

Testimonials of alumni startups

Table of contents

1. Externaliz-IT	p. 2
2. Fline	p. 5
3. Hanna-Solutions	p. 7
4. Insens	p. 10
5. Nuoceans	p. 12

1. [Externaliz-IT](#)



Anne-Sophie Aberi-Moska, founder
anne-sophie@externaliz-it.be, +32 495 27 53 62

About Externaliz-IT

Externaliz-IT est une société qui propose de l' "IT-As-A-Service" (IAAS) pour les PME, avec l'ambition affirmée de "Vivre l'IT autrement".

Concrètement, nous développons des solutions à destination des PME de 2 à 250 personnes permettant de faciliter et d'optimiser la gestion de leur environnement informatique, avec une approche plus humaine, éthique et durable.

En pratique nous reprenons par exemple la gestion des PCs et laptops en assurant le support et l'extension de la durée de vie du matériel.

Ou encore, nous développons des plateformes intelligentes pour accompagner les utilisateurs dans l'utilisation des outils numériques au quotidien.



From a business perspective, what are your key takeaways from Start it @CBC?

Ma participation à Start it m'a permise de pouvoir:

- effectuer un indispensable focus dans mon offre de service,
- apprendre à accorder un juste timing et planning au développement de notre offre scalable,
- apprendre à exprimer le plus simplement possible notre offre de service, dans une langue que le futur client peut comprendre.

Can you share a personal milestone or anecdote from your time at Start it @CBC?

Une étape importante que j'ai apprise et acquise au travers de mon aventure Start it, et particulièrement de mon coach, a été de pouvoir apprendre à mieux déléguer, avoir une vue exhaustive et répartir les tâches au sein de ma Start-up, et ne pas vouloir tout mener de front toute seule et en même temps.

Cela a constitué un réel "switch" dans mon quotidien, qui a littéralement changé ma vie et contribuer à un incroyable allègement de ma charge mentale.

What would be your 'nicest fail'? Something that appeared to not work, which meant you had to adapt your approach?

"If you fail to plan, you plan to fail". J'ai appris et expérimenté, à mes dépens, que sans une planification réelle et intentionnelle, on a sous-estimé le temps qu'il nous faudrait pour atteindre la première version de notre plateforme.

On a donc repensé notre approche pour le développement de la plateforme, en intégrant davantage les réalités opérationnelles, et aussi l'input des clients pour mieux prioriser.

What are your ambitions for the future (regarding your startup)?

Devenir LA référence pour le "IT-As-A-Service" pour les PME engagées dans une démarche de numérique durable et responsable.

Pouvoir déployer notre offre partout en Belgique et hors de nos frontières.



What did you appreciate most about the Start it @CBC team and the community?

De pouvoir avoir accès à des experts disponibles et disposés dans des thématiques bien précises et qui ont réellement apporté une plus-value dans mon aventure Start it sur des sujets essentiels pour ma Start-up.

De pouvoir échanger avec d'autres start-ups et se nourrir et s'encourager mutuellement.

Sans oublier la plus-grand plus-value pour moi du programme qui est l'exceptionnelle qualité de notre coach, qui, selon ses propres mots incarne réellement "hard on facts, soft on people", qui a eu un impact important dans notre année 2022, à ma Start-up et moi-même.

How do you have an IMPACT?

En tant que "female founder", je pense pouvoir avoir un impact en contribuant à représenter un "role-model" dans le monde technologique, et entrepreneurial de façon plus générale

Au travers d'Externaliz-IT, nous voulons travailler à une société plus juste, et plus inclusive, en utilisant le digital comme levier de changement et de transformation pour le monde.

Notamment:

- Nous récupérons le matériel en fin de vie pour le reconditionner et le donner à des ASBLs et autres collectivités
- Nous initiions une réflexion de fond sur les consommations et usages du numérique au sein de nos clients, que nous voyons davantage comme des partenaires d'action
- Nous soutenons des ASBLs oeuvrant pour un monde plus inclusif; actuellement, nous avons choisi de soutenir l'ASBL Transit'Insert active dans la ré-insertion des ex-détenus, au travers de dons, d'opportunités de stages et de formations au numérique
- Nous aspirons à être un "game changer" dans le numérique, et à être de ceux qui "lead by example" en aspirant à devenir une entreprise à mission et engagée pour "Vivre l'IT autrement"

2. [Fline](#)



Adelin Jacques de Dixmude, founder
adelin@fline-events.com, +32 479 02 42 60

About Fline

Nous avons la vision avec Fline de permettre à chaque personne ayant bu de l'alcool de prendre la bonne décision avant de reprendre le volant. Pour atteindre cet objectif, nous avons développé une borne éthylotest interactive qui permet en un souffle de tester son taux d'alcoolémie et d'accéder à des informations sur son état comme le temps avant de redescendre sous la limite, l'amende risquée ou encore des alternatives à la conduite.

