

SOMMAIRE

SYSTEMES D'INFORMATION

2

- **Nomination** : Réorganisation à la tête de l'éditeur Iteso
- Alain Bloch, nouveau directeur général adjoint de Q-Labs France
- Alexis Ménardier devient directeur général de Devoteam Solutions
- **Systèmes de Place** : Paiements de gros montant : La BCE publie un rapport d'étape sur Target 2
- **Gestion des risques** : Fitch Group acquiert Algorithmics pour 175 millions de dollars
- **Bâle II** : La collecte des données reste l'enjeu prioritaire des banques françaises et européennes

PROGICIELS

4

- **SSII** : Linedata Services enregistre une croissance de son chiffre d'affaires de +12,7%
- **Risque crédit** : Commerzbank fait confiance à JRules d'Ilog
- **Reporting** : Cognos ouvre ReportNet aux logiciels libres

MARCHÉS FINANCIERS

6

- **Valeurs mobilières** : ING Wholesale Banking UK confie à la Société Générale la gestion de son back-office titres
- L'OICV lance une consultation sur la gouvernance des OPCVM... et veut améliorer la coopération des régulateurs
- Le groupe Ofivalmo retient l'offre COGIT - OPCVM de Scenario
- Asset Control et Telekurs Financial implémentent chez AFM l'accès rapide aux données
- La Bourse irlandaise poursuit sa collaboration avec Crestco
- Performances opérationnelles en hausse pour Euroclear en 2004
- 17% de croissance en 2004 pour GL Trade
- **Salles des marchés** : Année difficile pour Fininfo, malgré un chiffre d'affaires 2004 quasi-stable
- Bloomberg lance la première plate-forme mondiale d'opérations d'échange des taux d'intérêts multicourriers en direct
- Alliance stratégique aux Etats-Unis entre Calypso Technology et NumeriX

BANQUE À DISTANCE

12

- **Centre d'appels** : La Banque Populaire Val de France a opté pour la solution de Prosodie
- **EDI** : Influe rachète Illicom et entre dans le capital de Deskom
- Jedeclare.com franchit le cap de plus d'un million de flux en 2004
- **Cash Management** : Croissance de 5% du CA de XRT Cerg en 2004
- IBM acquiert Equitant, leader des services financiers " Order-to-Cash "
- **Crédit documentaire** : Surecomp reprend l'éditeur chilien Orden

PAIEMENTS

16

- Les virements et les prélèvements ont dépassé les chèques en 2004
- **Cartes** : Gemplus renoue avec la croissance en 2004
- **Cartes affaires** : KDS Corporate lance une nouvelle version plus riche et plus puissante
- **Chèques** : Tessi a poursuivi sa croissance en 2004
- En 2004, A2iA a gagné 160 nouveaux clients
- **DAB / GAB** : Diebold vend 200 DAB Opteva à la Banque de Moscou
- **Mobilité** : LaSer Cofinoga lance le paiement du relevé de compte-carte par mobile
- **E-commerce** : Une solution de Hypcom Technologies pour optimiser l'interactivité dans le CRM

SÉCURITÉ

22

- MasterCard et mBlox alertent les victimes de fraudes à la carte bancaire via des SMS
- L'éditeur Cyota lance eVision, nouvelle arme de lutte contre le phishing
- Les banques anglaises victimes d'un nouveau Cheval de Troie

SYSTEME D'INFORMATION

Nomination

Réorganisation à la tête de l'éditeur Itesoft

Spécialiste des solutions d'automatisation du traitement des flux d'information, l'éditeur Itesoft a procédé à quelques remaniements au sein de sa direction générale. Didier Charpentier, jusqu'alors PDG de la société, a décidé de se consacrer exclusivement à ses fonctions de Président.

Philippe Lijour, précédemment directeur général des opérations depuis 1998, est ainsi nommé directeur général du groupe. Il aura la responsabilité de l'ensemble des opérations du groupe et devra assurer le pilotage des directions de R&D et Administration & Finance ainsi que des filiales au Royaume-Uni et en Allemagne.

Enfin, Frédéric Baudassé, anciennement directeur général adjoint, devient directeur général des opérations pour la France. Il reportera directement à Philippe Lijour et pilotera les directions ventes, marketing, communication et support technique, ainsi que la filiale Itesoft Almas, spécialisée dans le traitement des flux financiers.

<http://www.itesoft.fr>



Alain Bloch

Alain Bloch, nouveau directeur général adjoint de Q-Labs France

Actuel directeur commercial de Q-Labs France, SSII spécialisée dans l'amélioration des processus système et logiciel, Alain Bloch, 46 ans, est promu au poste de directeur général adjoint. Il conserve la responsabilité de la prospection et des ventes. Il devra également s'occuper du management des ressources internes et des équipes, et assurer la mesure et la satisfaction client. Spécialiste du conseil et de la vente de méthodes et d'outils de modélisation et de conception du logiciel, Alain Bloch fut successivement directeur commercial de Cadre Technologies de 1989 à 1994, puis directeur Europe du Sud d'Ascent Logic Corporation de 1994 à 1999. Il a rejoint Q-Labs France en 1999 en tant que directeur commercial.

<http://www.q-labs.fr>

Alexis Ménardier devient directeur général de Devoteam Solutions

Ancien de l'Ecole Nationale Supérieure des Télécommunications, Alexis Ménardier, 43 ans, a passé l'essentiel de sa carrière dans le secteur des télécommunications. Il a ainsi débuté en 1986 chez le constructeur informatique Digital Equipment. Il rejoint ensuite British Telecom en tant que directeur commercial du secteur industrie avant de prendre la responsabilité de la direction Grands Comptes de Cegetel, jusqu'en 1998. Il a en charge par la suite l'activité B-to-B et le marché des nouveaux opérateurs télécoms d'Ericsson, avant d'être nommé responsable du business développement de l'UMTS. Depuis 2003, il conduisait des missions de direction générale et de conseil en management auprès d'acteurs du secteur des NTIC. Nommé directeur général de Devoteam Solutions, filiale du groupe de conseil en technologies de l'information, il aura également en charge le pôle Opérations & Outsourcing.

<http://www.devoteam.fr>

Systeme de place

Paiements de gros montant : La BCE publie un rapport d'étape sur Target 2

Le 16 décembre 2004, le Conseil des gouverneurs de la BCE a approuvé la construction d'une plate-forme partagée unique (Single Shared Platform - SSP) pour Target 2, sur la base de l'offre conjointe faite par la Banque d'Italie, la Banque de France et la Banque fédérale d'Allemagne.

Le rapport d'étape sur Target 2 traite trois questions principales : le service, la tarification et la migration vers Target 2. Le Conseil des gouverneurs s'est prononcé sur ces questions le 16 décembre 2004. L'ensemble des

banques centrales de la zone euro a confirmé leur participation à Target 2. L'Eurosystème continuera d'informer le public sur la poursuite des travaux relatifs à Target 2.

Le 24 octobre 2002, le Conseil des gouverneurs de la Banque centrale européenne (BCE) avait adopté la stratégie à long terme relative à Target (Target 2). La décision envisageait alors une consolidation technique du système Target, une structure tarifaire unique à l'échelle de l'Eurosystème pour les paiements domestiques et transfrontières et un niveau de service harmonisé. Le 16 décembre 2002, une consultation publique avait été lancée sur un document intitulé Target 2 : Principes et structures, et un résumé des commentaires reçus publié le 13 juillet 2003.

Le 28 juillet 2003, trois banques centrales (Banque de France, Banque d'Italie et Banque fédérale d'Allemagne), ont informé le président de la BCE qu'elles étaient prêtes à fournir conjointement la base de la plate-forme partagée unique (Single Shared Platform – SSP) en utilisant des éléments, adaptés à cet effet, de leurs infrastructures Target 1 existantes, complétées des développements ad hoc nécessaires (selon l'approche par building block). À fin 2003, les banques centrales de l'Eurosystème avaient exprimé leur volonté de participer à cette plate-forme unique, sous réserve d'un approfondissement des questions liées à la gouvernance, aux coûts et au financement. Depuis lors, l'Eurosystème a fondé ses travaux préparatoires sur l'hypothèse que Target 2 prendrait la forme d'un système à plate-forme unique.

En ce qui concerne les caractéristiques et les fonctionnalités du futur dispositif, la communauté des utilisateurs de Target a été invitée à faire part de ses commentaires sur un projet de spécifications fonctionnelles générales relatives à la plate-forme partagée unique. À la lumière de ces commentaires, le document a été finalisé et approuvé par le Conseil des gouverneurs de la BCE le 22 juillet 2004.

Le présent rapport précise un certain nombre de points à clarifier afin de permettre à chaque banque centrale de prendre une décision définitive sur sa participation à la plate-forme partagée unique. La section 1 traite des questions en suspens concernant le service Target 2, à savoir la mise en commun (pooling) de la liquidité, les comptes en banque centrale hors périmètre RTGS et le règlement des systèmes exogènes. La section 2 traite de la tarification du service Target 2. La Section 3 traite des questions de migration. Enfin, la section 4 fournit des informations détaillées sur le plan d'action pour Target 2.

<http://www.ecb.int>

Bâle II

La collecte des données reste l'enjeu prioritaire des banques françaises et européennes

Une étude de INEUM Consulting sur l'état d'avancement des projets Bâle II, réalisée en novembre 2004 en partenariat avec Deloitte et l'éditeur Oracle, a mis en lumière l'enjeu prioritaire des établissements financiers aujourd'hui : celui de la collecte des données. Maintenant que le débat s'est achevé sur la teneur même des accords de Bâle II, dont la version finale a été publiée fin juin 2004, les banques se sont de plain-pied engagées dans la phase opérationnelle de mise en œuvre des projets Bâle II. *"Nous sommes véritablement entrés maintenant dans la phase pragmatique et pratique de Bâle II,* remarque Chiheb Majhoub, associé responsable des institutions financières chez INEUM

Gestion du risque

Fitch Group acquiert Algorithmics pour 175 millions de dollars

Fitch Group, filiale du groupe international Fimalac basé à Paris, a finalisé l'acquisition de la société Algorithmics, spécialisée dans la gestion de risques d'entreprise. L'accord définitif de rachat avait précédemment été signé à la mi-décembre 2004. Le montant de la transaction s'élèverait à 175 millions de dollars.

Récompensé en 2004 par RISC Magazine du titre de meilleur fournisseur de solutions technologiques, Algorithmics fournit aux institutions financières des solutions en matière de gestion du risque afin de les aider à mieux appréhender leurs risques financiers. Fitch Group, maison-mère de Fitch Ratings, est l'une des principales agences de notation mondiales. Basée à Londres et à New-York, la société possède des bureaux dans 50 pays et couvre des entreprises et des institutions dans plus de 80 pays.

<http://www.fitchratings.com>

<http://www.algorithmics.com>

Consulting. *Depuis environ 15 mois, les banques sont dans une phase d'implémentation.*" Cette mise en œuvre des projets Bâle II est toutefois loin d'être évidente. Les enjeux sont nombreux et nécessitent de prioriser les actions en matière de notations et de création de modèles internes, de collecte des données, de refonte des processus internes, et de mise en place de systèmes et solutions.

