

EVENEMENT 1^{er} JUIN 2010 A PARIS : SOLUTIONS BANCAIRES Voir page 2

SOMMAIRE

SYSTÈMES D'INFORMATION

4

- **SSII** : Prestations informatiques, la demande est en croissance
- **Externalisation** : BNP Paribas confie la veille technique des 2.200 agences de son réseau Banque de détail à Steria
- **Infrastructure** : «Le besoin d'une personnalisation de la relation avec le client est un enjeu stratégique» affirme Jean-Luc Catherine, directeur général adjoint du Crédit Agricole Nord de France
- Filiale du Groupe BPCE, I-BP opte pour la solution d'Access Gouvernance de Kleverware
- LCL choisit TLM Corona pour le rapprochement de ses comptes Nostro et Espèces

PROGICIELS

9

- **Systèmes intégrés** : Tunisian Foreign Bank se dote du progiciel T24 de Temenos
- Bank Al-Maghrib assure sa tenue de comptes Clientèle grâce à Olympic Banking System
- **CRM** : Pitney Bowes Business Insight : «L'utilisation du géomarketing est intense dans le secteur bancaire»
- GFI Informatique et App-Line unissent leurs savoir faire dans les centres de contacts
- **BPM** : IBM annonce de nouvelles offres pour aider les entreprises à optimiser leurs processus métiers et générer de la croissance

MARCHÉS FINANCIERS

13

- **Valeurs mobilières** : SIX Telekurs propose un service optimisé pour l'imposition des produits structurés
- TIAA-CREF utilise la suite FrontInvest...
- ... de même que STAM Europe
- Dow Jones Investment Banker disponible sur Factset
- **Salles de marchés** : RTS lance la première solution complète de négociation combinant négociation algorithmique et négociation par clic

BANQUE À DISTANCE

16

- **Cash Management** : Forte hausse de la rentabilité de Sage en France
- **Banque en ligne** : Le groupe Bank of Africa fait d'Internet un axe stratégique de développement
- Cofidis France lance le site informatif rachatdecredit.com
- **Dématérialisation** : Crédit Logement industrialise son processus de traitement du recouvrement en s'appuyant sur EverSuite

MOYENS DE PAIEMENT

19

- **Cartes** : Raiffeisen déploie son premier programme de cartes bancaires personnalisées en Autriche
- Une plate-forme de test EMV pour les guichets transactionnels au Canada
- **Sans contact** : DeviceFidelity annonce une solution de paiement mobile sans contact pour l'iPhone
- **TPE** : Gestion des TPE en fin de vie : Ingenico France renforce sa politique de développement durable
- **Monétique** : Ingenico acquiert Payzone France, opérateur du prépayé

ASSURANCES

21

- **Système d'information** : Le Groupe APICIL franchit une étape décisive de la rénovation de son système d'information
- **Externalisation** : APX remporte le contrat de services managés de Swiss Re en France

EVENEMENT 1^{er} JUIN 2010 A PARIS : SOLUTIONS BANCAIRES

Participez à SOLUTIONS BANCAIRES 2010, une manifestation pour les professionnels de la banque organisée par Publi-News, éditeur de Technologies Bancaires.

Programme

CONFORMITÉ RÉGLEMENTAIRE ET OPÉRATIONNELLE – 14h00-16h15

Présidence : Marie-Agnes Nicolet, PDG, Audisoft Consultants

14h00 : Introduction de Marie-Agnes Nicolet, Audisoft Consultants

14h15 : La conformité au coeur de la stratégie internationale des banques, Christophe Vigneron, Responsable d'Offre, Sopra Group

14h45 : Le reporting réglementaire XBRL : un levier de progrès, Antoine Bourdais, Directeur des Offres, Invoke

15h15 : Archivage électronique : de la théorie à la réalité. Nouredine Lamriri, Directeur des Services Professionnels, Ever Team

15h45 : Conformité réglementaire et gestion des risques, Stéphane Jauffret, Regional Sales Manager France et Samantha Neau, Professional Services Manager France, FRSGlobal

LUTTE ANTI-BLANCHIMENT – 16h15-17h15

Présidence : Marie-Agnes Nicolet, PDG, Audisoft Consultants

16h15 : Capital Compliance : la solution complète de Lutte Anti-Blanchiment et Fraude dédiée à la Gestion Privée suivant point par point l'approche par les risques conformément à la 3^{ème} Directive Européenne. Christophe Brisson, Directeur Général Europe et Gaylord Lescroart, Consultant Compliance IntelEval, Capital Banking Solutions

16h45 : Temenos AML, l'intelligence artificielle au service de la lutte anti-blanchiment. Maurice Kern, Directeur de l'Offre AML/STP, Temenos

TABLE RONDE : L'AVENIR DES SI BANCAIRES – 9h00-9h45

9h00 : L'avenir des systèmes d'information à l'heure européenne : une table ronde animée par Hervé Sitruk, Mansit avec des DSI de banques, dont Xavier Terrasse, DSI de la banque de détail en France et des projets monétiques internationaux, BNP Paribas et Bernard Gouraud, Directeur informatique et technologies, BPCE

SYSTÈMES BANCAIRES INTÉGRÉS – 9h45-12h30

Présidence : Thierry Pineau, Associé, Daring

9h45 : Introduction de Thierry Pineau

10h00 : Capital Global Banking : la solution évolutive de Core Banking 100% dédiée à la Banque, répondant à toutes les exigences réglementaires de façon intégrée et/ou modulaire (Bâle II, SEPA, Surfi, DSP, AML, ALM, ...). May Pelpel, Directeur R&D et/ou Jean Chatelain, Consultant Capital Global Banking, Capital Banking Solutions

10h30 : Solution intégrée SAB : les atouts pour la prise en compte des processus métiers de la banque et la gestion globale de la relation client. Bernard Le Sueur, Directeur Commercial France, SAB Group

11h00 : Delta-Bank : le lien entre le SI bancaire et une stratégie durable de développement. Jean-Emmanuel De Bien, Directeur de Projet, Delta Informatique

11h30 : Temenos T24, global bancaire le plus utilisé dans le monde. Alexa Guenoun, Directeur Général, Temenos

12h00 : Avaloq - essential for Banking. Frédéric Kemp, Country Manager Luxembourg, Avaloq Luxembourg

12h30 : Thaler, le progiciel de la rénovation bancaire. Bertrand Blumereau, Directeur, Callataÿ & Wouters France

SOLUTIONS DE PASSAGE AU SEPA – 13h30-15h30

Présidence : Jean-Yves Garnier, CEO, Setis Consulting

13h30 : Sentenial : Une solution de gestion des SDD prête à l'emploi en mode hébergé. Thierry Kolton, Directeur des ventes, Sentenial

14h00 : Le SEPA, catalyseur d'une nouvelle vision du SI Paiements. Bernard Rame, Responsable d'Offre, Sopra Group

14h30 : Le SEPA implique de faire évoluer les infrastructures techniques de flux de paiements tant pour les entreprises que pour les institutions financières. Découvrez Axway Financial Exchange, plate-forme multi-protocoles, multi-for-mats, multi-canal intégrant notamment la gestion de signature (EBICS Phase 2, SWIFT,...). Laurent Ménard, EMEA Advanced Program, Axway

15h00 : Les mandats SEPA : la nouvelle donne. Un nouveau dispositif réglementaire. Les impacts juridiques et organisationnels. Scénarios d'applications possibles. Valérie Oudet, Responsable d'Offre, Sopra Group

RECYCLAGE FIDUCIAIRE – 15h30-16h30

Présidence : Francis Samuel, Directeur Général, Scorleo

15h30 : La gestion intégrée : les solutions bancaires de Brink's. Le partenariat bancaire : les solutions pour les commerçants. Stéphane Alvado, Directeur des Ventes Banques et Marie-Line Wilson, Responsable Développement Banques, Brink's

16h00 : Les solutions de dépôts one line en libre service. Daniel Gicquel, Directeur Marketing Banque, Gunnebo

SÉCURITÉ – 16h45-17h15

16h45 : Le certificat numérique au cœur de la dématérialisation des échanges bancaires en Europe. Comment valider des certificats d'origines multiples, quel niveau d'autorisation donner à un certificat émis par une autorité de certification exogène ? Jean-Claude Bellando, Product and Solution Marketing, Axway

GESTION DE PORTEFEUILLE & GESTION PRIVÉE – 8h45-11h30

Présidence : Pierre Maugery-Pons, Vice-President in Financial Services Team, Solving Efeso

8h45 : Introduction

9h00 : Capital Private Banking : la solution Front Office 100% dédiée à la Gestion Privée (Portfolio Management, CRM, KYC, mini-GED, Reporting, ...). Christophe Brisson, Directeur Général Europe, Capital Banking Solutions

9h30 : Répondre aux besoins de la gestion conseillée et discrétionnaire avec SLIB Portfolio Manager, le carnet d'ordres unique SLIB OMS, SLIB Wealth Advisor pour aider les conseillers à piloter la relation client et SLIB Reconciliation pour la gestion multi-dépositaires des comptes clients. Bernard Tardy, Directeur Commercial et Marketing, SLIB

10h00 : Gestion Privée & Gestion de portefeuille, les enjeux du document dans votre relation client. Michel Pousserol, Directeur Commercial Europe Continentale, Sefas Innovation

10h30 : Gestion de Portefeuille & Gestion Privée, SAB une solution Front to Back. Frédéric Durand-Cazelles, Directeur Commercial Samic, SAB Group

11h00 : Faites-vous une idée neuve des solutions de gestion. Philippe Lauro, Responsable Stratégie Gestion Privée, Atos Worldline

CONTRÔLE/GESTION DES RISQUES – 14h00-16h00

Présidence : Anne Plazanet, Vice-President in Financial Services Team, Solving Efeso

14h00 : La réduction des risques opérationnels par la réconciliation globale et la gestion des exceptions. Philippe Modai, Directeur Général, Sterci France

14h30 : La réduction des risques opérationnels par la gestion des données financières et le référentiel fédérateur Instruments Emetteurs/Indices... Philippe Modai, Directeur Général, Sterci France

15h00 : Gestion de risque de contrepartie : Clearing Risk et la gestion du collatéral. Kazimierz Sycz, Risk Project Director, SLIB

15h30 : Anticiper et piloter les risques sur Produits Structurés. Sylvie Lépicier, Présidente et Cédric Cajet, Directeur, Hegoa

SALLES DES MARCHÉS – 16h00-16h30

16h00 : Gestion de crise et mobilité au sein de votre salle des marchés : la solution IPC Max Access 1000. Stéphane Prété, Directeur Commercial, IPC France

TABLE RONDE : L'IMPACT DE LA LOI SUR LE CREDIT A LA CONSOMMATION – 17h30-19h00

Table ronde avec des professionnels du crédit et des consommateurs sur la loi réformant le crédit à la consommation. Pierre blanc, Associé, Athling Management. Quels sont les impacts de cette réforme : cartes de fidélité, publicité, crédit renouvelable, choix des consommateurs sur le type de crédit, crédit responsable, rachats de crédit, délai de rétractation, réforme assurance emprunteur, surendettement (plans, commissions), FICP, répertoire des crédits, calendrier de mise en oeuvre...

