



“ Lors de l'établissement de notre business plan, nous n'avions pas envisagé de travailler avec l'administration.

BORIS BOGAERT ET WIM DERKINDEREN, RESPECTIVEMENT ADMINISTRATEUR DÉLÉGUÉ ET DIRECTEUR COMMERCIAL DE CARDWISE

## Start-up informatique Cardwise joue la carte des marchés publics

La start-up informatique Cardwise, installée à Malines, crée des solutions de contrôle et de suivi automatiques des dépenses professionnelles. Les marchés publics sont devenus importants pour le développement de la jeune pousse. Boris Bogaert, son administrateur délégué et Wim Derkinderen, son directeur commercial, avouent cependant ne pas avoir entrevu l'énorme potentiel de ce secteur lors de l'établissement de leur business plan initial...

Il y a quelques années, Boris Bogaert et Wim Derkinderen travaillaient chez Netlog, un site de réseau social destiné aux jeunes. Très vite, ils constatent que le GSM occupe une place très importante dans la vie des adolescents et, que, parmi leurs modes de communication les plus prisés, le SMS figure en bonne place. Il remarque également que ce n'est pas avec leur argent de poche qu'ils paient l'utilisation de leur téléphone portable, mais que ce rôle est dévolu aux parents qui bien souvent s'exécutent au risque parfois de faire exploser le budget du ménage !

À l'époque, les cartes prépayées commercialisées par les opérateurs de téléphonie mobile étaient totalement inconnues en Belgique, alors que leur usage parmi les jeunes connaissait un énorme succès aux États-Unis. Et pour cause : bien que ce soient toujours les parents qui paient la facture, cette solution leur offre la possibilité de contrôler les coûts de télécoms de leurs chères têtes blondes. Ce constat incite nos deux entrepreneurs à créer la spin-off Cardwise en avril 2011.

“ Dans notre secteur d’activité, le monde public offre nettement plus de possibilités de duplication que le privé.



WIM DERKINDEREN,  
DIRECTEUR COMMERCIAL DE CARDWISE

Aujourd’hui, à peine deux ans et demi plus tard, l’activité de l’entreprise a évolué et repose désormais sur deux piliers. « D’une part, nous sommes spécialisés dans les cartes prépayées », confie Boris Bogaert. « Il peut s’agir autant de cartes de marque, comme la Vikingcard de Mobile Vikings, que de cartes de remboursement, des plates-formes créatives qui permettent aux entreprises d’accorder des remises à leurs clients par l’entremise de la Cash back Prepaid MasterCard. D’autre part, nous nous consacrons aussi à la gestion des dépenses professionnelles. Nous avons d’ailleurs développé Xpenditure, une application mobile innovante de gestion automatique des notes de frais. »

### La force du partenariat

Pour une jeune entreprise belge, il n’est pas toujours facile de faire son trou dans un tel segment de marché. Il fallait donc procéder avec intelligence et, pour Cardwise, la solution a été trouvée dans les partenariats. « Une entreprise qui débute a besoin d’une organisation tierce pour

lui fournir des contacts, pour la présenter à des interlocuteurs importants. Ce fut aussi le cas pour nous. Nous nous sommes rapidement mis à la recherche de partenariats. Mais cette stratégie ne peut s’avérer fructueuse que si le produit que vous proposez renforce celui du partenaire », explique Wim Derkinderen.

C’est ainsi que Cardwise est entré en contact avec différents pouvoirs adjudicateurs. « A posteriori, cela peut sembler bizarre, mais lors de l’établissement de notre business plan, nous n’avions nullement l’intention de travailler avec l’État », précise Boris Bogaert. « Par l’intermédiaire de nos partenaires, dont la banque Belfius, nous avons eu l’occasion d’entrer en contact avec plusieurs acheteurs publics. Très vite, nous avons entrevu de belles opportunités. Nous avons constaté notamment que les communes géraient beaucoup d’argent, avec toute la paperasserie que cela peut supposer. Persuadés que nous pouvions optimiser les processus, nous avons décidé de leur proposer une solution globale simple, rapide et sûre. »