A ce titre, l'étude, réalisée auprès de 41 établissements étrangers et de près de 40 banques françaises, met en exergue que la collecte des données et la mise en place d'une architecture système dédiée constituent les préoccupations majeures, non résolues, de la majorité des établissements bancaires. *"La collecte des données est un thème majeur au sein des banques, quelle que soit leur taille",* confirme Frédérique Roy, senior manager Institutions Financières chez INEUM Consulting. *"Cette problématique implique d'identifier préalablement et efficacement les données à collecter pour avoir un historique conforme aux recommandations du Comité de Bâle, mais également d'être capable de fiabiliser ces données",* poursuit-elle.

Or, ces tâches ne sont pas sans poser problèmes. Les banques doivent en effet assurer la disponibilité et la granularité adéquate des données, mettre en place des référentiels hétérogènes, objectif compliqué dans un secteur qui a multiplié les fusions mettant ainsi en lumière des systèmes historiques rarement consolidés. *"Le problème est aussi que les modèles mis en œuvre sont appelés à évoluer et à devenir de plus en plus complexe, note Frédérique Roy. Certaines données devront être collectées dans un avenir plus ou moins proche, mais sans que l'on sache aujourd'hui quelles seront ces données concernées."* D'après la consultante, de la capacité à répondre à la problématique de la création et de l'alimentation des bases de données dépend, en partie, la réussite de la mise en œuvre d'un projet Bâle II. *"Aujourd'hui, toutes les sociétés de services ont travaillé pour élaborer des solutions universelles capables d'aider les banques à mettre en œuvre leur projet Bâle II. Or, les banques n'optent pas toutes pour des solutions universelles, elles utilisent davantage des progiciels dédiés. Le projet se doit d'être personnalisé à chaque établissement",* souligne Frédérique Roy.

Présent lors de cette présentation, Gilles Sainte-Catherine, directeur du programme Squad+ (Standardisation et Qualité des Données de risque crédit) chez BNP Paribas, établit le même constat : *"Toutes les banques sont aujourd'hui engagées dans la course à la mise en œuvre pratique des accords Bâle II. Mais le problème principal est bien celui de l'alimentation en données."* C'est pour face à cette problématique que, sous l'impulsion de la direction générale, la banque a mis en place une organisation dédiée à la collecte et la fiabilisation des données de risque-crédit. *"La gestion des données représente un enjeu d'autant plus primordial qu'il est difficile d'avoir une définition unique au sein du groupe pour l'ensemble des données",* a-t-il répété. Gilles Sainte-Catherine estime que des leviers existent pour améliorer la collecte des données.

"Il est nécessaire de définir des règles communes et des responsabilités claires au sein du groupe, explique-t-il. Il faut également avoir des systèmes qui soient le plus STP possible et que ces systèmes s'assurent de la consistance des données. Enfin, il est nécessaire de définir des processus de contrôle interne sur le travail de collecte des données des différentes entités." Lancé en mars 2004 dans 16 pays et couvrant différentes entités de BNP Paribas, Squad+ bénéficie des compétences de 40 personnes dédiées à cette structure, assistées par les consultants d'INEUM Consulting. *"Nous avons élaboré 300 axes de recommandations pour fiabiliser nos données de risque-crédit sur l'ensemble du groupe. Au final, 100 plans d'actions doivent être mis en œuvre d'ici à fin 2005",* précise Gilles Sainte-Catherine.

<http://www.ineumconsulting.com>

PROGICIELS

SSII

Linedata Services enregistre une croissance de son chiffre d'affaires de +12,7%

Grâce à un très bon quatrième trimestre, marqué par un chiffre d'affaires de 30,9 M€ en croissance de 11,6%, l'éditeur Linedata Services a enregistré un chiffre d'affaires pour 2004 de 113,1 M€, en croissance de 12,7% par rapport à 2003 (100,3 M€ de CA). Ces résultats sont surtout le fait d'un second trimestre très dynamique au cours duquel l'éditeur a réalisé un CA de 60,4 M€, soit une croissance organique de 8,3%

sur cette période. "Le fort dynamisme constaté au second semestre valide les choix stratégiques pris par le groupe en début d'année pour relancer sa croissance", a commenté l'éditeur.

L'activité "Asset Management" continue d'être le principal moteur de Linedata Services, avec un chiffre d'affaires 2004 de 57,8 M€, en progression de 9,4% par rapport à 2003 (CA de 52,8 M€). "Profitant pleinement des mesures opérationnelles et commerciales opérées au premier semestre, cette activité génère comme prévu une croissance organique soutenue dans ses trois zones géographiques, et tout particulièrement aux Etats-Unis", a simplement indiqué Linedata Services.

L'activité "Epargne & Assurance" a également connu un très bel exercice 2004, avec un chiffre d'affaires en croissance de plus de 39,3%, passant de 22,9 M€ en 2003 à 31,9 M€ en 2004. Cette croissance forte se justifie par l'intégration d'ESDS Solutions, devenue Linedata Services Assurance, qui a permis à l'éditeur de se positionner sur tous les segments de l'Epargne-Assurance.

Enfin, seul réel sujet de préoccupation, l'activité "Crédits & Financements" a vu son chiffre d'affaires chuté de 4,9% en un an, passant de 24,5 M€ en 2003 à 23,4 M€ en 2004. Pour autant, un léger mieux a été ressenti en fin d'année, avec un dernier trimestre marqué par une croissance organique de 8,9%, le chiffre d'affaires sur cette période atteignant 6,7 M€ grâce aux succès commerciaux obtenus notamment en Autriche et en Espagne.

<http://www.linedata.com>

Risque crédit

Commerzbank fait confiance à JRules d'Ilog

Afin de piloter son nouveau système d'évaluation du risque crédit, Commerzbank, une des principales banques privées allemandes, a opté pour le progiciel JRules de l'éditeur Ilog.

Produit phare du système de gestion des règles métier de l'éditeur, JRules doit permettre à la banque de mettre en place une nouvelle architecture informatique flexible afin de développer et déployer des applications d'évaluation du risque crédit conformes à la réglementation Bâle II. Commerzbank devrait également bénéficier des nouvelles applications du logiciel présentes dans la version 5.0 de JRules, sortie fin janvier 2005. Avec ce choix, la banque souhaite également "améliorer la collaboration entre son personnel informatique et ses spécialistes de l'évaluation du risque crédit, et générer ainsi des gains de productivité substantiels", explique l'éditeur.

Car au-delà de l'amélioration du système informatique que le choix de ce progiciel implique, la banque considère cette solution comme une composante clé de sa stratégie de conquête de nouveaux clients. Le processus d'évaluation du risque crédit comporte en effet des centaines de règles spécifiques, en constante évolution, destinées à évaluer la solvabilité de la clientèle privée ainsi que celle des entreprises et particuliers. Selon l'éditeur, "l'adaptation permanente aux changements permettra à la banque d'assurer l'agilité opérationnelle nécessaire à ses processus métier sans avoir à modifier en profondeur son infrastructure informatique."

La nouvelle architecture devrait cependant modifier en profondeur les process de la banque et remplacer des systèmes à l'efficacité moindre. "Commerzbank avait recours à un environnement technique hétérogène composé de nombreux systèmes, intégrés ou non, commente-t-on chez Ilog. Ces systèmes n'offraient pas la capacité nécessaire pour réagir rapidement et précisément aux demandes clients et aux exigences de la nouvelle réglementation Bâle II." Avec la mise en place de JRules, les architectes logiciels seront en mesure de développer plus rapidement de nouvelles applications au sein de ce nouveau système d'évaluation du risque crédit. "Surtout, les spécialistes du risque crédit pourront gérer plus efficacement les règles métier qui régissent les politiques d'évaluation du risque crédit et effectuer plus rapidement les modifications requises pour répondre à l'évolution des besoins métier", précise l'éditeur.

<http://www.ilog.fr>

<http://www.commerzbank.de>

Reporting

Cognos ouvre ReportNet aux logiciels libres

Le logiciel de reporting de Cognos, ReportNet, est désormais disponible sur la plate-forme Red Hat Entreprise Linux, a annoncé l'éditeur canadien spécialisé en Business Intelligence (BI) et gestion de la performance. Grâce à cette certification Red Hat, "les responsables informatiques peuvent désormais intégrer les fonctions de reporting dans leurs applications Linux", a commenté Cognos.

ReportNet s'est en effet vu attribué la qualification "Red Hat Ready", certification obtenue notamment grâce à l'aide précieuse d'IBM, partenaire de Cognos. "IBM a contribué au développement de Cognos ReportNet en environnement Linux dans le cadre d'un partenariat visant à favoriser l'adoption de solutions décisionnelles parmi la communauté des utilisateurs de Linux", a expliqué l'éditeur. Pour Cognos, cette certification constitue une belle opportunité pour déployer son offre logicielle auprès d'entreprises de plus en plus séduites par les logiciels libres, Linux en tête. L'éditeur a d'ailleurs aujourd'hui accès aux programmes de ventes et de marketing de Red Hat, ainsi qu'aux calendriers de lancement et aux solutions de prise en charge des développeurs. "Nous considérons Linux comme un marché important et stratégique pour nos clients", a indiqué Jennifer Francis, vice-président de Business Intelligence chez Cognos.

ReportNet, développé par Cognos, est un outil offrant un environnement complet de requête et de reporting basé sur Internet. Reposant sur une interface multilingue et une architecture orientée services, ce logiciel est capable de supporter des centaines de milliers d'utilisateurs.

Fondée en 1994, Red Hat Software est un acteur majeur dans le développement des solutions logicielles et de services Open Source. Créée en 1969, Cognos édite des solutions principalement dans le domaine de la Business Intelligence et de la gestion de la performance. En 2004, le groupe Cognos a réalisé 683,1 M\$ de CA, avec plus de 23.000 clients répartis dans 135 pays. En France, ING Direct, Casino et Siemens, entre autres, figurent parmi ses clients.

<http://www.cognos.com/fr>

MARCHES FINANCIERS

Valeurs mobilières

ING Wholesale Banking UK confie à la Société Générale la gestion de son back-office titres

Le Métier Titres de la Société Générale, regroupé sous l'entité Global Securities Services for Investors (SG GSSI), se voit confier par ING Wholesale Banking la gestion de son back-office actions basé à Londres pour ses opérations de compensation et de règlement/livraison internationaux. Le groupe bancaire se repose ici sur une expérience concluante de sous-traitance, réalisée en interne. En effet, le pôle Services aux Banques d'Investissements (IBS) de la SG GSSI, assure déjà des services de back-office pour les actions et les produits connexes de la banque d'investissement du groupe Société Générale, SG CIB. "IBS est désormais en mesure d'offrir ce service à des clients externes, explique la Société Générale. Le service d'externalisation d'IBS s'appuie sur un modèle opérationnel flexible qui permet de mettre en œuvre rapidement des solutions conçues pour s'adapter aux besoins spécifiques de chaque client sur l'ensemble des produits négociés."

En faisant le choix de SG GSSI, ING Wholesale Banking espère réduire ses coûts d'exploitation et s'appuyer sur un partenaire capable de répondre à l'évolution de ses besoins pour le traitement de ses titres. "Ce contrat permet à ING de réduire les coûts de son activité à Londres, tout en préservant le haut niveau de qualité que nos clients exigent de nous", déclare Erik Dralans, directeur des opérations et de l'informatique d'ING. Ce contrat souligne surtout l'orientation prise par SG GSSI en matière de services d'externalisation. "Fournir des services de back-office en tant que prestataire constitue notre cœur de métier et nous possédons l'une des plate-formes les plus sophistiquées du secteur nous permettant de répondre aux besoins internationaux des grandes institutions financières", a précisé Philippe Robeyns, responsable de IBS. Le montant et les

modalités précises de ce contrat de sous-traitance n'ont pas été communiqués.

