

EMASPHERE

# GESTION EN TEMPS RÉEL

*Absorbés par leurs multiples activités, les dirigeants ont parfois du mal à rassembler et trier les informations relatives à leur société. EMAsphere se propose de le faire pour eux.*

Toute PME ou société fiduciaire est confrontée au même questionnement: comment rassembler, trier, gérer et analyser toutes les données qui traversent ses bureaux de la manière la plus efficace possible? Alors qu'ils sont actifs dans le monde des PME et des start-up en tant que consultants, membres de CA ou encore investisseurs, Hugues Vandeputte et Didier Vankeerberghen se rendent compte que cette problématique est une terrible écharde que la «pince Excel» ne parvient pas facilement à enlever du pied des dirigeants. Les deux hommes d'affaires en arrivent au constat que les PME souffrent d'une part d'un manque d'outils de pilotage, d'autre part – et cela en découle – de difficultés à obtenir la bonne information au bon moment. «Nous avons donc décidé de développer une solution adaptée aux PME qui permette aux dirigeants de se focaliser sur l'analyse des informations sans qu'ils ne perdent leur temps à les collecter eux-mêmes et à les assembler en tableurs», glisse Didier Vankeerberghen.

Fin 2013, la société EMAsphere est donc mise sur pied. Il faudra attendre deux ans pour qu'elle fournisse la première version de son tableau de bord destiné à faciliter le suivi des indicateurs-clés de performances financières et opérationnelles de l'entreprise. La plateforme propose ainsi de se concentrer sur les bons indicateurs pour ne pas être noyé par l'information. Le tout est de pouvoir déterminer où en est l'entreprise à tout moment. «Je dirais qu'on est un peu le GPS des PME, reprend Didier Vankeerberghen. Elles doivent aller d'un point A à un point B, mais il y a des obstacles. Nous les aidons donc à les contourner.»

## Tout en un clic

L'interface d'EMAsphere est extrêmement visuelle: graphiques, tableaux, dia-

grammes, toutes les données relatives à la société ont quitté leur costume chiffé rébarbatif pour être plus facilement visualisables tout en permettant de remonter jusqu'à l'écriture comptable. Il suffit alors d'un clic pour contrôler, par exemple, l'évolution des ventes sur les cinq dernières années, les délais de paiement des clients en 2015 ou encore la situation de la trésorerie. C'est le côté parlant du produit. «Ensuite, EMAsphere offre des possibilités de communication au sein des fenêtres de chaque tableau ou graphique, ajoute le co-CEO de l'entreprise installée depuis quelques mois à Mont-Saint-Guibert. Des commentaires, des questions ou des tâches peuvent y

**EMAsphere est plus adapté aux PME employant entre 10 et 500 personnes qu'aux TPE de deux à trois personnes.**

être inscrits et, contrairement aux chaînes de mails, on est certain de ne pas s'y perdre. C'est le côté collaboratif.»

Ancien associé des initiateurs du projet, Antoine Declève, membre de l'association d'avocats Célès, était convaincu par la solution EMAsphere, mais il n'en a pas tout de suite perçu l'utilité pour Célès. «Nous étions un peu dubitatifs, se souvient-il. Nous nous disions que la plateforme était plutôt destinée aux entreprises classiques, et qu'elle s'adapterait difficilement à nos besoins très spécifiques. Nous avons par exemple besoin d'obtenir un chiffre d'affaires (CA) par avocat et non un CA global, tout comme nous devons disposer d'un aperçu des coûts propres à chaque collaborateur. Mais à force d'enchaîner des rencontres au cours desquelles nous avons échangé sur nos besoins et sur les possibilités qui

nous étaient déjà offertes par Excel, nous avons fini par établir un paramétrage de la plateforme qui nous est utile.»