### Contrat avec Malines : une primeur

Il y a quelques semaines, Cardwise a été à l’origine d’une primeur. « À la mi-septembre 2013, Malines a été la première ville de Belgique à utiliser notre solution globale », explique Wim Derkinderen. « Le contrat englobe à la fois les cartes prépayées idéales pour exécuter des paiements dans un contexte professionnel et la gestion automatisée des notes de frais sur Xpenditure. Tous les services communaux et même les échevins pourront y avoir recours. »

Boris Bogaert explique la genèse du projet : « Depuis de nombreuses années, notre partenaire Belfius entretient des rapports étroits avec la ville de Malines. Nous avons été présentés aux responsables dont le receveur communal à qui nous avons parlé de nos cartes prépayées et de Xpenditure. Il n’a pas tardé à se montrer intéressé par la valeur ajoutée du concept. Un conseil pour ceux qui voudraient se lancer dans l’aventure des marchés publics : il vaut toujours mieux se rendre dans une administration avant de répondre à un marché public pour bien comprendre comment elle fonctionne et pour se concerter. C’est plus utile que de remplir "en chambre" un cahier spécial des charges sans connaître avec précision le contexte de la demande et les besoins réels du pouvoir adjudicateur. »

### Débouchés sous-estimés

Cardwise a décidé de jouer la carte des marchés publics sans pour autant mettre en danger sa trésorerie. « De manière générale, il est plus difficile de décrocher un contrat public que d’attendre son argent. Les solutions financières existent. Il suffit d’anticiper le besoin en fonds de roulement et de négocier avec son banquier un préfinancement ou un autre montage », ajoute Wil Derkinderen.

Qu’en est-il des multiples procédures administratives pour décrocher un contrat public ? « Tout vient à point à

qui sait attendre », renchérit Boris Bogaert. « Pour nous, jeune entreprise, collaborer avec l'administration présente de gros avantages, et nous donne une réputation de sérieux. Quant aux possibilités de duplication à d'autres clients publics, elles sont énormes. »

Wim Derkinderen d'expliquer : « Les communes présentent l'avantage de ne pas se faire concurrence. C'est une grande différence par rapport aux entreprises traditionnelles. Bien qu'elles soient de cultures très différentes les unes des autres, les villes et les communes se ressemblent en général toutes en termes de structure, de fonctionnement et de besoins. Si nous mettons en route un projet chez un pouvoir adjudicateur, il y a de grandes chances que nous puissions transposer le même type de projets chez un autre. » La pratique donne raison à Cardwise. Malines va en effet présenter sa nouvelle solution globale à d'autres villes. Plus la start-up avance, plus la route du succès semble assurée.

### Prospection tous azimuts

Après la fructueuse collaboration avec Malines, Cardwise se sent pousser des ailes. « Nous voulons assurément continuer à collaborer avec les pouvoirs publics », répondent Boris Bogaert et Wim Derkinderen en chœur. « Pour l'heure, nous avons quelques projets en cours, sur lesquels nous pourrions bientôt communiquer. Nous ne voulons pas nous cantonner aux villes et communes. Les hôpitaux, les CPAS, les hautes écoles, les associations bénévoles sont autant de structures susceptibles d'être intéressées par nos services. Nous soupèserons chaque opportunité et, le cas échéant, nous ferons équipe avec le bon partenaire. En tant que jeune entreprise, nous y croyons dur comme fer. Cela répartit les risques et nous ouvre rapidement les bonnes portes. »

### XPENDITURE BY BELFIUS

Vous voulez faire des affaires, avec l'administration ou d'autres acteurs économiques ?

Il peut être intéressant de disposer d'une application mobile qui numérise et gère automatiquement les notes des frais telles que les souches TVA ou les tickets de caisse. Xpenditure, mise au point par Cardwise, est une app de ce type.

Plus d'infos ?

<https://www.belfius.be/business>

### CARDWISE

- Création 2011
- Siège social Malines
- Effectifs 13
- Activités Gestion des dépenses
- Principaux produits Xpenditure  
Cartes prépayées
- [www.cardwise.be](http://www.cardwise.be)

“ Collaborer avec  
l'administration donne une  
réputation de sérieux.”



BORIS BOGAERT,  
ADMINISTRATEUR DÉLÉGUÉ  
DE CARDWISE