

# La diversification se réalise dans un réseau de partenariats

**ERI.** *Le groupe cherche à être plus actif en intégrant des offres compatibles*

ANNE RÉTHORET

Eri maximise les partenariats dans un environnement de plus en plus concurrentiel. Cependant, la multiplication des collaborations débouche-t-elle vraiment sur un nombre supérieur de contrats? Loin d'être le seul éditeur en IT bancaire à adopter cette stratégie (lire l'Agefi du 26 juin), Eri a conclu trois accords auprès de nouveaux clients et cinq extensions de collaborations depuis l'an dernier. Principalement, des entités de moyenne taille. Notamment en Indonésie, mais aussi en Suisse avec Sallfort Private Bank à Zurich.

En deux ans, l'entreprise genevoise a développé des possibilités d'intégration pour son produit phare, Olympic, auprès d'une gamme d'éditeurs variés. «Les annonces successives de partenariats dénotent d'un désir de présence sur le marché. Eri est passé d'une position défensive à une stratégie bien plus dynamique», observe Daniel Brauen, associé chez Unicore Conseils à Genève.

Ces deux dernières semaines, l'éditeur a annoncé deux collabo-

rations. La première, avec StatPro, éditeur spécialisé dans les services d'analyse de portefeuilles. Il permet ainsi à ERI d'étendre la couverture fonctionnelle de son progiciel.

«La gestion du risque est devenue une priorité. L'intégration du suivi des risques dans le middle office nous permet de mieux répondre à la demande dans ce domaine» explique Jean-Philippe Bersier, directeur commercial chez Eri.

La deuxième collaboration place désormais Eri sur le segment des entreprises, grâce au système Hypersuite/5 développé par IMTF. «L'architecture ouverte de notre système permet de compléter la couverture fonctionnelle avec les dispositifs de gestion de documents et d'enregistrements. La vue complète des dossiers clients comprend maintenant les documents correspondants», précise Jean-Philippe Bersier.

Pour mémoire, depuis maintenant plusieurs années Eri, qui a débuté avec une solution destinée au wealth management, cherche à étendre la couverture de son produit phare aux banques centrales et aux banques de détail.

Dans un environnement où la demande est de plus en plus variée et le délais d'intégration se raccourcissent, les partenariats semblent donc être la solution évi-

dente. La création de plateformes techniques en collaboration avec des éditeurs indépendants lui permet de se profiler davantage en prenant un minimum de risques. Créé il y a plus de dix ans, le groupe compte aujourd'hui 300 clients dans une cinquantaine de pays. Une position maintenue par Marc Assaraf, CEO de l'établissement dont le siège se trouve à Vernier.

D'après Philippe Bersier, les banques suisses ont pour la plupart encore recours à solutions internes, bien qu'elles utilisent souvent les progiciels cœur tels que celui d'Eri pour leurs filiales à l'étranger.

En dix ans, le marché des logiciels bancaires en Suisse est en effet arrivé à maturité. Principalement en faveur d'entreprises comme Avaloq, Ambit, Finnova, DeltaConcept, MIT, Viveo, Datasphère ou Sterci. Inconnus hier, ils se sont aujourd'hui bien implantés et acquièrent une enver-

gure internationale. Temenos, l'un des premiers éditeurs sur le marché des logiciels bancaires a pour sa part annoncé un environnement difficile en termes de demande, à l'occasion des derniers résultats. Le groupe espère voire une augmentation des recettes de licences au deuxième trimestre. Contrairement à Eri, c'est par le biais d'acquisitions qu'il prévoit une éventuelle croissance. Une consolidation est d'ailleurs attendue au sein du secteur.

Pour l'heure, les périmètres de développement de ces prestataires se trouvent donc en Asie et en Afrique. Le combat ultime aura lieu au sein des économies à forte croissance.

Dans ce contexte, Eri continue de développer sa clientèle en Chine, ainsi que dans toute l'Asie du Sud-Est, notamment à Hong Kong et à Singapour. Le Maghreb, plus particulièrement le Maroc, fait aussi partie des marchés où l'éditeur affiche une forte présence. ■

## La collaboration ERI-IMTF

Le logiciel Hypersuite/5, développé par la société informatique IMTF basée à Givisiez (Fribourg), est aujourd'hui entièrement intégré au progiciel de gestion bancaire et de fortune OLYMPIC Banking System d'ERI. Grâce à ce partenariat, les clients d'OLYMPIC Banking System auront à disposition «une solution qui permet contrôle, accès, traitement et partage de l'ensemble du contenu d'entreprise, de manière sécurisée et en totale conformité avec la réglementation», explique Christof Studer, Head of Sales & Marketing d'IMTF. ■