

Teleinvest: des plateformes de trading «hand made»

Interview avec Aurel DAN, fondateur et CEO de Teleinvest.

Comment devient-on chef d'entreprise?

Je ne sais pas comment font les autres, mais chez moi c'était par nécessité. Je l'ai fait parce que l'emploi ne me réussissait pas et je devais nourrir une famille, alors je me suis lancé dans le développement informatique. J'avais de l'ambition et une bonne éducation, mais pas de capital de départ. J'ai tout de même réussi à créer Teleinvest Roumanie. C'était il y a dix-huit ans! Aujourd'hui, le site de Bucarest se concentre essentiellement sur le développement de nos logiciels.

Pourquoi le choix des logiciels dédiés au secteur bancaire?

Au début des années 90, j'ai senti un profond changement s'annoncer avec la disparition de la Bourse à la crie et les avantages que les systèmes de trading électroniques allaient procurer aux banques. Ainsi, Teleinvest fut la première à lancer une plateforme de trading automatisée sur le marché suisse. Ceci nous range aujourd'hui logiquement parmi les spécialistes les plus expérimentés, notamment aussi parce que nous avons dû imaginer et développer tout nous-mêmes. A l'instar des grands noms de l'horlogerie suisse, nous ne faisons que du «hand made».

Comment avez-vous réussi à pénétrer le marché bancaire, réputé difficile, avec un nouveau produit et sans appartenir à l'establishment, à l'époque?

En fait, mes affaires ont réellement décollé en France, grâce au soutien de Telekurs, qui m'a fait confiance et à qui j'ai pu apporter certaines solutions pour la clientèle française. Cela m'a permis d'investir suffisamment dans le développement de notre produit phare que nous avons baptisé PREDATOR – The fatal weapon! Le succès de l'outil de trading PREDATOR repose à ce jour sur l'investissement de près de 1000 années homme, ce qui est considérable et peut-être inégalé parmi les produits concurrents. La vente n'est jamais facile, mais avec un



bon produit et beaucoup de persévérance j'ai réussi à convaincre les premiers clients.

Qui sont vos concurrents?

Je me plais de dire que souvent les départements informatiques des banques sont nos plus grands concurrents. Malheureusement dans le monde actuel, nous devenons tous de plus en plus des spécialistes couvrant un savoir-faire ou une niche étroite. Donc a priori, le fameux core business des banques n'est pas le développement de logiciels pointus. Néanmoins, la réalité est souvent une autre, avec comme conséquence que nos clients dépensent des sommes énormes à l'interne quand ils pourraient acheter des produits et services sur le marché. Ce serait d'ailleurs une source d'économies non négligeable, considérant le fait que, dorénavant et plus encore avec la crise financière qui nous frappe, les budgets vont se serrer même dans les banques les plus grandes.

Le nom PREDATOR – The fatal weapon, sonne très agressif. Avez-vous songé à obtenir une autorisation de port d'arme? (Rires) Non, sérieusement, vous n'imaginez pas la rudesse du combat dans le

business d'aujourd'hui. Ce nom colle très bien au produit, il dit même quelque chose sur ses avantages. Et puis, n'oubliez pas que le positionnement et les noms, les fameux «brand names», ont une importance capitale pour se distinguer et rentrer dans le subconscient des décideurs.

Vous affichez ce nom sur votre avion, est-ce pour faire de la pub sur les aéroports?

TELEINVEST a investi dans cet avion d'une part par nécessité, car le groupe a des sociétés en Suisse, en Roumanie et au Liechtenstein et des clients aussi loin que Singapore ou le Canada, vous voyez le côté pratique! D'autres achètent des yachts ou sponsorisent la Formule 1 ou des sportifs pour impressionner leurs clients. Moi, je suis un pilote passionné et je constate pas mal de parallèles entre un système de trading et un avion, que ce soit en termes de principes de sécurité, de performance, etc., mais c'est une autre histoire. ■

Teleinvest en bref

Créé en 1990 par Aurel Dan, le groupe Teleinvest est éditeur de logiciels bancaires, en particulier pour les salles de trading. Son produit phare, PREDATOR – The fatal weapon, qui a pris son envol dès 1995 avec la création de la Bourse électronique suisse, est installé chez de nombreux clients en Suisse et à l'étranger. Le groupe, qui compte 80 collaborateurs, est présent à Lausanne St-Sulpice, Bucarest (Roumanie) et à Vaduz (Lichsteistein).

TELEINVEST INTERNATIONAL AG
Landstrasse 25, LI-9491-RUGGELL
www.teleinvest.com
Contact: Joseph Küttel
Director Marketing and Sales
International
Tél. +423 373 06 30