

Arrivée de la signature électronique sur mobile

SWISSCOM. L'opérateur lance le service «All-in Signing».

Swisscom propose un nouveau service «All-in Signing», qui permet d'oublier stylos et papier. Les utilisateurs peuvent désormais signer de manière électronique avec leur téléphone portable, a annoncé le premier opérateur suisse vendredi. Les entreprises peuvent incorporer la fonction «All-in Signing» à leurs applications ou pages internet, afin que les clients puissent signer confirmations ou contrats électroniquement.

Les usagers doivent être munis d'une carte SIM de la dernière génération dotée du service «Mobile ID», qui permet une authentification sûre, explique le géant bleu. La carte SIM compatible «Mobile ID» est à la disposition des clients de Swisscom, Orange et Sunrise. Tandis que «Mobile ID» garantit

la fiabilité de l'identification, «All-in Signing» crée la signature unique et sécurisée de l'utilisateur. «Mobile ID est un élément clé pour la numérisation des processus commerciaux. Associé au service de signature 'All-in Signing', il permet d'éviter des étapes intermédiaires coûteuses et fastidieuses», a souligné Adrian Hummel, responsable Security Solutions.

Jusqu'à maintenant, les solutions électroniques présentaient une rupture de support: la signature s'effectuait de manière manuscrite sur papier imprimé, obligeant les usagers à imprimer un document puis à l'envoyer par poste ou à le numériser.

Le réseau mondial de prestations de services d'audit KPMG a certifié «All-in Signing» conforme à la loi fédérale sur la signature électronique (SCSE) et à l'institut européen des normes de télécommunications (ETSI). – (ats)

INFORMATIQUE-IT

ABRAXAS: ouverture d'une succursale à Berne

Dès le 23 mars, la société de services informatiques Abraxas disposera d'une succursale à Berne. Le bureau est situé au numéro 9 de la Spitalgasse, à deux pas du Palais fédéral et de la gare. Abraxas travaillait sur des projets pour la Confédération et la Maison des cantons ainsi que pour des organisations qui gravitent autour de la Confédération dans la ville fédérale depuis un certain nombre d'années déjà. Ce nouveau bureau lui permettra d'être plus proche de cette clientèle.

Cas d'école de l'expansion informatique au Vietnam

ELCA. Présence remarquable depuis 17 ans. Le pays se distingue comme destination off-shore en informatique.

Directeur de la filiale vietnamienne de services informatiques off-shore du groupe Elca, Jean-Paul Tschumi explique comment la présence de celle-ci à Hô-Chi-Minh-ville depuis dix-sept ans a fait grandir l'entreprise d'informatique lausannoise.

Depuis quand êtes-vous au Vietnam?

Nous avons commencé à opérer à Hô-Chi-Minh-ville en 1998. Déjà, dès 1993-1994, nous sentions la pression économique. La délocalisation semblait une solution inévitable pour demeurer compétitifs. Nous avons démarré le projet en 1995, avant la crise asiatique. Un de nos collègues est allé sur place pour mettre en place la structure et ouvrir le bureau. Parallèlement, nous avons fait venir quatre Vietnamiens à Lausanne pour les former. Aujourd'hui, nous comptons plus de 150 employés, quatre divisions et une autre en expertise. Lorsque nous avons commencé à Hô-Chi-Minh-ville, Elca comptait environ 130 collaborateurs. Contre 700 aujourd'hui. Notre site off-shore a indéniablement permis le développement de toute l'entreprise.

Elca a fait figure de pionnier au Vietnam?

A l'époque, nous étions pratiquement les seuls en informatique à délocaliser dans le pays. Vu le contexte économique, nous étions très bienvenus; nous étions là pour créer des emplois et exporter. Cela dit, ce n'était pas facile; encore aujourd'hui, beaucoup d'entreprises étrangères s'installent au Vietnam et quittent après deux-trois ans. Avec le temps, Hô-Chi-Minh-ville est devenue très professionnelle au niveau administratif. Nous avons choisi avec soin nos partenaires responsables des activités légales et de la comptabilité de la société, ainsi que le matériel informatique avec lequel nous travaillons.

Le Vietnam se distingue comme destination off-shore en informatique?

Quand nous sommes arrivés, le Net n'existait pas encore. En Suisse, on en était encore aux tous débuts. La situation a très vite changé. Au Vietnam, les décisions peuvent se prendre très rapidement et être exécutées tout aussi rapidement. Aujourd'hui, l'accès à Internet est relativement coûteux, mais il est devenu fiable; nous n'avons plus de perte de réseau. Dès les années 2000, le gouvernement a fait de l'informatique une priorité. Maintenant, le secteur est très dynamique et il y a énormément de boîtes étrangères dans le pays. Le Vietnam est devenu très important à l'échelle mondiale dans l'off-shore informatique.

On parle beaucoup de l'Inde, mais le Vietnam est très présent sur la carte. En Inde, il y a surtout de grosses boîtes; celles qui dominent le marché. Ici, il y a beaucoup de petites entreprises. Les Vietnamiens sont très bons en maths; ils

étudiant, ils s'appliquent et ça marche.

En quoi consistent les services que vous fournissez?

Nous analysons les besoins des clients d'Elca (exclusivement) et nous développons, testons, implantons et livrons des solutions informatiques à l'aide d'une équipe mixte, suisse-vietnamienne, d'experts et de généralistes. Par exemple, nous avons développé notre service de billetterie en ligne connu sous le nom de SecuTix. Grâce à nos activités au Vietnam, nous offrons des prix très compétitifs. Par ailleurs, comme nos coûts sont inférieurs, les risques que nous prenons, inhérents au développement de solutions informatiques, sont davantage mitigés.