Implanté dans 19 pays et employant plus de 3.500 personnes, SG GSSI se classe au 4ème rang des conservateurs titres en Europe et au 10ème rang mondial avec plus de 1.350 milliards de dollars d'actifs conservés en septembre 2004.

<http://www.socgen.com>

L'OICV lance une consultation sur la gouvernance des OPCVM...

Le Comité technique de l'OICV a lancé le 11 février une consultation sur la gouvernance des OPCVM qui est disponible sur son site Internet sous le titre "*Examination of governance for Collective Investment Schemes*". Ces travaux ont été menés par le Comité permanent n°5 de l'OICV (SC5) en charge des sujets de gestion d'actifs et que préside Hubert Reynier, Secrétaire général adjoint, Directeur de la régulation et des affaires internationales à l'AMF. La consultation est ouverte jusqu'au 11 mai 2005.

Dans ce document, la gouvernance des OPCVM est définie comme "*un cadre d'organisation et de fonctionnement destiné à assurer que les OPCVM sont gérés dans l'intérêt exclusif des porteurs de parts ou d'actions.*" Il pose un principe général de contrôle indépendant et de surveillance des gérants d'OPCVM qui doit s'appliquer dans les pays membres du Comité permanent de l'OICV.

En premier lieu, le document identifie deux structures juridiques principales (l'une sous forme de société, l'autre contractuelle) à partir desquelles un modèle de gouvernance des OPCVM peut se développer. Il explique ensuite comment le principe du contrôle indépendant s'applique ou, devrait s'appliquer, aux formes d'OPCVM existants dans les différents pays membres du Comité permanent. Ce travail a été élaboré à partir d'études menées par les membres du Comité permanent.

A l'heure actuelle, la gouvernance des OPCVM dans le monde repose sur les contrôles effectués soit par les conseils d'administration, soit par des dépositaires ou des "trustees". Certains pays ont complété cette approche traditionnelle par la mise en place de comités indépendants représentant les intérêts des porteurs et qui s'attachent plus particulièrement à surveiller les conflits d'intérêts potentiels entre l'OPCVM et la société de gestion. L'objectif de ces comités est de gérer les conflits d'intérêts, de garantir le respect des obligations et des règles de déontologie par les opérateurs, et de veiller à ce que les intérêts des investisseurs soient préservés en toutes circonstances. Sur le fondement des principes de gouvernance et des procédures établis par l'OICV, les régulateurs doivent veiller à ce que l'ensemble des fonctions essentielles assurées par les gérants d'OPCVM soit couvertes et contrôlées par l'une ou l'autre des entités indépendantes mentionnées ci-dessus. Le SC5 publiera prochainement un second document qui décrira de façon précise les fonctions des entités indépendantes afin que les principes de gouvernement d'entreprise des OPCVM soient correctement mis en œuvre au plan global.

... et veut améliorer la coopération des régulateurs

L'Organisation internationale des commissions de valeurs (OICV) lance une initiative pour améliorer le niveau de coopération transfrontière entre les régulateurs.

L'OICV se penche depuis plusieurs années sur les problèmes de coopération transfrontière et son travail ne se limite pas à la question des centres financiers off shore. Si l'on constate des progrès en coopération internationale, les scandales financiers récents ont révélé la nécessité de renforcer le processus pour mettre en œuvre une solution multilatérale, notamment en direction des centres off shore. L'OICV va dans un premier temps identifier les juridictions non coopératives présentant un risque fort et entamer un dialogue avec elles pour appréhender les obstacles à la coopération et les encourager à respecter les standards de l'OICV. Dans certains cas, le dialogue pourra être complété par de l'assistance technique. Cette initiative repose sur un processus en 4 étapes :

1. Identifier les juridictions ne pouvant ou ne voulant pas coopérer et travailler en priorité avec celles présentant les risques les plus importants au regard des objectifs de l'OICV en matière de protection des investisseurs, de maintien de l'efficacité, de l'équité des marchés et de la stabilité financière.

2. Dialoguer avec les juridictions pour mieux appréhender leur capacité et leur volonté à coopérer et leur fournir une assistance.

3. Évaluer les progrès en matière de respect des standards de coopération de l'OICV.

4. Etablir les actions à mener pour être en conformité totale avec les standards de l'OICV. L'identification des juridictions prioritaires est en cours et l'OICV envisage d'entamer la phase 2 début février 2005. La phase de dialogue devrait durer environ 6 mois et dépendra de l'implication de la juridiction concernée et des problèmes identifiés.

L'OICV souhaite pour l'instant garder confidentiel le nom des juridictions dans la mesure où cela est plus efficace à ce stade du processus. L'AMF, qui avait été en charge de la rédaction de l'accord d'échange d'information multilatéral décidé par l'OICV à la suite des attentats du 11 septembre, se félicite de cette initiative qui renforce le rôle de l'OICV.

L'OICV, créée en 1983, regroupe 171 autorités publiques de contrôle des marchés financiers de l'ensemble du monde. Le Comité technique comprend 15 membres issus des principaux marchés internationaux.

<http://www.iosco.org>

Le groupe Ofivalmo retient l'offre COGIT - OPCVM de Scenario

Avec COGIT - OPCVM, Ofivalmo a trouvé une solution adaptée à ses besoins de gestion du passif et de suivi de distribution pour l'ensemble de sa gamme de fonds internes et externes. COGIT - OPCVM est un produit modulaire constitué de COGIT - OMS : carnet d'ordres Actif / Passif, COGIT - CONTRÔLE OPCVM : tenue de position, contrôle et validation VL, COGIT - TRADE FEES : gestion de la distribution de fonds, des conventions et rétrocessions, COGIT - WINGED : base documentaire.

Ofivalmo a retenu les modules COGIT - OMS, COGIT - TRADE FEES et COGIT - WINGED pour les opérations suivantes : suivi et la gestion des positions porteurs de parts, dans un environnement multi-dépôtaires, gestion des positions distributeurs, gestion des conventions de distribution et de référencement, gestion des commissionnements et rétrocessions sur stocks et mouvements, gestion automatique des provisions comptables, en conformité avec la LSF, mise en œuvre d'un infocentre documentaire. *"Nous avons retenu la solution de Scenario à la fois pour sa couverture fonctionnelle et sa modularité. Cette offre complète nous permet d'accompagner la croissance de notre activité, en structurant notre organisation. La richesse de COGIT - OPCVM, ainsi que l'expertise métier des interlocuteurs de Scenario, représentent des atouts indéniables pour tenir les courts délais du calendrier fixé"*, précise Pascale Gabriel, directeur des systèmes d'informations d'Ofivalmo.

Le groupe Ofivalmo se concentre sur les activités de gestion d'actifs pour compte de tiers, avec plus de 7,8 milliards d'euros d'encours gérés à fin décembre 2004 par Ofivalmo Gestion et ses filiales. En 2004, FitchRatings a récompensé Ofivalmo pour la qualité de ses gestions et a relevé la note Asset Manager attribuée à Ofivalmo Gestion et Ofivalmo Palmarès à AM2.

Scenario est depuis 1986 éditeur de progiciels financiers, proposant des solutions métiers adaptées aux besoins de ses clients et aux évolutions du marché. L'expertise de Scenario et la reconnaissance de son savoir-faire lui permettent de collaborer avec les principaux acteurs de la Place : établissements financiers, entreprises d'investissement, sociétés de gestion. Scenario Techmind, filiale de Scenario Informatique Conseil est certifié ISO 9001:2000 pour la conception et le développement de logiciels pour les marchés financiers.

<http://www.ofivalmo.fr>

Asset Control et Telekurs Financial implémentent chez AFM l'accès rapide aux données

Abbey Financial Markets choisit la solution Valordata Feed (VDF) de Telekurs Financial pour la validation des données et utilise la solution Asset Control pour les données d'activités d'entreprise (Corporate Actions).

FIMA - Asset Control, un prestataire important de solutions de gestion de données d'investissement pour le secteur financier, a annoncé aujourd'hui qu'Abbey Financial Markets (AFM), qui, depuis longtemps, s'ap-

puie sur Asset Control pour la gestion de ses actifs à risque, a confié à la plateforme Asset Control la gestion de ses données d'activités d'entreprise. AFM a choisi la solution Valordata Feed (VDF) de Telekurs Financial comme fournisseur source pour ses données d'activités d'entreprise ainsi que pour ses données de prix et de référencement. Les données ont été intégrées à la plateforme Asset Control en utilisant l'interface de saisie conçue pour le VDF (de Telekurs Financial) du module AC Plus.

"La décision de confier à la plateforme Asset Control la gestion de nos données d'activités d'entreprise nous permet de tirer parti de nos infrastructures de données existantes pour offrir de nouvelles fonctionnalités commerciales, a déclaré Bruce Angus, gestionnaire en chef des services IT Services Management chez AFM. Asset Control fournira les fonctions de base qui nous aideront à regrouper des données d'activités d'entreprise de haute qualité en tenant compte des exigences commerciales."

Asset Control offre aux sociétés financières la gamme complète des solutions de gestion centralisée de données en options internes ou en impartition. Divers outils de développement, des logiciels clé en main et des services impartis permettent aux utilisateurs d'optimiser leurs investissements grâce à une meilleure efficacité, un contrôle des coûts, des risques réduits d'exploitation et la mise en valeur de leurs données. Parmi les clients figurent : LCH.Clearnet, Abbey Financial Markets, ABN AMRO, Barclays Capital, Bayerische Landesbank, BBVA, Commerzbank, IBM (Dresdner Bank), Harvard Management Company, HSH Nordbank, HypoVereinsbank, Grupo Santander, ING, Robeco Groep, Société Générale, Standard Chartered and Union Investment, ainsi qu'une des plus grandes sociétés d'énergie au monde. Fondée en 1991, Asset Control est une société privée disposant de bureaux à Londres, à New York et aux Pays-Bas.

<http://www.asset-control.com>.

Performances opérationnelles en hausse pour Euroclear en 2004

Le dépositaire central de titres nationaux et internationaux, Euroclear, a enregistré de belles performances opérationnelles tout au long de l'année 2004, a annoncé la société internationale. Ainsi, son chiffre d'affaires en matière de règlement a augmenté de près de 20% en l'espace d'un an, tandis que dans le même temps la valeur des actifs détenus en conservation a augmenté de plus de 10%. En 2004, le chiffre d'affaires, à savoir la valeur des transactions sur titres réalisées, a atteint 307.100 milliards d'euros, soit une augmentation de 19,9% par rapport au 256.200 milliards d'euros enregistrés en 2003. La valeur des titres détenus par les clients d'Euroclear est passée, entre 2003 et 2004, de 11.900 milliards d'euros à 13.100 milliards d'euros, soit une croissance de 10,2%.

Selon Euroclear, *"ces chiffres sont le résultat d'une croissance organique forte à travers tout le groupe et, au niveau de la Banque Euroclear, de gains significatifs de parts de marchés."* Le chiffre d'affaires de la Banque Euroclear a en effet atteint, fin 2004, la barre de 132.600 milliards d'euros, en croissance de 12,2% par rapport à 2003 (118.100 milliards d'euros).

