

concertation avec les acteurs de terrain. «On ne porte pas une stratégie sans l'adhésion du secteur. C'est en ce sens que nous avons réuni en août dernier 145 'Digital Wallonia Champions', des ambassadeurs du numérique en Wallonie, chefs d'entreprise, start-upeurs, formateurs, coachs, universitaires, etc.) pour une université d'été. Leurs idées, leurs réflexions, leurs priorités vont compter dans Digital Wallonia.»

L'un de ces ambassadeurs a été, comme chaque année, récompensé du Digital Wallonia start-up of the Year Award. Trois nominés étaient en liste. ALX Systems pour un système d'exploitation qui fait appel à l'IA pour piloter des drones et des véhicules autonomes. La solution a été récemment primée par l'OTAN. En lice également, Prospect.io pour sa plate-forme SaaS d'automatisation des processus de vente et e-Peas pour ses microsystèmes permettant de déployer des solutions de capteurs sans-fil basse énergie, un projet notamment financé par le fonds W.IN.G by Digital Wallonia et par The Faktory. C'est e-Peas qui a été choisi comme lauréat 2018. Commentaire de son fondateur, Geoffroy Gosset, qui a reçu le trophée des mains de Pierre Yves Jeholet: «Notre technologie permet de prolonger la durée de vie des batteries qui équipent les objets connectés. En récupérant l'énergie environnante de ceux-ci, qu'elle soit solaire, hydraulique ou qu'il s'agisse de vibrations ou d'onde, pour alimenter les micro-batteries, on travaille à aboutir à une autonomie complète des équipements.» □

## COMMENT ODOO VA PASSER DE 10 À 1.000 PERSONNES

Le CEO d'Odoo était l'un des 'keynotes speakers' de Shake Digital Wallonia. Sa société a le vent en poupe. Partie d'une équipe d'un peu plus de 10 personnes en 2007, la société wallonne qui emploie aujourd'hui 580 collaborateurs en comptera plus de 1.000 d'ici la fin de l'année prochaine. Avec des bureaux en Inde, à New York, San Francisco, Bruxelles, Luxembourg, Dubaï ou Hong Kong, elle connaît une croissance annuelle de 69%. Son nombre d'utilisateurs de par le monde devrait passer de 2 millions en 2018 à 4 millions en 2019. Le secret de cette réussite? Une capacité obstinée, plutôt que de s'en accommoder, à régler les problèmes. Fabien Pinckaers: «Comment on fait pour en arriver là? Beaucoup de gens vont dire que la recette est dans le produit. Mais non, cela ne suffit pas. La chose qui a contribué le plus au succès d'Odoo, c'est notre capacité à régler nos problèmes. On gère tous les freins à la croissance. Cela peut paraître simple, mais cela a un impact énorme sur le business. Quelques exemples concrets. Lorsque l'on démarre, on n'a pas assez de leads. Et bien alors, il faut mettre en place du lead management. Puis on commence à émettre des factures. Il faut les imprimer, les mettre sous enveloppe, les timbrer et les mettre à la poste. Tout cela prend une journée de travail de quelqu'un. C'est un problème: on automatise. Ensuite on grandit, des équipes se mettent en place à l'étranger. Cela crée des soucis de communication interne. On

l'automatise. Chez Odoo, on applique cette règle en permanence. Il y a toujours quelque chose à améliorer pour grandir encore et encore.»

### De 30 minutes à 10 secondes

«Notre modèle commercial de départ était orienté services. On a basculé vers un modèle de souscription avec une facturation mensuelle. Du coup, on a automatisé la facturation. Les tâches administratives nous prenaient du temps? On est devenu 'paperless'. Chaque fois qu'il y avait un contrat à signer, je perdais 30 minutes. On a transformé cela en signature électronique. Aujourd'hui, cela me prend 10 secondes. Chez Odoo, on communique par 'chat' parce que cela va plus vite. L'organisation d'un 'roadshow' nous prenait 15 jours d'organisation. On a considéré que c'était un problème et on a descendu le temps d'organisation à une journée. Aujourd'hui, on en organise 200 par an dans le monde entier avec en moyenne 250 participants. Lorsque vous commencez à appliquer ce type d'automatisation digitale, vous avez une entreprise performante.»

### 1 personne pour 40.000 'leads'

«Nous avons 40.000 leads qui rentrent par mois. Ils sont gérés par un seul 'lead manager'. Chez SAP, ils sont 15 personnes à gérer le même nombre. Nous, nous avons tout automatisé. Une étude réalisée en 2017 indique qu'en moyenne, on passe seulement 40% de son temps à

faire ce pour quoi on est payé. On perd 8% de son temps en interruptions inutiles, 13% en tâches administratives et 9% en réunions qui ne servent à rien. Les collaborateurs d'Odoo consacrent 84% de leur temps aux tâches pour lesquelles ils ont été engagés, 5% aux meetings et 2% aux tâches administratives. Enfin, contrairement à de trop nombreuses entreprises en Belgique, on ne se résout pas à subir. Si l'on n'a pas assez de 'lead', on ne dit pas que c'est à cause du marché. On prend des mesures pour inverser la tendance. Si on a du retard sur le recrutement, on augmente les actions pour trouver de nouveaux collaborateurs.»

### Si j'étais ministre

«Et Dieu sait que ce n'est pas simple. Nous avons budgété de recruter l'année prochaine 180 développeurs pour la Wallonie. Vous savez combien il en sort par an à l'UCL? Si on met les polytechniques et les masters ensemble, cela fait 80 développeurs qui sortent par an. Je dois en engager 180: je ne sais pas comment je vais m'y prendre. S'il y a une chose à faire qui pourrait booster l'économie, c'est mettre dès la primaire l'apprentissage du code au même niveau que celui des mathématiques et du français. Voilà la décision que je prendrais si j'étais ministre. Dans les 10 capitalisations financières les plus importantes au monde, 7 sociétés sont dans l'IT et 6 de leurs fondateurs sont des développeurs. Le code, c'est le MBA de demain!»