil de départ. Et à une époque où les burn-outs sont fréquents, toutes les améliorations du bien-être au travail sont bonnes à prendre. Cela peut consister en des aménagements de prestations – notamment pour les travailleurs plus âgés – ou encore en un accompagnement sur-mesure des travailleurs.

Un dernier élément de réponse pour nos entreprises: renoncer à un certain fétichisme qui subsiste parfois concernant les diplômes. D'aucunes gagneraient à s'adapter davantage, à se demander si les qualifications exigées ne sont pas disproportionnées par rapport au travail proposé. Au lieu de rechercher des moutons à cinq pattes, des candidats parfaits présentant l'ensemble des aptitudes requises, elles pourraient miser massivement sur la formation. Certaines, à l'instar de nos entreprises de l'année 2020 et 2021 I-Care et Odoo, le font déjà. Et ça fonctionne! Mobilisons nos forces, faisons fi des clivages traditionnels, et avançons. Le jeu en vaut la chandelle.

Quentin Joris

La Deux

Éditorial

Quentin
Jaris

Pour doper le taux d'emploi, les entreprises aussi doivent se mobiliser

Malgré la réforme du marché du travail, l'objectif de créer de nouveaux emplois reste lointain. Outre le monde politique et les organismes de placement, les entreprises ont un rôle à jouer.

Autoritaire à l'instar de Francoeur, nombreux d'entre eux ont pu le constater. Les nouvelles entreprises, malgré une baisse de l'impôt, particulièrement onéreuse — des 50 à 100 % —, ont pu se développer.

Cette année, le gouvernement fédéral a pris une décision qui pourrait changer la donne. Il a annoncé qu'il allait augmenter l'impôt sur le revenu des personnes physiques de 10 % à partir de 2024. Cela signifie que les entreprises qui paient cet impôt vont devoir augmenter leurs prix ou réduire leurs coûts.

Mais, si on s'attendait à ce que les entreprises politiques, qui font souvent des affaires avec le gouvernement, ne soient pas les premières à profiter de cette réforme, elles ne le sont pas.

En fait, ce sont les entreprises qui ne paient pas cet impôt qui ont le plus profité de la réforme. Elles ont pu augmenter leurs prix ou réduire leurs coûts sans avoir à payer plus d'impôt. Cela signifie que les entreprises qui ne paient pas cet impôt ont un avantage concurrentiel par rapport aux entreprises qui paient cet impôt.

Mais, si on s'attendait à ce que les entreprises politiques, qui font souvent des affaires avec le gouvernement, ne soient pas les premières à profiter de cette réforme, elles ne le sont pas. Elles ont pu augmenter leurs prix ou réduire leurs coûts sans avoir à payer plus d'impôt. Cela signifie que les entreprises qui ne paient pas cet impôt ont un avantage concurrentiel par rapport aux entreprises qui paient cet impôt.

Il ne faut pas se laisser tromper par leur profil de départ. Si on les regarde de plus près, on voit qu'ils ont une expérience de travail qui leur permet de travailler dans le secteur public. Ils ont une expérience de travail qui leur permet de travailler dans le secteur public.

Il ne faut pas se laisser tromper par leur profil de départ. Si on les regarde de plus près, on voit qu'ils ont une expérience de travail qui leur permet de travailler dans le secteur public. Ils ont une expérience de travail qui leur permet de travailler dans le secteur public. Ils ont une expérience de travail qui leur permet de travailler dans le secteur public.



TOUT EST AFFAIRE DE PROXIMITÉ



Odoo emporte le trophée de l'Entreprise de l'année



L'Echo - 16 fév. 2022

Page 12,13

L'Echo

Le concepteur de logiciel de gestion Odoo est récompensé pour sa croissance fulgurante, tant en chiffre d'affaires qu'en emploi, mais aussi pour le caractère innovant de sa gestion.

C'est donc Odoo, l'éditeur de logiciels de gestion établi dans le Brabant wallon qui s'est vu décerner le prix de l'Entreprise de l'année 2021, organisé par EY, avec le soutien de BNP Paribas Fortis et L'Echo. Fabien Pinckaers, le fondateur de la société, chaussures «Odoo» aux pieds, a reçu le trophée des mains du Premier ministre Alexander De Croo. Le jury de l'Entreprise de l'année composé de figures marquantes du monde de l'entreprise dont le gagnant de l'an dernier, Fabrice Brion, CEO d'I-Care, devait départager les cinq finalistes: Analis (équipements scientifiques et technologie de pointe), G Moury (construction), Goumanisto (alimentaire), Iris (peinture industrielle) et Odoo.

C'est la croissance astronomique affichée par l'entreprise de programmation qui a particulièrement impressionné de jury. Depuis sa création en 2004, Odoo, qui s'est d'abord appelée TinyERP puis OpenERP, a connu une progression lente, voire difficile, durant la première décennie de son existence, mais qui s'est accélérée sans cesse depuis 2013-2014, avec des paliers de 50 à 70% chaque année. 74% de progression encore en 2021 pour atteindre 174 millions de chiffres d'affaires. Et des prévisions d'au moins 70% encore pour l'année en cours.

De start-up à licorne

Pourtant, l'histoire d'Odoo n'est pas forcément un long fleuve tranquille. Jusqu'en 2013, l'entreprise cherche son modèle économique. Son logiciel ERP éprouve des difficultés à convaincre les PME, cible identifiée par Fabien Pinckaers. Mais son produit est encore trop complexe pour convenir aux entrepreneurs qui ont d'autres chats à fouetter que de gérer une usine à gaz.

Mais Pinckaers y croit dur comme fer. Il garde le cap. La boîte s'en sort, même si ses comptes sont vides chaque début de mois après avoir payé les salaires de ses employés. Jusqu'en 2010 et l'arrivée de Xavier Niel dans le tour de table, Pinckaers restait le seul actionnaire. Une maîtrise dont il ne s'est jamais départi. Il reste d'ailleurs toujours majoritaire aujourd'hui, même si à la faveur de redistribution des cartes entre les minoritaires, Odoo a atteint le stade de licorne en dépassant le milliard de dollars de valorisation.

Recrutement à tour de bras

Il y a huit ans, le modèle trouve enfin grâce aux yeux de la cible privilégiée d'Odoo, les PME. Plus accessible, le logiciel de base permet de recevoir toute une série de modules complémentaires qui ajoutent autant de fonctionnalités. Ce tronc commun est gratuit alors que les modules deviennent progressivement payants de même que les capacités d'hébergement. Dans le même temps, Odoo abandonne le rôle d'intégrateur et d'installateur de sa suite logiciel chez les clients pour se recentrer uniquement sur l'édition des logiciels.

Ce coup-là, ça marche! La croissance décolle et atteint déjà 60 à 70% par an, pour un chiffre d'affaires qui partait, il est vrai, d'assez bas. Pour suivre cette croissance galopante, Odoo engage à tour de bras. Et alors que certains concurrents dépensent des sommes folles en marketing pour gagner des clients, Odoo ne fait pas de pub ou très peu. «Nous n'allons jamais démarcher un prospect, s'il ne nous a pas lui-même appelés», se plaint à dire Pinckaers.

Par contre, les dépenses marketing sont dirigées vers le recrutement de talents. Avec des campagnes marquantes sinon agressives pour attirer les développeurs: des casse-têtes chinois envoyés aux développeurs de la concurrence, un camion bâché aux couleurs d'Odoo qui tournait sans cesse à San Francisco durant une conférence de son principal concurrent Salesforce et surtout des primes à l'engagement de 10.000 euros cash!

Innovation

Innovante, Odoo ne l'est pas seulement sur son approche du produit, sur son approche commerciale. Elle l'est aussi dans sa gestion des ressources humaines. Cette innovation dans tous les aspects de la gestion de l'entreprise a également marqué le jury de l'Entreprise de l'année.

Parfois dogmatique sur son produit ou sur l'ouverture de son capital, Pinckaers est tout aussi rigoureux dans la gestion de ses équipes. 1.000 personnes embauchées dans le monde en 2021. 1.600 prévues en 2022 dont la moitié en Belgique. Le tout, toujours «au bas de l'échelle». Odoo se fait fort de ne jamais engager des managers confirmés pour assurer un rôle de coordination. Celui-ci est laissé à celui ou celle qui se distingue au sein d'une équipe et ce rôle varie d'ailleurs d'un projet à l'autre.

Cette croissance-là aussi, il faut la gérer, pour maintenir la cohésion et la culture de l'entreprise alors que près de la moitié du personnel n'a pas un an d'ancienneté, mais Fabien Pinckaers et son staff parviennent à faire percoler l'esprit d'entreprise au sein des équipes, tout comme les clients et partenaires d'Odoo constituent une communauté solide.

Cowboy sacrée Scale-up de l'année Fondée en 2017, Cowboy et ses vélos électriques connectés constituent une exception à bien des égards. Depuis juillet 2020, année de référence pour sa nomination, l'entreprise a déjà levé des fonds à deux reprises, notamment grâce à sa campagne de financement de Série C de 80 millions de dollars . Pour son soutien financier, l'entreprise compte aussi sur l'intervention de quelques investisseurs internationaux. Les fonds débloqués doivent permettre à Cowboy d'augmenter ses capacités de production et de réduire les délais de livraison. Cowboy est en train d'étendre son empreinte avec bientôt deux nouveaux magasins à Paris et à Berlin , en plus de Bruxelles. «Notre but est d'accélérer la transition vers le vélo électrique, en le rendant le plus sympa et le plus abordable», insiste Adrien Roose, le CEO, qui vise la rentabilité en 2023. B. E.

Nouveau titre pour Odoo désignée Entreprise de l'année ...



L'Avenir - 16 fév. 2022

Page 4,5

* L'Avenir : Local: Brabant Wallon

L'entreprise informatique Odoo, basée à Grand-Rosière a décroché mardi soir le prix d'Entreprise de l'année 2021.

N.My. (avec Belga) N.My. (avec Belga)

Odoo a reçu le prestigieux trophée récompensant l'Entreprise de l'année 2021 des mains du Premier ministre, Alexander De Croo, mardi soir au Heysel.

Odoo succède ainsi au palmarès à I-Care, active dans l'intelligence artificielle appliquée à la maintenance prédictive industrielle, lauréate l'an dernier.

« Recevoir le prix Entreprise de l'année, c'est la cerise sur le gâteau, sourit Fabien Pinckaers, fondateur et CEO d'Odoo qui avait déjà décroché le titre de Manager de l'année en 2020. Voir Odoo maintenir une croissance annuelle de plus de 50 %, recruter une personne par jour ouvrable, observer la croissance de l'écosystème à l'international est impressionnant en soi. Odoo aide des milliers de PME et crée des dizaines de milliers d'emplois. On amène une proposition de valeur inégalée adaptée aux PME. Le logiciel est facile d'utilisation, ergonomique, complet et abordable! À cela s'est ajouté le modèle communautaire et un réseau de 3 500 partenaires dans le monde, qui favorise le développement de la marque à l'international. »

La société Odoo a été lancée en 2005.

Avec 7 millions d'utilisateurs, «Odoo est l'un des logiciels de gestion d'entreprise les plus populaires au monde», selon EY.

Son offre comprend des applications couvrant les différents besoins de l'entreprise: comptabilité, inventaire, fabrication, gestion de projet, RH, etc.

La société Odoo a été sélectionnée par le jury car elle se distinguait par sa volonté d'entreprendre et d'innover, mais aussi en raison de son sens de la stratégie, de son ouverture au monde et, bien sûr, de sa croissance et de sa gestion exemplaire.

Outre son siège à Grand-Rosière, Odoo dispose aussi de tous nouveaux bureaux à Louvain-la-Neuve et est présente aux quatre coins du monde.

Recruter 1 650 personnes dont 800 en Belgique en 2022

L'autre axe stratégique qui a permis de soutenir la croissance de la société, c'est le recrutement massif (+100% en 2020-2021), dans des délais courts et une situation de télétravail, et le maintien d'une culture d'entreprise forte.

«Avec aujourd'hui une croissance soutenue, plus de 2 000 employés et 12 bureaux dans le monde, Odoo confirme la pertinence de son positionnement singulier sur le marché. L'ambition de l'entreprise reste de devenir le leader de ce marché longtemps convoité mais encore jamais conquis, celui de l'édition de logiciel d'entreprise pour les PME.»

Pour 2022, Odoo commence l'année en force avec l'objectif de recruter 1 650 nouveaux collègues dans le monde dont 800 en Belgique, renforcer ses équipes de la R&D pour assurer l'amélioration continue du logiciel, et ouvrir de nouveaux bureaux de représentation.

Odoo a été préférée aux autres finalistes: Analis (Suarlée/Namur), G. Moury (Ans/Liège), Goumanisto (Andenne/Namur) et Iris (Evere).



Après le titre de manager de l'année, ce titre d'Entreprise de l'année est la cerise sur le gâteau pour Fabien Pinckaers.

Nouveau titre pour Odoo désignée Entreprise de l'année

RAMILLIES

L'entreprise informatique Odoo, basée à Grand-Rosière a décroché mardi soir le prix d'Entreprise de l'année 2021.

Odoo a reçu le prestigieux trophée récompensant l'Entreprise de l'année 2021 des mains du Premier ministre, Alexander De Croo, mardi soir au Heyssel.

Odoo succède ainsi au palmarès à I-Care, active dans l'intelligence artificielle appliquée à la maintenance prédictive industrielle, lauréate l'an dernier. « Recevoir le prix Entreprise de l'année, c'est la cerise sur

« Odoo aide des milliers de PME et crée des dizaines de milliers d'emplois. »

FABIEN PINCKAERS

(fondateur et CEO d'Odoo)

le gâteau, sourit Fabien Pinckaers, fondateur et CEO d'Odoo qui avait déjà décroché le titre de Manager de l'année en 2020. *« Voir Odoo maintenir une croissance annuelle de plus de 50 %, recruter une personne par jour ouvrable, observer la croissance de l'écosystème à l'international est impressionnant en soi. Odoo aide des milliers de PME et crée des dizaines de milliers d'emplois. On amène une proposition de valeur inégalée adaptée aux PME. Le logiciel est facile d'utilisation, ergonomique, complet et abordable ! À cela s'est ajouté le modèle communautaire et un réseau de 3 500 partenaires dans le monde, qui favorise le développement de la marque à l'international. »*

La société Odoo a été lancée en 2005. Avec 7 millions d'utilisateurs, « Odoo est l'un des logiciels de gestion d'entreprise les plus populaires au monde », selon EY. Son offre comprend des applications couvrant les dif-

férents besoins de l'entreprise : comptabilité, inventaire, fabrication, gestion de projet, RH, etc. La société Odoo a été sélectionnée par le jury car elle se distinguait par sa volonté d'entreprendre et d'innover, mais aussi en

raison de son sens de la stratégie, de son ouverture au monde et, bien sûr, de sa croissance et de sa gestion exemplaire.

Outre son siège à Grand-Rosière, Odoo dispose aussi de tous nouveaux bureaux à Louvain-la-Neuve et est présente aux quatre coins du monde.

Recruter 1 650 personnes dont 800 en Belgique en 2022

L'autre axe stratégique qui a permis de soutenir la croissance de la société, c'est le recrutement massif (+100 % en 2020-2021), dans des délais courts et une situation de télétravail, et le maintien d'une culture d'entreprise forte. « Avec aujourd'hui une croissance soutenue, plus de 2 000 employés et 12 bureaux dans le monde, Odoo confirme la pertinence de son positionnement singulier sur le marché. L'ambition de l'entreprise reste de devenir le leader de ce marché longtemps convoité mais encore jamais conquis, celui de l'édition de logiciel d'entreprise pour les PME. »

Pour 2022, Odoo commence l'année en force avec l'objectif de recruter 1 650 nouveaux collègues dans le monde dont 800 en Belgique, renforcer ses équipes de la R&D pour assurer l'amélioration continue du logiciel, et ouvrir de nouveaux bureaux de représentation.

Odoo a été préférée aux autres finalistes : Analis (Suarlée/Namur), G. Moury (Ans/Liège), Goumanisto (Andenne/Namur) et Iris (Evreux).

N.M.Y. (JAVIC BELGA) &

Les vélos électriques Cowboy aussi récompensés

Autre gagnante de la soirée, la société Cowboy remporte le prix de Scale-up de l'année qui récompense une jeune entreprise en pleine phase de développement.

La société développe des vélos électriques intelligents pour les conducteurs urbains. Depuis le lancement de son premier vélo en 2018, Cowboy a écoulé plusieurs dizaines de milliers de deux roues électriques connectés. Elle emploie actuellement une centaine de personnes, entre autres à Paris, Londres et aux Pays-Bas. La société succède au palmarès à Proxyclick, une entreprise de Woluwe-

Saint-Pierre spécialisée dans la gestion des visiteurs à l'accueil. Les autres prétendants au trophée 2021 étaient eFarmz (Bruxelles), Élysia (Angleur), Netaxis (Bruxelles) et Urbantz (Bruxelles).

Pour cette 26^e édition, l'attribution du prix de l'Entreprise de l'année, organisé par EY en collaboration avec l'Écho et BNP Paribas Fortis, a pu être célébrée mardi soir en grande pompe au Palais 10 du Heyssel (mais sous l'œil d'un public restreint), après une césure d'un an où l'événement s'était déroulé en version digitale vu le contexte sanitaire périlleux.

Odoo, entreprise de l'année



La Dernière Heure - 16 fév. 2022

Page 18,19

* La Dernière Heure : Brabant Wallon

Odoo a reçu le prestigieux trophée récompensant l'Entreprise de l'année 2021 des mains du Premier ministre, Alexander De Croo, mardi soir au Heysel. Odoo succède ainsi au palmarès à I-Care, active dans l'intelligence artificielle appliquée...

Odoo a reçu le prestigieux trophée récompensant l'Entreprise de l'année 2021 des mains du Premier ministre, Alexander De Croo, mardi soir au Heysel.

Odoo succède ainsi au palmarès à I-Care, active dans l'intelligence artificielle appliquée à la maintenance prédictive industrielle, lauréate l'an dernier.

“ Re cevoir le prix Entreprise de l'année, c'est la cerise sur le gâteau, sourit Fabien Pinckaers, fondateur et CEO d'Odoo qui avait déjà décroché le titre de Manager de l'année en 2020. Voir Odoo maintenir une croissance annuelle de plus de 50 %, recruter une personne par jour ouvrable, observer la croissance de l'écosystème à l'international est impressionnant en soi. Odoo aide des milliers de PME et crée des dizaines de milliers d'emplois. On amène une proposition de valeur inégalée adaptée aux PME. Le logiciel est facile d'utilisation, ergonomique, complet et abordable ! À cela s'est ajouté le modèle communautaire et un réseau de 3 500 partenaires dans le monde, qui favorise le développement de la marque à l'international.”

La société Odoo a été lancée en 2005.

Avec 7 millions d'utilisateurs, “Odoo est l'un des logiciels de gestion d'entreprise les plus populaires au monde” , selon EY.

Son offre comprend des applications couvrant les différents besoins de l'entreprise : comptabilité, inventaire, fabrication, gestion de projet, RH, etc.

La société Odoo a été sélectionnée par le jury, car elle se distinguait par sa volonté d'entreprendre et d'innover, mais aussi en raison de son sens de la stratégie, de son ouverture au monde et, bien sûr, de sa croissance et de sa gestion exemplaire.

Outre son siège à Grand-Rosière, Odoo dispose aussi de tout nouveaux bureaux à Louvain-la-Neuve et est présente aux quatre coins du monde.

L'autre axe stratégique qui a permis de soutenir la croissance de la société, c'est le recrutement massif (+100 % en 2020-2021), dans des délais courts et une situation de télétravail et le maintien d'une culture d'entreprise forte.

Pour 2022, Odoo commence l'année en force avec l'objectif de recruter 1 650 nouveaux collègues dans le monde dont 800 en Belgique, renforcer ses équipes de la R&D pour assurer l'amélioration continue du logiciel et ouvrir de nouveaux bureaux de représentation.

N.My. (avec Belga)

Après le titre de manager de l'année, ce titre d'Entreprise de l'année est la cerise sur le gâteau pour Fabien Pinckaers. Belga



■ Après le titre de manager de l'année, ce titre d'Entreprise de l'année est la cerise sur le gâteau pour Fabien Pinckaers. © BRUCK

Odoo, entreprise de l'année

RAMILLIES

L'entreprise informatique Odoo, basée à Grand-Rosière, a décroché mardi soir le prix d'Entreprise de l'année 2021.

