Enfin le grand retour : ils ont remporté un

DATA NEWS AWARD

Après une édition virtuelle en 2020, la 22e édition des Data News Awards for Excellence s'est à nouveau tenue de manière physique cette année. Voici l'aperçu des lauréats.

Quel soulagement que de se revoir à Brussels Expo ! Il était enfin possible de se retrouver physiquement. Une soirée festive sous le signe de la 'liberté' tant attendue. Les dernières mesures liées au coronavirus nous ont permis d'accueillir avec grand plaisir 600 heureux invités – telle était en effet la limite du nombre de participants imposée par les normes de sécurité.

Stay Wild

Sous le slogan 'Stay Wild', les invités ont à nouveau vécu une soirée festive prestigieuse, rehaussée de bulles, d'un dîner gastronomique et de vins prestigieux. Sans oublier le réseautage – qui nous a tant manqué – et le coronavirus qui se décline désormais au passé. Rien que des visages rayonnants, surtout chez les lauréats qui sont montés sur le podium pour recevoir leur prix. Pour déterminer les vainqueurs de cette année, nous avons à nouveau pu compter sur vous, cher lecteur, et sur un jury de professionnels. Comme de tradition cette année, vous avez pu voter pour vos fournisseurs, sociétés et produits ICT favoris dans 13 catégories.

Comment s'est déroulée la procédure ?

Les entreprises ont eu l'opportunité de se présenter dans une liste non exhaustive, complétée par la rédaction. Ensuite, vous avez pu voter massivement pour vos favoris sur notre site Web, ce qui a permis de constituer un top 5 dans chaque catégorie. Enfin, notre jury professionnel a choisi le vainqueur final dans chaque catégorie sur la base de cette sélection. La réunion du jury ainsi que la discussion et le vote ont eu lieu de manière virtuelle via Zoom.

L'an dernier, une tendance très nette s'était dessinée en faveur d'entreprises belges dans les votes, un phénomène qui se confirme cette année également. Ainsi, pas moins de 8 des 13 awards sont revenus à des compatriotes. De même au niveau des accessits, on retrouve de nombreuses sociétés belges, outre des géants internationaux et des multinationales de l'ICT. →

Fabien Pinckaers est l'ICT Personality of the Year

Le 14e award est celui de l'ICT Personality of the Year, un prix exclusivement choisi et attribué par la rédaction de Data News. L'ICT Personality of the Year est sélectionnée dans une liste de 50 personnalités proéminentes du secteur ICT belge. Il doit s'agir d'un Belge ou d'une personne qui réside depuis plusieurs années déjà dans notre pays, et qui a clairement marqué de son empreinte le monde ICT belge chez nous ou à l'étranger ainsi qu'impacter notoirement l'écosystème ICT.

Cette année, la rédaction a porté son choix sur Fabien Pinckaers, fondateur et CEO de l'éditeur de logiciels wallon Odoo en pleine croissance. En l'occurrence, celui-ci fait coup double puisqu'il avait déjà été choisi en début d'année comme Manager de l'Année par nos collègues du magazine Trends-Tendances.

Odoo a développé voici plus de 15 ans son premier produit en open source. Aujourd'hui, l'entreprise compte 6,5 millions d'utilisateurs dans le monde, soit 2 millions de plus qu'en 2019. Odoo emploie désormais 1.000 personnes, dont la moitié en Belgique. L'éditeur de logiciels – qui s'appelait jusqu'en 2104 OpenERP après avoir vu le jour sous le nom TinyERP – dispose de bureaux à Grand-Rosière et à Auderghem, outre des filiales à New York, Hong Kong, Dubaï et San Francisco.

Ces dernières années, Odoo a connu une croissance explosive que le coronavirus n'a que peu influencée. Le télétravail obligatoire n'a en effet fait qu'accroître la demande d'applications spécifiques auprès d'Odoo.

