

Auriga : l'expertise, l'innovation et le « time-to-market »

Adoptée par près de deux automates bancaires sur trois en Italie avec la solution WWS ATM, en quoi l'offre d'Auriga se démarque-t-elle par ailleurs, notamment sur le marché français ?

Auriga n'est pas un constructeur qui s'est mis à produire du logiciel. Sa force de proposition relève de l'approche du marché menée depuis plus de vingt ans en tant qu'éditeur logiciel indépendant, non lié à l'un ou l'autre des vendeurs de matériel et de ce fait proposant des solutions réellement multi-constructeurs. Ainsi, ce sont les solutions et la démarche projet d'Auriga qui s'adaptent à l'existant de la banque et à l'évolution souhaitée pour cet existant, et non l'inverse. Une logique de flexibilité qui tient compte des spécificités locales, et qui se traduit notamment par la possibilité d'intégrer, de façon pleine et entière et personnalisée, le canal automate dans le dispositif omnicanal de la banque. L'objectif est clairement d'améliorer pour les banques le « time-to-market » dans la proposition de nouveaux services innovants et au meilleur coût.

Comment concrètement prend forme cette logique de flexibilité dans l'évolution du canal automate ?

D'abord avec les avantages que présente une solution à la fois complète et modulaire, qui affiche sa totale impartialité par rapport au modèle et à la marque du matériel sur laquelle elle tournera. Neutralité qui, au passage, associée à l'expertise de l'équipe d'Auriga, permet de prendre en compte les toutes dernières évolutions de ces matériels (nouveaux modèles ou nouveaux entrants sur ce marché). Grâce à son architecture, la suite WinWebServer (WWS) d'Auriga et sa déclinaison pour le canal automate bancaire présentent toutes les caractéristiques d'une gestion intégrée (de type « smart client ») ; caractéristiques qui permettent de déployer rapidement des services innovants sur ces divers canaux sans bouleverser le dispositif existant. Le propre de cette

“ Auriga associe à cette capacité à innover une approche commerciale gagnant-gagnant originale basée sur une logique de partenariat plutôt que de relation « fournisseur-client ”

architecture « smart client » est précisément de profiter de la modularité de la solution (choix du ou des modules permettant à la banque de préserver ses investissements, adaptation et intégration dans l'existant, déploiement et maintenance facilités) tout en évitant les inconvénients d'un dispositif « client léger » (dépendance excessive des réseaux, réactivité moindre de l'interface utilisateur, etc).

Au-delà des solutions logicielles, en quoi la démarche projet d'Auriga facilite-t-elle la prise en compte de l'existant de la banque ?

En tant que structure à taille humaine (160 personnes), de culture ingénieur, Auriga mise sur la réactivité dans la gestion de projet. Son équipe échappe aux travers des grandes multinationales. Et notamment aux processus administratifs longs et sinueux susceptibles d'entraver la personnalisation des solutions. Plus de capacité

à innover donc, dans un contexte de prise de décision plus rapide. Ajoutons que sur une base financière solide (Société par actions de capital 100% privé, capacité de financement éprouvée), Auriga associe à cette capacité à innover une approche commerciale gagnant-gagnant originale basée sur une logique de partenariat plutôt que de relation « fournisseur-client ».

Un modèle gagnant-gagnant, pourquoi et comment ?

Le modèle commercial d'Auriga repose sur un investissement sur le long terme avec les clients. Contrairement à une offre « one-shot », licence, coût de projet et coûts récurrents inclus dès le départ, notre modèle vise à lisser les coûts sur le temps avec un moindre coût d'implémentation initiale. D'où un moindre risque pour la banque. Dans la conjoncture actuelle, ce modèle s'avère particulièrement attractif, correspondant à un engagement de résultats, dans la mesure où les coûts récurrents ne sont facturés à la banque qu'à partir du moment où l'application est installée et ses performances attestées. Selon ce principe de co-investissement, Auriga fait en quelque sorte le pari avec la banque qu'avec la valeur ajoutée d'une solution adaptée, performante et innovante, la banque peut fidéliser sa clientèle, voire séduire de nouveaux clients.

www.aurigasp.com