Odoo a reçu le prestigieux trophée récompensant l'Entreprise de l'année 2021 des mains du Premier ministre, Alexander De Croo, mardi soir au Heysel.

Odoo succède ainsi au palmarès à I-Care, active dans l'intelligence artificielle appliquée à la maintenance prédictive industrielle, lauréate l'an dernier.

"Recevoir le prix Entreprise de l'année, c'est la cerise sur le gâteau, sourit Fabien Pinckaers, fondateur et CEO d'Odoo qui avait déjà décroché le titre de Manager de l'année en 2020. Voir Odoo maintenir une croissance annuelle de plus de 50 %, recruter une personne par jour ouvrable, observer la croissance de l'écosystème à l'international est impressionnant en soi. Odoo aide des milliers de PME et crée des dizaines de milliers d'emplois. On amène une proposition de valeur inégalée adaptée aux PME. Le logiciel est facile d'utilisation, ergonomique, complet et abordable ! À cela s'est ajouté le modèle communautaire et un réseau de 3500 partenaires dans le monde, qui favorise le développement de la marque à l'international."

La société Odoo a été lancée en 2005.

Avec 7 millions d'utilisateurs, "Odoo est l'un des logiciels

de gestion d'entreprise les plus populaires au monde", selon EY.

Son offre comprend des applications couvrant les différents besoins de l'entreprise: comptabilité, inventaire, fabrication, gestion de projet, RH, etc.

La société Odoo a été sélectionnée par le jury, car elle se distinguait par sa volonté d'entreprendre et d'innover, mais aussi en raison de son sens de la stratégie, de son ouverture au monde et, bien sûr, de sa croissance et de sa gestion exemplaire.

Outre son siège à Grand-Rosière, Odoo dispose aussi de tout nouveaux bureaux à Louvain-la-Neuve et est présente aux quatre coins du monde.

L'autre axe stratégique qui a permis de soutenir la croissance de la société, c'est le recrutement massif (+100 % en 2020-2021), dans des délais courts et une situation de télétravail et le maintien d'une culture d'entreprise forte.

Pour 2022, Odoo commence l'année en force avec l'objectif de recruter 1 550 nouveaux collègues dans le monde dont 800 en Belgique, renforcer ses équipes de la R&D pour assurer l'amélioration continue du logiciel et ouvrir de nouveaux bureaux de représentation.

N.M. (avec Belga)

Odoo is Franstalige Onderneming van het Jaar



De Tijd - 16 fév. 2022
Page 16,17
De Tijd

Het snel groeiende Waalse softwarebedrijf Odoo is de Franstalige Onderneming van het Jaar. Bij de scale-ups rijft de e-fietsenmaker Cowboy de prijs binnen. Onderneming van het Jaar is een initiatief van de consultant EY, in samenwerking met De Tijd...

Het snel groeiende Waalse softwarebedrijf Odoo is de Franstalige Onderneming van het Jaar. Bij de scale-ups rijft de e-fietsenmaker Cowboy de prijs binnen.

Onderneming van het Jaar is een initiatief van de consultant EY, in samenwerking met De Tijd en BNP Paribas Fortis. De kandidaten worden gekozen op basis hun groei en financiële resultaten, ondernemerschap, institutionalisering, innovatie en deugdelijk bestuur.

De Onderneming van het Jaar in Franstalig België is Odoo. Het volgt het technologiebedrijf I-care op.

Odoo werd vorig jaar bij een kapitaaloperatie gewaardeerd op 2 à 2,5 miljard euro en werd tijdelijk het waardevolste private techbedrijf van België. Odoo moet stevig aanwerven om zijn groei bij te houden. 'Niets lijkt onze groei te stoppen', zei oprichter en CEO Fabien Pinckaers, eerder deze week in een gesprek met onze zusterkrant L'Echo.

De prijs van Franstalige Scale-up van het Jaar ging naar Cowboy. Het bedrijf bouwt hippe elektrische fietsen die in grote delen van Europa en binnenkort ook in de VS online verkocht worden.

Aan Nederlandstalige zijde strijden de bouwgroep Aertssen, het IT-bedrijf Cegeka, de telecomfirma Destiny en de investeringsgroep Heylen vandaag voor de titel Onderneming van het Jaar. De Scale-up van het Jaar wordt de bioplasticspecialist B4Plastics, het agrotechnologie-bedrijf Biotals, het restaurantsoftwarebedrijf Deliverect of het DNA-softwarebedrijf Ugentec.

Odoo is Franstalige Onderneming van het Jaar

MICHAEL SEPPIHA

Het snel groeiende Waalse software-bedrijf Odoo is de Franstalige Onderneming van het Jaar. Bij de scale-ups rijft de e-fietsenmaker Cowboy de prijs binnen.

Onderneming van het Jaar is een initiatief van de consultant EY, in samenwerking met De Tijd en BNP Paribas Fortis. De kandidaten worden gekozen op basis hun groei en financiële resultaten, ondernemerschap, institutionalisering, innovatie en deugdelijk bestuur.

De Onderneming van het Jaar in Franstalig België is Odoo. Het volgt het technologiebedrijf I-care op.

Odoo werd vorig jaar bij een kapitaaloperatie gewaardeerd op 2 à 2,5 miljard euro en werd tijdelijk het waardevolste private techbedrijf van België. Odoo moet stevig aanwerven om zijn groei bij te houden. 'Niets lijkt onze groei te stoppen', zei oprichter en CEO Fabien Pinckaers, eerder deze week in een gesprek met onze zusterkrant L'Echo.

De prijs van Franstalige Scale-up van het Jaar ging naar Cowboy. Het bedrijf bouwt hippe elektrische fietsen die in grote delen van Europa en binnenkort ook in de VS online verkocht worden.

Niets lijkt onze groei te stoppen.

FABIEN PINCKAERS
CEO ODOO

Aan Nederlandstalige zijde strijden de bouwgroep Aertssen, het IT-bedrijf Cegeka, de telecomfirma Destiny en de investeringsgroep Heylen vandaag voor de titel Onderneming van het Jaar. De Scale-up van het Jaar wordt de bioplasticspecialist B4Plastics, het agrotechnologiebedrijf Biotalys, het restaurantsoftwarebedrijf Deliverect of het DNA-softwarebedrijf Ugentec.

Odoo désignée Entreprise de l'année, Cowboy remporte de prix de la Scale-up de l'année

 Datanews.be - 16 fév. 2022

L'entreprise informatique Odoo, basée à Grand-Rosière (Brabant wallon), a décroché mardi soir le prix

d'Entreprise de l'année 2021. Elle a reçu cette prestigieuse distinction des mains du Premier ministre Alexander De Croo. Le prix de Scale-up de l'année revient lui au fabricant de vélos électriques Cowboy.

Pour cette 26^e édition, l'attribution du prix de l'Entreprise de l'Année, organisé par EY en collaboration avec L'Echo et BNP Paribas Fortis, a pu être célébrée en grande pompe au Palais 10 du Heysel (mais sous l'oeil d'un public restreint), après une césure d'un an où l'événement s'était déroulé en version digitale vu le contexte sanitaire périlleux.

Odoo succède ainsi à I-Care, active dans l'intelligence artificielle appliquée à la maintenance prédictive industrielle, lauréate l'an dernier.

La société, qui emploie aujourd'hui 2.000 employés, a été lancée en 2005. Avec 7 millions d'utilisateurs, "Odoo est l'un des logiciels de gestion d'entreprise les plus populaires au monde", selon EY. Son offre comprend des applications couvrant les différents besoins de l'entreprise: comptabilité, inventaire, fabrication, gestion de projet, RH, etc. Sa vision? "Rationaliser les opérations des PME, tout en restant simple et intuitif."

Lire plus - Fabien Pinckaers, ICT Personality of the Year: " Il a fallu dix ans pour comprendre le modèle commercial de l'open source "

Odoo a été sélectionnée par le jury car elle se distinguait par sa volonté d'entreprendre et d'innover, mais aussi par son sens de la stratégie, son ouverture au monde et, bien sûr, sa croissance et sa gestion exemplaire.

"Cela n'a pas été facile, on s'est bien battus pour arriver jusque-là, mais ce n'est rien par rapport à ce qui se profile... Vous savez dans l'IT il y a des géants de l'informatique comme Google, Apple ou Facebook. Mais en Europe, il n'y a qu'un seul grand acteur, c'est SAP. Nous pourrions bien occuper la 2^e place, un jour dans le futur, peut-être dans 10 ou 20 ans. Cela ne va pas être simple, mais nous avons réellement la capacité de transformer le monde des PME et des grandes entreprises, à grande échelle", a déclaré l'ambitieux Fabien Pinckaers, CEO d'Odoo, ravi de cette reconnaissance extérieure.

Odoo a été préférée aux autres finalistes: Analis (Suarlée/Namur), G. Moury (Ans/Liège), Goumanisto (Andenne/Namur) et Iris (Evere).

Autre gagnante de la soirée, Cowboy remporte le prix de Scale-up de l'année qui récompense une jeune entreprise en pleine phase de développement. La société développe des vélos électriques intelligents pour les conducteurs urbains. Depuis le lancement du premier vélo en 2018, Cowboy a écoulé plusieurs dizaines de milliers de deux roues électriques connectés. Elle emploie actuellement une centaine de personnes, entre autres à Paris, Londres et aux Pays-Bas.

La société succède au palmarès à Proxyclick, une entreprise de Woluwe-Saint-Pierre spécialisée dans la gestion des visiteurs à l'accueil. Les autres prétendants au trophée 2021 étaient eFarmz (Bruxelles), Elysia (Angleur), Netaxis (Bruxelles) et Urbantz (Bruxelles).

Pour cette 26^e édition, l'attribution du prix de l'Entreprise de l'Année, organisé par EY en collaboration avec L'Echo et BNP Paribas Fortis, a pu être célébrée en grande pompe au Palais 10 du Heysel (mais sous l'oeil d'un public restreint), après une césure d'un an où l'événement s'était déroulé en version digitale vu le contexte sanitaire périlleux. Odoo succède ainsi à I-Care, active dans l'intelligence artificielle appliquée à la maintenance prédictive industrielle, lauréate l'an dernier. La société, qui emploie aujourd'hui 2.000 employés, a été lancée en 2005. Avec 7 millions d'utilisateurs, "Odoo est l'un des logiciels de gestion d'entreprise les plus populaires au monde", selon EY. Son offre comprend des applications couvrant les différents besoins de l'entreprise: comptabilité, inventaire, fabrication, gestion de projet, RH, etc. Sa vision? "Rationaliser les opérations des PME, tout en restant simple et intuitif." Odoo a été sélectionnée par le jury car elle se distinguait par sa volonté d'entreprendre et d'innover, mais aussi par son sens de la stratégie, son ouverture au monde et, bien sûr, sa croissance et sa gestion exemplaire. "Cela n'a pas été facile, on s'est bien battus pour arriver jusque-là, mais ce n'est rien par rapport à ce qui se profile... Vous savez dans l'IT il y a des géants de l'informatique comme Google, Apple ou Facebook. Mais en Europe, il n'y a qu'un seul grand acteur, c'est SAP. Nous pourrions bien occuper la 2^e place, un jour dans le futur, peut-être dans 10 ou 20 ans. Cela ne va pas être simple, mais nous avons réellement la capacité de transformer le monde des PME et des grandes entreprises, à grande échelle", a déclaré l'ambitieux Fabien Pinckaers, CEO d'Odoo, ravi de cette reconnaissance extérieure. Odoo a été préférée aux autres finalistes: Analis (Suarlée/Namur), G. Moury (Ans/Liège), Goumanisto (Andenne/Namur) et Iris (Evere). Autre gagnante de la soirée, Cowboy remporte le prix de Scale-up de l'année qui récompense une jeune entreprise en pleine phase de développement. La société développe des vélos électriques intelligents pour les conducteurs urbains. Depuis le lancement du premier vélo en 2018, Cowboy a écoulé plusieurs dizaines de milliers de deux roues électriques connectés. Elle emploie actuellement une centaine de personnes, entre autres à Paris, Londres et aux Pays-Bas. La société succède au palmarès à Proxyclick, une entreprise de Woluwe-Saint-Pierre spécialisée dans la gestion des visiteurs à l'accueil. Les autres prétendants au trophée 2021 étaient eFarmz (Bruxelles), Elysia (Angleur), Netaxis (Bruxelles) et Urbantz (Bruxelles).

<http://datanews.levif.be/ict/actualite/odoo-designee-entreprise-de-l-annee-cowboy-remporte-de-prix-de-la-scale-up-de-l-annee/article-news-1525981.html>

Odoo bekroond als Franstalige bedrijf van het jaar



Knack VIP - 16 fév. 2022

Het Waals-Brabantse IT-bedrijf Odoo heeft de prijs van Onderneming van het Jaar gewonnen aan Franstalige zijde. CEO Fabien Pinckaers ontving de prijs dinsdagavond in Paleis 10 op de Heizel uit handen van premier Alexander De Croo.

De prijsuitreiking was initieel gepland in december, maar daar stak het coronavirus een stokje voor. De ceremonie van consultant EY in samenwerking met zakenkrant L'Echo en de bank BNP Paribas Fortis vond plaats voor een beperkt publiek.

De jury koos het IT-bedrijf uit Grand-Rosières als 'Entreprise de l'Année'. G. Moury, Goumanisto en Iris delfden het onderspit, meldt organisator EY. Odoo is de 26e laureaat en volgt op de erelijst I-care op.

'Met Odoo bekroont de jury een Europese parel op het vlak van IT-diensten', dixit juryvoorzitter Laurent Levaux. Hij benadrukt de innovatie aan boord van het bedrijf met 2.100 medewerkers en 160 miljoen euro omzet. Odoo, opgericht in 2005, is actief rond bedrijfssoftware (boekhouding, HR ...).

Lees ook - Fabien Pinckaers: Het heeft 10 jaar gekost om een businessmodel te vinden.

Odoo-oprichter en CEO Fabien Pinckaers viel vorig jaar ook al in de prijzen bij Data News. De redactie kroonde hem tot ICT Personality of the Year 2021 onder meer door het indrukwekkend groeitraject van zijn bedrijf.

Eerder op de avond won de fabrikant van e-bikes Cowboy de prijs van de Scale-up van het jaar 2021 aan Franstalige zijde. Het bedrijf kreeg de prijs uit handen van minister van Middenstand, Zelfstandigen en KMO's David Clarinval. Cowboy haalde het van eFarmz, Netaxis en Urbantz uit Brussel en Elysia uit Angleur (Luik). Cowboy volgt op de erelijst Proxyclick op.

Woensdag is het de beurt aan de Onderneming van het Jaar 2021 en de Prijs van de Vlaamse Regering voor de Scale-up van het Jaar. De genomineerden voor de Onderneming van het Jaar aan Nederlandstalige zijde zijn Aertssen Group, Cegeka, Destiny en Heylen Group.

De prijsuitreiking was initieel gepland in december, maar daar stak het coronavirus een stokje voor. De ceremonie van consultant EY in samenwerking met zakenkrant L'Echo en de bank BNP Paribas Fortis vond plaats voor een beperkt publiek. De jury koos het IT-bedrijf uit Grand-Rosières als 'Entreprise de l'Année'. G. Moury, Goumanisto en Iris delfden het onderspit, meldt organisator EY. Odoo is de 26e laureaat en volgt op de erelijst I-care op. 'Met Odoo bekroont de jury een Europese parel op het vlak van IT-diensten', dixit juryvoorzitter Laurent Levaux. Hij benadrukt de innovatie aan boord van het bedrijf met 2.100 medewerkers en 160 miljoen euro omzet. Odoo, opgericht in 2005, is actief rond bedrijfssoftware (boekhouding, HR ...). Odoo-oprichter en CEO Fabien Pinckaers viel vorig jaar ook al in de prijzen bij Data News. De redactie kroonde hem tot ICT Personality of the Year 2021 onder meer door het indrukwekkend groeitraject van zijn bedrijf. Eerder op de avond won de fabrikant van e-bikes Cowboy de prijs van de Scale-up van het jaar 2021 aan Franstalige zijde. Het bedrijf kreeg de prijs uit handen van minister van Middenstand, Zelfstandigen en KMO's David Clarinval. Cowboy haalde het van eFarmz, Netaxis en Urbantz uit Brussel en Elysia uit Angleur (Luik). Cowboy volgt op de erelijst Proxyclick op. Woensdag is het de beurt aan de Onderneming van het Jaar 2021 en de Prijs van de Vlaamse Regering voor de Scale-up van het Jaar. De genomineerden voor de Onderneming van het Jaar aan Nederlandstalige zijde zijn Aertssen Group, Cegeka, Destiny en Heylen Group.

<http://datanews.knack.be/ict/nieuws/odoo-bekroond-als-franstalige-bedrijf-van-het-jaar/article-news-1835355.html>

«La grande démission»: aux États-Unis, les candidats ...



L'Echo - 15 fév. 2022
Page 6,7
L'Echo

Depuis le début de la pandémie, 48 millions de travailleurs américains ont quitté leur travail pour trouver un meilleur équilibre de vie. Le rapport de force entre patrons et employés a changé. Des Belges présents sur le marché américain en témoignent.

Le marché américain du travail, réputé pour son dynamisme et pour ses horaires impossibles, connaît depuis le début de la pandémie une mutation sans précédent, que les experts ont désigné par les termes de «grande démission» («great resignation»). Alors que, dans un premier temps, de nombreuses entreprises, grandes comme petites, se sont séparées d'un nombre significatif de travailleurs lors des différentes périodes de confinement, laissant des millions d'entre eux sans emploi, elles peinent désormais à recruter. En cause: un changement de mentalité profond dans le chef des travailleurs, diplômés comme non diplômés. Après avoir expérimenté chômage forcé ou télétravail prolongé, ils ont décidé de changer leurs priorités en termes d'équilibre de vie.

Désormais, l'équation consiste à trouver un équilibre personnel dont le travail n'est plus la principale composante. En conséquence, les travailleurs encore disposés à s'inscrire dans un cadre de travail «classique» redoublent désormais d'exigences lors des processus de sélection, et les patrons doivent redoubler quant à eux d'imagination – et d'avantages en nature – pour attirer de nouveaux candidats.

La culture d'entreprise américaine, autrefois si portée vers le dynamisme et de longues heures de travail, pourrait-elle avoir changé? Les chiffres, en tout cas, semblent confirmer une tendance claire: les Américains sont fatigués de travailler dur, et ils entendent le faire savoir à leurs patrons. 48 millions d'entre eux ont ainsi quitté leur emploi depuis le début de la pandémie, la majorité sans disposer de pistes claires pour se recaser.

Les travailleurs mènent la danse

Désormais, alors que l'économie américaine a repris un rythme de croisière, le rapport de force entre patrons et employés semble avoir changé, et ce sont ces derniers qui, forts de se savoir désirés, mènent la barque en termes de négociations. Il faut dire que le marché de l'emploi américain présente une dynamique presque jamais vue depuis 30 ans: pour dix emplois proposés, seuls six travailleurs sont désireux de proposer leurs services. La pandémie a donc réveillé chez les Américains des envies de retour aux sources, d'indépendance, et d'un nouvel équilibre de vie, où le travail, à l'opposé de la tradition, ne constitue plus la priorité.

Quentin Notte, un Belge installé dans la région de San Francisco, constitue un bon exemple de jeune travailleur hautement diplômé, habitué aux horaires de travail rigoureux dans le monde de l'entreprise et qui a décidé de changer de vie. Après avoir décroché un MBA à l'université du Michigan, il a travaillé une dizaine d'années dans le secteur de l'énergie, d'abord à New York puis dans la région de San Francisco. Fatigué de la pression et désireux d'exploiter des talents plus artistiques, il a décidé de lancer Soundworks, une application d'écoute en pleine conscience: «Je pense que le marché du travail a profondément évolué avec la pandémie. Désormais, à l'exception des emplois nécessitant une présence physique, tout peut se faire de la maison ou presque. Dans le passé, démarrer une nouvelle entreprise nécessitait des contacts physiques, sans parler de devoir en priorité trouver des gens qui travaillent dans la même ville. Tout peut maintenant se faire à distance, et on réalise que rester à la maison est une réelle possibilité en termes de choix de vie. Il n'est donc pas surprenant que de nombreux travailleurs aient décidé de se lancer depuis chez eux».