Avec Fabien Pinckaers, la rédaction a opté pour un entrepreneur ambitieux qui se concentre totalement sur la poursuite de la croissance. Pas évident lorsque l'on sait que l'entreprise doit concurrencer sur ce marché des géants du style Microsoft, SAP et Oracle.

Dans les pages suivantes, vous pourrez lire une interview complète du tout nouveau ICT Personality of the Year 2021, ainsi que découvrir les lauréats des 13 autres awards.

Kristof Van der Stadt

ICT Personality of the Year: Hall of Fame

2021: Fabien Pinckaers
2020: André Knaepen
2019: Daan De Wever
2018: Françoise Chombar
2017: Felix Van de Maele
2016: Jonas Dhaenens
2015: Jürgen Ingels
2014: Dries Buytaert
2013: Eric Van Zele
2012: Sophie Vandebroeck
2011: Jan Valcke
2010: Jo Cornu
2009: Alain Wirtz
2008: Pierre De Muelenaere
2007: Gilbert Declerck
2005: Robert Cailliau

Qui siège au sein du jury?

Le jury se compose du CIO of the Year, de présidents de groupements d'utilisateurs et de personnalités du biotope ICT belge. Cette année, la réunion du jury s'est faite en distanciel, à nouveau sous la présidence de Stijn Viaene et a donné lieu comme de tradition à de vives discussions.
Les membres du jury:
Stijn Viaene (président du jury, Vlerick), Kristof Van der Stadt (Data News), Peter Hinssen (Nexxworks), Bart Steukers (Agoria), Jan De Schepper (ADM), Danielle Jacobs (Beltug), Ben Smeets (DG Digitale Transformatie), Benoit Hucq (Agence du Numérique), Jef Loos (Whitelane Research), Frank Robben (Smals), Koen Vandaele (CIONET), Marc Vael (SAI), Tony Mary (consultant), Charlotte Gréant (StartUps.be/Scale-Ups.eu), Guido Lemeire (CIO of the Year 2020), Peter Vermeylen (CIOforum), Erik Cuypers (MIT Club), Marc Senterre (CfTDN), Giselle Vercauteren (Isaca), Barbara Van Den Haute (Digitaal Vlaanderen) et Pieterjan Van Leemputten (Data News).
Le vote s'est fait de manière numérique et totalement anonyme. Certains membres du jury n'étaient pas présents lors de la réunion Zoom, tandis que d'autres se sont fait représenter par un suppléant. Seuls les membres du jury présents lors de la réunion ont pu voter.

Tels sont les vainqueurs des Data News Awards!

Parmi les quelques centaines de nominations, les lecteurs de Data News ont établi un classement final des candidats aux Data News Awards. Sur cette base, le jury a comparé les valeurs établies aux nouveaux venus.

Artificial Intelligence Innovator of the Year

ML6

Robovision est récompensée par le jury pour sa vision et sa capacité à déployer des projets innovants à l'échelle internationale.

Mais ML6 a été félicitée pour sa focalisation sur l'IA, à tel point que les deux entreprises ont été classées ex aequo au terme d'un premier vote. Il a donc fallu un second tour pour départager ML6 et Robovision, la première l'emportant d'une courte tête. L'année dernière, la start-up a également remporté un prix.

Autres finalistes: Cegeka, imec, IBM, Robovision

Belgian Startup Company of the Year

Phished

Le jury a reçu un courriel lui promettant plusieurs millions d'euros de la part d'un prince nigérian. Le bouton de confirmation se révélait toutefois être le vote pour Phished, ce qui a permis à l'entreprise d'emporter le maximum de voix.

Précisons évidemment qu'il s'agit là d'une blague, même si le jury a été convaincu par le produit et a fait l'éloge de la compétence technologique de l'entreprise dans son domaine d'activité. Cet éloge revient également à Techwolf qui compte toutefois un peu mois de voix.

Autres finalistes: Techwolf, Connectify, Hoplr, LinkedCar.

