

LOGICIELS & SOLUTIONS : MOTEUR DE CROISSANCE DE L'ENTREPRISE

SAB : ÉDITEUR DES PROGICIELS DE LA BANQUE



Olivier Peccoux

Entreprise du numérique, SAB est éditeur de progiciels destinés à un secteur d'activité précis : la banque. Interview du président-fondateur de la société SAB, Olivier Peccoux.

Quel regard portez-vous sur votre métier ?

Outre l'analyse des besoins d'un marché, notre métier d'éditeur consiste à concevoir, développer, déployer, vendre et bien sûr pérenniser en entretenant les solutions mises en place dans les banques.

Qui sont vos clients ?

Notre portefeuille est composé de toute entreprise qui, de près ou de loin, est assujettie aux normes et à la réglementation bancaire française et internationale au titre de son activité. Outre le monde de la Fintech, nous sommes présents dans tous les métiers bancaires : banque de détail, banque privée, banque commerciale, banque directe, établissement de crédit ou de paiement...

Que leur proposez-vous ?

SAB propose à ses clients un ERP (progiciel de gestion intégré), autrement dit un système de gestion et d'information. Notre solution traite et intègre l'ensemble de tous les processus liés à l'activité de la banque (processus commerciaux, opérationnels, administratifs, comptables et de reporting)¹.

Votre progiciel est donc très complet...

Toute opération initiée par un client au guichet, sur Internet ou sur un téléphone portable verra ses effets pris en compte par notre système, sera automatisée et traitée dans les différents processus de contrôle et de gestion.

1. Notre groupe propose aussi des solutions départementales (c'est à dire par ligne de métier, ainsi qu'une ligne de progiciels liée au digital banking).

C'est un métier un peu compliqué parce que vos clients sont en perpétuelle demande...

Notre métier vit une évolution constante et permanente. Il doit prendre en compte les évolutions réglementaires. Mais pas uniquement... En raison des contraintes de gestion dans leur secteur de plus en plus concurrentiel, les établissements bancaires cherchent à innover dans de nouveaux produits et des services. Ils veulent offrir des services de plus en plus flexibles utilisant des outils modernes adaptés.

Nous répondons à cette exigence. Nous consacrons 30 à 50 % de nos moyens de production à la recherche et au développement.

Pourquoi faire appel à votre groupe ?

Aucune entreprise n'imaginerait aujourd'hui établir son propre progiciel de paie ou de comptabilité ; cela n'aurait strictement aucun sens. C'est aujourd'hui la même chose pour le secteur bancaire.

De plus en plus de ces entreprises ressentent l'intérêt de faire appel à un opérateur comme nous dont le métier est par définition de créer et maintenir des solutions sans cesse à niveau par rapport aux besoins du marché.

Cette perpétuelle évolution est contraignante...

Pour nous, c'est naturellement une contrainte mais nécessaire si l'on veut continuer à développer le groupe SAB. Mais pour nos clients, c'est l'assurance d'avoir un tiers qui garantit une solution pertinente à des coûts raisonnables.

Comment prenez-vous en compte les desideratas de vos clients ?

Grâce à notre département de marketing produit et de veille réglementaire bien sûr. Mais nous avons en outre une spécificité. Il y a quelques années, nous avons créé un club d'utilisateurs, comprenant aujourd'hui 90 clients membres actifs. Ce club est un vrai espace d'échanges et de travail où nous réfléchissons perpétuellement sur les orientations que pourrait prendre une solution ou un nouveau produit.

Êtes-vous présent à l'international ?

Depuis quatre ou cinq ans, nous avons entrepris de rationaliser notre approche commerciale à l'étranger. Ainsi nous sommes présents dans plusieurs pays européens, au Maghreb, en Afrique subsaharienne, au Moyen-Orient et en Asie centrale. Notre objectif est de réaliser à terme 40 % de croissance à l'international dans la mesure où nos solutions sont, en standard, parfaitement adaptées et « déployables » dans n'importe quel pays. ■

EN BREF

Chiffres clés :

700 salariés dans le monde
68 millions d'euros de chiffre d'affaires,
dont 25 % à l'étranger
150 clients actifs
30 pays

Quelques références :

La Caisse des Dépôts, Axa Banque, Orange Bank, Natixis Wealth Management (BPCE), HSBC, Compte-Nickel...



La French
Touch

de l'innovation
bancaire

Que ce soit en banque de détail, en banque privée ou pour les nouvelles applications de banque digitale ou de monnaie électronique, les solutions SAB répondent aux exigences fonctionnelles et techniques dans les plus courts délais de mise en œuvre.

Une « French Touch » de la vie bancaire, reconnue de la France à l'Afrique, et du Moyen Orient à la Polynésie, résolument confiante et innovante pour les années à venir.

La plateforme bancaire internationale. Pour chaque métier.

www.sab2i.com . sales@sab2i.com