

En passant pour la première fois le cap des 1.000 invités, la soirée de gala des Data News Awards for Excellence a constitué une nouvelle fois le point d'orgue de l'année dans le monde ICT belge. Une année placée d'ailleurs sous le signe de la lumière.

Kristof Van der Stadt

“Light me up” était le thème central de cette année. Un choix nullement lié au hasard puisque 2015 a été élue par les Nations Unies “International Year of Light and Light-Based Technologies”, une occasion que nous ne pouvions laisser passer. Par cette initiative, les NU entendent faire prendre conscience aux citoyens que la technologie de la lumière exerce une influence considérable tant sur leur vie courante que sur la société. Dans le cadre des Data News Awards, nous mettons en lumière 12 entreprises qui ont eu l'année dernière un impact majeur sur l'écosystème ICT et méritent d'être sous les projecteurs.

Il s'agit d'entreprises qui se sont distinguées dans le domaine du support à la clientèle, de l'innovation, de l'impact sur le marché, de la réputation et de l'ancrage local au sein de monde économique. Vous, chers lecteurs, avez voté sur notre site Web pour vos entreprises favorites et avez ainsi établi un top 3 dans chaque catégorie, après quoi un jury de professionnels a sélectionné le vainqueur final. Quant au 13^e award, celui de l'ICT Personality of the Year, il est traditionnellement décerné par la rédaction.

Plus d'infos sur : www.datanews.be/awards



Light
me up



Le jury fait toute la lumière sur les nominés

Le jury comprend le CIO of the Year, les présidents des groupements d'utilisateurs et des figures marquantes du biotope ICT belge. Le 20 avril, ce jury s'est réuni au Brussels Media Center, ce qui nous a valu comme de tradition des discussions animées puisque tous les membres du jury n'étaient pas, et de loin, d'accord avec le top 3 soumis à leur vote... Cette année, la réunion était d'ailleurs dirigée par un nouveau président, puisque Peter Hinssen avait transmis le flambeau à Stijn Viaene.

Les membres du jury étaient: Stijn Viaene (président, Vlerick), Bart Becks (président d'iMinds), Kristof Van der Stadt (rédacteur en chef de Data News), Baudouin Corluy (general manager d'Agoria ICT), Jan Deprest (président de Fedict), Jan De Schepper (président d'ADM), Sabine Everaet (présidente de CIONet, empêchée), Peter Hinssen (CEO d'Across Technology), Danielle Jacobs (présidente de Beltug), Tony Mary (TM Consulting), Jacques Vandenbulcke (président de SAI, absent), Freddy Van den Wyngaert (président de CIO Forum), Benoît Hucq (président de l'AWT), Frank Robben (general manager Banque-Carrefour), Erik Cuypers (président du MIT Club), Daniel Van den Hove (président du CIO-Club, empêché), Veerle Lozie (CIO of the Year 2014) et Marc Senterre (président de DSIF).

L'ICT Personality of the Year est élue sur la base d'une liste de personnalités marquantes du secteur ICT belge. Il doit s'agir d'un Belge ou du moins d'une personne habitant depuis un certain temps déjà en Belgique. Finalement, la rédaction a choisi Jurgen Ingels. Après la vente de Clear2Pay qu'il avait fondée, Ingels ne s'est pas reposé sur ses lauriers et a fondé Smartfin Capital, un fonds destiné à soutenir les entreprises en croissance dans le secteur smart et techno-financier. Par ce choix, Data News entend stimuler l'entreprenariat dans le biotope ICT belge.

Jurgen Ingels succède à des personnalités aussi prestigieuses que Dries Buytaert (Drupal/Acquia), Eric Van Zele (Barco), Sophie Vandebroeck (Xerox), Jan Valcke (Vasco) et Jo Cornu (ex-Alcatel topman).

AND THE WINNER IS...

