

DE V9 À CLEVA/LISOA

INTERVIEW DE FRANÇOIS PETIT
PDG DE ITN

RiskAssur-hebdo

Le logiciel V9 a été, longtemps, une référence pour ITN, maintenant vous passez à CLEVA et LISOA ? Pourriez-vous nous préciser ce que sont ces nouvelles solutions ?

François Petit

Pour venir au point clé de ce changement de génération entre V9 et le duo CLEVA/LISOA, V9 correspondait d'abord à une époque en terme de contenu et de structure logicielle en mode client serveur. La gamme V9 était l'illustration de l'approche progicielle dont les points forts restent encore d'actualité. C'est un système complet répondant à un besoin global et dont le succès est venue du faible nombre d'offres d'éditeurs. V9 a accompagné le développement d'ITN durant plus de 15 ans.

Avec l'approche CLEVA/LISOA, nous évoluons d'une architecture client/serveur à une architecture dite « n-tiers ». En client serveur, il y a une seule machine serveur contenant l'ensemble des données, en « n-tiers » l'information et les fonctionnalités vont être réparties sur « n » ordinateurs serveurs en fonction logique métier. C'est une approche multipolaire permettant de répondre aux besoins de toutes les tailles d'entreprises.

Les clients d'ITN peuvent avoir deux approches pour répondre à leurs projets. Soit une approche progicielle qui est plutôt adaptée aux PME qu'aux grandes entreprises où les démarches opérationnelles passent par un unique système informatique complet. Soit une approche sous la forme de composants logiciels. Les grands comptes ont un volume d'information beaucoup

plus important à traiter que les PME. Face à la sophistication du système applicatif des grands comptes, la réforme du système d'information se fait pratiquement toujours par partie. Il n'est pas question de faire « annule et remplace » de tout ce qui existe dans l'entreprise. On passe donc dans une phase de rénovation du système d'information.

Ainsi avec CLEVA ; nouvelle approche progicielle conforme aux architectures SOA, et LISOA ; bibliothèque de composants métiers permettant une rénovation progressive, ITN offre ces deux alternatives d'évolution respectant ainsi la stratégie choisie par le client.

RiskAssur-hebdo

Quelle fut la réflexion pour passer de V9 à CLEVA/LISOA ?

François Petit

Au risque de décevoir un appétit pour l'événementiel, la genèse de ce changement générationnelle s'est construite sur plusieurs années d'une multiplicité de réflexions sur le dépassement des limites des offres dans lesquelles nous exerçons notre métier. L'efficacité du traitement de volumes de données croissantes ou l'intégration de la révolution internet à une



stratégie globale sont les exemples actuels de ces réflexions d'hier.

Il y a quelques années, nos opérations étaient concentrées sur les fonctionnalités du « back-office » quand d'autres éditeurs misaient exclusivement dans une approche « front office » alors que l'approche internet n'était pas alors encore mature.

La gestation qui a donné naissance à notre nouvelle gamme de produits a débuté en 2001 pour prendre corps en tant que projet en 2005. Durant cette période, nous avons constitué un cahier des charges avec à la fois des aspects technologiques, des fonctionnalités évoluées mais également en intégrant les mutations des besoins et les évolutions des métiers.

Interview

Fin 2005, la maturité de toute une série de référentiels conceptuels (J2EE, SOA...) est devenue flagrante pour franchir un nouveau palier. Il y a donc eu alors un moment de cristallisation. Et début 2006, nous nous sommes engagés dans la phase de réalisation.

RiskAssur-hebdo

Qui sont, aujourd'hui, vos clients ? Quelles ouvertures vont vous apporter vos nouvelles solutions informatiques ?

François Petit

Nous sommes dans une évolution relativement, continue. Nous observons depuis quelques années une transformation progressive du portrait type de nos clients avec une présence de plus en plus affirmée des grands comptes. Cela s'est fait au travers de la légitimité de certaines offres et la montée en puissance de la performance de nos progiciels et composants.

