

LAURÉATE POUR LES GRANDES ENTREPRISES : N-SIDE

Solutions au top

Implantée à Louvain-la-Neuve, N-SIDE propose des solutions destinées à optimiser les processus de production ainsi que l'usage des ressources de ses clients qui se recrutent dans deux secteurs : le pharmaceutique et l'énergie. GUY VAN DEN NOORTGATE

Ln l'espace de deux décennies, la petite spin-off de l'UCLouvain et de l'ULiège est devenue grande. Lancée en 2000 avec pour but d'optimiser la gestion des entreprises, N-SIDE a affiné son créneau au fil du temps et connaît ces dernières années une forte croissance.

Dans un monde complexe aux ressources limitées, les solutions qu'apporte l'entreprise néolouvaniste permettent aux entreprises de disposer d'un précieux outil d'aide à la décision. "Nous aidons les clients à prendre de meilleures décisions sur base de prévisions et d'optimisations reposant sur les mathématiques appliquées et sur l'IA, explique Arnaud Merlet, CEO depuis le premier février dernier. N-SIDE travaille pour deux secteurs d'activité : l'énergie et le pharmaceutique. Avec l'électrification de l'économie croissante, ce sont des enjeux colossaux qui se profilent dans les années qui viennent. Il faudra notamment matcher plus efficacement la production d'électricité au départ de multiples sources avec

la consommation, en optimisant les réseaux."

Forte progression de l'emploi

L'énergie compte pour un tiers des ventes de N-SIDE et deux tiers concernent le pharmaceutique, où les défis futurs ne sont pas moindres. "Dans ce domaine, reprend le CEO, les processus de mise au point de médicaments

↓ **ARNAUD MERLET (CEO)**
"Nous aidons les clients à prendre de meilleures décisions sur base de prévisions et d'optimisations reposant sur les mathématiques appliquées et sur l'IA."



sont très complexes. Notre rôle consiste à optimiser la *supply chain* lors d'essais cliniques afin de réduire la quantité de médicaments utilisés en s'assurant que tous les patients soient bien suivis, avec pour but de diminuer le temps de mise sur le marché et donc les coûts."

Aujourd'hui, N-SIDE travaille avec les grands noms du secteur et prospecte dorénavant de plus petits acteurs avec ses solutions. En 2020, N-SIDE a affiché un chiffre d'affaires de 12,3 millions d'euros et franchi la barre des 100 employés. Elle compte actuellement 180 collaborateurs, représentant une trentaine de nationalités, et notre Gazelle entend bien continuer à étoffer ses effectifs afin de soutenir la croissance. D'autant qu'elle a ouvert un bureau aux Etats-Unis début 2020 et projette à terme d'en ouvrir un en Asie.

"Nous recherchons trois types de compétences, détaille Arnaud Merlet. D'abord des personnes qui disposent soit dans le domaine de l'énergie, soit dans celui du pharma, d'une forte connaissance de métier. Ensuite, des gens qui maîtrisent les mathématiques appliquées. Enfin, des développeurs de logiciel." Autant dire qu'il n'est pas aisé de dénicher ces profils... Mais N-SIDE y parvient à tel point qu'elle a déjà programmé de quitter ses bureaux actuels pour un nouveau bâtiment au cœur de Louvain-la-Neuve. "Nous avons une culture d'entreprise qui est très bienveillante et positive. Les collaborateurs développent des projets qui ont du sens et cela constitue un facteur important de motivation pour nos équipes. C'est un atout pour attirer des candidats", conclut Arnaud Merlet. **t**

LAURÉATE POUR LES MOYENNES ENTREPRISES :
THE BARRACUDA COMPANY

Croissance électrique

Lancée il y a 25 ans, The Barracuda Company a connu de multiples évolutions. Elle développe aujourd'hui un service de vente à distance de vélos électriques avec livraison et paiement à la livraison.

GUY VAN DEN NOORTGATE

C'est en 1998 que Frédéric Verbeeck, passionné de vélo, fonde The Barracuda Company dans son garage à Grez-Doiceau. Au départ, il édite un magazine consacré au *mountain bike* et, dans la foulée, propose également des vêtements, pièces détachées et accessoires pour les pratiquants de VTT via un site web (mtbikers.com) qui deviendra au fil des années numéro 1 en Belgique et en France. L'arrivée de gros acteurs étrangers au début des années 2010 l'amène à s'en défaire. Il crée ensuite en 2014 un nouveau site (veloflash.com) sur le mode de la vente privée, qu'il revendra trois ans plus tard, "avec 550.000 membres à la clé", ajoute-t-il. "C'est à ce moment que je me suis rendu compte de l'intérêt croissant pour le vélo électrique. Avec l'équipe qui me suit depuis le début, nous avons décidé de repositionner le magasin qui existe à Wavre depuis 2007 sur le vélo électrique." Un choix judicieux, comme en témoigne la progression qu'a connue The Barracuda Company



❶ FRÉDÉRIC VERBEECK (DIRECTEUR GÉNÉRAL)

"Face à la fermeture du magasin en avril, nous avons rapidement réagi avec l'ensemble des collaborateurs pour mettre en place un site d'e-commerce qui a cartonné."

ces dernières années, avec un point d'orgue en 2020. "Cette année-là, notre chiffre d'affaires a progressé de 70% par rapport à 2019 et s'est élevé à 14 millions d'euros, poursuit-il. Face à la fermeture du magasin en avril, nous avons rapidement

réagi avec l'ensemble des collaborateurs pour mettre en place un site d'e-commerce qui a cartonné. En 2020, nous avons vendu 4.000 vélos électriques. Les gens qui avaient été confinés avaient besoin de prendre l'air. En outre, comme il était difficile de partir en vacances, beaucoup sont restés au pays et se sont mis ou remis au vélo. Enfin, pour ne rien gâter, la météo a été avec nous. Nous nous sommes réorganisés également dans les magasins pour pouvoir accueillir les clients en toute sécurité et seulement sur rendez-vous."

