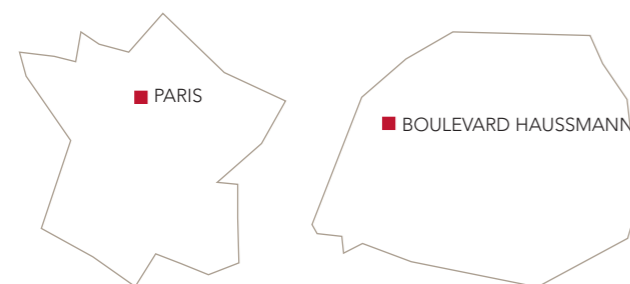




C'EST UN VÉRITABLE PARTENARIAT STRATÉGIQUE QUE FIMAT A NOUÉ AVEC SUNGARD AUTOUR DU PRODUIT GMI. POUR ALAIN BOZZI, VICE-PRÉSIDENT DE L'IMPORTANTE FILIALE DE LA SOCIÉTÉ GÉNÉRALE, CET OUTIL A PERMIS D'ACCOMPAGNER L'ÉVOLUTION DE LA DEMANDE DES CLIENTS EN MATIÈRE DE TRAITEMENT DES TRANSACTIONS SUR PRODUITS DÉRIVÉS ET FACILITÉ LA CROISSANCE DE SON GROUPE DANS LE MONDE



"IL S'AGIT D'ÊTRE ATTENTIF À L'ÉVOLUTION DES MARCHÉS ET DES PRODUITS ET SE MONTRER TRÈS RÉACTIF FACE AUX DEMANDES NOUVELLES DE LA CLIENTÈLE"



Le Vice-président du Groupe Fimat - filiale de la Société Générale, l'un des plus importants courtiers mondiaux - a bien de la chance. Il peut se contenter, depuis toujours ou presque, de peu d'heures de sommeil par nuit. De quoi réduire les effets du jet lag et dégager un temps précieux pour ce patron très "opérationnel" qui consacre un bon tiers de son temps à visiter les différentes entités de son groupe, implantées sur tous les continents. Outre des tâches "normalement sédentaires", comme la supervision des fonctions centrales, de la direction financière, l'audit ou encore des risques opérationnels, Alain Bozzi estime indispensable de s'assurer que ce qui est décidé au niveau central fait du sens sur le terrain. Dans un groupe comme Fimat, qui a le monde pour horizon et dont les produits sont très diversifiés, "éviter les prises de risques majeurs impose d'agir au plus près des entités en vive croissance qui le composent".

SAVOIR ÊTRE DISPONIBLE

"C'est une force dans nos métiers de pouvoir garantir un développement rapide, mais encore faut-il faire les bons choix technologiques", estime Alain Bozzi. Il faut donc s'assurer que l'application en local correspond bien aux visées stratégiques d'un groupe qui se définit lui-même comme "une organisation globale avec une expertise locale". Cela impose naturellement de dialoguer efficacement et "tout ne peut pas se faire par téléphone, il faut savoir être disponible".

Entré en 1980 dans le groupe Société Générale, Alain Bozzi intègre Fimat fin 1995 comme directeur financier. Il est nommé directeur général fin 1997, puis vice-président du groupe fin 2001, en charge de l'Asie (jusqu'en 2002) et de l'Europe à compter de janvier 2002. Depuis mars 2005, il exerce les fonctions de Chief Operating Officer : pour lui, il s'agit de "vérifier l'adéquation de l'ensemble des fonctions support au développement commercial de Fimat, de s'assurer qu'en matière de technologie les évolutions sont conformes à la réglementation et aux besoins des clients, tout en ayant le souci de la rentabilité pour l'actionnaire".

Pour Fimat, la relation avec SunGard est conçue comme un

VIE PERSONNELLE ET FAMILIALE

FAMILLE: 50 ans, marié, 2 grands enfants, de 25 et 26 ans.

VACANCES: C'est nécessaire pour soi-même mais aussi pour les gens qui travaillent avec vous.

HOBBIES: Lecture, cinéma, vie sociale et voyages.

CARRIÈRE ALTERNATIVE: "J'aurais aimé être archéologue, mais le sort m'aura interdit dès l'enfance un tel métier, très exigeant physiquement."

partenariat stratégique, qui, compte tenu de la forte présence du courtier dans les dérivés, s'est noué historiquement autour du produit GMI. GMI a permis d'asseoir le développement du groupe, n'hésite pas à affirmer Alain Bozzi. Pour lui, le choix initial de GMI par les responsables de Fimat aura été très structurant et capital. C'était celui d'un outil qui, à l'époque, n'était pas nécessairement le meilleur sur chacune des places prise individuellement, mais qui permettait de traiter sur l'ensemble des places sur lesquelles était implanté le groupe. Un avantage inappréciable.

UN PARTENARIAT STRATÉGIQUE

De fait, GMI est devenu central dans la vie de Fimat. C'est un outil dont Alain Bozzi se dit satisfait. Il le juge robuste, observe qu'il accepte des volumes et des montées en puissance d'activité très importantes, sur des marchés dont la croissance avoisine parfois les 20% l'an. Dans de telles conditions, "il faut des outils robustes et évolués qui permettent de prendre en compte à la fois la croissance des volumes et la diversité des produits nouveaux mais qui s'adaptent aussi aux évolutions des systèmes des chambres de compensation". Au regard de tous ces critères, Alain Bozzi considère que la relation Fimat/SunGard GMI est gagnante, pour les deux parties.

L'important pour un fournisseur comme SunGard, ajoute-t-il, est aussi de bien prendre en compte les évolutions de marché, avec la réactivité adéquate. A cet égard, une évolution essentielle tient à la convergence entre les marchés de dérivés et les marchés cash, essentiellement les actions. En tout état de cause, la tendance, pour les grands clients, est au refus de passer par le canal de deux courtiers distincts, pour le cash et pour les dérivés.

VIE PROFESSIONNELLE

TRAJET: "J'habite à 20 minutes de mon bureau parisien, ce qui est bien pratique".

WEEK END: Cela m'arrive. Le calme de ces journées me permet parfois d'approfondir des dossiers et de réserver un peu plus de temps pour l'échange et le dialogue au bureau en semaine.

SURFACE DE TRAVAIL: "Suffisamment organisée pour que mon travail en soit facilité."

ORGANISATION PERSONNELLE: Ordinateur portable mais "mon blackberry est devenu un outil indispensable."

Aussi Alain Bozzi compte-t-il fermement sur les équipes et produits SunGard pour accompagner cette mutation, avec des solutions qui permettent de satisfaire ces besoins nouveaux des clients.

Le responsable de Fimat souligne aussi la bonne réactivité des équipes SunGard concernant la maintenance de l'outil existant. Et il insiste sur la nécessaire "pro-activité" face aux modifications de leurs systèmes par les Bourses et chambres de compensation. "En fait, nous comptons sur SunGard pour qu'ils nous accompagnent en matière de nouveaux produits proposés sur de nouveaux marchés", ajoute Alain Bozzi. "Nous pouvons apporter une partie des solutions, mais nous comptons aussi sur notre partenaire", conclut-il.

LA SOLUTION SUNGARD: GMI

www.sungard.com/experience