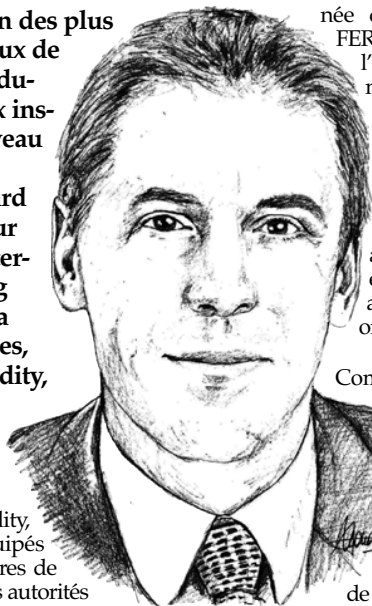


Fernbach remporte le 'Banking & Finance ICT Innovation Award' Belux

FERNBACH-Software, un des plus grands éditeurs mondiaux de solutions logicielles modulaires de pointe destinées aux instituts financiers, vient à nouveau de remporter le Banking & Finance ICT Innovation Award pour la région Belux. L'éditeur de logiciels de renommée internationale basé à Luxembourg concourait cette année avec sa solution de gestion des risques, FlexFinance® Analytix Liquidity, pour remporter la première place face à des concurrents locaux et internationaux.

Avec FlexFinance® Analytix Liquidity, ses clients sont parfaitement équipés pour faire face aux exigences futures de liquidité, édictées par les différentes autorités de tutelle, nationales et internationales, telles que par exemple la FSA au Royaume-Uni. La dernière



née des solutions logicielles de FERNBACH a remporté le Prix de l'innovation décerné le 27 novembre dernier par le jury indépendant de "Banking & Finance" lors de son dîner de gala annuel. Les arguments techniques et fonctionnels associés au témoignage de la NORD/LB Luxembourg, qui a mis en production la solution et utilise depuis de nombreuses années les logiciels Fernbach, ont convaincu le jury.

Comme l'écrivait Monsieur Alexander Gröling, Directeur Risques-Controlling, NORD/LB Luxembourg S.A. dans sa recommandation: "Nous travaillons depuis des années avec FERNBACH. Nous achetons la solution de gestion des risques développée selon nos méthodes pour optimiser les processus de gestion des liquidités, et donc minimiser

les risques opérationnels, ce qui nous permet de rester compétitifs, particulièrement en cette période de crise financière. Nous avons pour objectif un reporting s'étendant à d'autres domaines du risque, sur le même modèle."

La NORD/LB Luxembourg, qui avait déjà mis en œuvre la solution FlexFinance® pour effectuer ses stress-tests, a obtenu un niveau de détail inégalé jusque là lors de ses analyses de liquidité.

Le Président du Banking & Finance Organising Committee, Monsieur Michel Klompmaeker, soulignait également lors de la remise du prix qu'"Au vu de la violence de la crise financière qui a frappé le marché cette année, il nous tenait particulièrement à cœur de récompenser du Prix de l'innovation une solution qui minimise les risques encourus par les instituts financiers. FERNBACH s'est clairement profilé comme gagnant puisque sa solution cible précisément ces risques. La satisfaction du client de référence nous a convaincu que d'autres instituts financiers peuvent également tirer profit de ce logiciel."

Depuis sa création, FERNBACH-Software a toujours été synonyme d'innovation. La couverture des risques a pris une signification particulièrement

importante depuis le début de la crise financière. Dans ce contexte, la solution FlexFinance® Analytix Liquidity FERNBACH offre un cadre puissant mais flexible de modélisation des risques, qui permet aux banques de créer leurs modèles de risques relativement facilement, et de les évaluer directement. La solution assiste les banques dans leur application du processus SREP (Supervisory Review and Evaluation Process) et leur permet d'initier la procédure ICAAP (Internal Capital Adequacy Assessment Process) qui en découle. Cela leur permet de disposer de suffisamment de "capital interne" pour couvrir l'ensemble des risques majeurs.

Comme le dit Monsieur Fabrizio Romano (cf. portrait), Region Manager, FERNBACH-Software: "Nous souhaitons remercier particulièrement la NORD/LB Luxembourg, mais également nos autres clients, pour leur soutien à notre candidature au Prix de l'innovation. Nous nous réjouissons particulièrement d'avoir remporté ce prix. Pour nous, il symbolise également la récompense de nos efforts permanents d'adaptation de nos produits aux besoins du marché et de nos clients."

