



BELGAINAGE

LAURÉATE POUR LES GRANDES ENTREPRISES : ODOO

La course en tête

La licorne wallonne poursuit sa croissance impressionnante en proposant sa suite d'applications de gestion open source tant pour les petites que pour les grandes entreprises. GUY VAN DEN NOORTGATE

S'il est une Gazelle qui galope à grande vitesse depuis une décennie, c'est bien Odoo. Fait notoire : elle semble en plus respecter les temps de passage fixés par son fondateur, Fabien Pinckaers. En 2021, la firme décrochait pour la première fois le titre d'ambadrice dans la catégorie des grandes entreprises, après avoir remporté celui de la petite (2013) puis de la moyenne (2018). Il y a deux ans, Odoo employait 1.200 collaborateurs dans le monde et réali-

sait près de 100 millions d'euros de chiffre d'affaires. Aujourd'hui, ces chiffres ont plus que doublé avec plus de 2.500 personnes dont 1.200 en Belgique.

“En 2022, le chiffre d'affaires s'est élevé à 274 millions d'euros, dont 87% de revenus récurrents, souligne Fabien Pinckaers, CEO. Notre croissance est organique. Le produit que nous proposons, une suite d'applications business pour gérer les besoins d'une entreprise, est bon et nous continuons sans cesse à investir pour le développer. Odoo compte aujourd'hui 10 millions d'utilisateurs. L'an dernier, nous avons

également ouvert de nouveaux bureaux notamment au Kenya, en Australie, en Italie ou encore en Espagne.”

Camion LabOdo

Implantée à Ramillies où une troisième ferme s'est ajoutée aux deux premières, l'entreprise est également présente dans le parc scientifique de Louvain-la-Neuve sur le site du Business And Research Offices Center qu'elle occupe déjà à 96%. Afin de soutenir sa croissance, Odoo est toujours en quête de nouveaux collaborateurs : des développeurs mais également des profils plus commerciaux (vente, marketing, consultance, etc.). Une manière de susciter de nouvelles vocations réside peut-être dans le LabOdo, un camion laboratoire pédagogique pour futurs entrepreneurs lancé l'an dernier à destination des étudiants du secondaire et du supérieur (entre 17 et 25 ans). But poursuivi : leur faire découvrir la gestion d'entreprise au travers de neuf ateliers divisés en trois catégories (administration, opération, ventes). Outre le LabOdo, l'autre annonce de 2022 concerne la baisse des prix du logiciel d'Odoo à destination des PME de une à 10 personnes, soit l'essentiel du tissu économique. “Alors que tous les éditeurs augmentent leurs prix, nous les avons diminués de près de moitié en octobre, précise Fabien Pinckaers. Cela a représenté une baisse de l'ordre de 10 millions d'euros de nos revenus récurrents du jour au lendemain, mais nous avons quadruplé le nombre de nouveaux clients, qui est passé de 1.200 à 5.000 par mois.” La croissance de la licorne brabançonne n'est donc pas près de s'achever... Surtout quand on retient, comme aime à le rappeler son CEO, que sa suite d'applications ne représente que 0,1% de parts de marché dans le monde. **t**

FABIEN PINCKAERS, CEO
“Nous avons multiplié les nouveaux clients par quatre.”

MOYENNES ENTREPRISES : QUALIFIO

Marketing qualitatif et interactif

Fondée au début des années 2010, Qualifio développe un logiciel “SaaS” permettant aux équipes marketing de grandes marques et groupes médias d’engager et de fidéliser leur audience en ligne. GUY VAN DEN NOORTGATE

“**N**os clients utilisent Qualifio pour identifier de nouveaux prospects, engager leurs clients et les récompenser pour toutes les interactions qu’ils nouent avec leurs marques, explique d’emblée Quentin Paquot, administrateur délégué de l’entreprise. Dans cette optique, nous proposons deux modules complémentaires et simples d’utilisation. Le premier, baptisé Qualifio Engage, permet de créer et publier plus de 50 formats interactifs (quiz, concours, enquêtes, tests, jeux animés, etc.) sur un site web, les réseaux sociaux ou les applications mobiles, et ce à des fins d’engagement. Le second, Qualifio Loyalty, lancé en 2021, est axé sur la fidélisation des consommateurs. Tout en sachant que la fidélité n’est pas exclusivement liée à l’achat. Nos clients peuvent renforcer les liens avec leurs clients au travers de programmes sur mesure assortis de récompenses lors de la visite du site web, l’inscription à une newsletter, la participation à un jeu, etc.”

La mise en place progressive du règlement général sur la protection des données (RGPD) a donné un coup de boost à Qualifio. “Ce règlement a clairement constitué une prise de conscience auprès des entreprises, confirme Quentin Paquot. Pour nombre d’entre elles, il a fallu recommencer à zéro et repenser leur stratégie en fonction des nouvelles règles. Nos outils ont permis de les aider à collecter et qualifier leurs données afin qu’elles soient conformes au RGPD.”



