Interview de Fabien Pinckaers, CEO d'OpenERP

'WE WORK HARD BUT WE HAVE FUN'

Tel est le credo de ce jeune CEO aux dents longues. C'est au cœur d'une ancienne ferme brabançonne, à Ramillies-Grand-Rosières, que cet ingénieur discret et enthousiaste de 34 ans, passionné depuis son plus jeune âge par les softwares, nous a reçus. Sa PME, OpenERP, qui occupe actuellement 250 personnes, dont 75 en Belgique, distribue un logiciel libre de gestion pour entreprises. Elle enregistre une progression de 1.542%, en cinq ans. L'ambition de Fabien Pinckaers ? Faire concurrence, avec bon sens et humilité, aux géants des logiciels informatiques, comme SAP, et devenir leader du marché, à court terme, sans faire couler l'encre dans les médias. « Pas nécessaire », dit-il. **Par Pascal Delizée**

Fabien Pinckaers ne se prend pas du tout pour un génie. C'est un homme simple et humble qui n'a pas vraiment le look de l'homme d'affaires. Lorsqu'il évoque son évolution professionnelle, il sourit et ne réalise toujours pas ce qui lui arrive. C'est un *self made man* qui a toujours su se débrouiller dans la vie. Il n'a pas oublié cette période de vaches maigres où il devait trouver les moyens de rémunérer son premier employé. Il s'en défend bien : l'homme de challenges qu'il est n'a jamais reçu l'aide de quiconque pour concrétiser ses projets. Certes, il a mis son talent au service de l'entreprise créée par son père qui l'a rémunéré, à juste titre. Sa simplicité ne l'empêche, certes, pas d'avoir de l'ambition. Son rêve à lui ? Développer le logiciel de gestion d'entreprise le plus utilisé au monde.

Fait-il encourir des risques à son personnel ? Absolument pas. Certes, le risque de la faillite peut survenir à tout moment, comme dans n'importe quelle entreprise, à cause du manque de cash flow, mais le problème ne se pose pas du tout actuellement. L'entreprise a d'ailleurs encore plus de 75% de parts de marché à conquérir, dans les segments des petites comme des grandes entreprises, soit l'équivalent de 100 milliards d'euros de chiffre d'affaires.

ECOUTE ET RESPECT DE SES COLLABORATEURS

Le jeune patron n'a pas choisi, par hasard, d'établir son quartier général dans cette modeste ferme qu'il a entièrement restaurée, avec les moyens du bord, au départ. Pour lui, elle est géographiquement parlant idéalement située, au centre de la Belgique, à proximité des grands axes routiers. Il y a peu de trafic automobile et de bruit, ce qui est idéal pour les ingénieurs, car « ils ont besoin de calme », souligne-t-il. « Ici, l'ingénieur bénéficie d'un environnement idéal » .

Actuellement, le siège belge établi au cœur de

Fabien Pinckaers, CEO d'OpenERP : « C'est l'expérience qui fait un bon manager et c'est le day to day qui fait le succès ».

RV

RV

La société, présente à CeBIT avec un stand, a remporté pour la seconde fois consécutive le Bossie Award pour la 'meilleure application open source'.

l'ancienne ferme compte 35 développeurs sur 75 employés et cadres; 50% sont des ingénieurs. Par beau temps, le patron et ses collaborateurs se retrouvent dans la cour centrale pour partager le repas de midi. Le vendredi midi, Pinckaers se rend au restaurant avec ses clients, en toute décontraction, avant de les reconduire lui-même à la gare TGV ou à l'aéroport.

« Fabien nous respecte tous et nous nous entendons très bien avec lui », nous confie Anthony Lesuisse, ingénieur. « Ici, tout le monde est plus jeune que lui. L'ambiance de travail est très bonne. L'intelligence émotionnelle de notre patron fait qu'il est volontiers à l'écoute des problèmes de ses collaborateurs. C'est un homme sensible. En outre, il n'y a pas vraiment de hiérarchie, nous sommes tous sur un pied d'égalité. »

Un boss qui, actuellement, recrute des développeurs, des commerciaux et même un directeur du marketing... « On recherche des jeunes que nous formons pour le développement et quelques autres, plus expérimentés, pour le management. Des gens qui puissent porter haut la croissance, être productifs, endosser des responsabilités transversales. Nous avons besoin de profils de haut niveau ».

LA CLÉ DU SUCCÈS

La première question qui nous brûlait les lèvres était de savoir comment cette entreprise, qui a réalisé un chiffre d'affaires consolidé *corporate* de 6,6 millions d'euros, en 2012, réalisait de plantureux bénéfices.