Belgian Scaleup Company of the Year

UnifiedPost

Hans Leybaert, CEO UnifiedPost © DIETER TELEMANS

Tous les finalistes sont des entreprises qui étendent sensiblement leur périmètre d'activité et sont forts dans leur domaine. Mais dans cette catégorie, 2021 a incontestablement été l'année d'UnifiedPost avec ses augmentations de capital, ses rachats et son entrée en Bourse, outre le trajet formidable accompli par l'entreprise depuis 2001. UnifiedPost est aujourd'hui active dans 26 pays européens, emploie 1.200 collaborateurs et génère un chiffre d'affaires de 16,8 millions €. Mais le jury a également apprécié la stratégie de création de valeur de l'entreprise grâce au développement de produits, notamment dans le domaine de l'automatisation de processus financiers. Dès lors, le jury a voté pour l'entreprise à la quasi-unanimité.

Autres finalistes: 9Altitudes, Appwise, InThe Pocket, NexuzHealth

Customer Centric IT Company of the year

Delaware

Commercialiser un produit de qualité à un prix compétitif est une chose. Mais entretenir de bonnes relations avec son fournisseur IT est tout aussi important. Le jury s'est déclaré globalement positif envers tous les finalistes, mais plusieurs membres ont estimé que Delaware se distinguait par sa focalisation sur le client. Il ne s'agit pas de l'acteur le plus grand, mais le plus apprécié. L'entreprise a d'ailleurs remporté voici 2 ans le prix de la Customer Centric IT Company of the Year.
Autres finalistes: Cegeka, EASI, Tata Consultancy Services Belgium, Telenet

Cybersecurity Innovator of the Year

NVISO

NVISO a réussi à convaincre la grande majorité du jury avec plusieurs arguments : collaborateurs compétents, propositions sur-mesure bien ficelées et, ce qui importe dans cet award, l'innovation en cybersécurité. De même, Intigriti, vainqueur l'an dernier, s'est vu féliciter. Ces deux entreprises constituent d'après le jury le pendant belge de qualité face aux acteurs étrangers qui dominent le marché.
Autres finalistes: Atos Belgium, Fortinet, Intigriti, Orange Cyberdefense

Digital Enterprise IT Services Company of the Year

Deloitte

Il s'agit là de la catégorie qui a suscité le plus de débats au sein du jury et où louanges et critiques ont été émises vis-à-vis des nommés. Mais lors du vote, Deloitte a récolté un peu plus de la moitié des voix, suivi d'Atos qui a convaincu environ un membre du jury sur 3.

Deloitte a été récompensée pour sa compréhension de métiers complexes, ses projets de transformation réussis et ses recherches, tant au départ des Etats-Unis que de l'Europe. Un membre du jury fait remarquer que l'entreprise possède plusieurs longueurs d'avance sur les autres grandes sociétés de consultance du Big Four (qui n'étaient pas nommés dans cette catégorie).
Autres finalistes: Atos Belgium, Cegeka, NRB, Tata Consultancy Services Belgium

Digital Workplace Innovator of the Year

Dell

Rares ont été les époques où le poste de travail et les modes de travail furent à ce point bouleversés qu'au cours de l'année et demie écoulée. Dans ce contexte, les finalistes se sont profilés comme des innovateurs du poste de travail, en développant eux-mêmes leur technologie ou en adaptant des technologies tierces. Dell Technologies est récompensée pour allier les deux. Elle s'impose de peu devant Telenet qui mise également sur son organisation interne tout en étant avec ses services internet l'une des locomotives du télétravail.
Autres finalistes: Cegeka, Delaware, Fujitsu, Telenet

Hardware Innovator of the Year

Samsung

Le matériel ne serait-il pas devenu commodité ? Les nommés dans cette catégorie prouvent le contraire avec des innovations minimes ou d'envergure, mais le jury a surtout été convaincu par Samsung. Non seulement avec leurs smartphones, à écran pliable ou non, qui donnent chaque année le ton, mais aussi avec leurs 'wearables' certes conçus pour le marché grand public, sans oublier différents projets b2b particulièrement pertinents. Comme Samsung parvient également à séduire des clients professionnels, en privilégiant la réponse à leurs attentes, elle mérite le titre d'innovateur en matériels.
Autres finalistes: Cisco, Dell Technologies, HP, Lenovo

