

COMPARIS: création d'une nouvelle société

Le comparateur en ligne comparis.ch va transférer dès début 2015 ses services communication, informatique, finances, grands comptes et ressources humaines dans une nouvelle société, Decisis Services. Les activités de courtage immobilier seront transférées dans la filiale iii AG. Les collaborateurs concernés ont été repris par Decisis Services. Comparis.ch assure vouloir ainsi soutenir sa croissance dans les années à venir.

CREALOGIX: plateforme digital banking chez PHZ

Le spécialiste des services informatiques Crealogix a installé sa plateforme «digital banking» de toute nouvelle génération chez PHZ Privat- und Handelsbank, à Zurich. Elle prend la suite de la précédente solution e-banking de Finnova, indique Crealogix dans un communiqué, sans préciser les implications financières de l'opération.

GOLDBACH: partenariat avec SevenOne prolongé

Goldbach Media, une filiale de Goldbach Group, et SevenOne Media, une filiale de l'allemand ProSiebenSat.1, ont décidé de prolonger leur contrat de collaboration. La durée est désormais de «plusieurs années», a indiqué Goldbach. Goldbach Media commercialise, depuis 2011, le portefeuille d'émissions de SevenOne Media en Suisse, dont les chaînes SAT-1, ProSieben, kabel eins, sixx, SAT.1 Gold et ProSieben MAXX.

SPONSORING-MÉCÉNAT**FOND. ED. DE ROTHSCHILD: soutien aux Moocs**

Les Fondations Edmond de Rothschild cofinanceront à hauteur d'un million de francs les initiatives de l'EPFL, qui développe des cours en ligne adaptés aux besoins des pays du Sud. Le partenariat prend place dans le programme Moocs pour l'Afrique. A ce jour, l'EPFL a mis en ligne une quinzaine des formations en ligne ouvertes à tous et orientées sur les pays d'Afrique: des cours de base de mathématiques, d'informatique, de physique ou d'électricité, ainsi que des programmes spécifiquement conçus pour les problématiques des pays en développement, comme le traitement des eaux usées ou l'urbanisme africain contemporain. Pionnier des Moocs en Europe et dans le monde francophone, l'EPFL travaille à la création de cours, notamment en collaboration avec les Ecoles polytechniques de Dakar, de Yaoundé, de Yamoussoukro, ainsi que l'Institut international d'ingénierie de l'eau et de l'environnement de Ouagadougou. Les Fondations Edmond de Rothschild se concentrent sur le domaine de l'éducation, à travers plusieurs thématiques (art et culture, entrepreneuriat social, dialogue interculturel ou santé et recherche).

INFORMATIQUE-IT**ASSURA: reconduction du contrat avec Centris**

L'assureur Assura à Pully reconduit son partenariat avec Centris jusqu'à fin 2018. Depuis début septembre 2010, le prestataire IT soleurois fournit à la caisse maladie des services sur la base d'un modèle externalisé. Après avoir enregistré un fort accroissement du nombre de ses assurés, la Direction du Groupe Assura a décidé de poursuivre sa collaboration éprouvée avec Centris.

La start-up nyonnaise fait carton plein dans les RH

BEQOM. Une position mondiale en quelques années. Après avoir démarré en distribuant un logiciel de gestion.

PIERRE-HENRI BADEL

De nombreux opérateurs européens et sociétés internationales gèrent les rémunérations et l'intéressement de leurs employés grâce à une solution développée par la société Beqom installée à Nyon, mais ayant son siège social à Fribourg. L'exploit est à relever.

Mais comment l'équipe de spécialistes de la planification stratégique et des finances, qui avaient vendu en 2007 leur première entreprise (OutlookSoft) au grand groupe allemand du logiciel SAP, a-t-elle réalisé le pari de rebondir aussi rapidement?

«C'est un peu par hasard que nous avons constaté que les responsables des ressources humaines des entreprises géraient les rémunérations des employés de manière assez rudimentaire, en général au moyen d'un simple tableur Excel, que nous nous sommes dit qu'il y avait quelque chose à faire dans ce secteur», explique Fabio Ronga, CEO de la société Beqom qu'il a créée en janvier 2009, au départ sous le nom d'Excentive International.

