

Telle fut la 25^e édition des

DATA NEWS AWARDS



Mitch De Geest, CEO de Citymesh, a été élu ICT Personality of the Year 2024, un événement célébré dans le cadre de la 25^e édition festive des Data News Awards for Excellence et qui a par ailleurs récompensé 13 entreprises.

Let's party like it's 1999 : tel était le thème qui a accueilli les 1.100 invités prestigieux lors de la soirée de gala des Data News Awards for Excellence. Ceux-ci ont été reçus avec les traditionnelles bulles suivies d'une remise des prix somptueuse dans une ambiance de fête, le tout sous la houlette d'Ella Leyers. Un menu raffiné suivi d'un réseautage animé et d'une soirée endiablée années '90 ont été le point d'orgue de la cérémonie. Nous n'avons rencontré que des visages resplendissants, surtout parmi les lauréats qui ont été invités à recevoir leur prix sur le podium.

Pour décider des vainqueurs de ces awards, nous avons pu compter sur vous, cher lecteur, ainsi que sur notre jury professionnel. Chacun pouvait, comme chaque année, voter pour ses fournisseurs, ses entreprises et ses produits favoris dans 13 catégories.

Comment se déroulait la procédure ?

Les entreprises avaient l'occasion de se présenter pour une première sélection, le tout complété par la rédaction. Vous avez ensuite voté massivement via notre site Web pour choisir vos favoris, →

Qui siège au sein du jury ?

Le jury se compose du CIO of the Year, de présidents de groupements d'utilisateurs et de personnalités du biotope ICT belge. L'assemblée du jury s'est tenue cette année dans les bureaux rénovés de Data News (Roularta) à Evere. Certains membres du jury n'ont pu être présents : seuls les membres présents ont pu exprimer leur vote.

Les membres du jury sont : **Stijn Viaene** (Vlerick, président du jury), **Leen Anthuenis** (StartUps.be/Scale-Ups.eu), **Erik Cuypers** (MIT-Club), **Jan De Schepper**

(ADM), **Geert Goethals** (CIONET Belgium), **Jack Hamande** (BOSA), **Benoit Hucq** (Agence du Numérique), **Elke Laeremans** (CIO of the Year 2021), **Tony Mary** (consultant), **Levi Nietvelt** (Beltug), **Egide Nzabonimana** (Isaca Belgium), **Frank Robben** (Smals), **Marc Senterre** (CfTDN), **Bart Steuwers** (Agoria), **An Swaelens** (CIO of the Year 2023), **Marc Vael** (SAI), **Philippe Van Belle** (CIO of the Year 2022), **Kristof Van der Stadt** (Data News), **Pieterjan Van Leemputten** (Data News) et **Peter Vermeylen** (CIOforum).

ce qui a ramené chaque catégorie à un top 5. Par la suite, notre jury professionnel s'est basé sur ce top 5 pour désigner le vainqueur final dans chaque catégorie. L'assemblée du jury, les discussions et les votes ont eu lieu au cours d'une réunion dans les bureaux de Data News.

Durant ces quatre dernières années, une tendance s'est dégagée à choisir davantage d'entreprises belges comme lauréates, une évolution qui s'est confirmée cette année encore. Les clients optent souvent pour des acteurs locaux et recherchent auprès des géants internationaux et des multinationales un ancrage plus local.

Davantage d'entreprises belges parmi les lauréats

Mitch De Geest est l'ICT Personality of the Year 2024

Le 14e prix est celui de l'ICT Personality of the Year, une récompense exclusivement sélectionnée et attribuée par la rédaction. Cette ICT Personality of the Year est choisie dans une liste de 50 grosses pointures du monde ICT belge. Il doit s'agir d'un Belge ou d'une personne résidant depuis un certain temps déjà en Belgique, et qui a marqué durablement le secteur ICT belge ou a eu une influence

majeure sur l'écosystème ICT en dehors de nos frontières. Après délibération, la rédaction a ramené cette liste à 5 candidats potentiels pour ce prix prestigieux.