Euroclear France a également réalisé une belle année, augmentant son chiffre d'affaires de 52.600 milliards d'euros en 2003 à 60.200 milliards d'euros fin 2004, soit une croissance de 14,3%. Enfin, CRESTCo, la

La Bourse irlandaise poursuit sa collaboration avec Crestco

La Bourse irlandaise (Irish Stock Exchange) a décidé de poursuivre sa collaboration à l'avenir avec Crestco, filiale d'Euroclear. Crestco fournira à la Bourse irlandaise ses services de règlement-compensation pour l'ensemble des capitaux propres de l'institution via une contrepartie centrale (CCP) choisie par la Irish Stock Exchange. La Bourse irlandaise a déjà fait savoir à Crestco qu'elle utiliserait Eurex Clearing comme contrepartie centrale.

Les services que Crestco s'engage à fournir à la Bourse irlandaise devraient être similaires à ceux fournis actuellement à la Bourse londonienne (London Stock Exchange) via le service LCH.Clearnet. Soucieuse de conserver une position la plus neutre possible en matière de CCP, Crestco s'est déclarée prête à fournir ses services de règlement-compensation à la Bourse irlandaise via n'importe quel autre CCP approprié.

<http://www.euroclear.com>

<http://www.ise.ie>

filiale d'Euroclear en charge du règlement-livraison à la Bourse de Londres, est également amélioré ses résultats. Son CA est passé de 85.500 milliards d'euros en 2003 à 114.300 milliards d'euros en 2004, en augmentation de près de 34%.

<http://www.euroclear.com>

+17% de croissance en 2004 pour GL Trade

Malgré un contexte jugé *"difficile en 2004 pour l'intermédiation"*, GL Trade, groupe français d'informations financières, annonce un CA de 150,1 millions d'euros, soit une progression de 17,2% sur l'ensemble de l'exercice.

D'après le groupe français, ces bons résultats sont principalement le fait des acquisitions récentes qui ont permis de *"renforcer le positionnement stratégique"* de GL Trade. Au cours de l'année 2004, la société a en effet intégré les activités de Misys, dont *"l'intégration de l'offre produits porte déjà ses fruits et s'achèvera en 2005"*, a précisé GL Trade. *"Cette activité a retrouvé au second semestre 2004 son niveau de rentabilité globale cible."* Surtout, la société a racheté successivement l'américain Davidge Data Systems, spécialiste des outils de front et middle office sur les marchés actions et options américains, renforçant ainsi son positionnement aux Etats-Unis, et dernièrement, Ubitrade, spécialisé dans les solutions de négociation et de back-office électronique, *"affirmant ainsi son positionnement sur l'ensemble de la chaîne Straight Through Processing (STP)."*

GL Trade doit également ses bons résultats 2004 à l'activité performante de ses filiales à l'international. Si la France, *"pénalisée par la consolidation des intermédiaires et la contraction des activités retail"*, affiche une baisse de CA de 11%, la société enregistre une forte progression de CA hors de France (79% de son CA global). L'Asie Pacifique a ainsi réalisé une croissance de ses activités de 77%. Le Royaume-Uni reste cependant le premier pôle d'activité du groupe avec 24% du CA total, devant la zone Amériques qui réalise pourtant un CA de 16,2 millions de dollars, en croissance de 13%.

Autant de résultats positifs qui permettent à la société d'envisager l'année 2005 avec sérénité. *"Les signatures de contrat au dernier trimestre 2004, et dès le début 2005, sont encourageantes pour le business global du groupe, en particulier pour les activités nouvelles acquises"*, a confirmé GL Trade.

<http://www.gltrade.com>

Salles des marchés

Année difficile pour Fininfo, malgré un chiffre d'affaires 2004 quasi-stable

L'année 2004 fut loin d'être de tout repos pour le groupe international d'informations financières Fininfo. Si le groupe annonce un chiffre d'affaires 2004 de 136,3 M€ *"stable par rapport aux 137 millions d'euros enregistrés en 2003"*, selon les propos de Dominique Leblanc, directeur général délégué de Fininfo, il n'en demeure pas moins que la société enregistre un léger repli de 0,2% en rythme annuel et de 6,8% à périmètre comparable (hors acquisition de Dun & Bradstreet France). Deux de ses trois activités enregistrent en effet une baisse significative de leurs chiffres d'affaires. L'activité *"Front Office"* à destination des intervenants des marchés financiers a enregistré en 2004 un chiffre d'affaires de 63,3 M€, contre 67,4 M€ en 2003, soit une baisse de 6,1%.

"Ces résultats s'expliquent par le recul des activités allemandes de Bis AG de l'ordre de 900.000 euros et de Bridge Telerate, que nous avons cédé en fin d'année", a expliqué Dominique Leblanc. *"Mais nous avons également quelques éléments positifs avec notre offre à destination des trésoriers d'entreprise qui se développe bien, ainsi que nos offres autour des OPCVM."*

L'activité *"Diffusion de données"* a également connu une année 2004 difficile avec une baisse de 12,2% de son chiffre d'affaires, passant de 50,4 M€ en 2003 à 44,3 M€ en 2004. *"Cette baisse doit être imputée à l'arrêt de*

certains contrats d'échanges de données avec Telekurs et le non-renouvellement de factures ponctuelles enregistrées en 2003", a précisé Dominique Leblanc. Le directeur général délégué conserve toutefois des raisons d'espérer pour 2005 quant au redressement de ces deux activités : "Au quatrième trimestre 2004, sur ces deux activités, nos prises de commandes ont été supérieures aux résiliations. Nous pouvons donc faire preuve d'un certain optimisme commercial."

A ce jour, seule la dernière activité du groupe, le Renseignement Commercial, est de nature à donner le sourire à Fininfo. Cette activité a en effet généré un chiffre d'affaires 2004 de 28,7 M€, contre 19,2 M€ en 2003, soit une progression de 49,5%. Cette croissance significative s'explique par l'intégration au dernier trimestre 2004 de l'activité de Dun & Bradstreet France, dont le chiffre d'affaires 2004 s'élève à 8,6 M€. Hors Dun & Bradstreet France, le chiffre d'affaires de l'activité "Renseignement Commercial" n'atteint que 20,1 M€, en progression malgré tout de 4,5% par rapport à 2003.

Au final, ces résultats 2004 en demi-teinte peuvent être de nature à relancer les rumeurs de rachat du groupe, parues dans la presse début 2005. Interrogé sur cette rumeur qui annonçait en janvier la cession de Fininfo à l'américain FT Interactive Data, Dominique Leblanc a simplement déclaré : *"Je ne commente pas la rumeur. Je peux juste répéter que notre président Gérard Jeulin n'a jamais caché qu'il étudierait un rapprochement avec un partenaire industriel capable d'assurer la pérennité de Fininfo. A ce jour, je ne suis pas en mesure d'en dire davantage. Je ne ferais donc aucun autre commentaire."*

<http://www.fininfo.fr>

Bloomberg lance la première plate-forme mondiale d'opérations d'échange des taux d'intérêts multicourtiers en direct

A compter du 10 février 2005, les courtiers du monde entier auront la possibilité de négocier des dérivés de taux d'intérêt en ligne avec Bloomberg SwapTrader, le premier système de courtage par demande de cotation multicourtiers, a annoncé Bloomberg le 9 février. Ce développement devrait optimiser la transparence des tarifs et la qualité d'exécution sur le marché des échanges de taux d'intérêt, qui représente le plus grand marché des dérivés hors cote au monde. Bloomberg SwapTrader est disponible pour tous les abonnés du Bloomberg Terminal du monde entier sans coût supplémentaire.

Bloomberg, qui a innové il y a 18 mois avec la première plate-forme mondiale de courtage d'échanges banque/client, représente une force motrice dans le courtage électronique des dérivés. Plus de 25 milliards de dollars US par semaine font l'objet de négociation par des centaines de courtiers sur la plate-forme existante de courtage d'échanges à courtier unique de Bloomberg en dollars, en euros et en livres sterling. Chaque mois, Bloomberg ajoute de nouvelles devises et de nouveaux courtiers sur sa plate-forme existante. Dix institutions bancaires mondiales majeures se lancent immédiatement sur la nouvelle plate-forme multicourtier de Bloomberg. Cinq de ces banques seront en direct dès le 10 février et pendant toute la semaine, à savoir Morgan Stanley, ABN AMRO, Bank of America, Barclays Capital et RBS.

"Pour la première fois, des courtiers du monde entier ont accès à une plate-forme d'échanges de taux d'intérêts multicourtier en direct par le biais de Bloomberg SwapTrader", affirme Russel Levi de Bloomberg. La mise en place de Bloomberg SwapTrader est une avancée considérable vers un meilleur rendement de courtage et une meilleure transparence des tarifs sur le marché des dérivés des taux d'intérêts. On a pu observer une explosion de la croissance du courtage électronique pour les dérivés de taux d'intérêt et Bloomberg en a pris la tête avec la mise en place de plates-formes à courtier unique, couronnées de succès, chez Barclays, RBOS, Morgan Stanley et Bank of America. "Avec la maturation du marché, clients et courtiers prennent en charge une plate-forme multicourtier avec des liquidités réduites et des rendements STP étendus, poursuit M. Levi. A travers Bloomberg SwapTrader, les courtiers d'échanges sont capables de proposer à leurs clients un champ inégalé en termes de liquidité et d'expérience du marché. En restant cohérent avec l'engagement de Bloomberg à ajouter de la valeur aux abonnés de Bloomberg et aux marchés, Bloomberg SwapTrader est gratuit pour les abonnés Bloomberg et aucun frais n'est facturé pour la participation des courtiers."

Le volume théorique mondial en circulation négocié pour les échanges de taux d'intérêt a enregistré une crois-

sance d'environ 16% au cours du premier semestre 2004 pour atteindre un total de 164,49 billions de dollars US a annoncé l'ISDA (International Swaps & Derivatives Association) dans son étude de marché de la mi-2004. Bloomberg est la plus grande agence mondiale de nouvelles, de données et d'analyses.

Le service Bloomberg Terminal et les services multimédias de Bloomberg présentent des nouvelles en temps réel ou d'archives, des données financières, des prix, des outils de négociations et de communications en un guichet unique intégré, pour les entreprises, les organes d'information, les experts juridiques et financiers et les particuliers du monde entier. Les services médias de Bloomberg rassemble, entre autres, Bloomberg News, un service mondial de télé nouvelles financières qui regroupe plus de 1.600 journalistes dans 103 bureaux répartis dans le monde.

<http://www.bloomberg.com>.

Alliance stratégique aux Etats-Unis entre Calypso Technology et NumeriX

Calypso Technology, spécialisé dans les systèmes électroniques de traitements d'actifs "front-to-back" pour les banques et les brokers, et NumeriX, éditeur de plate-formes logiciels de gestion du risque et d'évaluation des dérivés, ont signé un partenariat qualifié de "stratégique" en vertu duquel la solution NumeriX Analytics sera embarquée dans la solution "Produits Structurés" de Calypso.

En s'alliant ainsi, les deux sociétés offrent désormais aux utilisateurs des produits Calypso une solution leur permettant de construire et de personnaliser des instruments structurés "hybrides" grâce à l'instrument d'évaluation avancée et analytique de NumeriX, devenue partie intégrante du système de Calypso.

Cette solution conjointe doit également offrir aux utilisateurs de Calypso un large éventail de modèles d'évaluation, tout en conservant les bénéfices d'un système unique et intégré de "trading". Mais le partenaire va au-delà de la simple intégration de solutions technologiques. Il comprend en effet une assistance commerciale et marketing.

