



F. SIERAKOWSKI

LAURÉATE POUR LES GRANDES ENTREPRISES : **COLLIBRA**

Une entreprise mondiale

Ambassadrice en 2021, Collibra est à nouveau couronnée et, avec elle, sa plateforme et ses logiciels de gestion de données qui séduisent de plus en plus d'entreprises à travers le monde. GUY VAN DEN NOORTGATE

La première licorne belge continue sur sa lancée et confirme, exercice après exercice, son excellente santé. Valorisée un milliard de dollars en 2019, Collibra vaut cinq fois plus deux ans plus tard (5,25 milliards de dollars) après une levée de fonds s'élevant à 250 millions de dollars. Ambassadrice la même année, la voici à nouveau en tête de notre classement. Spin-off de la VUB fondée en 2008 par Felix Van de Maele, Stijn Christiaens, Pieter De Leenheer et Damien Trog, Collibra est aujourd'hui active dans le monde entier et compte 1.200 collaborateurs dont plus de 150 en Belgique. Ses quartiers généraux

sont dorénavant situés outre-Atlantique où elle réalise les deux tiers de ses ventes. Collibra évolue dans un domaine particulièrement à la mode aujourd'hui mais qui l'était moins il y a 15 ans : les données. "Quand nous nous sommes lancés, nous étions en pleine crise financière, rappelle Stijn Christiaens, cofondateur et *chief data citizen*. C'est ce qui nous a permis de démarrer. Au départ, les entreprises ne se préoccupaient guère de leurs données et il n'a pas été simple de les convaincre de l'utilité d'une meilleure gestion de celles-ci. Mais suite à cette crise, les autorités de régulation ont édicté de nouvelles règles auxquelles les banques ont été obligées de se conformer. Elles ont, par exemple,

👤 **STIJN CHRISTIAENS, COFONDATEUR**
"Quand nous avons créé Collibra, il n'y avait dans le monde qu'une poignée de 'chief data officers'. Aujourd'hui, on en recense plus de 20.000."

dû prouver l'exactitude des informations transmises aux organes de contrôle et donc améliorer la gestion de leurs données. C'est ainsi que nous nous sommes progressivement développés."

Une offre unique

Le secteur financier a été le premier à mordre et constitue toujours la part la plus importante de sa clientèle. Après 2014, celle-ci s'est élargie progressivement à la santé, l'industrie, le *retail*, le secteur public ou encore les sciences de la vie.

"Les grandes entreprises ont pris conscience aujourd'hui de l'importance des données, poursuit Stijn Christiaens. Nous proposons à plus de 650 clients une offre unique en matière de gestion de données avec une série de fonctionnalités facilitant leur utilisation et leur analyse, notamment grâce à l'intelligence artificielle. Nous n'avons pas, à proprement parler, de concurrents qui fassent la même chose que nous. En fait, notre plus grand concurrent est l'inertie existant encore dans certaines sociétés qui partagent l'information avec des fichiers Excel et autres et n'utilisent pas un logiciel spécialisé."

Grâce à son *data intelligence cloud*, les grandes entreprises peuvent automatiser le traitement de leurs données tout en garantissant leur qualité et leur sécurité. "Quand nous avons créé Collibra, il n'y avait qu'une poignée de *chief data officers* dans le monde ; aujourd'hui, on en recense plus de 20.000", note Stijn Christiaens qui prévoit que la prochaine étape passera par le *data citizen*, en l'occurrence la personne qui utilisera les données au mieux. 📌

LAURÉATE POUR LES MOYENNES ENTREPRISES : IONATO

Pour les professionnels et les particuliers

Derrière Ionato, se profile le premier BigMat lancé à Bruxelles. Inauguré en 2017 à Haren, il a enregistré une forte progression ces dernières années. GUY VAN DEN NOORTGATE

En ouvrant le BigMat Haren, Christian Gokinan n'imaginait pas en 2017 qu'il allait connaître une telle croissance en l'espace de cinq ans. "Je prévoyais d'atteindre ces objectifs en 10 ans, confie-t-il. Plusieurs raisons expliquent ces résultats. D'abord, la notoriété de la marque BigMat, présente dans de nombreux pays. En Belgique, jusqu'à présent, elle était seulement active en Wallonie avec 25 points de vente. L'attrait de la nouveauté a joué. Ensuite, l'énergie que toute l'équipe a mise dans le projet dès le début a porté ses fruits. Enfin, la crise sanitaire a également contribué à notre croissance. De nombreux particuliers, se retrouvant confinés, en ont profité pour effectuer des travaux chez eux." Des particuliers auxquels il convient d'ajouter les professionnels. Les premiers représentant 30 % des ventes contre 70 % pour les seconds. BigMat propose une large gamme de matériaux de construction. Ses produits recouvrent aussi bien le gros

œuvre que les travaux de finition. S'il est le premier BigMat à ouvrir ses portes en Région bruxelloise, le pari était loin d'être gagné. Situé à proximité du siège de l'Otan, l'enseigne n'est pas implantée sur un axe de grande circulation et semble un peu perdue dans une petite rue. "Nous avons beaucoup travaillé sur le marketing et

CHRISTIAN GOKINAN, DIRECTEUR
"L'un de nos principaux atouts est la qualité des conseils dispensés par nos collaborateurs."



