

LE RÊVE AMÉRICAIN DE XAVIER DE RYCKEL

Il y a un an et demi, le jeune diplômé en informatique Xavier de Ryckel débarquait avec son sac à dos dans la Silicon Valley. Il y a entre-temps cofondé Downtown, une start-up spécialisée dans le paiement mobile pour le secteur horeca. Impressions via Skype depuis une 'villa-entreprise' de Palo Alto.

Olivier Fabes

Du haut de ses 24 ans, Xavier de Ryckel a le voyage et l'entreprise dans le sang. Là où beaucoup se seraient contentés d'un parcours universitaire solide (master en informatique à l'UCL, enrichi d'une formation en gestion), Xavier a trouvé les moyens de parfaire son CV en Islande, en Espagne et en Ukraine. Ajoutez-y un virus entrepreneurial encouragé par divers prix ainsi qu'une première expérience start-up (SnappView) et vous comprendrez que la Silicon Valley lui était prédestinée. "Enfant, je rêvais déjà de travailler chez Google. De tenter l'aventure là-bas. Et une première expérience mitigée comme stagiaire dans une grosse agence web belge m'a conforté dans l'idée que je préférerais créer ma propre boîte plutôt que m'accommoder d'une hiérarchie interne pesante. Une fois ce déclin, je me suis dit: autant le faire aux États-Unis!", explique le jeune entrepreneur qui, diplômé en poche, ne tarde donc pas à s'envoler pour les States, avec

quelques économies réalisées en tant que développeur de sites web.

On lui avait notamment dit du bien de l'accélérateur Black Box, qui aide des entrepreneurs non-américains à faire leurs premiers pas dans la Valley. Il y travaille pendant un an, y rencontrant des entrepreneurs de tous pays et tous profils, y compris un repris de justice pour faits de hacking chez Apple... Xavier touche un salaire de stagiaire très modeste, mais est logé par l'entreprise. C'est déjà ça. Surtout, il se développe un réseau et rencontre deux jeunes entrepreneurs allemands, avec qui il va cofonder Downtown cet été (lire encadré).

CULTURE D'ENTREPRISE EXTRÊME

Via Skype, Xavier de Ryckel nous promène à travers les bureaux de sa start-up, à Palo Alto. Le terme "bureaux" est restrictif car les 7 collaborateurs de Downtown (les 3 cofondateurs et 4 ingénieurs, pour la plupart européens) ne font pas

que travailler dans la villa: ils y vivent jour et nuit. Une culture d'entreprise extrême qui est de plus en plus répandue dans l'écosystème californien. "Un ingénieur qui vient de débarquer d'Europe de l'Est nous a dit: 'mais c'est à nouveau le communisme ici'", plaisante Xavier.

La confusion totale entre vie professionnelle et vie privée ne semble pas lui peser. "On s'y habitue. Cela permet de faire des économies sur le loyer, ce qui n'est pas rien puisqu'on ne se verse pas un dollar pour l'instant. Mes rares temps de loisirs, comme aller marcher en montagne, je les passe aussi avec mes deux cofondateurs." Les 3 trentenaires se donnent pour ainsi dire corps et âme à leur start-up. "Quiconque débarque ici a intérêt à se fixer un objectif et s'y tenir", conseille Xavier De Ryckel.

Même s'il reste en contact avec d'autres entrepreneurs tech belges expatriés comme Jeremy Le Van (Sunrise) ou Xavier Damman (Storify), Xavier de Ryckel ne se sent pas spécialement faire

Le paiement branché au café de Palo Alto

Downtown est une solution innovante de commande et de paiement par smartphone pour l'horeca. L'idée est d'éviter de perdre du temps dans la file à la caisse en réglant directement l'addition depuis sa table. La technologie sans fil iBeacons permet de sa-

voir quelle table doit combien et remonte les informations vers l'application Downtown disponible sur iPhone. Xavier de Ryckel est en charge des développements technologiques de la start-up. Après un déploiement dans 4 cafés de Palo Alto, Downtown

(www.downtownapp.co) est en phase de lancement dans la section Engineering de la prestigieuse université de Stanford. Des cafés à San Francisco devraient suivre. La start-up a levé 540.000 \$ et se donne maximum 2 ans pour être rentable.