<http://www.calypso.com>

<http://www.numerix.com>

BANQUE A DISTANCE

Centre d'appels

La Banque Populaire Val de France a opté pour la solution de Prosodie

Soucieuse de faire face à l'augmentation du trafic téléphonique dans ses agences et sur son centre d'appels, la Banque Populaire Val de France a mis en œuvre la solution d'accueil téléphonique agence de l'opérateur Prosodie, spécialiste de la gestion des flux d'informations. Gérant plus de 512.000 clients avec un réseau de 200 agences réparties sur 11 départements, la Banque Populaire Val de France reçoit chaque année 4 millions d'appels téléphoniques, un chiffre qui a augmenté de 30% entre 2001 et 2003. Conséquence de cette explosion du trafic téléphonique, la banque a constaté que, lors de forts pics d'appels, le taux d'abandon atteignait 70%. C'est donc pour réduire ce taux, et trouver une réponse adéquate à l'engorgement téléphonique de son centre d'appels et de ses agences, que la banque s'est rapprochée de Prosodie en décembre 2003. "L'expertise de Prosodie dans la mise en place de solutions similaires, ses références bancaires et notre parte-

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°006180261

Impression : Copie Conforme

rue Aristide Briand, 92300

Levallois-Perret

Tarif : 620 € HT (pour la France
nous consulter).

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION/

RÉDACTEUR EN CHEF

Ange Galula

RÉDACTION

Thomas Carlat

MAQUETTE

Pascal Soulier

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.

nariat historique sur les services vocaux de banque à distance nous ont convaincus", explique Fabrice Delclaux, directeur de l'organisation de la Banque Populaire Val de France.

Le système mis en œuvre par Prosodie repose sur la mise en place d'un "numéro fil" dans chaque agence. Chaque appel est ainsi accueilli par le serveur vocal interactif de la banque qui offre l'accès au service vocal de banque en ligne baptisée "Tonalité +". Suivant la demande et les besoins du client, l'appel peut être routé vers un conseiller disponible, soit en agence, soit sur le centre d'appels.

Initialement installée en pilote sur 10 agences, cette solution devrait être déployer sur l'ensemble du réseau de la banque d'ici juin 2005. L'objectif de l'établissement bancaire est d'accueillir 100% des appels, de garantir une réponse immédiate aux questions les plus simples et d'améliorer la prise d'appels en agence.

<http://www.prosodie.com>

EDI

Déclarations : Jedeclare.com franchit le cap de plus d'un million de flux en 2004

1.155.890 flux télédéclaratifs, c'est le résultat 2004 du portail jedeclare.com, annonce l'Ordre des Experts-comptables, initiateur du portail.

Télédéclarer la TVA, la DADS (Déclaration Annuelle des Données Sociales), la DUCS (Déclaration Unifiée des Cotisations Sociales) ou encore la TDFC (Déclaration de résultat des entreprises) en toute sécurité, tel est le défi relevé par jedeclare.com. Aujourd'hui, déjà plus de 3.500 experts-comptables font confiance à ce portail qui leur permet de télédéclarer et de télérégler en une même opération. Demain, d'autres experts-comptables mais aussi les directeurs financiers des grandes entreprises ainsi que les chefs d'entreprise de PME choisiront de dématérialiser l'ensemble de leurs documents comptables, sociaux et financiers.

Les chiffres clés sont 1.155.890 de flux télédéclaratifs en 2004, 27 % d'augmentation des flux télédéclaratifs en 2004 par rapport à 2003. 648 cabinets passent par jedeclare.com pour les flux télédéclaratifs de TVA, soit presque 100.000 flux par an.

La déclaration de résultat des entreprises est la plus contraignante en terme de volume (pas moins de 20 feuillets pour certains régimes fiscaux), c'est pourquoi les cabinets comptables ont parfaitement intégré l'activité télédéclarative dans la gestion des liasses fiscales (920.000 flux). Le portail a adressé 395.186 flux (liasses, balances et tableaux OG) vers les Organismes de Gestion Agréés, qui eux-mêmes ont envoyé à la DGI par le portail 49.775 attestations. Cette application phare du portail est encore porteuse de croissance à deux chiffres en 2005. La Déclaration Unifiée de Cotisations Sociales fait un bond en avant par rapport à 2003 (+130%). Sur 121.000 flux annuels, 65% sont envoyés vers l'URSSAF, 32% vers les ASSEDIC et 3% vers les organismes de retraite.

En 2004, 648 cabinets ont émis près de 100.000 flux télédéclaratifs. *"La profession souscrit aux objectifs du ministère des Finances et nos ambitions sont de plus de 250.000 flux télédéclaratifs et surtout accroître au-delà de 1.000 le nombre de Cabinets télédéclarants",* note-t-on au sein de Jedeclare.com.

Côté sécurité, toutes les contraintes spécifiques des téléprocédures sont prises en compte dans l'architecture du portail pour la sécurisation de l'accès au service (cryptage, accès SSL (Internet sécurisé), protections contre le "spamming" et le piratage, pour l'authentification (par code d'accès et mot de passe cryptés permettant d'accéder à sa zone réservée sur le site), par la confidentialité (protection des données personnelles assurée), par la disponibilité (service hébergé sur une plate-forme sécurisée assurant sa disponibilité 24 heures/24, 7 jours/7, site lui-même répliqué à distance pour répondre à une indisponibilité totale du site principal) par l'intégrité (tous les messages font l'objet d'un contrôle d'intégrité (non-falsification) et une procédure de non-répudiation a été mise en place (avis de dépôt horodaté et signé électroniquement). Bientôt, de nouveaux services arrivent sur www.jedeclare.com

- service de guichet en ligne permettant au client d'un cabinet d'expertise-comptable de confirmer ou d'annuler le télérèglement EDI TVA et DUCS EDI proposé par le cabinet ;

- télétransmission directe des liasses fiscales vers les banques, selon le choix et le mandat du client du cabinet ;

- horodatage par un tiers horodateur et archivage sécurisé prenant en compte les recommandations de la FNTC. Jedeclear.com est un portail déclaratif assurant la télétransmission des données fiscales, sociales, comptables et financières à la Direction Générale des Impôts, aux organismes de gestion agréés (OGA), aux banques, aux organismes de protection sociale (OPS) et à tous autres destinataires. Ce portail internet déclaratif sécurisé dont l'opérateur est Experian a été conçu par l'Ordre des Experts-comptables sur la base des travaux de l'association Edificas. Il est géré administrativement par l'Association Expert Comptable Media. Jedeclear.com a reçu en octobre 2004 le Trophée de l'Innovation des Tiers de Confiance pour le secteur public par la Fédération Nationale des Tiers de Confiance. Ce portail, dédié aux experts-comptables mais aussi proposé aux directeurs financiers des grandes entreprises et aux chefs d'entreprise de PME, est opérationnel depuis avril 2001.

Il a été conçu sur le principe du guichet unique afin que les entreprises puissent gérer toutes leurs télédéclarations vers les administrations fiscales et sociales au travers d'un seul partenaire. L'utilisateur apprécie la simplification des échanges et réalise des économies car il n'a plus à se déplacer physiquement et ne risque pas de majoration pour dépôt hors délai des déclarations puisque l'acheminement des déclarations est garanti techniquement et contractuellement par www.jedeclear.com.

<http://www.jedeclear.com>

Influe rachète Illicom et entre dans le capital de Deskom

Editeur spécialiste des échanges électroniques de données (EDI), la société Influe a racheté son homologue Illicom, éditeur et intégrateur également positionné sur le marché de l'EDI, du B2B et de l'EAI, pour un montant de 4,2 millions d'euros. *"Il s'agit d'un rachat à 100% d'Illicom par Influe, sur nos fonds propres, a précisé Maël Barraud, président d'Influe. En nous réunissant ainsi, nous avons comme ambition de devenir le leader en Europe sur les marchés de l'EDI, l'EAI et le WebEDI."*

Ce rapprochement donne en effet naissance à un groupe pesant plus de 20 M€ de chiffre d'affaires (15 M€ de chiffre d'affaires pour Influe, 5,7 M€ pour Illicom), comptant près de 6.000 clients à travers le monde pour 250 collaborateurs en Europe, dont 200 en France. Au total, le groupe Influe-Illicom sera présent dans 35 pays dans le monde à travers 20 filiales et plusieurs réseaux de distributeurs.

Cet accord porte essentiellement sur un rapprochement d'hommes et de compétences, les deux sociétés ne changeant pas de nom. *"Illicom, devenue filiale d'Influe, continuera d'exister sous son nom et gardera donc une vie propre. Le but de cet accord est surtout de mutualiser des compétences"*, a remarqué Maël Barraud. Pour Illicom, dont la croissance moyenne sur les trois dernières années est de 20%, ce rapprochement se veut *"la somme de deux compétences apportant une vraie valeur ajoutée à nos clients. Nous pouvons aujourd'hui plus facilement les accompagner dans leurs développement à l'international"*, a souligné Pierre Gibon, anciennement Pdg d'Illicom et qui en reste le directeur dans le cadre de cette fusion.

Dans le même temps, Influe a annoncé son entrée dans le capital de Deskom, société spécialisée dans les services de dématérialisation des factures. Deskom augmente en effet son capital de 5 M€. L'alliance stratégique signée avec Influe permet à l'éditeur de prendre 23% du capital de Deskom.

<http://www.influe.com>

<http://www.illicom.com>

<http://www.deskom.com>

Cash Management

Croissance de 5% du CA de XRT Cerg en 2004

Le chiffre d'affaires consolidé du 4ème trimestre 2004 du Groupe XRT s'élève à 11,9 M€, en croissance de 5,3% par rapport au 4ème trimestre 2003 après intégration du chiffre d'affaires de la société Apsara, acquise en août 2004, pour un montant de 0,7 M€. A périmètre et taux de change constants, le chiffre d'affaires du 4ème trimestre est en légère diminution. Le chiffre d'affaires consolidé de l'exercice 2004 s'établit à 40,2 M€, en hausse de 2,2%. A périmètre et taux de change constants, le chiffre d'affaires consolidé est en croissance de 0,7% par rapport à

2003. L'acquisition d'Apsara et la croissance des revenus de maintenance ont permis une amélioration de la marge brute de 0,6 M€. Pour la deuxième année consécutive, les frais de recherche et développement représentent un effort important (24% du chiffre d'affaires). Le résultat d'exploitation s'élève à 4,3 M€. Il est en nette amélioration par rapport à l'exercice 2003 au cours duquel le Groupe avait comptabilisé 1,4 M€ de charges non récurrentes. L'acquisition d'Apsara n'a pas eu d'impact significatif sur le résultat d'exploitation consolidé du Groupe. La charge d'impôt de 1,1 M€ est réduite suite à l'activation de reports déficitaires pour un montant de 1,0 M€. Après amortissement des écarts d'acquisition pour un montant de 2,1 M€, le résultat net est un profit de 1,2 M€. L'offre XRT fournit aux directions générales et aux directions financières une vue en temps réel de la globalité des flux financiers de l'entreprise. Les solutions XRT permettent d'améliorer le recouvrement client, les prévisions de trésorerie, la gestion des paiements et des risques financiers, ainsi que d'automatiser la communication d'informations avec les banques. Par la mise en oeuvre des solutions XRT, les entreprises optimisent leur besoin en fond de roulement, réduisent leur exposition aux risques financiers et améliorent leur rentabilité. La présence internationale du groupe, son expertise et ses alliances lui ont permis de satisfaire plus de 6.800 clients dans 55 pays. Créé en 1983 sous le nom de Cerg Finance, XRT a réalisé un chiffre d'affaires de 40,2 M€ en 2004 et compte 400 collaborateurs.