Il s'agit de logiciels téléchargeables libres, c'est-à-dire que tout le monde peut voir comment ils ont été conçus et tout un chacun peut d'ailleurs les perfectionner, les adapter à ses besoins pour faire profiter la communauté des derniers développements. Il est possible de les télécharger tout à fait gratuitement et les utilisateurs peuvent demander au staff d'OpenERP qu'il en assure la maintenance et qu'il forme les utilisateurs. Précisément, c'est ici que la société réalise son profit. Et la demande est en constante croissance.

Pratiquement, quand on teste le logiciel online, il est demandé d'enregistrer ses coordonnées. Ensuite, les commerciaux, dont les bureaux sont situés à Bruxelles, envoient un e-mail aux prospects et le business peut commencer. Actuellement, les demandes sont tellement nombreuses que les sales travaillent de leurs bureaux sans démarcher. Le patron explique que c'est un grand plaisir de voir toutes ces sollicitations de l'extérieur. Du démarchage commercial passif.

L'entreprise compte actuellement des clients partout dans le monde. Aussi, a-t-elle mis en place des filiales au Luxembourg, en Inde - particulièrement attrayante en raison de ses faibles coûts salariaux et pour la rapidité d'exécution dont fait preuve le personnel -, aux Etats-Unis et, bientôt, à Hong-Kong. Soit, au total, près de 250 personnes. Fabien Pinckaers, qui n'a pas l'âme d'un grand voyageur, pourrait vivre, désormais, de ses rentes mais il préfère relever de nouveaux défis: « le travail est bon pour la santé!».

DES LOGICIELS DANS LE SANG

En 1992, alors qu'il n'a que 13 ans (1992), il développe un outil informatique de gestion d'entreprise pour la compagnie des « Taxis Verts », à Bruxelles. Il poursuit sur sa lancée et développe d'autres logiciels à destination d'un service club (Richelieu), de l'association des écrivains belges et, dans un tout autre domaine, pour une entreprise spécialisée dans la vente de mazout.

A l'âge de 18 ans, il créée la société à finalité commerciale, WebDevelopment. Avec un père commissaire-priseur, il baigne très tôt dans le marché de l'art. Très vite, il va développer des sites Internet destinés aux salles de vente, aux antiquaires, aux galeries d'art. De la simple gestion de leur calendrier, il va rapidement intégrer des fonctionnalités liées à la communication de ces entreprises, de leurs ventes et, plus globalement, de leur gestion. Trois ans plus tard, pas moins de 15.000 oeuvres d'art sont passées par ses réseaux, trois quart de ses concurrents ont disparu du marché et, à 21 ans, il gagne près de 10.000 euros par mois.

Durant ses études universitaires - ingénieur civil informaticien (UCL, 2005) – il fut, bien sûr, président du cercle des ingénieurs. Dans son kot d'étudiant, il ouvre un site de vente en ligne de produits dérivés Linux, parmi lesquels des tee-shirts qu'il vendait aux informaticiens. « J'avais trois employés, 10.000 t-shirts et on en pliait 100 par jour », se souvient-il. Sur le campus, il a également développé plusieurs sites d'e-commerce.

« INGÉNIEUR, PARCE QU'IL LE FALLAIT... » (!)

Fabien Pinckaers accorde finalement peu d'importance à son cursus scolaire et à son diplôme d'ingénieur... « Je ne voulais pas spécialement devenir ingénieur. Mon objectif a toujours été de développer des logiciels de gestion. J'ai toujours eu l'esprit analytique. J'ai mis cette faculté à profit et j'ai suivi les études qui m'ont conduit ici. Je ne fais pas toute une histoire du fait de porter le titre d'ingénieur ». Voilà qui a le mérite d'être clair. « Mon rêve était d'être le leader du marché de la gestion d'entreprise, grâce à un logiciel entièrement open source ». Le principe du logiciel libre est la gratuité, mais aussi la possibilité d'accéder aux codes des programmes, ce qui permet

de les modifier, de les adapter à volonté, à condition de rendre publique la nouvelle version », explique Pinckaers. « Afin de stimuler ma motivation, je devais choisir quelqu'un à combattre. Dans le monde des affaires, c'est comme à la plaine de jeu. Quand vous arrivez dans une nouvelle école, et que vous voulez devenir rapidement le leader, il faut cibler la petite brute de la classe, qui terrorise les petits garçons, et lui botter les fesses devant tout le monde!»

En 2005, M. Pinckaers a commencé à développer TinyERP, ce qui signifie littéralement « le tout petit logiciel », un produit assez innovant. Il achète, alors, le nom de domaine « SorrySAP.com » qu'il a gardé pendant six ans, en attendant le moment opportun pour pouvoir l'utiliser. Il pensait qu'il pourrait l'activer au bout de trois ans, « juste parce que l'open source, c'est trop cool... », souligne-t-il. Et pour faire bouger les choses, il s'est dépensé sans compter: 13 heures de travail par jour, sept jours par semaine et pas de vacances durant sept ans.

