SUISSE

Un challenger local du IT bancaire convainc de grands établissements

MIT. L'éditeur de logiciels ne se contente pas d'un contrat avec Natixis. Il compte bien en signer deux autres avant la fin de l'année.

Après l'obtention d'un contrat avec Natixis, Paul Cohen-Dumani, CEO de la lausannoise Micro Informatique & Technologies (MIT), qui vient de partir en tournée au Canada, fait le point sur le développement de la société.

Que signifie cette collaboration avec une banque comme Natixis?

C'est un contrat très important pour nous. Après le développement de TRAC* en partenariat avec la Banque cantonale de Genève, bénéficier d'une deuxième référence telle que Natixis nous donne une grande crédibilité au niveau international. Etant donné que notre logiciel sera mis en place dans leurs succursales de Paris et Singapour, connectées avec d'autres succursales en Asie, et éventuellement dans un troisième temps à New York, notre visibilité prend de l'ampleur.

Le fait d'avoir très tôt intégré

les dispositions Bale II dans votre logiciel a-t-il facilité votre expansion?

La problématique Bale II et III est uniquement l'un des aspects. Ce qui est central dans TRAC c'est le suivi du risque qui a été conçu pour remplacer les fichiers Excel. Une feuille Excel est très flexible mais présente de gros risques en termes de sécurité. La plupart des banques actives dans le financement du négoce international utilise pourtant ce fichier comme référence alors que ce problème est évident.

Prennent-elles conscience des risques associés au format Excel?

Absolument. Nous recevons de nombreux appels d'offres de la part de banques suisses mais aussi depuis l'étranger. La plupart des demandes viennent de grands comptes. Je ne pense pas réussir à tous les décrocher mais je suis confiant d'en matérialiser encore deux cet année.

En quoi cela modifie-t-il vos relations avec les prospects ?

Lorsqu'on est doté d'un bon produit, qui répond à un besoin spécifique, la nécessité de frapper systématiquement aux portes s'amenuise.

Qu'est ce qui vous différencie de vos concurrents ?

Nous sommes des spécialistes du métier depuis plus de 25 ans pour tout ce qui concerne le domaine du trade finance. Nous avons dans notre équipe des spécialistes venant de la banque qui comprennent parfaitement les attentes de nos clients. Nous avons de plus des collaborateurs qui ont une longue expérience dans le domaine du développement de logiciel, tout particulièrement dans le back office des crédits documentaires et des opérations de négoce international. Ces compétences sont toutefois de plus en plus soumises à la concurrence. Par contre, en

ayant trouvé des solutions en ce qui concerne le middle front, que personnes n'avait abordé auparavant, nous avons pu prendre une avance certaine sur le marché. Nous sommes donc les seuls capables d'offrir une solution à la fois pour le back, le middle et le front office.

Votre succès, va-t-il vous amener à agrandir le nombre de collaborateurs?

Nous sommes en train de nous renforcer, dans la mesure où j'anticipe d'autres partenariats importants. Cela fait trois ans que notre développement s'accélère grâce à une combinaison optimale entre les anciens collaborateurs et les nouveaux qui amènent de nouvelles compétences. Nous sommes toutefois une société qui capitalise sur l'expérience. Celle-ci est vitale dans ce métier.

Quelle est votre stratégie d'avenir?

Nous sommes en train d'évaluer la pertinence liée à l'adaptation de notre outil TRAC pour les grandes sociétés de trading de matières premières. Notre système pourrait constituer une «solution miroir» à celle que nous proposons actuellement pour les acteurs purement bancaires.

INTERVIEW:

FRANCESCA CALCAGNO

*Le Trade Risk Active Control (TRAC) est un logiciel bancaire destiné au suivi des risques pour le financement du négoce international.

«LA NÉCESSITÉ

DE FRAPPER AUX PORTES

S'AMENUISE

LORSQU'ON EST DOTÉ

D'UN BON PRODUIT

RÉPONDANT

À UN BESOIN.»

WÜEST & PARTNER: changements au sein du cercle de partenaires

Wüest & Partner a annoncé la semaine dernière un changement au sein du cercle de ses partenaires. Urs Hausmann, présent depuis seize ans dans l'entreprise de conseils en immobilier, a décidé de quitter la société fin mars 2012. Devenu partenaire en 1999, il a présidé, à partir de 2006, le conseil d'administration de Wüest & Partner, en plus de codiriger les activités Marché & Recherche. Le groupe allemand a en outre précisé que ce sera Patrick Schnorf, dès le deuxième trimestre 2012, qui endossera la fonction de directeur général de cette unité, après en avoir été codirecteur.

MICHAEL PAGE: Luca Semeraro nommé Managing Director

Michael Page International, société de conseil en recrutement spécialisé, annonce la nomination d'un nouveau chef de ses activités en Suisse. A compter du 1^{er} octobre, Luca Semeraro remplacera Thibault Lefebvre au poste de Managing Director, indique la société. Agé de 38 ans, M. Semeraro a commencé sa carrière auprès de Page Personnel à Milan. Dernièrement, il a occupé le poste de directeur de Page Personnel en Suisse.

IL FAUT DES JOURS, DES HEURES ET DES MINUTES POUR ATTEINDRE ENFIN LA SECONDE DÉCISIVE.

Ludwig Oechslin, directeur du Musée international d'horlogerie de La Chaux-de-Fonds, Suisse

Le maître horloger Ludwig Oechslin maîtrise la complexité et l'interaction parfaite entre la multitude d'éléments contenus dans un mouvement horloger. C'est la seule manière d'obtenir une précision absolue dès la première seconde. Nous partageons son obsession de la synchronisation, car c'est en combinant toute une série de différents services de private banking que nous répondons de manière personnalisée à vos besoins. En tout temps.

Fondé en 1890, Julius Bär est le plus important groupe suisse de private banking.

Julius Bär

COMMITTED TO EXCELLENCE

JULIUS BÄR GENÈVE

FÊTE SES
25 ANS.

Une histoire qui dure. Mais qui à nos yeux ne fait que commencer.