<http://www.xrt.com>

IBM acquiert Equitant, leader des services financiers " Order-to-Cash "

IBM annonce l'acquisition d'Equitant, fournisseur global de solutions de Business Transformation Outsourcing (BTO) spécialisé dans la gestion et l'optimisation du cycle " Order-to-Cash " pour les grands comptes (processus financier allant de la prise de commande d'un produit ou service à l'encaissement final). Cette acquisition renforce l'expertise d'IBM sur les services liés aux problématiques business émergentes. Grâce à cette acquisition, qui concerne 200 salariés d'Equitant, IBM entend renforcer son offre de services de transformation dans le domaine de la Finance et de l'Administration (F&A) : capture des ordres, gestion des délais de paiement, facturation, recouvrement, contentieux, gestion des espèces, reporting financier, analyse. Les modalités financières de cet accord n'ont pas été communiquées. Le marché de l'outsourcing lié au BPO appliqué aux domaines financier et comptables devrait atteindre 16,5 milliards de dollars US en 2005 selon les études de IDC.

<http://www.ibm.com>

<http://www.equitant.com>

Crédit documentaire

Surecomp reprend l'éditeur chilien Orden

Fournisseur international de solutions électroniques de trading pour le secteur bancaire, le canadien Surecomp a acquis la société chilienne Orden, éditeur spécialisée sur les marchés financiers et filiale de Sonda, société basée à Santiago du Chili qui depuis 20 ans joue un rôle majeur au niveau de l'automatisation des échanges commerciaux en Amérique Latine.

Cette acquisition concerne les systèmes d'échanges financiers et commerciaux Bancomex et Comex, un centre de développement et d'assistance basé au Chili, et une base de 12 clients déjà équipés par Orden. L'acquisition de ce centre de développement devrait permettre à Surecomp d'accroître ses ventes et ses efforts en matière de marketing à travers toute l'Amérique Latine. Pour diriger cette nouvelle structure, Surecomp a nommé le chilien Cristian Letellier, qui dispose d'une expérience de cadre dans les technologies de plus de 20 ans.

Au-delà de cette acquisition Surecomp a également conclu un accord marketing avec Sonda, la maison-mère d'Orden et leader dans la région en matière de développement et de mise en oeuvre de logiciels pour le secteur bancaire et financier.

<http://www.surecomp.com>

PAIEMENTS

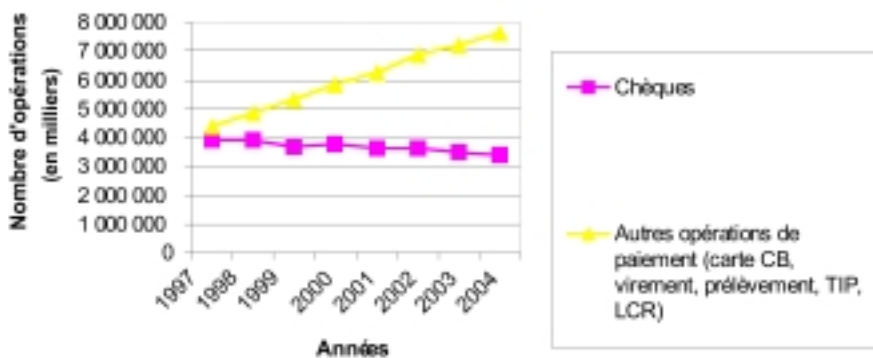
Les virements et les prélèvements ont dépassé les chèques en 2004

Evolution du chèque

Nombres d'Opérations (en milliers)	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Chèques	3 905 935	3 895 875	3 694 894	3 761 625	3 614 495	3 641 332	3 465 211	3 368 944
Autres opérations de paiement (carte CB, virement, prélèvement, TIP, LCR)	4 396 096	4 837 530	5 295 301	5 833 514	6 277 930	6 862 360	7 176 940	7 610 932

Evolution du chèque comparé aux autres opérations entre 1997 et 2004

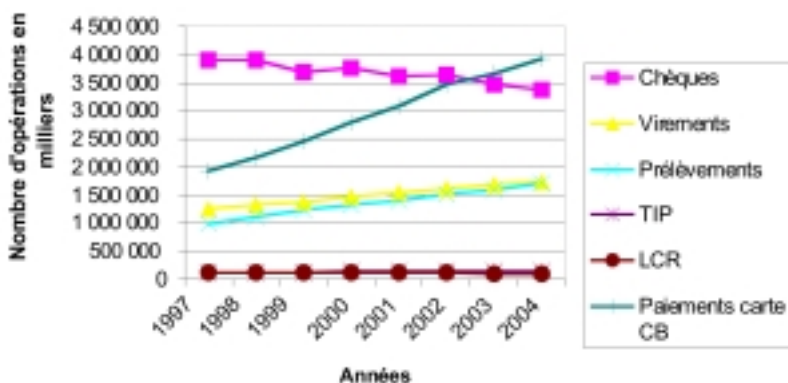
(nombre d'opérations interbancaires)



Chiffres 1997/2004

Nombres d'Opérations (en milliers)	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Chèques	3 905 935	3 895 875	3 694 894	3 761 625	3 614 495	3 641 332	3 465 211	3 368 944
Virements	1 239 488	1 319 379	1 379 739	1 473 445	1 546 390	1 623 900	1 681 240	1 733 961
Prélèvements	957 181	1 098 881	1 219 245	1 327 949	1 404 000	1 514 820	1 586 424	1 701 470
TIP	122 343	129 403	131 646	133 956	136 580	142 200	142 037	143 409
LCR	124 847	125 206	121 206	116 548	114 530	109 830	106 763	105 796
Paiements carte CB	1 022 237	2 164 661	2 443 465	2 781 574	3 076 440	3 471 610	3 660 477	3 826 294
Total	8 302 031	8 733 405	8 986 195	9 595 139	9 892 426	10 593 692	10 642 151	10 979 876

Evolution du nombre d'opération interbancaires entre 1997 et 2004



Selon la Fédération bancaire française (FBF), qui a rendu publics les chiffres du groupement pour un système interbancaire de télécompensation (GSIT), 11 milliards d'opérations de paiements ont été échangés et compensés en interbancaire sur l'année 2004, contre 10,6 milliards d'opérations en 2003, soit plus de 1,2 million de paiements chaque heure en France.

Pour la première fois depuis la création du GSIT en mai 1983, le nombre d'opérations réalisées par virements et prélèvements ont dépassé ceux réalisés par chèques, confirmant ainsi la perte de vitesse entrevue en 2003 de ce mode de paiement. Ainsi, 3,43 milliards d'opérations par virements et prélèvements ont été réalisées en 2004, contre 3,37 milliards d'opérations par chèques. "Le nombre de chèques a baissé en 2004 de 2,8% par rapport à 2003. Depuis 1997, les chèques diminuent chaque année de 2% en moyenne", précise la FBF.

En 2003 déjà, les chèques avaient été dépassés par les seuls paiements par cartes bancaires. Selon les chiffres du Groupement des Cartes Bancaires, 4,34 milliards de paiements avaient été réalisés par carte bancaire pour un montant total de 203,9 milliards d'euros, contre 3,46 milliards d'opérations de paiements par chèques relevés au niveau de l'interbancaire en 2003.

Toujours selon les chiffres de la FBF, en 2004, les paiements par cartes et les prélèvements ont ensemble augmenté de 7,25%

par rapport à 2003. Au total, 1,7 milliards de prélèvements ont été effectués en 2004. *"Bien adaptés à des paiements mensualisés, les prélèvements intéressent de nouveaux services tels la téléphonie mobile, les bouquets de télévision satellitaire, les offres d'accès Internet et les paiements par cartes privatives"*, explique la FBF.

Enfin, la Fédération annonce que 3,9 milliards d'opérations ont été réalisées en 2004 par cartes bancaires CB, hors retraits et autres réseaux de paiement par carte. *"Ce chiffre confirme que depuis plusieurs années, ce moyen de paiement est privilégié par les Français"*, souligne la FBF.

<http://www.fbf.fr>

Cartes

Gemplus renoue avec la croissance en 2004

Le fabricant international de cartes à puces a retrouvé le sourire en 2004 en même temps que la croissance. La société annonce en effet un CA pour l'exercice 2004 de 865 millions d'euros, soit une progression annuelle de 15,5% (soit 20,4% à taux de change comparable) par rapport au CA 2003 qui avait atteint 749,2 millions d'euros. Mais c'est surtout au niveau de son résultat net que les chiffres sont les plus parlants. Alors qu'en 2003 Gemplus avait enregistré un déficit 161,1 millions d'euros de pertes, la société a en 2004 engrangé 4,7 millions d'euros de bénéfice net. C'est la première fois depuis 2000 que le groupe enregistre un résultat net positif. Le résultat d'exploitation a également connu un significatif bond en avant, passant de - 39,5 millions d'euros en 2003 à 41,9 millions d'euros en 2004. *"En 2004, Gemplus a enregistré des progrès considérables, s'est félicité Alex Mandl, directeur général de Gemplus. Nous avons tiré le meilleur parti de la forte demande sur nos principaux marchés pour renforcer notre leadership, en particulier en téléphonie mobile haut de gamme et dans les services financiers."*

Cette croissance retrouvée, qualifiée de "vigoureuse" par Gemplus, s'explique en effet tant par le développement massif à l'international d'EMV que par la recrudescence des demandes de cartes à puce dans la téléphonie mobile. Le CA de l'activité Télécoms a en effet atteint 641,8 millions d'euros en 2004 contre 542,5 M€ en 2003, soit une augmentation de 18,3% (+23,7% à taux de change comparable). Ce secteur d'activité a connu un très fort dynamisme principalement sur le continent américain dans son ensemble et sur les marchés émergents de l'Asie du Sud-Est, a constaté le fabricant.

L'activité Services Financiers, portée par la migration massive vers EMV au Royaume-Uni et en démarrage en France, en Turquie, au Mexique, en Amérique du Sud et en Malaisie, a également connu une année faste, réalisant un chiffre d'affaires de 182,2 M€ contre 168,2 M€ en 2003, en croissance de 8,4% (+11,6% à taux de change comparable). Sur l'ensemble de l'année 2004, Gemplus a vendu un total de 51 millions de cartes de paiement à microprocesseur. Enfin, la dernière activité de Gemplus dédiée au secteur de l'identité et de la sécurité se targue également d'une croissance de 6,5% (+11,3% à taux de change comparable), son chiffre d'affaires passant de 38,5 M€ en 2003 à 41 M€ en 2004.