En 2009, « j'ai découvert que vous ne pouvez pas changer le monde si vous êtes *tiny*. Particulièrement, si les Etats-Unis font partie de ce monde, et où il vaut mieux être un BigERP plutôt qu'un TinyERP. Imaginez comme vous vous sentez petit lorsque le directeur de Danone vous demande: « Mais pourquoi devrions nous payer des millions de dollars pour un petit ERP?». Fabien Pinckaers et ses équipes rebaptisent donc l'entreprise « OpenERP ». Et elle commence, petit à petit, à se frayer un chemin dans la cour des grands. En février 2010, un organisme européen spécialisé dans le capital à risque, confirmait son entrée dans l'entreprise brabançonne, à concurrence de trois millions d'euros, sous la forme d'une augmentation de capital. Pinckaers siège au conseil d'administration de la société, tout en étant son CEO.

UNE SIMPLE QUESTION D'ARCHITECTURE?

Une société qui n'est pas assez innovante et qui ne dispose pas d'un business model pertinent se cassera la figure plus rapidement. Notre modèle repose sur notre capacité à proposer des améliorations et à réaliser des solutions ou à offrir des fonctionnalités - rapidement, au profit de la communauté. Car, le plus important réside dans la faculté d'exécution et d'adaptation, qu'il s'agisse d'une grande entreprise internationale ou d'une TPE ». Cette rapidité d'exécution s'expliquerait, selon le CEO, par l'architecture modulaire spécifique qu'il a mise en œuvre, de l'autre côté des écrans d'ordinateurs.

RV

Par beau temps, le patron et ses collaborateurs se retrouvent dans la cour centrale de la ferme rénovée pour partager le repas du midi.

L'entreprise brabançonne avait développé des douzaines de modules, sa communauté « open source » était en pleine croissance. Pinckaers pouvait voir arriver, sans crainte, la fin du mois et le versement des salaires. Seule ombre au tableau et non des moindres: « on vendait nos services et un outil, puissant mais hideux et compliqué », confie-t-il. « C'est ce qui arrive quand vous êtes focalisé "service à la clientèle": vous oubliez de vous concentrer sur la construction d'un produit d'exception ».

Pour développer un produit qui corresponde aux ambitions du CEO, il s'avérait obligatoire de changer de business model. « Nous sommes passés d'une société de services à une société éditrice de logiciels. Avec les trois millions d'euros provenant de l'augmentation de capital, nous avons renforcé deux départements: celui de la R&D et celui de la vente ».

S'ADAPTER À SES COLLABORATEURS

« C'est l'expérience qui fait un bon manager et c'est le *day to day* qui fait le succès », prétend Pinckaers. « Car, l'ingénieur que je suis n'était pas du tout manager, au départ. Il faut avoir beaucoup de bon sens et inculquer ce bon sens autour de soi, adopter des comportements naturels, comme ceux qu'on aurait avec ses copains. Il est très important de cultiver la bonne humeur. J'ai volontairement mis en place une faible structure managériale. Chacun de mes collaborateurs dispose d'une grande autonomie. Il faut savoir que le collaborateur ne s'adapte pas à son patron. Pour moi, il ne fait aucun doute que c'est le patron qui doit s'adapter à ses collaborateurs. D'ailleurs, on ne quitte pas un boulot mais un manager. Pour motiver mes équipes, je pense tout d'abord à leur bonheur. Je dis souvent *'we work hard but we have fun!'*. Voilà pourquoi nous sommes si productifs. Et l'environnement de travail doit également être *fun*. Le bon sens doit être présent à tous les niveaux dans une entreprise comme celle-ci. Car il fait partie des clés de la réussite ».

Parce qu'il est indispensable de faire grandir l'entreprise et de renforcer les liens en son sein, Pinckaers réunit ponctuellement l'ensemble de son personnel belge au cœur de la ferme brabançonne. Et il organise un grand jeu de rôles, grandeur nature, pendant toute une journée. Et il y participe. De quoi s'agit-il? Les développeurs quittent leurs postes et deviennent délégués commerciaux, et inversement. Cela procure du plaisir à tout le monde, resserre les liens et permet de valoriser chacune des fonctions au sein de l'entreprise, tout un chacun prenant conscience de la nature du travail effectué par ses collègues.

LA CRISE, MAIS QUELLE CRISE?

La récession, il ne la voit pas passer, rétorque l'heureux époux et papa de deux tout jeunes enfants. « C'est vrai que nous enregistrons un peu moins de commandes de ce côté du monde, mais l'impact est faible ».

Quoiqu'il advienne, le patron ne quittera pas la Belgique. Pourquoi tant d'attachement? « Notre pays dispose d'excellentes universités. Notre capital matière grise est très important. En outre, nous sommes le seul Open Source du pays. Nous devons le rester et maintenir notre pôle recherche et développement, ici, en pouvant compter sur les meilleurs talents ». ●

www.industrie.be