Informations complémentaires: www.fernbach.com

Quand bénéfice financier rime avec plaisir esthétique

Les fonds d'actions et d'obligation sont des classes d'actifs bien connus. Les fonds d'investissement en art et autres biens de collection le sont beaucoup moins. Et pourtant la montée en puissance de l'art dans le monde financier est bel et bien une réalité. Deloitte Luxembourg est persuadé que ces "Emotional Assets" ou "Passion Investments" auront une belle carte à jouer en tant que nouvelle niche financière. Mais pourquoi investir en peinture, vin, bijoux, diamants ou instruments de musique? Adriano Picinati di Torcello, Senior Manager chez Deloitte Luxembourg a fourni des réponses à LuxembourgforFinance.

Le marché de l'art est en train de se "financiariser", grâce à deux phénomènes: la globalisation et la recherche. "Il y a encore peu de temps, il y avait une perception que le marché de l'art était uniquement réservé à des personnes fortunées, voire très fortunées. Avec le développement de la connaissance des marchés de l'art et de sa transparence via la publication notamment d'indices ou d'informations sur le nombre de ventes et sur le montant des différentes œuvres vendues, on constate un intérêt grandissant pour l'art comme une nouvelle classe d'actif financier.

Picinati di Torcello précise que depuis quelques années on constate une émergence de fonds de placement qui investissent dans l'art. Cette tendance ne se limite pas uniquement à l'art mais touche également d'autres biens de collections. Il rajoute que s'il y a eu des précédents durant le siècle passé; on constate actuellement que le phénomène est mondial avec des fonds créés aussi bien aux Etats Unis,

en Angleterre, en Autriche, en Inde, etc. En général ces fonds sont réservés à des "qualified investors" cependant certains permettent à des investisseurs avec des patrimoines nettement moins élevés de rentrer dans ce type de fonds. Parmi les biens de collection, la peinture et le vin sont les catégories qui sont le plus souvent mise dans les portefeuilles de ces nouveaux fonds. A côté de ces deux catégories, les bijoux, la photo, les diamants, les timbres, les pièces de monnaie anciennes ou les instruments de musique, notamment les violons sont d'autres "collectible assets" qu'on rencontre. On constate également que certains fonds diversifient leurs portefeuilles en investissant dans plusieurs catégories de biens de collection.

Pourquoi investir dans l'art?

Selon l'expert de Deloitte, il y a plusieurs raisons pour un client d'investir dans l'art ou dans des biens de collections: la performance générée de l'inefficacité de ces marchés, une protection contre le risque d'inflation, la réduction du risque provenant d'une corrélation faible avec les autres actifs financiers, une réserve de valeur et la possibilité de pouvoir bénéficier de la location de l'œuvre ou de participer à des événements à savoir des expositions ou encore des rencontres d'experts, donc d'avoir également un plaisir esthétique. "Beaucoup d'investisseurs qui ont malheureusement perdu beaucoup d'argent durant la crise en investissant dans des produits qu'ils ne connaissaient pas, voudraient revenir vers des choses qui sont plus proches de leur cœur, mais qui offrent également de la protection et un rendement", glisse-t-il.

Adriano Picinati di Torcello ajoute qu'il ne faut pas être expert en art ou en vin par exemple pour investir dans un tel fonds. "Il faut par contre s'assurer que les personnes qui vous proposent de tels produits ont des experts et bien sûr les compétences nécessaires pour assurer une sélection appropriées des œuvres, une vérification de l'authenticité de celles-ci,

une provenance des objets d'art et ainsi de suite pour éviter un certain nombre de risques qui sont intrinsèquement liés à l'objet". Amateur d'art ou pas, tous les investisseurs sont bien évidemment à la recherche d'un rendement intéressant.

Selon des études académiques, la performance réelle long terme des œuvres est vraisemblablement de l'ordre de 6%, et en période de boom économique même de 10-12%, hors inflation. Mais comment un fonds en art peut-il générer du rendement? Le Senior Manager de Deloitte cite quelques stratégies potentielles: "C'est principalement en profitant des inefficiences de marché pour acheter et vendre bien, en trouvant également des opportunités intéressantes sur des œuvres qui sont vendues en cas de décès ou de divorce par exemple, et en anticipant des tendances. Il n'y a pas de délit d'initié dans le marché de l'art."

Le Luxembourg en tant que centre de compétence

Londres et New York sont les deux plus grandes places du marché de l'art, mais elles sont fortement bousculées pas les places asiatiques. Selon Adriano Picinati di Torcello, l'Angleterre est probablement le pays le plus engagé sur ce sujet, parce que vous avez les experts aussi bien au niveau du marché artistique qu'au niveau de la finance. Maintenant, ce n'est pourtant pas impossible que vous ayez un fonds qui soit domicilié au Luxembourg par exemple.