ICT PERSONALITY OF THE YEAR

Jurgen Ingels

CUSTOMER SATISFACTION

Cegeka

Runners-up: Dimension Data, RealDolmen

CLOUD SERVICES

Microsoft

Runners-up: Dropbox, Google

BIG DATA

IBM

Runners-up: EMC, SAP

MOBILE INNOVATOR

Apple

Runners-up: Google, Microsoft

ENTERPRISE COLLABORATION SOLUTION

Microsoft

Runners-up: Google, LinkedIn

HR SOLUTION

SD Worx

Runners-up: Acerta, Harvey Nash

OUTSOURCING SERVICES

Tata Consultancy Services

Runners-up: Cegeka, Dimension Data

TELECOM SERVICES

Proximus

Runners-up: Mobistar, Telenet

BELGIAN COMPANY

Delaware Consulting

Runners-up: Cegeka, RealDolmen

STARTUP

Sunrise

Runners-up: Doccle, MyShopi

STORAGE SOLUTION

EMC

Runners-up: HP, Microsoft

SECURITY SOLUTION

Cisco

Runners-up: Microsoft, Symantec



“L’IT est surtout une question de créativité”

Après la vente de Clear2Pay, Jurgen Ingels ne s’est pas reposé sur ses lauriers. Désormais ICT Personality of the Year, il a fondé Smartfin Capital, un fonds de support aux entreprises en croissance dans le secteur du smart et de la techno-finance. En parallèle, il entend créer un écosystème ouvert aux entreprises qui développent des technologies innovantes pour le secteur financier. “Les personnes et le savoir-faire sont là, reste la structure.” Melanie De Vrieze

Avec Smartfin Capital, Jurgen Ingels entame une nouvelle étape de sa carrière, laquelle est surtout caractérisée par des technologies de rupture. Lorsqu’il se lance dans la vie professionnelle comme senior investment manager chez Dexia Ventures, il est surpris du temps que met un transfert d’argent entre les États-Unis et la Belgique. Sur un carton à bière, il esquisse un concept destiné à envoyer de l’argent de A à B de manière rapide, efficace et flexible, tant au niveau des banques entre elles qu’entre les banques et le monde extérieur. Clear2Pay, qu’il fondera en 2000, connaîtra une croissance rapide. Sur les 50 plus grandes banques au monde, 40 sont clientes de Clear2Pay. Mais fin 2014, Jurgen Ingels vend sa société à FIS, le plus grand fournisseur mondial de technologies bancaires et de paiement, ainsi que de consultance et de services associés.

NOUVEAU STADE

Jurgen Ingels a fait une bonne opération financière avec Clear2Pay. Pourtant, il ne s’agissait pas là de sa motivation essentielle. Pour assurer la poursuite de la croissance, des choix stratégiques devaient être posés. “Nous en étions arrivés à un stade où nous devons désormais desservir des petites banques régionales. Pour ce faire, nous devons être plus proche du client et ouvrir donc de nombreuses filiales. Ce qui est absurde puisque de nombreuses grandes entreprises disposent déjà d’une telle infrastructure. Pourquoi irons-nous construire

une autoroute à côté d’une autoroute existante? Il était donc plus logique de vendre Clear2Pay à une société qui disposait déjà des bureaux et du personnel.”

Ingels restera encore 3 mois à bord de Clear2Pay afin de mener à bien l’intégration. “Il n’est pas bon de rester plus longtemps. Lorsque l’on vend son jouet, il faut laisser quelqu’un d’autre jouer avec.”

Vendre sa propre entreprise à un acteur majeur pour un prix de vente intéressant est souvent considéré comme une preuve de réussite. Mais Jurgen Ingels ne le voit pas sous cet angle. “Pour moi, le succès n’a rien à voir avec des choses matérielles. La vente de ma société aide certes à réaliser mes rêves. Les moyens vous permettent d’entreprendre plusieurs projets en parallèle.”