→

Telecom & Connectivity Company of the Year

Citymesh

Le besoin de connectivité a été plus criant que jamais durant les mois écoulés. Non seulement en mobile, mais aussi en fixe, sans oublier les nouvelles technologies de connexion entre l'homme et la machine.
Chaque finaliste dans cette catégorie avait de bonnes raisons de l'emporter, que ce soit pour sa taille sur le marché belge, ses solutions pour faciliter le télétravail, sa réputation de longue date ou l'innovation qu'il apporte. Mais cette année, impossible d'éviter Citymesh. Cette entreprise est parvenue l'an dernier à renforcer sa position via Cegeka, tout en misant à fond sur les projets 5G (et Wi-Fi). A cela s'ajoute depuis peu l'ambition non déguisée de ne pas se limiter au b2b pour conquérir le b2c avec le 4e réseau mobile. Bref, une entreprise belge qui affiche une volonté évidente de chambouler le secteur des télécoms, ce qui en fait à juste titre un vainqueur ambitieux.
Autres finalistes: Eurofiber, Orange, Proximus, Telenet

Enterprise Application Innovator of the Year

Microsoft

Développer les applications idéales pour être aujourd'hui productif partout sans perdre de temps, tout en permettant aux employés de profiter d'innovations et de services pointus. Une catégorie au périmètre large qui compte tant des mastodontes établis que de nouveaux disrupteurs.

Microsoft l'emporte grâce à sa capacité à innover en dépit d'une gamme de produits connus. C'est ainsi que l'accent a été renforcé sur Teams (et l'intégration avec d'autres services Microsoft), tandis que l'entreprise continue à prouver sa pertinence. Cela étant, le jury a également félicité Odoo, qui lorgne également le marché des entreprises, tout en continuant à gagner pour l'instant en popularité surtout auprès des PME (mondiales)
Autres finalistes: Odoo, Salesforce, Teamleader, Zoom

HR & Sourcing Services Company of the Year

Tobania

Dénicher des talents, les fidéliser, les former/recycler : tels sont les défis auxquels toutes les organisations IT sont confrontées. Selon le jury, Tobania décroche la palme à ce niveau. Tant leurs capacités de test éprouvées que le recyclage de personnel a été mis en avant, alors qu'un membre du jury fait remarquer que l'entreprise est souvent un sparring-partner idéal et se montre capable de réfléchir activement avec ses clients.
Autres finalistes: Ausy, Amon Consultants, Fujitsu, Talent-IT

Infrastructure Innovator of the Year

Nutanix

La nécessité de faire évoluer l'infrastructure n'a jamais été aussi évidente que durant l'année écoulée. Et si le vote des lecteurs a été très serré, le jury n'en a pas moins opté clairement pour un acteur de niche du marché du stockage. En effet, Nutanix a réussi à dynamiser régulièrement ce marché, notamment avec sa solution de protection contre les rançongiciels, ce qui en fait un innovateur de l'année tout indiqué.
Autres finalistes: Cisco, Dell Technologies, HPE, VMware

IT Services SMB of the Year

NSI IT Software & Services

Tout comme au niveau des grands acteurs, cette catégorie renferme des entreprises capables d'offrir une plus-value d'innovation à leurs clients. Le jury s'est montré enthousiaste face aux finalistes, mais NSI a réussi à leurs yeux à proposer un peu plus de créativité associée à un dynamisme évident. Autant d'arguments qui en font un vainqueur mérité dans cette catégorie.
Autres finalistes: AE, Computerland, ConXioN, Devoteam

Pieterjan Van Leemputten

«Il a fallu dix ans pour comprendre le modèle commercial de l'open source»

Fabien Pinckaers est l'ICT Personality of the Year 2021 de Data News. Le fondateur et CEO d'Odoo, depuis peu une licorne belge, entend décharger les collaborateurs du travail superflu et permet ainsi à son entreprise d'atteindre une croissance inégalée, associant dans la foulée la communauté open source.

