

WBC : UNE DÉCENNIE DANS L'INTIMITÉ DES ENTREPRISES

Retour sur 10 ans de soutien aux projets en sciences de la vie. L'incubateur wallon WBC, pour Wallonia Biotech Coaching, a accompagné près d'une quarantaine de sociétés et œuvré au développement impressionnant du tissu industriel biotech wallon. Serge Pampfer, directeur général de WBC, fait le bilan de la décennie écoulée et pointe les enjeux que réserve la prochaine.

BIOTECH FINANCES : Pouvez-vous commencer par décrire WBC et sa mission ? Quelle est l'origine de sa création ?

Serge Pampfer : L'incubateur WBC est né il y a 10 ans dans le sillage du plan Marshall, grand projet de renaissance industrielle de la Wallonie. Y avaient été identifiés plusieurs piliers d'avenir, dont les sciences du vivant et la santé. Le pôle Biowin a été créé comme porteur de la problématique et des espoirs des technologies dans ce secteur, et il fallait y ajouter un organisme spécialisé pour mieux accompagner et guider les projets de sociétés qui sortiraient de cette impulsion. Notre mission est donc de mettre un certain nombre de ressources à disposition des entreprises créées dans ce cadre général de redressement économique et industriel de la Wallonie par l'exploitation des sciences du vivant issues des universités et des centres de recherche. Il fallait un outil spécifique, avec un staff spécialisé qui soit davantage du côté des sociétés et de l'esprit entrepreneurial que de l'idée de soutien public. C'est pourquoi WBC a été établi sous forme de société anonyme plutôt qu'en tant qu'agence publique. Le fait d'être nous-mêmes une entreprise a facilité le dialogue avec les entrepreneurs.

BF : En quoi consiste concrètement votre accompagnement ?

S. P. : Quand nous avons commencé, la biotech était encore un secteur relativement récent, malgré quelques pionniers. Nous avons donc appris sur le terrain, au contact des sociétés. Nos outils se sont développés au fur et à mesure de l'identification de leurs besoins. Nous sommes très *bottom-up*, proches des sociétés que nous accompagnons et dont nous sommes souvent administrateur. C'est une de nos caractéristiques différenciatrices. Ce contact extrêmement intime nous a permis de savoir quels outils développer de façon pratique et non pas théorique. Concrètement, pour chaque projet, nous passons beaucoup de temps à essayer de comprendre ce que le fondateur souhaite, son ambition, sa vision, son point de départ, etc. Nous constituons un dossier de conviction pour évaluer les défis financiers, technologiques, humains ou réglementaires qu'il va rencontrer, et établir si nous avons les bons outils pour l'aider. Quand ce travail de diagnostic est fait, nous faisons appel à notre pool de managers pré-qualifiés, appelés CxO, évalués sur leur capacité à fournir un appui de professionnaliser la constitution des sociétés et les levées de fonds attendantes. Ce vivier d'une trentaine de personnes, dont nous connaissons



Serge Pampfer

5,5 M€

Ce sont les fonds propres injectés par WBC en 10 ans.

les compétences – soit généralistes, style CEO, soit plus pointues dans le médical ou le technologique – et que nous allons rémunérer pour compléter les équipes de départ des entreprises en création, est un outil est extrêmement important. À côté de ces ressources humaines, nous avons aussi des moyens financiers. Nous avons des fonds propres, mis à disposition des sociétés sous forme d'avances récupérables ou convertibles en participations. Nous injectons généralement entre 1 et 1,5 M€ par an dans nos entreprises. Ces mises nous reviennent sous forme de remboursement échelonné en fonction de la croissance du bénéficiaire ou sous forme d'upside en cas de sortie de participation. Nous ne sommes donc pas des pourvoyeurs de subsides. Ce mélange de mécanismes de rétributions est également un élément caractéristique de WBC. Notre

