



Entreprises & Start-up

Pour Odoo, Hong Kong reste "the place to be" en Asie



Pierre-François Lovens



Publié le lundi 18 novembre 2019 à 07h27 - Mis à jour le lundi 18 novembre 2019 à 07h38

Matts Fievez dirige la filiale asiatique d'Odoo, entreprise wallonne de logiciels, depuis près de deux ans. Les tensions actuelles n'ont pas, à ce jour, d'impact significatif sur les activités de la "scale-up" belge. Hong Kong sert de "hub" pour attaquer toute l'Asie du Sud-Est.

Outre qu'il faut montrer patte blanche quand on vient de Shenzhen, la mégapole chinoise voisine (moins de 30 km les séparent), il est recommandé de faire preuve de prudence quand on se déplace dans Hong Kong. La tension est encore montée d'un cran supplémentaire, ces tout derniers jours, dans l'ex-colonie britannique. Pourtant, si ce n'est les slogans anti-chinois et pro-démocratie tagués un peu partout, l'atmosphère était paisible, samedi, au moment de retrouver Matts Fievez dans le bar d'un hôtel situé le long de la rivière des Perles. Durant l'après-midi, touristes étrangers et Hongkongais ont profité d'un moment de répit dans le bras de fer qui oppose les contestataires aux autorités locales depuis bientôt cinq mois pour se balader.

Matts Fievez, âgé d'à peine 28 ans, a rejoint Hong Kong au printemps 2018 pour reprendre la direction du bureau d'Odoo à Hong Kong. Il a en charge toute la zone Asie-Pacifique. Un marché gigantesque qui s'étend de la Mongolie jusqu'à la Nouvelle-Zélande. *"Je suis entré chez Odoo en 2016, explique ce diplômé de la VUB et KULeuven. Dans le courant de 2017, Fabien Pinckaers, le fondateur et CEO d'Odoo, a voulu me voir. Je pensais qu'il allait me virer ! En fait, il m'a proposé de diriger la filiale de Hong Kong. Une opportunité incroyable !"*

Un doublement de l'effectif en 2020

Quand il est arrivé dans la région administrative "spéciale" de Hong Kong, Odoo - société du Brabant wallon qui a développé une suite d'applications logicielles pour les PME (management, clients, comptabilité, ressources humaines, stocks, etc.) - était déjà présente depuis 2014. *"L'équipe comptait environ 20 personnes et la croissance des revenus était déjà forte, explique Matts Fievez. Ma mission était de poursuivre cette dynamique. Aujourd'hui, la croissance annuelle de nos revenus, ici à Hong Kong et dans le reste de la zone, est de l'ordre de 60-70 %. L'effectif, lui est passé à près de 55 personnes".* Actuellement, Odoo Hong Kong représente environ 10 % des revenus totaux du groupe (cette année, Odoo dépassera les 60 millions d'euros de chiffre d'affaires).

Même si les actions "anti-chinoises", menées surtout par des étudiants universitaires, ont plongé l'économie hongkongaise dans la récession, Matts Fievez ne ressent pas encore d'impact sur l'activité asiatique d'Odoo. *"Nous prévoyons de poursuivre sur un rythme annuel de 60-70 %. Le potentiel de croissance est énorme. On prévoit de recruter entre 50 et 60 personnes dans les douze prochains mois. On va donc doubler l'effectif."* Au niveau mondial, Odoo emploie actuellement entre 650 et 700 personnes.

Pour attaquer commercialement l'Asie du Sud-Est, Matts Fievez estime que Hong Kong reste *"the place to be"*. Il n'est pas du tout question d'aller s'implanter ailleurs en raison des troubles actuels. *"Les milieux d'affaires restent calmes. Les avantages d'être basé à Hong Kong demeurent très importants : législation sociale, éducation, fiscalité, cadre de vie... Je ne connais pas d'autre ville mieux placée, aujourd'hui, pour faire du business dans la zone Asie-Pacifique. C'est un "hub" très accessible et très efficace pour rayonner dans la région."*

La Chine, un marché à part

Pour Odoo, les marchés les plus matures sont, outre Hong Kong, l'Australie, Singapour et, progressivement, la Chine. Il y a ensuite tous les marchés émergents en forte croissance comme l'Indonésie, le Vietnam ou les Philippines. *"Dans ces pays émergents, détaille le jeune directeur d'Odoo Limited, il faut faire un gros effort d'éducation. Les entreprises ne sont pas encore familiarisées avec les modèles "SaaS" (Software-as-a-Service) et le système d'abonnement. Mais je suis convaincu que le futur, pour Odoo, se trouve dans ces marchés et, plus globalement, dans la zone Asie-Pacifique."*

La Chine est un cas particulier pour l'entreprise wallonne. L'accès aux serveurs informatiques n'étant pas optimal - c'est un euphémisme de l'écrire - en raison de la "Grande muraille électronique" qui entrave l'accès à l'Internet mondial, Odoo a conclu une joint-venture avec le groupe public Inspur (qui est le premier pourvoyeur de serveurs en Chine) pour faciliter le déploiement de ses solutions "SaaS". La Chine dispose déjà d'un certain nombre de logiciels pour les entreprises. *"Mais ce sont des solutions qui correspondent à ce qu'on utilisait chez nous dans les années 1990, soutient Matts Fievez. La gamme des solutions que nous proposons est beaucoup plus large."* Tout cela nécessite toutefois de gros efforts d'éducation des clients et un marketing adapté aux réalités chinoises (les réseaux sociaux occidentaux, par exemple, sont muselés).