Ces chiffres encourageants permettent à Gemplus d'envisager 2005 avec optimisme, sérénité et ambition. *"La performance financière du groupe devrait s'améliorer en 2005, malgré une pression sur les prix de ventes qui devrait persister. Nous sommes confiants dans notre capacité à poursuivre l'amélioration de notre résultat d'exploitation avant coûts de restructuration et écarts d'acquisition en 2005"*, a d'ores et déjà annoncé Gemplus. *"Nous sommes sur la bonne voie pour atteindre notre objectif à moyen terme d'une marge d'exploitation de 10% en 2007."*

<http://www.gemplus.com>

Cartes Affaires

Déplacements professionnels : KDS Corporate lance une nouvelle version plus riche et plus puissante

KDS, le leader européen des solutions de gestion des déplacements professionnels en ligne, annonce le lancement de la dernière version de KDS Corporate, livrable aux clients et partenaires en mars 2005. Cette solu-

tion complète de gestion automatisée et intégrée des déplacements professionnels franchit une nouvelle étape importante en offrant une nouvelle interface conviviale, un contenu plus riche avec de nouveaux accès directs aux principaux fournisseurs de l'industrie du voyage, ainsi qu'une meilleure maîtrise de la gestion des achats de voyage pour les entreprises et leurs agences.

Dans cette nouvelle version de KDS Corporate, plus de 100 fonctionnalités ont été ajoutées ou améliorées afin de réduire davantage les coûts de voyages et les dépenses associées. KDS repousse toujours plus loin les limites de l'innovation, tout en satisfaisant à la fois les demandes des clients et les besoins d'évolution continue des fournisseurs. KDS améliore sa solution en ligne sur quatre points principaux :

- Nouvelle interface conviviale et plus riche : KDS Corporate dispose désormais d'une palette de couleurs plus douces et d'une interface graphique dotée d'un nouveau design. Son contenu plus riche permet de mieux informer les voyageurs au moment de la réservation, et sa nouvelle fonction d'aide en ligne facilite la formation et l'utilisation.

- Contenu plus riche et accès directs aux principaux fournisseurs : KDS a intégré de nouveaux accès directs aux principaux fournisseurs de l'industrie du voyage en Amérique du Nord et en Europe, et a adapté ses accès existants aux dernières normes XML disponibles. Cette version inclut de nouveaux liens directs vers des sociétés de location de véhicules (Avis, Budget et Europcar) et les compagnies de chemin de fer britanniques (TheTrainLine). Elle inclut également des liens actualisés vers les principales compagnies de chemin de fer européennes (SNCF, Eurostar et Deutsche Bahn), le loueur de véhicules Hertz, ainsi que de grandes chaînes d'hôtels telles que HRS (plus de 150 000 hôtels) et CWT HARP (plus de 125 000 hôtels). Les options de livraison et de reprise des véhicules de location sont maintenant disponibles, en fonction des services en ligne existants proposés par les loueurs.

- Gestion avancée et simplifiée pour les entreprises : les économies réalisées sont directement associées à la maîtrise complète de la gestion du budget voyage et à la souplesse des solutions de réservation en ligne, dont l'atout majeur est le moteur de tarification aérienne. KDS Corporate a testé et amélioré son moteur de tarification pour cette version. KDS assouplit également la gestion des politiques de déplacement en ajoutant les classes cabines spécifiques au transporteur, ainsi que les règles et critères de conformité associés. KDS améliore enfin sa fonction intégrée d'affichage et de gestion de contenu afin de mieux informer les voyageurs au moment de la réservation.

- Opérations simplifiées pour les agences : Pour les agences de voyage, KDS ajoute de nouvelles fonctions permettant d'optimiser leurs opérations de mid et de back-office : options plus souples pour la finalisation du dossier de voyage, utilisation contrôlée de segments passifs pour les réservations effectuées par accès direct aux fournisseurs, commentaires mis en évidence dans les systèmes GDS, etc.

KDS Corporate est la seule application entièrement intégrée qui automatise à la fois la réservation des déplacements et la gestion des notes de frais en ligne. Elle fournit aux directions d'entreprise un véritable outil de contrôle du processus complet de gestion des déplacements et des frais professionnels. Fondée en 1994, KDS, dont le siège est en France, a également trois filiales aux Etats-Unis, en Angleterre et en Allemagne.

<http://www.kds.com>

Chèques

Tessi a poursuivi sa croissance en 2004

Spécialiste du traitement des chèques et de la gestion des flux, la société grenobloise Tessi a enregistré une croissance de son chiffre d'affaires de +8,9%, passant de 96,1 M€ en 2003 à 104,7 M€ en 2004. Un résultat jugé conforme aux objectifs annoncés. *"Chacun des pôles stratégiques du groupe réalise de très belles performances et renforce ses positions sur ses différents marchés"*, a-t-on commenté chez Tessi. En 2003, la société avait déjà enregistré une croissance de son chiffre d'affaires de +9,2%, avec un résultat net en progression de plus de 51%.

L'activité *"Traitement de chèques"* reste en 2004 le principal secteur de rentabilité, avec un chiffre d'affaires

faibles de 41,3 M€, en progression de 6,1% par rapport au 38,62 M€ de chiffres d'affaires générés en 2003 (5,7% de croissance en 2003). L'activité "Acquisition de données", grâce notamment à l'intégration en mars 2004 de la société Accès Informatique, a également connu une forte croissance (+37,3%), réalisant un chiffre d'affaires de 30,4 M€, contre 22,40 M€ en 2003. Enfin, le pôle "Marketing Opérationnel" a enregistré un léger repli en 2004. Alors qu'il avait réalisé un chiffre d'affaires de 29,21 M€ en 2003 (+27% de croissance), ce pôle n'a généré que 28 M€ en 2004. *"En 2003, cette activité avait connu une évolution particulièrement forte due notamment à des opérations de grande ampleur en téléphonie mobile"*, a-t-on déclaré chez Tessi pour justifier cette baisse du chiffre d'affaires.

<http://www.tessi.fr>

En 2004, A2iA a gagné 160 nouveaux clients

Grâce à des investissements en R&D en constante progression, A2iA a poursuivi son développement avec le lancement d'une nouvelle offre, A2iA AddressReader dédiée au marché du traitement des adresses. Parallèlement, A2iA continue d'étoffer son portefeuille client aussi bien dans le secteur public que privé, en France et à l'international.

A2iA, spécialiste de la reconnaissance intelligente de l'écriture manuscrite cursive et imprimée, annonce la signature de 160 nouveaux clients dans 18 pays et de 44 nouveaux partenariats en 2004, ce qui correspond à une augmentation de 56% de son réseau de distribution. A2iA compte ainsi plus de 600 clients à travers le monde et 124 accords de distribution. En 2004, A2iA a réalisé un chiffre d'affaires de 5,5 millions d'Euros, dont 40% est facturé en dollar. Malgré une parité euro/dollar qui ne lui a pas été bénéfique, A2iA a su maintenir un chiffre d'affaires stable par rapport à 2003.

En 2004, A2iA a confirmé sa présence sur le marché mondial des moyens de paiements. En France, A2iA a remporté 60 nouveaux clients dont le Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, la Banque de France, AXA, CIC Paris, le CCF, la Matmut, la mutuelle des Etudiants.

En Grande Bretagne, A2iA a investi le marché des bornes de remises de chèques. HSBC a installé A2iA CheckReader dans 500 ATM pour assurer le traitement des chèques en front office. Intégré à la solution de Solchar (www.solchar.com), A2iA a pénétré le marché du Point d'encaissement des chèques ("Point of Presentment") pour les petits et grands remettants. La solution A2iA/Solchar a été déployée chez 100 clients (petits et grands remettants, entreprises, administrations) en Grande Bretagne.

A2iA a également lancé la version italienne d'A2iA CheckReader en septembre, et a investi le marché portugais en remportant l'appel d'offre de SIBS, le premier service bureau au Portugal, qui utilise A2iA CheckReader pour le traitement de 80% de l'ensemble des chèques émis au Portugal.

Aux Etats-Unis, A2iA a gagné près de 70 nouvelles références, dont Bank of America, Netbank, Citigroup, Morgan Chase, Union Pacific, ViewPointe et Suntrust, et a signé 30 nouveaux contrats de partenariats. Dans le cadre de la lutte contre la fraude des chèques, plusieurs banques américaines (Citigroup, Morgan Chase, ABN Amro, National Bank & Trust) ont fait confiance à la solution de Fiserv-Imagesoft intégrant A2iA CheckReader.

En Amérique du Sud, A2iA a remporté 3 clients au Brésil, avec ses partenaires Vert Technology, Datacheck, Cobra Technology pour sa solution A2iA CheckReader. Enfin, A2iA a remporté deux contrats en Australie, QM Technology et Australian Stock Exchange, et 3 nouvelles références en Asie.

A2iA travaille actuellement au développement technologique d'une solution dédiée au traitement du courrier entrant ouvert. A2iA lancera courant 2005 une solution permettant de qualifier et d'orienter les documents contenus dans les enveloppes, au bon service et au bon interlocuteur. Parallèlement, l'éditeur veut pousser son offre A2iA AddressReader sur les marchés européens et nord-américains, ainsi que son offre A2iA FieldReader pour répondre aux besoins croissants des administrations et des grandes entreprises en matière de dématérialisation.

"La réussite d'A2iA comme celle de toute PME française passera par le rapprochement de la PME avec les grandes entreprises et s'appuiera sur le Small Business Act mis en place par le Comité Richelieu et signé

en décembre 2004 au Ministère des Finances. A2iA espère réussir à convaincre et remporter des marchés avec les grandes entreprises et les administrations françaises pour continuer à mettre en production ses efforts de R&D qui représentent 25% de son chiffre d'affaires. Le Small Business Act devra s'étendre à l'Europe afin que les PME françaises puissent réussir au moins à l'échelon européen", conclut Jean-Louis Fages, directeur général d'A2iA.

<http://www.a2ia.com>

DAB/GAB

Diebold vend 200 DAB Opteva à la Banque de Moscou

Toujours très actif sur les marchés émergents, Diebold, principal constructeur mondial d'automates bancaires, a conclu un accord commercial d'envergure avec la Banque de Moscou, considérée comme l'une des 10 plus importantes institutions financières de Russie. La banque moscovite a en effet commandé 200 distributeurs automatiques de billes de la gamme d'Opteva. Ces automates devraient être installés, dans un délai de deux ans, à travers toute la Russie, la banque comptant plus de 500 agences dans le pays. Ce contrat porte sur deux modèles d'automates, à savoir les distributeurs internes installés dans l'agence, et des DAB externes installés sur le mur de l'agence. Pour Diebold, ce n'est pas le premier contrat signé en Russie. Le premier Opteva a en effet été vendu en Russie en avril 2003.

<http://www.diebold.com>

Paiement Mobile

LaSer Cofinoga lance le paiement du relevé de compte-carte par mobile, une solution IBM / Upaid

En lançant COFISMS, LaSer Cofinoga offre à ses clients la possibilité de payer le montant de leur relevé de compte-carte par SMS. Ce nouveau moyen de paiement est simple et innovant pour le porteur de la carte Cofinoga détenteur d'un abonnement GSM chez l'opérateur Orange.