Equipe gagnante

The Barracuda Company compte actuellement cinq magasins. Wavre et Waterloo, sous l'enseigne Barracuda, sont axés sur le segment des vélos tout terrain électriques (VTT, rando et *trail*). Les trois magasins bruxellois (Belliard, Drogenbos et Woluwe), regroupés sous l'enseigne MyCityBike.be, se positionnent sur le segment des vélos de ville électriques. Un sixième magasin va bientôt ouvrir à Zemst. Dans les années qui viennent, d'autres ouvertures sont envisagées. La Gazelle brabançonne emploie une quarantaine de collaborateurs. "Ce sont des passionnés de vélo, souligne Frédéric Verbeeck. Tous sont toujours présents dans l'aventure et ce sont eux qui ont fait et font le succès de la société." Dans les prochaines années, le directeur général va développer la vente à distance. "Les personnes intéressées pourront choisir leur vélo sur notre site web et nos équipes le livreront à leur domicile où ils pourront l'essayer. Dans un premier temps, nous allons nous concentrer sur Bruxelles et la Wallonie", conclut-il. ❶

LAURÉATE POUR LES PETITES ENTREPRISES : BRAIN E-LOG

Intelligence logistique

Depuis 2015, la société castellobrainoise propose des solutions logistiques pour des sites d'e-commerce au départ de ses quatre centres de stockage.

GUY VAN DEN NOORTGATE

Avec la récente crise sanitaire qui nous a frappés, l'e-commerce a connu un boom dont ont profité nombre d'entreprises déjà présentes sur ce canal ou qui ont su rapidement s'adapter. Derrière l'écran du site d'e-commerce s'affairent les travailleurs de l'ombre. Ils assurent l'acheminement des achats électroniques à bon port

et en un temps de plus en plus court. Parmi ces logisticiens figure notre lauréate Brain e-Log. Implantée à Braine-le-Château, cette société fondée en 2002 est rachetée en 2015 par Mathieu Pichelin, Florent Roskam et Philippe de Wouters. Elle s'appelait alors S&K Consulting et était active plutôt dans le *B to B*. Les nouveaux actionnaires vont la rebaptiser Brain e-Log et l'élargir au *B to C*. Avec succès. "Nous avons décidé de nous spécialiser en logistique spécifiquement dédiée à l'e-commerce, explique Mathieu Pichelin. Nous stockons les produits, tels que des cosmétiques, compléments alimentaires ou encore textiles, de nos clients et les expédions chez leurs clients. Si nous sommes principalement actifs en Belgique et dans les pays limitrophes, nous expédions des colis dans le monde entier."



↑ FLORENT ROSKAM ET MATHIEU PICHELIN, ADMINISTRATEURS

"Si nous sommes principalement actifs en Belgique et dans les pays limitrophes, nous expédions des colis dans le monde entier."

"Back-office" du site internet

Brain e-Log joue le rôle de *back-office* du site de ses clients qui peuvent ainsi se consacrer sur leur *core business*. "Nous sommes actifs dans un domaine en permanente évolution, enchaîne Mathieu Pichelin. Grâce aux outils dont nous disposons aujourd'hui, nous gagnons sans cesse en efficacité. Depuis l'achat sur le site de notre client à la livraison du colis, tout le processus est informatisé. Nous pouvons ainsi fournir à tout moment un inventaire quantitatif et qualitatif." La réussite de notre Gazelle repose sur son système informatique ainsi que sur ses espaces. A Braine-le-Château, Brain e-Log dispose d'un centre de stockage de 3.000 m² qui est devenu exigu, croissance oblige. Se sont ajoutés depuis un centre à Saintes et deux à Wauthier-Braine permettant à notre Gazelle d'approcher les 20.000 m². Entre 2016 et 2020, sa croissance a d'abord enregistré une progression régulière avant de s'accélérer significativement en 2020 suite à la crise sanitaire qui a dopé l'e-commerce. Les chiffres le confirment. La valeur ajoutée a progressé de 190.000 euros en 2016 à 430.000 euros en 2019. L'année suivante, elle a quasiment doublé, grimpant à plus de 830.000 euros. L'emploi a épousé la même courbe. "Nous étions quatre en 2015, nous sommes 30 aujourd'hui, souligne Mathieu Pichelin. A certaines périodes, comme lors des fêtes de fin d'année, nos équipes sont renforcées afin de préparer l'ensemble des colis à expédier. Le professionnalisme de nos collaborateurs contribue grandement à nos bons résultats." Gageons qu'avec l'essor du commerce électronique, Brain e-Log quittera rapidement la catégorie des petites Gazelles pour les moyennes. **t**