"D'ailleurs, ce que nous essayons de vendre, c'est que le Luxembourg notamment grâce à sa structure SIF (Special Investment Fund) a un rôle à jouer pour attirer des promoteurs et des gérants de fonds pour domicilier leurs structures à Luxembourg. Il y a des fonds qui investissent dans des biens de collection; vins, violons et art qui sont installés au Luxembourg. La structure SIF est une structure qui est très flexible qui permet de le faire d'une façon tout à fait adéquate", souligne l'expert de chez Deloitte qui ne

pense pas que l'absence d'experts sur place soit un handicap compétitif pour le Grand-Duché. "Je pense que le Luxembourg, tout comme pour un fonds d'investissement qui investit dans des actions ou des obligations, n'a pas forcément les spécialistes comme les gestionnaires basés chez nous. Par contre, pour toute la connaissance en ce qui concerne l'administration, la domiciliation et la distribution du produit, cela peut se faire à partir de Luxembourg".

Les fonds d'investissement, c'est tout un art

Il s'avère incontestable que l'art et les autres biens de collection comme nouvelles classe d'actifs financiers alternatifs sont des arguments solides pour attirer des investisseurs fortunés. Adriano Picinati di Torcello est convaincu que la place financière luxembourgeoise possède les atouts nécessaires pour la rendre compétitive en la matière. Dans cette perspective, Deloitte vient déjà d'organiser deux conférences sur la montée en puissance de l'art et des autres biens de collection comme nouvelle classe d'actifs financiers. La deuxième édition a eu lieu en octobre 2009 à Londres, en collaboration avec l'université de Maastricht, douze mois après la première conférence organisée au Luxembourg dans l'enceinte de la Philharmonie.

Vu l'impact particulièrement positif, un troisième événement sera organisé en octobre 2010 à Paris. La formule sera pareille à 2009: un volet académique, où des académiciens discuteront de nouvelles recherches et de nouveaux papiers sur le sujet et une partie ouverte en public. A Londres, des gérants de fonds venaient parler de leur expérience, tout comme des spécialistes de salles de vente internationales, de compagnies d'assurance et de consultants spécialisés sur le sujet. Dans son souci d'informer de cette évolution de marché, Deloitte a créé une page web www.deloitte-artandfinance.com ou plus d'informations sur ces conférences sont disponibles.

Source: LuxembourgforFinance, <http://www.lff.lu>

Rencontre avec Alain Gena, Department Manager Application Services, Sogeti Luxembourg

"C'est en temps de crise que l'on reconnaît ses meilleurs partenaires"

Quelles sont vos différences par rapport à vos concurrents?

Sur le plan global, le savoir faire de Sogeti et sa notoriété dans le secteur des services ICT depuis plus de 40 ans en Europe sont le moteur même de cet avantage concurrentiel. Sogeti compte plus de 20.000 collaborateurs dans 14 pays. Viennent s'ajouter ensuite, les particularités concurrentielles propres, se déclinant à chaque pays. Pour Sogeti Luxembourg, par exemple, il ressort clairement des forces qui nous positionnent comme leader incontestable de notre marché.

Quelles sont vos principales forces?

Nos forces se concentrent autour de:
- notre capacité à répondre à différents besoins en toute situation et à n'importe quel moment = 450 collaborateurs talentueux et motivés, couvrant tous les métiers de l'informatique avec chacun des niveaux d'expertise et de spécialités diversifiés;
- notre business model efficace, avec une organisation tournée à la fois vers ses clients et ses collaborateurs; ce modèle garantissant d'une part, une réactivité et une proximité accrues dans nos relations avec les clients, et d'autre part, un suivi au quotidien de la carrière de nos collaborateurs et de leur bien-être au sein de notre organisation; une relation triangulaire "Sogeti-Collaborateur-Client" solide et durable;
- notre politique de recrutement; Sogeti recrute toute l'année pour continuer à mieux servir ses clients; Sogeti possède par pays, une cellule dédiée principalement au recrutement spécialisée par branche d'activités. Les professionnels qui composent cette équipe utilisent les canaux existants les plus performants mais s'orientent aussi de plus en plus vers les autres canaux émergents;
- notre gestion du capital humain; il n'y a pas de crise chez Sogeti. Nous écoutons et nous nous adaptons

aux situations. Il s'agit aussi d'une force. La politique de formation cette année 2009 a été largement encouragée: besoins des clients et souhaits des collaborateurs dans le prolongement de leur carrière et de leur employabilité. Aucune remise en question de nos investissements en la matière. Nous avons formé et certifié plus que jamais. Nos clients et nos consultants sont les premiers bénéficiaires de cette politique. Une fois encore, elle démontre cette volonté de mettre en avant ce couple collaborateur-client;
- nos alliances stratégiques conclues avec des partenaires technologiques de prestige (IBM et Microsoft) nous ont aussi permis de générer de la croissance de notre CA dans les domaines concernés par ces alliances; Sogeti a par exemple conclu un accord-cadre avec IBM, concrétisation officielle d'une politique de sous-traitance des activités de support informatique chez Sogeti.