Organisé autour d'un espace exposition de 28 stands, de 13 ateliers thématiques et de tables rondes, SOLUTIONS BANCAIRES 2010 présente les dernières offres technologiques pour les différents métiers bancaires. Il se déroule le mardi 1^{er} juin 2010 à Paris à l'Espace Etoile Saint-Honoré. Pour en savoir et vous inscrire, rendez-vous sur www.publi-news.fr

SYSTEMED'INFORMATION

SSII

Prestations informatiques, la demande est en croissance

Pour le mois d'avril 2010, la place de marché Hitechpros estime que la croissance est restée au beau fixe avec une augmentation de + 21,73% de la demande par rapport à avril 2009. Les mois de mars et avril laissent transparaître un semestre très intéressant. Le mois de mai va-t-il confirmer cette tendance de l'équilibre entre l'offre et la demande ? La place de marché Hitechpros ne constate aucun changement en ce qui concerne les catégories techniques les plus demandées, à savoir «Nouvelles technologies» avec



33,70 % des demandes des clients, «Systèmes, réseaux, sécurité» avec 19,70 % et «Consulting expertise» avec 14,60 %. La catégorie «CRM, Décisionnel, Datamining» récolte à elle seule 9,10 % des demandes des clients. Le mois d'avril 2010 marque une augmentation de la demande sur toutes les catégories techniques par rapport à avril 2009. Les principales hausses concernent les compétences «ERP» avec 40,91 %, «Client serveur» avec 25 % et enfin «Recette, support utilisateur» avec 23,53 %.

<http://www.hitechpros.com/info/market.asp>

Externalisation

BNP Paribas confie la veille technique des 2.200 agences de son réseau Banque de détail à Steria

En confiant à Steria le Help Desk de son Réseau Banque de Détail France, BNP Paribas fait le choix d'une solution industrielle et flexible, adaptée à ses enjeux. Cette prestation sera ainsi réalisée depuis le plateau de Steria à Roanne qui accueille à cette occasion 56 nouveaux collaborateurs pour prendre en charge l'un des plus importants contrats de Help Desk en France. L'organisation et les process mis en place par Steria, issus de son expertise dans la conduite de grands projets industriels et des meilleures pratiques du marché, permettent à BNP Paribas d'optimiser la performance de son help desk et d'accroître fortement la satisfaction de ses 35 000 utilisateurs. Un défi de taille pour Steria qui assure le traitement de tous les appels du réseau de proximité, avec des engagements forts de qualité de service pour faire de ce projet une véritable vitrine pour la Banque de Détail en France. Le support Help desk est réalisé à partir d'un plateau dédié et sécurisé depuis le site de Steria à Roanne. La démarche engagée de Steria avec les partenaires locaux Roannais a permis d'intégrer en moins de trois mois 56 nouveaux agents Help Desk expérimentés qui ont été formés au contexte BNP Paribas. «L'implication et le professionnalisme des équipes Steria ont permis un démarrage de la prestation dans d'excellentes conditions en respectant le planning initial. Le processus d'amélioration continu est engagé sur la base d'un véritable partenariat avec Steria» précise Pascal Pincemin de BNPPARIBAS, Responsable de la Filière Informatique Réseau.

<http://www.steria.com>

Infrastructure

«Le besoin d'une personnalisation de la relation avec le client est un enjeu stratégique» affirme Jean-Luc Catherine, directeur général adjoint du Crédit Agricole Nord de France



Jean-Luc Catherine, Crédit Agricole nord de France

Dans le cadre de l'unification du système d'information du groupe Crédit Agricole à l'horizon 2014, le Crédit Agricole Nord de France (CNDP) a hérité de la maîtrise d'ouvrage de toutes les questions touchant au CRM et à la relation client. Elle partage cette responsabilité avec le Crédit Agricole Anjou-Maine. Forte de 260 agences et de 1,1 million de clients, CNDP est la troisième caisse régionale du groupe. Elle réalise 680 M€ de PNB et 197 M€ de résultats. Depuis 2008, CNDP est engagé dans un vaste projet menant de front CRM et multicanal. Considéré comme le plus avancé du groupe, ce projet vise à transformer progressivement la banque de produits en une banque de clients et la banque 'pluricanal' en une vraie banque multicanale. Jean Luc Catherine, directeur général adjoint du Crédit Agricole Nord de France fait le point sur l'avancement de ce projet d'envergure.

- Qu'est ce qui selon vous a motivé un tel projet et quels sont les enjeux de cette vaste transformation ?
Depuis la crise des 'subprimes', les banques ont toutes connu une forte dégradation de leur image.

Parallèlement, toutes les enquêtes auprès de la clientèle montrent que les clients sont lassés des banques qui se contentent de faire du 'push produits'. Le client veut que l'on s'adresse à lui en répondant et en anticipant sur ses attentes. Le besoin d'une personnalisation de la relation avec le client est un enjeu stratégique dans le contexte du développement de la banque à distance via les canaux Internet et mobile. Ces évolutions nous ont amené à revoir les fondements de notre stratégie relationnelle. Nous abordons ces questions dans le cadre d'un projet de CRM Multicanal après avoir achevé une refonte complète de l'organisation de nos agences. Aujourd'hui, CNDF génère 29 millions de contacts par an via Internet, 849.880 via le centre d'appels, 264.930 via le mobile alors que les agences totalisent 1.145.120 contacts par an. Le vrai problème dans la mise en œuvre d'un marketing relationnel touche à la fois à la conduite du changement et à l'optimisation de ces canaux. Les conseillers en agence doivent disposer de nouveaux outils leur permettant de savoir en temps réel si un client a appelé le centre d'appel ou s'il a consulté une fiche de prêt immobilier sur le site en ligne. Cette nécessaire mutation est un processus lent. La clé de la réussite réside en grande partie dans la capacité du réseau physique des agences à intégrer ces mutations. Dans le cadre de ce vaste projet, nous avons mis en place avec d'autres caisses des équipes spécialisées dans le CRM autour d'un Datawarehouse Oracle équipé d'outils de 'datamining' d'origine SAS, le spécialiste du 'customer intelligence'.



- Quelles sont les étapes du projet et où en êtes-vous aujourd'hui ?

La première étape a concerné le développement de la connaissance client avec la mise en place du datawarehouse et la création d'une vision 360° avec les différentes problématiques clients (crédit, habitat, assurance, comptes, etc.) ainsi que les indicateurs associés. L'alimentation de cette base se fait par le client, par les données déjà en possession de la banque, les données issues des réseaux sociaux sans oublier les données non structurées. Avec l'historique, nous avons autour de 10.000 informations par client, ce qui est plutôt vertigineux. Cette première étape a permis une optimisation de l'approche produit grâce à un CRM analytique basé sur le principe du 'scoring'. Ainsi, une note est attribuée à chaque client au sujet de son appétence pour tel ou tel produit, crédit auto ou livret d'épargne. L'utilisation du 'scoring' nous a permis d'avoir une efficacité commerciale multipliée par 4 par rapport au ciblage traditionnel. Pour être tout à fait sûrs des résultats, nous les comparons avec ceux d'un ciblage placebo. La seconde étape du projet a consisté en une gestion événementielle multicanale comportant le lancement d'événements orientés clients. C'est le 'CRM push' dont le taux de succès des actions commerciales est optimisé grâce au 'data mining'. La troisième étape dans laquelle nous nous trouvons actuellement comporte une nouvelle segmentation de la clientèle basée sur le comportement. Des programmes relationnels ainsi qu'une meilleure efficacité des canaux concrétisent cette nouvelle approche client. L'enrichissement du datawarehouse n'est pas tout

TECHNOLOGIES BANCAIRES

est éditée par PUBLI-NEWS S.A.
47, rue Aristide Briand 92300 Levallois-Perret
Tél : 01 41 49 93 60
Fax : 01 47 57 37 25

Email : i.lancry@publi-news.fr

Site Internet : www.publi-news.fr

SIREN : 330 394 834

Commission Paritaire n°0106180261

Impression : Un Point et Plus

74, rue Jules Guesde, 92300 Levallois-Perret

Prix au numéro : 39 € TTC

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION/

RÉDACTEUR EN CHEF

Ange Galula

RÉDACTION

Ange Galula, Gilles Prod'homme

Jo Cohen

MAQUETTE

Pascal Soulier, Simy Benhamou

Contact : 01.41.49.93.67

Fax rédaction : 01.41.49.93.71

E-mail : ange.galula@publi-news.fr

Copyright : Technologies Bancaires ne peut être reproduit ou transmis en totalité ou en partie qu'avec l'accord préalable et écrit de la société éditrice Publi-News.

PUBLI
NEWS

à fait achevé. Nous prévoyons d'augmenter sensiblement la qualité des données cette année. La quatrième étape, que nous prévoyons d'ici fin 2011, tournera autour du développement du CRM temps réel. Nous utiliserons alors des outils de 'text mining' sur les réseaux sociaux.

- Qu'en est-il au niveau des canaux proprement dits ?

En parallèle avec le CRM, nous travaillons le volet multicanal de notre projet avec la possibilité d'une gestion des rebonds entre canaux. Nous avons lancé récemment la vente 100% en ligne avec signature électronique, ce qui nous a amené à une refonte du site avec une approche orientée business. Côté centre d'appels, nous avons lancé la vente par enregistrement probant, ce qui a nécessité là encore une refonte logique de l'accueil téléphonique. Nous avons également lancé l'utilisation des canaux email et SMS en soutien. Sur le canal mobile, nous offrons pour l'heure les principaux services de base de consultation. Nous travaillons aussi sur la scénarisation multicanale. Prenons le cas d'une offre que nous voulons faire aux clients ayant un PEL (plan d'épargne logement) arrivé à échéance. Nous envoyons l'événement sur le poste de travail du conseiller. Il a 21 jours pour avoir un contact avec le client. Si le contact n'a pas lieu, on rebondit sur Internet ou le canal mobile avec une vignette personnalisée. S'il n'y a pas de réaction sous huit jours, on actionne le canal email ou SMS ou on envoie un courrier. En l'absence de réaction du client, on tente à nouveau une relance via le centre d'appel. La construction de tels déroulés commerciaux s'appuie sur la connaissance du client. Elle nécessite des tests ainsi que l'approbation des commerciaux. Les résultats obtenus sur l'ensemble des déroulés commerciaux sont très bons (33% net). Par ailleurs, nous mettons à profit l'interactivité client web 2.0 depuis janvier dernier, date à laquelle nous avons ouvert une page CNDF sur Facebook. Cette page compte 2600 fans à ce jour. Pour notre part, nous considérons Facebook comme un véritable outil de conquête sur des cibles difficiles à toucher. C'est aussi un outil d'analyse en temps réel de la satisfaction client. Nous nous en servons aussi pour recruter. Loin d'être une simple curiosité, Facebook est un outil business à part entière. Dans le cadre de notre démarche multicanale, nous testons le 'cross-canal' et les dispositifs de vente 'transcanaux'. Nous testons aussi le vidéoconseil. Les faits sont là : la relation client est totalement revisitée, ce qui nous a amenés à revoir la segmentation comportementale de nos clients en rapport avec le cycle de vie client afin d'être toujours capable d'anticiper.