Les candidats mènent les négociations

Hors des secteurs nécessitant des travailleurs non qualifiés, qui semblent connaître moins de difficultés à embaucher, ce sont surtout dans des entreprises nécessitant des profils plus exclusifs que les difficultés de recrutement sont les plus aiguës. Comme l'explique Thomas Geenen, recruteur au sein du cabinet américain Insight Global, installé à Washington, «dorénavant, les employeurs sont à la recherche de profils très pointus et les employés peuvent être extrêmement sélectifs, que cela soit en termes de flexibilité ou en termes pécuniaires. Les employeurs ont donc dû proposer des packages de plus en plus compétitifs. Au-delà de cela, les employés se sentent de plus en plus à l'aise de quitter leur job, car le marché est très ouvert et ils pensent facilement pouvoir valoriser leur profil ailleurs, tant le nombre d'employeurs potentiellement intéressés par leurs services sont nombreux. Par rapport à l'avant-covid, le rapport de force s'est clairement inversé. Flexibilité en matière de travail à la maison, avantages en nature ou encore assurance médicale, ce sont les candidats travailleurs qui ont pris le dessus!»

Un environnement de travail plus humain

Même son de cloche chez Bradley Tittle, recruteur sur le marché américain depuis plus de 20 ans, spécialisé

dans le secteur de la pharma. Il a récemment été embauché par l'entreprise belge de consulting Trilations, installée en région anversoise mais qui cherche à pénétrer le marché américain. «Le changement le plus significatif est que désormais, l'argent joue un rôle si pas secondaire, en tout cas moindre dans le processus des négociations», explique-t-il. «Désormais, les candidats cherchent une culture d'entreprise où ils se sentent considérés, où ils peuvent jouir d'un bon équilibre entre travail et vie privée, et où ils s'entendent bien avec les gens avec lesquels ils travaillent. En un sens, un environnement de travail davantage humain.»

Le recruteur estime également que le processus de sélection de nouveaux candidats a fondamentalement évolué en dix ans: «La différence majeure en termes de recrutement ces dernières années est qu'autrefois, on pouvait discuter avec un candidat plusieurs mois avant de finalement l'embaucher. Désormais, la compétition est tellement grande entre entreprises qu'il faut faire en sorte d'attirer le candidat dans un délai extrêmement bref, de peur qu'il aille voir ailleurs».

Un marché du travail «européanisé»

D'autres entreprises belges rencontrent également des difficultés à recruter, malgré une dynamique de croissance soutenue. Installée à Houston (Texas), l'entreprise montoise I-care Reliability, active dans le secteur de la maintenance prédictive, compte en son siège 60 employés et cherche à en engager 20 nouveaux. Benjamin Detober, numéro deux du groupe et CEO de la division Amériques de la start-up, est aux premières loges pour constater le phénomène de «grande démission». «Désormais, les candidats semblent plus intéressés par ce que la société peut leur apporter que par ce qu'ils peuvent apporter à la société. Le recrutement fonctionne désormais comme 'à l'envers', les candidats étant davantage assertifs et cherchant à se faire acheter davantage qu'à se vendre. Il faut donc redoubler de vigilance pour parvenir à recruter, car notre vitesse de croissance est extrêmement liée à notre capacité à recruter des gens.» Comme le confirme le patron, qui désire doubler ses effectifs américains en 2022, les États-Unis connaissent un profond changement de mentalités quant à la façon dont se positionnent les candidats potentiels: «Avant, lors d'entretiens d'embauche, la question de l'argent était prédominante – une attitude typiquement américaine. Depuis la pandémie, les choses ont clairement changé. Désormais, c'est le confort de vie qui prime, ainsi que les avantages en nature. On peut dire qu'en quelque sorte, le marché du travail américain s'est européanisé».

Une page paraît s'être tournée. Aux États-Unis, l'époque des horaires de travail frénétiques pourrait bien appartenir au passé. La pandémie a réveillé chez les Américains une meilleure écoute de leurs besoins intimes, qui semblent ne plus s'inscrire dans une dévotion quasi totale au rêve d'une carrière accomplie au sein d'un cadre entrepreneurial classique. Reste à voir dans quelle mesure ce nouveau positionnement portera atteinte à ce qui fait la force de l'économie américaine: son dynamisme. Le résumé Aux États-Unis, la pandémie a bouleversé le marché du travail . Désormais, les patrons ont beaucoup de mal à embaucher.

Les candidats aux profils les plus qualifiés n'hésitent plus à être très exigeants .

Le salaire n'est plus la priorité absolue. L'équilibre vie privée-travail est devenu un argument essentiel.

Des Belges présents sur le marché américain témoignent de ce bouleversement.

«La grande démission»: aux États-Unis, les candidats à l'embauche prennent les commandes

Les
employeurs
américains
ont levés
les paires du
monde à
recruter. Pour
des emplois
gratuits,
seuls des
travailleurs
sont obligés
de proposer



...D'autres entreprises belges rencontrent également des difficultés à recruter, malgré une dynamique de

croissance soutenue. Installée à Houston (Texas), l'entreprise montoise I-Care Reliability, active dans le secteur de la maintenance prédictive, compte en son siège 60 employés et cherche à en...
Le rapport de force entre patrons et employés a changé. Des Belges présents sur le marché américain en témoignent.

Le marché américain du travail, réputé pour son dynamisme et pour ses horaires impossibles, connaît depuis le début de la pandémie une mutation sans précédent, que les experts ont désigné par les termes de "grande démission" ("great resignation"). Alors que, dans un premier temps, de nombreuses entreprises, grandes comme petites, se sont séparées d'un nombre significatif de travailleurs lors des différentes périodes de confinement, laissant des millions d'entre eux sans emploi, elles peinent désormais à recruter. En cause: un changement de mentalité profond dans le chef des travailleurs, diplômés comme non diplômés. Après avoir expérimenté chômage forcé ou télétravail prolongé, ils ont décidé de changer leurs priorités en termes d'équilibre de vie.

Désormais, l'équation consiste à trouver un équilibre personnel dont le travail n'est plus la principale composante. En conséquence, les travailleurs encore disposés à s'inscrire dans un cadre de travail "classique" redoublent désormais d'exigences lors des processus de sélection, et les patrons doivent redoubler quant à eux d'imagination – et d'avantages en nature – pour attirer de nouveaux candidats.

La culture d'entreprise américaine, autrefois si portée vers le dynamisme et de longues heures de travail, pourrait-elle avoir changé? Les chiffres, en tout cas, semblent confirmer une tendance claire: les Américains sont fatigués de travailler dur, et ils entendent le faire savoir à leurs patrons. 48 millions d'entre eux ont ainsi quitté leur emploi depuis le début de la pandémie, la majorité sans disposer de pistes claires pour se recaser. Les travailleurs mènent la danse

Désormais, alors que l'économie américaine a repris un rythme de croisière, le rapport de force entre patrons et employés semble avoir changé, et ce sont ces derniers qui, fort de se savoir désirés, mènent la barque en termes de négociations. Il faut dire que le marché de l'emploi américain présente une dynamique presque jamais vue depuis 30 ans: pour dix emplois proposés, seuls six travailleurs sont désireux de proposer leurs services. La pandémie a donc réveillé chez les Américains des envies de retour aux sources, d'indépendance, et d'un nouvel équilibre de vie, où le travail, à l'opposé de la tradition, ne constitue plus la priorité.

"On réalise que de rester à la maison est une réelle possibilité en termes de choix de vie."

Quentin Notte, un Belge installé dans la région de San Francisco, constitue un bon exemple de jeune travailleur hautement diplômé, habitué aux horaires de travail rigoureux dans le monde de l'entreprise et qui a décidé de changer de vie. Après avoir décroché un MBA à l'université du Michigan, il a travaillé une dizaine d'années dans le secteur de l'énergie, d'abord à New York puis dans la région de San Francisco. Fatigué de la pression et désireux d'exploiter des talents plus artistiques, il a décidé de lancer Soundworks, une application d'écoute en pleine conscience: "Je pense que le marché du travail a profondément évolué avec la pandémie. Désormais, à l'exception des emplois nécessitant une présence physique, tout peut se faire de la maison ou presque. Dans le passé, démarrer une nouvelle entreprise nécessitait des contacts physiques, sans parler de devoir en priorité trouver des gens qui travaillent dans la même ville. Tout peut maintenant se faire à distance, et on réalise que rester à la maison est une réelle possibilité en termes de choix de vie. Il n'est donc pas surprenant que de nombreux travailleurs aient décidé de se lancer depuis chez eux." Les candidats mènent les négociations

Hors des secteurs nécessitant des travailleurs non qualifiés, qui semblent connaître moins de difficultés à embaucher, ce sont surtout dans des entreprises nécessitant des profils plus exclusifs que les difficultés de recrutement sont les plus aiguës. Comme l'explique Thomas Geenen, recruteur au sein du cabinet américain Insight Global, installé à Washington, "dorénavant, les employeurs sont à la recherche de profils très pointus et les employés peuvent être extrêmement sélectifs, que cela soit en termes de flexibilité ou en termes pécuniaires. Les employeurs ont donc dû proposer des packages de plus en plus compétitifs. Au-delà de cela, les employés se sentent de plus en plus à l'aise de quitter leur job, car le marché est très ouvert et ils pensent facilement pouvoir valoriser leur profil ailleurs, tant le nombre d'employeurs potentiellement intéressés par leurs services sont nombreux. Par rapport à l'avant-covid, le rapport de force s'est clairement inversé. Flexibilité en matière de travail à la maison, avantages en nature ou encore assurance médicale, ce sont les candidats travailleurs qui ont pris le dessus!"

"Les employés peuvent être extrêmement sélectifs, que cela soit en termes de flexibilité ou en termes pécuniaires. Les employeurs ont donc dû proposer des packages de plus en plus compétitifs." Un environnement de travail plus humain

Même son de cloche chez Bradley Tittle, recruteur sur le marché américain depuis plus de vingt ans, spécialisé dans le secteur de la pharma. Il a récemment été embauché par l'entreprise belge de consulting Trilations, installée en région anversoise mais qui cherche à pénétrer le marché américain. "Le changement le plus significatif est que désormais, l'argent joue un rôle si pas secondaire, en tout cas moindre dans le processus des négociations", explique-t-il. "Désormais, les candidats cherchent une culture d'entreprise où ils se sentent considérés, où ils peuvent jouir d'un bon équilibre entre travail et vie privée, et où ils s'entendent bien avec les gens avec lesquels ils travaillent. En un sens, un environnement de travail davantage humain."

Le recruteur estime également que le processus de sélection de nouveaux candidats a fondamentalement

évolué en dix ans : "La différence majeure en termes de recrutement ces dernières années est qu'autrefois, on pouvait discuter avec un candidat plusieurs mois avant de finalement l'embaucher. Désormais, la compétition est tellement grande entre entreprises qu'il faut faire en sorte d'attirer le candidat dans un délai extrêmement bref, de peur qu'il aille voir ailleurs." Un marché du travail "européanisé"

"Avant, lors d'entretiens d'embauche, la question de l'argent était prédominante – une attitude typiquement américaine. Depuis la pandémie, les choses ont clairement changé."

D'autres entreprises belges rencontrent également des difficultés à recruter, malgré une dynamique de croissance soutenue. Installée à Houston (Texas), l'entreprise montoise I-Care Reliability, active dans le secteur de la maintenance prédictive, compte en son siège 60 employés et cherche à en engager vingt nouveaux. Benjamin Detober, numéro deux du groupe et CEO de la division Amériques de la start-up, est aux premières loges pour constater le phénomène de "grande démission". "Désormais, les candidats semblent plus intéressés par ce que la société peut leur apporter que par ce qu'ils peuvent apporter à la société. Le recrutement fonctionne désormais comme "à l'envers", les candidats étant davantage assertifs et cherchant à se faire acheter davantage qu'à se vendre. Il faut donc redoubler de vigilance pour parvenir à recruter, car notre vitesse de croissance est extrêmement liée à notre capacité à recruter des gens." Comme le confirme le patron, qui désire doubler ses effectifs américains en 2022, les États-Unis connaissent un profond changement de mentalités quant à la façon dont se positionnent les candidats potentiels: "Avant, lors d'entretiens d'embauche, la question de l'argent était prédominante – une attitude typiquement américaine. Depuis la pandémie, les choses ont clairement changé. Désormais, c'est le confort de vie qui prime, ainsi que les avantages en nature. On peut dire qu'en quelque sorte, le marché du travail américain s'est européenisé."

Une page paraît s'être tournée. Aux États-Unis, l'époque des horaires de travail frénétiques pourrait bien appartenir au passé. La pandémie a réveillé chez les Américains une meilleure écoute de leurs besoins intimes, qui semblent ne plus s'inscrire dans une dévotion quasi totale au rêve d'une carrière accomplie au sein d'un cadre entrepreneurial classique. Reste à voir dans quelle mesure ce nouveau positionnement portera atteinte à ce qui fait la force de l'économie américaine: son dynamisme.

<https://www.lecho.be/dossiers/plan-large/la-grande-demission-aux-etats-unis-les-candidats-a-l-embauche-prennent-les-commandes/10366636.html>

"L'esprit entrepreneurial est de plus en plus présent en Wallonie" - Fabrice Brion (CEO I-Care)



L'ECHO - 15 fév. 2022

Rencontre avec Fabrice Brion, patron et fondateur d'I-Care, une pépite wallonne spécialisée dans la maintenance prédictive des machines industrielles.

On présente souvent I-Care comme le "Dr House" des machines industrielles. L'idée de départ est à la fois simple et révolutionnaire: mesurer à distance l'état de santé des équipements afin d'anticiper les pannes et ainsi éviter aux clients de coûteuses ruptures de production.

Le spécialiste du diagnostic, élu "Entreprise de l'année" en 2020, compte aujourd'hui 450 salariés répartis dans une douzaine de pays à travers le monde, pour une croissance annuelle de 35%. Avec une valorisation proche du milliard de dollars, la société montoise est candidate au statut si convoité de "licorne" belge, déjà détenu par sa voisine Odoo.

La seule manière de garantir une performance élevée sur le long terme, c'est le respect pour l'humain et l'environnement.

Fondée en 2004, I-Care trouve son origine dans le mémoire de fin d'étude de Fabrice Brion. En 17 ans, l'ingénieur de formation s'est mué en entrepreneur à succès qui tente de concilier croissance fulgurante et durabilité sociale et environnementale.

"Nous vivons une double révolution, industrielle et entrepreneuriale", martèle le patron d'I-Care. Il enjoint les entreprises wallonnes à "s'adapter pour saisir les opportunités offertes", avant d'ajouter: "l'esprit entrepreneurial progresse en Wallonie, mais il ne faut surtout pas nous reposer sur nos lauriers".

De l'ingénierie à l'entrepreneuriat, entretien avec un patron à l'origine d'une des plus belles success story belge.

"Nous vivons une double révolution industrielle & entrepreneuriale", Fabrice Brion (CEO I-Care)

Rencontre avec Fabrice Brion, patron et fondateur d'I-Care, une pépite wallonne spécialisée dans la maintenance prédictive des machines industrielles.

On présente souvent I-Care comme le "Dr House" des machines industrielles. L'idée de départ est à la fois

simple et révolutionnaire: mesurer à distance l'état de santé des équipements afin d'anticiper les pannes et ainsi éviter aux clients de coûteuses ruptures de production.

Le spécialiste du diagnostic, élu "Entreprise de l'année" en 2020 , compte aujourd'hui 450 salariés répartis dans une douzaine de pays à travers le monde, pour une croissance annuelle de 35%. Avec une valorisation proche du milliard de dollars, la société montoise est candidate au statut si convoité de "licorne" belge , déjà détenu par sa voisine Odoo

Fondée en 2004, I-Care trouve son origine dans le mémoire de fin d'étude de Fabrice Brion. En 17 ans, l'ingénieur de formation s'est mué en entrepreneur à succès qui tente de concilier croissance fulgurante et durabilité sociale et environnementale.

"Nous vivons une double révolution, industrielle et entrepreneuriale" , martèle le patron d'I-Care. Il enjoint les entreprises wallonnes à "s'adapter pour saisir les opportunités offertes", avant d'ajouter: "l'esprit entrepreneurial progresse en Wallonie, mais il ne faut surtout pas nous reposer sur nos lauriers".

De l'ingénierie à l'entrepreneuriat, entretien avec un patron à l'origine d'une des plus belles success story belge.

Présentation : Nicolas Becquet

Réalisation : Nicolas Baudoux

Illustrations : Mateas Praet et Marie-Anne Dozo

Mixage : House of Media

Suivez-nous sur...

Notre page podcast : www.lecho.be/podcast

Nos réseaux sociaux : [www.twitter.com/lecho](https://twitter.com/lecho) - www.instagram.com/lecho.be Hors pistes, une deuxième saison très inspirante

Pour sa deuxième saison, le podcast Hors pistes vous propose des entretiens avec, entre autres, Emmanuel Faber , ex-CEO de Danone, Jamila Louahed , directrice du département R&D de GSK Vaccines, Sandrine Dixon-Declevé , coprésidente du Club de Rome et Sébastien Dossogne , patron de Magotteaux.

Hors pistes invite les décideurs et les décideuses à prendre la tangente, pour exposer leur vision à 10 ans et imaginer un autre avenir collectif, hors des sentiers battus. Abonnez-vous !

<https://www.lecho.be/podcast/hors-pistes/l-esprit-entrepreneurial-est-de-plus-en-plus-present-en-wallonie-fabrice-brion-ceo-i-care/10366715.html>

“Il était important de diversifier nos sources de financement”



Trends/Tendances - 27 jan. 2022
Page 14

La SRIW pilote le nouveau fonds d'investissement Amerigo, alimenté aux deux tiers par des moyens extérieurs à la Wallonie, notamment via les assureurs. Un fonds dont Sébastien Durieux présidera le comité de direction.

1. Quand on voit le nombre d'outils financiers, la Wallonie avait-elle vraiment besoin d'un fonds de plus en créant Amerigo? Nous avons

créé ce fonds pour accueillir de nouveaux partenaires. D'une part, le plan de relance fédéral prévoyait une enveloppe de 150 millions (50 par Région) pour soutenir les investissements régionaux. Cela fait longtemps que l'Etat n'investissait plus dans les compétences économiques régionales. Il aurait été idiot de notre part de snober cela. Cela implique de passer par une structure de type fonds d'investissement, comme le font d'ailleurs la Flandre et Bruxelles.

D'autre part, les assureurs ont manifesté leur souhait d'apporter des moyens pour soutenir les entreprises dans cette crise. Une sorte de retour d'ascenseur après qu'eux aussi aient été aidés par le public lors de la crise financière. A nouveau, il aurait été idiot de snober cela. Au total sur les 160 millions d'Amerigo, 105 proviennent d'un périmètre extérieur à la Région wallonne. La Sogepa et nous apportons 30 millions, les invests 25.

2. Dans ces 105 millions, l'essentiel provient d'autres acteurs publics (SFPI, Belfius, Ethias). Manque-t-on à ce point d'acteurs privés en Wallonie?

Les entreprises que vous citez ont effectivement un actionariat public mais elles se comportent comme des investisseurs privés. Elles sont dans une logique financière mais cela ne les empêche pas d'avoir aussi un objectif de soutien à l'économie locale. Nous avons négocié pour définir notre stratégie d'investissement – cela n'a pas toujours été simple – mais je pense que nous parvenons à un alignement des intérêts et à la mise en place d'une gouvernance commune. Pour nous, c'est un bel exercice de mise en place d'une politique ESG, qui mettra l'accent sur la transition écologique. Amerigo n'investira pas dans les secteurs de l'armement et des énergies fossiles.

3. La première intervention d'Amerigo sera pour I-Care. Une entreprise en aussi forte croissance ne pouvait-elle pas se financer par les outils classiques?

C'est une question d'équilibre. Je ne peux pas garder les bons dossiers pour la SRIW seule et appeler le fonds uniquement pour ceux qui sont plus compliqués. En l'occurrence ici, la SRIW apporte 10 millions et Amerigo en ajoute cinq. Par ailleurs, il est intéressant pour nous de diversifier nos sources de financement. Nous investissons avec nos ressources propres (intérêts, dividendes, plus-values) et l'apport de moyens par la Wallonie. Dans les prochaines années, la Wallonie sera-t-elle toujours en capacité de nous alimenter à la même hauteur qu'aujourd'hui? La question peut être posée. Amerigo, c'était notre première levée de fonds. Peut-être devrons-nous en faire d'autres demain. La SRIW, comme toute entreprise d'ailleurs, ne peut pas compter uniquement sur les apports de ses actionnaires.