La rédaction a finalement porté son choix cette année sur Mitch De Geest, fondateur et CEO de Citymesh. Avec Mitch De Geest, la rédaction de Data News entend récompenser une personnalité au caractère d'entrepreneur qui a réussi en près de 20 ans à traverser toutes les tempêtes avec sa société de télécoms Citymesh. Et en affichant des ambitions toujours plus grandes. Citymesh – désormais sous l'aile de Cegeka – a réussi sous sa direction à mettre la pression à Proximus, Orange et Telenet. Tout en devenant bientôt le 4e opérateur télécom à part entière en partenariat avec la roumaine Digi. Entreprenariat belge, résultats démontrés, ambition et résilience : Mitch De Geest représente tout ce que l'on attend de l'ICT Personality of the Year. Vous lirez par ailleurs dans ce numéro son interview complète, de même que le profil des lauréats des 13 autres awards.

Kristof Van der Stadt

ICT Personality of the Year: Hall of Fame

2024: Mitch De Geest
2023: Luc Van den hove
2022: Jan Hollez
2021: Fabien Pinckaers
2020: André Knaepen
2019: Daan De Wever
2018: Françoise Chombar
2017: Felix Van de Maele
2016: Jonas Dhaenens
2015: Jürgen Ingels
2014: Dries Buytaert
2013: Eric Van Zele
2012: Sophie Vandebroeck
2011: Jan Valcke
2010: Jo Cornu
2009: Alain Wirtz
2008: Pierre De Muelenaere
2007: Gilbert Declerck
2005: Robert Cailliau

Et les gagnants sont....

Treize catégories ont été définies pour y choisir les meilleures entreprises dans leur domaine. Tous les nommés excellent dans leur secteur, mais seul un a finalement été retenu comme lauréat.

BELGIAN TECH SCALE-UP COMPANY OF THE YEAR

RoboVision

Robovision a réussi à se réinventer à plusieurs reprises pour se positionner désormais comme une entreprise mature dans la vision informatique par IA et prête à poursuivre sa croissance internationale. Récemment, l'entreprise a récolté 42 millions \$ pour s'étendre aux États-Unis où elle a entre-temps réussi à signer ses premiers contrats. **Autres nommés :** AXS Guard, Doccle, Itsme, Raccoons Group

BELGIAN TECH START-UP COMPANY OF THE YEAR

Henchman

Les start-up également ne peuvent ignorer l'intelligence artificielle. Henchman est active dans une niche, le legaltech, où la demande et le potentiel sont énormes. Sa plateforme aide les avocats et les juristes à retrouver et réutiliser rapidement d'anciens documents, d'où un gain de temps et donc d'argent. Rendre le légal accessible grâce à des produits qui sont en outre très évolutifs, même à l'international, a séduit quasi unanimement le jury. **Autres nommés :** Accountable, Dextter, PayBIX, Raito

BUSINESS COMMUNICATIONS INNOVATOR OF THE YEAR

Proximus

Le marché des télécoms est caractérisé par des valeurs sûres et de nouveaux entrants. En dépit du vent de fraîcheur que soufflent ces derniers, le jury doit reconnaître que Proximus est présente dans pratiquement chaque segment avec un portefeuille étendu, souvent adapté aux besoins des clients, qu'il s'agisse de PME, de grandes entreprises et même d'environnements industriels. De même, les partenariats, avec notamment Microsoft, ainsi que leurs projets en matière d'infrastructure cloud souveraine ont impressionné le jury.

Autres nommés : Citymesh, Dstny, Mobile Vikings, Orange

CUSTOMER CENTRIC IT COMPANY OF THE YEAR

Cegeka

Cegeka reste une valeur constante dans le paysage. L'entreprise est réputée pour ses longues relations clients, la préparation de leurs projets et l'encadrement des clients dans leur trajet technologique. Par ailleurs, Cronos et Delaware ont été complimentés par le jury, même si le géant de Hasselt a fini par l'emporter largement lors du vote. **Autres nommés :** Delaware, Easi, TCS, The Cronos Group

CYBERSECURITY COMPANY OF THE YEAR

NRB

Dans une catégorie où l'on retrouve des acteurs très différents, le jury a choisi délibérément, en optant pour NRB, un opérateur expérimenté et dont l'offre ne se limite pas au segment spécifique de la cybersécurité. L'entreprise dispose en outre d'une certification ISO 27000 et propose un portefeuille étendu, tout en offrant une grande transparence, notamment en publiant en ligne sa politique de sécurité. La grande majorité des acteurs ont été complimentés, mais NRB est la seule à cocher toutes les cases définies par les clients. **Autres nommés :** Cegeka, Eviden, Fox&Fish Cyberdefense, Phished

DATA CENTER SERVICES COMPANY OF THE YEAR

Atos

Le jury ne s'est pas caché avec ce prix : si Atos est actuellement en difficulté financière, il n'empêche que la qualité de son service reste excellente, ce qui mérite d'être souligné. L'entreprise offre un éventail très large de technologies et est unanimement

reconnue par le jury. De même, Kyndryl récolte une grande part des suffrages dans cette catégorie.