Fabio Ronga, qui avait passé une bonne partie de sa carrière avec elle dans le secteur de la planification stratégique et financière, s'intéressa à cette problématique et le hasard a en effet voulu qu'il tombe sur un logiciel - développé par un éditeur français - qui répondait en partie à ce besoin. Il obtient le droit de la commercia-

liser sur le plan mondial en dehors de l'Hexagone.

A la fin de la première année de collaboration, la taille de la société Beqom dépassait déjà celle de l'éditeur français Excentive, concepteur de ce logiciel. En 2011, ce dernier était absorbé par l'entité helvétique - devenue entretemps multinationale -, qui prit alors tout naturellement le nom d'Excentive International. «Si nous étions restés dans le giron de notre précédent employeur, l'éditeur allemand de logiciels de gestion SAP pour créer un tel applicatif, cela aurait probablement été possible, mais nous aurions alors pris plus de temps», note Fabio Ronga. Et ce créneau aurait alors été probablement entretemps comblé par une autre société. «Un bon outil de gestion des rétributions constitue un facteur extraordinaire de rétention des talents», poursuit-il.

Tout en sachant que ces rétributions ne s'avèrent pas forcément que financières, mais peuvent aussi se présenter sous forme de vacances supplémentaires, de congés exceptionnels ou de stocks options de l'entreprise.

La stratégie de Fabio Ronga et son équipe était pourtant d'aller au-delà de la simple commercialisation du logiciel de pilotage de la rémunération variable développé par l'éditeur français, mais de proposer un faisceau d'applicatifs accessibles sur le modèle de l'informatique en nuage (cloud computing) de manière à ce que

les entreprises - principalement les plus grandes - puissent modeler leur solution informatique en fonction de leurs besoins spécifiques. C'est pour refléter cette nouvelle orientation que l'entreprise opta pour une nouvelle raison sociale en 2013, en l'occurrence Beqom, acronyme de Behavior Compensation.

Le génie de l'équipe installée à Nyon a été de fusionner deux mondes bien différents, celui de la gestion des performances du personnel et celui de la gestion de leur rémunération. «Ces deux aspects de la gestion des entreprises étaient jusqu'ici traités de manière totalement distincte et par des services administratifs qui ne communiquaient et ne se parlaient que rarement», note de son côté Yves Steinhauser, directeur des finances de l'entreprise.

L'idée a fait mouche et l'entreprise a rapidement fait son chemin à l'international en ouvrant des bureaux aux Etats-Unis, en Allemagne, en Angleterre, au Benelux, en Italie, en Espagne et en Turquie. Aujourd'hui, la start-up est devenue grande et compte parmi ses clients des entreprises internationales telles que Microsoft, Vodaphone, Turkcell, Orange, Telecom Italia, Sunrise, Mercedes-Benz, Total, le groupe CNH (Fiat-Chrysler), Faurecia, Pepsico, Novartis, Barclay, Le Crédit Agricole, Groupama, Mediobanca, CheBanca, Clear Channel, etc. «Le chiffre d'affaires de notre société double chaque année», pré-

cise Fabio Ronga. Et ses effectifs suivent la courbe ascendante presque dans les mêmes proportions. Disposant actuellement de bureaux dans dix pays, son seul regret est de ne pas encore être présent dans les pays asiatiques ni asiatiques, par manque de temps pour s'y implanter. «Il y a deux pays qui me tiennent à cœur, admet-il: le Japon et l'Australie.

Les développements logiciels s'effectuent en Turquie au sein d'une entité au départ indépendante spécialisée dans le développement de solutions de cloud computing, mais qui a ensuite rejoint le groupe. «Nous n'avons pas choisi la Turquie pour des raisons financières, mais à cause de son expertise dans ce domaine», précise Fabio Ronga.

La sécurité reste un maillon fondamental de la chaîne applicative dès l'instant où l'on propose des applications et le stockage des données en nuage. Mais les solutions actuelles offrent toutes de hauts degrés de sécurité en attribuant des clés de cryptage hautement protégées.

