



Bruxelles, le 21 mars 2019

Trouvez l'entrepreneur qui vous correspond via KBC Vindr

Le premier "site de rencontre" pour entrepreneurs

KBC a chargé le bureau d'études de marché Profacts de mener un sondage auprès de plus de 700 entrepreneurs belges pour connaître leurs souhaits et leurs besoins. Il en est ressorti que:

- 75% des entrepreneurs ont besoin de feed-back, et sont demandeurs d'une plateforme qui leur soit réservée.
- 79% souhaitent rester au courant des dernières tendances via des contacts avec d'autres entrepreneurs.
- 78% trouvent utile de discuter de leurs décisions avec d'autres entrepreneurs.
- 75% veulent s'inspirer d'autres entrepreneurs pour simplifier leur administration.
- 67% recherchent des contacts qui peuvent les inspirer pour leur business.
- 78% des entrepreneurs belges font chaque année du networking.
- 58% sont intéressés par une plateforme numérique qui leur facilite ce networking.

L'enquête a été réalisée au niveau national. Aucune différence notable n'a été constatée entre les régions, les réactions des entrepreneurs bruxellois, wallons et flamands convergeant presque totalement.

À l'heure actuelle, les initiatives de networking sont nombreuses, mais il n'existe pas de plateforme qui permette de l'organiser de manière efficace et ciblée. Voilà pourquoi KBC a développé [KBC Vindr](#): une plateforme où les entrepreneurs et indépendants peuvent s'inscrire et trouver leurs "matches" à l'aide d'un algorithme. Cet algorithme tient compte du secteur de l'entreprise, de la concordance, de l'expérience et des intérêts personnels de l'entrepreneur.

[KBC Vindr](#) n'est actuellement disponible qu'en néerlandais, mais la plateforme est accessible aux clients comme aux non-clients de tout le pays. Il est possible de s'inscrire sur KBC Vindr depuis le début du mois de mars 2019. Depuis lors, plus de 3 000 entrepreneurs se sont déjà inscrits.

Ce n'est pas là un coup d'essai pour KBC, qui avait déjà développé des "sites de rencontre" comme

- Start it @KBC pour les start-up
- KBC Match'it pour les reprises de sociétés
- le KBC Trade Club pour les entreprises actives à l'international, et
- le FarmCafé, auquel KBC participe activement, pour les agriculteurs et horticulteurs.

Daniel Falque, CEO de KBC Division Belgique: *“C'est dans son ADN: KBC s'est toujours efforcée de réfléchir avec le client, et entend bien jouer au maximum son rôle de facilitatrice. KBC Vindr, la plateforme sur laquelle les entrepreneurs peuvent rencontrer des "âmes sœurs", en est un bel exemple. Pour KBC, cette plateforme est une opportunité de mettre en contact les entrepreneurs. Nous avons déjà une belle expérience, fructueuse, de création et de mise en place de plateformes comme le KBC Trade Club, le FarmCafé, KBC Match'it et Start it @KBC, à la grande satisfaction de nos clients.”*

Dirk Ector, directeur KBC Entrepreneurs: *“KBC a l'ambition de nouer une relation à long terme avec ses entrepreneurs. La banque et l'assurance sont notre domaine, et nous sommes bien au fait du monde des entrepreneurs, mais l'expérience nous apprend par ailleurs qu'un entrepreneur aime aussi pouvoir discuter avec des acteurs de son propre secteur... des âmes sœurs, en somme. Je suis convaincu que KBC Vindr est un premier pas pour leur permettre ces rencontres. En tant que bancassureur, nous pouvons aussi faciliter ces contacts, en réunissant physiquement les entrepreneurs.”*

Entrepreneur cherche âme sœur

Un récent sondage commandé par KBC et mené par Profacts, par téléphone et en ligne, auprès de 700 entrepreneurs à Bruxelles, en Wallonie et en Flandre, a révélé que la vaste majorité des entrepreneurs étaient en demande d'un feed-back, pour discuter des décisions importantes qu'ils devaient prendre, échanger des opinions, mais aussi pour rester au courant des dernières tendances qui peuvent avoir un impact sur la gestion de leur affaire, pour parler en particulier de la manière dont ces nouvelles tendances – le numérique par exemple – peuvent leur permettre de mieux toucher et servir leurs clients.

KBC a dès lors développé une plateforme de rencontre en ligne, sur laquelle les entrepreneurs (indépendants et PME) peuvent trouver un "match" avec d'autres collègues-entrepreneurs: **KBC Vindr**. Cette plateforme n'est pas réservée uniquement aux clients de KBC, des non-clients y ont aussi accès.

