Un coup de pouce de 3 millions pour le Bill Gates belge

En juillet 2009, nous avions publié un dossier de couverture consacré à une discrète mais très performante entreprise du Brabant wallon spécialisée dans les logiciels de gestion ouverts. Voici qu'OpenERP attire à présent des investisseurs français et belges. | Robert van Apeldoorn

L'été dernier, un peu par provocation, nous avions titré en couverture «Et si ce jeune Belge était le nouveau Bill Gates?» Fabien Pinckaers, fondateur et patron d'OpenERP, a en effet développé une entreprise qui se distingue dans le monde des logiciels de gestion. Il propose une famille de programmes gratuits, qui se développe grâce à la dynamique du logiciel ouvert (ou libre). Les utilisateurs téléchargent le programme sans payer un euro, en s'engageant à rendre publiques les nouvelles applications. Si les programmes plaisent, la méthode peut mener à la création rapide d'un énorme catalogue. C'est le cas pour OpenERP, qui a déjà séduit La Poste française ou Nouvelles Frontières, et beaucoup d'entreprises aux quatre coins du monde. Il restait à transformer l'essai pour améliorer le financement de la société.

LE COUP DE POUCE DE «TRENDS-TENDANCES»
Notre article de couverture a eu des retombées médiatiques positives pour cette entreprise en quête d'argent frais.

Cette phase est en cours. OpenERP vient de signer un apport de capital de 3 millions d'euros, qui lui permet de recruter du personnel, d'ouvrir un bureau dans la Silicon Valley, avec pour objectif de stimuler le marché américain. Les investisseurs? Le n°1 français du *venture capital*, Sofinova, ainsi que deux particuliers, Xavier Niel et Olivier Rosenfeld. Le premier est le fondateur d'Illiad/Free, un opérateur télécom français qui s'est distingué en commercialisant une offre combinée internet/téléphonie/télé pour 30 euros par mois qui concurrence rudement France Telecom et a obtenu tout récemment la quatrième licence GSM outre-Quiévrain. Le second investisseur est Belge, il a occupé la fonction de directeur financier d'Illiad/Free, dont il est aujourd'hui toujours administrateur.

Devenir le Gmail de la gestion

Jusqu'à présent, Fabien Pinckaers avait refusé les avances des fonds de capital risque. «Je ne me sentais pas encore assez mature», nous avait-il expliqué en juillet. A présent, l'apport d'argent frais va servir à modifier les sources de revenus de l'entreprise. «Nous pourrons nous concentrer sur le métier d'éditeur», déclare Fabien Pinckaers. Pour l'heure, l'entreprise vit de formations et de projets d'intégration. Cette dernière activité — qui permettait de dégager un chiffre d'affaires d'un million d'euros pour 2009 — sera peu à peu stoppée.

La principale nouvelle source de revenus d'OpenERP est désormais un service de logiciels en ligne (www.openerp.com). Les utilisateurs disposent sur Internet de tout le catalogue des applications, en service à distance; un peu comme Gmail ou Hotmail pour le courriel. C'est le principe du buffet: toutes les applications sont disponibles pour un prix forfaitaire de 35 euros par mois et par utilisateur. Le catalogue inclut notamment la comptabilité, la gestion de projet, l'e-commerce. Dans le business plan, l'entreprise vise 43 millions d'euros de ventes en 2013, dont la moitié en services en ligne. Le marché ciblé est celui de l'indépendant et la petite entreprise, comptant de 1 à 50 utilisateurs. Le projet initial prévoyait la gratuité pour les petits utilisateurs, mais cette idée a été abandonnée. «Cela posait un problème pour les marges», reconnaît l'entrepreneur.

Quelque part, *Trends-Tendances* a joué un petit rôle dans ces apports de capital. L'article de couverture avait eu des retombées positives. RTL-TVi est venu faire un reportage dans les locaux brabançons, et ensuite l'agence Bloomberg a publié un article qui a donné une visibilité internationale inespérée à une entreprise plutôt discrète. «J'ai moi-même découvert l'existence d'Open ERP via l'agence Bloomberg, indique Olivier Rosenfeld, qui a investi de concert avec Xavier Niel. Nous avons vu un entrepreneur, Fabien Pinckaers, très discipliné dans son approche du financement. Il cherche à combler un manque dans le marché de la PME, où il est difficile de s'équiper à un coût raisonnable.» La métamorphose ne sera cependant pas simple. «Il y a beaucoup de challenges, l'exécution est difficile, prévient l'investisseur. Mais le marché est très, très intéressant.» ■