Autres nommés : AWS, Fujitsu, Kyndryl, Proximus

ARTIFICIAL INTELLIGENCE INNOVATOR OF THE YEAR

Nvidia

Trois excellents acteurs belges, outre une multinationale qui investit massivement dans l'IA. Mais impossible de ne pas retenir Nvidia. En effet, la force de très grands acteurs technologiques dépend en grande partie de leur capacité à maîtriser les cartes Nvidia. L'entreprise est littéralement la locomotive du secteur et est parvenue à s'imposer ces dernières années à la fois comme le chouchou des gamers et le cœur de nombreux centres de données. Pas de révolution IA sans Nvidia et pas besoin d'intelligence artificielle pour le reconnaître.

Autres nommés : Cronos.ai, Microsoft, ML6, Radix

ENTERPRISE APPLICATION INNOVATOR OF THE YEAR

ServiceNow

Si la majorité du jury se dit très satisfait de ServiceNow, il tient à souligner que de nombreuses applications ne sont pas suffisamment utilisées. L'entreprise est par ailleurs parvenue à ouvrir son offre de services aux RH, au contact client et, dans la coulisse, même aux jumeaux numériques. Pour sa part également, Salesforce est félicitée pour ses rachats, tout comme Microsoft qui entend construire un copilote pour toutes ses applications, même s'il reste pas mal de travail.

Autres nommés : Descartes Systems Group, Microsoft, Odoo, Salesforce/Tableau/Slack

ENTERPRISE IT SERVICES COMPANY OF THE YEAR

TCS

Tata Consultancy Services n'est pas l'acteur qui offre l'éventail le plus large, mais parvient à fidéliser plusieurs grands clients, comme la SNCB et bpost. L'entreprise affiche clairement des scores élevés dans l'étude Whitelane et met l'accent selon le jury sur l'homme et son environnement, tant chez le client qu'en interne. De même, Proximus est complimentée pour sa créativité et sa proactivité vis-à-vis des clients.

Autres nommés : Accenture, Intetum-Realdolmen, NRB, Proximus

CLOUD & IT INFRASTRUCTURE INNOVATOR OF THE YEAR

Google Cloud

Google l'emporte pour plusieurs raisons, et notamment en raison d'un important environnement de

centre de données interne en Belgique, lequel est en constante extension. Autre motivation, le fait que l'entreprise est le 'fournisseur de la cour' de la solution cloud souveraine de Proximus. Mais Google est également utilisée pour des projets spécifiques par des entreprises qui font appel par ailleurs à des concurrents. Selon le jury, leur cloud permet en outre de procéder à des expériences. Autant d'arguments qui ont convaincu une large majorité du jury.

Autres nommés : AWS, Inetum-Realdolmen, Microsoft, Proximus.

IT RECRUITING & SOURCING COMPANY OF THE YEAR

Amon

Amon est parvenue à séduire le jury non seulement par son caractère entièrement belge, mais aussi et surtout par la satisfaction des profils qu'elle place. L'entreprise privilégie aussi le matching avec l'entreprise plutôt qu'avec la fonction seulement, surtout en ce qui concerne les fonctions d'encadrement et fonctionnels. Amon s'inscrit dans la logique de l'entreprise cliente plutôt que de se concentrer sur le seul CV.

Autres nommés : IT-Planet, Robert Half, Talent-IT, Vibe Group

IT SERVICES SMB OF THE YEAR

VanRoey

Le jury s'est montré quelque peu plus strict avec les 'petits' acteurs qui sont avant tout une filiale de plus grands groupes. Tel n'est pas le cas de VanRoey: depuis plus de 30 ans, l'entreprise propose ses services dans différents domaines, avec comme ambition majeure de prendre en charge différentes tâches pour ces entreprises. Il s'agit d'une PME pour les PME qui est en outre toujours dirigée par son fondateur, Pat Van Roey.