- Quelle architecture technique avez-vous mise en place pour ce projet ?

Autour du datawarehouse Oracle, nous disposons d'outils de pilotage et de 'datamining'. Les outils de marketing multicanale regroupent des solutions de l'éditeur SAS : SAS Real Time Manager, SAS Marketing Optimization, SAS Marketing Automation ainsi que SAS SDM pour la gestion des emails et des SMS. Il y a aussi quelques modules que nous avons co-développés avec cet éditeur avec qui nous sommes en partenariat depuis deux ans.

<http://www.ca-norddefrance.fr>

Propos recueillis par Jo COHEN

Filiale du Groupe BPCE, I-BP opte pour la solution d'Access Gouvernance de Kleverware

Comme d'autres entités du Groupe BPCE (GCE Technologies, BRED Banque Populaire, GCE Paiements), i-BP (Informatique-Banque Populaire) a retenu les solutions de l'éditeur français pour l'access gouvernance et le 'role management' Kleverware. Dans un premier temps, la filiale informatique du groupe va utiliser les solutions Kleverware pour son projet de création et de vérification de Profils Métiers. Dans un second temps, elle fera appel à l'Access Gouvernance (recertification des droits) pour son service habilitations. Le choix d'I-BP s'est porté sur la solution flexible et ergonomique proposée par Kleverware, lui donnant un retour sur investissement rapide et une pérennité d'utilisation dans divers projets. Un prototype a fini de convaincre I-BP, par la souplesse et la rapidité de l'intégration de ses informations. Afin de visualiser les anomalies et les écarts entre la réalité du système d'information et un référentiel

théorique, il ne faut que quelques secondes. Kleverware fournit, dans le temps, les tableaux de bord montrant l'évolution des populations et du respect des règles de conformité. De plus, la possibilité de créer des rapports paramétrables aide à la diffusion de l'information attendue par chacun des acteurs concernés par la sécurité, la conformité et la gouvernance de la gestion du risque. Les solutions de Kleverware s'adressent aux entreprises qui doivent répondre à la question « Qui a le droit à Quoi, Comment et Pourquoi ? ». Elle s'implémente dans le cadre de projets réglementaires (SOX, Bale II, LSF, Solvency II...), fonctionnels (profils métiers, fédération d'identités, MDM) et techniques (consolidation d'annuaires ou de bases dédiées...).

<http://www.kleverware.com>

LCL choisit TLM Corona pour le rapprochement de ses comptes Nostro et Espèces

LCL a choisi TLM Corona de l'éditeur SmartStream Technologies comme solution unique pour le rapprochement de ses comptes Nostro et Espèces. Pour sa trentaine de back office régionaux sur le territoire français, LCL utilisera très prochainement la version française de TLM Corona pour gérer le rapprochement de ses paiements Nostro et de ses comptes Espèces. TLM Corona sera utilisé pour automatiser le rapprochement en remplacement d'une solution de rapprochement SmartStream plus ancienne. LCL disposera ainsi d'une plateforme opérationnelle unique lui permettant d'augmenter son efficacité opérationnelle. TLM Corona simplifie le processus de rapprochement et de gestion des exceptions pour les utilisateurs dans un environnement complètement audité. Les utilisateurs et la direction de LCL disposeront d'un accès rapide et aisé aux comptes de tous les back office grâce à l'interface utilisateur client léger de TLM Corona.

<http://www.smartstream-stp.com>

St Galler Kantonalbank réalise son reporting réglementaire avec Tagetik

La banque suisse St Galler Kantonalbank (SGKB) a choisi la solution full-web Tagetik 3.0 de l'éditeur italien du même nom, fournisseur de solutions de performance management, de gouvernance financière et de business intelligence. Son déploiement facilitera considérablement la publication des rapports internes et externes ainsi que des états financiers consolidés pour le siège et ses filiales en remplaçant les processus existants (tableaux Excel). La St. Galler Kantonalbank a été fondée en 1868 avec pour objectif de fournir à la population locale et aux petites et moyennes entreprises du Canton de St-Gall des services bancaires afin de soutenir l'économie régionale. Depuis 2001, la banque est une société anonyme, cotée à la bourse suisse et composée de trois filiales : St.Galler Kantonalbank Germany Ltd à Munich, Hyposwiss Privatbank AG à Zurich et Hyposwiss Private Bank à Genève. La St. Galler Kantonalbank est considérée comme une banque internationale de taille moyenne et la plus grande banque cantonale de Suisse. Durant le processus d'évaluation, Tagetik 3.0 avait été sélectionné parmi les offres du marché pour ses fonctionnalités intégrées et la grande expérience de Tagetik dans le secteur bancaire et des services financiers. La St. Galler Kantonalbank a finalement choisi Tagetik 3.0 pour ses fonctionnalités rapides à mettre en œuvre et simples d'utilisation qui permettent une approche complète et détaillée de la consolidation financière. Elle permet également d'effectuer des rapprochements intra-groupes faciles ainsi que l'intégration avec d'autres processus de performance management. *« Lors des présentations, Tagetik nous a convaincus, par rapport aux autres éditeurs, par ses nombreuses fonctionnalités de consolidation totalement intégrées, prépackagées et étendues, explique Stefan Klinger, responsable du contrôle de gestion et des finances à la St. Galler Kantonalbank. D'une part, la possibilité d'exécuter des processus de publication de rapports internes et externes dépassait nos attentes, et d'autre part, le rapport coût-efficacité était très attractif ».* Manuel Vellutini, chief operating officer chez Tagetik rappelle par ailleurs qu'au cours des trois dernières années, *« Tagetik a gagné du terrain dans le secteur bancaire et financier en s'appuyant sur une bonne connaissance métier et des fonctionnalités dédiées à ce secteur. »*

<http://www.tagetik.com>

PROGICIELS

Systemes intégrés

Tunisian Foreign Bank se dote du progiciel T24 de Temenos

Ex-Union Tunisienne de Banque, la Tunisian Foreign Bank – TF Bank, banque universelle de droit français et à capitaux tunisiens en Europe a fait le choix du progiciel bancaire T24 de Temenos. Ce contrat porte sur la fourniture et le déploiement du progiciel T24 associé aux modules V.bank déjà installés chez TF Bank. Avec son siège basé à Paris TF Bank vise à devenir un puissant levier au service des tunisiens résidents à l'étranger, des particuliers aux professionnels, et des investisseurs européens. Ce choix technologique répond aux besoins de la banque d'étendre son offre de services et son réseau d'agences bancaires dans les principales capitales européennes. Cette première signature, trois mois après l'intégration de Viveo dans le groupe Temenos, a été réalisée conjointement par les équipes de Temenos et de Viveo, et démontre la complémentarité de T24 et des modules V.bank et leur richesse fonctionnelle.

Fin 2009, quelques mois avant son changement de dénomination et l'augmentation de son capital, TF Bank voulait, en effet, se doter d'un système d'information en cohérence avec ses nouvelles ambitions européennes. A ce titre, l'établissement bancaire souhaitait remplacer sa solution logicielle spécifique par un progiciel intégré. Déjà équipé des modules V.bank réglementaire, Surfi, Bâle II, TF Bank a consulté tout naturellement l'éditeur Viveo. L'entrée de ce dernier en décembre 2009 dans le groupe Temenos offrait la possibilité à TF Bank de découvrir la richesse fonctionnelle de la solution T24, ses complémentarités et ses possibilités d'interfaçage avec les modules V.bank déployés. Habib El Montasser SFAR, président de TF Bank, explique le contexte de ce choix : *« Nous souhaitons disposer d'une solution logicielle qui accompagne durablement le développement de notre banque en France et en Tunisie en couvrant nos trois enjeux clés : fluidifier les traitements de nos opérations quotidiennes, gage d'une meilleure qualité de services délivrés à nos clients, gagner en flexibilité et assurer une continuité de l'existant en capitalisant sur les modules déjà installés. »*

TF Bank sélectionne alors T24 comme noyau de son système d'information, interfacé avec les modules V.bank existants. Habib El Montasser SFAR, ajoute : *« Fort de notre historique positif avec Viveo et de nos contacts fructueux avec Temenos, il nous est apparu primordial de capitaliser sur des partenaires qui appréhendent nos spécificités, nos contraintes et notre périmètre d'intervention. De plus, la richesse fonctionnelle de T24 et l'approche 'banque modèle' de Temenos, déjà plébiscité par des banques tunisiennes, ont largement conforté notre choix. Ainsi, la capitalisation de nos investissements effectués sur les modules V.bank, la proposition technique et financière adaptée à notre structure, la qualité des équipes ont été des critères déterminants de notre sélection. »*

Selon les termes du contrat, le projet a débuté le 12 avril 2010, pour une mise en production sur le périmètre principal fin 2010. Il comprendra le déploiement de T24 au sein du siège et des agences en France, de la succursale off-shore de Tunis et dans toutes les nouvelles agences européennes en Allemagne et en Italie. Ce projet englobera également les prestations d'interfaçage avec les modules V.bank existants et le déploiement du module V.bank online pour créer de nouveaux portails pour la clientèle particuliers et corporate en France, en Tunisie et en Europe. Habib El Montasser SFAR se veut optimiste : *« Nous pensons que la solution T24 apportera à notre banque une plus grande flexibilité et une meilleure capacité d'adaptation aux attentes de notre clientèle diversifiée, retail, institutionnelle ou corporate. En plus d'exploiter de nouveaux gisements de productivité, cette solution nous permettra de recentrer nos agences sur la distribution de produits & services bancaires et sur le conseil aux clients. Enfin, la solution T24 devrait nous offrir des capacités supérieures en termes de segmentation de notre clientèle et de personnalisation de nos services, en Europe et en Tunisie. »*

<http://www.temenos.com>

Réservez votre journée
du mardi 1^{er} juin 2010

**A VOS
AGENDAS !**
Entrée gratuite
(Voir conditions sur le bulletin d'inscription)

**SOLUTIONS
PUBLI-NEWS
2010
BANCAIRES**

Le salon des solutions technologiques des métiers bancaires

Mardi 1er juin 2010

Espace Etoile Saint-Honoré
75008 Paris



Réduction des coûts, accroissement de la productivité, simplification des processus, conformité réglementaire, transparence financière, efficacité opérationnelle... De nouveaux objectifs et contraintes pèsent sur les banques et leur imposent de faire évoluer leurs systèmes d'information et organisations.

