

# Progress Soft. incite les banques à optimiser leur stratégie commerciale

Progress software, spécialiste des « logiciels d'infrastructures », propose aux professionnels du 'capital market' et de l'« asset management », un outil d'optimisation de leur stratégie commerciale.

**Apama Event Store** est un logiciel de simulation qui « *intègre des centaines de milliers de données en temps réel, par le biais de connecteurs* », explique Didier Mamma, d-g Europe du sud. Les sources d'information peuvent être multiples, comme Reuters ou GL Trade, des sources internes ou encore des emplacements boursiers spécifiques. A partir de ces informations, analysées et corrélées, le « *modeleur* » du logiciel élabore des scénarios, afin d'élaborer des prédictions. Une fonction qui permet de comparer les résultats obtenus et ceux escomptés, par exemple pour anticiper la vente d'action. Autre comparaison possible, la mesure du temps de latence entre le moment idéal de la vente, et celui où cette dernière a effectivement été réalisée. Un outil qui devrait permettre, donc, d'évaluer des actions menées, mais également d'effectuer des simulations avant de prendre des décisions. **Définition de la performance** L'exploitation du logiciel implique, bien entendu, la définition préalable des indicateurs de performance. Ces derniers font partie des paramétrages nécessaires à la prise en main de l'outil, tout comme la liste des données utiles à intégrer, et un descriptif fonctionnel du métier. Les « traders », par exemple, vont modéliser les intervalles entre les hausses et les baisses des valeurs, afin de déterminer le meilleur moment où vendre et acheter. En fait, en fonction de leur expérience, les administrateurs peuvent adapter les modèles fournis par l'outil, qui couvrent plus particulièrement ce champ du 'capital market'. Une version générique est néanmoins disponible. Développé en java et C++, l'outil à architecture web est compatible avec tout type de plate-forme. **Marché jeune** Progress software, qui affiche un chiffre d'affaires mondial de 337 millions d'euros environ en 2005, a acheté Apama, spécialiste des outils de simulation, l'an dernier. L'éditeur est présent en France avec une trentaine de personnes. Et, dans l'hexagone, le secteur bancaire représente un axe nouveau mais important de développement pour l'entreprise. « *le marché est jeune, mais la demande est réelle. Et, cette fois-ci, les contraintes économiques sont en avance sur les offres* » explique Didier Mamma.