Autres nommés : AE, ConXion, ePact, Rombit

MOST SUSTAINABLE ICT COMPANY OF THE YEAR

LCL Data Centers

Chaque nommé s'investit dans son domaine dans la durabilité sous différentes formes. LCL a réussi à convaincre le jury qu'en tant qu'acteur belge, elle recherchait depuis des années déjà à limiter l'empreinte climatique de ses centres de données. Et depuis l'an dernier, l'entreprise publie son propre rapport ESG. C'est pour cet engagement que le jury a tenu à récompenser LCL à l'unanimité.

Autres nommés : Dell Technologies, Detail vzw, Google Cloud, NRB

Pieterjan Van Leemputten

« Je ne suis pas réticent face aux risques, mais je prends des risques calculés »

Mitch De Geest est l'ICT Personality of the Year 2024 de Data News. Un homme parti à la conquête du secteur des télécoms au départ d'un marché de niche et qui entend ainsi faire progresser le monde.

Durant ses études, De Geest réparait déjà des ordinateurs. S'ensuit la création en 2006 de Citymesh, un acteur qui couvre désormais tellement de niches qu'il a déployé son propre réseau mobile, suscitant les plus grandes craintes de la part des acteurs établis. Un parcours impressionnant qui exige audace et passion, autant de valeurs qui font de Mitch De Geest l'ICT Personality of the Year 2024.

Envisagiez-vous un tel parcours lorsque vous avez démarré en 2006 ?

MITCH DE GEEST: L'idée et le nom de Citymesh ne viendront que plus tard en imaginant les réseaux sans fil urbains et la technologie mesh. Mais il serait prétentieux d'affirmer que nous avons déjà à l'époque la vision et l'ambition de devenir le 4e opérateur de réseau. Cela étant, nous sommes rapidement devenus un challenger dans divers marchés de niche vis-à-vis des acteurs en place. À l'époque, personne ne s'intéressait aux réseaux urbains, mais nous avons très rapidement identifié un marché dans les hotspots pour les villages de vacances à la côte. Je suis moi-même de Blankerberge et je connais donc un peu ce type d'environnement.

Il s'agissait d'une niche qui n'intéressait que peu les opérateurs et sur laquelle nous avons misé. Par la suite, nous avons pris contact avec des halls d'exposition comme Kortrijk Expo pour y déployer également le wi-fi.

Vous avez aussi rapidement débarqué aux États-Unis où vous avez été chargés du réseau sur la plateforme de forage de BP qui avait à l'époque explosé ?

DE GEEST: L'année précédente, nous étions déjà actifs dans la région en partenariat avec Heerema, une entreprise maritime néerlandaise qui travaillait pour BP dans le golfe du Mexique. Nous y installions des caméras sous-marines sur des robots qui devaient être interconnectés pour créer ainsi un réseau mesh. Par la suite, nous avons également été présents au Brésil et à Perth en

Australie dans le cadre de grands projets où nous proposons des solutions destinées à des navires. Lorsque Deepwater Horizon a explosé en 2010, nous étions occupés sur une autre plateforme à proximité. Cette année-là, nous avons travaillé sur place avec une majorité de nos équipes pour y installer l'ensemble des télécoms destinées aux communications entre les navires.

Pourquoi n'êtes-vous plus actifs sur ce créneau ?

DE GEEST: En 2013, le cours du pétrole s'est effondré et ce type de projets complexes en eaux profondes n'était plus aussi intéressant, tandis que notre technologie n'était plus vraiment nécessaire. Donc, deux très bonnes années puis subitement plus rien.

Mais ce fut alors aussi le bon moment pour se recentrer sur la Belgique. Notre équipe avait continué à grandir ici et tout ce que nous avions appris là-bas a pu nous servir en 2012-2013 lorsque la Belgique a commencé à bâtir des parcs d'éoliennes en haute mer.

Quels furent selon vous les points de basculement ?