## Ambition internationale

Si Hugues Vandeputte et Didier Vankeerberghen portent autant d'attention à la gestion des indicateurs financiers et opérationnels, c'est parce qu'ils ont été à la tête d'Odyssee Financial Technology pendant 17 ans. «Une société qui proposait des logiciels de gestion de portefeuilles, précise Didier Vankeerberghen. Nous avions 17 bureaux à travers le monde, nous avons donc toujours été confrontés aux outils de gestion.» Le réseau constitué par les deux CEO durant leur passage dans le monde des PME et start-up a fait le reste pour permettre à la plateforme de se retrouver assez rapidement auprès des clients: à ce jour, 550 engagements ont été signés soit en direct, soit via des fiduciaires. Et l'objectif pour la suite est clair: avec sa trentaine d'employés (avec entre autres des développeurs et des experts financiers), EMAsphere veut devenir un acteur de référence en Europe et dans le monde. «D'ici cinq ans, nous aimerions collaborer avec 10.000 à 15.000 entreprises, lance Didier Vankeerberghen. Actuellement, nous sommes surtout proactifs sur le marché belge, mais nous avons des clients en Asie, en Suisse, au Luxembourg et en France et nous nous positionnons progressivement aux Pays-Bas. Notre plateforme est multilingue, il suffirait de quelques heures pour l'adapter au langage d'une entreprise issue d'un pays où nous ne sommes pas encore implantés.»

## EMAsphere forecast

EMAsphere est-il destiné à tout type d'entreprise? Selon Didier Vankeerberghen, le tableau de bord convient à toute entité possédant des employés, des coûts et revenus et une trésorerie. Mais évidemment, il est plus adapté aux PME employant entre



DIDIER VANKEERBERGHEN ET HUGUES VANDEPUTTE, co-CEO d'EMAsphere



**Il suffit d'un clic pour contrôler, par exemple, l'évolution des ventes sur les cinq dernières années, les délais de paiement des clients en 2015 ou encore la situation de la trésorerie.**

10 et 500 personnes qu'aux TPE de deux à trois personnes. «Nos services ne s'adressent pas uniquement aux entreprises commerciales, nous avons également des ASBL ou des bureaux d'architectes et d'avocats», explique le cofondateur. Cela fait désormais trois mois que l'association d'avocats Cèles a commencé à travailler avec EMAsphere et l'impression générale est plutôt positive. «Nous sommes contents et surpris par la robustesse de la solution et l'ergonomie de la plateforme, reconnaît Antoine Declève. Le gros avantage est le gain de temps. La limitation des erreurs n'est pas non plus négligeable. Par ailleurs, grâce à EMAsphere, nous disposons d'une vision à la fois *high level* et détaillée de notre activité.»

L'efficacité est un des arguments les plus souvent mis en avant par l'équipe d'EMAsphere. «Grâce à la plateforme, la réponse à toute question arrive instantanément, alors que sans elle, il faudrait attendre qu'un employé fasse des recherches, ce qui prend du temps», explique Didier Vankeerberghen. En tant que tel, le tableau de bord est *user friendly* et, comparé à un simple logiciel d'analyse de chiffres, on peut même lui trouver un côté ludique. Mais tout n'est pas intuitif pour autant. «Nous patageons encore un peu, concède Antoine Declève. Personnellement je ne parviens pas encore à faire le paramétrage seul, le soutien des membres d'EMAsphere est donc indispensable pour gérer la configuration des indicateurs principaux.»

EMAsphere continue à évoluer et, mi-2016, le groupe a élargi son offre en lançant sur le marché EMAsphereforecast, qui propose de se projeter dans le temps. «L'aspect prévisionnel est très important, confirme Didier Vankeerberghen. Prenons l'exemple de la trésorerie, il faut toujours savoir comment elle risque d'évoluer et donc faire des prévisions. La plateforme permet ainsi de savoir quelles seront les conséquences du recrutement d'un collaborateur, de la réception des paiements 10 jours plus tôt, etc.» Et l'entreprise ne compte pas s'arrêter là: la prochaine étape consiste à améliorer l'intégration de données non financières dans le but de créer des indicateurs opérationnels, tels que la gestion des stocks, les questions relatives à la GRH, etc. «Les développements sont continus et permanents», conclut Didier Vankeerberghen.

© ÉMILIE HOFMAN