Pour Philippe Cessac, Directeur du Projet COFISMS chez LaSer Cofinoga : *"COFISMS permet de simplifier le process du paiement mensuel du relevé de compte-carte, laissant au client le choix du montant et la maîtrise du déclenchement de son règlement. Cette solution est un avantage différenciant. Après les abonnés Orange, LaSer Cofinoga envisage l'ouverture du service aux clients SFR et Bouygues."*

Cette solution, souple et sécurisée, est développée et hébergée par IBM au travers de ses divisions IBM Wireless Broadband & Sensing Solutions, SDDC et IBM eBusiness Hosting Services, en partenariat avec Upaid, spécialiste dans le secteur des paiements sur mobile. Ashley Ward, PDG de Upaid, estime que *"COFISMS constitue un exemple de la nouvelle génération de services qui visent à la fois à faciliter la vie des utilisateurs et à offrir des applications créatrices de valeur pour l'entreprise."*

Activé par l'envoi du SMS, le paiement s'effectue par un prélèvement du compte courant. L'abonné, préalablement muni d'un code secret, autorise la transaction d'un montant compris entre le seuil minimal de remboursement et la totalité des sommes dues. Le service COFISMS, c'est La maîtrise du déclenchement du paiement, la flexibilité dans le choix du montant prélevé, la possibilité de payer facilement et en "temps réel", le paiement de n'importe où, même depuis l'étranger. *"COFISMS est un véritable service à la demande, souligne Naji Najjar, Directeur IBM Wireless Broadband & Sensing Solutions, résultat d'une coopération exemplaire entre LaSer Cofinoga, IBM et son partenaire Upaid."* Aucune modification technique n'est nécessaire sur le téléphone mobile pour utiliser COFISMS. L'enregistrement au service est ouvert aux porteurs de la carte Cofinoga et se fait en ligne sur le site www.cofinoga.fr ou via le service clientèle.

Cofinoga au sein de LaSer, n°3 Français du crédit à la consommation, est située depuis trente ans au carrefour de la distribution, de la consommation et des services financiers. Il gère un encours de 10.141 millions d'euros dont 3.383 à l'international au 31 décembre 2003.

LaSer est la branche de services spécialisés du groupe Galeries Lafayette, ancré dans le secteur de la dis-

tribution et des services, et focalisé sur la chaîne de valeur de la relation client. Il est leader en Europe dans l'activité cartes privatives ou de réseau, bancaires classiques, co-brandées ou co-marketées avec 10 millions de clients dont 4,5 en France. Déjà implantée dans 8 pays d'Europe (France, Espagne, Belgique, Italie, Grande-Bretagne, Pays-Bas, Pologne, Portugal), LaSer emploie près de 5 600 personnes et a réalisé un CAHT de 1.125 millions d'euros en 2003. IBM est le leader mondial des services et des technologies de l'information.

Upaid, spécialiste dans le paiement par téléphone mobile, offre un bouquet d'applications permettant le transfert de fonds d'un compte à un autre par SMS, SVI (Serveur Vocal Interactif), DAB ou Internet. Du rechargement des comptes pré-payés, au paiement des factures mensuelles par SMS ("Text cheque") en passant par l'authentification des utilisateurs par SMS ou SVI pour des achats à distance, chaque application est conçue pour faciliter l'usage aux consommateurs.

<http://www.laser.fr>

<http://www.ibm.com/fr>

<http://www.upaid.net>

<http://www.cofinoga.fr>

E-commerce

Une solution de Hypcom Technologies pour optimiser l'interactivité dans le CRM

Développée par la Société Suisse IPNetTech et commercialisée en exclusivité en France par Hypcom Technologies, cette application, baptisée click2call, permet d'établir une relation téléphonique à partir d'un PC Multimédia par simple click sur un bouton intégré dans un e-mailing ou sur un site.

Quelques semaines après son lancement, le service Click2call est déjà adopté par des chaînes hôtelières, des agences de voyage, de célèbres boutiques en ligne, des grandes écoles et même des cabinets d'avocats.

Le principe est extrêmement simple : un " bouton " (une icône) intégré dans un e-mailing ou dans une page de votre site permet d'établir une connexion téléphonique immédiate entre 2 interlocuteurs. Seule condition : qu'ils soient tous deux équipés d'un PC multimédia.

Il suffit de cliquer sur ce bouton pour entrer instantanément en contact audio avec l'émetteur du message ou quelqu'un de l'entreprise. L'appel en VoiP de PC à PC est gratuit pour les 2 interlocuteurs. Le système permet, de plus, de basculer l'appel vers une messagerie téléphonique ou de le transférer sur un téléphone fixe ou même sur un mobile. Enfin Click 2 Call peut être intégré dans n'importe quel type de communication basée sur le Web : sites, portails, messageries, bannières.

Les avantages de cette nouvelle solution sont évidents : amélioration de la relation client et du suivi commercial grâce à la possibilité d'ouvrir le dialogue pendant la transaction, accompagnement du client dans la communication jusqu'à la fin de la commande (il est plus facile et plus rapide de parler que d'écrire), confort et sécurité des transactions améliorées (le client se sent plus rassuré de donner son numéro de carte bancaire oralement plutôt que de l'écrire), réactivité considérablement améliorée pour les 2 interlocuteurs. Des avantages qui n'ont pas échappé à quelques grandes enseignes de vente en ligne : trois d'entre elles viennent d'adopter Click 2 Call pour réduire les fameux abandons de transactions et optimiser leur relation client.

Créé en 1993, Hypcom Technologies est aujourd'hui le 1er grossiste du marché français des solutions de réunion à distance : audioconférence, visioconférence, Webconférence et produits d'infrastructures associés. Plate-forme multimarque unique en Europe, Hypcom Technologies est partenaire des principaux acteurs de la réunion à distance dans le monde : Aethra, Cisco, Gemini Communication, Imagine, Polycom, Radvision, Smart Technologies, Sony, Vcon. Hypcom Technologies est une filiale du groupe Genedis (Intégrateur de produits et services Télécoms et Réseaux).

<http://www.hypcom.com>

SECURITE

MasterCard et mBlox alertent les victimes de fraudes à la carte bancaire via des SMS

La société de gestion des cartes bancaires MasterCard a signé un accord de coopération avec mBlox, société spécialisée dans les services de messagerie mobile, afin de lancer une offre d'alertes SMS pour prévenir les porteurs de cartes de l'utilisation frauduleuse de celle-ci. Le système est relativement simple. Les ordinateurs utilisés pour détecter les transactions suspectes enverront automatiquement un SMS en remerciant le client d'avoir utilisé les services de MasterCard pour effectuer tel ou tel achat, lui communiquant au passage un numéro de téléphone gratuit en cas de question. Dès lors, si le client estime que sa carte a été utilisée de manière frauduleuse, il peut rapidement réagir pour faire opposition sur sa carte. Dans le cas contraire, le client se contentera de valider la transaction à sa banque.

"Les systèmes actuels de détection des fraudes s'appuient sur des centres d'appels téléphoniques qui mettent en temps normal 30 minutes, mais parfois plusieurs jours, à contacter le client pour vérifier la véracité d'un paiement suspect, explique Johan Greber de la division produits à risque de MasterCard. Avec ce système d'alertes SMS, nous avons réduit ce temps à quelques minutes." Selon les chiffres avancés par MasterCard, une alerte sur 20 en moyenne concerne une vraie fraude. Le système d'alertes par SMS a pour objectif de désengorger des centres d'appels qui pourront alors se concentrer sur de vraies fraudes à la carte bancaire. Dans un premier temps, MasterCard devrait lancer son offre en Europe, et en France notamment, à partir du deuxième trimestre 2005. Pour l'heure, selon les informations qui nous ont été transmises par MasterCard, ce service n'a pas encore été présenté aux banques françaises. *"En revanche, en Angleterre, la Citibank est la première banque à avoir exprimé auprès de MasterCard son souhait d'offrir ce service à ses clients",* précise-t-on chez MasterCard.

Interrogé sur le choix de mBlox comme partenaire, en lieu et place d'un grand opérateur européen de téléphonie mobile, MasterCard nous a indiqué que *"la collaboration avec mBlox permettait d'offrir ce service à tous les détenteurs de cartes quel que soit leur opérateur et dans un grand nombre de pays. Surtout, mBlox possède un réseau global et a des accords avec la plupart des opérateurs de téléphonie mobile. C'est un élément crucial pour MasterCard afin de garantir l'offre de ce service à toutes les banques partenaires."*

<http://www.mastercard.com>

L'éditeur Cyota lance eVision, nouvelle arme de lutte contre le phishing

Afin de lutter plus efficacement contre le fléau que représente le phishing, l'éditeur américain Cyota, spécialisé dans les solutions de sécurité pour les institutions financières, lance un nouvel outil pour réduire la fraude sur la banque en ligne et tous les autres services financiers disponibles sur Internet.

Baptisée eVision, cette nouvelle solution originellement conçue comme une solution de gestion des risques, est capable de détecter, d'analyser, de noter et de gérer en temps réel la fraude touchant les banques sur Internet. Cet outil repose essentiellement sur la solution eRisk Engine, développée par Cyota pour identifier en temps réel toute nouvelle tentative de fraude sur le site de la banque concernée. En fonction de paramètres pré-enregistrés, eVision et eRisk Engine peuvent en effet analyser toute transaction effectuée en ligne et lui attribuer un note unique de risque. En fonction du résultat, la banque est alors en mesure de prendre la décision adéquate pour contenir la fraude.

Cette nouvelle solution se veut une réponse efficace à la recrudescence des fraudes visant les sites Internet des banques, et plus particulièrement le "phishing". La seconde édition de l'enquête annuelle de Cyota sur la fraude en ligne aux Etats-Unis, menée en novembre 2004 et publiée en janvier 2005, montre en effet que 50% des titulaires de comptes bancaires ont reçu des e-mails de phishing en 2004. En avril 2004, lors de la première édition de cette même enquête, ils n'étaient que 25% à avoir reçus des e-mails de phishing, soit une croissance de 100% en l'espace de six mois. Cyota révèle également que 44% des utilisateurs de leur banque en ligne n'utilise qu'un seul et même mot de passe pour de multiples services en ligne, facilitant ainsi le travailleur des fraudeurs.

Lancée récemment, et notamment en France, l'offre eVision a déjà reçu des échos positifs. Trois grandes institutions financières anglaises et américaines, dont l'éditeur n'a pu nous communiquer les noms, utilisent les outils de détection des fraudes de Cyota. Créée en 1999, Cyota compte aujourd'hui plus de 10.000 clients dans le monde. Ses solutions protègent plus de 40 millions de titulaires de comptes dans le monde.

<http://www.cyota.com>

Les banques anglaises victimes d'un nouveau Cheval de Troie

La société britannique Sophos, spécialisée dans les anti-virus informatiques, a mis à jour l'existence d'un nouveau Cheval de Troie attaquant le nouvel anti-spyware de Microsoft, qui est pourtant actuellement toujours en phase de test. Baptisé BankAsh.A, ce virus est conçu pour dérober aux utilisateurs de Windows les mots de passe leur permettant de réaliser des opérations bancaires en ligne. Il désactive également le logiciel anti-spyware de Microsoft, interdisant alors l'affichage de messages d'alertes et effaçant tous les fichiers contenus dans le répertoire du programme.

Plusieurs banques en ligne britanniques, et plus précisément leurs clients, ont déjà été victimes de BankAsh.A, à savoir Barclays, Cahoot, Halifax, HSBC, Lloyds TSB, Smile, NatWest et Nationwide, selon les informations transmises par Sophos. *"De nouveaux programmes écrits par des criminels dans le but de dérober des informations bancaires confidentielles aux internautes apparaissent chaque jour, a constaté Annie Gay, directeur général de Sophos France et Europe du Sud. Tous les utilisateurs d'Internet doivent s'assurer qu'ils disposent d'une protection parfaitement à jour contre les virus, les vers et les spywares malicieux, et faire preuve de prudence dans leurs actions s'ils veulent éviter de graves ennuis."*

<http://www.sophos.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** électronique pour 1 an, 620 € HT (pour la France nous consulter)
- 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 :