Nous avons, aujourd'hui un panel très varié de clientèles, dans lequel nous trouvons des banques/assureurs, des mutuelles, des grands courtiers, des PME par spécialités et par niche. Notre gamme de clientèle est très hétérogène.

La nouvelle gamme de produit va encore amplifier cette tendance. Nous sommes, maintenant, équipés et familiarisés à répondre à de très gros clients pour de grands projets de refonte de leurs systèmes d'informations.

La nouvelle offre (Cleva et LISOA) facilite la mise en relation avec de nouveaux clients pour lesquels il était délicat hier de satisfaire ce type de demandes. Ces grands comptes trouvaient qu'ITN avait un savoir-faire intéressant mais ne proposaient pas de solutions répondant à leurs exigences.

Ce n'est plus le cas, aujourd'hui, en particulier grâce à LISOA.

RiskAssur-hebdo

Comment vous situez-vous par rapport à vos concurrents ?

François Petit

Le marché sur lequel se situe ITN et ses concurrents n'est pas un marché préexistant ; c'est un marché que nous créons continuellement. J'exerce ce métier depuis 24 ans je peux vous affirmer que le progiciel dans le domaine de l'assurance est réellement parti de « zéro ».

Historiquement, l'habitude était d'analyser et de développer intégralement les logiciels en interne.

ITN se différencie d'abord de ses concurrents par son engagement stratégique d'éditeurs de progiciels depuis son origine. Cet attachement à ce principe fondateur nous donne un acquis extraordinaire et une expérience sans égale que nous exploitons pleinement dans nos solutions. Nous nous différencions, également, par l'implication exclusive de tous nos collaborateurs dédiés au secteur de l'assurance.

Ayant cette couverture très large, nous avons des concurrents distincts par segments, comme par exemple sur le courtage d'assurances. Mais aucun confrère français ne peut revendiquer de couvrir l'ensemble de notre périmètre.

Dans le marché IARD et le créneau majeur de l'informatique des compagnies d'assurances les grands concurrents sont des compagnies anglo-saxonnes.

RiskAssur-hebdo

Quelles sont vos prévisions d'expansions au niveau international ?

François Petit

Il y a une dizaine d'années que nous avons identifiés nos zones d'expansion et sur les vecteurs qui nous y poussent. La zone naturelle est l'Europe, où nous sommes face à une législation homogène et où l'acte d'assurance se pratique de la même manière. La France est certainement l'un des pays les plus

complexes en matière d'assurances, ce qui facilite ensuite la déclinaison de nos offres aux autres pays. D'un point de vue fonctionnel, cela signifie une adaptation de l'ordre de 5 à 15 % de la solution d'origine.

Donc, notre premier canal d'expansion est évidemment l'Europe mais également tous les pays qui se sont inspirés des législations européennes. C'est ainsi que l'on trouve des solutions d'ITN dans une partie des pays d'Afrique ou d'Amérique du Sud. Enfin, nous accompagnons également l'accélération de la croissance internationale de nos grands clients.

Au-delà de cette expansion naturelle, il y a la conquête de clients étrangers en fonction d'opportunités de marché. Ce fut précisément le cas au Maroc, avec la refonte complète d'une compagnie d'assurances majeures.

La montée en puissance d'ITN à l'international passe aussi par la signature de partenariat avec des acteurs locaux qui renforcent notre légitimité à l'international. Bien entendu ITN reste très présent dans l'avant-vente et le suivi des clients. Ce n'est donc pas un système de vente indirecte. Toutefois, la maîtrise de l'intégration et le déploiement de la solution retenue par le client est réalisé par le partenaire local, avec la présence et le support d'ITN.

Jusqu'en 2006, nous réalisons 5 à 10 % de notre chiffre d'affaires à l'étranger.

En 2007, nous avons franchi la barre des 20 % et nous devrions atteindre 30 % en 2008.

C'est la plus éclatante concrétisation de notre ambition à être l'éditeur de progiciels et composants de référence pour l'Assurance européenne !

François Petit
Pdg de ITN