DE GEEST: J'ai été diplômé comme ingénieur en 2001-2002 à Gand, mais durant mes études, j'étais déjà indépendant à titre complémentaire dans la réparation d'ordinateurs. Par la suite, j'ai ouvert mon premier magasin, puis engagé mon premier employé. J'ai fait tout cela sur 3 ans et c'est alors qu'est née l'idée de Citymesh. J'avais lu ce qui s'était passé aux États-Unis et en Asie et j'avais vu émerger la technologie mesh, également dans les villes.

Je voulais donc faire de même ici et en 2006, j'ai contacté plusieurs amis d'études. Nous avons investi chacun 10.000 € et tout a alors commencé. Ma première présentation, je l'ai faite à quelques pas d'ici, à l'hôtel Van der Valck devant Business Angels Netwerk Vlaanderen et via une personne qui se trouvait dans la salle, j'ai rencontré Jurgen Ingels puis, par son intermédiaire, Michel →



Akkermans qui dirigeait à l'époque Clear2Pay. Ce fut certainement un point de basculement. Ces deux personnes m'ont énormément aidé à prendre certaines directions ou mis en garde sur certains points. Elles ont continué à croire dans notre projet et ont particulièrement apprécié que de jeunes gens de Flandre occidentale viennent challenger des valeurs établies comme Proximus ou Telenet dans certains dossiers et puissent remporter des projets. À cette époque, nous avons également gagné le contrat wi-fi pour les gares de la SNCB et par la suite le réseau wi-fi à Anvers. Ce furent des moments importants.

Qu'est-ce qui vous a poussé à devenir un acteur télécom classique ?

DE GEEST: Jusqu'en 2017, nous étions surtout connus comme un bon acteur wi-fi, mais pour les opérateurs, nous étions à la marge. Ces points d'accès pour les places et les parcs urbains étaient installés en façade, mais ils avaient besoin d'électricité et de fibre optique, ou à l'époque de coax et même de cuivre, pour transmettre leurs données sans fil.

Nous devions donc à chaque fois nous adresser à Proximus ou Telenet. La tarification de gros était complexe et coûteuse, tandis que le processus était très lent. Nous avons alors exposé cette problématique à l'IBPT. C'est à cette époque que Clearwire est tombée en faillite et que son spectre, destiné au WiMAX, a été libéré. Grâce à cette technologie, nous pouvions interconnecter nos points d'accès et les consolider jusqu'à une ligne plus puissante, idéalement de la fibre optique, pour acheminer ensuite le trafic.

Un spectre qui, par la suite, a été destiné à la 5G.

DE GEEST: Je qualifie volontiers cet achat du spectre de risque calculé, sachant que nous avions alors un cas d'usage prévu. Nous aurions pu demander une licence par ville, mais nous avons alors sollicité l'IBPT pour pouvoir utiliser ce spectre sur 3,5 GHz à Bruges, Gand, Anvers, Bruxelles et dans les villes côtières. Autant d'endroits où nous étions déjà très actifs et où nous pouvions gérer notre 'backhauling' nous-même via ce spectre. Comme ce WiMAX était basé sur du spectre, les autres opérateurs n'y voyaient aucun intérêt. Cela étant, j'ai dû défendre cet achat auprès des investisseurs dans la mesure où il s'agissait de 150.000 € par an durant 10 ans. C'est alors que je me suis intéressé de près au sujet et que je suis tombé sur un article évoquant l'harmonisation de la 5G en Europe et indiquant qu'il serait logique que la bande WiMAX, inexploitée en Europe, puisse servir à la 5G. Peu après, l'Europe a décidé que

cette fréquence 3,5 GHz serait la bande primaire pour la 5G, ce qui fait que nous sommes subitement devenus un acteur 5G, le seul en Belgique ! Cela dit, ce spectre ne vous permet pas encore de déployer un réseau national.

Mais bien de petits réseaux 5G privés.

DE GEEST: Nous avons alors commencé à discuter avec de nombreuses personnes. Nous avons demandé à l'IBPT de la déployer dans un plus grand nombre de villes et cette année-là, nous avons conclu un partenariat avec Nokia qui nous a ouvert le marché des réseaux 4G et 5G privés. Nous avons alors pris conscience que nous pouvions ne pas nous limiter au wi-fi. Certes le wi-fi est une technologie passionnante, mais qui a ses limitations pour des activités critiques sur de très grandes surfaces ou pour l'industrie. Dans de tels cas, un réseau mobile privé se révèle certainement complémentaire et nous comptons de nombreux clients pour lesquels un réseau 5G se greffe sur une telle configuration.

