



FABIEN PINCKAERS, FONDATEUR ET CEO D'ODOO

La scale-up wallonne par excellence

En 14 ans, Odoo est devenue un monument du numérique en Belgique. Ses logiciels de gestion pour les PME sont utilisés par 4,5 millions de personnes dans le monde. Un changement de « business model » récent a permis à la firme de 900 personnes d'atteindre la rentabilité en maintenant une forte croissance.

CHRISTOPHE CHARLOT

Plus qu'une entreprise, c'est un symbole. Dans l'univers des entreprises digitales, Odoo est généralement citée en exemple comme l'une des plus grosses scale-up de Wallonie. Et pour cause, l'entreprise fondée par Fabien Pinckaers lorsqu'il était encore étudiant (à l'époque elle s'appelait Tiny ERP avant de devenir OpenERP et enfin Odoo) compte aujourd'hui pas loin de 900 employés répartis entre la Belgique, l'Inde et les Etats-Unis, notamment. Et ce ne serait qu'un début, selon Fabien Pinckaers, particulièrement enthousiaste: « On continue de grandir à un rythme de 50% par an, donc on pourrait atteindre 5.000 personnes d'ici quelques années. Nous n'avons même pas encore touché 0,1% du marché mondial et disposons donc d'un boulevard devant nous en termes de croissance ».

Odoo propose des logiciels de gestion pour les PME et des outils pour tous les besoins de ces entreprises: CRM, comptabilité, site web, etc. « Notre vision de base a toujours été de rendre accessible des logiciels de gestion qui améliorent le quotidien des employés », insiste le patron depuis son petit bureau dans l'une des fermes de Grand-Rosière où s'est installée l'entreprise. Si voici encore quelques années Odoo proposait ses logiciels en open source et facturait ses clients pour des contrats de maintenance, elle a finalement décidé, voici quelques années, de changer son *business model*. « L'idée était de continuer à proposer 80% de notre offre en open source

et 20% de fonctionnalités payantes », précise Fabien Pinckaers. Une bonne idée puisque, d'après le patron, la firme perdait un demi-million d'euros par an avant ce changement et en gagnait un demi-million après. Aujourd'hui, Odoo compte 4,5 millions d'utilisateurs à travers le monde, dont 90% ne paient rien. Les 10% restants optent pour des fonctionnalités payantes. Selon Fabien Pinckaers, Odoo aurait atteint la rentabilité opérationnelle. Certes, les comptes affichent en 2018 une petite perte, mais qui s'avère une perte comptable.

Une efficacité hors du commun

Cette *success story* du numérique wallon est plutôt atypique. Outre la culture d'entreprise très forte et l'organisation très peu hiérarchisée malgré ses centaines d'employés, Odoo a levé très peu d'argent pour sa croissance. Une dizaine de millions d'euros « seulement », notamment auprès des fonds Xange, Sofinnova. Ce qui ne l'a pas empêchée de se développer. Aujourd'hui, Fabien Pinckaers le précise: « Nous ne leverons plus d'argent. Nous n'en avons plus besoin, en tout cas pas dans les quelques années à venir puisque notre cash-flow nous permet de grandir ».

L'une des forces d'Odoo? Son efficacité. « Si vous regardez le niveau d'efficacité de nos départements, c'est exceptionnel », insiste le CEO. Comment Odoo y parvient? La *scale-up* a toujours travaillé à résoudre le moindre problème qu'elle rencontrait. Notamment « en automatisant beaucoup de processus ». ©

« Nous ne leverons plus d'argent. Nous n'en avons plus besoin. »

Pourquoi le jury l'a choisi

Odoo est une entreprise à forte croissance, dans le domaine du numérique. Elle emploie des centaines d'employés directs et a également permis l'éclosion d'un marché de prestataires, estimé à 20.000 personnes dans le monde. Son chiffre d'affaires atteignait 34 millions d'euros en 2018 (venant de 23 millions). Déterminé, son CEO s'attend à doubler la taille de sa boîte chaque année.

Le fait marquant de 2019

« On a lancé un *business game* physique, dénommé Scale-Up qui est destiné aux professeurs. Aujourd'hui 400 professeurs organisent leurs cours grâce à ce jeu de rôles. Et pour nous, c'est génial, car c'est un créneau que nous voulions pénétrer depuis longtemps et nous y sommes parvenus avec une grande valeur ajoutée. Cela aide les étudiants à comprendre le fonctionnement d'une entreprise. Et pour nous, c'est du bon marketing, de très long terme. C'est du *brand awareness* avec un faible coût d'acquisition. »

La réalisation dont il est le plus fier

« Jusqu'à récemment, ma plus grande fierté était le produit: nous disposons vraiment d'un produit qui surpasse tout ce qui existe sur le marché. Mais aujourd'hui, ma plus grande fierté, ce sont les gens qui travaillent chez Odoo. Le niveau d'autonomie, de responsabilité et de compétences des équipes est impressionnant. »

Le défi qui l'attend en 2020

« Continuer ce que l'on fait mais à encore plus grande échelle, c'est-à-dire garder la croissance et la culture d'entreprise comme elles sont. Plus la taille de l'entreprise est grande, plus c'est compliqué. »

Un bon Manager de l'Année, selon lui

« Déjà, ce n'est pas un manager... mais un leader! Et un bon leader est celui qui rend l'équipe meilleure. Ce n'est pas celui qui dirige, qui fait des plannings, qui recrute ou licencie. Mais celui qui sait rendre les autres meilleurs. A mon poste, je dois être le meilleur développeur, le meilleur marketeur, le meilleur vendeur... Je dois maîtriser tout cela pour faire évoluer le *middle management*. »