



01.

JIWAY

## UNE MOSAÏQUE DE SAVOIR-FAIRE !

**Société éditrice de logiciels (MozaIK) fournissant des solutions métier flexibles, adaptées aux besoins et aux attentes de ses clients, Jiway est aujourd'hui un acteur-clé dans le domaine de la gestion documentaire et des relations d'affaires.**

Texte : Corinne Briault et Jiway - Photos : Pierre Guersing

Reconnue sur les marchés luxembourgeois et internationaux, la société compte, parmi ses clients, quelques grands noms et acteurs importants de la Place, tels que Total Luxembourg, l'opérateur historique de téléphonie du Grand-Duché, le régulateur luxembourgeois, ABN Amro Private Banking Belgium, Bankinter, Bemo Europe, Ditto Bank, BNP Paribas (Hub Asie), et d'autres encore. L'histoire de Jiway a débuté il y a plus de 20 ans, avec son actuel directeur, Luc Charlier. Aux prémices, le besoin des banques privées luxembourgeoises et

suisses d'avoir de « beaux reportings » qu'il devenait nécessaire de proposer à une clientèle d'investisseurs fortunés de plus en plus exigeante. « Il y a plus de 20 ans, les plates-formes IBM réputées pauvres, anciennement connues sous le nom d'AS/400 - on se souvient des écrans noir et vert -, ne permettaient pas la réalisation de rapports esthétiques et de qualité avec des graphiques élaborés comme nous les connaissons aujourd'hui. Les banques devaient décentraliser leurs données sur des plates-formes PC pour pouvoir les traiter, avec tous les risques que cela comportait. Nous avons ainsi proposé

notre solution avec des flux graphiques que nous pouvions mettre en place directement sur ces systèmes IBM », explique Luc Charlier. Le succès est quasi immédiat, et le marché se développe rapidement, tout comme la concurrence. Pour faire la différence, Jiway mise non seulement sur l'esthétique et la qualité du contenu, mais également sur la fiabilité du contenant. La société met ainsi à la disposition de ses clients, au travers de sa solution MozaIK, un outil leur permettant de gérer à la fois leur documentation, mais également toutes les informations relatives à leur activité (données clients, informations sur le suivi de la relation, e-mails, historiques des commandes et facturations, signatures électroniques, certificats d'authentification des signataires,...) pour optimiser la relation clients et permettre aux utilisateurs de la plate-forme de centraliser toutes leurs données dans un seul et même espace collaboratif, entièrement sécurisé. Avec la digitalisation des offres et services et les besoins gran-

dissants d'accès à l'information, le développement d'une plateforme d'échange d'informations personnalisable et plus *user-friendly* est en effet devenu une condition *sine qua non* de différenciation sur le marché. Forte actuellement de 42 personnes, Jiway n'est donc plus seulement tournée vers le secteur des banques et de la finance, mais vers tous les secteurs d'activité. Elle propose d'ores et déjà une offre de services adaptée aux sociétés issues de la logistique et des télécommunications. Entretien avec Luc Charlier, *managing partner, executive director*.

### Quels sont les projets sur lesquels vous travaillez actuellement ?

« Pour répondre aux besoins de nos clients en France et en Belgique, notamment, nous allons installer sous peu des bureaux dans ces deux pays voisins. Nous poursuivons naturellement l'implémentation de notre plate-forme chez nos clients habituels et soutenons la démarche d'ac-



02.



03.



04.

compagnement des TPE/PME luxembourgeoises au travers des programmes Fit4Digital et Fit4Innovation, en accompagnant ces entreprises dans leur digitalisation. MozalK s'adapte aujourd'hui parfaitement à tous les secteurs d'activité, par un simple paramétrage de la plate-forme.