Pour ce qui concerne les éoliennes offshore, on se trouve avec une superficie limitée qu'il est possible de couvrir en wi-fi, ce qui vaut aussi pour des villes très étendues. Mais si l'on combine cela avec de la 5G, les possibilités sont alors plus nombreuses. C'est pourquoi nous avons entamé des discussions avec les services d'incendie, où j'ai été pompier volontaire, sachant qu'il existe des cas d'usage. C'est alors que nous nous sommes tournés vers les réseaux privés.

Dans un premier temps, nous avons privilégié une stratégie de rendement rapide en Belgique, tout en travaillant notamment pour Brussels Airport ou le port de Zeebruges où nous cherchions à signer un contrat 5G. Brussels Airport a consulté l'ensemble des opérateurs, mais nous avons de 2 à 3 ans d'avance sachant que nous étions en phase d'expérimentation depuis 2016 déjà avec des réseaux privés, ce qui nous a permis de savoir ce qui était possible ou pas. Nous pouvions présenter des cas d'usage, alors que les acteurs classiques partaient d'une approche MNO.

Ne vous ont-ils pas longtemps confiné à une niche avant de se rendre compte que vous pouviez vraiment être crédibles ?

DE GEEST: Les acteurs télécoms traditionnels prennent comme point de départ le monde B2C. Ils s'adressent aussi au B2B, mais leur département est actuellement bien plus restreint que le B2C. Pour notre part, nous ne connaissons pas le terme 'consommateur', nous venons du monde professionnel où nous proposons surtout des solutions destinées au marché B2B. Pour eux, nous

« La technologie a toujours permis à la société de progresser. J'entends y jouer un rôle en Belgique, aussi petit ce rôle soit-il. »

étions un acteur à la marge avec lesquels nous collaborions pour le wi-fi.

Ce changement d'approche est intervenu lorsque nous avons gagné Brussels Airport. Nous avons nous-mêmes capitalisé sur ce dossier qui était aussi une belle référence, et nous avons très rapidement signé d'autres projets. Cet élément, combiné à la mise aux enchères 5G qui fut reportée, nous a donné un coup d'accélérateur. En 2020, nous avons pris conscience que le moment était venu. J'ai alors regroupé les petits actionnaires de la première heure, dont Jurgen et Michel, et nous nous sommes rendus à Londres et Paris à la recherche d'investisseurs potentiels et de capital-risque. Nous savions alors qu'une 4e licence 4G était disponible, en 2,6GHz. Si nous pouvions l'acquérir, personne ne pourrait nous contourner. Mais il fallait alors 15 millions € au total, contre 150.000 € par an, soit des fonds considérables. C'est aussi à ce moment-là que j'ai rencontré par hasard Stijn Bijmens [CEO de Cegeka, NDLR].

Vous avez alors ensemble recherché un marché où un nouvel acteur pourrait s'implanter et avez collaboré. Comment faut-il se représenter cette situation ?

DE GEEST: J'ai rencontré Stijn entre Noël et Nouvel-An de 2019 lorsqu'étais en congé à la mer. Nous sommes alors allés au restaurant à Blankenberge et j'ai directement perçu que sa vision n'était pas celle d'un acteur télécom traditionnel. Il fallait partir de l'offre IT, ce sur quoi nous étions d'accord.

Nous faisons des télécoms, mais en fait, nous proposons des solutions grâce aux télécoms, sachant que l'IT y est un volet important.

Nous générons énormément de données avec nos réseaux, qui peuvent notamment servir pour des jumeaux numériques. Le 'pourquoi' est relativement pertinent et a servi de base à notre réflexion.

Mais les choses en sont restées là et en mai, nous avons pris l'initiative audacieuse d'acquérir la dernière licence 4G, sans avoir déjà pour ce faire des investisseurs. En l'espèce, nous sommes convenus avec l'IBPT que nous verserions chaque année 1 million € durant 15 ans. La première année, tout s'est bien passé. Notre CFO ne l'a toujours pas digéré ('rire'). Mais à partir de ce moment-là, nous sommes devenus incontournables.

