

Karim Slaoui

# RÉINVENTER LA ROUE? IMPOSSIBLE, ALORS ILS L'ONT FAIT

«Ils», ce sont **Adrien Roose, Tanguy Goretti et Karim Slaoui, cofondateurs de Cowboy, la scale-up bruxelloise qui a changé les codes du vélo électrique, grâce à des montures connectées, plus tech et plus design.** Directeur hardware, Karim nous ouvre les portes du QG de la marque. Entre bureaux, labos méca et élec, l'ingénieur — d'un optimisme à toute épreuve — retrace la chevauchée fantastique de Cowboy et partage son vécu de techno-entrepreneur. En selle!

Rédaction: Nelson Garcia Sequeira | Photos: Black & Write



**L'ambition de Cowboy?** Remplacer la voiture. Un défi qui ne demande pas uniquement de faire aussi bien, il faut pouvoir faire bien mieux: en termes de rapport qualité-prix, de service, de style, de taux de pannes ou encore d'expérience. Un challenge stimulant, qui continue de pousser Karim Slaoui au quotidien...

## Pourquoi les études d'ingénieur à l'EPL?

**KARIM SLAOUI** ▶ «Petit, j'étais déjà passionné par les maths et la physique. Mon contexte familial a joué un rôle, puisque mes parents sont dans le domaine scientifique. Quand j'avais 16 ans, nous avons déménagé aux États-Unis, mais la vie outre-Atlantique ne me convenait pas. Alors, à la majorité, je suis rentré en Belgique pour faire mes études d'ingénieur! Je fonctionne à l'intuition, ce n'était pas le fruit d'une longue réflexion. Pareil pour Louvain-la-Neuve... Mes amis intégraient l'ex-FSA, cela a guidé mes pas.»

## Quels souvenirs gardez-vous de cette époque?

**KS** ▶ «Les deux premières années, j'ai dû cravacher, car je venais des États-Unis, où le niveau en maths est mauvais. Après cette période de rattrapage, c'était cool. Je réussissais sans trop d'efforts... Sans viser, non plus, la grande distinction (rires)! [suite en page 16](#)

## Son ingénieur(e) modèle

Invité à choisir un ingénieur référence, Karim se prend au jeu et en nomme... deux! «**Elon Musk** reste une figure incontournable. Il est la définition même de l'ingénieur qui résout des problèmes, en s'attaquant à des secteurs où d'autres n'osent pas s'aventurer. D'ailleurs, Tesla a été une source d'inspiration pour Cowboy... Ce n'est pas juste une nouvelle voiture, c'est une nouvelle façon de penser la voiture, de réfléchir le software, etc.», détaille-t-il. Et son autre ingénieur modèle? «**Clairement, Jean-Marc Jancovici.** Il ne fait pas que tirer la sonnette d'alarme ou se plaindre; il propose des solutions, se mobilise, prend des initiatives (avec The Shift Project), etc. C'est un pragmatique, qui tente de résoudre des problèmes.»



## CURRICULUM VITAE

### # NAISSANCE

1987 à Ixelles

### # FORMATION

Ingénieur en mathématiques appliquées (UCLouvain, 2010).

### # PARCOURS

Après avoir démarré un doctorat en modélisation par éléments finis des océans, Karim se plonge dans l'entrepreneuriat en 2012. Il cofonde Take Eat Easy, une start-up de livraison de repas, qui va connaître un certain succès commercial, avant la faillite en 2016. La même année, il se lance dans l'aventure Cowboy...

### # COWBOY

Directeur hardware, Karim fait partie du trio fondateur de la start-up bruxelloise. En moins de huit ans, Cowboy a réussi le pari de réinventer l'ensemble de l'expérience autour du vélo électrique, de la fabrication à la commercialisation, en passant par la fin de vie. Des vélos connectés, alliant esthétique et innovation, devenus incontournables dans de nombreuses villes à travers la planète.

Cela m'a laissé du temps pour vivre les à-côtés, comme découvrir le scoutisme sur le tard. En dernière année, le mémoire a été une révélation: au point d'accepter la proposition de thèse du Pr Legat... Au feeling, encore!»