modèle économique propre nous permet de récupérer les moyens investis. De plus, nous ne possédons pas d'activité immobilière. Nos adhérents décident d'un incubateur physique où ils souhaitent s'installer et nous les y aidons. Nous ne basons pas le choix de leur implantation physique, étant donné que nous n'avons pas de bâtiment à remplir. Nous n'essayons donc pas de nous substituer aux entrepreneurs. C'est un bon exemple de l'humilité qu'induit notre rapport de société à société. Un incubateur classique est souvent avant tout un bâtiment à remplir pour collecter des loyers. Enfin, nous sommes des maillures intenses car nous passons beaucoup de temps à connecter les sociétés entre elles et avec l'extérieur. Même si nous ne nous occupons pas d'exportation, nous sommes attentifs à ce qu'il se passe ailleurs. Nous représentons par exemple des sociétés avec un mandat de prospection dans des événements B to B. Cela nous permet, d'une part, de rapporter des informations aux acteurs dont nous portons les mandats et, d'autre part, de nous faire une idée de l'appétence de potentiels partenaires pour les sociétés incubées par nos soins. La meilleure façon de savoir si nous satisfaisons à leurs besoins est en effet de nous confronter à leur marché, source d'information phénoménale. C'est donc, encore une fois, le retour d'expérience terrain qui nourrit la façon dont WBC se développe.

BF : Comment vous financez-vous ?

S. P. : Nous avons des actionnaires d'une part, et nous bénéficions d'un prêt de la Région wallonne d'autre part. Depuis notre lancement, nous avons bénéficié d'un montant d'environ 13 ou 14 M€.

BF : Quel bilan faites-vous des 10 années écoulées ?

S. P. : Il est assez extraordinaire. Après plusieurs années de maturation chez nous, six ans en moyenne, nous voyons sortir de notre portefeuille des sociétés impressionnantes disposant d'un gros potentiel, avec de la création d'emploi et un vrai chiffre d'affaires. Une des premières à être sortie est Bone Therapeutics en 2015. Kiomed Pharma, appelée anciennement Synolyne Pharma, ou Imcyse ont suivi en 2016. Aujourd'hui, une société prometteuse comme Artialis⁽¹⁾ est sur le point de sortir. Nous assistons à une réelle maturation du secteur biotech wallon en général, et du sous-ensemble constitué par les sociétés de notre portefeuille. C'est une belle source de satisfaction. L'intérêt de notre incubateur est cette relation non seulement individuelle entre WBC et chacun de ses membres

pris séparément, et collective entre WBC et le secteur biotech wallon dans son entièreté. Cette double relation arrive à maturation : les sociétés mûrissent dans une filière qui mûrit. Cela donne une impression, partagée dans l'écosystème wallon de cercle vertueux, ascensionnel et commun où les composantes s'alimentent et décollent à pleine puissance.

BF : Combien de dossiers étudiez-vous par an en moyenne et combien ont été effectivement incubés ?

S. P. : Nous recevons actuellement entre 30 et 40 dossiers par an, principalement dans le biomédical mais aussi un peu dans l'agroalimentaire et l'environnement. Il s'agit de spin-off universitaires ou de projets entrepreneuriaux purs et durs, ainsi que de quelques spin-out, c'est-à-dire des entités de sociétés existantes. Enfin, le segment de notre sourcing qui se développe fortement en ce moment est celui des sociétés étrangères - israéliennes, américaines, françaises, néerlandaises - qui veulent développer des projets ou filiales en Wallonie. En 10 ans d'existence, nous avons contribué à la création de 25 nouvelles sociétés. Cependant, au total, nous en avons aidé une quarantaine avec nos facultés de conseil, de ressources humaines, de financement et de maillage. Nous faisons la différence entre celles dont nous étions l'un des contributeurs dès le départ et celles qui existaient déjà depuis un ou deux ans.

10 M€

C'est le capital de croissance annuel total des sociétés coachées par WBC.

BF : Quels sont les enjeux de la décennie à venir ?

S. P. : Nous devons prendre conscience qu'il y a désormais un tissu industriel collectif dont il faut préserver la cohésion et poursuivre la maturation. Nous devons, au niveau global, analyser régulièrement comment ce tissu évolue et quels sont ses manquements pour pouvoir le renforcer de façon ciblée. Il s'agit d'une réflexion économique et industrielle collective. Dans ce contexte, nous nous demandons si WBC devrait ne peut-être pas créer moins de nouvelles sociétés et passer plus de temps à fortifier celles qui seront les

