

## « Covid : notre planning ne comptait plus que deux semaines de boulot »

Rencontre avec les jumeaux liégeois Maxime et Julien Deuse, fondateurs d'une entreprise qui monte en flèche. Nouvellement installée rue Bonne Fortune, cela ne s'invente pas !

Les jumeaux Maxime et Julien Deuse avaient 15 ans quand ils ont développé un premier jeu vidéo. Ils en avaient 25 quand ils ont vendu une application à un ancien de Google. Ils en avaient 27 quand ils ont fondé leur propre société. Âgés aujourd'hui de 32 ans, ils sont plus que jamais à fond dans l'informatique et emploient 21 personnes (doublement en un an !) pour un chiffre d'affaires de 1,5 million d'euros.

Maxime et Julien accueillent quelques journalistes dans leurs nouveaux bureaux du centre de Liège ce 24 novembre.

### **Maxime et Julien, l'histoire dit que vous êtes tombés dans l'informatique depuis l'enfance, racontez-nous un peu...**

*On devait avoir 7 ou 8 ans quand on a commencé à s'intéresser à l'informatique. Notre famille est dans l'arboriculture et pas spécialement intéressée par le sujet, donc c'est un cousin un peu plus âgé qui nous initiait.*

*Quand internet est arrivé, on en avait une utilisation très modérée, pour ne pas bloquer la ligne téléphonique de la maison ! On aimait bien les jeux vidéo, mais nos parents n'étaient pas trop enclins à nous en acheter, donc on les faisait nous-mêmes !*

### **Vous êtes alors invités à Paris pour présenter votre jeu vidéo ?**

*Nous avions 17 ans lorsque le Festival du jeu vidéo à Paris nous appelle pour présenter notre jeu gratuit en 3D. C'était très excitant, mais ce voyage nous a aussi complètement refroidis. Nous nous sommes rendu compte que nous étions bien trop petits pour concurrencer les grands éditeurs, qui comptaient des équipes de plus de 100 personnes.*

### **Vous rentrez enfin dans le rang pour commencer des études « sérieuses »...**

*Nous nous inscrivons tous les deux en ingénieur à l'université de Liège et nos études nous absorbent complètement (Julien restera en ingénieur, Maxime passera aux HEC). En deuxième année, nous tombons un peu par hasard sur des mangas coréens adaptés au web. Comme nous sommes de grands fans de ce type de BD, on a l'idée de les adapter pour un public occidental anglophone. Nous gérons tout nous-mêmes avec une communauté de*

*lecteurs et de bénévoles établis aux États-Unis et en Corée : les droits d'auteurs, les traductions, les lettrages, le développement de la plateforme, la mise en ligne... Et ça cartonne, avec plus de 100.000 lecteurs par mois !*

### **Comment ce succès est-il accueilli ?**

*Il ne passe pas inaperçu : un ancien collaborateur de Google établi dans la Silicon Valley vient nous trouver en 2014 et nous propose de racheter la plateforme Webtoon Live. On s'est dit que c'était le bon moment pour lâcher le bébé ; cela devenait compliqué, notamment au niveau de la gestion des droits d'auteurs ...*

*On a peut-être vendu trop tôt, mais à l'époque nous étions naïfs, pas du tout conseillés au niveau du business. Les organismes comme le VentureLab ou Leansquare n'existaient pas encore.*

### **Vous fondez ensuite l'entreprise Deuse en 2016, pourquoi si vite ?**

*On a ressenti un gros vide après avoir vendu Webtoon Live. On vivait à l'heure américaine, complètement décalés. Quand on était en soirée étudiante, par exemple, on répondait à des mails de notre équipe là-bas...*

*Du coup, nous avons réfléchi à ce qui nous plaisait dans tous les projets qu'on avait lancés. On s'est aperçus que c'était surtout la partie technique qui nous intéressait. On s'est dit qu'on allait faire des projets informatiques pour des gens.*