À l'époque, les discussions se sont intensifiées et à l'été, nous avons pris différents contacts, notamment avec André Knaepen et avec les différentes équipes, ce qui s'est bien passé. A partir de ce moment-là, les contrats ont été négociés avant d'être finalisés en décembre 2020.

Une fois passée la surprise de votre partenariat avec Cegeka, une autre surprise a attendu le marché avec DIGI. Comment un acteur télécom roumain se lie-t-il avec un entrepreneur ouest-flamand ?

DE GEEST: Ce fut grâce à Cegeka. Ils disposaient d'un important département en Roumanie et, quelques semaines avant leur entrée dans Cegeka, j'ai reçu un appel téléphonique de Stijn qui m'indiquait que des responsables de DIGI voulaient me parler. Ils se demandaient pourquoi Cegeka investissait dans un petit acteur belge, sachant qu'ils lorgnaient eux-mêmes notre marché en constatant que les enchères n'avançaient pas. J'ai alors expliqué qu'en tant qu'acteur B2B, nous possédions certes déjà pas mal de spectre, y compris le dernier spectre 4G. Cela nous rendait en quelque sorte incontournables.

Le fil rouge a toujours été de challenger le secteur des télécoms, d'abord avec le wi-fi, puis avec les réseaux privés. L'étape logique suivante était de devenir nous-mêmes un MNO avec notre propre réseau et beaucoup de spectre.

Face aux nombreux cas d'usage que l'on rencontre en IoT, voitures connectées, drones, etc., il faut disposer d'un réseau national. Nous entendons également connecter nos réseaux privés à un réseau national, tout en garantissant des priorités pour pouvoir proposer des services critiques. Sans le recours à un réseau national, nous risquions à nouveau de dépendre à terme d'autres acteurs.

Les recettes du B2B ne sont-elles pas en outre insuffisantes pour financer un

réseau national ?

DE GEEST: En effet. Nous avons pris contact avec Stijn et André [Knaepen, donateur et président de Cegeka, NDLR] dans l'optique de bâtir notre propre réseau. Nous avons alors étudié la manière de le financer, ce qui était impossible sans le marché professionnel. En d'autres termes, le volet B2C devait exister. Des discussions se sont alors engagées avec DIGI et lorsqu'un 4e opérateur fut autorisé en Belgique, nous avons fait part de notre intérêt. J'ai alors commencé à faire du lobbying à différents niveaux pour insister sur le fait que, si un 4e opérateur devait arriver, nous étions intéressés. Finalement, le gouvernement a donné son feu vert et l'IBPT a interrogé le marché. Nous avons alors 2 mois et demi pour boucler notre dossier. Durant cette période, je me suis rendu tellement souvent à Bucarest que je me demande si d'autres opérateurs n'ont →

« Pour les opérateurs télécoms, nous étions un acteur à la marge. Le changement d'approche est intervenu lorsque nous avons gagné Brussels Airport. »

pas commencé à se poser des questions sur le fait que ma carte SIM était très souvent activée sur place ('rire'). Toute la co-entreprise, la structure et le financement ont été finalisés en 2 mois et demi avec 10 millions € de caution.

Le projet aurait-il été tenable avec vos propres ressources ? Et notamment mettre en place vous-mêmes le volet B2C.

DE GEEST: Impossible, nous n'y serions pas parvenus. Si je vois l'expertise que nous avons reçue de Roumanie, d'Espagne et du Portugal, c'est la taille indispensable pour mener à bien ce type de projet. Je pense que bon nombre de personnes du secteur ont été ébahies par notre performance. Surtout que DIGI n'était pas connue ici. Mais à y regarder de plus près, force est de constater qu'ils ont conquis le marché de manière relativement disruptive.

Ils travaillent en effet de manière totalement différente des opérateurs télécoms d'ici. Ils utilisent souvent de nombreuses adjudications, par exemple pour la construction du réseau, ou encore sa maintenance. Chez DIGI, on fait tout en interne. Même leur solution de helpdesk ou de commandes est totalement développée par eux. C'est ainsi que le logiciel de gestion de la location des toits qui abritent leurs infrastructures est de conception maison. Ou leur OSS, leur monitoring du réseau, qui est généralement acheté chez Nokia, a été mis au point en interne. Il s'agit de systèmes hyper-bien conçus : vous voyez s'afficher une carte géographique, vous pouvez zoomer sur les pylônes et voir le nombre d'utilisateurs ou la bande passante, et même définir des alertes. C'est le nec plus ultra ! Et comme tout est développé dans la maison, les adaptations peuvent se faire en quelques jours seulement. C'est ainsi que nous procédons pour l'instant à l'intégration avec itsme, Bancontact et meil-leurtarif.be : tout est géré au départ de la Belgique, mais les développements se font en Roumanie.