L'un de nos clients historiques, Banco Itaú, une banque privée basée à Miami, vient par ailleurs tout juste de nous renouveler sa confiance. Nous repartons donc pour un projet d'implémentation de notre plate-forme, qui durera une à deux années, pour le hub Europe continentale situé à Zurich. Pour finir, nous avons lancé officiellement, le 23 mai dernier, au cours d'un événement dans nos locaux, la nouvelle version de notre produit MozalK. Cette version 2020, ultra-sécurisée, fait appel à de nouvelles technologies, est plus facile à installer dans le *cloud*, peut être disponible partout à tout moment, et dispose de nombreuses innovations. Nous offrons ainsi à nos clients une

plate-forme digitale de gestion de contenu entièrement personnalisable, leur permettant d'en faire leur propre référentiel d'entreprise et de l'ouvrir à leurs clients, collaborateurs et partenaires. Il ne s'agit plus seulement d'une solution B2B, mais d'une plate-forme 'B2B2C', ouverte à un deuxième niveau d'utilisateurs. La solution répond ainsi aux tendances actuelles du marché et aux besoins grandissants de nos clients en termes de transformation digitale. Avec MozalK 2020, il est désormais possible, et en quelques secondes seulement, de générer automatiquement, lire, éditer, partager, modifier ou signer électroniquement un document.

#### Quelle est la réalisation dont vous êtes le plus fier ?

« Sur le plan personnel, c'est d'avoir su concilier ma vie de famille avec mes six enfants et ma vie professionnelle. En ce qui concerne Jiway, je suis fier que notre savoir-faire soit reconnu et soit une référence pour nos clients



05.

depuis toutes ces années, au Luxembourg et à l'international. Je suis aussi fier de l'expansion que connaît Jiway en travaillant avec des partenaires tels qu'Alibaba, Whale Cloud, LuxTrust, Luxfactory et Syngrafii, outre-Atlantique. Enfin, une fierté, et non la moindre, la plate-forme telle qu'elle existe aujourd'hui, avec toutes les technologies qu'elle utilise.

#### Quels sont les grands défis auxquels vous devez faire face dans votre secteur d'activité ?

« Tout se développe tellement rapidement, les technologies évoluent si vite que le défi dans notre domaine d'activité est de savoir prendre les bonnes décisions, au bon moment et en très peu de temps. Une plate-forme comme la nôtre demande des mois de travail, il s'agit alors de ne pas faire d'erreur stratégique au niveau technologique. Puis, le marché est de plus en plus concurrentiel, il faut désormais se battre davantage pour faire valoir notre savoir-faire.

**01.** Carlo Thelen, directeur général de la Chambre de Commerce; Luc Charlier, managing partner, executive director de Jiway; Marc Ardizio, partner, head of business development de Jiway; et Steve Breier, directeur administratif et financier de la Chambre de Commerce.

**02, 03.** Forte actuellement de 42 personnes, Jiway n'est plus seulement tournée vers le secteur des banques et de la finance, mais vers tous les secteurs d'activité. Elle propose d'ores et déjà une offre de services adaptée aux sociétés issues de la logistique et des télécommunications.

**04, 05.** Jiway propose à ses clients sa solution MozalK, un outil leur permettant de gérer à la fois leur documentation, mais également toutes les informations relatives à leur activité pour optimiser, entre autres, la relation clients et permettre aux utilisateurs de la plate-forme de centraliser toutes leurs données dans un seul et même espace collaboratif, entièrement sécurisé.

#### L'information continue

Retrouvez toutes les visites d'entreprises sur [www.cclu](http://www.cclu)

Il existe en effet de plus en plus de solutions web qui répondent plus ou moins bien aux différents besoins des utilisateurs. Fort heureusement, nous pouvons faire la différence, car, en couvrant une large gamme de fonctionnalités, et avec la personnalisation de l'épine dorsale de l'application, nous proposons quasiment du sur-mesure. »

#### Si vous pouviez changer une chose dans votre secteur d'activité, quelle serait-elle ? Que pourrait faire la Chambre de Commerce en ce sens ?

La Chambre de Commerce nous apporte déjà un réel appui pour faire connaître notre plateforme en dehors des frontières grâce aux séminaires pays et aux Journées d'opportunités d'affaires que ses services organisent. Nous souhaiterions pouvoir intervenir davantage dans des conférences ou autres événements, pour mettre en avant notre expertise et nos experts dans les différentes technologies avec lesquelles nous travaillons. ●