



Stratégie

Elcimaï : du middleware au front-office

Spécialiste de la gouvernance des flux financiers (Swift, Sepa, etc.) dans le domaine de la banque et de l'assurance, l'éditeur a élargi ses prestations en les adaptant à la mutualité. Un renforcement qui rime avec remontée vers les services Web et le transactionnel. Au cœur de cette stratégie, le triptyque innovation/agilité/usages au service de la survie des entreprises.



Eric d'Andigné,
directeur général
adjoint

Les défis des banques et de l'assurance sont connus : réactivité, meilleure qualité de service rendu au client, maîtrise des coûts, etc. Pour y faire face, ces acteurs de la finance tablent largement sur les composants technologiques du marché. Parmi ceux-ci le système de gouvernance des flux de l'éditeur Elcimaï connu sous la dénomination Espace Banque. « Il s'agit d'un middleware modulaire permettant d'acquiescer tout type de flux financier de tout format, de le traiter, de l'enrichir et de le contrôler, puis de le reformater avant de l'acheminer vers les destinataires. Cette forte capacité de traitement différencie notre offre de celle de nos concurrents », estime Eric d'Andigné, directeur général adjoint. Au fil des ans, cette plateforme utilisée notamment par l'une des plus grandes banques françaises pour le transfert des flux Ebics, est déjà bien ancrée sur le marché financier national. Mieux, il fait même l'objet d'une adaptation à d'autres secteurs. Ainsi, à la faveur de la généralisation du tiers payant à tous les salariés de chaque entreprise (ANI sur la sécurisation de l'emploi), l'éditeur a lancé HealthCimaï.

Si cette diversification verticale permet à l'éditeur de s'ouvrir à d'autres segments, le groupe va plus loin dans sa stratégie. Présent à l'origine sur le

terrain du middleware, il remonte progressivement vers les services Web à valeur ajoutée. Tous les secteurs d'activité et tout particulièrement ceux de la banque et de l'assurance sont confrontés à la nécessité de renforcer leur front-office en vue de répondre aux attentes du marché et des clients. Ces derniers veulent accéder à leurs comptes de partout et à tout moment, grâce au Smartphone généralisé ; et comparer les offres en ligne pour décider librement. Afin d'accompagner ce mouvement, le marché doit développer des applications mobiles, fluidifier l'accès à ses outils et s'ouvrir à de nouveaux supports parmi lesquels les réseaux sociaux. Il s'agit d'un défi fortement structurant qui nécessite des réponses rapides et adaptées aux réalités de chaque entreprise. « Notre expertise et notre bonne connaissance du milieu bancaire et de la finance en général nous permet de les accompagner dans cette mutation », déclare Eric d'Andigné.

Sur la base de cette logique, Elcimaï a lancé la solution WeBank Mobile, suite logicielle web intégrant un haut niveau de sécurité et d'authentification (certificats, cartes OTP, tokens). Elle s'interface avec le site Internet existant et s'adapte à sa charte graphique. Ses menus sont dynamiques et ajustables en fonction des profils et niveaux d'au-

thentification. Parmi ses fonctions proposées, figure la signature des ordres, le reporting (visualisation des comptes et des relevés en ligne, etc.), les alertes sms et courriel. Face à la nécessité d'aller vite dans les transactions commerciales, WeBank Mobile a été équipée de la fonctionnalité de signature électronique développée par Dictao. Celle-ci garantit la non-répudiation des ordres signés par l'utilisateur, qui conserve le contrôle exclusif sur son secret (clé privée). Désormais, avec un Smartphone, il est possible de signer en ligne, et en toute sécurité, tous les ordres quel que soit le protocole d'acquisition : Mobile, WEB, SWIFT et Ebics. Du côté des assureurs, l'inflation réglementaire qui pousse les porteurs de risques à innover sans cesse tout en préservant la rentabilité incite Elcimaï à leur proposer des solutions agiles dans le cadre de ses activités d'intégrateur et d'éditeur. Dans le contexte de l'ANI, par exemple, « nous leur garantissons des projets d'intégration courts, sources de ROI rapide », promet le directeur général adjoint. En fait, pour les banques comme pour les assureurs, Elcimaï joue la carte de l'agilité, seule planche de salut dans un monde où tout va désormais très vite. ■

Emmanuel Mayega

