

La start-up belge de la FinTech Husk lève 1 million d'euros pour aider les startups technologiques en forte croissance à devenir financièrement efficaces

Bruxelles, 27 mai 2025 – Les startups qui démarrent sur les chapeaux de roues sont très vite confrontées à un impératif: gérer et optimiser la croissance de leurs coûts. Rares sont toutefois les banques classiques capables de leur proposer les outils adéquats, notamment parce que ces sociétés ne peuvent pas se prévaloir d'un historique financier. Désormais, via Husk – la plateforme FinTech belge récemment lancée – ces startups sont bel et bien en mesure d'optimiser immédiatement leurs coûts et de gérer leur cash-flow. Christophe Sion, CEO de Husk (34 ans): *"Nous prévoyons pour les startups un accès instantané aux cartes de paiement avec des limites réelles, avec lesquelles leurs employés peuvent faire des paiements, qui ne sont débités qu'un mois plus tard. Les startups peuvent développer leur propre programme de cartes via notre plateforme, selon leurs propres besoins. Tous les comptes bancaires de l'entreprise sont liés à la plateforme Husk. Via l'analyse des données, nous surveillons la santé financière de la startup et les entrepreneurs obtiennent en temps réel un aperçu de leurs modèles de dépenses et de la santé financière de leur entreprise. Sur base de ces données, nous pouvons aussi ajuster les limites des cartes de paiement."* Husk a récemment clôturé un tour de financement en pré-amorçage de 1 million d'euros, avec le soutien du programme international d'accélération Techstars, des fonds d'investissement Birdhouse Ventures, [NewSchool.vc](#) et de business angels expérimentés. Le service de paiement en ligne Stripe est responsable de la licence européenne d'émission de cartes, et Mastercard soutient également Husk dans sa croissance future. *"Notre ambition ? Devenir LA solution FinTech pour les startups technologiques en forte croissance dans toute l'Europe, et, par extension, dans le monde entier",* conclut Christophe Sion.

"Dans une startup en plein essor, vous pouvez avoir deux employés aujourd'hui et en avoir vingt le lendemain. Mais en tant qu'entreprise, vous devez pouvoir suivre ce rythme. Husk offre une solution aux défis financiers auxquels ces startups en croissance rapide sont confrontées", explique Christophe Sion, qui, fin 2023, a planté la graine de Husk avec son partenaire commercial Georgy Taranov. Depuis février 2025, cette FinTech belge établie dans la Quartier européen de Bruxelles fournit à d'autres startups des cartes de paiement professionnelles et des outils de monitoring financier en temps réel dans une seule plateforme leur permettant de gérer et d'optimiser leur flux de trésorerie. Ce qui est unique à la plateforme Husk, c'est un modèle de risque dynamique, développé avec l'aide de la VLAIO (l'agence flamande de soutien à l'innovation et à l'entrepreneuriat). Ce modèle permet à Husk de venir en aide aux startups sans qu'elles aient à présenter un historique financier. Grâce à une analyse de données avancée, les chefs d'entreprise disposent d'un aperçu en temps réel de leurs habitudes de dépenses et de leur santé financière. *"Husk n'est pas une banque, mais une plateforme financière sophistiquée qui répond aux attentes spécifiques des startups. Celles-ci doivent en effet pouvoir grandir rapidement tout en veillant à leur santé financière. Avec nous, elles n'ont pas à attendre plusieurs semaines pour recevoir une carte de crédit, elles peuvent prendre leur pouls financier en temps réel. Si nous observons que les coûts d'une entreprise ne sont pas proportionnels à son capital disponible, notre système ajuste automatiquement les limites de crédit."*

De puissants investisseurs et des partenariats stratégiques comme moteurs de croissance