Vous ne faites aucune sous-traitance au Vietnam?

Non; nous contrôlons toutes nos activités de A à Z, de façon à ce que les valeurs de notre société soient garanties à toutes les étapes. La qualité et la déontologie suisses sont présentes à tous les niveaux. Chez nous, les possibilités de grandir et d'avoir des responsabilités sont les mêmes pour tous et cela engendre des résultats positifs. Il n'y a pas des employés alpha et d'autres betas; tout le monde est traité de la même façon. Les Vietnamiens apprécient beaucoup ce type de fonctionnement. Nous communiquons en anglais, de sorte que tant les Vietnamiens que les ingénieurs en Suisse travaillent dans une langue étrangère.

La culture du travail au Vietnam diffère de celle en Suisse?

Les Vietnamiens sont ouverts, mais la confiance se mérite. Ils observent très attentivement comment on fait et ils apprennent très

vite. Ils sont très jeunes; la moyenne d'âge est de 27 ans. Ce sont des gens très débrouillards. Au Vietnam, si on ne sait pas se débrouiller, on n'a pas beaucoup de chances. En Suisse, on critique si le train a une minute de retard et en général, on se pose beaucoup de questions avant d'agir. Ici, chacun a sa mobylette, sa petite baraque et ça y va. Les gens ne sont pas bloqués par la peur, ils vont de l'avant; ils foncent.

Quel est le plus gros défi que vous rencontrez au Vietnam?

Il y a ici une pénurie d'ingénieurs informatiques, comme c'est le cas en Suisse et partout dans le monde. La concurrence pour recruter des ingénieurs informatiques est très forte, comme ailleurs. Les salaires d'entrée sont raisonnables, mais peuvent monter rapidement. La fidélisation des employés à l'entreprise est donc un enjeu de taille. Les salaires que nous payons sont élevés par rapport à la moyenne nationale, et même par rapport à Hô-Chi-Minh-ville. Nous évitons toutefois de faire dans la surenchère de salaires; il y a toujours quelqu'un qui paiera mieux. Pour faire face à ce challenge, à terme, nous comptons doubler nos effectifs au Vietnam. Seize nouveaux employés nous ont rejoints en janvier; dix s'ajouteront en mars et cela va continuer à ce rythme pendant un bon moment.

INTERVIEW:
ANDRÉE-MARIE
DUSSAULT

ON PARLE BEAUCOUP DE L'INDE. MAIS LE VIETNAM EST TRÈS ACTIF SUR LA CARTE INFORMATIQUE MONDIALE.



Comment rendre l'immobilier vraiment personnel? Avez-vous rencontré François, Stéphane ou Léonard?

MOSER VERNET & CIE
La gestion immobilière personnalisée.



Max Chuard face aux institutionnels

TEMENOS. Récente présentation du directeur financier à Genève et Lausanne.

La deuxième session des Rencontres BBGI entre institutionnels et Top Managers suisses a eu lieu récemment à Lausanne et Genève. Max Chuard, directeur financier de la société Temenos a souligné que même si la Suisse n'est pas le berceau des géants de la technologie, de nombreuses entreprises compétitives ont fleuri dans le pays ces dix dernières années. A l'image de Temenos précisément, qui a réussi en peu de temps à s'imposer comme le leader du logiciel bancaire (création en 1993 et cotation en 2001).

Max Chuard a notamment évoqué la nécessité pour Temenos, pour toute entreprise active dans le domaine technologique en fait, d'être en constante innovation.

Les banques – qui sont encore nombreuses à opérer avec des systèmes créés il y a près de cinquante ans, et parfois très coûteux (le secteur bancaire est celui qui dépense le plus dans les coûts liés à l'IT, dont plus de trois quarts alloués à la maintenance), doivent aussi se préparer à la concurrence du numérique. L'adoption de ces technologies est très récente, le potentiel est donc élevé pour Temenos. Les participants ont voulu connaître l'impact des changes pour la société, ou encore préciser le mécanisme des licences. Ne représentent-elles pas de véritables investissements dans la mesure où elles permettent de bénéficier des innovations réalisées plus tard par la société? Dans le cas de Temenos, elles ont nécessité des investissements supérieurs à 1 milliard de dollars. Les 24 et 25 mars, discussion avec le fonds immobilier La Foncière. Avec le directeur général Arnaud de Jamblinne. ■

MOMEDIA: restructuration et remaniement de La Revue Automobile

Le groupe MoMedia de l'éditeur Dominique Hiltbrunner annonce des nominations et le lancement de nouveaux projets. Frédéric Perrier sera le nouvel éditeur délégué. Il a travaillé précédemment pour le magazine L'Express, l'éditeur suisse Ringier, et le groupe français Filipacchi. Jean-François Fournier, ancien rédacteur en chef du *Nouveliste*, reprend les rédactions en chef de *La Revue Automobile* et du magazine de luxe *D: Drive Discover Dream*. Il travaillera en tandem avec le rédacteur en chef des éditions allemandes, Daniel Riesen. Le team marketing sera renforcé plusieurs journalistes engagés. *La Revue Automobile* deviendra hebdomadaire (au lieu de bimensuel), le catalogue annuel bénéficiera, lui, d'une nouvelle application. Selon un communiqué diffusé vendredi sur les réseaux sociaux, l'exercice 2013-2014 de MoMedia s'est bouclé avec une stabilisation des abonnées et sur un chiffre d'affaires en hausse de 3% avec des dépenses en recul de 2,5%.