From a business perspective, what are your key takeaways from Start it @CBC?

Start it @CBC a surtout été pour nous un accompagnement par notre coach, Aurélien, qui nous a aidé à prendre de bonnes décisions dans des moments clés du développement de Fline. C'est aussi des rencontres avec des mentors qui nous ont généreusement donner de leur temps pour nous challenger.

Can you share a personal milestone or anecdote from your time at Start it @CBC?

Depuis que Fline est rentré dans le programme, nous avons pu réaliser une levée de fonds de 500k€, ainsi qu'un premier plan pilote avec le gouvernement Wallon qui a été un succès.



What would be your 'nicest fail'? Something that appeared to not work, which meant you had to adapt your approach?

Nous pensions réaliser une grande partie de notre chiffre d'affaire avec la vente de nos FlineBox dans le marché événementiel. Il s'est avéré que la vraie opportunité de marché était en mettant en avant de la visibilité à des associations et marques sur l'écran de notre FlineBox. Cette visibilité est rendue possible grâce à une présence dans le cœur des meilleurs établissements Horeca et sur les festivals.

What are your ambitions for the future (regarding your startup)?

Notre ambitions est d'être graduellement présent dans les meilleurs bars et boîtes de nuits ainsi que les plus gros événements de Belgique avant de répliquer notre business model vers de nouveaux marchés internationaux.

How do you make an impact with your startup?

Chacune de nos bornes permettent chaque mois à 500 personnes de tester leur taux d'alcool et d'avoir l'opportunité d'adapter leur comportement en fonction du résultat. Sur le réseau de 150 FlineBox que nous déployons dans les prochains mois dans l'Horeca des 3 régions belge ce seront près de 900.000 personnes que nous aiderons chaque année.

What did you appreciate most about the Start it @CBC team and the community?

La bienveillance de l'équipe Start-it @CBC qui cherche par tous les moyens à aider Fline et son équipe à grandir. Finalement des rencontres avec d'autres entrepreneurs, dont l'équipe Insens avec qui nous partageons aujourd'hui nos bureaux.

3. Hanna-Solutions



Martin Grégoire, founder

martin@hanna-solutions.com, +32 498 47 52 02

About Hanna-Solutions

Hanna-Solutions est une entreprise familiale belge qui développe des solutions financières depuis plus de 30 ans et qui compte plus de 10.000 utilisateurs.

Toutes les solutions ont pour but d'aider les clients à créer des plans financiers ayant différents buts : constitution d'une entreprise, prévisions financières, fusions/acquisitions, demande de financement, plan de réorganisations judiciaires.

Nous proposons les services suivants :

- HannaH: application pour les comptables et les entreprises qui veulent réaliser des plans financiers
- HannaGo: application intuitive pour porteur de projet ou entrepreneur qui veut réaliser lui-même son plan financier
- HannAdvice: services de conseils (réalisation de plans financiers, accompagnement financier, recherche de financement, ...).



Vous voulez améliorer la gestion financière de votre entreprise ? Sachez qu'il est possible d'utiliser gratuitement et sans engagement le logiciel pendant 7 jours via le lien suivant :

<https://hanna-solutions.com/fr-be/hannah/> "

From a business perspective, what are your key takeaways from Start it @CBC?

Avant Start it @CBC, nous avions énormément de projets et nous avançons dans plein de directions (nouveaux produits, nouveaux marchés, nouveaux funnels de ventes ...) et ce sans réfléchir de façon stratégique.

Start it @CBC nous a vraiment permis de nous structurer et de mettre en place une stratégie qui a été approuvée par les différents stakeholders.

Grâce à cela, nous ne courrons plus comme des "poules sans têtes" mais nous savons vers quoi nous souhaitons tendre et du coup, cela a un impact considérable sur notre travail quotidien.

De plus, cela nous donne accès à un network et à un éco-système hyper intéressant.

Can you share a personal milestone or anecdote from your time at Start it @CBC?

Mon déclic personnel le plus important concerne l'impact des prix sur la viabilité d'une entreprise.

Lors d'une formation, un expert Start it nous a partagé une étude réalisée par le Harvard Business Review : "une amélioration de 1% du prix, sans perte de volume, augmente le bénéfice d'exploitation de 11,1%" !!

What would be your 'nicest fail'? Something that appeared to not work, which meant you had to adapt your approach?

Le pricing de nos produits ! On s'est rendu compte que nous accordions des réductions à plein de clients alors qu'après quelques tests, les clients n'avaient pas besoin de réductions pour signer chez nous.