Vous êtes CEO de Citymesh, volontaire chez les pompiers et échevin Open VLD à Blankenberge. Comment arrivez-vous à combiner tout cela ?

DE GEEST: De nombreuses personnes me posent la question. Il va de soi qu'il faut envisager plusieurs périodes. Je suis pompier depuis mes 18 ans, ambulancier depuis mes 20 ans et je ne travaillais alors que pour Quest Computers. Vous vous engagez et vous prenez énormément de plaisir et de satisfaction car c'est autre chose que de se lancer dans les affaires. J'ai entre-temps arrêté d'être ambulancier parce que ce n'était plus possible ces dernières années, surtout si vous êtes appelé la nuit. Mais j'ai fait des centaines de réanimations, des milliers d'interventions, j'ai combattu le feu et j'ai même un jour traversé un plancher. Vous faites face à tant de situations et êtes confronté à de la gestion de crise et de l'organisation de catastrophes.

Vous apprenez alors à prendre très rapidement des décisions avec très peu d'informations. Vous transposez ensuite toute cette expérience dans votre vie privée et dans l'entreprise, et vous apprenez à relativiser. Cela peut paraître cliché, mais il faut prendre chaque jour comme il vient sans savoir de quoi demain sera fait. Je ne suis pas réticent face aux risques, mais je prends des risques calculés. Profitez tant qu'il en est encore temps.

Comment analysez-vous les évolutions technologiques ?

DE GEEST: J'avoue que je suis un adepte de la technologie. Non que la technologie soit une réponse à tout, mais qu'elle puisse aider à trouver des solutions. La transition énergétique en est un bel exemple : sans technologie ou télécom, vous n'arrivez nulle part. De même, dans la mobilité ou la santé, la connectivité est importante. La technologie est le facilitateur d'un monde meilleur. Mon fils a 13 ans, ma fille 15 : ils se posent des questions sur le climat, la guerre, les réfugiés. De nombreux événements et faits bouleversent le monde et j'espère que la technologie aidera, du moins en partie, à les résoudre pour leur offrir un avenir plus radieux. Tel fut d'ailleurs le cas par le passé. Vous pouvez toujours prétendre que la technologie apporte aussi son lot de misère, mais regardez 100 ou 200 ans en arrière et vous verrez que la technologie a toujours permis à la société de progresser. J'entends d'ailleurs y jouer un rôle en Belgique, aussi petit ce rôle soit-il. Qu'est-ce que l'avenir nous réserve ? Une accélération constante. L'IA va d'ailleurs y contribuer, mais au niveau des télécoms et de l'IT, nous devons être une autoroute, pour acheminer les données de A à B, et pouvoir exploiter des algorithmes au départ du cloud afin de pouvoir agir plus rapidement ou prendre de meilleures décisions. Je pense aussi que nous allons assister à davantage de consolidation encore entre les marchés de l'énergie et des télécoms dans la mesure où nous faisons en partie les mêmes choses et qu'il y a des interactions possibles. C'est d'ailleurs ce que l'on voit aujourd'hui avec Telenet qui commence à installer des bornes de rechargement. Nous allons également collecter des données sur chaque consommateur, ce qui permettra de faire des choses qui vont au-delà de la simple connectivité. Par exemple pour améliorer les systèmes d'alerte ou gérer plus efficacement l'énergie. J'estime que nous pourrions conquérir un tel marché plus rapidement avec Citymesh qu'avec DIGI. Avec Citymesh, nous désirons aider les entreprises à mieux exploiter la technologie, tandis que DIGI jouera le rôle d'acteur télécom classique capable d'offrir la capacité et la connectivité internet à un prix honnête et meilleur marché que ce que nous payons aujourd'hui.

Pieterjan Van Leemputten