### Mais vous n'allez pas au bout et vous embarquez dans une première aventure entrepreneuriale: Take Eat Easy...

**KS** ▶ «Après deux ans de doctorat, je commençais à tourner en rond. Pendant une soirée entre amis, on discute "livraisons de repas" dans l'horeca et les idées fusent: pourquoi ne pas lancer une start-up pour améliorer cette expérience d'achat? Le genre d'échanges qui s'évaporent généralement le lendemain, mais pas cette fois-là... Après quelques mois, Take Eat Easy prenait forme. Cela m'amusait de plonger dans un nouveau domaine, d'apprendre sans cesse et de résoudre des problèmes après problèmes.»

### Malgré un certain succès, la start-up fait faillite en 2016. Avec le recul, qu'avez-vous loupé?

**KS** ▶ «À la fin, la société comptait environ 200 employés, dans cinq pays, avec des milliers de livraisons par jour, etc., mais on n'avait pas la même échelle que nos compétiteurs (ndlr Uber Eats et Deliveroo). Quand nous levions 30 millions d'euros, eux récoltaient 300 millions, voire 2 milliards d'euros! En plus d'exiger trop de capitaux, ce business est par essence déficitaire, car chaque commande coûte de l'argent. Jusqu'à une certaine taille, plus tu grandis, plus tu brûles du cash. C'est facile à dire après coup, mais on a probablement été gourmands... Peut-être, aurions-nous dû concentrer nos ressources sur un seul marché? Accepter de perdre au global pour être incontournables en France et Belgique.»

### Qu'avez-vous appris de cette expérience?

**KS** ▶ «Avant tout, j'ai rencontré des humains incroyables, dont certains sont des amis, des collaborateurs... et même mon épouse. Cela m'a aidé à comprendre qu'il est possible de viser très haut, mais aussi que l'entrepreneuriat ne s'apprend pas dans les livres, il faut le vivre!»

### Dans la foulée, vous démarrez la start-up Cowboy. Sans transition?

**KS** ▶ «Une faillite, c'est difficile sur le plan humain. Pendant plusieurs semaines, on doit dépecer son "bébé! Mais, avec Adrien (ndlr cofondateur de Take Eat Easy) et Tanguy, la tentation d'une autre aventure était présente... Même si je craignais de le faire



pour les mauvaises raisons! Alors, j'ai fait un break en Équateur. Après deux semaines de "retraite", l'excitation commençait à monter: j'étais prêt.»

### Pourquoi le vélo électrique?

**KS** ▶ «La vérité? On ne connaissait pas grand-chose au vélo, mais on bossait avec des livreurs-cyclistes. Cela nous a aidés à comprendre pourquoi les jeunes ne voulaient pas entendre parler du vélo électrique: design de papy; pas urbain, compliqué; l'assistance, c'est tricher; etc. Bref, ils ne se reconnaissent pas dans les modèles sur le marché... D'ailleurs, à l'époque, la moitié des acheteurs avait plus de 65 ans! On avait la conviction de pouvoir faire mieux pour les cyclistes urbains de 20 à 55 ans. Cela correspondait aussi à mes valeurs, car je n'ai pas le permis de conduire. En plus, c'était une opportunité de revenir à une dimension plus tech, plus ingénierie.»

### Comment se sont passés les débuts de Cowboy?

**KS** ▶ «On a tapé "usine assemblage vélo Europe" sur Google et on a été sur le terrain! En Hongrie et en Pologne, où on a compris que toutes les pièces venaient de... Chine. Alors, on a pris des billets pour aller visiter les "vraies" usines, notamment à Taiwan, capitale de la bicyclette. Cette expérience a été hyper enrichissante et nous a permis de sélectionner les bons fournisseurs. Les débuts ont été très lean... Le hardware pour moi; Tanguy sur le software embarqué; Adrien sur les volets commerciaux et marketing; une boîte belge pour l'électronique; et une autre en Suède pour le design. Après neuf mois, on accouche d'un prototype, qui remporte un premier prix au salon Eurobike. Six mois plus tard, on met des protos industriels entre les mains d'investisseurs et ils se font arrêter par des curieux à chaque coin de rue!»