SOLUTIONS BANCAIRES 2010 est l'événement bancaire de l'année centré sur les dernières solutions technologiques et métiers du monde bancaire, avec :

- **Un espace exposition** pour découvrir les toutes dernières offres de 33 prestataires en one to one



- **14 ateliers thématiques :**

- Relation clients et CRM
- Canaux de distribution
- Géomarketing
- Engagements/Crédit
- Conformité réglementaire et opérationnelle
- Lutte anti-blanchiment
- Systèmes bancaires intégrés
- Solutions SEPA
- Recyclage fiduciaire
- Sécurité
- Gestion de portefeuille et gestion privée
- Contrôle et gestion des risques
- Salles des marchés

- **3 tables rondes sur des thèmes transversaux**



Parmi les exposants et conférenciers

- Acxiom
- Akio
- Athling
- Atos Consulting
- Atos Worldline
- Audisoft Consultants
- Avaloq
- Axway
- BNP Paribas
- Brink's
- Business Document
- Callataÿ & Wouters
- Capital Banking Solutions
- Cincom
- CSC
- Daring
- Delta Informatique
- Easyphone - Groupe
- Altitude Software
- Eptica
- Ever Team
- Fimasys
- Fortunéo
- FRSGlobal
- Gunnebo
- Hegoa
- Invoke
- IPC France
- Lingway
- Mainsys
- Mansit
- MCO Finance
- Mieux Vivre Votre Argent
- Pitney Bowes Business Insight
- SAB Group
- Scorleo
- Sefas Innovation
- Sentenial
- Sefis Consulting
- SLIB
- Solving Efeso
- Sopra Group
- Sterci
- Temenos

Découvrir le programme et s'inscrire

Pour plus d'informations, contactez-nous :

Email : solutions-bancaires@publi-news.fr

Tél : 01 41 99 93 64

Un événement

**PUBLI
NEWS**

En partenariat avec

**Sopra
group**

Focus sur la Tunisian Foreign Bank – TF Bank

Connue depuis 1977, sous le nom d'Union Tunisienne de Banque (UTB), Tunisian Foreign Bank (TF Bank) est une banque universelle de droit français dont le siège est à Paris. L'activité de l'établissement est au service des particuliers, notamment, des TRE (Tunisiens résidents à l'étranger), des professionnels, des PME/PMI et des corporates. La banque dispose d'agences en France et d'une succursale off-shore à Tunis.

Bank Al-Maghrib assure sa tenue de comptes Clientèle grâce à Olympic Banking System

Bank Al-Maghrib, Banque Centrale du Royaume du Maroc, a choisi le progiciel bancaire intégré Olympic Banking System d'ERI Bancaire pour son projet de mise en place d'un système de tenue de comptes, pour les opérations e-Banking et pour les opérations sur valeurs mobilières traitées par la Banque Centrale. Ce choix a été effectué à l'issue d'un Appel d'Offres Ouvert international lancé au mois de mai 2009. Olympic Banking System sera déployé sur une plateforme ouverte IBM/AIX avec ORACLE comme base de données.

<http://www.eri.ch>

Base de données

Sybase passe dans le giron de l'Allemand SAP

L'éditeur allemand SAP réalise sa plus importante acquisition depuis 2007 en reprenant l'Américain Sybase, numéro quatre mondial des logiciels de base de données avec lequel il entretient de nombreux partenariats dans les technologies mobiles. Après le rachat de Business Object pour 4,8 Md€, l'opération en cours se monte à 5,8 Md\$ (4,6 Md€), financée avec la trésorerie disponible et un prêt de 2,75 Md€. SAP va déboursier 65 \$ par action en numéraire pour l'acquisition de Sybase. Les deux sociétés affirment qu'elles vont bénéficier d'une productivité, d'une rapidité et d'une agilité accrues. L'opération, qui devrait être finalisée d'ici fin septembre, devrait avoir un impact positif sur les bénéfices de SAP dès 2010. Ce rachat devrait renforcer les positions de SAP face à Oracle. Par cette acquisition, l'éditeur allemand renforce également son portefeuille dans les technologies mobiles et 'in-memory'. Sybase détient un leadership reconnu dans les technologies « in-memory » qui permettent d'optimiser les temps de traitement dans les applications décisionnelles. Sa base « en colonnes » Sybase IQ a largement fait ses preuves dans ce domaine, et l'éditeur vient aussi d'apporter le « in-memory » à sa base traditionnelle ASE (Adaptive Server Enterprise). Ces fonctionnalités intéressent au plus haut point SAP qui a réalisé ses propres développements en la matière, les a déjà mis en œuvre dans son produit Explorer et promet depuis plusieurs mois l'arrivée d'autres avancées remarquables dans le domaine de l'analyse de données en temps réel. Sybase a réalisé en 2009 un chiffre d'affaires de 1,171 Md\$ (+3,4%), dont 70% dans les bases de données. Le conseil d'administration de Sybase a approuvé la proposition qui doit obtenir encore le feu vert des autorités de régulation. Sybase restera une entité autonome, sous le nom de « Sybase, an SAP Company ». Les progiciels SAP continueront de supporter les grandes bases de données du marché, Oracle en tête. L'accès aux technologies mobiles de Sybase est stratégique : l'Internet mobile représente un marché dix fois plus important qu'Internet sur le poste de travail. SAP considère que les prochaines générations d'utilisateurs professionnels seront entièrement connectées et mobiles.

<http://www.sap.com>

<http://www.sybase.com>

CRM

Pitney Bowes Business Insight : «L'utilisation du géomarketing est intense dans le secteur bancaire»

Paul Archambault, directeur des études, Pitney Bowes Business Insight (PBBI) détaille pour Technologies Bancaires, les avancées et les applications du géomarketing dans le monde bancaire.

- Le géomarketing a-t-il encore une importance stratégique à un moment où le virtuel et le distant sont déterminants dans les choix des banques ?

Le secteur bancaire est un utilisateur majeur des outils et ressources geomarketing. Et notre société n'est pas inquiète de la montée croissante du virtuel dans les banques de détail. Selon nos indications, près de 20% des opérations passent par le virtuel et ce ne sont que des opérations banalisées. Les opérations les plus nombreuses (80%) et à valeur ajoutée, notamment les opérations de vente de produits et de service, se réalisent dans les agences. Donc, le geomarketing est toujours en croissance et il génère de nombreuses études et travaux de renouvellement.



- Aujourd'hui le geomarketing est utilisé dans quels domaines ?

Il est utilisé pour positionner les agences, les plans de modernisation d'agences, le maillage du réseau, l'équipement d'automates bancaires d'une part et d'autre part pour définir et affiner les objectifs commerciaux pour des potentiels par produit et localement (comptes à vue, crédit, épargne et assurance). En fonction de la concurrence, sont déterminés les marchés potentiels réalisables par les agences.

- Y-a-t-il des réductions d'agences selon vous ?

Ponctuellement oui mais massivement non. On ne constate pas cela. Il y a certes des réajustements à la marge mais des suppressions massives, non. Certains réseaux continuent d'ouvrir des points de vente.

- Le geomarketing, est-ce pour les banques un outil utilisable une fois pour remodeler le réseau d'agences en fonction de l'évolution démographique ou doit-il être utilisé régulièrement pour un tuning permanent ?

Les banques ont des services à temps plein qui travaillent sur ces sujets. PBBI apporte certes ses produits mais aussi ses experts qui assistent et suivent les banques pour réaliser ces travaux. Les banques dressent ainsi au plan local un éventail des performances de leurs agences et points de vente.

- Qu'apporte votre produit à ses banques utilisatrices ? Se contente-t-il de définir la localisation optimale de l'agence ou aussi l'offre optimale (produit, personnel bancaire) en fonction des flux migratoires ?

Il apporte et l'un et l'autre. Nous sommes très précis sur la potentialisation de l'offre et les formats d'agence. En revanche, nous n'apportons pas de préconisation directe sur le profil de l'exploitant bancaire à mettre sur le PDV. Cela relève des missions des banques qui interprètent les résultats du géomarketing.

- Comment vous positionnez-vous sur l'échiquier des fournisseurs de geomarketing ?

PBBI a une grande expérience du géomarketing bancaire. Certains acteurs misent sur des études génériques sur le potentiel bancaire de tel établissement ou tel autre. Nous préférons rester dans le concret et le spécifique pour chaque banque, combinant études internes et données externes. Chaque organisme a sa propre histoire et nous intégrons les spécificités de leur clientèle et de leur réseau d'agences. Nous avons par ailleurs des processus et des outils performants, ce qui nous donne la capacité de remodeler

et de traiter des données volumineuses. Nous nous distinguons aussi par la qualité et la pertinence des données extérieures (les « input ») pour déterminer l'attraction commerciale d'une zone donnée. Enfin, PBBI regroupe un ensemble de compétences qui va au-delà des solutions géomarketing traditionnelles puisque nous les associons à des solutions logicielles de gestion de la qualité des données et de gestion des communications clients qui améliorent la connaissance et la relation client. En croisant des données géographiques et marketing, nous relient les informations des mondes physiques et numériques pour répondre à des problématiques très variées telles que: qui sont réellement mes clients ? Où vivent-ils ? Comment en capter de nouveaux ? Mes communications sont-elles personnalisées et bien ciblées ? Comment mieux appréhender les risques sur les crédits, sur les transactions de cartes bancaires?... Cette dimension fait aussi de PBBI un acteur à part dans le monde bancaire en termes de géomarketing.

<http://www.pbinsight.com>

Propos recueillis par
Ange GALULA

GFI Informatique et App-Line unissent leurs savoir faire dans les centres de contacts

Editeur de solutions de gestion de contacts multicanal avec sa plate-forme Sibilo, App-Line s'associe à GFI Informatique dans la gestion de la relation client. Ce partenariat est une garantie de prise en charge globale de la problématique métier des entreprises estiment les deux acteurs. «Aujourd'hui, les responsables des centres de contacts recherchent des solutions de gestion de contacts souples et évolutives, capables de répondre aux besoins de tous les segments du marché des centres de services. La solution Sibilo correspond exactement à cette problématique car elle permet de développer rapidement des solutions de portails vocaux associant les technologies de reconnaissance vocale et celles de langage naturel», déclare Fabrice Mantelet, responsable du centre d'expertise gestion du contact client de GFI Informatique. Dans la première phase d'un projet, GFI Informatique accompagne ses clients et ceux d'App-line dans leur réflexion d'organisation et de communication en réalisant notamment des audits et études d'impacts et de faisabilité. Dans un second temps, GFI intervient en tant qu'intégrateur de la plate-forme Sibilo avec une méthodologie propre à cette technologie. En tant que partenaire d'App-line, GFI peut accéder à de nombreux services techniques et fonctionnels pour optimiser son expertise autour des produits et pour intégrer rapidement l'ensemble des solutions de l'éditeur.

<http://www.app-line.com>

BPM

IBM annonce de nouvelles offres pour aider les entreprises à optimiser leurs processus métiers et générer de la croissance

Dans le cadre de la conférence annuelle Impact 2010 qui s'est tenue à Las Vegas, IBM a annoncé un train de solutions de BPM confirmant son orientation accrue vers les métiers avec des outils (enfin) mis à la disposition des responsables métier. Ces nouvelles offres résultent des rachats de Lombardi, d'Ilog et d'Appsoft, éditeurs très présents dans le secteur de la banque et de la finance. Pour Steve Mills, vice-président senior de la division software d'IBM, cette orientation vers les utilisateurs fonctionnels procède d'une lente maturation des architectures orientées services (SOA), passant de la gestion des flux et des transactions à l'intégration alignée sur les processus transverses et le tout-orienté service. «En 2010, les utilisateurs métier disposent d'outils avec la gestion de règles et d'événements ou les environnements de modélisation ou de visualisation», affirme Steve Mills.