PE

← **QUENTIN PAQUOT, CEO**
“Notre croissance est notamment basée sur l’extension de notre offre via de nouvelles fonctionnalités.”

Implantée à Louvain-la-Neuve, la société fondée par Olivier Simonis et Serge Rapaille ciblait à l’origine les médias. Un choix naturel vu le parcours respectif du duo dans l’univers de la communication : le premier chez l’éditeur Rossel, le second à la régie publicitaire RMB. Progressivement, Qualifio a élargi son portefeuille clients avec les grandes marques *B to C* dans le *retail* et l’e-commerce, les FMCG (*fast moving consumer goods*, les biens de consommation à rotation rapide), la finance et les assurances, l’automobile, le divertissement ou le sport, qui représentent dorénavant la majorité de ses ventes. Actuellement, plus de 400 clients sont abonnés à sa plateforme.

Croissance à l’international

Des clients en Belgique mais aussi en Europe et au-delà. Car notre ambassadrice n’a pas attendu longtemps avant de s’aventurer hors de nos frontières. Dès 2011, elle ouvre un bureau à Paris, suivi quelques années plus tard d’un autre aux Pays-Bas et un en Espagne. “Ce fut la première étape de notre croissance, souligne Quentin Paquot. En 2017, nous avons finalisé une levée de fonds afin d’accélérer notre développement à l’international. Le troisième chapitre de notre histoire s’est écrit durant la crise sanitaire où nous avons remis le bateau à l’équilibre et sommes devenus rentables. Et aujourd’hui, nous entrons dans la quatrième phase, celle de la croissance de notre produit et des développements vers le Royaume-Uni et l’Allemagne”. Qualifio emploie actuellement près de 80 personnes et est toujours en quête de collaborateurs pour accompagner son développement. **t**

PETITES ENTREPRISES : G-LINE CONSTRUCT

Pluridisciplinarité et expérience

Entreprise générale de construction à Braine-l'Alleud, G-Line Construct s'est développée en s'appuyant sur une approche multidisciplinaire et des collaborateurs expérimentés. GUY VAN DEN NOORTGATE

G

-Line Construct fête cette année ses 10 ans d'existence. C'est en 2013 que Geoffrey Graci, architecte de formation, se lance dans le grand bain après avoir travaillé durant une dizaine d'années pour de grands groupes de construction. "Je suis passé par différentes entreprises agréées classe 8, participant à quelques chantiers médiatisés comme l'aéroport de Charleroi, le centre de congrès Square Brussels ou encore la tour Rogier, rappelle-t-il. Parallèlement à ma carrière de gestionnaire et d'administrateur, j'ai collaboré

avec mon épouse à l'établissement de projets d'architectures résidentielles. Cela m'a permis de suivre la construction selon différents angles et échelles. J'ai songé un moment à partir à l'étranger, mais j'ai finalement décidé de créer G-Line Construct avec mon frère Gregory, actif dans les toitures. Nous avons ensuite engagé une équipe de gros œuvre, complétée plus tard avec le parachèvement et les techniques spéciales." Au fil des années, l'entreprise générale va grandir, multipliant les chantiers en rénovation, exten-

sion et construction. Implantée à Braine-l'Alleud, G-Line Construct est pour l'essentiel active à Bruxelles et en Brabant wallon. Exclusivement concentrée sur le marché des particuliers, elle intervient soit en direct, soit via des bureaux d'architectes. "Nous avons mis dès le départ l'accent sur la maîtrise des différentes compétences et sur la qualité des ouvriers, poursuit le fondateur. C'est ce qui nous a permis de trouver notre place sur le marché."

Structure plus souple

Après avoir fortement progressé entre 2017 et 2021, G-Line Construct a réduit la voilure en juin 2022. "Nous nous sommes réorientés vers une structure plus souple et plus dynamique. Par ailleurs, nous sommes maintenant spécialisés principalement dans le parachèvement et la rénovation lourde avec ou sans extension, mais de haute qualité et naturellement avec suivi d'architecte. Nous pouvons effectuer, si besoin, l'ensemble ou seulement des parties précises d'une rénovation. Avec pour but de nous concentrer sur des chantiers qualitatifs pour particuliers réalisés dans les règles de l'art."

"Nous sommes dorénavant plus sélectifs, poursuit Geoffrey Graci. Pour qu'un chantier fonctionne, il faut d'abord privilégier la qualité du dossier d'architecture qui est finalement la base d'un ouvrage et d'un bon suivi de chantier, ensuite rencontrer le client et avoir un bon feeling avec lui, et enfin soigner l'esthétique du projet." Une approche couronnée de succès auprès de clients qui arrivent chez G-Line Construct surtout via le bouche à oreille. Après avoir redéfini sa stratégie, notre Gazelle, plus légère, continue donc de galoper à son rythme, tout en gagnant en efficacité. **t**



➔ GEOFFREY GRACI,
ADMINISTRATEUR

"Nous avons mis dès le départ l'accent sur la pluridisciplinarité et la qualité de nos collaborateurs."

FRÉDÉRIC SIEMKOWSKI