

Dans la cour des grands

P.D.-D.

Mis en ligne le 02/10/2010

C'est l'histoire d'un pari: proposer des logiciels informatiques aux banques. Un pari à première vue un peu fou, mais qui découlait d'une analyse du marché: "Nous étions en pleine période de rupture technologique. Qui dit rupture technologique, dit que l'on rebat les cartes", rappelle [Jean Martin](#), CEO de la société BSB, éditeur de logiciels et prestataire de service informatique, installée à Louvain-la-Neuve.

C'est en fait en 1995 que Jean Martin, Marc Van Steenwinkel et Michel Isaac se lancent dans la grande aventure. Les trois compères se connaissent bien. Ils s'étaient en fait connus en 1983 au sein de la société CIG, société que Jean Martin quittera en 1986 pour Callatay & Wouters. Jean Martin travaille cinq ans à [Bruxelles](#) avant de partir pour le Luxembourg, où il est chargé de lancer la filiale luxembourgeoise. Cinq ans plus tard, Jean Martin a envie de changer d'air, et surtout de voler de ses propres ailes.

Ils se retrouvent dans un petit appartement de Louvain-La-Neuve et lancent BSB, pour Business Solutions Builders. Chacun des trois associés met l'équivalent de 60 000 euros sur la table. Les débuts ne sont pas aisés. "Au début, c'était un peu juste", reconnaît Jean Martin. "Après avoir payé le personnel en fin de mois, il nous est resté 3 ou 4 francs belges sur le compte bancaire". Mais les associés sont confiants: ils savaient que leur projet tanait la route.

Et puis, Jean Martin, Marc Van Steenwinkel, Michel Isaac ne sont pas des petits rigolos. Ils sont connus et appréciés dans le secteur. "Notre trio avait un niveau de qualité très élevé. Cela nous a beaucoup aidés au début, car les clients voient d'abord les personnes qu'ils ont en face d'eux avant de s'intéresser aux produits". Le trio savait aussi où il voulait aller: "Nous avons consacré beaucoup de temps à définir la vision de notre entreprise. Cela nous a beaucoup aidé." L'argent gagné est réinvesti.

Et cela marche. "Au début, comme nous n'avions pas beaucoup de capital, nous avons essentiellement proposé des services sur mesure."

Les choses ont depuis lors bien changé. BSB a par exemple concocté un logiciel - Soliam - destiné aux compagnies d'assurance vie, qui intègre de nouvelles techniques de calcul actuariel. "Beaucoup d'actuariels travaillent encore comme il y a 30-40 ans. Ce que nous proposons, c'est d'appliquer des modes de calcul numérique au calcul actuariel". Parmi les nombreux clients de BSB, on retrouve AG Insurance.

Le développement de BSB a d'ailleurs amené le trio à revoir ses batteries en 2006. Il y a d'abord eu un "vrai raisonnement stratégique". Il y a ensuite eu une redistribution des tâches. Au départ, les trois associés se complétaient et étaient interchangeables. "Nous faisons à peu près tous le même boulot. Nous devons toutefois adopter des structures plus professionnelles, en fait, nous structurer comme une grande entreprise." La division des tâches a été faite en bonne intelligence. Jean Martin s'est retrouvé CEO car son profil correspondait le mieux à la fonction. "Pour occuper une telle fonction, il faut bien connaître le métier et avoir une vision commerciale." Et comme c'est Jean Martin qui avait le profil le plus commercial des trois...

Un autre développement majeur a été l'entrée en Bourse de BSB, en 2008. C'était la première fois que l'entreprise faisait appel à du capital extérieur. Cela a aussi permis à BSB de conforter son image et sa durabilité: le fait d'être coté en Bourse rassure les clients potentiels, car ils se disent que BSB sera toujours bien présent dans dix ou quinze ans. Un atout non négligeable. Le cash récolté a aussi permis à BSB de faire le gros dos pendant la crise et d'anticiper la sortie de crise. "Nous étions très heureux d'avoir du cash pendant la crise. Cela nous a permis de garder nos effectifs et de poursuivre nos investissements afin d'être mieux positionnés à la sortie de crise alors que beaucoup de nos concurrents, dans le même temps, taillaient dans leurs budgets".

L'ambition de BSB est d'ailleurs d'être dans le top 5 européen d'ici 2012. "Nous sommes sur la bonne voie pour y parvenir". Mais ce n'est qu'une étape, et non une fin en soi: "Lorsque le train sur [l'Europe](#) sera lancé, nous nous intéresserons aux marchés mondiaux, à savoir [l'Amérique du Nord](#) et [l'Asie](#)".

Pour cela, il faudra engager, encore en encore. En 2006, il y avait 150 personnes dans la société. Il devrait y en avoir 450 fin 2010, si tout va bien. "Le recrutement est difficile car il y a une pénurie d'ingénieurs en [Belgique](#). Il nous manque de 40 à 50 personnes actuellement", explique Jean Martin. Tous les CV sont les bienvenus: à terme, l'entreprise va tripler de taille. "Nos concurrents ont une taille de 1 000 personnes. C'est naturellement vers cette taille-là que nous allons aller d'ici 10 ans". Et tout cela à partir d'un pari. Manifestement, les trois associés ne se sont pas trompés.