Christophe De Caevel

Copyright © 2022 Roularta Media Group. Tous droits réservés



Actu

3 QUESTIONS À

SÉBASTIEN DURIEUX, VICE PRÉSIDENT DE LA SRIW

“Il était important de diversifier nos sources de financement”

La SRIW pilote le nouveau fonds d'investissement Amerigo, alimenté aux deux tiers par des moyens extérieurs à la Wallonie, notamment via les assureurs. Un fonds dont Sébastien Durieux présidera le comité de direction. CHRISTOPHE DE CAEVEL

1. Quand on voit le nombre d'outils financiers, la Wallonie avait-elle vraiment besoin d'un fonds de plus en créant Amerigo?

Nous avons créé ce fonds pour accueillir de nouveaux partenaires. D'une part, le plan de relance fédéral prévoyait une enveloppe de 150 millions (50 par Région) pour soutenir les investissements régionaux.

Cela fait longtemps que l'Etat n'investissait plus dans les compétences économiques régionales. Il aurait été idiot de notre part de snober cela. Cela implique de passer par une structure de type fonds d'investissement, comme le font d'ailleurs la Flandre et Bruxelles.

D'autre part, les assureurs ont manifesté leur souhait d'apporter des moyens pour soutenir les entreprises dans cette crise. Une sorte de retour d'ascenseur après qu'eux aussi aient été aidés par le public lors de la crise financière. A nouveau, il aurait été idiot de snober cela. Au total sur les 160 millions d'Amerigo, 105 proviennent d'un périmètre extérieur à la Région wallonne. La Sogepa et nous apportons 30 millions, les invests 25.

2. Dans ces 105 millions, l'essentiel provient d'autres acteurs publics (SFPI, Belfius, Ethias). Manque-t-on à ce point d'acteurs privés en Wallonie?

Les entreprises que vous citez ont effectivement un actionnariat public mais elles se comportent comme des investisseurs privés. Elles sont dans une logique financière mais cela ne les

empêche pas d'avoir aussi un objectif de soutien à l'économie locale. Nous avons négocié pour définir notre stratégie d'investissement – cela n'a pas toujours été simple – mais je pense que nous parvenons à un alignement des intérêts et à la mise en place d'une gouvernance commune. Pour nous, c'est un bel exercice de mise en place d'une politique

ESG, qui mettra l'accent sur la transition écologique. Amerigo n'investira pas dans les secteurs de l'armement et des énergies fossiles.

3. La première intervention d'Amerigo sera pour I-Care. Une entreprise en aussi forte croissance ne pouvait-elle pas se financer par les outils classiques?

C'est une question d'équilibre. Je ne peux pas garder les bons dossiers pour la SRIW seule et appeler le fonds uniquement pour ceux qui sont plus compliqués. En l'occurrence ici, la SRIW apporte 10 millions et Amerigo en ajoute cinq. Par ailleurs, il est intéressant pour nous de diversifier nos sources de financement. Nous investissons avec nos ressources propres (intérêts, dividendes, plus-values) et l'apport de moyens par la Wallonie. Dans les prochaines années, la Wallonie sera-t-elle toujours en capacité de nous alimenter à la même hauteur qu'aujourd'hui? La question peut être posée. Amerigo, c'était notre première levée de fonds. Peut-être devrons-nous en faire d'autres demain. La SRIW, comme toute entreprise d'ailleurs, ne peut pas compter uniquement sur les apports de ses actionnaires. z



Fabrice Brion, nouveau président de Sparkoh, veut ...



Sud Presse - 26 jan. 2022

Page 6,7

* Sud Presse : La Province

Ce jeudi, la candidature de Fabrice Brion, patron de l'entreprise montoise I-Care, sera officiellement soumise à l'approbation du parlement wallon pour la présidence de Sparkoh. Bien qu'il succède à G-L. Bouchez, le futur président se dit apolitique.

Contraint de choisir entre son mandat de sénateur et la présidence de Sparkoh (ex-PASS à Frameries), en raison d'une incompatibilité entre ces deux fonctions, Georges-Louis Bouchez créait la surprise, ce lundi soir, en annonçant qu'il passait la main. C'est donc Fabrice Brion, directeur d'I-Care, société spécialisée dans la maintenance prédictive, qui devrait, en toute logique, succéder au président du MR. Un poste - non rémunéré - et symbolique pour Fabrice Brion, originaire de Mons-Borinage : son grand-père a travaillé dans les charbonnages, notamment sur le site du Crachet à Frameries, là où le Parc d'aventures scientifiques, rebaptisé Sparkoh, a vu le jour...

Comment êtes-vous arrivé à la présidence de Sparkoh ?

Je pense que je n'ai jamais caché mon intérêt pour ma région, ni pour l'éducation des jeunes en général, ni pour l'éducation scientifique et technologique en particulier. Comme Sparkoh cohabitait ces trois cases, j'ai accepté la proposition qui m'a été faite.

Quelle est votre motivation ?

Je pense vraiment que nous sommes face à un challenge, que ce soit en Belgique en général ou en Wallonie : c'est l'attractivité des études scientifiques pour les jeunes. Nous avons à Frameries un outil fantastique. C'est l'occasion d'essayer de pousser le plus grand nombre de jeunes vers ces filières où il existe une pénurie d'emplois.

Avez-vous déjà des idées pour développer Sparkoh ?

Pas encore. Il faut préciser que je ne suis pas encore officiellement installé à ce poste tant que le Parlement wallon n'aura pas approuvé ma candidature. Si c'est le cas, ma première démarche sera de rencontrer chaque membre du personnel afin de faire connaissance.

Avez-vous eu l'occasion de vous rendre à Sparkoh ces dernières années ?

Oui, j'y suis allé régulièrement, avec mon entreprise ou pour participer à des événements liés aux entreprises. Je m'y suis également rendu en tant que visiteur avec des jeunes de ma famille.

Cette nouvelle fonction va inévitablement accroître votre charge de travail...

Oui bien sûr, mais il faut être cohérent : on ne peut pas dire que les hommes et les femmes représentant des partis politisent des structures et en même temps refuser le poste. Je prends mes responsabilités à ce niveau-là dans l'intérêt de ma région.

Vous succédez à Georges-Louis Bouchez, président du MR. Vous êtes toujours apolitique ?

De ce point de vue, je ne suis pas naïf : c'est une nomination au nom du MR, mais j'ai toujours cette volonté de neutralité politique.

Voici quelques années, on m'a d'abord collé une étiquette cdH, puis une autre Ecolo (parce que j'avais participé à des universités d'été organisées par ce parti car les sujets m'intéressaient), puis une étiquette PS quand je suis devenu président du club entreprises de Mons 2025 (fonction que j'occupe toujours). Donc, je suis finalement arc-en-ciel ! (rires)

Qu'espérez-vous retirer à titre personnel de ce poste de président ?

En tout cas, je ne fais pas ça par intérêt car le mandat est gratuit. Je pense tout d'abord que je peux apporter quelque chose de par mon expérience. Oui bien sûr, il y aura du plaisir, mais j'aurai aussi la satisfaction d'être utile pour ma région. Une façon de lui rendre ce qu'elle m'a donné.

Claude Widart

« On aurait pu gagner du temps », dit ...



Sud Presse - 26 jan. 2022

Page 6,7

* Sud Presse : La Province

Vice-président de Sparkoh, Pascal Lafosse (PS), également député provincial, a cosigné le courrier avec Ecolo afin de convoquer une réunion du conseil d'administration qui se tiendra le 10 février. Pour cet administrateur PS, l'arrivée de...

Vice-président de Sparkoh, Pascal Lafosse (PS), également député provincial, a cosigné le courrier avec Ecolo afin de convoquer une réunion du conseil d'administration qui se tiendra le 10 février. Pour cet administrateur PS, l'arrivée de Fabrice Brion à la présidence de Sparkoh est une bonne chose, « un excellent choix », dit-il.

Mais il regrette les circonstances. « L'attitude désinvolte de Georges-Louis Bouchez a quand même posé un problème dans la gestion de Sparkoh », affirme Pascal Lafosse. « Tout cela a entraîné une lenteur dans le fonctionnement de Sparkoh étant donné qu'il y avait une incompatibilité entre la fonction de président et celle de sénateur. Aujourd'hui, il y a un nouveau candidat, mais il faudra attendre le mois de mars afin que la procédure pour installer le nouveau président aboutisse... On aurait pu gagner du temps dès que l'incompatibilité a été annoncée ! »

Cl.W.

Fabrice Brion, nouveau président de Sparkoh, veut rester neutre politiquement

Ce jeudi, la candidature de Fabrice Brion, patron de l'entreprise montoise I-Care, sera officiellement soumise à l'approbation du parlement wallon pour la présidence de Sparkoh. Bien qu'il succède à G.-L. Bouchez, le futur président se dit apolitique.

Contraint de choisir entre son mandat de sénateur et la présidence de Sparkoh (ex-PASS à Frameries), en raison d'une incompatibilité entre ces deux fonctions, Georges-Louis Bouchez créait la surprise, ce lundi soir, en annonçant qu'il passait la main. C'est donc Fabrice Brion, directeur d'I-Care, société spécialisée dans la maintenance prédictive, qui devrait, en toute logique, succéder au président du MR. Un poste — non rémunéré — et symbolique pour Fabrice Brion, originaire de Mons-Borinage : son grand-père a travaillé dans les charbonnages, notamment sur le site du Grachet à Frameries, là où le Parc d'aventures scientifiques, rebaptisé Sparkoh, a vu le jour...

Comment êtes-vous arrivé à la présidence de Sparkoh ?

Je pense que je n'ai jamais caché mon intérêt pour ma région, ni pour l'éducation des jeunes en général, ni pour l'éducation scienti-

fique et technologique en particulier. Comme Sparkoh cohabitait ces trois axes, j'ai accepté la proposition qui m'a été faite.

Quelle est votre motivation ?

Je pense vraiment que nous sommes face à un challenge, que ce soit en Belgique en général ou en Wallonie : c'est l'attractivité des études scientifiques pour les jeunes. Nous avons à Frameries un outil fantastique. C'est l'occasion d'essayer de pousser le plus grand nombre de jeunes vers ces filières où il existe une pénurie d'emplois.

Avez-vous déjà des idées pour développer Sparkoh ?

Pas encore. Il faut préciser que je ne suis pas encore officiellement installé à ce poste tant que le Parlement wallon n'aura pas approuvé ma candidature. Si c'est le cas, ma première démarche sera de rencontrer chaque membre du personnel afin de faire connaissance.

Avez-vous eu l'occasion de vous

rendre à Sparkoh ces dernières années ?

Oui, j'y suis allé régulièrement, avec mon entreprise ou pour participer à des événements liés aux entreprises. Je m'y suis également rendu en tant que visiteur avec des jeunes de ma famille.

Cette nouvelle fonction va inévitablement accroître votre charge de travail...

Oui bien sûr, mais il faut être cohérent : on ne peut pas dire que les hommes et les femmes représentant des partis politisent des structures et en même temps refuser le poste. Je prends mes responsabilités à ce niveau-là dans l'intérêt de ma région.

Vous succédez à Georges-Louis Bouchez, président du MR. Vous êtes toujours apolitique ?

De ce point de vue, je ne suis pas naïf : c'est une nomination au nom du MR, mais j'ai toujours cette volonté de neutralité politique.

Voici quelques années, on m'a d'abord collé une étiquette cdH, puis une autre Ecolo (parce que j'avais participé à des universités d'été organisées par ce parti car les sujets m'intéressaient), puis une étiquette PS quand je suis devenu président du club entreprises de Mons 2025 (fonction que j'occupe toujours). Donc, je suis finalement



Georges-Louis Bouchez et Fabrice Brion. © D.R.

arc-en-ciel ! (rires)

Qu'espérez-vous retirer à titre personnel de ce poste de président ?

En tout cas, je ne fais pas ça par intérêt car le mandat est gratuit. Je pense tout d'abord que je peux apporter quelque chose de par mon expérience. Oui bien sûr, il y aura

du plaisir, mais j'aurai aussi la satisfaction d'être utile pour ma région. Une façon de lui rendre ce qu'elle m'a donné. ■

CLAUDE WIDART

RÉACTION

« On aurait pu gagner du temps », dit Pascal Lafosse, vice-président

Vice-président de Sparkoh, Pascal Lafosse (PS), également député provincial, a coigné le courrier avec Ecolo afin de convoquer une réunion du conseil d'administration qui se tiendra le 10 février. Pour cet administrateur PS, l'arrivée de Fabrice Brion à la présidence de Sparkoh est une bonne chose, « un excellent choix », dit-

il. Mais il regrette les circonstances. « L'attitude désinvolte de Georges-Louis Bouchez a quand même posé un problème dans la gestion de Sparkoh », affirme Pascal Lafosse. « Tout cela a entraîné une lenteur dans le fonctionnement de Sparkoh étant donné qu'il y avait une incompatibilité entre la

fonction de président et celle de sénateur. Aujourd'hui, il y a un nouveau candidat, mais il faudra attendre le mois de mars afin que la procédure pour installer le nouveau président aboutisse... On aurait pu gagner du temps dès que l'incompatibilité a été annoncée ! » ■

CL.W.

Deux mandats incompatibles: Bouchez cède la présidence ...



L'Avenir - 26 jan. 2022

Page 4,5

* L'Avenir : Namur, entre Sambre et Meuse, Brabant Wallon, Le Courrier de l'Escaut, Luxembourg, Le Courrier, Huy-Waremme, Basse Sambre, Le Jour Verviers

E. Brl. La réaction était particulièrement attendue. Ce lundi en fin d'après-midi, Georges-Louis Bouchez (MR) a finalement confirmé que son successeur avait été désigné pour assurer la présidence de Sparkoh!, anciennement appelé le PASS....

E. Brl.

La réaction était particulièrement attendue. Ce lundi en fin d'après-midi, Georges-Louis Bouchez (MR) a finalement confirmé que son successeur avait été désigné pour assurer la présidence de Sparkoh!, anciennement appelé le PASS. Un changement nécessaire puisqu'il y a quelques jours, le gouvernement wallon annonçait que les deux fonctions occupées par Georges-Louis Bouchez, à savoir sénateur et président du parc d'aventures scientifiques, étaient incompatibles. Il a finalement fait son choix.

C'est Fabrice Brion qui assurera désormais la fonction de président du conseil d'administration de Sparkoh!

«Fabrice Brion, qui est ingénieur de l'ISIC à Mons, est le fondateur et le CEO de I-Care qui a été élue entreprise de l'année 2020», précise Georges-Louis Bouchez. «Spécialisée dans la maintenance prédictive, I-Care emploie plus de 500 personnes à travers le monde, dans près de 30 pays, et poursuit sa croissance spectaculaire chaque semaine.»

Un profil qui a visiblement séduit le président sortant, qui revient sur les cinq années passées à la tête du parc.

«Durant ces cinq années, j'ai eu l'honneur et le plaisir de travailler avec une équipe formidable. Ensemble, nous avons modifié l'organigramme pour plus d'efficacité, augmenté le niveau de fréquentation, fait face à la crise Covid, développé une stratégie commerciale et marketing, changé le nom de la structure et, enfin, finalisé un nouveau contrat de gestion.»

Le sénateur estime donc avoir rempli sa part du marché. « Le temps est désormais venu de poursuivre sur cette lancée et d'apporter des expertises complémentaires. C'est la raison pour laquelle j'ai proposé, au nom du MR, le nom de Fabrice Brion.» Ce dernier estime que Sparkoh! Correspond à ses valeurs «car c'est au cœur du Borinage et orienté vers l'éducation technologiques des jeunes».

Et de poursuivre: «La région a besoin que ses jeunes se tournent vers les technologies pour que Mons-Borinage puisse se développer économiquement.» Avec cette officialisation, Georges-Louis Bouchez met fin à la polémique alors que la tenue d'un conseil d'administration avait été réclamée par trois administrateurs – deux membres socialistes, un membre Écolo – du parc dès le début du mois de février.

GOUVERNANCE

Deux mandats incompatibles : Bouchez cède la présidence du Pass à Frameries

La réaction était particulièrement attendue. Ce lundi en fin d'après-midi, Georges-Louis Bouchez (MR) a finalement confirmé que son successeur avait été désigné pour assurer la présidence de Sparkoh !, anciennement appelé le PASS. Un changement nécessaire puisqu'il y a quelques jours, le gouvernement wallon annonçait que les deux fonctions occupées par Georges-Louis Bouchez, à savoir sénateur et président du parc d'aventures scientifiques, étaient incompatibles. Il a finalement fait son choix.

C'est Fabrice Brion qui assurera désormais la fonction de président du conseil d'administration de Sparkoh ! « Fabrice Brion, qui est ingénieur de l'ISIC à Mons, est le fondateur et le CEO de I-Care qui a été élue entreprise de l'année 2020 », précise Georges-Louis Bouchez. « Spécialisée dans la maintenance prédictive, I-Care emploie plus de 500 personnes à travers le monde, dans près de 30 pays, et poursuit sa croissance spectaculaire chaque semaine. » Un profil qui a visiblement séduit le président sortant, qui revient sur les cinq années passées à la tête du parc. « Durant ces cinq années, j'ai eu l'honneur et le

plaisir de travailler avec une équipe formidable. Ensemble, nous avons modifié l'organigramme pour plus d'efficacité, augmenté le niveau de fréquentation, fait face à la crise Covid, développé une stratégie commerciale et marketing, changé le nom de la structure et, enfin, finalisé un nouveau contrat de gestion. »

Le sénateur estime donc avoir rempli sa part du marché. « Le temps est désormais venu de poursuivre sur cette lancée et d'apporter des expertises complémentaires. C'est la raison pour laquelle j'ai proposé, au nom du MR, le nom de Fabrice Brion. » Ce dernier estime que Sparkoh ! Correspond à ses valeurs « car c'est au cœur du Borinage et orienté vers l'éducation technologiques des jeunes ».

Et de poursuivre : « La région a besoin que ses jeunes se tournent vers les technologies pour que Mons-Borinage puisse se développer économiquement. » Avec cette officialisation, Georges-Louis Bouchez met fin à la polémique alors que la tenue d'un conseil d'administration avait été réclamée par trois administrateurs – deux membres socialistes, un membre Écolo – du parc dès le début du mois de février.

E. BRL.

Sparkoh : un nouveau président succède à Georges-Louis ...



Sud Presse - 25 jan. 2022

Page 6,7

* Sud Presse : La Province

G-L Bouchez a choisi entre son mandat de sénateur et la présidence de Sparkoh ! (ex-Pass) à Frameries. C'est Fabrice Brion, CEO d'I-care qui lui succède. PS et Ecolo demandent une réunion urgente du conseil d'administration.

Occuper un siège de sénateur est bien incompatible avec la présidence de Sparkoh !, déclarait le mercredi 19 janvier le ministre régional des Pouvoirs locaux, Christophe Collignon, devant le parlement wallon.

Une semaine plus tôt, la question s'était posée suite à un article du Vif affirmant qu'occuper les deux postes était incompatible. Ce à quoi le principal intéressé nous avait répondu que le point avait été analysé par différents organes de contrôle, notamment au niveau du sénat mais aussi du gouvernement wallon. Depuis, les administrateurs tant PS que Ecolo avaient demandé une réunion du conseil d'administration (CA) de Sparkoh ! Il fallait, selon eux, vérifier au plus vite que les décisions prises au niveau du CA de Sparkoh depuis l'arrivée de GLB à la présidence, en 2019, restaient valables d'un point de vue juridique.

Mais aucune convocation n'est parvenue aux membres du CA malgré la demande des deux partis...

Pour le 10 février

Ce lundi, Pascal Lafosse et Barbara Crombez pour le PS, ainsi que Charlotte de Jaer et Laurent Renard pour Ecolo, ont cosigné une lettre adressée à la directrice générale de Sparkoh ! afin de convoquer d'urgence un CA pour le jeudi 10 février. « Selon les statuts, si trois administrateurs demandent une réunion du CA, elle doit avoir lieu », insiste Pascal Lafosse. Cela même sans l'accord du président.