Les principales annonces faites dans le cadre d'Impact 2010 sont les suivantes :

- Websphere Application Server for OSGI : le serveur d'application d'IBM fournit un modèle simplifié d'assemblage de composants basé sur OSGI.
- Websphere Lombardi Edition : IBM a renforcé l'intégration du moteur BPM de Lombardi (anciennement Lombardi Teamworks) avec Websphere.

- ▶ BPM Blueprint : modélisation de processus en mode hébergé anciennement Lombardi Blueprint.
- ▶ Datapower XC10 Appliance : serveur de cache (160 Go de capacité) censé suppléer le serveur d'application d'IBM.
- ▶ Ilog Logicnet Plus XE 7.5 : la nouvelle version de la solution de planification de chaîne logistique gère plus finement les périodes de temps (mois, trimestre...) et fournit une API publique.

<http://www.ibm.com>

Outils

Issos annonce un produit d'exploitation 2009 de 3,8 millions d'euros

Editeur de logiciels d'aide à la vente de prêts, produits d'épargne, prévoyance et santé, Issos annonce une bonne performance annuelle en dépit du contexte de crise, avec une progression de 2 % de son produit d'exploitation, et une rentabilité nette de 13 %. Dans un environnement très difficile au cours de l'année 2009, Issos a poursuivi sa dynamique commerciale et ses investissements qui lui ont permis d'obtenir ces résultats. Les banques, compagnies d'assurance, et institutions de prévoyance trouvent dans les logiciels d'Issos des outils efficaces pour atteindre leurs objectifs de fidélisation de leurs clientèles, d'industrialisation de leurs processus de vente, de différenciation de leurs offres, et de contrôle des risques. Sur ce segment de marché les investissements des grands comptes continuent malgré la crise. L'éditeur entend poursuivre en 2010 sa stratégie d'investissement qui l'amènera à poursuivre l'enrichissement fonctionnel de son offre, à accroître sa présence auprès de ses clients, et à renforcer sa dynamique commerciale. Dans un contexte de marché toujours incertain, Issos se fixe comme objectif en 2010 de poursuivre la croissance de son chiffre d'affaires avec une rentabilité nette d'au moins 10%. Suivant sa stratégie de développement, Issos a renforcé sa présence sur ses marchés de référence et accédé à de nouveaux marchés, en particulier auprès des groupes BNP Paribas, Crédit Agricole, Malakoff Médéric. «*La qualité régulière de nos résultats illustre notre capacité à fournir à nos clients des outils pragmatiques et adaptés à leurs besoins stratégiques. Nous nous trouvons dans un cercle vertueux marqué par la fidélité de nos clients actuels et la confiance des nouveaux*» commente Patrick Delattre, président de Issos

<http://www.issos.fr>

MARCHES FINANCIERS

Valeurs mobilières

SIX Telekurs propose un service optimisé pour l'imposition des produits structurés

Le nouveau service Bond Floor Pricing de SIX Telekurs, disponible par transfert FTP automatique, garantit un accès plus rapide aux données diffusées, permettant ainsi d'obtenir des montants d'impositions exacts pour les produits structurés. Au cours des dernières années, le nombre de produits structurés constitués d'une part obligataire et d'une part d'options orientées sur la croissance s'est fortement multiplié. Actuellement, le Bondfloor Pricing Service de SIX Telekurs couvre environ 80.000 instruments structurés (avril 2010). Il permet de déterminer, en quelques clics de souris, les revenus imposables générés par un produit structuré. Grâce à l'extension de ce service avec le «BFP Data Download», la consultation des données fiscales est désormais automatisée, ce qui permet de les traiter de manière encore plus efficace. Conformément aux directives de l'Administration Fédérale des Contributions AFC (circulaires 4/1999 et 15/2007), la plus-value d'une obligation est soumise à imposition alors que celle d'une option ne l'est pas. Grâce à Bondfloor Pricing Service,

SIX Telekurs contribue de manière significative à une imposition correcte des produits structurés et fournit les données nécessaires au calcul quotidien des valeurs fiscales. Grâce à une collaboration étroite avec l'AFC, SIX Telekurs s'assure que les informations délivrées sont conformes aux réglementations fiscales. SIX Telekurs reste étroitement en contact avec les autorités de surveillance, les spécialistes de son domaine d'activité et les auditeurs indépendants afin d'être entièrement informé des derniers développements réglementaires. Grâce à son offre de données exhaustive, le fournisseur d'informations financières internationales apporte une contribution essentielle à une meilleure compréhension des directives réglementaires.

<http://www.six-telekurs.com>

TIAA-CREF utilise la suite FrontInvest...

Entreprise américaine de fonds de placements et de retraite pour les organismes à but non-lucratif, TIAA-CREF utilise la suite logicielle FrontInvest de l'éditeur eFront, dédiée à la gestion alternative. TIAA-CREF utilise FrontInvest pour ses investissements dans le Private Equity grâce à la mise en place d'un système de gestion de la comptabilité pour les fonds de Private Equity. Ce système analyse, contrôle, supervise, maintient et génère des rapports à partir des données comptables du portefeuille de fonds de Private Equity de TIAA-CREF (et de ses filiales) utilisant les principes comptables SAP (Statutory Accounting Principles). FrontInvest permet à TIAA-CREF d'intégrer les processus de comptabilité et de front office de la société au sein d'un système unique d'information global comprenant : la gestion des contacts, le suivi du 'deal flow', l'administration de fonds, la gestion de la relation Investisseur, les tableaux de bord comptables et le reporting.

Andrew Miller, directeur, Asset Management Entreprise Application Services – Global Real Estate & Private Markets, TIAA-CREF, est satisfait de l'utilisateur de cette suite logicielle : *“FrontInvest apporte une réelle valeur ajoutée puisque nous avons à présent accès à une solution web, paramétrable, avec une large gamme de fonctionnalités permettant de couvrir les différents actifs de façon intégrée. Cette solution logicielle facilitera nos opérations internes, nous permettra de gérer la complexité croissante de notre activité et de nos processus comptables et en retour, améliorera le service que nous offrons à nos clients. »*

<http://www.efront.fr>

... de même que STAM Europe

STAM Europe a également sélectionné la suite FrontInvest pour la gestion de ses fonds immobiliers. L'entreprise assure le montage et la gestion de fonds d'investissement fermés, réservés à des investisseurs institutionnels en nombre restreint, avec recours à la dette. Depuis la création en 2005 de son premier fonds d'investissement en immobilier, STAM REI, STAM Europe utilisait Excel comme outil de gestion de ses fonds. En 2009, à la veille du lancement de son troisième fonds, STAM recherchait une solution logicielle lui permettant d'intégrer l'ensemble des opérations de gestion des fonds. Au niveau des actifs immobiliers dans lesquels les fonds investissent, les besoins exprimés comprennent la modélisation des cash-flows via des scénarii, ainsi que leur suivi, en permettant en particulier l'intégration automatisée des données remontées des 'property managers' (au format FIDJI) et des comptables, ainsi que la gestion de la dette. La solution recherchée devait pouvoir également consolider ces modélisations et ces cash-flows au travers des structures d'investissement des fonds immobiliers, composées de cascades de sociétés, et ce jusqu'au niveau des investisseurs dans le fonds. L'outil devait également être capable de produire des éléments de reporting tant au niveau des actifs que du fonds.

FrontInvest est la solution retenue par les équipes de STAM comme étant la plus adaptée à leurs besoins et la plus flexible, contrairement aux autres solutions du marché nettement plus standardisées. FrontInvest permet une gestion des cash-flows extrêmement puissante en s'appuyant sur les modèles Excel de ses clients (Embedded Excel), ce qui permet aux utilisateurs de conserver leurs feuilles de calcul tout en archivant les résultats de leurs simulations. Olivier Lance, secrétaire général de STAM Europe, commente le choix de cette suite en ces termes : *« Nous souhaitons sélectionner une solution compatible FIDJI qui permette une gestion des flux financiers, de la dette et des cash-flows particulièrement puissante. Nos besoins spécifiques et le*

besoin d'intégration des modèles existants, développés sous Excel, ont significativement réduit le nombre de prestataires capables de proposer une solution rapidement opérationnelle. eFront s'est avéré le plus apte à proposer un outil permettant aux équipes d'investissement de gérer plus efficacement l'ensemble de leurs opérations, en apportant davantage de visibilité, de transparence et de contrôle sur le fonds.»

<http://www.stam-europe.com>

Dow Jones Investment Banker disponible sur Factset

Dow Jones et FactSet, deux des plus grands fournisseurs d'informations financières, annoncent le lancement de Dow Jones Investment Banker sur FactSet. Cette plate-forme de données, d'analyses et d'applications en temps-réel proposera ainsi des informations ciblées, des opinions et études ainsi que la visualisation de données et les mouvements de dirigeants fournis par Dow Jones Investment Banker. Ces informations sont essentielles aux banquiers et aux analystes, notamment lorsqu'ils suivent l'évolution de leurs secteurs, établissent des prévisions et proposent des idées à leurs clients. Cette annonce marque la première intégration de Dow Jones Investment Banker à une plate-forme d'informations financières. Les utilisateurs pourront ainsi naviguer en toute transparence entre les données et analyses de FactSet et les informations, opinions et recherches proposées par Dow Jones.

«La disponibilité de Dow Jones Investment Banker sur FactSet aidera les banquiers dans toutes leurs tâches», affirme Robert Passarella, vice président et managing director institutional markets chez Dow Jones & Company. «Ils disposeront ainsi d'un avantage concurrentiel pour générer des idées de deals, pour identifier rapidement et suivre les entreprises et les secteurs les plus utiles à leurs clients, sans perdre un temps précieux à la recherche d'informations, d'analyses et des données critiques.»