### Suffisant pour convaincre les investisseurs?

**KS** ▶ «Après Take Eat Easy, beaucoup d'entre eux avaient promis de nous suivre... Mais ils ont fait machine arrière quand on a évoqué le projet: "pourquoi du hardware? trop compliqué; vous allez vous casser les dents; etc.". Malgré tout, on avait réussi à lever 700.000 euros pour lancer la start-up.

Après ces prototypes, on a récolté plusieurs millions pour commercialiser en Belgique. C'était le bon choix de rester sur ce petit marché géographique, mais avec un gros potentiel "vélo électrique". Sur base des bonnes ventes, on fait un autre tour de table, afin de pouvoir corriger les erreurs de jeunesse du C1 et partir à l'international. En France, aux Pays-Bas et en Allemagne, où le succès a été incroyable.»

### Comment expliquez-vous le succès de Cowboy?

KS ► «Notre inexpérience a été un atout! Dans le monde du vélo, il y a la tendance au "on a toujours fait comme ça", alors les seules innovations sont incrémentales. Nous, on ne connaissait rien à la conception de bicyclettes, donc on s'est permis de tout réinventer.»

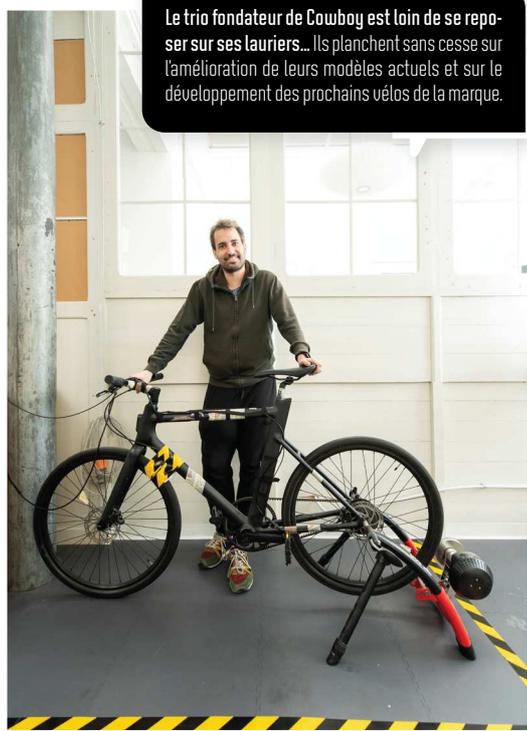
### Quelle est votre ambition réelle?

KS ► «Changer le monde! Vraiment... Cela veut dire: remplacer la voiture. Évidemment, le fossé est encore énorme, rien qu'en termes de prix. Pour le prix d'un bon vélo électrique, tu achètes presque une demi-bagnole. Pour enterrer la voiture, on doit faire aussi bien, voire mieux: rapport qualité-prix, service, expérience, taux de pannes, etc. Ce sont des challenges hyper stimulants, qui continuent de me pousser au quotidien.»

### De quoi êtes-vous le plus fier, en tant qu'ingénieur?

KS ► «Voir des gens sur "mon" vélo dans la rue, c'est trop bien! Aujourd'hui, je rentre chez moi, j'en vois une dizaine. C'est une fierté d'être parvenu à concevoir de beaux vélos, intuitifs, sur lesquels il n'y a rien de superflu. Mais ce n'est pas terminé... Au cours des six derniers mois, nos ingénieurs ont réduit le taux de problèmes par cinq! On continue aussi de travailler sur les prochains modèles, tant sur le plan software que hardware. Notre R&D est calée sur le *ride feeling*, c'est-à-dire la manière dont le vélo fournit son assistance; l'électronique embarquée pour améliorer l'expérience et la sécurité; et la mécanique, afin de produire la bécane la plus industrialisable, la plus verte et la plus qualitative du marché.»

Le trio fondateur de Cowboy est loin de se reposer sur ses lauriers... Ils planchent sans cesse sur l'amélioration de leurs modèles actuels et sur le développement des prochains vélos de la marque.