Tout aussi irritée par l'attitude du président de Sparkoh !, Charlotte de Jaer ajoute : « On sait qu'une étude juridique est arrivée voici quelques jours, et les membres du conseil d'administration ne l'ont toujours pas reçue, ce qui est regrettable ! Tout ce que nous demandons, c'est de la transparence. »

GLB agacé

Georges-Louis Bouchez nous confirme qu'une étude juridique a bel et bien été demandée. « Rien n'est menacé, aucune décision depuis que je suis président n'est menacée », souligne-t-il. « Il y a la continuité des services et puis chaque décision est cosignée par 4 personnes. »

En fin de journée ce lundi, il a toutefois annoncé qui sera son successeur à la présidence de Sparkoh : Fabrice Brion, fondateur et CEO d'I-Care, élue entreprise de l'année en 2020.

« Durant les 5 années passées à la présidence du PASS, devenu Sparkoh, j'ai eu l'honneur et le plaisir de travailler avec une équipe formidable. Ensemble, nous avons modifié l'organigramme pour plus d'efficacité, augmenté le niveau de fréquentation, fait face à la crise Covid, développé une stratégie commerciale et marketing, changé le nom de la structure et, enfin, finalisé un nouveau contrat de gestion. Autant de succès mérités pour une institution phare de notre région », commente Georges-Louis Bouchez.

Fabrice Brion président

« Le temps est désormais venu de poursuivre sur cette lancée et d'apporter des expertises complémentaires. C'est la raison pour laquelle, j'ai proposé au nom du MR, Monsieur Fabrice Brion pour occuper la fonction de président du conseil d'administration de Sparkoh à l'avenir ».

Fabrice Brion, qui est ingénieur de l'ISIC à Mons, a créé l'entreprise I-Care à Mons. Spécialisée dans la maintenance prédictive, I-Care emploie plus de 500 personnes à travers le monde, dans près de 30 pays, et poursuit sa croissance spectaculaire chaque semaine.

Fabrice Brion commente cette désignation : « Sparkoh ! correspond à mes valeurs car c'est au cœur du Borinage et orienté vers l'éducation technologique des jeunes. La région a besoin que ses jeunes se tournent vers les technologies pour que Mons-Borinage puisse se développer économiquement »

Cl.W. et L.J.

Sparkoh : un nouveau président succède à Georges-Louis Bouchez

G-L Bouchez a choisi entre son mandat de sénateur et la présidence de Sparkoh ! (ex-Pass) à Frameries. C'est Fabrice Brion, CEO d'I-care qui lui succède. PS et Ecolo demandent une réunion urgente du conseil d'administration.

Occuper un siège de sénateur est bien incompatible avec la présidence de Sparkoh !, déclarait le mercredi 19 janvier le ministre régional des Pouvoirs locaux, Christophe Collignon, devant le parlement wallon.

Une semaine plus tôt, la question s'était posée suite à un article du Vif affirmant qu'occuper les deux postes était incompatible. Ce à quoi le principal intéressé nous avait répondu que le point avait été analysé par différents organes de contrôle, notamment au niveau du sénat mais aussi du gouvernement wallon. Depuis, les administrateurs tant PS que Ecolo avaient demandé une réunion du conseil d'administration (CA) de Sparkoh ! Il fallait, selon eux, vérifier au plus vite que les décisions prises au niveau du CA de Sparkoh depuis l'arrivée de GLB à la présidence, en 2019, restaient valables d'un point de vue juridique. Mais aucune convocation n'est parvenue aux membres du CA malgré la demande des deux partis...

Pour le 10 février

Ce lundi, Pascal Lafosse et Barbara Crombez pour le PS, ainsi que Charlotte de Jaer et Laurent Renard pour Ecolo, ont cosigné une lettre adressée à la directrice générale de Sparkoh ! afin de convoquer d'urgence un CA pour le jeudi 10 février. « Selon les statuts, si trois administrateurs demandent une réunion du CA, elle doit avoir lieu », insiste Pascal Lafosse. Cela même sans l'accord du président.



Georges-Louis Bouchez et Fabrice Brion. © D.R.

Tout aussi irritée par l'attitude du président de Sparkoh !, Charlotte de Jaer ajoute : « On sait qu'une étude juridique est arrivée voici quelques jours, et les membres du conseil d'administration ne l'ont toujours pas reçue, ce qui est regrettable ! Tout ce que nous demandons, c'est de la transparence. »

GLB agacé

Georges-Louis Bouchez nous confirme qu'une étude juridique a bel et bien été demandée. « Rien n'est menacé, aucune décision depuis que je suis président n'est menacée », souligne-t-il. « Il y a la continuité des services et puis chaque décision est cosignée par 4 personnes. »

En fin de journée ce lundi, il a toutefois annoncé qui sera son successeur à la présidence de Sparkoh : Fabrice Brion, fondateur et CEO d'I-Care, élue entreprise de l'année en 2020.

« Durant les 5 années passées à la présidence du PASS, devenu Sparkoh, j'ai eu l'honneur et le plaisir de travailler avec une équipe formidable. Ensemble, nous avons modifié l'organigramme pour plus d'efficacité, augmenté le niveau de fréquentation, fait face à la crise Covid, développé une straté-

gie commerciale et marketing, changé le nom de la structure et, enfin, finalisé un nouveau contrat de gestion. Autant de succès mérités pour une institution phare de notre région », commente Georges-Louis Bouchez.

Fabrice Brion président

« Le temps est désormais venu de poursuivre sur cette lancée et d'apporter des expertises complémentaires. C'est la raison pour laquelle, j'ai proposé au nom du MR, Monsieur Fabrice Brion pour occuper la fonction de président du conseil d'administration de Sparkoh à l'avenir ».

Fabrice Brion, qui est ingénieur de l'ISIC à Mons, a créé l'entreprise I-Care à Mons. Spécialisée dans la maintenance prédictive, I-Care emploie plus de 500 personnes à travers le monde, dans près de 30 pays, et poursuit sa croissance spectaculaire chaque semaine.

Fabrice Brion commente cette désignation : « Sparkoh ! correspond à mes valeurs car c'est au cœur du Borinage et orienté vers l'éducation technologique des jeunes. La région a besoin que ses jeunes se tournent vers les technologies pour que Mons-Borinage puisse se développer économiquement » ■

CL.W. ET L.J.



Sparkoh Frameries: un nouveau président succède à G-L Bouchez



La Nouvelle Gazette - 25 jan. 2022

G-L Bouchez a choisi entre son mandat de sénateur et la présidence de Sparkoh ! (ex-Pass) à Frameries. C'est Fabrice Brion, CEO d'I-care qui lui succède. PS et Ecolo demandent une réunion urgente du conseil d'administration.

Occuper un siège de sénateur est bien incompatible avec la présidence de Sparkoh !, déclarait le mercredi 19 janvier le ministre régional des Pouvoirs locaux, Christophe Collignon, devant le parlement wallon.

Lire aussi

Le siège de sénateur et la présidence de Sparkoh! sont bien incompatibles

Une semaine plus tôt, la question s'était posée suite à un article du Vif affirmant qu'occuper les deux postes était incompatible. Ce à quoi le principal intéressé nous avait répondu que le point avait été analysé par différents organes de contrôle, notamment au niveau du sénat mais aussi du gouvernement wallon. Depuis, les administrateurs tant PS que Ecolo avaient demandé une réunion du conseil d'administration (CA) de Sparkoh ! Il fallait, selon eux, vérifier au plus vite que les décisions prises au niveau du CA de Sparkoh depuis l'arrivée de GLB à la présidence, en 2019, restaient valables d'un point de vue juridique.

Mais aucune convocation n'est parvenue aux membres du CA malgré la demande des deux partis...

Pour le 10 février

Ce lundi, Pascal Lafosse et Barbara Crombez pour le PS, ainsi que Charlotte de Jaer et Laurent Renard pour Ecolo, ont cosigné une lettre adressée à la directrice générale de Sparkoh ! afin de convoquer d'urgence un CA pour le jeudi 10 février. « Selon les statuts, si trois administrateurs demandent une réunion du CA, elle doit avoir lieu », insiste Pascal Lafosse. Cela même sans l'accord du président.

Tout aussi irritée par l'attitude du président de Sparkoh !, Charlotte de Jaer ajoute : « On sait qu'une étude juridique est arrivée voici quelques jours, et les membres du conseil d'administration ne l'ont toujours pas reçue, ce qui est regrettable ! Tout ce que nous demandons, c'est de la transparence. »

GLB agacé

Georges-Louis Bouchez nous confirme qu'une étude juridique a bel et bien été demandée. « Rien n'est menacé, aucune décision depuis que je suis président n'est menacée », souligne-t-il. « Il y a la continuité des services et puis chaque décision est cosignée par 4 personnes. »

En fin de journée ce lundi, il a toutefois annoncé qui sera son successeur à la présidence de Sparkoh : Fabrice Brion, fondateur et CEO d'I-Care, élue entreprise de l'année en 2020.

« Durant les 5 années passées à la présidence du PASS, devenu Sparkoh, j'ai eu l'honneur et le plaisir de travailler avec équipe formidable. Ensemble, nous avons modifié l'organigramme pour plus d'efficacité, augmenté le niveau de fréquentation, fait face à la crise Covid, développé une stratégie commerciale et marketing, changé le nom de la structure et, enfin, finalisé un nouveau contrat de gestion. Autant de succès mérités pour une institution phare de notre région », commente Georges-Louis Bouchez.

Fabrice Brion président

« Le temps est désormais venu de poursuivre sur cette lancée et d'apporter des expertises complémentaires. C'est la raison pour laquelle, j'ai proposé au nom du MR, Monsieur Fabrice Brion pour occuper la fonction de président du conseil d'administration de Sparko à l'avenir ».

Fabrice Brion, qui est ingénieur de l'ISIC à Mons, a créé l'entreprise I-Care à Mons. Spécialisée dans la maintenance prédictive, I-Care emploie plus de 500 personnes à travers le monde, dans près de 30 pays, et poursuit sa croissance spectaculaire chaque semaine.

Fabrice Brion commente cette désignation : « Sparkoh ! correspond à mes valeurs car c'est au cœur du Borinage et orienté vers l'éducation technologique des jeunes. La région a besoin que ses jeunes se tournent vers les technologies pour que Mons-Borinage puisse se développer économiquement »

Poursuivez votre lecture sur ce(s) sujet(s) : Mons (Hainaut)

Frameries (Hainaut)

<https://lanouvellegazette.sudinfo.be/897747/article/2022-01-24/sparkoh-frameries-un-nouveau-president-succede-g-l-bouchez>

Sparkoh Frameries: un nouveau président succède à G-L Bouchez



La Meuse - 25 jan. 2022

PS et Ecolo demandent une réunion urgente du conseil d'administration.

Occuper un siège de sénateur est bien incompatible avec la présidence de Sparkoh !, déclarait le mercredi 19 janvier le ministre régional des Pouvoirs locaux, Christophe Collignon, devant le parlement wallon.

Une semaine plus tôt, la question s'était posée suite à un article du Vif affirmant qu'occuper les deux postes était incompatible. Ce à quoi le principal intéressé nous avait répondu que le point avait été analysé par différents organes de contrôle, notamment au niveau du sénat mais aussi du gouvernement wallon. Depuis, les administrateurs tant PS que Ecolo avaient demandé une réunion du conseil d'administration (CA) de Sparkoh ! Il fallait, selon eux, vérifier au plus vite que les décisions prises au niveau du CA de Sparkoh depuis l'arrivée de GLB à la présidence, en 2019, restaient valables d'un point de vue juridique.

Mais aucune convocation n'est parvenue aux membres du CA malgré la demande des deux partis...

Pour le 10 février

Ce lundi, Pascal Lafosse et Barbara Crombez pour le PS, ainsi que Charlotte de Jaer et Laurent Renard pour Ecolo, ont cosigné une lettre adressée à la directrice générale de Sparkoh ! afin de convoquer d'urgence un CA pour le jeudi 10 février. « Selon les statuts, si trois administrateurs demandent une réunion du CA, elle doit avoir lieu », insiste Pascal Lafosse. Cela même sans l'accord du président.

Tout aussi irritée par l'attitude du président de Sparkoh !, Charlotte de Jaer ajoute : « On sait qu'une étude juridique est arrivée voici quelques jours, et les membres du conseil d'administration ne l'ont toujours pas reçue, ce qui est regrettable ! Tout ce que nous demandons, c'est de la transparence. »

GLB agacé

Georges-Louis Bouchez nous confirme qu'une étude juridique a bel et bien été demandée. « Rien n'est menacé, aucune décision depuis que je suis président n'est menacée », souligne-t-il. « Il y a la continuité des services et puis chaque décision est cosignée par 4 personnes. »

En fin de journée ce lundi, il a toutefois annoncé qui sera son successeur à la présidence de Sparkoh : Fabrice Brion, fondateur et CEO d'I-Care, élue entreprise de l'année en 2020.

« Durant les 5 années passées à la présidence du PASS, devenu Sparkoh, j'ai eu l'honneur et le plaisir de travailler avec une équipe formidable. Ensemble, nous avons modifié l'organigramme pour plus d'efficacité, augmenté le niveau de fréquentation, fait face à la crise Covid, développé une stratégie commerciale et marketing, changé le nom de la structure et, enfin, finalisé un nouveau contrat de gestion. Autant de succès mérités pour une institution phare de notre région », commente Georges-Louis Bouchez.

Fabrice Brion président

« Le temps est désormais venu de poursuivre sur cette lancée et d'apporter des expertises complémentaires. C'est la raison pour laquelle, j'ai proposé au nom du MR, Monsieur Fabrice Brion pour occuper la fonction de président du conseil d'administration de Sparko à l'avenir ».

Fabrice Brion, qui est ingénieur de l'ISIC à Mons, a créé l'entreprise I-Care à Mons. Spécialisée dans la maintenance prédictive, I-Care emploie plus de 500 personnes à travers le monde, dans près de 30 pays, et poursuit sa croissance spectaculaire chaque semaine.

Fabrice Brion commente cette désignation : « Sparkoh ! correspond à mes valeurs car c'est au cœur du Borinage et orienté vers l'éducation technologique des jeunes. La région a besoin que ses jeunes se tournent vers les technologies pour que Mons-Borinage puisse se développer économiquement »

<https://lameuse.sudinfo.be/897747/article/2022-01-24/sparkoh-frameri-es-un-nouveau-president-succede-g-l-bouchez>

Bouchez quitte la présidence du Sparkoh !



La Dernière Heure - 25 jan. 2022

Page 15

* La Dernière Heure : Hainaut



La réaction était particulièrement attendue. Ce lundi en fin d'après-midi, Georges-Louis Bouchez (MR) a finalement confirmé que son successeur avait été désigné pour assurer la présidence de Sparkoh !, anciennement appelé le PASS. Un changement nécessaire puisqu'il y a quelques jours, le gouvernement wallon annonçait que les deux fonctions occupées par Georges-Louis Bouchez, à savoir sénateur et président du parc d'aventures scientifiques, étaient incompatibles. Il a finalement fait son choix.

C'est Fabrice Brion qui assurera désormais la fonction de président du conseil d'administration de Sparkoh !

"Fabrice Brion, qui est ingénieur de l'ISIC à Mons, est le fondateur et le CEO de I-Care qui a été élue entreprise de l'année 2020", précise Georges-Louis Bouchez.

Un profil qui a visiblement séduit le président sortant, qui revient sur les cinq années passées à la tête du parc.

"Durant ces cinq années, j'ai eu l'honneur et le plaisir de travailler avec une équipe formidable. Ensemble, nous avons modifié l'organigramme pour plus d'efficacité, augmenté le niveau de fréquentation, fait face à la crise Covid, développé une stratégie commerciale et marketing, changé le nom de la structure et, enfin, finalisé un nouveau contrat de gestion."

Le sénateur estime donc avoir rempli sa part du marché. "Le temps est désormais venu de poursuivre sur cette lancée et d'apporter des expertises complémentaires. C'est la raison pour laquelle j'ai proposé, au nom du MR, le nom de Fabrice Brion." Ce dernier estime que Sparkoh ! correspond à ses valeurs "car c'est au cœur du borinage et orienté vers l'éducation technologique des jeunes".

E.Brl

Au nom du MR, Georges-Louis Bouchez a proposé Fabrice Brion pour la présidence du Sparkoh ! D.R.

Georges-Louis Bouchez (MR) quitte la présidence de Sparkoh!, incompatible avec ses mandats de sénateur et de président de parti



La Libre Belgique - 25 jan. 2022

Les mandats du président du MR comme sénateur et président du conseil d'administration de Sparkoh! étaient incompatibles, avait confirmé mercredi passé le ministre régional des Pouvoirs locaux, Christophe Collignon.

Georges-Louis Bouchez a annoncé en fin de journée lundi qu'il renonçait à cette présidence. Le mandat de son successeur doit être attribué par le gouvernement wallon, la Région étant actionnaire à 80 %. Il s'agira de Fabrice Brion, Montois comme lui, à la tête de la société I-Care, spécialisée dans la maintenance industrielle prédictive et déclarée "entreprise de l'année" en 2020.

"Sparkoh ! correspond à mes valeurs, car c'est au cœur du Borinage et orienté vers l'éducation technologique des jeunes", a commenté ce dernier.

<https://www.lalibre.be/belgique/politique-belge/georges-louis-bouchez-mr-quitte-la-presidence-de-sparkoh-61ef95757b50a639dc5557bf>

Georges-Louis Bouchez (MR) quitte la présidence de Sparkoh !



Le Vif - 25 jan. 2022

Georges-Louis Bouchez, le président du MR, a annoncé lundi qu'il quitterait la présidence de Sparkoh !, l'ex-parc d'aventures scientifiques (Pass) de Frameries, rapporte Le Soir mardi.

Les mandats du président du MR comme sénateur et président du conseil d'administration de Sparkoh! étaient incompatibles, avait confirmé mercredi passé le ministre régional des Pouvoirs locaux, Christophe Collignon.

Georges-Louis Bouchez a annoncé en fin de journée lundi qu'il renonçait à cette présidence. Le mandat de son successeur doit être attribué par le gouvernement wallon, la Région étant actionnaire à 80 %. Il s'agira de Fabrice Brion, Montois comme lui, à la tête de la société I-Care, spécialisée dans la maintenance industrielle prédictive et déclarée "entreprise de l'année" en 2020.

Lire aussi: Enorme bourde libérale : Georges-Louis Bouchez ne peut pas cumuler la présidence de Sparkoh ! (ex-PASS) et son siège de sénateur

"Sparkoh ! correspond à mes valeurs, car c'est au cœur du Borinage et orienté vers l'éducation technologique des jeunes", a commenté ce dernier.

Les mandats du président du MR comme sénateur et président du conseil d'administration de Sparkoh! étaient incompatibles, avait confirmé mercredi passé le ministre régional des Pouvoirs locaux, Christophe Collignon.

Georges-Louis Bouchez a annoncé en fin de journée lundi qu'il renonçait à cette présidence. Le mandat de son successeur doit être attribué par le gouvernement wallon, la Région étant actionnaire à 80 %. Il s'agira de Fabrice Brion, Montois comme lui, à la tête de la société I-Care, spécialisée dans la maintenance industrielle prédictive et déclarée "entreprise de l'année" en 2020. "Sparkoh ! correspond à mes valeurs, car c'est au cœur du Borinage et orienté vers l'éducation technologique des jeunes", a commenté ce dernier.

<https://www.levif.be/actualite/belgique/georges-louis-bouchez-mr-quitte-la-presidence-de-sparkoh/article-normal-1517127.html>

Rechercher



Moustique - 25 jan. 2022

Belgique Cumul de mandats: Georges-Louis Bouchez quitte la présidence de Sparkoh!

Georges-Louis Bouchez, le président du MR, a annoncé lundi qu'il quitterait la présidence de Sparkoh!, l'ex-parc d'aventures scientifiques (Pass) de Frameries, rapporte Le Soir mardi.

Les mandats du président du MR comme sénateur et président du conseil d'administration de Sparkoh! étaient incompatibles, avait confirmé mercredi passé le ministre régional des Pouvoirs locaux, Christophe Collignon.