XAVIER DE RYCKEL: "Un de nos lead investors nous a dit qu'il fallait aller vite dans nos développements. Sinon, il y a toujours un étudiant brillant à Stanford susceptible de nous piquer l'idée."

partie d'un "réseau belge" dans la Silicon Valley. "Parce que jusqu'à présent, je me suis focalisé à 200% sur l'entreprise. Je n'ai donc pas eu le temps de m'intégrer à des délégations d'entrepreneurs belges par exemple. Ce qui n'empêche pas que l'on se rende bien sûr des services entre Belges, mais cela se fait plutôt via les réseaux sociaux."

Pour l'instant, Xavier consacre la plupart de son temps à recruter, via Skype essentiellement. "Nous avons levé 540.000 \$. La course est à présent lancée. Un de nos lead investors nous a dit qu'il fallait aller

vite dans nos développements. Sinon, il y a toujours un étudiant brillant à Stanford susceptible de nous piquer l'idée, ironise Xavier de Ryckel. Ici, quand tu tournes la tête à gauche ou à droite, tu es certain de voir quelqu'un qui est plus compétent que toi dans un domaine particulier."

LA BOURSE EN 2020?

"Le plus difficile est de trouver des personnes à qui on peut faire confiance à 200%. En ce sens, le fait de partager le quotidien d'autres entrepreneurs m'a aidé à trouver des repères. L'un des plus

gros risques d'échec des start-ups, c'est la dispute entre les fondateurs."

Le rêve de rejoindre Google n'est visiblement plus d'actualité. "En fait, Google m'a contacté il y a quelques jours pour un premier contact. Je n'ai pas donné suite", répond un Xavier de Ryckel désormais focalisé sur l'aventure Downtown. Et les débuts sont plus qu'encourageants, à l'en croire. "On grandit extrêmement vite. Des investisseurs nous contactent spontanément, y compris parmi nos clients. Des synergies se créent. On a même déjà reçu une offre de rachat, certes pas très concrète."

Xavier de Ryckel et ses deux associés ne semblent en tous cas pas obnubilés par la perspective d'un rachat lucratif. "Notre objectif, c'est une entrée en Bourse en 2020!" Un retour dans la mère-patrie n'est donc pas à l'ordre du jour. "Je ne sais pas si je vais passer toute ma vie ici, car j'aime beaucoup voyager. Mais pour l'instant, je m'y sens bien. Je crée les fondations de ce que j'espère être une belle carrière." ☺

Dell recommande Windows.

Travaillez partout, comme vous le souhaitez.



Latitude 13 série 7000 2 en 1

Des performances de niveau professionnel dans un Ultrabook™ fin et épuré.

1039€ | **1288€**

Hors TVA et Transport. Recupel inclus¹

TVA, transport et Recupel inclus¹

E-Value code: CA001L7350EMEA

- Processeur Intel® Core™ i5
- Windows 8.1 Pro
- Disque SSD de 128 Go
- 3 ans de garantie avec intervention sur site J+1



Dell Venue 11 Pro Série 5000

Performances exceptionnelles assurées par un processeur Intel® Atom™, un écran 27 cm (10,8") et une gamme complète d'accessoires.

469€ | **598€**

Hors TVA et Transport. Recupel inclus¹

TVA, transport et Recupel inclus¹

E-Value code: CA002TV11P9EMEAAPRO

- Processeur Intel® Atom™
- Windows 8.1 Pro
- Disque eMMC dur 64 Go
- 1 an de garantie aller-retour atelier

Dell.be/fr/laptops

Dell N.V., Zone 3 Doornveld 130, 1731 Asse-Zellik. ¹ Offres valables jusqu'au 31-01-2015. Les Conditions Générales de Vente de Dell™ Belgique sont applicables et disponibles sur Dell.be/fr. Vostro, Latitude, XPS, Inspiron, Dell Precision, OptiPlex, PowerEdge, PowerVault, Venue et tout autre produit Dell utilisé dans la publicité sont des marques commerciales de Dell Inc. Ultrabook, Celeron, Celeron Inside, Core Inside, Intel, Logo Intel, Intel Atom, Intel Atom Inside, Intel Core, Intel Inside, Logo Intel Inside, Intel vPro, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, vPro Inside, Xeon, Xeon Phi, et Xeon Inside sont des marques déposées de Intel Corporation aux Etats-Unis et dans d'autres pays. Microsoft®, Windows® et Windows 8.1 sont des marques déposées de Microsoft Corporation aux Etats-Unis et dans d'autres pays.