«Notre mission est d'apporter une vision approfondie des entreprises et des secteurs », précise pour sa part Scott Beyer, directeur des ventes Global Banking & Brokerage Services chez FactSet. «L'intégration des opinions et des analyses exclusives de Dow Jones Investment Banker à notre offre apporte aux banquiers les outils essentiels pour faire bénéficier à leurs clients de contenus hautement stratégiques.» Les événements et sujets importants pour les banquiers et les analystes, tels que fusions et acquisitions, les augmentations de capital, l'évolution des réglementations, les mouvements de dirigeants et les financements par capital-risque ou capitaux propres, sont clairement mis en évidence et reliés aux données d'entreprise et aux analyses proposées par FactSet. Dow Jones Investment Banker est également accessible via une interface mobile, spécialement destinée aux banquiers.

http://www.dowjones.com/media/DJIB_FactSet.html

<http://www.factset.com>

Salles de marchés

RTS lance la première solution complète de négociation combinant négociation algorithmique et négociation par clic

Spécialiste des solutions de négociation, RTS Realtime Systems Group lance une solution complète de négociation qui combine les avantages de la négociation par clic et de la négociation algorithmique haute vitesse. RTD Tango Trader, c'est son nom, est conçue pour tirer profit de l'infrastructure existante des cabinets et pour permettre aux courtiers, aux négociateurs et aux clients de profiter des algorithmes personnalisés. Alimentée par la technologie secondaire à faible latence compatible avec la plate-forme algorithmique de négociation de RTS, RTD Tango est entièrement intégrée à l'infrastructure RTS de haute performance. Pour Steffen Gemuenden, président de RTS Realtime Systems Group, RTD Tango Trader représente une nouvelle façon de penser, en ce qui concerne les solutions de négociation : *«En utilisant notre technologie RTD Tango éprouvée comme élément central, nous permettons à la fois aux participants du marché financier de tirer profit de leurs ressources de façon importante en développant leurs propres algorithmes exclusifs, et à leurs clients et négociateurs d'exploiter leurs stratégies et leur*

expertise.» Les courtiers peuvent concevoir leurs propres algorithmes d'exécution, tels que les variations, les PMFV, les PMFT ou l'acheminement intelligent des ordres, et les rendre disponibles à leurs clients par l'entremise de RTD Tango Trader, qui est basé sur Java. Les courtiers peuvent également tirer profit de la solution intégrée de la gestion des risques RTS à faible latence avec de vastes limites pour assurer que le cabinet et le client soient tous deux protégés. Les négociateurs utiliseront la nouvelle plate-forme de série RTD Tango Trader pour concevoir leurs propres algorithmes exclusifs et personnalisables, et pour les mettre en œuvre dans leur propre environnement ou dans un environnement qui est géré par RTS. Les cabinets de négociation peuvent tirer profit de leur infrastructure en connectant plusieurs négociateurs sur RTD Tango Trader à un seul complément. Ils peuvent également optimiser leurs ressources de développement en publiant et en gérant les droits d'accès grâce à des stratégies d'algorithmes personnalisées.

<http://www.rtsgroup.net>

BANQUE A DISTANCE

Cash Management

Forte hausse de la rentabilité de Sage en France

Le chiffre d'affaires du Groupe Sage, éditeur de solutions de gestion de trésorerie et de gestion d'entreprise, s'élève à 805,2M€ pour le premier semestre de son exercice 2010, en contraction de 2% en organique et à taux de change constant par rapport au premier semestre 2009. L'EBITA (excédent brut d'exploitation) progresse de 8% pour s'établir à 203,7M€. En France, le chiffre d'affaires semestriel de Sage s'élève à 161,1M€, en progression de 1 % par rapport au premier semestre 2009. L'EBITA progresse de 6% pour s'établir à 37 M€. «*En France, nos bons résultats s'expliquent par le retour à la croissance de notre activité licence qui progresse de 4% grâce à la performance de nos solutions intégrées ERP et FRP et de nos offres dédiées aux experts-comptables. Notre activité sur la période a également été soutenue par les demandes de nos clients en services support dans un contexte difficile et par leur fidélité, les entreprises continuant à nous solliciter de manière significative dans l'accompagnement et l'usage de nos produits.*» explique Pascal Houillon, président de Sage en France.

<http://www.sage.f>

Banque en ligne

Le groupe Bank of Africa fait d'Internet un axe stratégique de développement

Le Groupe Bank of Africa (BoA), l'une des plus importantes banques africaines, vient de renouveler sa confiance à l'éditeur belge Clear2Pay en sélectionnant Open Payment Framework (OPF) e-Banking pour le volant Internet de sa stratégie multicanale pour ses clients professionnels et particuliers. Avec plus de 700 000 comptes bancaires gérés dans 12 pays africains et dans l'Hexagone, le Groupe BOA, acteur bancaire d'envergure du continent africain, donne une nouvelle impulsion à ses services d'internet banking, en les rendant rapidement accessibles au plus grand nombre. A ce titre, BOA vient de sélectionner la solution logicielle OPF e-banking de Clear2Pay, spécialiste des technologies de paiement en vue de refondre totalement son site e-banking et de l'enrichir de nouveaux services bancaires à distance. Ce logiciel, décliné en mode SaaS sous le nom de service B-Web, permet de bénéficier d'une rapidité de déploiement dans le cadre d'ouverture de nouvelles agences et d'une flexibilité inégalée dans l'ajout de fonctionnalités. Ce projet s'inscrit dans la stratégie du groupe BoA de garantir à ses clients professionnels et particuliers une plus grande variété et autonomie dans les opérations bancaires à distance, tout en affranchissant ses chargés de clientèle des tâches à faible valeur ajoutée comme la transmission d'informations sur le solde, les derniers mouvements.

Cette année le groupe BoA prévoit de mettre en place une stratégie multicanale efficace, où l'internet

prendra toute sa dimension. A ce titre, la Banque souhaite véritablement démocratiser l'accès de son outil e-banking afin que ses clients, aujourd'hui plus de 5.000 utilisateurs, essentiellement des professionnels, et prochainement des particuliers, puissent aisément consulter leurs informations, réaliser leurs opérations à distance et effectuer leurs rapprochements comptables de façon autonome. Dans cette optique, le Groupe BOA recherchait une solution logicielle d'internet banking performante qui allie souplesse, richesse fonctionnelle et évolutivité, tout en s'affranchissant des contraintes techniques. Le service *B-Web*, mode SaaS (*Software as a Service*) déjà retenu par BoA, sans impact sur l'infrastructure informatique existante, prenait toute sa dimension. En effet, le groupe voulait que la solution soit hébergée et maintenue directement par l'éditeur sélectionné, gage d'autonomie, de sécurité et de réduction des coûts. La signature du contrat a eu lieu en décembre 2009. Le projet débutera au troisième trimestre 2010 par l'installation d'un site pilote. Après une phase de tests de quelques mois, le déploiement dans tous les établissements bancaires du Groupe s'effectuera à partir de fin 2010. Il sera suivi au premier trimestre 2011 par la formation des administrateurs à *OPF e-Banking*. Le projet sera piloté par le groupe BoA qui assurera la coordination entre les différents services informatiques, l'assistance et la formation des chargés de clientèle des agences aux nouvelles fonctionnalités. Clear2Pay assurera le déploiement de la solution et la formation des administrateurs de chaque pays, qui seront chargés de tester et d'éprouver la nouvelle interface de B-Web.

Paul Derreumaux, président directeur général du groupe Bank Of Africa conclut : «*Fer de lance de notre stratégie offensive d'e-banking auprès des professionnels, la nouvelle version de notre Internet Banking devrait également nous permettre de séduire une nouvelle cible de clientèle, les particuliers qui souhaitent aujourd'hui consommer la banque où et quand ils le souhaitent.*»

<http://www.bank-of-africa.net>

Cofidis France lance le site informatif rachatdecredit.com

Cofidis France lance le site rachatdecredit.com dont la vocation est d'apporter aux emprunteurs toute l'information objective et nécessaire sur le rachat de crédits, quelles que soient leur situation et la nature de leurs crédits en cours. A travers rachatdecredit.com, Cofidis France souhaite accompagner les emprunteurs en leur apportant une information exhaustive et transparente, à même de simplifier leur démarche sur leurs demandes de rachat de crédit en ligne. Le rachat de crédit peut concerner l'ensemble des prêts en cours ou seulement une partie. L'objectif du rachat de prêt est de diminuer le montant des mensualités des prêts personnels engagés en allongeant la durée de l'emprunt. Le rachat de crédits permet également de renégocier un seul taux global, de choisir une seule mensualité et une durée fixe connue à l'avance.

Si le fait de racheter un crédit présente de nombreux avantages, notamment dans la gestion et la maîtrise des coûts, plusieurs précautions sont à prendre en amont, en évaluant par exemple sa situation financière ou en calculant le coût total de ses crédits. En effet, pour les établissements de crédit et les banques, un endettement est jugé raisonnable lorsque les mensualités de prêts représentent 33 % maximum des revenus du ménage. Le lancement du site rachatdecredit.com s'inscrit parfaitement dans la démarche de pédagogie et d'accompagnement des emprunteurs initiée par Cofidis en tant qu'organisme de rachat de crédit en ligne: le site propose toute l'information nécessaire pour faciliter la prise de décision et faire une demande de rachat de crédit.

<http://www.cofidis.fr>

Dématérialisation

Crédit Logement industrialise son processus de traitement du recouvrement en s'appuyant sur EverSuite

Leader sur le marché de la garantie des prêts immobiliers aux particuliers, Crédit Logement étend sa coopération avec l'éditeur de gestion de contenus Ever Team. Dès 1999, Crédit Logement a mis en

œuvre la solution Maxim. En 2009, Crédit Logement choisit EverSuite pour optimiser le traitement du recouvrement des créances garanties. Dans le cadre de son programme de refonte de toutes les applications du Système d'Information, Crédit Logement a opté pour un nouvel applicatif métier de gestion de recouvrement et une évolution de la GED afin de permettre une intégration simplifiée des deux applicatifs par des technologies SOA. L'objectif principal du nouveau projet est de centraliser les pièces d'un dossier de recouvrement et d'assurer la traçabilité du traitement des dossiers. Cette prestation de garantie de Crédit Logement inclut notamment la gestion du recouvrement des créances impayées.

La solution de gestion de contenu EverSuite gère la numérisation des courriers entrants, leur mise à disposition dans les corbeilles des gestionnaires et également l'archivage des documents entrants et sortants. L'ensemble des documents et dossiers de recouvrement est accessible directement à partir de l'application métier de gestion de recouvrement, pour traitement et consultation. EverSuite permet ainsi aux analystes recouvrement du Crédit Logement d'accéder en ligne au fond documentaire de tous les documents préalablement numérisés et d'instruire le recouvrement avec une vue exhaustive du dossier du client, de façon complètement dématérialisée et sécurisée.

Sur le plan fonctionnel, le déploiement d'EverSuite offre de nombreux avantages. La numérisation systématique de tous les documents papier entrants permet d'obtenir une version numérisée des documents papier au format PDF qu'il est ensuite possible de manipuler à la demande (copie partielle, scission). La mise à disposition de ces documents se fait dans les corbeilles de traitement de l'applicatif métier de gestion de recouvrement, par analyste et en fonction de son portefeuille. Il est possible d'instruire un dossier contentieux avec la contribution de plusieurs gestionnaires et managers de Crédit Logement. L'archivage des documents bureautiques produits par l'applicatif métier est automatique, de même que le classement de l'ensemble des documents entrants et sortants dans une arborescence de classement appelée Dossier Recouvrement. Cette arborescence, accessible à partir de l'applicatif métier, permet une vision complète des pièces du dossier contentieux. La solution assure la gestion des cycles de vie et l'archivage des documents entrants et sortants. Au plan technique, Crédit Logement a privilégié les technologies ouvertes afin de faciliter l'intégration de la solution de gestion de contenu d'entreprise EverSuite avec l'application métier de Gestion de Recouvrement et les autres composants du Système d'Information. La maturité de la plateforme EverSuite a donc fait la différence avec son architecture orientée services (SOA), basée sur les technologies Java, XML et SQL dans un environnement Windows. L'intégration de la plateforme ECM d'Eversuite à l'applicatif métier de Crédit Logement permet une gestion dématérialisée des dossiers de Recouvrement en assurant la traçabilité des documents. Elle fluidifie la circulation et le partage des informations entre l'ensemble des analystes. Ces derniers accèdent désormais aux courriers et à la vue exhaustive de leur dossier à partir de leur application métier. Cela permet d'optimiser l'instruction du recouvrement et de répondre aux demandes dans les meilleurs délais. La flexibilité d'EverSuite a permis de conserver les mêmes procédures de traitement des dossiers qu'avec le papier, limitant ainsi l'impact de la dématérialisation sur les méthodes de travail. Enfin, Crédit Logement s'assure dans la durée de la conservation et de la validité des documents grâce à un système de traçabilité et d'archivage des données.