championnes de demain. Parallèlement, l'innovation continue à s'élargir. Nous étions d'abord focalisés sur les spin-off universitaires, puis nous nous sommes étendus vers les projets entrepreneuriaux, puis vers les sociétés étrangères, etc. Deux tendances importantes viennent agrandir le spectre : le numérique d'abord, et toutes les biotechs digitales qui en découlent. Quelle va être la nouvelle dynamique ? Quels types de projets vont en sortir ? D'où viendront-ils ? Comment vont-ils se positionner ? Qu'est-ce que cela va créer comme valeur ? Et comment WBC peut supporter de ces projets-là ? OncoDNA, qui travaille avant tout avec des serveurs et du cloud, est un bel exemple de cette tendance. L'autre courant, plus balbutiant, est la biotech citoyenne, qui est la possibilité pour tout citoyen de proposer des idées et de les concrétiser. À nouveau, la question que nous devons nous poser est comment WBC peut ouvrir ses moyens à ces projets. Cet empowerment du citoyen est encore relativement émergent mais se ressent déjà fortement. Nous passons donc notre temps à évoluer, à nous questionner pour rester pertinent et en adéquation avec l'évolution de ce secteur en ébullition ●

Propos recueillis par Viviane de Laveleye

(1) - lire aussi « Biomarqueurs : Artialis est en quête de 5 M€ » en page 3.

Artialis : sortie en perspective



Le portefeuille de WBC va bientôt se déléster de la société Artialis, spin-off de l'Université de Liège, spécialisée dans le développement de biomarqueurs spécifiques des troubles musculaires et articulaires tels que la sarcopénie et l'arthrose, et accompagnée depuis sa création en 2010 par l'incubateur wallon. « Je n'avais pas spécialement toutes les compétences requises pour la gestion d'une

entreprise. WBC m'a apporté conseils et mise à disposition de compétences pour m'aider à construire un business plan et m'y retrouver dans les diverses aides de la Région wallonne », relate Yves Henrotin, professeur de l'Université de Liège et fondateur, président et CEO d'Artialis. « WBC nous a prêté une première enveloppe de 150 k€, puis une seconde de 90 k€, sous forme de leasing pour nous aider à construire notre chaîne de production de kits de diagnostic et notre plateforme technologique. Ils ont ensuite converti une partie du prêt en actions. » Artialis est en train de réaliser une levée de fonds, qui

devrait être clôturée en septembre et à l'issue de laquelle WBC sortira du capital. Selon Yves Henrotin, les forces de l'incubateur résident dans ses compétences, sa réactivité, sa grande flexibilité, la souplesse de ses outils financiers et son réseau important en Région wallonne. « En revanche, les enveloppes pourraient être plus récurrentes et plus élevées », pointe-t-il. « À l'avenir, WBC devrait jouer un rôle de fédérateur et de rassembleur de forces autour de thèmes précis et porteurs, comme la santé articulaire par exemple », conclut-il.

SynAbs : un soutien diversifié



SynAbs, spin-off de l'Université Catholique de Louvain spécialisée dans les anticorps monoclonaux de rats est incubée chez WBC depuis sa création en septembre 2015. « Nous pouvons y puiser du payroll ou des expertises spécialisées. L'incubateur nous représente aussi dans des congrès trop génériques pour nous, comme BIO, et

nous ramène chaque fois quelques prospects, contre deux heures d'explications de notre part. En termes de marketing, ils se font l'écho de nos communications sur leur site et, point de vue financier, ils nous prodiguent des conseils », détaille Didier Argentin, fondateur et CEO de SynAbs. Si la société a d'abord fait appel à un prêt bancaire, elle passera certainement par WBC par la suite. « Ils font des prêts à des conditions extrêmement intéressantes, liées à des milestones, qui n'existent pas sur le marché bancaire ou ailleurs. » Le CEO met également en avant le réseau d'entrepreneurs auquel

l'incubateur donne accès. « On y trouve toujours quelqu'un qui a connu des problématiques similaires et peut apporter des idées de solutions. » Didier Argentin pointe toutefois le manque d'aide pour les start-up dans le management administratif des ressources humaines. « Des acteurs comme l'UCM sont des grosses machines inadaptées. La présence de consultants indépendants flexibles chez WBC, qui puissent répondre à des questions rapidement par téléphone, constituerait une réelle plus-value », suggère-t-il.