FREDERIC SIERAKOWSKI

la communication afin de nous faire connaître, reprend Christian Gokinan. Aujourd'hui, nos clients proviennent de Bruxelles ainsi que de sa périphérie. La qualité de nos conseils et services a fidélisé la clientèle et le bouche à oreille demeure notre meilleure publicité."

Projets d'extension

Le chiffre d'affaires réalisé par notre lauréate témoigne de sa progression rapide. En 2017, il s'élevait à 1,4 million d'euros et en 2022 naviguait à hauteur de 25 millions d'euros. Depuis 2019, il progresse chaque année de 50 % dépassant donc l'inflation des prix de matériaux qui tournait autour de 15 % ces deux dernières années. Et les premiers mois de 2023 semblent particulièrement prometteurs en termes de croissance. Cette dernière est, selon le directeur du BigMat Haren, favorisée par la récente fermeture du Makro à Machelen qui drainait une belle affluence, sans oublier la météo actuelle assez clémente et donc favorable au secteur de la construction. Au départ, le BigMat Haren s'étendait sur 3.600 m². Début 2020, ce sont 12.000 m² supplémentaires qui ont permis à la Gazelle de stocker davantage de matériaux et de pouvoir ainsi répondre à une demande accrue durant la crise sanitaire. Aujourd'hui, l'entreprise se sent de plus en plus à l'étroit dans ses murs et Christian Gokinan songe à agrandir l'espace avec notamment une ouverture sur la chaussée de Haecht toute proche offrant ainsi davantage de visibilité à son magasin. Et, dans la foulée, permettre à notre Gazelle de continuer à galoper vers le succès. **T**

LAURÉATE POUR LES PETITES ENTREPRISES :
LE JARDIN D'EDEN EUROPA

Le paradis des tout-petits

Fondé en 2016, le Jardin d'Eden Europa a connu une belle progression en l'espace de cinq ans, forte de l'expérience et de la réputation acquises avec une première crèche lancée en 2010. GUY VAN DEN NOORTGATE

C

'est une toute jeune Gazelle qui se distingue cette année. Le Jardin d'Eden Europa est une crèche privée s'adressant aux plus petits – de 0 à 36 mois – avec une approche et une méthodologie qualitatives développées par les deux fondateurs : Eden Missioui et Yoram Buch. “Etant parents et entrepreneurs, l'idée d'une crèche nous est naturellement venue, expliquent-ils. Nous avons opté pour un modèle qui permet, d'une part, de favoriser l'épanouissement des enfants dans un cadre de qualité et sécurisé, et d'autre part, d'assurer l'équilibre économique

de la crèche afin de garantir sa pérennité et ainsi rassurer les parents. Il ne faut pas oublier que nous évoluons dans un secteur où des crèches arrêtent régulièrement leurs activités pour une raison ou l'autre, plongeant les parents dans le stress de retrouver une place pour leur enfant.”

L'histoire du Jardin d'Eden débute en décembre 2010 avec l'ouverture d'une première crèche à Uccle. “Au départ, nous avons commencé avec 34 places. En 2014, nous avons agrandi et doublé notre capacité d'accueil, détaille Eden

Missioui. En 2017, nous avons ouvert une seconde crèche dans le quartier européen, le Jardin d'Eden Europa et un an plus tard, nous accueillions 107 enfants.” Les deux crèches agréées par Kind en Gezin emploient au total 25 personnes dont un psychopédagogue. L'accent est mis sur l'accueil mais également sur la sécurité. “Tous nos collaborateurs reçoivent une formation continue liée à la pédagogie et au bien-être de l'enfant, mais aussi aux premiers secours pédiatriques et à l'évacuation des locaux en cas d'urgence, souligne Yoram Buch. Nos procédures d'accès peuvent paraître parfois contraignantes mais elles sont pensées pour assurer la sécurité des enfants.”

Comme à la maison

Les clients du Jardin d'Eden se recrutent parmi les professions libérales, les fonctionnaires européens, les expatriés ou encore les diplomates. Notons, au passage que le Jardin d'Eden a accueilli gracieusement des enfants de familles dans le besoin ou de petits Ukrainiens. “Nous sommes particulièrement attentifs à ce que les enfants soient heureux, reprend Eden Missioui. Si les enfants sont sereins, les encadrants et les parents le sont également. Nous ne prenons que des inscriptions à plein temps, ce qui ajoute de la cohérence dans le quotidien des enfants. Différentes activités sont organisées tout au long de la journée et nous avons également des activités en extérieur pour les plus grands comme le théâtre ou l'initiation à la natation.” Ouvertes toute l'année, les deux crèches ont connu, chacune à son rythme, une belle croissance ces dernières années grâce au bouche à oreille qui constitue leur meilleure publicité et qui a contribué au fil du temps à leur réputation auprès des familles. **t**



HATIM KAGHAT

➔ EDEN
MISSIOUI,
ADMINIS-
TRATRICE

“Nous sommes particulièrement attentifs à ce que les enfants soient satisfaits. S'ils le sont, les parents le sont également.”