Nous sommes donc passés à côté de plusieurs dizaines de milliers d'euros.

What are your ambitions for the future (regarding your startup)?

L'ambition de l'entreprise est de doubler sa taille en 3 ans.

En 2023, l'entreprise souhaite se développer à l'international, d'abord dans les pays voisins que sont la France, le Luxembourg et les Pays-Bas.



What did you appreciate most about the Start it @CBC team and the community?

À coup sûr, c'est l'apport de notre coach dédié à notre start-up, Aurélien ! Il a une capacité d'écoute et d'orienter les discussions vers les points clés !
Le tout sans jamais nous donner son avis mais en nous faisant réfléchir et passer des paliers.

Other things that you would like to share?

Je recommande vraiment aux entrepreneurs de participer au programme Start it @CBC.
À la fois les start-up mais aussi les entreprises comme la nôtre.
Ça permet vraiment de se poser les bonnes questions et d'aborder des sujets délicats dans un cadre bienveillant.

4. [Insens](#)



Guillaume Francaux, founder
gfx@insens.eu, +32 473 65 20 98

About Insens

Insens proposes RED, a condition monitoring system based on the electrical signature of AC motors that allows you to eliminate unplanned downtime and reduce energy consumption of rotating equipment in the industry. RED allows you to increase overall equipment efficiency.

From a business perspective, what are your key takeaways from Start it @CBC?

Start-it's support, through Aurélien, helped us a lot in the choice of metrics to monitor and evaluate the company's sales and business performance. The Start-it network also helped us find partners and even a client.

Can you share a personal milestone or anecdote from your time at Start it @CBC?

We started the Start-it program at the same time as the fline company. Since we share offices with them, the program has created an unexpected affinity.

Start it @CBC

What would be your 'nicest fail'? Something that appeared to not work, which meant you had to adapt your approach?

We thought we had closed our first round of financing after 3 months. It took us another 4 months because of unexpected withdrawals.

What are your ambitions for the future (regarding your startup)?

Validate our technical solution with our industrial partners, validate the pricing and with an annual revenue of 1M€ before attacking the bordering countries. § What did you appreciate most about the Start it @CBC team and the community? We really appreciated the networking efforts. Not all of them were successful, but the willingness to bring us to other partners was always constant.

5. [Nuoceans](#)



Hadrien Lejeune, founder
hadrien.lejeune@nuoceans.com, +32 476 60 39 81

About Nuoceans

We are giving waste a new life by making sandals from ocean waste flip flops which is currently a significant source of pollution that is unrecyclable by conventional means. Our products are themselves able to be recycled making it a fully circular manufacturing process.

From a business perspective, what are your key takeaways from Start it @CBC?

Network was amazing, coaching sessions and workshops were useful. What remains the most valuable is to be immerge in a community of entrepreneur sharing the same passion, having the same problems... This allows us all to create a synergy and move forward personally and professionally. Networks and human relationships make things happen.

Can you share a personal milestone or anecdote from your time at Start it @CBC?

We had to start from scratch after some of our team members left. This allowed us to take a step back, reassess the situation, and come back stronger. The team and coach @CBC helped us to separate what was important to what wasn't.

Start it @CBC

What would be your 'nicest fail'? Something that appeared to not work, which meant you had to adapt your approach?

Contacting retailers through their info@ didn't work so well. So we had to try a different approach, involving a lot of calling, and a lot of LinkedIn, which turned out to be more effective.

What are your ambitions for the future (regarding your startup)?

Our goals until 2026

To establish a solid brand that underpins a commitment to the circular economy and sustainable fashion alternatives.

To inspire others to help to preserve the environment.

To deliver a measurable impact on the environment.

To build a loyal and collaborative community base.

To make changes to consumer behaviour.

To bring components of our supply chain in-house

How do you make an impact with your startup?

With each pair sold, 0,5kg of waste is removed from the ocean and used as raw materials. We are also making sure that once our product is produced (as it's 100% recyclable) it doesn't end up in the ocean itself. We try as well to be instructive in our social media posts so that people can become aware of the problem of plastic pollution and its impact on the oceans.

We hope to have an even greater impact by showing that sustainable alternatives can be possible and are just as cool (if not cooler!) than non-sustainable options. Finally we hope to inspire others to act, as it's only together that we'll make the impact needed to change things.

What did you appreciate most about the Start it @CBC team and the community?

Their availability. Whenever someone was asked to help us, they always said yes. It was inspiring and motivating to see all those people supporting each other, and giving time and energy to make things happen.

Other things that you would like to share?

Big shoutout to Aurélien and his amazing one-to-one coaching lessons! I learned a lot about businesses but also about myself.