Vous avez commencé à l'âge de 13 ans en écrivant un logiciel pour les Transports Verts. Comment avez-vous fait à cet âge pour déployer un logiciel professionnel ?

FABIEN PINCKAERS: L'homme qui m'a demandé cette mission était un ami de mon père qui avait besoin d'une solution pour gérer ses contacts, factures et autres opérations. J'ai répondu que je pouvais le faire et c'est ainsi que tout a commencé.

Vous saviez déjà programmer à l'époque ?

PINCKAERS: Je l'avais appris par moi-même en m'aidant de divers ouvrages.

De nombreux jeunes développeurs conçoivent des jeux ou des outils à usage personnel. Qu'est-ce qui vous a poussé vers les logiciels d'entreprise ?

PINCKAERS: Oh, mais j'ai aussi écrit des jeux vidéo. Mais j'avais besoin de tels outils pour moi-même. Je voulais gérer ma comptabilité et ma facturation. Or il n'existait rien de tel sur le marché open source. Je l'ai ensuite vendu à quelques clients.

Par la suite, vous avez eu une société de T-shirts et vous êtes désormais à la tête d'une entreprise de 1.700 personnes. Etes-vous plutôt un technophile ou un entrepreneur ?

PINCKAERS: Je donne la priorité à la technologie et ensuite à l'entreprenariat, mais les deux sont indissociables. J'aime développer, mais j'apprécie de lire des ouvrages sur la gestion ou des sujets dans la ligne de ce que nous faisons chez Odoo : l'usabilité, le mode de pensée des utilisateurs, etc.

Avez-vous des favoris ?

PINCKAERS: C'est très diversifié, mais par exemple 'Never Split The Difference' (Chris Voss) ou 'The Art of Strategy' (Avinash K. Dixit et Barry J. Nalebuff), ou plus récemment 'Nos Amis Les Français (112 Gripes about the French). C'est un livre que les soldats américains recevaient en France après la Seconde Guerre mondiale étant donné qu'il y avait pas mal de tensions entre les Français et les soldats US et c'est amusant parce que l'ouvrage explique de manière très factuelle pourquoi les Français sont comme ils sont.

→

FABIEN PINCKAERS: «Je donne la priorité à la technologie et ensuite à l'entreprenariat, mais les deux sont indissociables.»

Odoo est une technologie open source. Etait-ce un choix idéologique, ou plutôt pratique ou encore stratégique ?

PINCKAERS: Au départ, c'était une option idéologique. Je l'ai toujours voulu ainsi, mais il a fallu 10 ans pour comprendre le modèle commercial de l'open source. Trouver l'équilibre financier a été périlleux parce que nous ne trouvions pas de bon modèle dans l'open source. Mais nous avons fini par le trouver voici 5 ans, ce qui nous a permis de continuer dans l'open source et de devenir rentable.

Qu'est-ce qui a changé voici 5 ans ?

PINCKAERS: A l'époque, nous avons lancé une 'service company'. Nous avons contacté nos clients pour leur proposer les fonctions qu'ils souhaitaient, ce que nous avons fait jusqu'en 2010. A ce moment-là, notre logiciel renfermait de nombreuses fonctionnalités, des fonctionnalités très riches, et nous avions beaucoup de clients, mais c'était complexe. Très puissant, mais aussi très laid.

Sur cette base, nous avons évolué vers un éditeur de logiciels. L'idée était que nous ne proposerions plus des services nous-mêmes, mais allions mettre sur pied un réseau mondial de partenaires qui assureraient la vente, tandis que nous prendrions en charge la maintenance et le support. Cela nous a permis de grandir quelque peu, mais le modèle n'était pas bon. Car une fois que tout fonctionnait bien pour un client, celui-ci n'avait plus de raison de payer pour la maintenance. Après 2 à 3 ans, nous avons ainsi à nouveau perdu des clients et j'ai compris qu'il était temps de changer une nouvelle fois de modèle commercial.