<http://www.ever-team.com>

Les activités de Crédit Logement

Crédit Logement est un établissement financier, filiale de la plupart des grands réseaux bancaires français (230 banques partenaires). La société est à l'initiative de la garantie de prêt immobilier au particulier, alternative à la prise d'hypothèque lors de la mise en place d'un prêt immobilier. Depuis 1975, année de sa création, plus de 5,5 millions d'emprunteurs ont choisi Crédit Logement pour garantir leur prêt immobilier. La société, leader sur son marché, garantit aujourd'hui 30% de l'ensemble des prêts immobiliers distribués en France, ce qui représente plus de 500.000 prêts par an.

MOYENS DE PAIEMENTS

Cartes

Raiffeisen déploie son premier programme de cartes bancaires personnalisées en Autriche

RZB (*Raiffeisen Zentralbank Österreich*) déploie en Autriche la solution de bout-en-bout de Gemalto pour la conception graphique de cartes de paiement à partir d'Internet. RZB est l'institution centrale de Raiffeisen Banking Group, le plus grand groupe bancaire autrichien. Au cœur de ce programme, la solution innovante de Gemalto offre aux utilisateurs une interface web intuitive pour personnaliser leur carte de paiement EMV avec une photo de leur choix. Il s'agit du premier programme de conception graphique de cartes bancaires en Autriche et son déploiement commercial a démarré début 2010. RZB utilise la solution Gemalto de cartes personnalisées pour promouvoir Reload, une carte prépayée rechargeable conforme au standard DDA¹, qui garantit un très haut niveau de sécurité. Visant principalement le marché des internautes et une population jeune, Reload est une carte de paiement international pour des achats dans les magasins ou en ligne et des retraits aux distributeurs. Pour les moins de 18 ans, Reload constitue un moyen de paiement sécurisé et pratique, sous contrôle parental, lorsqu'ils voyagent à l'étranger et leur permet de se familiariser avec l'utilisation des cartes bancaires. Gemalto a fourni à RZB une solution complète et clés en main comprenant des services Web, d'impression et de personnalisation. Une interface intuitive permet aux clients de télécharger leur photo préférée sur le site Web de la banque pour concevoir le visuel de leur carte, offrant ainsi une expérience utilisateur simple et pratique. Gemalto assure le service de validation de la photo téléchargée avant l'acceptation de la commande. Dans le cadre de ce programme, Gemalto gère la logistique de la commande jusqu'à la livraison sécurisée de la carte et du code confidentiel directement au porteur.

« Gemalto est la seule entreprise à proposer une offre de services aussi complète, commente Dr. Gerald Kubu, directeur de RZB CardService. Nous sommes très satisfaits du soutien de Gemalto, et tout particulièrement de la qualité de ses services de consulting. De plus, l'entreprise a respecté le délai extrêmement serré que nous avons fixé pour ce projet, ce qui a permis à RZB de réussir son lancement de produit dans les temps ».

Ce nouveau succès renforce le leadership de Gemalto dans les programmes de cartes personnalisées. Avec son investissement dans le capital de Serverside, Gemalto dispose de plus de 230 références à travers le monde et étend son offre de logiciels et services dans le domaine bancaire et celui de la fidélisation.

<http://www.gemalto.com>

Une plate-forme de test EMV pour les guichets transactionnels au Canada

Level Four, fournisseur de solutions de test automatisées pour guichet, annonce que son partenariat avec le français Galitt, premier fournisseur de solutions de test automatisées pour systèmes transactionnels et cartes EMV, s'étend désormais au Canada. Ce partenariat permet de combiner la solution de test pour guichet de Level Four BRIDG:test, avec le simulateur de cartes EMV KaNest-ICC, pour former une solution de test automatisée afin de valider la conformité EMV des guichets. Ce partenariat a pour but de permettre aux banques canadiennes de profiter du mariage des deux meilleures solutions de test dans leur domaine respectif. Alors que la migration EMV se poursuit à travers le monde, Level Four et Galitt profitent de leur succès en France pour promouvoir leur solution combinée au Canada. Selon Ian Kerr, pdg de Level Four, « le passage à EMV, de part sa complexité, augmente de façon significative le nombre de test à effectuer sur chaque guichet. » Le partenariat avec Galitt permet d'intégrer le simulateur de cartes EMV le plus complet à l'outil BRIDGE:test, et d'offrir la meilleure solution de test guichet aux clients, actuels et futurs, qui doivent faire face au passage à EMV au Canada. « Alors que la Canada s'est ajouté à la longue liste des pays ayant migrés vers EMV, je crois que notre offre conjointe permet de faire face aux défis de test apportés par l'EMV, et permet d'assurer une qualité de service adéquate des réseaux de guichets. À l'avenir, nous continuerons à soutenir notre partenariat avec Level Four, afin de

continuer à promouvoir notre offre combinée à travers le monde» estime Gérard de Moura, directeur général de Galitt.

<http://www.galitt.ca>

<http://www.levelfour.com>

<http://www.atmindustryinfo.com>

La «United Nations Federal Credit Union» sélectionne Gemalto pour la première carte de paiement EMV émise aux États-Unis

Nouveau contrat fort pour Gemalto qui a été sélectionné par la « United Nations Federal Credit Union » (UNFCU) pour la première carte de paiement à microprocesseur émise aux États-Unis et acceptée dans le monde entier. L'UNFCU a identifié le besoin de fournir à ses membres vivant ou voyageant régulièrement à l'étranger un moyen de paiement international plus pratique et plus sécurisé. En s'associant à Gemalto, l'UNFCU pourra leur fournir une carte contact et sans contact conforme au standard DDA (« Dynamic Data Authentication »), basée sur la norme EMV, et acceptée partout dans le monde. L'UNFCU prévoit de lancer le programme au cours du second semestre 2010. Un nombre croissant de pays dans le monde adoptent le standard EMV et par conséquent, les américains rencontrent de plus en plus de difficultés à utiliser leur carte bancaire magnétique à l'étranger, notamment pour des applications hors ligne comme les distributeurs automatiques et les taxis. L'UNFCU est le premier émetteur américain à offrir à ses membres une carte de paiement acceptée dans le monde entier. Elle bénéficie du programme de Gemalto annoncé récemment, le World Traveler, qui offre un service complet d'émission incluant la conception et la production de la carte, la préparation des données et la personnalisation. «*Nous avons sélectionné Gemalto pour son expertise dans le domaine du paiement et des services associés, comme le rappel du code confidentiel (PIN) par SMS lorsque le porteur ne s'en souvient plus, ou le remplacement de la carte en urgence, partout dans le monde, suite à un vol ou une perte. Ce sont autant d'éléments qui garantissent à nos membres la meilleure qualité de service possible*» explique Merrill Halpern, Card Services Manager à l'UNFCU.

<http://www.unfcu.org>

Sans contact

DeviceFidelity annonce une solution de paiement mobile sans contact pour l'iPhone

L'américain DeviceFidelity annonce les premiers pilotes de sa solution In2Pay pour iPhone. Les utilisateurs peuvent effectuer à l'aide de cette solution des transactions sans contact telles que des paiements mobiles Visa, en agitant simplement leur iPhone devant un terminal de paiement sans contact. La solution allie la technologie microSD In2Pay de DeviceFidelity à un boîtier protecteur en attente de brevet. Ce boîtier qui ajoute une capacité sans contact mobile fonctionne avec l'iPhone 3GS et l'iPhone 3G.

En plaçant un microSD In2Pay amovible dans le boîtier protecteur, les utilisateurs peuvent tirer parti des capacités sans contact sécurisées d'In2Pay là où des transactions sans contact sont offertes. Citons notamment l'achat de marchandises dans des magasins du détail et des kiosques automatiques, la billetterie de transit, et même l'accès à des bâtiments et des réseaux informatiques. DeviceFidelity et Visa ont collaboré pour combiner la technologie de paiement sans contact de Visa, Visa payWave, et la technologie In2Pay en vue de transformer un téléphone portable doté d'une mémoire microSD en un appareil de paiement mobile sans contact.

<http://www.devicefidelity.com>

<http://www.corporate.visa.com>

TPE

Gestion des TPE en fin de vie : Ingenico France renforce sa politique de développement durable

Ingenico France propose à ses clients de prendre intégralement à sa charge le processus de collecte et de traitement des terminaux de paiement en fin de vie. Cette démarche inclut les terminaux pour lesquels les détenteurs sont responsables de l'élimination, comme ceux mis sur le marché avant le 13 août 2005, date d'application des nouvelles dispositions réglementaires. Ingenico France va au-delà de ses obligations légales en matière de gestion de ses déchets d'équipements électriques et électroniques (DEEE). Le respect de l'environnement et du développement durable est une priorité du groupe Ingenico : la gestion responsable des déchets d'équipements électriques et électroniques illustre cette politique. Le partenariat signé avec la société Recy'stem Pro, organisme qui met en place des filières avec les différents acteurs concernés par les DEEE (producteurs, distributeurs, utilisateurs, recycleurs), garantit le bon déroulement de l'organisation de la collecte et du traitement des terminaux en fin de vie. L'action comporte l'organisation et le financement intégral par Ingenico France, sous réserve du respect de volumes décidés avec ses clients, du processus de collecte et de traitement des DEEE - y compris les déchets issus de terminaux mis sur le marché avant le 13 août 2005 et l'obligation, pour les clients qui souhaitent prendre eux-mêmes en charge le traitement de terminaux mis sur le marché depuis le 13 août 2005 et arrivant en fin de vie, de signer un contrat précisant les conditions dans lesquelles ils s'engagent à faire traiter, valoriser ou détruire ces DEEE, conformément aux dispositions du décret correspondant du 20 juillet 2005. «*Entreprise éco-responsable, Ingenico travaille en permanence à préserver l'environnement en limitant au maximum l'impact de ses activités. Le programme novateur mis en place en France pour assurer le traitement et le recyclage des produits en fin de vie s'inscrit pleinement dans cette politique*», se réjouit Frédéric Lecléf, managing director d'Ingenico France.