Suite à la crise et le ralentissement économique, la plupart des sociétés ont gelé une partie de leurs investissements. Qu'en est-il pour Sogeti?

La crise ouvre fort heureusement à des réflexions qui génèrent des remises en question et des repositionnements tant au niveau des offres de service que de la gestion de notre capital humain. En ce qui concerne Sogeti Luxembourg, l'effet crise est amorti par un équilibre de notre portefeuille client, partagé entre le secteur privé et public (couvrant aussi les institutions européennes). Avec des effectifs stables, la société affiche même en 2009, une croissance de plus de 5% de son CA. Ce contexte économique nous a permis de promouvoir de nouvelles offres à haute valeur ajoutée avec un retour sur investissement rapide telles que:
- Optimum: mission de conseil pour optimiser la gestion des infrastructures et tous les coûts qui y sont liés;
- L'Enterprise Content Management;
- Le Testing.

Les demandes de vos clients changent-elles en temps de crise?

Les clients continuent à nous faire confiance. Ceci reste capital, car qui dit "confiance", dit "partenariat à long terme". C'est en temps de crise que l'on reconnaît ses meilleurs partenaires. Sogeti a toujours eu comme objectif de satisfaire son client. Peu importe la complexité de ses besoins et ses impératifs, Sogeti mettra tout en œuvre pour répondre à ses attentes. Si aujourd'hui, notre client exige un apport immédiat du recours aux technologies sur l'augmentation de productivité et donc un retour sur investissement rapide, nous l'aiderons, nous nous adapterons et nous le conduirons avec succès là où il souhaite aller ou de positionner. Ceci imposera à Sogeti, une flexibilité sans faille aux niveaux de l'écoute, de la compréhension et de performance, pour rester le partenaire privilégié. Si nos clients diminuent leurs effectifs et leurs dépenses et retardent leurs investissements dans des projets liés aux technologies de l'information (elles sont souvent visées), c'est facile à comprendre, mais cela constitue également une opportunité. Nous pouvons ainsi dans ces cas précis, leur offrir la possibilité d'outsourcer une activité qui n'est pas la leur pour qu'ils puissent se concentrer sur leur core business.

Constatez-vous une amélioration du marché suite à la "reprise économique" annoncée par tous les indicateurs?

Depuis la fin de l'été, nous ressentons effectivement quelques signes de reprise dans le secteur privé. En particulier, certaines institutions bancaires qui ont à nouveau relancé une politique d'investissement dans de nouveaux projets IT. Il convient néanmoins de rester prudent. Ce ne sera sans doute pas avant l'horizon mi-2010 que nous pourrions confirmer que la crise est bien derrière nous.

Quelles tendances ou phénomènes vont marquer selon vous cette année 2010?

Comme partout ailleurs, les grands défis pour l'ICT au Luxembourg sont multiples et intègrent à la fois des aspects économiques, techniques, légaux et humains. Bien entendu, le Grand Duché du Luxembourg n'a pas été épargné par la crise économique et financière à travers le monde. Tout comme d'autres compagnies, les SSII devront réévaluer les processus d'entreprise mis en place jusqu'à présent, et si nécessaire, modifier le modus operandi pour mieux faire face à cette crise mondiale actuelle. Sogeti n'est pas exception à la règle, et un de nos plus grands défis, sera d'optimiser encore plus nos procédés, tout en gardant un niveau de service irréprochable envers nos clients.

Un autre grand défi pour le Luxembourg résidera certainement en une numérisation systématique de l'information et par là même une dématérialisation accrue de documents nécessitant la mise en place d'espaces collaboratifs, de plateformes garantissant la pérennité, la sécurité et la protection des données, de réseaux de télécommunication et de cadres légaux adaptés. Face à la croissance des besoins et l'évolution constante des technologies, un autre défi sera de maintenir l'attractivité du Grand Duché sur le marché de l'emploi, le recrutement de spécialistes en informatique ne pouvant plus se limiter à la Grande Région. Enfin, une réelle reconnaissance à l'échelle internationale des garanties apportées par le statut de Professionnel du Secteur Financier (PSF) permettra à la place luxembourgeoise de se développer comme centre d'excellence en matière de gestion d'infrastructures informatiques financières.

SOGETI Luxembourg S.A. et SOGETI PSF
Route de Longwy 36 - L-8080 Bertrange
Tel: +351314401 - Website: www.sogeti.com - Contacts: alain.gena@sogeti.lu