« La seule manière de devenir cadre est d'être le meilleur d'une équipe. Cela permet de conserver la culture d'entreprise. »

C'est ainsi que nous avons encore changé de modèle voici 5 ans et décidé que l'open source total n'était pas une option parce qu'il limitait trop fortement les perspectives de vente. Dès lors, nous gardons 80% de nos fonctionnalités en open source et les 20% restants pas, et donc nous les vendons. Nous avons ainsi deux produits, l'un open source et l'autre pas, mais le deuxième est basé sur le premier.

Odoo propose 30.000 applis, soit sensiblement plus que de grands acteurs comme Salesforce qui n'en a 'que' 6.000.

PINCKAERS: Nous sommes en effet la plus grande boutique d'applis professionnelles.

Est-ce grâce au modèle open source ?

PINCKAERS: Certainement, mais il ne faut pas nous considérer comme une société de 1.700 personnes. Autour de nous gravitent 5.000 partenaires qui vendent des services via Odoo. A cela s'ajoutent des partenaires non officiels puisque, comme nous sommes open source, n'importe qui peut utiliser nos logiciels. En d'autres termes, quelque 52.000 personnes travaillent pour des partenaires qui se consacrent pleinement aux logiciels d'Odoo.

Par ailleurs, il faut compter plus de 30.000 personnes faisant partie de la communauté avec laquelle nous sommes en contact, et qui par exemple traduisent ou développent d'autres modules. L'écosystème total recense près de 90.000 personnes qui conçoivent de très nombreuses choses, et notamment des milliers d'applis qui se trouvent dans notre propre boutique d'applis.

Votre focus a toujours été les PME. Qu'est-ce qui fait le succès d'Odoo sur ce marché ?

PINCKAERS: Ce que nous proposons, c'est un logiciel totalement intégré qui convient aussi parfaitement aux PME. Aujourd'hui, une telle solution n'existe pas. Ainsi, vous pouvez vous adresser aux éditeurs ERP qui font tout, mais qui sont complexes, démesurés, très coûteux et nécessitent 3 ans d'implémentation.

A l'autre extrémité, on a des acteurs comme Winbooks pour la comptabilité, Mailchimp, etc., qui sont bons, mais ne font qu'une seule chose. Ce qui n'existe pas, c'est un produit qui répond à l'ensemble des besoins d'une entreprise, tout en restant simple et d'un coût abordable. C'est précisément ce que nous offrons. SAP et Microsoft ont essayé durant des années, mais sans grand succès.

Le fait que vous avez commencé comme petite entreprise vous a-t-il aidé ?

PINCKAERS: Cela a certainement joué un rôle. Je ne pense pas qu'il soit dans l'ADN de SAP de collaborer avec de petites entreprises. Mais notre succès s'explique par notre focus permanent sur le produit et ce, année après année. De nombreuses entreprises perdent ce focus, surtout lorsqu'elles sont en croissance. Or nous avons toujours insisté sur cet aspect. Si l'on s'y tient durant 15 ans, cela finit par payer.

Continuerez-vous à vous focaliser sur les PME ?

PINCKAERS: C'est notre force, même si nous regardons ces deux dernières années le marché des entreprises et le mid-market. Les choses évoluent bien, encore que cela ne représente que 15 à 20%

«Ce que nous proposons, c'est un logiciel totalement intégré qui convient aussi parfaitement aux PME. Aujourd'hui, une telle solution n'existe pas.»

de notre activité.

La croissance n'a jamais été un problème. Nous enregistrons une croissance moyenne de 63% par an, mais le problème se situait autrefois dans la monétisation. Notre chiffre d'affaires augmentait, mais nos coûts également. Aujourd'hui, notre croissance est moins forte que par le passé. Or une croissance de 60% lorsque l'on est 10 employés ou 1.000, le problème est d'un tout autre ordre de grandeur.

