

S'entourer de partenaires de qualité est un must

Claudia Put de brandnewday et Lieven Droogmans de @mire ont abandonné la recherche scientifique pour créer leur entreprise. Ils nous font part de leurs expériences et de leur motivation.

Comment en êtes-vous arrivé à créer votre entreprise?

Lieven Droogmans: A un certain moment, j'ai eu le choix entre soit me lancer dans une thèse de doctorat, soit créer une spin-off. La spin-off l'a emporté! J'ai ainsi créé @mire avec deux autres étudiants (Bram Luyten et Ben Bosmans), car cela me correspondait davantage, je préfère travailler en équipe plutôt qu'en solo. En outre, la spin-off permet d'accumuler beaucoup d'expérience pratique. La motivation principale était l'indépendance, pouvoir créer et faire évoluer soi-même son projet. Le fait d'entreprendre m'attirait davantage que la sécurité financière. La création d'une entreprise et son développement permettent de toucher à diverses disciplines: les

aspects financiers et juridiques, la comptabilité, le fait de déléguer à autrui, la constitution d'une équipe... autant de compétences dont je ne disposais pas et que j'ai dû acquérir.

Claudia Put: Après mes études de psychologie clinique, j'ai suivi un programme de troisième cycle en neuropsychologie avant de partir travailler au Massachusetts General Hospital de Boston. De retour en Belgique, j'ai mené des recherches durant plusieurs années à la KUL tout en exerçant en tant que psychologue de la santé à l'hôpital universitaire du Gasthuisberg. Cela a débouché sur un doctorat. J'ai franchi le pas pour devenir chef d'entreprise, car je peux ainsi mettre mes connaissances scientifiques en pratique de manière approfondie. J'aime concevoir de nouvelles choses. Je suis un chercheur appliqué. Je trouve passionnant le fait d'établir des liens entre d'une part, la sphère scientifique et d'autre part, les applications concrètes. Comme je suis issue d'une famille d'indépendants, on peut dire que l'esprit d'entreprise est inscrit dans mes gènes.

Brandnewday évolue manifestement à grande vitesse.

Claudia Put: Depuis le lancement de notre entreprise, nous entrons tous les six mois dans une nouvelle phase. Les coups d'accélérateur se succèdent: engagement de nouveaux collaborateurs, démarrage de partenariats, démarchage d'un nouvel actionnaire, recherche d'un partenaire en informatique, ouverture aux marchés étrangers, etc. L'esprit d'entreprise est également synonyme de croissance.

Comment se déroule la coopération avec Deloitte Fiduciaire ?

Lieven Droogmans: SO Kwadraat (une asbl qui accompagne des spin-offs – www.sokwadraat.be) nous avait conseillé de faire appel à un bureau de conseil multidisciplinaire de taille plus importante. Celui-ci devait nous faire bénéficier de son expérience polyvalente et internationale. C'est ainsi que nous avons poussé la porte de Deloitte Fiduciaire. Les services que Deloitte Fiduciaire offre aux spin-offs sont très intéressants. Par exemple, nous avons reçu

Lieven Droogmans de @mire



des conseils juridiques quant à la façon d'aborder les clients américains. De même, on nous a indiqué la marche à suivre pour solliciter des subventions. Deloitte Fiduciaire est systématiquement à nos côtés, et nous soutient de manière optimale dans nos projets d'entreprise.

Claudia Put: J'ignorais absolument tout de la finance, des plans d'affaire, etc. Or, pour pouvoir prendre les bonnes décisions, il est essentiel de posséder de telles connaissances lors de périodes de forte croissance ou à des moments charnières. Une vision qualitative et intégrée de la situation est toujours la bienvenue. Deloitte Fiduciaire nous a ainsi accompagnés lors de l'arrivée d'un nouvel actionnaire, à l'occasion de notre augmentation de capital ou encore lors de notre passage de SPRL en SA. Bref, il s'agit bien plus que de tenir une comptabilité à jour!

**Quels obstacles avez-vous rencontrés?
En avez-vous tiré des enseignements que vous partageriez avec les jeunes qui se lancent?**

Lieven Droogmans: Il faut oser se lancer! Si votre entreprise n'aboutit pas, vous pourrez toujours redevenir salarié. Mais si vous avez une idée qui présente un bon potentiel, creusez-la! J'ajouterais immédiatement que la tâche est délicate sans le soutien d'un partenaire externe de qualité. Même si l'on possède les capacités techniques, décliner les rêves et les idées dans la réalité n'est pas une mince affaire. Sans cet accompagnement, l'entreprise aurait été fort délicate. Pour nous, l'expérience acquise au sein des cercles d'affaires de SO Kwadraat a été très enrichissante. Le chef d'entreprise a besoin de soutien lors du démarrage de son activité, mais aussi plus tard, lorsque l'entreprise grandit.

Claudia Put: Quitter son habit d'expert dans son domaine pour endosser celui de chef d'entreprise se projetant dans l'avenir est un exercice redoutable! Je conseillerais de s'entourer de partenaires de qualité qui savent prodiguer les bons conseils. Pour voir le jour et croître, l'entreprise a besoin du soutien d'une multitude d'organismes externes.



Claudia Put de brandnewday

brandnewday

Brandnewday rassemble une équipe de psychologues de la santé, d'experts et de chercheurs spécialisés dans le changement des comportements en matière de santé et de bien-être. L'entreprise conçoit des programmes dédiés à la santé, à la fois efficaces et scientifiquement étayés. Elle accompagne les entreprises et les organisations dans le déploiement d'une politique intégrée en matière de santé. Brandnewday fait figure de chef de file dans le domaine du coaching santé en ligne par l'intermédiaire d'Internet et de dispositifs mobiles. L'entreprise a notamment conçu les RookStopCoach, Kilootje minder-coach et happy Body coach.

www.brandnewday.eu

@mire

Depuis deux ans et demi, @mire propose des logiciels et des services spécialisés aux chercheurs et à leurs institutions. Grâce à @mire, il est désormais possible de conserver plus longtemps les informations scientifiques numériques (journaux, revues, etc.), de mieux les diffuser et d'y accéder plus facilement.

www.atmire.com