À l'aide de quatre critères, un algorithme va chercher des "matches" avec d'autres entrepreneurs qui se sont inscrites sur la plateforme. Ces quatre critères sont:

1. **Secteur:** quelle affinité est présente entre deux secteurs.
2. **Concordance:** à quelles valeurs l'entrepreneur attache de l'importance – c'est sur cette base que des "âmes sœurs" sont recherchées.
3. **Expérience:** dans quels thèmes liés au monde de l'entrepreneuriat la personne ou l'entreprise a de l'expérience et/ou souhaite apprendre davantage.
4. **Intérêt personnel:** quels centres d'intérêt relie l'entrepreneur avec d'autres entrepreneurs.

KBC n'en est pas à son coup d'essai avec KBC Vindr:

- Il y a un an, KBC a ouvert à ses clients entrepreneurs les portes du **Trade Club**, une communauté en ligne dédiée à l'**entrepreneuriat international**, sur mesure pour l'entrepreneur. Le KBC Trade Club aide non seulement les entrepreneurs à entrer en contact avec des partenaires fiables, mais il leur donne aussi accès à une précieuse bibliothèque renfermant toutes les informations nécessaires pour faire du business à l'international en toute connaissance de cause. Aujourd'hui, le Trade Club est **composé de 13 banques, et compte 19 000 membres entrepreneurs, dont 500 clients de KBC.**
- 2014 a vu la naissance de **Start it @KBC**, un partenariat entre Accenture, Cronos Groep, Flanders DC, imec, joyn, KBC, Mobile Vikings, Telenet et des partenaires académiques locaux pour les start-ups. Elle est aujourd'hui devenue la **plus grande communauté de start-ups de Belgique avec des succursales en Hongrie et aux États-Unis.**

Chez Start it @KBC, les start-ups bénéficient pendant trois mois d'un solide programme sur mesure d'accélération, et peuvent compter, pendant un an et demi, sur un mentorat, de l'expertise, un réseau étendu et un espace de co-working. Start it @KBC optimise son offre en continu, en co-création avec les start-ups. Start it @KBC encourage les échanges (internationaux): entre les **plus de 650 start-ups et scale-ups**, mais aussi les investisseurs, les mentors aguerris, les experts dans différents domaines (technologies, ventes, juridique, marketing, communication,...) ainsi que d'autres accélérateurs et incubateurs dans le monde entier. Cette communauté est également exemplaire en termes de diversité et d'entrepreneuriat féminin.

- Avec le **FarmCafe**, KBC a créé en 2015 une plateforme numérique qui inspire les **agriculteurs et horticulteurs professionnels** flamands à trouver de l'inspiration pour continuer à grandir. Dans cette communauté ils rentrent en contact avec des experts afin d'échanger avec eux. Dans cette communauté, l'agriculteur/horticulteur trouvera des informations sur les nouveaux défis auxquels il ou elle est confronté, comme la réglementation, la transmission entre générations, les évolutions dans l'économie agricole et bien entendu les innovations.
FarmCafe est une initiative de KBC, en collaboration avec plus de 20 autres spécialistes du secteur comme SBB, Innovatiesteunpunt, Departement Landbouw en Visserij, Agropolis Kinrooi, etc.
FarmCafe accueille chaque mois entre 4 et 5 000 visiteurs uniques. L'inscription est gratuite.
- Grâce au lancement de **KBC Match'it** il y a 2 ans, KBC a réussi à réunir **des dizaines d'entrepreneurs** en vue d'une éventuelle reprise. La plate-forme offre un environnement fermé et sécurisé. **Une cinquantaine de dossiers de vente ont été publiés à ce jour sur KBC Match'it, accessible à 700 investisseurs.**
Pour l'instant, seules des sociétés belges ont été vendues, mais très bientôt l'outil sera également disponible dans les pays d'Europe centrale où KBC est active : cette année en Slovaquie et en République tchèque et l'année prochaine en Bulgarie et en Hongrie.

KBC Groupe SA

Avenue du Port 2 – 1080 Bruxelles
Viviane Huybrecht
Directeur Communication Corporate/
Porte-parole
Tél. 02 429 85 45

Service presse
Tél. 02 429 65 01 Stef Leunens
Tél. 02 429 29 15 Ilse De Muyer
Tél. 02 429 32 88 Pieter Kussé

E-mail : pressofficekbc@kbc.be

Vérifiez [ici](#) l'authenticité de ce document

Les communiqués de presse de KBC sont disponibles sur www.kbc.com
Suivez-nous sur www.twitter.com/kbc_group

Vous pouvez rester au courant de nos solutions innovantes sur <https://www.kbc.com/fr/innovation-2019>