### **Et ça marche directement ?**

*Bof ! En 2015, nous avons surtout fait de la sous-traitance durant les 8 premiers mois. Ensuite, trois contrats importants tombent en l'espace d'un mois, et on n'a fait que travailler jour et nuit tout le reste de l'année. Le temps est alors venu, en 2016, de nous mettre en société.*

### **Vous n'allez pas chercher loin : vous appelez votre société « Deuse ». Pourquoi ?**

*Nous sommes deux frères et nous trouvions que donner notre nom à notre activité nous engage personnellement ; cela peut inspirer confiance à nos clients de savoir que nous mettons notre réputation en jeu à chaque projet.*

*Ça colle à notre culture d'entreprise bon enfant et familiale, qui met en avant l'esprit d'équipe. Il n'y a pas de place chez nous pour des geeks aux égos surdimensionnés, ou un quelconque culte de la personnalité !*

### **Où en êtes-vous aujourd'hui, cinq ans plus tard ?**

*Nous avons grandi très progressivement, d'abord depuis la maison familiale, ensuite en occupant une maison rue de Campine à Liège. Jusqu'en juin 2020, nous étions 9 !*

*En seize mois, on a énormément grandi, car nous sommes 21 maintenant, et nous pensons encore engager au cours des prochains mois. Nous avons donc cherché un endroit plus vaste*

*et l'avons trouvé rue Bonne Fortune, au centre de Liège. C'est une implantation plaisante et pratique pour nos équipes (26 ans de moyenne d'âge). C'est, comme on dit, un plus pour notre « marque employeur ».*

### **Comment avez-vous traversé le Covid ?**

*La plupart de nos contrats ont été mis sur pause. À un certain moment, notre planning ne comptait plus que deux semaines de boulot, un peu angoissant quand il faut payer des collaborateurs. Nous avons alors développé et fait don d'une appli pour venir en aide aux restaurateurs, d'une autre pour aider les élèves en difficulté en maths ...*

*Ensuite, pendant 3 mois, Maxime a mis le focus sur le commercial et a rédigé des offres. Ça a immédiatement payé et nous avons pu continuer à grandir et à engager.*

### **Que faites-vous et quels sont vos clients ?**

*On ne fait pas de site web « vitrine », mais des e-commerces sophistiqués, ou des plateformes avec login et interaction avec des membres... Nous faisons aussi beaucoup d'applications mobiles, de logiciels sur-mesure et nous aidons nos clients à implémenter des logiciels de gestion comme Odoo.*

*Parmi nos clients : Fluxys, Tafsquare, Eiffage, D'leteren, Elia, Bridgestone, la STIB, la Confédération de la Construction, des spin-offs universitaires...*

### **Et vos concurrents ?**

*Pour le recrutement, on « chasse » les mêmes profils que des entreprises comme Odoo, EVS, les banques, les consultants Deloitte ou Accenture... Au niveau du business, nos concurrents sont plutôt les agences digitales, mais on ne va pas citer de noms !*

### **Vous disiez au début de la rencontre que votre entourage familial n'était pas spécialisé en informatique. À qui demandez-vous des conseils quand vous en avez besoin ?**

*Nous avons été très bien accompagnés à notre lancement par le VentureLab, une structure dédiée aux étudiants entrepreneurs. Nous rencontrons nos coaches toutes les 3 semaines, Olivier Mallue et Olivier de Wasseige. Et puis, n'étant plus étudiants, nous avons pris notre envol. Toutefois, on a voulu garder un regard extérieur, et deux coaches du VentureLab, Pierre Lorquet et Didier Leclercq, font à présent partie de notre Conseil stratégique. Nous trouvons important de continuer à être « challengés » par des personnes compétentes.*

---

**Photos** disponibles sur <https://pressroom.kalamos.be/covid--notre-planning-ne-comptait-plus-que-deux-semaines-de-boulot#>

### **Contact presse :**

Madeleine Dembour, attachée de presse, md@kalamos.be, +32 478 67 25 43