

Les clients plutôt que les investisseurs

MIS EN LIGNE LE 30/05/2016 À 08:37

✍ PAR OLIVIER FABES

Grandir sans s'endetter, c'est encore possible. Ambition ne rime pas toujours avec levée de fonds. Trois cas wallons à contre-courant des « start-up »

Les annonces de levée de fonds par des start-up se succèdent. La semaine dernière, la bruxelloise d'origine Menu Next Door levait 1,75 million d'euros auprès d'investisseurs réputés. Elle ne gagne pas un rond et ne compte pas le faire avant quelques années... Peu importe, ce qui compte, c'est de d'abord créer une « communauté », atteindre une « masse critique d'utilisateurs » pour espérer ensuite la monétiser. Et visiblement, le fait de mettre la charrue avant les bœufs n'effraie pas les investisseurs... « *Un investisseur m'a récemment avoué : tu sais l'argent que j'investis dans ta boîte, je me fous de le perdre mais je ne veux pas rater l'opportunité, si ça marche, de gagner 100 fois ma mise...* », nous confiait un entrepreneur wallon actif dans les applis mobiles. Economie casino ?

Voir « vite et grand » en levant des millions apparaît comme la seule option pour nombre d'entrepreneurs sur des segments innovants, ou « disruptifs » dans le jargon, certainement pour des applications grand public (B2C). Chez nous, Take Eat Easy (appli de livraison de repas à vélo à domicile) affolait les compteurs l'année passée en levant au total plus de 15 millions auprès du fonds d'investissement allemand Rocket Internet, pour « accélérer » sa conquête de l'Europe.

Sans jugement de valeur, il est bon de rappeler qu'il est encore possible, en 2016, de créer et développer une entreprise ambitieuse et innovante sans investisseur extérieur et parfois même, sans banque. Voici trois exemples wallons.

eRowz : rentable dès le premier jour



Bart Verschueren et Vincent Vandengas d'eRowz. © D.R.

eRowz (prononcez « heroes »), à Enghien, a réussi la prouesse, en moins de 5 ans, de développer un moteur de recherche visité par 7 millions de personnes par mois. Sans jamais ouvrir son capital de départ (6.000 euros) et sans même solliciter les banques (à l'exception d'un prêt subordonné public Novallia). Cette start-up (anciennement BC.Net) est parvenue à se hisser dans le top 3 des meilleurs apporteurs d'affaires d'eBay et dans le top 20 d'Amazon grâce à son agrégateur de petites annonces. Un peu ce que fait Trivago pour les voyages en ligne, mais pour les produits de seconde main. ERowz compile plus de 300 millions d'annonces à l'aide d'un algorithme qui catégorise et structure cette montagne de données non structurées (les fameuses « big data ») pour faciliter la recherche de bonnes affaires.

La jeune entreprise emploie 17 collaborateurs à Enghien et 7 personnes à l'étranger. Car le moteur de recherche est déjà présent dans 12 pays, à chaque fois à travers des noms de domaine plus vendeurs : site-annonce.be, site-annonce.fr, in-vendita.it, used.forsale.uk, etc. La jeune pousse wallonne vient de racheter pour 250.000 dollars le nom de domaine for-sale.com. « *Sans doute un record pour une petite entreprise belge* », épingle Vincent Vandengas, cofondateur avec Bart Verschueren, un ancien d'... eBay.

« *Ce projet pour rire* » devrait générer un chiffre d'affaires de 2,2 millions d'euros en 2016. eRowz se rémunère grâce à des commissions, prélevées sur les achats en ligne générés chez les partenaires. Au stade actuel, chaque vente rapporte en moyenne 2,5 cents. Il faut donc faire du volume, partout dans le monde. Ce qui en l'occurrence n'a pas nécessité un endettement : « *Nous sommes rentables depuis le premier jour. Notre chance est que le trafic que nous «achetons» – les sites de petites annonces – est gratuit. Nous revendons donc avec 100 % de marge. Tous nos revenus sont réinvestis dans la croissance, essentiellement dans des engagements* », analyse Vincent Vandengas.

« *Nous avons démarré avec des salaires très modestes et puis avons augmenté progressivement. Idem pour nos recrutements, toujours en phase avec nos moyens. Un autofinancement comme le nôtre tient aussi au fait que nos clients sont des entreprises bien identifiées, sans croissance exponentielle des besoins qui ferait exploser les coûts de support. Et puis quel investisseur aurait pu croire dans une histoire aussi difficile à vendre ?* » conclut l'entrepreneur sous forme de boutade.

eRowz n'exclut pas une vente ou une ouverture du capital, « *mais pourquoi le faire maintenant alors que le potentiel de croissance est encore très élevé ?* ». Ou l'art de retourner le problème.

