

SALVATORE CURABA (51 ANS), «MANAGING DIRECTOR» ET FONDATEUR D'EASI

# «Viser un million d'utilisateurs sur un marché inconnu»

## PROFIL

Né en 1963

Gradué en informatique à Mons

Jusqu'à 1988 : informaticien chez SBAI

1983-1988 : joueur de football au Sporting de Charleroi (dont trois ans en Division 1)

1988-1998 : sales manager chez IBS-Proget

1999 : création d'EASI (à 35 ans)

## CHIFFRES

Chiffre d'affaires consolidé 2013 : 22,8 millions d'euros

Bénéfice avant impôts 2013 : 3,2 millions d'euros

Effectif : 130 employés



## 3 QUESTIONS À SALVATORE CURABA

### **Votre PME est passée de 70 personnes en 2010 à 130 cette année. Qu'est-ce qui a porté votre activité ?**

C'est la structuration de l'entreprise qui nous pousse. Nous avons mis en place un comité de direction d'une quinzaine de personnes qui sont tous devenus actionnaires de la société et deviennent ainsi des locomotives. Je me suis engagé, si l'entreprise continue de grandir, à vendre progressivement des parts de la société aux managers et aux employés. Quand un salarié achète 1% d'EASI pour environ 180.000 euros, je peux vous assurer que cela le motive à faire croître la firme. On est dans cette dynamique et nos équipes commerciales sont par ailleurs très structurées et correctement «incentivées». Et bien sûr, nous avons trouvé de la croissance en Flandre, où l'on était historiquement moins présents dans les logiciels de gestion et nous avons pris pied dans le mobile. Cela nous dope.

### **EASI réalise 23 millions d'euros de chiffre d'affaires, mais l'essentiel vient de Belgique, l'international ne vous intéresse pas vraiment ?**

Notre groupe se compose de cinq entreprises en Belgique, mais aussi au Luxembourg et en France. C'est vrai qu'on ne perce pas énormément au-delà de nos frontières. Nous avons d'ailleurs régressé au Luxembourg et en France. Mais nous nous concentrons sur les développements belges où il reste une vraie marge de progression. Le rachat d'Appligen en Flandre nous ouvre les portes dans le nord du pays sur le marché des logiciels comptables. Nous ne voulons pas déformer un marché comme le nôtre pour déployer des efforts dans d'autres pays. Nous n'avons pas forcément besoin de l'international pour l'instant.

### **Vous vous apprêtez à lancer votre première application grand public InboxZero pour la gestion des e-mails. En quoi est-ce crucial pour EASI ?**

Ce n'est pas déterminant pour notre activité en tant que telle. Mais nous avons déployé pour le marché B to B la solution SmartMail, hyper efficace dans ce domaine. Nous sommes convaincus d'avoir la meilleure réponse au besoin d'optimisation dans la gestion d'e-mails. La proposer au consommateur final est un moyen de marketing de nous faire connaître, alors que nous évoluons dans un environnement peu visible quand on quitte le monde de l'entreprise. En interne, j'évoque l'objectif d'atteindre un million d'utilisateurs dans le monde. Le pari est grand et un peu fou. Si, à terme, nous parvenons à générer des revenus par ce biais, ce sera du bénéfice pur.

### **Pourquoi le jury l'a choisi**

Salvatore Curaba n'est pas une figure très connue du business en Belgique. Pourtant, sa société EASI *made in Wallonie* tire parfaitement son épingle du jeu dans l'univers des logiciels de gestion, du mobile, des infrastructures IT et du *cloud*. Si la firme affronte des géants comme SAP ou Microsoft Dynamics, elle ne cesse d'innover dans son secteur et dégage de confortables marges (14 à 16%). En quatre ans, EASI est, par ailleurs, passé de 70 à 130 collaborateurs et le patron table sur 150 d'ici fin 2015. Enfin, Salvatore Curaba ne feint pas de se préoccuper du bien-être au travail. Cet ancien joueur de foot implique financièrement ses salariés dans la croissance d'EASI.

### **Le fait marquant de l'année écoulée**

Peu présente dans l'univers mobile au début de l'année passée, EASI a mis un accent particulier à se déployer sur ce créneau porteur. Fin 2013, le groupe achetait pour plus d'un million d'euros Appsolution, l'agence pionnière en applis mobiles en Belgique. Une acquisition importante pour Salvatore Curaba, qui peut désormais pleinement mettre en avant l'existence d'un département mobile et d'une série de clients spécifiques.

### **La réalisation dont il est le plus fier**

Son entreprise. Salvatore Curaba s'enorgueillit volontiers de sa réalisation entrepreneuriale. «Pour une PME, nous sommes extrêmement structurés, nous sommes d'ailleurs des obsédés des KPI (*key performance indicator*, Ndlr) qui nous permettent de mesurer l'ensemble de nos performances chaque mois et poussent le business.» Il se dit fier aussi d'avoir mis en place un comité de direction de 15 managers, dont 10 ont commencé leur carrière chez EASI. «Avec cette équipe, il ne peut rien arriver d'autre à cette PME que de grandir. Dans le pire des scénarios, nous pourrions voir notre marge bénéficiaire perdre quelques pour cent seulement. Sur 15%, ce ne serait rien de catastrophique.»

### **Le défi principal qui l'attend**

Parvenir à convaincre le grand public avec une application mobile destinée à la gestion des e-mails. InboxZero sera lancée en cette fin d'année et doit permettre à EASI de mettre en lumière sa solution B to B SmartMail. Salvatore Curaba, qui porte lui-même le développement du produit, n'hésite pas à le dire: «Aucune solution au monde n'est meilleure que la nôtre.» Mais le marché B to C est totalement inconnu pour EASI.

### **Un bon Manager de l'Année ?**

«C'est un bon manager de toujours, surtout. Il faut veiller à ce que ses équipes viennent avec beaucoup de plaisir au travail car cela dope la productivité et donc le succès de l'entreprise. Il faut les chouchouter pour qu'ils donnent le meilleur d'eux-mêmes, comme une équipe de foot que l'on encadre pour arriver en forme le samedi au match.»