ÉCOSYSTÈME TECHNO-FINANCIER

L’un des grands rêves de Jurgen Ingels était la mise en place d’un écosystème d’entreprises spécialisées dans la technologie financière. “Je crois très fortement en un avenir où les entreprises se spécialisent dans des domaines où elles excellent et collaborent au sein d’un écosystème pour commercialiser leurs produits.” Il entrevoit un besoin important de technologies intelligentes qui permettront aux entreprises d’être disruptives ou de se protéger contre des technologies de rupture. “En Belgique, il y a beaucoup de savoir-faire, mais il nous manque un écosystème qui organiserait par exemple des événements liés à cette connaissance ou un bâtiment qui regrouperait de telles

- Jurgen Ingels a 44 ans
- Il a commencé sa carrière comme senior investment manager chez Dexia Ventures
- Fonde Clear2Pay en 2000 puis vend son entreprise fin 2014
- Cofondateur de Smartfin Capital
- Occupe plusieurs mandats d’administrateur dans des sociétés technologiques

entreprises.” Jurgen Ingels entend consacrer ses capitaux, ses connaissances, son expérience et ses contacts internationaux à la mise en place d’un tel écosystème.

SMARTFIN CAPITAL

Par ailleurs, Jurgen Ingels souhaitait en revenir à ses anciennes amours, à savoir aider les entreprises en croissance via du smart money. Dans cette optique, il a fondé Smartfin Capital avec Bart Luyten (Sniper Investments), Edward Schiettecatte (analyste) et Stefan Dierckx (Projective). Tandis qu’Ellen Thijs (ex-Clear2Pay) a récemment rejoint l’équipe. SmartFin Capital a entretemps récolté € 53 millions. Et d’ici l’été, € 75 millions supplémentaires s’y ajouteront. Le fonds cible principalement les entreprises en croissance qui proposent des technologies innovantes pour le secteur smart et de la finance. “Les technologies intelligentes sont des technologies qui permettent aux entreprises d’être disruptives ou de s’armer contre la rupture et ce, dans différents secteurs,

explique Jurgen Ingels. Nous ne nous focalisons pas sur les starters, mais bien les sociétés en expansion qui réalisent un chiffre d'affaires de € 5 à 10 millions et affichent des ambitions internationales ou européennes.”

Toujours selon Ingels, il n'existe que peu de fonds qui ciblent cette niche d'entreprises. “Nous voulons faire croître ces sociétés en les assistant au niveau du management, en leur octroyant des capitaux, en siégeant au sein de leur conseil d'administration, en procédant à des rachats ou en dénichant de nouveaux clients.”

VALEUR AJOUTÉE

Le handicap majeur de telles entreprises est qu'elles jouent souvent un rôle sur leur marché domestique, mais regardent peu au-delà des frontières. “Aujourd'hui pourtant, il est important de commercialiser rapidement un produit. Autrefois, il était courant qu'une entreprise ne puisse réussir qu'après 10 ans, lorsque le réseau de distribution était construit. Grâce à la technologie, les entreprises peuvent désormais accélérer ce processus, même s'il faut pour cela mettre en place la structure et l'infrastructure nécessaires”, explique encore Ingels.

Smartfin Capital aide les entreprises à devenir disruptives ou à se protéger contre les technologies de rupture. C'est ainsi que les banques peuvent en apprendre beaucoup du secteur technologique, estime-t-il. “Regardez Google et Facebook. Ils collectent non seulement des données, mais les exploitent également. Chez eux, le client est central, elles opèrent de manière numérique et en temps réel. Les banques en revanche sont toujours bâties en silos, exploitent une technologie mainframe et mettent le produit au centre de leur activité, et non le client.”

La valeur ajoutée de Smartfin Capital réside surtout dans la connaissance sectorielle et l'expérience de ses fondateurs. “Nous avons construit un réseau solide et disposons d'une expérience internationale. Ce que ces entreprises vivent, nous l'avons vécu nous-mêmes. Ce faisant, nous avons une meilleure vue des choses.”

