Software Company

WELCOME !

- Aurélie Stouse -

9th of October 2013

Jiway – activités de la société

Fiche d'identité

- Société créée en 2003 par 4 directeurs
- Siège à Luxembourg – 17 employés
- Succursale à Genève – 2 représentants
- Envrion 50 collaborateurs gravitent autour de Jiway (partenariats)
- Société internationale, clients sur les 5 continents

Services

- Développement et édition de logiciels : suite de solutions IT pour le secteur financier, principalement le private banking
- Intégration, consultance et helpdesk de nos solutions

Clients – secteur financier

- Banques/Banques privées
- Wealth Managers/Asset Managers
- Assurance/Assurance-vie
- Family offices
- Fiduciaires
- ...

Forces et qualités

- Solutions sur mesure
- Équipe agile et réactive
- Dimensions à la fois locale et internationale

Pourquoi l'international?

1. Clients historiques

(depuis plus de 10 ans)

- Plusieurs grands groupes
- Prestataire d'abord au Luxembourg
- Recommandation/Bouche à oreille
- Entrée progressive dans différentes branches de ces groupes (Hong-Kong, Singapour, Suisse, USA...)

2. Contexte économique

(depuis la crise de 2008)

- Budget des banques gelé
- Investissements en matière d'IT limités
- Nécessité de s'exporter davantage
- Prospection à l'international plus soutenue depuis 2011

3. Pôles financiers – banque privée

(depuis 2 ans)

- Les grands centres financiers de par le monde
  - ne se limitent pas à Luxembourg
  - ne se concentrent pas en Europe

  mais
  - sont situés aux 4 coins du monde

➔ Toutes ces raisons nous poussent à franchir les frontières du Luxembourg

Partenariats

Déclic

- Premier partenaire rencontré lors d'un matchmaking organisé par la Chambre de Commerce fin 2011
- Participation à de nombreuses Journées d'Opportunités d'affaires depuis 1 an pour développer notre réseau et identifier les marchés porteurs

Objectifs

- Signature de nouveaux contrats
- Augmentation de la base de données prospects/ clients
- Augmentation de la visibilité de Jiway
- Partage d'expérience et d'expertise
- Recherche de synergies (secteur de niche)

Partenariats technologiques

- Complémentarité des solutions
- Offre plus étoffée
- Utilisation de technologies similaires et compatibles
- Possibilités d'intégration
- Exemples :
  - BSC Consulting
  - Vwd Group/ Galeo
  - Gambit
  - Ostendi

Partenariats technico-commerciaux / business

- Bureaux de représentation
- Sociétés de Business développement avec valeur ajoutée, connaissances approndies en terme d'IT bancaire
- Recherche et qualification d'opportunités d'affaires
- Exemples :
  - **Solution2Markets** : France, Russie, Pologne, Turquie
  - **OneAston** : Singapour, Hong-Kong, Manille, Melbourne
  - **Gains Consulting** : New-York

2 Business cases

OneAston

➔ partenaire sur le marché Asie-Pacifique

- Signature du partenariat en été 2012
- Ancien collègue des directeurs de Jiway qui a créé sa société en Asie (vente de licences et intégration de softwares)
- Issu du même environnement : connaissance technique approfondie de nos solutions

- Résultat
  - Premier contrat obtenu début 2013
  - Implémentation d'une solution Jiway dans une banque malaysienne à Singapour à la fin du printemps 2013

Gains Consulting

➔partenaire sur le marché américain

- Signature du partenariat en été 2013
- Le commercial a contacté Jiway spontanément suite à un communiqué de presse que nous avons publié pour annoncer un partenariat
- Vérification de ses références, connaissance technique et business du fonctionnement de la banque

- Résultat
  - Encore prématuré car le travail ne fait que commencer
  - A suivre...

Contrat /conseils /conclusions

Caractéristiques du contrat

- Exclusif ou non exclusif

  NB : avec l'expérience, nous avons récemment décidé que nous ne conclurons plus de contrats d'exclusivité géographique car ils limitent les possibilités (2 partenaires sur un même territoire)
- Durée : 2 ans
- Généralement basés sur la loi luxembourgeoise
- Conclusion d'un contrat souvent assez rapide chez Jiway

Financement de projets à l'exportation

Office du Ducroire

- Nous avons appris l'existence de ce service lors d'une conférence Fit4Fairs
- Nous y avons fait appel à plusieurs reprises dans le cadre de missions de prospection à l'étranger

Quelques conseils

- Faire régulièrement le point avec les partenaires
- Ne pas les laisser sans nouvelle
- Partager régulièrement les informations fraîches, les updates
- Eviter les contrats d'exclusivité géographique, envisager le futur et les possibles redondances

Conclusions

- Contacts enrichissants mais ils demandent de l'investissement, du temps, de la cohérence, du suivi
- Ne pas perdre de vue l'objectif final :
  - développement de la société
  - la création de nouveaux clients
  - les contrats à la clé!

Software
Company

ANY QUESTION?

THANK YOU
FOR YOUR ATTENTION !

JIWAY S.A
52, avenue de la Gare - L-1610 Luxembourg
Phone : +352 26 84 54 61 -www.jiway.eu