Husk a récemment bouclé un tour de table *pre-seed* qui lui a permis de recueillir 1 million d'euros, notamment grâce au programme accélérateur international Techstars, aux fonds d'investissement Birdhouse Ventures et NewSchool.vc, ainsi qu'à plusieurs business angels chevronnés. Husk repose aussi sur des partenariats stratégiques en matière de paiements online. En septembre 2024, la FinTech a conclu un accord de collaboration avec le service de paiement online Stripe, qui fournit les licences pour l'émission de cartes. Ces licences sont conformes à la réglementation en Europe. Stripe possède également des licences au Royaume-Uni et aux États-Unis, ce qui permet à Husk de s'étendre rapidement et facilement à l'international. En octobre 2024, un partenariat a été établi avec Mastercard, qui soutient Husk dans la croissance continue de leurs cartes de paiement.

Deux sources de revenus

Le modèle Husk repose sur deux sources de revenus. La première provient des 'interchange fees', à savoir les frais de transaction payés par les commerçants lors du paiement dans leur établissement au moyen d'une carte Husk. La seconde source de revenus réside dans les abonnements SaaS. La licence de base de la plateforme est gratuite pour les startups. Ensuite, l'abonnement SaaS leur donne accès à des services de pointe leur permettant de gérer plus efficacement leurs paiements, d'analyser les transactions et d'optimiser leur cash-flow.

L'accès à la plateforme n'est pas nécessairement ouvert à toutes les startups. *"Le processus d'acceptation débute toujours par une évaluation automatisée, puis par une analyse des risques. Depuis le lancement de Husk en février 2025, seize entreprises ont réussi l'évaluation et peuvent donc utiliser notre plateforme. Notre objectif est de servir plus de 100 startups avant la fin de l'année, et un millier à l'horizon 2027. Nous donnons la préférence aux start-ups tech qui ont déjà procédé à un tour d'investissement. Par rapport à leurs investisseurs, ces entreprises ont en effet l'obligation d'affecter judicieusement leur capital à la croissance. En Belgique, 2.000 start-ups possèdent ce profil et 300.000 en Europe."*

L'ambition ultime de Husk ? Devenir un acteur de référence sur le marché FinTech européen. À plus long terme, Husk souhaite aussi servir les sociétés *mid-market* et les entreprises d'e-commerce. Dans cette optique, les développeurs travaillent d'arrache-pied sur les futures fonctionnalités de la plateforme, telles que les fonctions d'intelligence artificielle, l'intégration avec les logiciels comptables, ainsi que l'assistance à l'émission et à l'utilisation des cartes de paiement. Le but est de se positionner comme un CFO digital, toujours disponible et accessible partout, intégrant toutes les informations financières de l'entreprise. L'effectif de Husk est actuellement de cinq personnes, bientôt renforcé par trois développeurs. En s'appuyant sur des partenariats stratégiques, un esprit d'innovation permanent et le dynamisme de son équipe, Husk construit une plateforme qui permet aux startups de gérer leurs finances plus efficacement et intelligemment.

Husk: les fondateurs

Christophe Sion (34 ans), CEO

- Responsable du business development et de la législation
- Diplômé en Droit Financier de l'Université d'Anvers
- MBA à la Darden School of Business (Virginie, États-Unis)
- A travaillé pendant 5 ans comme avocat spécialisé en droit financier au barreau de Bruxelles
- A conseillé pendant 5 ans le bureau international d'avocats Stibbe en droit financier

Georgy Taranov (35 ans), CPO / CTO

- Directeur opérationnel, responsable du développement, de l'IA et de la gestion des risques
- Plus de 10 ans d'expérience en risk assessment, data science et machine learning à la Société Générale, chez PwC et au sein de startups fintech
- Orateur invité dans le cadre des cours de master en machine learning
- A étudié la biochimie, la physique et la biologie moléculaire

Vous souhaitez davantage d'informations ?

Vous désirez interviewer Christophe Sion ?

Contactez Kelsey Roskam (Wavemakers) à kelsey@wavemaker.eu ou au 0472 36 90 45.