STARTERS

La majeure partie de son temps, Jurgen Ingels la consacre à Smartfin Capital. Mais en outre, il est administrateur de différentes sociétés comme Materialize (fournisseur de logiciels et de services d'impression 3D)



Jurgen Ingels

et Itineris, élue voici quelques années entreprise la plus prometteuse de l'année. Il est par ailleurs CFO de Guardsquare, une jeune société qui développe des logiciels de sécurité pour applis Android.

Ingels s'intéresse aussi depuis plusieurs années à la communauté start-up. Avec Volta Ventures, il entend d'abord doter les sociétés Internet et de logiciels prometteuses de capitaux à un stade précoce. “Autrefois, il était difficile d'obtenir du financement. Il fallait emprunter de l'argent à des amis au café pour lancer une activité. Aujourd'hui, beaucoup de sociétés, d'incubateurs et d'organismes publics peuvent aider. C'est un pro-

grès majeur. Dans le même temps, il était autrefois facile en tant que petit acteur de vendre son logiciel à une grande entreprise. Mais aujourd'hui, ces entreprises veulent surtout des solutions de bout en bout qu'elles peuvent déployer partout dans le monde. Comment en tant que starter être actif à l'échelle internationale et proposer déjà des solutions end-to-end? C'est en cela que nous essayons d'aider ces véritables starters.”

Par ailleurs, Ingels est président du conseil d'administration de startups.be, une ASBL fondée voici 3 ans et qui organise notamment un grand événement pour starters à

Bruxelles ainsi que Failing Forward. “Le but est de supporter et d'aider les starters: comment démarrer leurs activités, comment aborder le marché?”

L'IT EST CRÉATIVE

L'IT et la technologie financière constituent les fils rouges de la carrière de Jurgen Ingels. Même s'il a été surpris d'atterrir dans le secteur IT après des études en sciences politiques et sociales. “Pour moi, l'IT est synonyme de créativité. Les gens le sous-estiment souvent et pensent que l'IT se limite au codage et à l'écriture de logiciel. C'est juste dans la mesure où on veut construire un produit, mais pour développer un concept ou une fonctionnalité, ce n'est pas forcément nécessaire. Imaginer certaines offres de produits et les traduire au plan fonctionnel est en soi également de l'IT puisqu'il faut décrire un processus. La transposition au niveau technologique concerne ensuite davantage l'aspect technique. Il vaut parfois mieux ne pas connaître l'IT car on porte ainsi un autre regard sur certaines choses.”

Ingels se sent à l'aise dans le secteur IT. Il entend non seulement poursuivre ses rêves, mais aussi les réaliser. “Cette frénésie me caractérise. Ce sentiment d'avoir plusieurs choses en tête, d'y réfléchir, d'être créatif et d'ensuite les concrétiser, avec une équipe, me procure beaucoup de plaisir. Je suis boosté lorsque je développe un concept avec d'autres et que je constate ensuite que des gens dans le monde entier utilisent notre produit.”

“Pour moi, le succès n'a rien à voir avec des choses matérielles. La vente de ma société aide certes à réaliser mes rêves.”

Aller de l'avant est son leitmotiv. “Parfois, on parvient à réaliser ce qu'on imaginait, parfois pas. Mais ce n'est alors qu'une question de persévérance.” Depuis peu, Ingels a également investi dans un magasin de chocolats à Stockholm. “Le chocolat est une passion, un hobby. J'ai obtenu une licence de Leonidas pour y ouvrir une boutique. La Suède est d'ailleurs l'un des pays les plus dynamiques en matière d'IT. Je voudrais d'ailleurs y construire un réseau qui servira à terme de pont vers d'autres pays scandinaves.” Le lien avec l'IT est à nouveau établi... ☘