Georges-Louis Bouchez a annoncé en fin de journée lundi qu'il renonçait à cette présidence. Le mandat de son successeur doit être attribué par le gouvernement wallon, la Région étant actionnaire à 80 %. Il s'agira de Fabrice Brion, Montois comme lui, à la tête de la société I-Care, spécialisée dans la maintenance industrielle prédictive et déclarée « entreprise de l'année » en 2020.

« Sparkoh! correspond à mes valeurs, car c'est au cœur du Borinage et orienté vers l'éducation technologique des jeunes », a commenté ce dernier.

<https://www.moustique.be/actu/belgique/2022/01/25/cumul-de-mandats-georges-louis-bouchez-sparkoh-president-mr-225107>

Georges-Louis Bouchez (MR) niet langer voorzitter van avonturenpark Sparkoh!

 **Het Nieuwsblad** - 25 jan. 2022

MR-voorzitter Georges-Louis Bouchez neemt ontslag als voorzitter van Sparkoh!, het voormalig wetenschappelijk avonturenpark Pass. Dat meldt Le Soir dinsdag.

mtm

De mandaten van de voorzitter van senator en voorzitter van de raad van bestuur van Sparkoh! zijn onverenigbaar, bevestigde Waals minister van Lokale Besturen Christophe Collignon vorige week woensdag. Georges-Louis Bouchez kondigde maandagavond aan dat hij aan het voorzitterschap verzaakt. Zijn opvolger moet worden aangeduid door de Waalse regering, aangezien het gewest 80 procent van de aandelen bezit. Het gaat om Fabrice Brion, net als Bouchez afkomstig van Bergen, het hoofd van I-Care, actief in industrieel onderhoud en in 2020 "onderneming van het jaar".

https://www.nieuwsblad.be/cnt/dmf20220125_92475753

Georges-Louis Bouchez niet langer voorzitter van wetenschappelijk avonturenpark Sparkoh!

 **Het Laatste Nieuws** - 25 jan. 2022

MR-voorzitter Georges-Louis Bouchez neemt ontslag als voorzitter van Sparkoh!, het wetenschappelijke avonturenpark in Frameries in de provincie Henegouwen. Dat meldt Le Soir.

De mandaten van de voorzitter van senator en voorzitter van de raad van bestuur van Sparkoh! zijn onverenigbaar, bevestigde Waals minister van Lokale Besturen Christophe Collignon (PS) vorige week woensdag.

Georges-Louis Bouchez kondigde maandagavond aan dat hij aan het voorzitterschap verzaakt. Zijn opvolger moet worden aangeduid door de Waalse regering, aangezien het gewest 80 procent van de aandelen bezit. Het gaat om Fabrice Brion, net als Bouchez afkomstig van Bergen, het hoofd van I-Care, actief in industrieel onderhoud en in 2020 'onderneming van het jaar'.

Sparkoh! is sinds september vorig jaar de nieuwe naam voor wat tot dan Pass was.

Elke week publiceren we meer dan 100 HLN+ artikels en video's. Open jouw toegang tot onze beste journalistiek en archief.

<https://www.hln.be/binnenland/georges-louis-bouchez-niet-langer-voorzitter-van-wetenschappelijk-avonturenpark-sparkoh~aed79857/>

Georges-Louis Bouchez niet langer voorzitter van Sparkoh !

 **Knack VIP** - 25 jan. 2022

De mandaten van de voorzitter van senator en voorzitter van de raad van bestuur van Sparkoh! zijn onverenigbaar, bevestigde Waals minister van Lokale Besturen Christophe Collignon vorige week woensdag.

Georges-Louis Bouchez kondigde maandagavond aan dat hij aan het voorzitterschap verzaakt. Zijn opvolger moet worden aangeduid door de Waalse regering, aangezien het gewest 80 procent van de aandelen bezit. Het gaat om Fabrice Brion, net als Bouchez afkomstig van Bergen, het hoofd van I-Care, actief in industrieel onderhoud en in 2020 "onderneming van het jaar". (Belga)

<https://trendstop.knack.be/en/ontop/general/georges-louis-bouchez-niet-langer-voorzitter-van-sparkoh--1068-1475709.aspx>

Un fonds de 160 millions pour doper les entreprises ...



L'Echo - 20 jan. 2022

Page 1

L'Echo

I-Care sera la première entreprise à profiter de la levée de 160 millions bouclée par le fonds public/privé wallon Amerigo.

Son nom: Amerigo. Derrière ses fières références, ce nouveau fonds public-privé wallon se dresse comme le vaisseau amiral destiné à renforcer la solvabilité et la croissance des entreprises dans le sud du pays. Son scope s'étend des entreprises touchées par la crise sanitaire à celles à la recherche de financements pour s'offrir des opportunités de croissance. L'impact de la hausse des coûts de l'énergie est un autre critère qui entrera en ligne de compte.

Le ministre de l'Économie, le libéral Willy Borsus, y voit une pièce maîtresse de la relance. «Pouvoir activer ce levier est une réponse supplémentaire aux besoins de la relance. Le rebond de l'économie wallonne a été important en 2021. Il faut maintenant assurer la pérennité de cette relance, notamment par le fonds Amerigo. Il s'agit, à travers lui, de permettre aux entreprises de pérenniser cette relance et j'espère qu'il jouera un rôle dans la réindustrialisation.»

Pour les besoins de la cause, les gestionnaires d'Amerigo viennent de finaliser leur premier tour de table en décembre en levant une tranche de 160 millions d'euros auprès d'investisseurs publics et privés. Une quarantaine de millions devraient s'y ajouter rapidement.

Derrière le fonds Amerigo, on retrouve des acteurs publics wallons avec les fonds SRIW et Sogepa qui ont mis 30 millions d'euros. Il y a également les invests qui injectent 25 millions.

Et aussi la participation du SFPI, le bras armé du gouvernement fédéral. En s'engageant dans Amerigo à hauteur de 50 millions, la SFPI amplifie la force de frappe du fonds. «Le fait que le Fédéral apporte de l'argent aux Régions dans le cadre de la relance est quelque chose qui ne se faisait pas. C'est une opportunité», estime Sébastien Durieux, vice-président de la SRIW et président du board d'Amerigo. L'arrivée de la SFPI ne tient évidemment pas du hasard. Dans le cadre de la relance post-covid, le Fédéral a mobilisé 150 millions pour alimenter des fonds régionaux.

Première levée de fonds pour la SRIW et la Sogepa

Des institutionnels ont aussi répondu à l'appel à travers la majorité des organismes belges d'assurance comme Ethias (20 millions), P&V (10 millions), AG (15 millions) et Belfius Assurances (10 millions). «La mise de départ du public à travers la Sogepa et la SRIW permet de réaliser au final un effet de levier appréciable», constate Sébastien Durieux.

Délicate, l'opération est surtout une grande première pour la SRIW à qui des privés lui confient des fonds. «Dans certains dossiers, nous sommes souvent un co-investisseur à côté d'acteurs privés, mais c'est la première fois que la SRIW va gérer des fonds apportés par ces acteurs privés. En fait, Amerigo est un premier exercice de levée de fonds pour la SRIW et nous avons dû convaincre ces investisseurs privés de nous confier des fonds qui serviront à aider les entreprises.»

Diversification stratégique face à la dette wallonne

À côté de son nécessaire devoir de relance, cette opération est loin d'être anodine, car elle permet aux outils publics wallons de diversifier, et sécuriser, leurs besoins de financement à un moment crucial où l'état des finances de la Région est pointé du doigt. «Dans l'avenir, on ne pourra peut-être pas toujours compter sur notre actionnaire, la Région wallonne, pour aider les entreprises. Comme tout le monde, on observe le déficit de la Région wallonne et le niveau de sa dette. On doit chercher des solutions de financement externes pour financer et sécuriser une partie de l'activité», analyse le président du board.

Sébastien Durieux n'en est pas pour autant à dire aujourd'hui que la Région ne pourra plus aider les entreprises à l'avenir. Il parle d'une saine gestion. «Le message n'est pas de dire qu'il y a une crainte, mais comme gestionnaire, on doit être en capacité d'aller chercher d'autres sources de financement et éviter de se retrouver du jour au lendemain sans source de financement.»

Dans la même logique où il est question de sécuriser ses besoins de financement, la SRIW rappelle qu'elle bénéficie d'un financement de 200 millions auprès de la Banque européenne d'investissement.

Pas d'armes ni de charbon, mais I-Care

Derrière Amerigo, il ne s'agit pas pour autant de créer un nouveau guichet wallon. Les entreprises continueront

à introduire leurs demandes d'aides à travers les outils économiques actuels comme les invests, la SRIW ou la Sogepa. Ce n'est qu'en interne que certains dossiers verront leur financement alimenté par le nouveau fonds.

Le plus souvent à travers des opérations de prêts, Amerigo vise à soutenir les entreprises d'une certaine taille, rentables et qui répondent aux critères ESG. Le comité d'investissement écartera, par exemple, des acteurs issus du secteur du charbon ou de l'armement.

Une série de dossiers sont déjà identifiés et I-Care sera la première entreprise à bénéficier du fonds. Lors du prochain tour de table de 100 millions de la société montoise, la SRIW s'est engagée à apporter 15 millions d'euros, dont 5 qui seront puisés dans le fonds Amerigo.



Après un an à la Maison-Blanche, l'horizon de Joe Biden s'assombrit.

ÉDITO PAGE 2
PLAN LARGE PAGES 6-7

Comment l'affaire Jost a ébranlé le transport routier belge.

PAGE 11

La pub pour les «cryptos» ciblée par les régulateurs.

PAGE 20

Des algues pour produire de l'hydrogène proprement.

INNOVER PAGE 13

20
jeudi 20 janvier 2022
www.lecho.be

Omicron s'empare des écoles, l'absentéisme s'envole.

PAGE 3



La charge de la dette baisse même avec des taux en hausse

Pour son premier emprunt de l'année, l'Etat fédéral doit payer un taux d'intérêt de 0,98% sur une période de dix ans, du jamais vu depuis avril 2019. Mais ce taux n'empêchera pas la charge de la dette de continuer à diminuer cette année puis de se stabiliser ensuite, rassure l'Agence de la dette. Il y a un mois, le taux des obligations belges à dix ans était encore en territoire négatif. Il se situe désormais autour de 0,3% car les marchés réagissent à la hausse de l'inflation: les prêteurs exigent des rendements plus élevés pour contrer la dépréciation monétaire due à la hausse des prix. Même à ce niveau, les taux restent intéressants pour l'Etat car les emprunts de cette année serviront à refinancer des obligations assorties de taux de 4% ou plus, arrivant à échéance ces prochains mois. D'où la poursuite de la baisse de la charge d'intérêts globale du fédéral. L'inflation rassure aussi le Trésor au sujet de l'endettement du pays, car celui-ci est à comparer au PIB qui, l'inflation comprise, devait être en hausse soutenue. La montée des taux d'intérêt a déjà des conséquences pour les investisseurs et les emprunteurs. Les épargnants devront être patients avant de voir les banques commencer à relever les taux sur les livrets. **LIRE EN PAGE 3**

I-Care sera la première entreprise à profiter de la levée de 160 millions bouclée par le fonds public/privé wallon Amerigo.

Un fonds de 160 millions pour doper les entreprises wallonnes

FRANÇOIS-XAVIER LEFÈVRE

Son nom: Amerigo. Derrière ses filtres sélectifs, ce nouveau fonds public-privé wallon se dresse comme le vaisseau amiral destiné à renforcer la stabilité et la croissance des entreprises dans le sud du pays. Son scope s'étend des entreprises touchées par la crise sanitaire à celles à la recherche de financements pour s'offrir des opportunités de croissance. L'impact de la hausse des coûts de l'énergie est un autre critère qui entrent en ligne de compte. Le ministre de l'Economie, le libéral Willy Borras, y voit une pièce maîtresse de la relance. «Pour activer ce levier est une réponse supplémentaire aux besoins de la relance. Le rebond de l'économie wallonne a été important en 2021. Il faut maintenant assurer la pérennité de cette relance, notamment par le fonds Amerigo. Il s'agit, à travers lui, de permettre aux entreprises de pérenniser cette relance et d'espérer qu'il jouera un rôle dans la réindustrialisation». Pour les besoins de la cause, les gestionnaires d'Amerigo viennent de finaliser leur premier tour de table en décembre en levant une tranche de 160 millions d'euros auprès d'investisseurs publics et privés. Une quarantaine de millions devaient s'y ajouter rapidement. Derrière le fonds Amerigo, on retrouve des acteurs publics wallons avec les fonds SRIW et Sogepa qui ont mis 30 millions d'euros. Il y a également les invests qui injectent 25 millions. Et aussi la participation du SPF, le bras armé du gouvernement fédéral. En s'engageant dans Amerigo à hauteur de 50 millions, la SPF amplifie la force de frappe du fonds. «Le fait que le fédéral apporte de l'argent aux Régions dans le cadre de la relance: c'est quelque chose qui ne se faisait pas. C'est une opportunité», estime Sébastien Durieux, vice-président de la SRIW et président du board d'Amerigo. L'arrivée de la SPF ne tient évidemment pas du hasard. Dans le cadre de la relance post-covid, le fédéral a mobilisé 150 millions pour alimenter des fonds régionaux.

Première levée de fonds pour la SRIW et la Sogepa

Des institutionnels ont aussi répondu à l'appel à travers la majorité des organismes belges d'assurance comme Irbias (20 millions), IRV (10 millions), AG (15 millions) et Belfius Assurances (10 millions). «La mise de départ du public à travers la Sogepa et la SRIW permet de réaliser au final un effet de levier appréciable», constate Sébastien Durieux.

Délicate, l'opération est surtout une grande première pour la SRIW à qui des privés lui confient des fonds. «Dans certains dossiers, nous sommes souvent un co-investisseur à côté d'acteurs privés, mais c'est la première fois que la SRIW va gérer des fonds apportés par ces acteurs privés. En fait, Amerigo est un premier exercice de levée de fonds pour la SRIW et nous avons dû connaître ces investisseurs privés de nous confier des fonds qui serviraient à aider les entreprises.»

Diversification stratégique face à la dette wallonne

A côté de son nécessaire devoir de relance, cette opération est loin d'être anodine, car elle permet aux outils publics wallons de diversifier, et sécuriser, leurs besoins de financement à un moment crucial où l'état des finances de la Région est pointé du doigt. «Dans l'avenir, on ne pourra peut-être pas toujours compter sur notre actionnaire, la Région wallonne, pour aider les entreprises. Comme tout le monde, on observe le déficit de la Région wallonne et le niveau de sa dette. On doit chercher des solutions de financement externes pour financer et sécuriser une partie de l'activité, analyse le président du board.

Sébastien Durieux n'en est pas pour autant à dire aujourd'hui que la Région ne pourra plus aider les entreprises à l'avenir. Il parle d'une saine gestion. «Le message n'est pas de dire qu'il y a une crainte, mais comme gestionnaire, on doit être en capacité d'aller chercher d'autres sources de financement et éviter de se retrouver du jour au lendemain sans source de financement.»

Dans la même logique où il est question de sécuriser ses besoins de financement, la SRIW rappelle qu'elle bénéficie d'un financement de 200 millions auprès de la Banque européenne d'investissement.

Pas d'armes ni de charbon, mais I-Care

Dernière Amerigo, il ne s'agit pas pour autant de créer un nouveau guichet wallon. Les entreprises continuent à introduire leurs demandes d'aides à travers les outils économiques actuels comme les invests, la SRIW ou la Sogepa. Ce n'est qu'en interne que certains dossiers verront leur financement alimenté par le nouveau fonds.

Le plus souvent à travers des opérations de prêts, Amerigo vise à soutenir les entreprises d'une certaine taille, rentables et qui répondent aux critères ESG. Le comité d'investissement écartera, par exemple, des acteurs issus du secteur du charbon ou de l'armement.

Une série de dossiers sont déjà identifiés et I-Care sera la première entreprise à bénéficier du fonds. Lors du prochain tour de table de 100 millions de la société montoise, la SRIW s'est engagée à apporter 15 millions d'euros, dont 5 qui seront puisés dans le fonds Amerigo.

I-care financée par ses employés

18/01/22 à 15:39 Mise à jour à 16:03 Source : Trends-Tendances

Quand on cherche un bon exemple d'actionnariat salarié, on pense généralement à EASI, la boîte informatique fondée par Salvatore Curaba dans laquelle un employé sur trois possède une part de l'entreprise.



Fabrice Brion (I-care).

Mais un nouvel exemple pourra, désormais, également être cité : I-care, la firme de Fabrice Brion spécialisée dans la maintenance prédictive en milieu industriel. A la faveur d'une récente levée de fonds de 10 millions d'euros, 180 membres du personnel d'I-care (sur 550) se sont joints aux 75 employés déjà actionnaires de l'entreprise. En moyenne, chacun des nouveaux investisseurs aurait injecté pas moins de 35.000 euros dans la société montoise. Une opération qui permet à une partie du personnel de monter à bord avant d'autres gros mouvements financiers.

Selon nos confrères de L'Echo, I-care pourrait annoncer une prochaine levée de fonds à 100 millions puis... une introduction en Bourse. C'est que la firme de maintenance prédictive voit grand : si elle emploie aujourd'hui un demi-millier de personnes réparties à travers le monde, c'est en ayant combiné croissance organique et une série d'acquisitions, tant en Belgique qu'aux Pays-Bas ou aux Etats-Unis. Il faut dire que l'ambition de Fabrice Brion consiste à multiplier par cinq la taille de son entreprise d'ici cinq ans ! ●

L'entreprise montoise I-care lève plus de 10 millions ...



Sud Presse - 15 jan. 2022
Page 8,9

* Sud Presse : La Province

L'entreprise I-care a levé plus de 10 millions d'euros. Elle ambitionne de multiplier sa taille par cinq dans les prochaines années à venir.

L'entreprise belge de maintenance prédictive industrielle I-care a clôturé une levée de fonds de plus de 10 millions d'euros, indique-t-elle vendredi. Elle a l'ambition de multiplier sa taille par cinq dans les cinq prochaines années.

Lors de cette levée de fonds dont l'ambition initiale était d'atteindre 3 millions d'euros, 180 employés sont notamment devenus actionnaires en investissant en moyenne 35.000 euros par personne. Les fondateurs d'I-care et les employés actionnaires détiennent désormais 84 % de l'entreprise.

Ces nouveaux fonds doivent permettre à I-care de poursuivre son développement, explique son CEO Fabrice Brion. « Nous voulons multiplier notre taille par cinq dans les cinq prochaines années. Sur un marché dont la taille va être multipliée par quatre en cinq ans, grandir nous permettra de rester fidèles à nos valeurs – performance, durabilité et respect de l'humain – et de rester maîtres de notre destin. C'est plus que jamais essentiel dans le contexte instable dans lequel l'économie évolue. »

I-care emploie plus de 500 personnes et a des bureaux dans 11 pays.

Sudinfo avec Belga

L'entreprise montoise I-care lève plus de 10 millions d'euros



Fabrice Brion, fondateur et patron d'I-care. © DR.

L'entreprise I-care a levé plus de 10 millions d'euros. Elle ambitionne de multiplier sa taille par cinq dans les prochaines années à venir.

L'entreprise belge de maintenance prédictive industrielle I-care a clôturé une levée de fonds de plus de 10 millions d'euros, indique-t-elle vendredi. Elle a l'ambition de multiplier sa taille par cinq dans les cinq prochaines années.

Lors de cette levée de fonds dont l'ambition initiale était d'atteindre 3 millions d'euros, 180 employés sont notamment devenus actionnaires en investissant en moyenne 35.000 euros par personne. Les fondateurs d'I-care et les employés actionnaires détiennent désor-

mais 84 % de l'entreprise.

Ces nouveaux fonds doivent permettre à I-care de poursuivre son développement, explique son CEO Fabrice Brion.

« Nous voulons multiplier notre taille par cinq dans les cinq prochaines années. Sur un marché dont la taille va être multipliée par quatre en cinq ans, grandir nous permettra de rester fidèles à nos valeurs — performance, durabilité et respect de l'humain — et de rester maîtres de notre destin. C'est plus que jamais essentiel dans le contexte instable dans lequel l'économie évolue. »

I-care emploie plus de 500 personnes et a des bureaux dans 11 pays. ■

SUDINFO AVEC BELGA

La société montoise I-Care se rapproche de la bourse



L'ECHO - 14 jan. 2022

Page 1

L'ECHO

Le spécialiste de la maintenance prédictive a levé 10 millions auprès de ses salariés, avant un tour de table à neuf chiffres et une entrée en bourse.