<http://www.ingenico.com>

Monétique

Ingenico acquiert Payzone France, opérateur du prépayé

Ingenico annonce la finalisation de l'acquisition de Payzone France auprès d'une société d'investissement basée au Luxembourg. Les modalités de la transaction n'ont pas été dévoilées. Fondée en 2001, Payzone France est basée à Colombelles et à Paris. La société gère une base unique de commerçants avec 17.000 points de vente (incluant plus de 6.500 terminaux) et distribue de la recharge de mobile de tous les opérateurs en France. A travers sa plateforme, elle peut proposer de la recharge de mobile et également de nombreux services à valeur ajoutée comme le transfert d'argent ou le chargement de musique. Cette opération traduit la volonté du fabricant français d'aller au-delà du paiement ainsi que l'explique Philippe Lazare, président d'Ingenico : «*Cette opération démontre notre volonté de développement de notre activité « beyond payment », avec une offre complète de services à valeur ajoutée pour les commerçants. Elle nous apporte un réseau exceptionnel de distribution en France et nous avons déjà identifié nombre d'opportunités de ventes croisées avec notre portefeuille de services existant.*»

<http://www.ingenico.fr>

ASSURANCES

Système d'information

Le Groupe Apicil franchit une étape décisive de la rénovation de son système d'information

La rénovation complète du Système d'Information du Groupe Apicil dans le domaine de l'Assurance de

Personnes avance à grands pas. C'est une véritable révolution technologique et culturelle majeure au sein du Groupe, qui affirme ainsi sa volonté d'être encore plus compétitif en termes d'optimisation de moyen et de qualité de service pour répondre aux nouveaux enjeux de la protection sociale et aux attentes de ses clients. Pour accompagner cette transformation stratégique, APICIL a décidé de s'appuyer dès le lancement du Programme en 2007 sur Graph Talk AIA de l'éditeur CSC comme nouvel outil de gestion, et d'intégrer Selligent et Caméléon pour l'amélioration de son processus commercial. Associé à ces solutions, le déploiement d'un système d'échange de données entre applicatifs (SOA SUITE), garantit une vision partagée et à jour des portefeuilles entreprises et particuliers entre les services de gestion et commerciaux.

Dans la lignée de ce qui avait été initialisé en juillet 2009 avec l'agence en ligne du Groupe, cette opération symbolise l'ouverture de la nouvelle solution commerciale sur l'individuel et le collectif et la migration dans le nouvel outil de gestion de l'intégralité des contrats individuels santé prévoyance. A l'horizon 2011, Apicil sera en mesure de gérer également ses contrats collectifs sous Graph Talk. Le Groupe disposera alors d'un outil unique sur l'ensemble des métiers de l'Assurance de Personnes pour la clientèle des particuliers et des entreprises apportant ainsi une plus grande fluidité dans ses processus et améliorant ainsi sa productivité. En se dotant d'un SI innovant, Apicil garantit à ses clients un niveau de qualité optimum. Il répond aussi aux exigences des futurs partenaires du Groupe dans le monde de la mutualité et de la protection sociale en leur offrant de partager un outil modulaire adapté à leurs besoins. Avec Trilogic, l'assureur conforte ainsi son rôle d'acteur majeur du métier de l'Assurance de Personnes.

<http://www.apicil.com>

Externalisation

APX remporte le contrat de services managés de Swiss Re en France

Partenaire stratégique de la Getronics Workspace Alliance en France, APX annonce la signature d'un contrat de services informatiques pour une période de 5 ans avec Swiss Re, l'un des leaders mondiaux du secteur de la réassurance. Ce contrat paneuropéen de services managés inclut la maintenance hardware, l'assistance bureautique, ainsi que la maintenance des postes de travail. La SSII française APX et ses partenaires de la Getronics Workspace Alliance permettent ainsi aux équipes informatiques de Swiss Re de se focaliser sur leur cœur de métier, la réassurance. *« Tout au long du processus de sélection de notre futur partenaire, nous avons été particulièrement séduits par la qualité d'écoute des entreprises de la Getronics Workspace Alliance. Elles ont par ailleurs su nous proposer une solution sur mesure correspondant précisément à nos attentes. Nous avons longuement étudié les différentes options s'offrant à nous concernant l'externalisation de notre informatique et la Getronics Workspace Alliance nous est apparue comme la solution la plus pertinente. Les sociétés membres de l'alliance ont en effet démontré leur expertise, leur adaptabilité et leur parfaite compréhension de nos besoins »,* précise Markus Schmid, membre du Group Executive Board Global IT de Swiss Re.

<http://www.apx.fr>

PGI

L'Atelier Produits de Wynsure relève le défi du «time to market» dans l'assurance

Proposé par l'éditeur Wyde, le module Atelier Produits de la suite Wynsure entend répondre aux défis de l'assurance en termes de « time to market ». En pleine mutation, le secteur doit faire face à l'arrivée de nouveaux acteurs, au changement de comportements en termes de produits et de modes de distribution, aux évolutions législatives... Ce contexte accentue le besoin des assureurs d'être les plus rapides à concevoir et distribuer de nouvelles offres selon les attentes du marché afin de se différencier de leurs concurrents, conquérir de nouveaux clients et conserver une longueur d'avance. Au cœur de ce nouvel enjeu de rédu-

tion du « time to market », le progiciel de Wyde met le meilleur de la technologie au service de la réduction des délais et des coûts liés à la création et la commercialisation de nouveaux produits d'assurance. Ainsi, L'Atelier Produits de Wynsure s'avère le module logiciel de référence pour les acteurs de ce secteur qui veulent acquérir des avantages concurrentiels décisifs et améliorer leur compétitivité sur la totalité de leurs canaux de distribution.

L'Atelier Produits de Wynsure répond au défi des assureurs de réduire les délais et les coûts de commercialisation de nouveaux produits, des plus simples aux plus complexes, et cela en parfaite cohérence avec l'offre déjà existante. L'Atelier Produits permet de visualiser l'ensemble de ses offres, d'en concevoir des nouvelles à partir de celles existantes et de les diffuser aux acteurs concernés. L'Atelier Produits, c'est aussi la garantie pour l'assureur de gagner en compétitivité, en divisant de manière significative les délais de mise sur le marché de ses offres, en moyenne par 4. Autre atout, L'Atelier Produits s'interface aisément au système d'information existant et se fonde dans l'environnement de l'assureur, et cela aux meilleurs coûts. Progiciel pensé et conçu pour le monde de l'Assurance, Wynsure s'illustre par son moteur de règles totalement inédit et ses processus « métier » automatisés. L'Atelier Produits garantit aux assureurs de modifier et de créer rapidement de nouvelles offres permanentes ou ponctuelles, qui seront automatiquement disponibles à la souscription, quel que soit le canal de distribution et la forme de délégation. L'Atelier Produits leur assure également de se constituer un référentiel unique où la totalité des composantes (*tarifs, canaux de distribution...*) de leur offre sera centralisée. Première innovation majeure, ce module expert de Wyde dispose d'un moteur extrêmement puissant qui permet de paramétrer aisément et finement, à partir d'un seul outil, les règles de gestion des nouvelles offres. A ce titre, il offre la possibilité de paramétrer les offres selon trois niveaux (*garanties, formules de garantie et produits*), de détailler les règles en profondeur (*tables et formules selon les profils clients, la périodicité, les termes, les plafonds et les tarifs souhaités*) voire d'assembler des garanties multi-métier. Une fois l'offre modalisée, testée et validée par l'administrateur, L'Atelier Produits l'intègre facilement dans le système d'information de l'assureur afin qu'elle soit accessible à tous, du back office au réseau de courtiers en passant par l'internet. La richesse fonctionnelle et la flexibilité de L'Atelier Produits de Wynsure offre aux assureurs une réponse technologique flexible pour centraliser et faire évoluer leurs offres selon les attentes du marché !

Fruit de l'expertise de Wyde dans le monde de l'assurance, L'Atelier Produits est un module de la suite Wynsure, reconnue par les analystes de Celent comme la plus innovante et aboutie du marché européen. Cette suite logicielle de dernière génération couvre l'ensemble des besoins et des problématiques « métier » de la totalité des acteurs de l'Assurance (*Prévoyance, Santé, Epargne, IARD, Collectif, Individuel...*). Elle se décline en 8 modules qui répondent chacun à un besoin « métier » spécifique et peuvent être utilisés ensemble ou indépendamment.

<http://www.wynsure.fr>

Sapiens fait l'acquisition d'Harcase, un fournisseur de logiciels pour l'Assurance Dommages des Personnes & des Biens (P&C)

Décidé à devenir un leader des progiciels pour l'assurance, l'éditeur européen Sapiens rachète Harcase Software, fournisseur américain de solutions pour l'assurance. Sapiens met du coup la main sur RapidSure, progiciel spécialisé dans les dommages aux personnes et aux biens. L'acquisition de Harcase Software renforce la position de Sapiens sur le marché américain de l'assurance et en fait un leader mondial capable d'affronter la concurrence d'un Oracle ou d'un Guidewire. Affaire à suivre.

<http://www.sapiens.com>

e-Assurance

Predica propose la souscription en ligne pour une sélection d'assurance vie

Filiale de Crédit Agricole Assurances, Predica propose aux clients de huit Caisses régionales du Crédit Agricole, et à ceux du réseau LCL, la possibilité de souscrire directement en ligne aux contrats d'assurance

vie Predissime 9, Cap Découverte et Lionvie Vert Equateur via la signature électronique. Avec comme objectif d'enrichir le dispositif de transaction multicanal déjà en place dans les espaces de banque en ligne des réseaux Crédit Agricole et LCL, la signature électronique permet aux clients déjà bancarisés, mais non encore titulaires d'un contrat d'assurance vie, de bénéficier, en ligne, de cette innovation en matière d'épargne. Outre la souscription directe sur Internet, les clients peuvent ainsi effectuer des versements libres ou réguliers, réaliser des arbitrages et contrôler les performances des supports qui composent leur contrat. Ils peuvent également bénéficier de conseils sur leurs investissements. Les clients, comme les conseillers en agence, disposent, en temps réel, des informations sur les transactions réalisées. Predica met ainsi à la disposition de ses clients et de ses réseaux un dispositif de distribution multicanale de pointe. Son objectif est d'étendre la souscription en ligne à ses contrats d'assurance vie haut de gamme. Le déploiement à l'ensemble du réseau Crédit Agricole est par ailleurs en cours. ■

<http://www.predica.fr>

BULLETIN D'ABONNEMENT

A faxer au 01.47.57.37.25

ou à retourner à Publi-News 47, rue Aristide Briand 92300 Levallois Perret – Tél

01.41.49.93.60

Oui, je m'abonne à **TECHNOLOGIES BANCAIRES** pour 1 an, (22 numéros par an)

France : 643 € TTC (TVA 19,6% - uniquement pour les banques et les assurances)

746 € TTC (TVA 19,6% - autres sociétés)

International : 630 € HT

Ci-joint mon règlement par chèque à l'ordre de Publi-News

Je réglerai à réception de facture

Je règle par carte bancaire : Visa

MasterCard N°.....

Date de Validité

Cachet de l'entreprise :

Signature :

Société

Nom Prénom Fonction

Adresse

Code Postal Ville Pays

Tél Fax e-mail :