

Jamal Labeled, EasyVista : « Le SaaS représente depuis 3 ans la majorité de nos ventes »

Jamal Labeled est le directeur général d'**EasyVista**, éditeur français de solutions de gestion des services IT (**IT Service Management ou ITSM**) coté sur Alternext d'Euronext Paris depuis 2005. L'entrepreneur, qui est également président de l'Association française des éditeurs de logiciels et solutions Internet (Afdel), s'exprime sur l'expansion de l'entreprise qu'il a cofondée en 1998. L'impact sur l'activité du groupe de réformes concernant la fiscalité et la data est également abordé.

Silicon.fr – Comment se porte EasyVista sur le marché français et européen du logiciel de gestion IT en mode SaaS ?

Jamal Labeled – EasyVista dispose de filiales dans 8 pays : la France, le Royaume-Uni, l'Allemagne, l'Espagne, le Portugal, l'Italie, les États-Unis et le Canada. En France, l'activité croît à un rythme de 25% par an depuis 3 ans, soit 2,5 fois plus vite que le marché. La société prend donc des parts de marché et son offre remplace des solutions traditionnelles (BMC, HP, CA...). J'ajoute que nous équipons environ 450 clients français dans tous les secteurs d'activité. Et le SaaS (Software as a Service) représente depuis 3 ans la majorité de nos ventes.

EasyVista est également en pole position en Europe du Sud (Espagne, Portugal, Italie) où l'entreprise est présente depuis 2006 et compte plus de 250 clients. Dans cette région, la maturité SaaS est moins forte. Implantée plus récemment au Royaume-Uni et en Allemagne, la société est en phase de démarrage sur ces marchés, et travaille déjà avec une trentaine de clients.

L'entreprise est implantée aux États-Unis. Quels sont les atouts de son offre sur un marché où s'activent des acteurs comme ServiceNow et Cherwell ?

EasyVista s'active aux États-Unis et au Canada depuis 2010. La société affiche dans cette région une croissance supérieure à 100% par an (130% au premier semestre 2014). L'entreprise dispose d'ores et déjà d'une base installée d'une centaine de clients nord-américains et emploie outre-Atlantique 35 collaborateurs. L'effectif local devrait doubler rapidement.

D'après le cabinet d'études américain [451 Research](#), EasyVista est un acteur clé du SaaS ITSM mid-market en Amérique du nord, un marché (ITSM et SaaS) aux perspectives de croissance très intéressantes, passant de 707 millions de dollars en 2014 à 2,7 milliards de dollars en 2017.

Par rapport à ServiceNow et Cherwell, EasyVista dispose d'éléments différenciateurs : notre technologie « NEO », qui permet de paramétrer la solution en mode « codeless » contrairement aux produits concurrents qui nécessitent un fort recours à la programmation (d'où des coûts de mise en place et de maintenance sensiblement plus élevés). Notre expertise du Cloud et notre approche de l'innovation sont également des atouts. EasyVista vient notamment de lancer une toute nouvelle plateforme, [EasyVista Service Apps](#). Celle-ci offre la possibilité aux entreprises de développer leur

propre « app store d'entreprise » à destination de leurs collaborateurs, fournisseurs ou clients.

Que pensez-vous des [premières recommandations de l'OCDE](#) en faveur d'une révision des conventions fiscales des multinationales ?

Il nous semble que ces recommandations allant vers plus de transparence fiscale vont dans le bon sens, dans la mesure où elles permettraient de supprimer à terme les distorsions de concurrence liées à des mécanismes – légaux – d'optimisation fiscale. Dans le domaine du numérique il est clair que les acteurs français et européens, comme EasyVista, pâtissent d'une situation où bon nombre de leurs concurrents ne supportent pas les mêmes charges fiscales (meilleure compétitivité-coût).

L'activité d'EasyVista est-t-elle impactée par [l'affaire des écoutes de la NSA](#) et la réforme européenne en cours sur la protection des données ?

En tant qu'acteur du marché SaaS ITSM, nous sommes très concernés par les récentes révélations sur la sécurité des données dans le Cloud. Société européenne, EasyVista bénéficie de meilleures garanties liées à la législation européenne concernant la protection des données personnelles. La société n'est en particulier pas soumise au Patriot Act, contrairement à ses concurrents américains. Nous pensons que cet avantage compétitif va devenir décisif dans les années qui viennent.

Lire aussi

[- Logiciel : la croissance du SaaS profite avant tout aux spécialistes](#)

[- Protection des données : les entreprises n'anticipent pas la réforme européenne](#)