Elue Entreprise de l'année en 2020, I-Care fait figure de pépite dans son domaine. Spécialiste de la maintenance dite prédictive, la société montoise permet de mesurer à distance l'état de santé des machines industrielles sur base de vibrations, d'ultrasons, de dégagements de chaleur... Et ce, grâce à tout un tas de capteurs.

Fondée en 2004, elle compte aujourd'hui quelque 550 employés, est présente dans douze pays et réalise un chiffre d'affaires de 50 millions d'euros. Ses clients sont à retrouver aussi bien dans l'industrie pharmaceutique et agro-alimentaire que dans la chimie, l'énergie ou l'industrie lourde. Pour accompagner sa croissance, de l'ordre de 25% sur base annuelle depuis 2011, l'entreprise travaille depuis plusieurs mois à une opération à trois étages, a-t-on appris. D'un, elle vient de lever 10 millions d'euros auprès de 180 nouveaux employés - 75 étaient déjà actionnaires -, et voit donc un salarié sur deux désormais porter également la casquette d'actionnaire.

Quintupler le chiffre d'affaires en cinq ans

De deux, l'intérêt de partenaires crédibles prêts à investir «substantiellement» est sondé depuis quelques mois en vue d'un futur tour de table à neuf chiffres, tient-on à bonnes sources. De quoi servir de marchepied à une introduction en bourse qui pourrait se donner à voir dès cette année, si les conditions de marché le permettent. La banque d'affaires américaine JP Morgan a d'ailleurs été mandatée à cet effet.

On parle d'une opération totale devant permettre le plein de 100 millions d'euros de carburant à la locomotive boraine. Et pour cause, l'objectif affiché est ambitieux: quintupler le chiffre d'affaires en cinq ans. L'opération n'est enfin pas sans rappeler l'entreprise de la biotech carolo Univercells, qui va elle aussi lever une centaine de millions d'euros, rapportait-on à la mi-décembre. Et ce, avant son introduction sur le Nasdaq fin 2022. Des contacts ont là aussi déjà été pris pour préparer l'opération, quand le branle-bas de combat de rigueur a été lancé en interne. Lire en page 13

0,59%

Nouveau taux
record pour
le crédit auto.

PAGE 3

À Durbuy,
Marc Coucke
forme et recrute
des demandeurs
d'asile.

PAGE 4

Des débuts
en grande pompe
pour TPG
à Wall Street.

PAGE 24

14

vendredi 14 janvier 2022
www.lecho.be



L'Echo



La baisse de la TVA sur l'énergie loin de faire l'unanimité

La flambée des prix du gaz et de l'électricité suscite la nervosité au sein du gouvernement De Croo. Chacun tente de se positionner sur ce thème extrêmement sensible électoralement. Une pétition du PTB en faveur de la baisse de la TVA sur l'énergie de 21 à 6% a recueilli près de 300 000 signatures. Le ministre des Finances Vincent Van Peteghem, qui était contre, a tourné casaque et défend désormais une baisse temporaire de la TVA sur l'électricité et le gaz. Mais à part le CD&V et Vooruit, aucun parti de la Vivaldi ne se déclare en faveur de ce scénario. Le PS défend un chèque de 200 euros pour la majorité des ménages. Le MR, lui, pousse plutôt un système de cliquet, pas seulement sur les accises récemment introduites sur la facture d'énergie, un levier sur lequel le ministre de l'Énergie Timme Van der Straeten (Groen) voudrait certainement jouer, mais aussi sur la TVA et sur les redevances régionales. Le MR, soutenu par l'Open Vld, estime que les Régions devraient faire leur part de l'effort.

LIRE EN PAGE 3

Le spécialiste de la maintenance prédictive a levé 10 millions auprès de ses salariés, avant un tour de table à neuf chiffres et une entrée en bourse.

La société montoise I-Care se rapproche de la bourse

SIMON SOURIS ET MICHAËL SEPHIHA

Elle Entreprise de l'année en 2020, I-Care fait figure de pépite dans son domaine. Spécialiste de la maintenance dite prédictive, la société montoise permet de mesurer à distance l'état de santé des machines industrielles sur base de vibrations, d'ultrasons, de dégagements de chaleur... Et ce, grâce à tout un tas de capteurs.

Fondée en 2004, elle compte aujourd'hui quelque 550 employés, est présente dans douze pays et réalise un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros. Ses clients sont à retrouver aussi bien dans l'industrie pharmaceutique et agro-alimentaire que dans la chimie, l'énergie ou

l'industrie lourde. Pour accompagner sa croissance, de l'ordre de 25% sur base annuelle depuis 2011, l'entreprise travaille depuis plusieurs mois à une opération à trois étages, a-t-on appris. D'un, elle vient de lever 10 millions d'euros auprès de 180 nouveaux employés – 75 étaient déjà actionnaires –, et voit donc un salarié sur deux désormais porter également la casquette d'actionnaire.

Quintupler le chiffre d'affaires en cinq ans

De deux, l'intérêt de partenaires crédibles prêts à investir substantiellement est sondé depuis quelques mois en vue d'un futur tour de table à neuf chiffres, tient-on à bonnes sources. De quoi servir de marchepied à une introduction en

bourse qui pourrait se donner à voir dès cette année, si les conditions de marché le permettent. La banque d'affaires américaine JP Morgan a d'ailleurs été mandatée à cet effet.

On parle d'une opération totale devant permettre le plein de 100 millions d'euros de carburant à la locomotive montoise. Et pour cause, l'objectif affiché est ambitieux : quintupler le chiffre d'affaires en cinq ans. L'opération n'est enfin pas sans rappeler l'entreprise de la biotech carolo Univercell, qui va elle aussi lever une centaine de millions d'euros, rapportait-on à la mi-décembre. Et ce, avant son introduction sur le Nasdaq fin 2022. Des contacts ont là aussi déjà été pris pour préparer l'opération, quand le bras armé de combat de rigueur a été lancé en interne.

LIRE EN PAGE 13

Constituez un portefeuille d'actions idéal en 8 étapes
Lisez le 'Guide Actions', ce samedi avec L'Echo.



L'Echo



Opération à 100 millions en vue pour le Dr House ...



L'Echo - 14 jan. 2022

Page 12,13

L'Echo

L'Entreprise de l'année 2020 a levé 10 millions d'euros auprès de ses salariés. Une première étape avant un tour de table à neuf chiffres, suivi d'une entrée en bourse.

Nom de code «Eau Rouge», en référence à l'enchaînement le plus célèbre du circuit de Spa-Francorchamps permettant de faire le tri entre conducteurs et pilotes. Son objet? Permettre à la pépite montoise spécialiste de la maintenance prédictive des machines industrielles d'accélérer un grand coup à un moment clé de son histoire et du secteur. Le déploiement du plan doit se faire en trois étapes, a-t-on appris.

La première: une recapitalisation vient d'être actée à une valeur d'entreprise actualisée permettant aux «Friends & Family» de s'offrir encore un ticket (ou passer en classe affaires) à bord de la locomotive boraine. Fait marquant, un employé sur deux se retrouve désormais actionnaire de l'entreprise suite à la levée de quelque 10 millions d'euros. Fort d'un investissement moyen de l'ordre de 35.000 euros de la part de 180 nouveaux employés – ils étaient déjà 75 présents au capital –, le personnel détient donc à présent 84% de la société aux côtés des fondateurs (2004), Fabrice Brion et Arnaud Stievenart; le solde est quant à lui aux mains de la SRIW et de l'invest hennuyer IMBC depuis la levée de 7,5 millions en 2018 ayant notamment permis la reprise, la même année, du principal concurrent flamand d'I-Care, ARG Europe.

Reste donc à évoquer les deux étapes suivantes pour lesquelles la banque d'affaires américaine JP Morgan a été mandatée, tient-on à bonnes sources. Tout d'abord, une recherche de partenaire privé crédible (un private equity, vraisemblablement) a été lancée dès 2020 déjà, avec l'idée qu'il investisse «substantiellement» dans le capital de la société, peut-on lire en commentaire des comptes du Dr House des machines industrielles. «Un nombre important de NDA (accords de confidentialité, NDLR)» ont d'ailleurs été conclus à cet effet, lit-on plus loin, dans le cadre d'une opération capitalistique à neuf chiffres, a-t-on entendu par ailleurs. L'idée étant, ensuite, de pouvoir passer à la vitesse supérieure que constitue une introduction en bourse dans un troisième temps, nous est-il enfin revenu. Qui, pour autant, peut être très court. En effet, si les conditions de marché le permettent, l'opération pourrait déjà se donner à voir dès cette année.

Dans les rangs d'I-Care, Fabrice Brion, CEO, n'infirme ni ne confirme l'information. Pour autant, il indique bien que divers éléments de professionnalisation interne de l'ordre de ceux attendus de la part de sociétés cotées ont été entrepris – dont un passage de la comptabilité aux normes IFRS (un must).

Cap fixé

L'intéressé rappelle par ailleurs son ambition pour I-Care, à savoir «multiplier notre taille par cinq dans les cinq prochaines années. Pas pour le simple plaisir de grandir, mais bien parce que cela nous permettra de rester fidèles à nos valeurs – performance, durabilité et respect de l'humain – et de rester maîtres de notre destin dans un marché dont la taille va être multipliée par quatre en cinq ans, selon nos estimations».

D'ici 2025, un cap a été fixé pour les équipes: 250 millions de chiffre d'affaires. Un scénario «prudent», à en croire le patron, puisque le chiffre d'affaires a grandi en moyenne de 25% par an depuis 2011 pour atteindre les 50 millions d'euros environ l'an passé.

De plus, il est à noter qu'il existe actuellement «un momentum afin de s'étendre horizontalement (nouveaux marchés) et verticalement (au sein de nos clients)», renseignent encore les commentaires aux comptes. Un momentum qui a d'ailleurs déjà permis à I-Care de coiffer la casquette de consolidateur d'un secteur fortement marqué par un effet de digitalisation à tout-va, venant parfois démotiver des patrons-fondateurs de la première heure. La société montoise a ainsi pu racheter le spécialiste gembloutois de la calibration et des mesures industrielles Mecotec en 2020, puis, la même année, la PME hollandaise Dutch World-class Maintenance Group (DWMG), pour ne citer que ces deux exemples.

En parallèle, la société a également déployé ses propres ailes hors de Belgique. En 2020, lors de son sacre comme Entreprise de l'année, elle a investi le Royaume-Uni, marché historique de la maintenance prédictive par lequel le métier a gagné le Vieux continent après sa naissance aux États-Unis, dans les années 1980. Ce qui a joué? «La bonne personne», confiait alors Fabrice Brion.

12 marchés et 55 pays

Résultat, voilà le petit devenu grand, puisqu'il a essaimé sur 12 marchés à travers le monde, lui permettant de servir 55 pays en retour grâce à ses bureaux sur place et une équipe de 550 personnes. Pour donner un chiffre, I-Care, c'est 67 milliards d'euros d'équipements sous surveillance dans des secteurs aussi divers que l'industrie lourde, la pharma, l'agro-alimentaire, la chimie ou encore l'énergie.

«Un peu comme quand vous vous rendez chez le médecin quand vous êtes malade pour savoir ce que vous avez, les capteurs que nous développons ici à Mons nous permettent de mesurer à distance l'état de santé des machines industrielles, sur la base de vibrations, d'ultrasons, de dégagements de chaleur...», voilà l'analogie souvent utilisée par Fabrice Brion quand il doit présenter son entreprise. I-Care > Créé en 2004 .

> Spécialiste de la maintenance prédictive des machines industrielles.

> Entreprise de l'année en 2020.

> Chiffre d'affaires 2021:

50 millions d'euros .

> Emploie 550 personnes .

> Présent dans 12 pays .

> Les fondateurs Fabrice Brion et Arnaud Stievenart et leurs employés détiennent 84% du capital . Solde: SRIW et IMBC .

L'Entreprise de l'année 2020 a levé 10 millions d'euros auprès de ses salariés. Une première étape avant un tour de table à neuf chiffres, suivi d'une entrée en bourse.

Opération à 100 millions en vue pour le Dr House des machines industrielles I-Care

SIMON SOURIS ET MICHAËL SEPRHA

Nom de code «Eau Rouge», en référence à l'enchaine-
ment le plus célèbre
du circuit de Spa-Francor-
champ permettant de
faire le tri entre conduc-
teurs et pilotes. Son objet? Permettre à la
petite montaise spécialiste de la mainte-
nance prédictive des machines indus-
rielles d'accélérer un grand coup à un
moment clé de son histoire et du secteur.
Le déploiement du plan doit se faire en
trois étapes, a-t-on appris.

La première: une recapitalisation vient
d'être accordée à une valeur d'entreprise
actualisée permettant aux «friends &
family» de s'offrir encore un ticket (on
passer en classe affaires) à bord de la
locomotive montaise. Fait marquant, un
employé sur deux se retrouve désormais
actionnaire de l'entreprise suite à la levée
de quelque 10 millions d'euros. Fort d'un
investissement moyen de l'ordre de
35.000 euros de la part de 180 nouveaux
employés - ils étaient déjà 25 présents au
capital - le personnel (déjà donc à
présent 84%) de la société aux côtés des
fondateurs (2004), Fabrice Brion et Arnaud
Stievenart, se solde est quant à lui aux
mains de la SRIW et de l'investisseur
DMIC depuis la levée de 7,5 millions en 2018
ayant notamment permis la reprise, la
même année, du principal concurrent
flamand d'I-Care, ASG Europe.

Reste donc à évoquer les deux étapes
suivantes pour lesquelles la banque
d'affaires américaine JP Morgan a été
mandatée, tiens-on à bonnes sources. Tout
d'abord, une recherche de partenaire privé
crédible (un private equity, vraisemblable-
ment) a été lancée dès 2020 déjà, avec l'idée
qu'il investisse substantiellement dans le
capital de la société, puis-on lire en
commentaire des comptes du Dr House des
machines industrielles. «Un nombre
important de NDA (accords de confidentialité-
liée, NDLR) ont d'ailleurs été conclus à cet
effet, lit-on plus loin, dans le cadre d'une
opération capitalistique à neuf chiffres,
si on entend par ailleurs, l'idée étant
ensuite, de pouvoir passer à la vitesse
supérieure que constitue une introduction
en bourse dans un troisième temps, nous
est-il enfin revenu. Qui, pour autant, peut
être très court. En effet, si les conditions de
marché le permettent, l'opération pourrait
déjà se donner à voir dès cette année.

Dans les rangs d'I-Care, Fabrice Brion,
CEO, n'insiste ni ne confirme l'informa-
tion. Pour autant, il indique bien que divers
éléments de professionnalisation interne
de l'ordre de ceux attendus de la part de
sociétés cotées ont été entrepris - dont un
passage de la comptabilité aux normes
IFRS (un must).

Cap fixé

L'intéressé rappelle par ailleurs son
ambition pour I-Care, à savoir multiplier
notre taille par cinq dans les cinq pro-
chaines années. Pas pour le simple plaisir
de grandir, mais bien parce que cela nous
permettra de rester fidèles à nos valeurs
- performance, durabilité et respect de
l'humain - et de rester maîtres de notre
destin dans un marché dont la taille va être
multipliée par quatre en cinq ans, selon
nos estimations.

I-CARE

► Créé en 2004.

► Spécialiste de la
maintenance prédictive
des machines industrielles.

► Entreprise de l'année en
2020.

► Chiffre d'affaires 2021:
50 millions d'euros.

► Emploie 550 personnes.

► Présent dans 12 pays.

► Les fondateurs Fabrice
Brion et Arnaud Stievenart
ont eux employés
détenient 84% du capital.
Sonde: SRIW et DMIC.

D'ici 2025, un cap a été fixé pour les
équipes: 250 millions de chiffre d'affaires.
Un scénario «réaliste», à en croire le
patron, puisque le chiffre d'affaires a
grandi en moyenne de 25% par an depuis
2011 pour atteindre les 50 millions d'euros
enfin l'an passé.

De plus, il est à noter qu'il existe
actuellement un momentum afin de
s'étendre horizontalement (nouveau
marchés) et verticalement (au sein de nos
clients), renseignent encore les commen-
taires aux comptes. Un momentum qui a
d'ailleurs déjà permis à I-Care de couvrir la
casquette de consolidation d'un secteur
fortement marqué par un effet de
digitalisation à tout va, venant parfois
démotiver des patrons-fondateurs de la
première heure. La société montaise a ainsi
pu racheter le spécialiste gembloutois de la
calibration et des mesures industrielles
Mecotec en 2020, puis, la même année, la
PME hollandaise Dutch World-class
Maintenance Group (DWMG), pour ne
dire que ces deux exemples.

En parallèle, la société a également
déployé ses propres ailes hors de Belgique.
En 2020, les de son sacre comme
Entreprise de l'année, elle a investi le

Royaume-Uni, marché historique de la
maintenance prédictive par lequel le
métier a gagné le Vieux continent après sa
naissance aux États-Unis, dans les
années 1980. Ce qui a joué? «La bonne
personne, confiait alors Fabrice Brion.

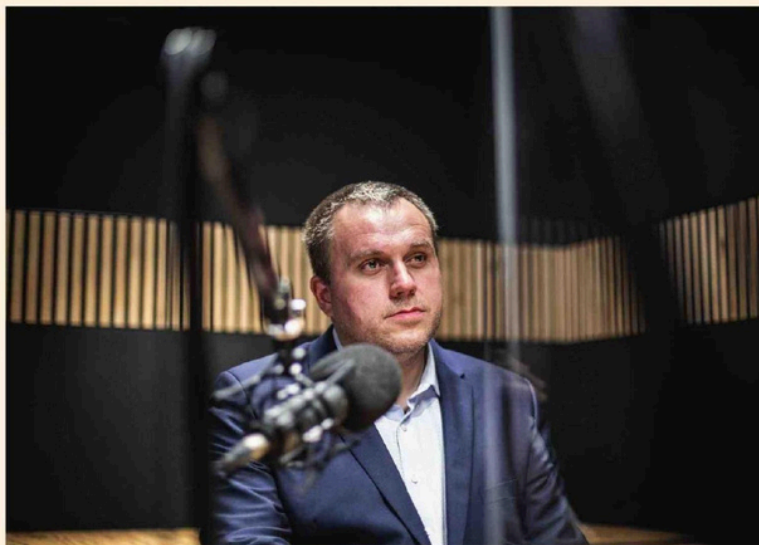
12 marchés et 55 pays

Résultat, voilà le petit devenu grand,
puisque l'a essaimé sur 12 marchés à travers
le monde, lui permettant de servir 55 pays
en retour grâce à ses bureaux sur place et
une équipe de 550 personnes. Pour donner
un chiffre, I-Care, c'est 69 millions d'euros
d'équipements sous surveillance dans des
secteurs aussi divers que l'industrie lourde,
la Pharma, l'agro-alimentaire, la chimie ou
encore l'énergie.

«Un peu comme quand vous vous
rendez chez le médecin quand vous êtes
malade pour savoir ce que vous avez,
les capteurs que nous développons ici à
Mons nous permettent de mesurer à
distance l'état de santé des machines
industrielles, sur la base de vibrations,
d'ultrasons, de dégagements de chaleur...»,
voilà l'analogie souvent utilisée par Fabrice
Brion quand il doit présenter son
entreprise.

**«On veut quintupler de taille
d'ici 2025. Parce que cela
nous permettra de rester
fidèles à nos valeurs et
maîtres de notre destin.»**

FABRICE BRION
CEO ET COFONDATEUR D'I-CARE



D'ici 2025, un cap a été fixé par Fabrice Brion, CEO et cofondateur d'I-Care: 250 millions d'euros de chiffre d'affaires, soit cinq fois le niveau de 2021.

© ANTOINET WEBER / JAMES LOGAN

gopress
Innovating Digital Content



Waalse Onderneming van het Jaar wil tientallen miljoenen ...



De Tijd - 14 jan. 2022
Page 14,15
De Tijd

I-care, de Franstalige Onderneming van het Jaar, tankt 9 miljoen euro bij zijn medewerkers. Het is de voorbode van een kapitaalronde van enkele tientallen miljoenen. En, als alles meezit, een beursgang op de korte tot middellange termijn.

