



Expansion/ scale up

Priorités :

- La conquête du monde
- Les ressources humaines et financières

Financement:

- Private equity

Durée:

- 18-36 mois

Questions-clés:

- La croissance proviendra-t-elle du développement de nouveaux produits ou de la pénétration de nouveaux marchés?
- La gestion de mes collaborateurs et l'utilisation de mes capitaux sont-elles judicieuses?

Odoo

La start-up a débuté ses activités voici une décennie dans l'implémentation de logiciels d'entreprise. "Nous avons accompli à la fois un parcours de saut d'obstacles et un marathon", sourit Fabien Pinckaers. "Nous avons redessiné totalement notre modèle d'affaires à deux reprises." En 2010, Odoo a ainsi décidé de se concentrer sur le développement de produits open source autour desquels elle vendait des contrats d'entretien. L'entreprise a collecté 3 millions d'euros de capitaux externes, ce qui lui a permis de se constituer un réseau de partenaires dans une centaine de pays. Une augmentation de capital de 7,4 millions d'euros a suivi quatre ans plus tard. "Nous sommes passés de la vente d'entretiens à la commercialisation d'un produit", pointe Fabien Pinckaers. Un coup dans le mille pour Odoo, puisque les cash-flows négatifs en 2015 sont redevenus positifs six mois plus tard.

Pour autant, Odoo n'en est encore qu'au début de son parcours. "Le marché des logiciels d'entreprise est en pleine consolidation. Dans cinq ans, on comptera les acteurs de ce secteur sur les doigts d'une main." Fabien Pinckaers en est persuadé: Odoo en sera.

Pour l'instant, Odoo s'en sort sans capitaux frais. "Les revenus que nous générons dépassent nos coûts", indique Fabien Pinckaers. Odoo compte 300 salariés, 730 partenaires et 2 millions d'utilisateurs, pour un chiffre d'affaires de 15,9 millions d'euros.



"Nous avons
totalement
bouleversé notre
modèle d'affaires
à deux reprises."

Fabien Pinckaers, CEO Odoo