### Comment avez-vous traversé la pandémie?

KS ► «L'impact sur les ventes a été énorme, car les gens se sont mis à acheter des vélos. Cela a généré une grosse pression sur la chaîne d'approvisionnement... Bref, c'était le chaos. Trois ans après, on en paie encore le prix!»

### Quels sont les challenges pour Cowboy?

KS ► «Le secteur du vélo retient son souffle pour 2023. Pendant la pandémie, tous les acteurs ont commandé en masse pour répondre à la demande. Problème? Les ventes ne vont pas suivre... Les stocks sont donc énormes! Qui va payer la facture? Chez Cowboy, notre défi est de pérenniser le business, surtout que nous avons lancé un nouveau vélo (C4) avec pas mal d'évolutions: guidon intégré, nouveau moteur, nouvel algorithme de contrôle du moteur, etc. On reste confiants!»

### Quel regard portez-vous sur le défi environnemental?

KS ► «Rien n'est parfait, nous, non plus! Actuellement, la production d'un vélo "coûte" une tonne de CO<sub>2</sub> et certaines contraintes restent incompressibles. Bien entendu, nous faisons des efforts pour minimiser notre empreinte carbone... Par exemple, Cowboy est certifié B Corp. En parallèle, nos vélos sont des *game changers*! Ce n'est pas un hasard si les jeunes diplômés veulent bosser chez nous, dans un secteur qui va dans le "bon sens"; contrairement aux grosses boîtes qui promettent un futur meilleur, alors qu'ils font le contraire depuis 30 ans!»

### Que pensez-vous du débat, un peu simpliste, de la tech «au service» ou «contre» la planète?

KS ► «J'ai un avis très clair: la tech ne va pas sauver le monde. Mais le pessimisme, non plus! Ce sont les optimistes qui peuvent changer la donne. Il ne suffit pas de se plaindre ou faire des constats, encore faut-il avoir l'énergie et la motivation d'agir. La "solution" passera-t-elle par la décroissance, la fusion nucléaire ou l'intelligence artificielle? Je n'en sais rien, mais cela viendra d'une approche positive des problèmes. Par exemple, la sobriété dans la mobilité. OK, la bicyclette est meilleure pour la planète, mais ça ne suffit pas: je lâche ma bagnole, si le vélo devient plus fun, plus stylé, plus sain, plus rapide, plus efficace, etc.»

### Ce n'est pas un secret: depuis trois ans, vous menez un combat contre le cancer. Comment faites-vous pour concilier cette terrible épreuve avec votre quotidien d'entrepreneur?

KS ► «Si tu laisses la maladie changer ta vie, tu as déjà tout perdu! Pour moi, il est capital de continuer à vivre le plus normalement possible. C'est un équilibre à trouver, grâce à quelques aménagements professionnels, notamment quand je suis en traitement. J'essaie de me concentrer sur les choses sur lesquelles je peux avoir un impact, en tentant d'oublier ce qui sort de mon cercle d'influence. On ne va pas se mentir, c'est un combat permanent, avec des hauts et des bas. Mais je suis un optimiste de nature!».



## L'ingénieur(e) du XXI<sup>e</sup> siècle

Véritable techno-entrepreneur, Karim épingle deux qualités clés pour les futurs ingénieurs. «L'optimisme! Les pessimistes ne changeront pas le monde, il faut des gens qui ont faim, la niaque!», s'enthousiasme-t-il. «L'autre caractéristique? Soyez des "problem solvers"! Aujourd'hui, le savoir est disponible partout. Un ingénieur ne vaut pas ses connaissances, il vaut sa capacité à identifier un problème et à le résoudre. Une démarche assez proche de celle de l'entrepreneur.» Vif, intuitif et inspirant, Karim est peu avare en idées et en mots. En guise de conclusion, il partage un conseil avec les techno-entrepreneurs de demain: «Entourez-vous! Il faut être au minimum deux pour lancer une boîte. Votre "bonne" idée ne vaut que 2 % du succès, tout le reste, c'est l'exécution. Alors, n'ayez pas peur d'en parler pour avoir du feedback et trouver vos alliés.»