Désormais, vous dirigez 1.700 personnes. Ce n'est donc plus une PME…

PINCKAERS: La moitié de nos collaborateurs a moins d'un an d'expérience dans l'entreprise.

Votre mode de management a-t-il changé ?

PINCKAERS: Nous avons conservé la même culture d'entreprise. C'était évidemment chouette lorsque nous étions 20, mais nous savions que les choses seraient différentes avec 1.000 collaborateurs. Nous disions la même chose lorsque nous étions 500. Entre-temps, nous sommes donc 1.700, mais conservons toujours cette même culture de la proximité. Il y a peu de barrières, mais nous sommes très stricts dans notre approche de la culture. Nous remettons à chaque employé un ouvrage qui décrit la culture d'Odoo et nous ne recrutons pas de cadre.

Il n'y a donc pas de cadres chez Odoo ?

PINCKAERS: Certes, mais la seule manière de devenir cadre est d'être le meilleur d'une équipe. Cela permet de conserver la culture d'entreprise. Un cadre ne peut pas être un 'people manager', cela ne sert à rien. Pour moi, les 'team leaders' doivent être au service de leur équipe. Ils les encadrent, les forment. Ils doivent donc être meilleurs que l'équipe pour assumer cette mission.

Nous essayons aussi d'éviter toute administration inutile. Si quelqu'un veut prendre congé, il a évidemment droit à un certain nombre de jours, mais il doit se concerter avec ses collègues, après quoi il ne doit plus introduire de demande dans le cadre d'un processus spécifique.

Odoo paie ses développeurs débutants 10.000 € par mois. Comment faites-vous pour les conserver à long terme ?

PINCKAERS: A mes yeux, trois éléments sont importants: l'autonomie, à savoir les laisser décider et réfléchir; la responsabilisation afin de leur permettre d'apprendre; et l'évolution. Si vous leur donnez les trois, ils ont une bonne raison de rester dans l'entreprise. Avant même leur entrée en fonction, nous leur envoyons également trois ouvrages. Mais même de jeunes collaborateurs se voient rapidement confier des projets d'envergure, ce qui leur permet d'apprendre rapidement et d'évoluer, ce qui les incite donc à rester.

Mais il faut voir cela dans son ensemble. Je ne pense pas que l'on atteindrait le même résultat avec deux de ces éléments seulement.

Ce même principe s'applique-t-il à l'international ?

PINCKAERS: La culture y est assez similaire pour les mêmes raisons. Toutes nos filiales à l'étranger sont fondées par les meilleurs de leur équipe en Belgique. Ceux-ci conservent donc la culture et nous ne recherchons pas non plus des cadres à l'extérieur. Nous sélectionnons cependant des profils expérimentés, mais pas pour ces positions où tout le monde commence en bas.

La crise du coronavirus a-t-elle eu un impact sur l'entreprise ou sur sa culture ?

PINCKAERS: Elle n'a pas eu de grand impact car nous avons de bons logiciels ! Certes, nous nous sommes moins vus physiquement, notamment pour prendre un bon verre. Mais nous nous entretenons par Discord, ce qui nous a aidé considérablement car →

nous pouvions ainsi continuer à dialoguer ensemble.

Cet été, Odoo a atteint, certes surtout grâce à un changement d'actionnariat, une valorisation de plus de 1 milliard $. Etes-vous toujours à terme en quête de fonds ou une entrée en Bourse est-elle à l'agenda ?

PINCKAERS: Non. Nous n'avons pas besoin d'argent et j'espère éviter une entrée en Bourse. Nous préférons que les choses restent le plus simple possible, ce qui nécessite d'être une entreprise privée sans trop de restrictions. Nous voulons pouvoir exécuter rapidement, ce qui est difficile lorsque l'on est en Bourse. En outre, le cash n'est pas un frein.

Quelle est votre position vis-à-vis d'éventuels rachats ? Sont-ils envisagés ?