I-care is een specialist in 'predictive maintenance', het voorspellen van defecten in machines en industriële installaties. Dankzij de sensoren van I-care kunnen bedrijven trillingen, temperatuurschommelingen of geluiden in het oog houden en tijdig - tot maanden of zelfs jaren op voorhand - onderdelen vervangen. En dus ook kosten besparen.

I-care, in 2020 verkozen tot Franstalige Onderneming van het Jaar, is een wereldleider in zijn metier. Het Bergense bedrijf telt 550 medewerkers, is aanwezig in twaalf landen en realiseert een omzet van 50 miljoen euro. De klanten van I-care zijn actief in de farma- en de voedingssector, maar ook in de dienstensector en in transport en logistiek.

Om zijn groei te ondersteunen werkte I-care de jongste weken aan een kapitaalronde waarop zijn medewerkers konden intekenen. I-care mikte aanvankelijk op een opbrengst van 3 miljoen euro, maar uiteindelijk zamelde het 9 miljoen euro in. De Waalse publieke investeerder SRIW converteerde een obligatielening van 1,2 miljoen euro in aandelen.

180 nieuwe medewerkers - onder wie een groot deel Vlamingen - hebben zich bij de 75 bestaande aandeelhouders gevoegd. De werknemers hebben gemiddeld elk 35.000 euro geïnvesteerd in het bedrijf - voortaan is bijna de helft van de medewerkers aandeelhouder. Samen met de oprichters - CEO Fabrice Brion en Arnaud Stievenart - bezitten ze 84 procent van I-care. De rest zit in de handen van SRIW en van de lokale Bergense investeerder IMBC, die sinds 2018 in het kapitaal zitten.

Maar daar blijft het niet bij. De komende maanden staan twee andere kapitaaloperaties op til, vernam De Tijd van meerdere bronnen. De eerste is een omvangrijke kapitaaloperatie van naar verluidt enkele tientallen miljoenen euro. I-care heeft de zakenbank JPMorgan in de arm genomen om die in goede banen te leiden. In de jongste jaarrekening van de topholding boven I-care staat te lezen dat het bedrijf al in 2020 benaderd is door financiële investeerders en dat sommige onder hen al toegang kregen tot de boeken.

En CEO Fabrice Brion denkt al verder. Hij hoopt met I-care naar de beurs te trekken. Op welke termijn ligt nog niet vast. Het bedrijf maakt zijn rekeningen alvast op volgens de IFRS-boekhoudnormen - een must voor ondernemingen die een beursgang ambiëren.

Rekening houdend met de kapitaalronde voor de medewerkers wil I-care via de drie operaties meer dan 100 miljoen euro ophalen om een turbo op zijn groei te zetten. Tot nu toe groeide de omzet van de Entreprise de l'Année met gemiddeld 25 procent per jaar. Brion mikt tegen 2025 op 250 miljoen euro inkomsten.

De drietrapsraket van I-care doet denken aan de plannen van het eveneens Waalse Univercells. Dat biotechbedrijf uit Charleroi bereidt een kapitaalronde voor van om en bij 100 miljoen euro. Dat zou de laatste private financiering moeten zijn voor een mogelijke beursgang, die gepland staat in de tweede helft van dit jaar. Univercells mikt nadrukkelijk op de Amerikaanse beurs Nasdaq. I-care lijkt eerder zijn zinnen te hebben gezet op de Brusselse beurs.

De essentie

De Waalse sensorenproducent I-care heeft zo'n 9 miljoen euro opgehaald bij zijn personeel. Een op de twee medewerkers is voortaan aandeelhouder.

Het is het eerste deel van een drietrapsraket. I-care werkt ook aan een omvangrijke kapitaalronde en hoopt - allicht dit of volgend jaar - naar de beurs te trekken.

Het eveneens Waalse Univercells heeft soortgelijke plannen: een grote kapitaaloperatie en vervolgens een beursgang.

I-care

Oprichting: 2004.

Wereldleider in het voorspellen van defecten van machines en industriële installaties.

Franstalige Onderneming van het Jaar in 2020. Omzet: 50 miljoen euro.

Medewerkers: 550.

Aandeelhouders : oprichters (CEO Fabrice Brion en Arnaud Stievenart), medewerkers en de Waalse publieke investeerders SRIW en IMBC.



Voortaan is bijna de helft van de medewerkers van I-care aandeelhouder van het Bergense bedrijf, inclusief veel Vlamingen. © TIM DIRVEN

Waalse Onderneming van het Jaar wil tientallen miljoenen ophalen

I-care, de Franstalige Onderneming van het Jaar, tankt 9 miljoen euro bij zijn medewerkers. Het is de voorbode van een kapitaalronde van enkele tientallen miljoenen. En, als alles meezit, een beursgang op de korte tot middellange termijn.

MICHAEL SEPHIA
EN SIMON SOURIS

I-care is een specialist in 'predictive maintenance', het voorspellen van defecten in machines en industriële installaties. Dankzij de sensoren van I-care kunnen bedrijven trillingen, temperatuurschommelingen of geluiden in het oog houden en tijdig - tot maanden of zelfs jaren op voorhand - onderdelen vervangen. En dus ook kosten besparen.

I-care, in 2020 verkozen tot Franstalige Onderneming van het Jaar, is een wereldleider in zijn metier. Het Bergense bedrijf telt 550 medewerkers, is aanwezig in twaalf landen en realiseert een omzet van 50 miljoen euro. De klanten van I-care zijn actief in de farmaceutische en voedingssector, maar ook in de dienstensector en in

DE ESSENTIE

- › De Waalse sensorenproducent I-care heeft zo'n 9 miljoen euro opgehaald bij zijn personeel. Een op de twee medewerkers is voortaan aandeelhouder.
- › Het is het eerste deel van een drietrapsrak. I-care werkt ook aan een omvangrijke kapitaalronde en hoopt - allicht dit of volgend jaar - naar de beurs te trekken.
- › Het eveneens Waalse Univercells heeft soortgelijke plannen: een grote kapitaaloperatie en vervolgens een beursgang.

transport en logistiek.

Om zijn groei te ondersteunen werkte I-care de jongste weken aan een kapitaalronde waarop zijn medewerkers konden intekenen. I-care mikt aanvankelijk op een opbrengst van 3 miljoen euro, maar uiteindelijk zal de 9 miljoen euro in. De Waalse publieke investeerder SRIW converteerde een obligatielening van 1,2 miljoen euro in aandelen.

180 nieuwe medewerkers - onder wie een groot deel Vlamingen - hebben zich bij de 75 bestaande aandeelhouders gevoegd. De werknemers hebben gemiddeld elk 35.000 euro geïnvesteerd in het bedrijf - voortaan is bijna de helft van de medewerkers aandeelhouder. Samen met de oprichters - CEO Fabrice Brion en Arnaud Stievenart - bezitten ze 84 procent van I-care. De rest zit in de handen van SRIW en van de lokale Bergense investeerder IMBC, die sinds 2018 in het kapitaal zitten.

Maar daar blijft het niet bij. De komende maanden staan twee andere kapitaaloperaties op til, vernam De Tijd van meerdere bronnen. De eerste is een omvangrijke kapitaaloperatie van naar verluidt enkele

I-CARE

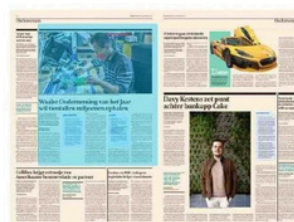
- › Oprichting: 2004.
- › Wereldleider in het voorspellen van defecten van machines en industriële installaties.
- › Franstalige Onderneming van het Jaar in 2020.
- › Omzet: 50 miljoen euro.
- › Medewerkers: 550.
- › Aandeelhouders: oprichters (CEO Fabrice Brion en Arnaud Stievenart), medewerkers en de Waalse publieke investeerders SRIW en IMBC.

tientallen miljoenen euro. I-care heeft de zakenbank JPMorgan in de arm genomen om die in goede banen te leiden. In de jongste jaarrekening van de topholding boven I-care staat te lezen dat het bedrijf al in 2020 benaderd is door financiële investeerders en dat sommige onderdelen al toegang kregen tot de boeken.

En CEO Fabrice Brion denkt al verder. Hij hoopt met I-care naar de beurs te trekken. Op welke termijn ligt nog niet vast. Het bedrijf maakt zijn rekeningen alvast op volgens de IFRS-boekhoudnormen - een must voor ondernemingen die een beursgang ambiëren.

Rekening houdend met de kapitaalronde voor de medewerkers wil I-care via de drie operaties meer dan 100 miljoen euro ophalen om een turbo op zijn groei te zetten. Tot nu toe groeide de omzet van de Entrepris de l'année met gemiddeld 25 procent per jaar. Brion mikt tegen 2025 op 250 miljoen euro inkomsten.

De drietrapsrak van I-care doet denken aan de plannen van het eveneens Waalse Univercells. Dat biotechbedrijf uit Charleroi bereidt een kapitaalronde voor van om en bij 100 miljoen euro. Dat zou de laatste private financiering moeten zijn voor een mogelijke beursgang, die gepland staat in de tweede helft van dit jaar. Univercells mikt nadrukkelijk op de Amerikaanse beurs Nasdaq. I-care lijkt eerder zijn zinnen te hebben gezet op de Brusselse beurs.



L'entreprise montoise I-care lève plus de 10 millions d'euros



trends.levif.be/economie - 14 jan. 2022

Lors de cette levée de fonds dont l'ambition initiale était d'atteindre 3 millions d'euros, 180 employés sont notamment devenus actionnaires en investissant en moyenne 35.000 euros par personne. Les fondateurs d'I-care et les employés actionnaires détiennent désormais 84% de l'entreprise.

Ces nouveaux fonds doivent permettre à I-care de poursuivre son développement, explique son CEO Fabrice Brion. "Nous voulons multiplier notre taille par cinq dans les cinq prochaines années. Sur un marché dont la taille va être multipliée par quatre en cinq ans, grandir nous permettra de rester fidèles à nos valeurs - performance, durabilité et respect de l'humain - et de rester maîtres de notre destin. C'est plus que jamais essentiel dans le contexte instable dans lequel l'économie évolue."

I-care emploie plus de 500 personnes et a des bureaux dans 11 pays.

Lors de cette levée de fonds dont l'ambition initiale était d'atteindre 3 millions d'euros, 180 employés sont notamment devenus actionnaires en investissant en moyenne 35.000 euros par personne. Les fondateurs d'I-care et les employés actionnaires détiennent désormais 84% de l'entreprise. Ces nouveaux fonds doivent permettre à I-care de poursuivre son développement, explique son CEO Fabrice Brion. "Nous voulons multiplier notre taille par cinq dans les cinq prochaines années. Sur un marché dont la taille va être multipliée par quatre en cinq ans, grandir nous permettra de rester fidèles à nos valeurs - performance, durabilité et respect de l'humain - et de rester maîtres de notre destin. C'est plus que jamais essentiel dans le contexte instable dans lequel l'économie évolue." I-care emploie plus de 500 personnes et a des bureaux dans 11 pays.

En savoir plus à ce sujet:

<http://trends.levif.be/economie/entreprises/l-entreprise-montoise-i-care-leve-plus-de-10-millions-d-euros/article-news-1513107.html>

Plus de 10 millions d'euros levés par l'entreprise montoise I-care



La Libre Belgique - 14 jan. 2022

Lors de cette levée de fonds dont l'ambition initiale était d'atteindre 3 millions d'euros, 180 employés sont notamment devenus actionnaires en investissant en moyenne 35 000 euros par personne. Les fondateurs d'I-care et les employés actionnaires détiennent désormais 84 % de l'entreprise. "Rester fidèles à nos valeurs"

Ces nouveaux fonds doivent permettre à I-care de poursuivre son développement, explique son CEO Fabrice Brion. "Nous voulons multiplier notre taille par cinq dans les cinq prochaines années. Sur un marché dont la taille va être multipliée par quatre en cinq ans, grandir nous permettra de rester fidèles à nos valeurs - performance, durabilité et respect de l'humain - et de rester maîtres de notre destin. C'est plus que jamais essentiel dans le contexte instable dans lequel l'économie évolue."

I-care emploie plus de 500 personnes et a des bureaux dans 11 pays.

<https://www.lalibre.be/economie/entreprises-startup/l-entreprise-montoise-i-care-leve-plus-de-10-millions-d-euros-61e12d187b50a639dcb93b38>

L'entreprise montoise I-care lève plus de 10 millions d'euros



Sud Presse - 14 jan. 2022

L'entreprise belge de maintenance prédictive industrielle I-care a clôturé une levée de fonds de plus de 10 millions d'euros, indique-t-elle vendredi. Elle a l'ambition de multiplier sa taille par cinq dans les cinq prochaines années.

Lors de cette levée de fonds dont l'ambition initiale était d'atteindre 3 millions d'euros, 180 employés sont notamment devenus actionnaires en investissant en moyenne 35.000 euros par personne. Les fondateurs d'I-care et les employés actionnaires détiennent désormais 84 % de l'entreprise.

Ces nouveaux fonds doivent permettre à I-care de poursuivre son développement, explique son CEO Fabrice Brion. « Nous voulons multiplier notre taille par cinq dans les cinq prochaines années. Sur un marché dont la taille va être multipliée par quatre en cinq ans, grandir nous permettra de rester fidèles à nos valeurs – performance, durabilité et respect de l'humain – et de rester maîtres de notre destin. C'est plus que jamais essentiel dans le contexte instable dans lequel l'économie évolue. »

I-care emploie plus de 500 personnes et a des bureaux dans 11 pays.

<https://www.sudinfo.be/id438758/article/2022-01-14/lentreprise-montoise-i-care-leve-plus-de-10-millions-deuros>

L'entreprise montoise I-care lève plus de 10 millions d'euros



La Capitale - 14 jan. 2022

L'entreprise belge de maintenance prédictive industrielle I-care a clôturé une levée de fonds de plus de 10 millions d'euros, indique-t-elle vendredi. Elle a l'ambition de multiplier sa taille par cinq dans les cinq prochaines années.

Lors de cette levée de fonds dont l'ambition initiale était d'atteindre 3 millions d'euros, 180 employés sont notamment devenus actionnaires en investissant en moyenne 35.000 euros par personne. Les fondateurs d'I-care et les employés actionnaires détiennent désormais 84 % de l'entreprise.

Ces nouveaux fonds doivent permettre à I-care de poursuivre son développement, explique son CEO Fabrice Brion. « Nous voulons multiplier notre taille par cinq dans les cinq prochaines années. Sur un marché dont la taille va être multipliée par quatre en cinq ans, grandir nous permettra de rester fidèles à nos valeurs – performance, durabilité et respect de l'humain – et de rester maîtres de notre destin. C'est plus que jamais essentiel dans le contexte instable dans lequel l'économie évolue. »

I-care emploie plus de 500 personnes et a des bureaux dans 11 pays.

<https://lacapitale.sudinfo.be/893904/article/2022-01-14/lentreprise-montoise-i-care-leve-plus-de-10-millions-deuros>

L'entreprise montoise I-care lève plus de 10 millions d'euros



La Nouvelle Gazette - 14 jan. 2022

L'entreprise I-care a levé plus de 10 millions d'euros. Elle ambitionne de multiplier sa taille par cinq dans les prochaines années à venir.

L'entreprise belge de maintenance prédictive industrielle I-care a clôturé une levée de fonds de plus de 10 millions d'euros, indique-t-elle vendredi. Elle a l'ambition de multiplier sa taille par cinq dans les cinq prochaines années.

Lors de cette levée de fonds dont l'ambition initiale était d'atteindre 3 millions d'euros, 180 employés sont notamment devenus actionnaires en investissant en moyenne 35.000 euros par personne. Les fondateurs d'I-care et les employés actionnaires détiennent désormais 84 % de l'entreprise.

Ces nouveaux fonds doivent permettre à I-care de poursuivre son développement, explique son CEO Fabrice Brion. « Nous voulons multiplier notre taille par cinq dans les cinq prochaines années. Sur un marché dont la taille va être multipliée par quatre en cinq ans, grandir nous permettra de rester fidèles à nos valeurs – performance, durabilité et respect de l'humain – et de rester maîtres de notre destin. C'est plus que jamais essentiel dans le contexte instable dans lequel l'économie évolue. »

I-care emploie plus de 500 personnes et a des bureaux dans 11 pays.

<https://lanouvellegazette.sudinfo.be/893904/article/2022-01-14/lentreprise-montoise-i-care-leve-plus-de-10-millions-deuros>

L'entreprise montoise I-care lève plus de 10 millions d'euros



La Meuse - 14 jan. 2022

L'entreprise belge de maintenance prédictive industrielle I-care a clôturé une levée de fonds de plus de 10 millions d'euros, indique-t-elle vendredi. Elle a l'ambition de multiplier sa taille par cinq dans les cinq prochaines années.

Lors de cette levée de fonds dont l'ambition initiale était d'atteindre 3 millions d'euros, 180 employés sont notamment devenus actionnaires en investissant en moyenne 35.000 euros par personne. Les fondateurs d'I-care et les employés actionnaires détiennent désormais 84 % de l'entreprise.

Ces nouveaux fonds doivent permettre à I-care de poursuivre son développement, explique son CEO Fabrice Brion. « Nous voulons multiplier notre taille par cinq dans les cinq prochaines années. Sur un marché dont la taille va être multipliée par quatre en cinq ans, grandir nous permettra de rester fidèles à nos valeurs – performance, durabilité et respect de l'humain – et de rester maîtres de notre destin. C'est plus que jamais essentiel dans le contexte instable dans lequel l'économie évolue. »

I-care emploie plus de 500 personnes et a des bureaux dans 11 pays.

<https://lameuse.sudinfo.be/893904/article/2022-01-14/lentreprise-montoise-i-care-leve-plus-de-10-millions-deuros>

L'entreprise montoise I-care lève plus de 10 millions d'euros



La Province - 14 jan. 2022

L'entreprise belge de maintenance prédictive industrielle I-care a clôturé une levée de fonds de plus de 10 millions d'euros, indique-t-elle vendredi. Elle a l'ambition de multiplier sa taille par cinq dans les cinq prochaines années.

Lors de cette levée de fonds dont l'ambition initiale était d'atteindre 3 millions d'euros, 180 employés sont notamment devenus actionnaires en investissant en moyenne 35.000 euros par personne. Les fondateurs d'I-care et les employés actionnaires détiennent désormais 84 % de l'entreprise.

Ces nouveaux fonds doivent permettre à I-care de poursuivre son développement, explique son CEO Fabrice Brion. « Nous voulons multiplier notre taille par cinq dans les cinq prochaines années. Sur un marché dont la taille va être multipliée par quatre en cinq ans, grandir nous permettra de rester fidèles à nos valeurs – performance, durabilité et respect de l'humain – et de rester maîtres de notre destin. C'est plus que jamais essentiel dans le contexte instable dans lequel l'économie évolue. »

I-care emploie plus de 500 personnes et a des bureaux dans 11 pays.

<https://laprovince.sudinfo.be/893904/article/2022-01-14/lentreprise-montoise-i-care-leve-plus-de-10-millions-deuros>

L'entreprise montoise I-care lève plus de 10 millions d'euros



Nord Eclair - 14 jan. 2022

L'entreprise belge de maintenance prédictive industrielle I-care a clôturé une levée de fonds de plus de 10 millions d'euros, indique-t-elle vendredi. Elle a l'ambition de multiplier sa taille par cinq dans les cinq prochaines années.

Lors de cette levée de fonds dont l'ambition initiale était d'atteindre 3 millions d'euros, 180 employés sont notamment devenus actionnaires en investissant en moyenne 35.000 euros par personne. Les fondateurs d'I-care et les employés actionnaires détiennent désormais 84 % de l'entreprise.

Ces nouveaux fonds doivent permettre à I-care de poursuivre son développement, explique son CEO Fabrice Brion. « Nous voulons multiplier notre taille par cinq dans les cinq prochaines années. Sur un marché dont la taille va être multipliée par quatre en cinq ans, grandir nous permettra de rester fidèles à nos valeurs – performance, durabilité et respect de l'humain – et de rester maîtres de notre destin. C'est plus que jamais essentiel dans le contexte instable dans lequel l'économie évolue. »

I-care emploie plus de 500 personnes et a des bureaux dans 11 pays.

<https://nordeclair.sudinfo.be/893904/article/2022-01-14/lentreprise-montoise-i-care-leve-plus-de-10-millions-deuros>