C'est aussi le cas avec la suite informatique de Beqom, dont ces clés sont spécifiques à chacun d'entre eux. Par ailleurs, c'est aussi le client qui décide chez quel hébergeur et dans quel pays elle va confier ses données et le traitement de celles-ci, qui le fait sous sa propre responsabilité et non sous celle du fournisseur de la solution. ■

EMPLOI - infopub@agefi.com

Banking Geneva

Deputy CEO & Head of Private Banking Geneva

Arab Bank (Switzerland) Ltd, Geneva, a long standing International Private Bank, is looking for a Deputy Chief Executive Officer Head of Private Banking, to further develop its wealth management activities.

This is an executive management position, therefore candidates will need proven experience in building and managing teams and operations across several jurisdictions given the bank's planned expansion in key markets. This is a newly created position and the successful candidate will be part of the bank's executive committee.

Person Specification:

We are looking for a professional with combined Swiss and Middle Eastern private banking experience at executive management level and ideally with the following attributes:

- Both Swiss and Arabic culture and market knowledge,
- In-depth private banking knowledge and experience; currently as a CEO, Deputy CEO, Managing Director or Head of PB,
- Extensive MENA client coverage,
- P&L responsibilities and a successful track record in business growth and in achieving targets,
- Team management development (20 to 100+ staff),
- Arabic and English speaker (fluent), good command of French would be appreciated,

In case of interest, please email your current CV with a covering letter to: hr@arabbank.ch.

We will only respond to the candidates with a profile matching the above mentioned criteria.

Objectif à plus de 2000 collaborateurs en 2015

AMARIS. La société de conseil basée à Genève continue son développement sur un rythme de croissance remarquable. L'entreprise recrutera 70 personnes en Suisse romande l'an prochain. Objectif de 2000 collaborateurs dans le monde.

MARJORIE THÉRY

Les multiples de croissance d'Amaris sont comparables à ceux de startups américaines. Aussi, l'entreprise fait un peu figure d'ovni dans le paysage du consulting suisse. Un an après sa création en 2007 à Genève-Vernier, le groupe de conseil en management et technologies avait déjà atteint 100 collaborateurs.

En 2011 la direction disait vouloir tripler les effectifs en trois ans. Objectif réussi puisque l'entreprise est passée de 500 collaborateurs à plus de 1600 cette année.

Hier, l'entreprise nous a même annoncé au cours d'un entretien vouloir dépasser le seuil des 2000 collaborateurs l'an prochain. Déjà présente dans 40 pays, l'entreprise dit vouloir atteindre 4000 employés dans les années à venir.

Les effectifs sont pour autant en majorité à l'étranger. En Suisse romande, l'entreprise veut atteindre les 250 collaborateurs d'ici la fin 2015, contre 170 actuellement, répartis entre Lausanne et Genève.

«Les deux sites seront également dynamisés en termes de recrutement. Nous recherchons des profils à la fois business pour des postes de managers et des profils d'ingénieurs pour des postes de consultants».

L'entreprise a aussi annoncé l'ouverture d'un nouveau bureau dans la région de San Francisco. Amaris était déjà présente sur le territoire américain depuis 2009. «Nous avons développé nos activités aux Etats-Unis dans la région de New York initialement. Au vue de notre croissance sur ce marché et du dynamisme économique de la région de San

Francisco, nous avons décidé d'y ouvrir un nouveau bureau cette année. Nos objectifs avec ce bureau sont d'accroître notre présence sur le marché américain, en étant au cœur de l'une des régions les plus dynamiques du pays. Les sièges sociaux de nombreuses entreprises de biotechnologie et de hi-tech sont basés dans la région, ce qui nous permet d'être au sein d'un vivier de nouveaux clients, en adéquation avec nos expertises: la biotechnologie et la haute technologie sont deux de nos expertises phares.»

Cette année, Amaris a déjà établi des bureaux en Turquie, en Grèce, en Italie, en Irlande et au Vietnam. L'entreprise est passée d'un chiffre d'affaires de moins de 20 millions de francs en 2010 à environ 60 l'an dernier et pense atteindre 80 cette année. «Nous avons un objectif de 110 millions pour 2015» précise l'entreprise. ■

«NOUS VISON PLUS DE 110 MILLIONS DE CHIFFRE D'AFFAIRES L'AN PROCHAIN.»