PINCKAERS: Non, à ce niveau également, nous sommes plutôt réticents, ne serait-ce que pour ne pas dénaturer la culture d'entreprise. Le risque est de se retrouver rapidement avec trop de cadres moyens, des personnes qui veulent faire les choses à leur manière et qui viennent d'une autre culture. C'est très difficile de les intégrer et plus on le fait, plus la culture est diluée.

«Aujourd'hui, notre croissance est moins forte que par le passé. Or une croissance de 60% lorsque l'on est 10 employés ou 1.000, le problème est d'un tout autre ordre de grandeur.»

Vous avez commencé dans une chambre d'étudiant et dirigez à présent une multinationale particulièrement dynamique. Comment avez-vous ressenti toute cette évolution ?

PINCKAERS: Je me réjouis que notre activité nous permette de dialoguer avec de nombreuses entreprises et d'apprendre la manière dont celles-ci gèrent leurs activités. Nous apprenons énormément des milliers de sociétés avec lesquelles nous collaborons.

L'aviez-vous pressenti ?

PINCKAERS: Je n'y ai jamais vraiment réfléchi, mais j'ai toujours cru en ce que nous faisions.

Est-il devenu plus facile ou plus difficile de diriger l'entreprise ces 15 dernières années ?

PINCKAERS: *(hésitant)* Plus facile, quoique… C'est devenu très différent. Je ne peux non plus dire que c'était mieux ou pas. Au début, je développais beaucoup moi-même et j'y prenais goût, mais c'était aussi une charge parce qu'à l'époque, je devais tout faire. Aujourd'hui, je ne développe pratiquement plus, mais je ne dois pas non plus veiller au moindre détail. Je peux donc me concentrer davantage sur le produit. Dans l'ensemble, je suis aussi heureux qu'autrefois.

Que faites-vous en dehors d'Odoo ?

PINCKAERS: Je pense à Odoo. Pour moi, c'est extrêmement passionnant et à la maison également, je parle d'Odoo ou de l'entreprise de mon épouse. Je ne suis pas non plus le genre de personne à prendre beaucoup de vacances. Ma femme vient de rentrer de vacances, mais je m'ennuie très vite. Quelques jours sont parfois nécessaires, mais je veux redevenir rapidement productif.

Songez-vous parfois à d'autres aventures entreprenariales ? A lancer quelque chose de nouveau ?

PINCKAERS: Non. Je ne veux pas perdre de vue mon objectif. C'est pourquoi je ne siège pas dans d'autres conseils d'administration, clubs ou réseaux d'entrepreneurs. L'entreprise exige tout mon temps.

Vous travaillez beaucoup ?

PINCKAERS: Autrefois, je travaillais énormément. Durant 7 ans, je n'ai pas pris un seul jour de congé et je travaillais 13 h par jour, 7 jours sur 7. Aujourd'hui, je continue à travailler dur, mais cela reste plus raisonnable.

Comment voyez-vous évoluer votre entreprise ? Odoo doit-elle encore franchir des étapes importantes ?

PINCKAERS: Je pense que nous sommes sur la bonne voie pour faire de notre logiciel de gestion intégrée pour PME un véritable succès. Nous sommes encore petits, nous ne desservons actuellement que 0,1% du marché, mais nous avons prouvé que le produit fonctionne, ce qui est déjà un succès en soi. L'étape suivante consistera à séduire les moyennes et les grandes entreprises. Nous avons commencé voici deux ans, mais cela demande du temps.

Par ailleurs, nous nous intéressons aux logiciels pour entreprises comptables, pour la construction de sites Web et pour l'e-commerce. De grands acteurs comme Wordpress y détiennent plus de 60% du marché, mais deviennent obsolètes. Par ailleurs, on voit apparaître de nouveaux acteurs comme Wix, Weebly, Shopify, etc. avec des fonctions modernes, mais pas en open source. Nous voulons combiner ces deux éléments, toujours en open source donc, mais plus moderne et plus performant que la concurrence.

Pieterjan Van Leemputten, photos Emy Elleboog