B12 Consulting : le salaire pour ajuster

« *Nous ne sommes pas une start-up* », précise-t-on d'emblée chez B12 Consulting, à Louvain-la-Neuve. Sous-entendu : « *nous n'avons jamais levé de fonds auprès d'investisseurs...* » Ce qui n'a pas empêché cette jeune entreprise de conseil en technologies d'embaucher une dizaine de personnes en trois ans et de réaliser un chiffre d'affaires autour des 500.000 euros. Cette année, l'entreprise cofondée par trois potes ingénieurs en physique théorique vise une croissance entre 15 et 20 %. Tranquille. « *Nous sommes tous des jeunes trentenaires, avec femmes et enfants, trop vieux pour prendre des risques inconsidérés* », ironise Michel Herquet, qui a cofondé B12 Consulting, après avoir goûté à la consultance stratégique chez McKinsey. Plus qu'une peur de l'endettement, il évoque surtout le besoin des trois associés de faire un truc qu'ils aiment. « *En l'occurrence, résoudre des problèmes compliqués au moyen de l'informatique.* » Plutôt que passer son temps à « *pitcher* » devant des investisseurs, le trio construit progressivement une activité de conseil. « *On a investi chacun 3.000 euros. Nous avons décroché un premier gros client aux Etats-Unis, l'éditeur MacMillan, qui nous a confié la réalisation d'un prototype dans l'e-learning. Deux mois après la création, nous facturions déjà. Et puis l'effet boule de neige s'est produit : ce prototype est devenu un outil utilisé par 100.000 étudiants et ce client nous a confié d'autres projets, plus rémunérateurs. Des entreprises belges se sont alors intéressées à nous.* » Résultat : la « *start-up* » n'a jamais dû lever le moindre euro de capital externe. Ni même contacter le moindre crédit bancaire. « *Nous avons une facilité de caisse, mais que nous n'avons jamais dû utiliser. La banque nous aime bien...* », poursuit Michel Herquet.

La recette pour grandir par « *autofinancement* » ? D'abord, le message est souvent répété aux jeunes entreprises, ne pas travailler pour rien ! Pour le reste, une gestion « *en bon père de famille* ». « *Nous prenons toujours une marge de sécurité dans la réaffectation de nos revenus, pour être certain de pouvoir payer les salaires. Les trois associés n'ont jamais dû renoncer à leurs salaires, mais ils sont parfois rabetés pour faire face à un creux de trésorerie momentané. Le salaire des cofondateurs est en fait une variable d'ajustement. C'est bon pour la motivation...* »

En 2014, preuve qu'elle n'est pas tout à fait allergique au risque, B12 Consulting a investi une partie de ses revenus dans une start-up, née sur la base d'un de ses projets : Dentisphère, un logiciel de gestion taillé sur mesure pour les dentistes. Et elle s'est donc mise à la recherche d'investisseurs... qui ne sont autres que des clients : plusieurs dizaines de dentistes qui ont investi chacun 3.000 euros dans la start-up. On en revient toujours au client...

Eura Nova : le prix de l'indépendance

A quelques kilomètres de là, à l'Axisparc de Mont-Saint-Guibert, Eura Nova est une autre valeur montante du conseil en innovation, spécialisé dans les « *big data* ». Elle va accueillir son 45e employé la semaine prochaine, 7 ans après sa création. L'entreprise aurait pu grandir plus vite, mais elle a préféré couper les ponts avec un fonds d'investissement privé wallon, empruntant même pour racheter les 200.000 euros initialement levés. « *Le capital externe coûtait beaucoup trop cher. Pour chaque année sans dividendes, l'investisseur se réservait le droit d'obtenir 20 % d'actions supplémentaires. Presque du mépris. Et intenable pour un business comme le nôtre, pas rentable du jour au lendemain* », explique le cofondateur Eric Delacroix. « *Je préfère devenir 20 fois plus grand en 30 ans que 4 fois plus grand en 3 ans.* » Sur 3,6 millions de chiffre d'affaires en 2015, Eura Nova affirme réinvestir entre 350.000 et 400.000 euros en R&D, notamment pour la finalisation d'un outil informatique de contrôle des flux dans les aéroports (en collaboration avec Charleroi Airport). Et tant pis si c'est au détriment des bénéficiaires. Cela fait grandir.