

LA SOCIÉTÉ DE LOGICIELS OPENERP VISE LE LEADERSHIP MONDIAL

# Un océan de PME

OpenERP est fin prête pour la percée internationale de sa plateforme logicielle de gestion de processus opérationnels. Cette ambitieuse entreprise du Brabant wallon vise le leadership mondial dans le segment des PME. **STIJN FOCKEDEV**

Fabien Pinckaers, le fondateur d'OpenERP, était à peine âgé de 13 ans lorsqu'il a développé un programme de gestion pour les Taxis Verts. Vingt ans plus tard, ce programmeur talentueux est toujours actif dans la même branche, mais à la tête d'une «micronationale». OpenERP compte 250 salariés, actifs dans des filiales présentes sur trois continents. Ses clients sont originaires de plus de 110 pays.

En 2009, dans son dossier de couverture, *Trends-Tendances* comparait Fabien Pinckaers à Bill Gates, le légendaire fondateur de Microsoft, et annonçait qu'OpenERP avait un potentiel équivalent à celui du géant des logiciels. La société connaissait effectivement des débuts très prometteurs. Dans le classement Fast50 des entreprises technologiques à croissance rapide de Deloitte, OpenERP occupait alors la huitième place au Benelux. En l'espace de cinq

années, son chiffre d'affaires a connu une explosion de 1.549%, ce qui vaut aujourd'hui à la société d'afficher la meilleure performance de tous les participants belges.

## Gratuit mais rémunérateur

Le chemin à parcourir est cependant encore long pour OpenERP. Selon ses derniers comptes annuels, en 2011, la société a dégagé un chiffre d'affaires de 4,8 millions d'euros. La lutte dans le segment

du logiciel d'entreprise intégré (ERP) est celle de milliers de David contre quelques dizaines de Goliath. OpenERP et de nombreux plus petits acteurs se mesurent en effet à de grandes pointures telles que SAP, Sage ou Microsoft. L'enjeu est important: plus de 18 milliards d'euros par an, selon le bureau d'étude Gartner.

Aucune entreprise, petite ou grande, ne peut désormais se passer d'une suite de logiciels pour la gestion d'un maximum de ses processus. Qui plus est, la demande de packages intégrés est en hausse. Le volet gestion de la clientèle doit pouvoir communiquer facilement avec celui de la facturation. A première vue, OpenERP s'engage dans un combat perdu d'avance, puisque la société a la particularité de proposer son package de logiciels gratuitement. Son logiciel *open* ➔



**FABIEN PINCKAERTS (GAUCHE) ET XAVIER PANSAERS, DIRECTEUR DES VENTES CHEZ OPENERP**

«Les PME sont mal servies. Notre potentiel de chiffre d'affaires n'en est que plus grand.»

source est libre d'utilisation et libre d'adaptation... Ce qui semble être une faiblesse est en réalité l'atout majeur du groupe, qui lui assure une diffusion rapide et la création d'une communauté active composée de 1.500 développeurs externes qui participent à la conception des applications.

Pour l'heure, cette stratégie ne rapporte rien. «Notre business model est semblable à celui de Red Hat, qui propose et développe des systèmes d'exploitation Linux *open source*», explique le directeur des ventes Xavier Pansaers. Les personnes ayant les connaissances techniques suffisantes peuvent installer elles-mêmes gratuitement notre suite de logiciels. La société OpenERP propose un support et des services complémentaires contre paiement, notamment par une formule d'abonnement mensuel par utilisateur. Nous sommes moins chers que notre plus proche concurrent, Netsuite. Nos coûts sont aussi bien inférieurs à ceux des grandes enseignes.»

SAP, Microsoft et les autres géants du secteur s'adressent en priorité au segment supérieur, c'est-à-dire aux entreprises de grande taille. OpenERP s'y intéresse peu. «Les solutions sont déjà nombreuses sur ce marché, poursuit Xavier Pansaers. C'est une petite étendue d'eau qui se transforme en bain de sang parce que les entreprises qui y sont actives se dévorent entre elles. Pour notre part, nous préférons voguer sur un océan tranquille, où la concurrence est bien moins féroce: le segment inférieur du marché, composé de millions de PME. Notre plateforme est adaptée à ce type d'entreprises.»



**EN 2009**  
«Trends-Tendances» comparait Fabien Pinckaers à Bill Gates.

# 1.549

**POUR CENT**

Le rythme de croissance du chiffre d'affaires d'OpenERP en cinq ans. C'est la meilleure performance de tous les participants belges au classement Fast50.

«Les PME sont mal servies, c'est pourquoi le potentiel de chiffre d'affaires est encore très élevé dans ce segment. Nous y visons d'ailleurs le leadership mondial. Le faible coût de notre produit est un argument intéressant, mais il y en a bien d'autres. Notre système est par exemple modulaire. Or, initialement, la PME n'a besoin que d'une application pour gérer ses relations clients et fournisseurs. Mais si elle souhaite les coupler dans un deuxième temps à sa comptabilité, il est extrêmement simple d'installer le module adéquat en complément.»

OpenERP et de nombreuses autres sociétés spécialisées dans les logiciels de gestion surfent également sur la demande de services payants en ligne: les clients ne doivent plus assurer l'entretien de leur suite sur leurs propres serveurs. Ce modèle est particulièrement intéressant pour les plus petites entreprises, qui n'ont généralement pas de besoins complexes et préfèrent limiter les investissements en IT.

«Nous croyons beaucoup au modèle permettant aux clients de placer leur logiciel OpenERP dans un *data center* par notre intermédiaire, plutôt que dans un parc de serveurs propre. D'ici cinq ans, cette formule devra être la plus importante de notre offre. Nous avons un second objectif: accroître les ventes directes. Nous gérons actuellement un réseau mondial composé de plus de 500 partenaires qui installent notre logiciel chez les clients. Nous en sommes satisfaits et souhaitons encore l'étendre. En peu de temps, nous voudrions porter le rapport ventes directes/ventes indirectes à 50/50. Ce qui nous

assurera un meilleur équilibre et une croissance rapide d'OpenERP.»

### Break-even

Pour concrétiser ses ambitions, OpenERP a besoin de capitaux. En 2010, une poignée d'investisseurs avait rassemblé 2 millions d'euros. Le chiffre d'affaires du groupe est encore trop modeste pour financer sa croissance, et son résultat des dernières années est de surcroît négatif. «Nous sommes en pleine phase de conception de produit; c'est parfaitement normal, rassure Xavier Pansaers. Cela dit, nous y sommes: le break-even est en vue. Par ailleurs, les pertes ont toujours été contenues.»

Lorsque l'an dernier, elle a terminé la compétition Fast50 en remportant le titre de la société la plus performante, OpenERP ne détonnait pas par rapport au reste du classement: les entreprises de logiciels s'y adjudgent un poids important. Luc Van Coppenolle (Deloitte), prévoit que ce secteur sera encore surreprésenté lors de la prochaine édition du classement. A ce sujet, notons que les entreprises peuvent s'inscrire jusqu'au 30 juin.

«Les logiciels et les télécoms sont des secteurs bien représentés au classement, ajoute Luc Van Coppenolle. Ces entreprises ont généralement un business model extensible: lorsque leur produit ou service n'est plus disponible, les coûts supplémentaires sont relativement réduits. Notons du reste que la plupart des entreprises de croissance se projettent, dès leur fondation, à l'international; elles ne se concentrent plus sur la Belgique ou les pays limitrophes, mais choisissent d'être directement actives à l'échelle mondiale.» ©