



s o u r c a g

bank **coop**
banque
banca

Interview d'Andreas Waespi, CEO Banque Coop, et de Beat Lehmann, CEO Sourcag



Andreas Waespi, CEO Banque Coop et Beat Lehmann, CEO Sourcag AG (de g. à d.)

1. Quels motifs ont incité la Banque Coop à confier à une entreprise externe le trafic des paiements et l'administration des titres?

Andreas Waespi: A l'avenir, la Banque Coop souhaite se concentrer encore plus sur ses clients et devenir une véritable banque de distribution. Pour y parvenir, nous externalisons les prestations qu'une entité plus grande est mieux à même de fournir. En choisissant Sourcag, nous misons sur un partenaire qui dispose d'une longue expérience et offre une efficacité élevée dans le trafic des paiements et l'administration des titres.

2. Pourquoi la Banque Coop a-t-elle opté pour la société Sourcag AG?

Andreas Waespi: Notre choix a été motivé par deux facteurs principaux. Premièrement, nous sommes convaincus que Sourcag est un partenaire expérimenté et fiable, pouvant

assurer un traitement professionnel de nos prestations dans les domaines du trafic des paiements et de l'administration des titres. Deuxièmement, Sourcag est une filiale de la Banque Cantonale de Bâle. La BKB, notre maison mère, a créé en 1998 avec la Banque Cantonale de Bâle-Campagne, le centre de prestations Sourcag. Depuis, elle effectue l'intégralité de son trafic des paiements et de son administration des titres via cette société. Il semble dès lors logique que nous recourions à ces synergies au sein du groupe.

3. Quelles prestations seront assurées à l'avenir par Sourcag pour la Banque Coop?

Beat Lehmann: Aujourd'hui déjà, nous fournissons pour la Banque Coop, dans le segment Business to Business, des prestations informatiques (Help Desk 1st-Level Support). Suite à cette décision, nous apporterons, dès janvier 2009, l'intégralité des services de back-office en lien avec le trafic

des paiements et l'administration des titres.

4. La Banque Coop travaille aujourd'hui encore avec une solution informatique 'maison'. Sourcag AG dispose d'autres plate-formes bancaires. Comment des rendements d'échelle seront-ils obtenus?

Beat Lehmann: Dans une première phase, Sourcag veillera à une intégration optimale des nouveaux collaborateurs. Par ailleurs, ces collaborateurs accompagneront la migration sur Avaloq de la maison-mère Banque Cantonale de Bâle. Il s'est avéré que l'apprentissage du traitement des processus bancaires sur des systèmes divergents ne constitue aucun obstacle pour nos collaborateurs. Les rendements d'échelle seront perceptibles après l'intégration et l'optimisation des processus, au plus tard toutefois une fois accomplie la migration sur Avaloq.

5. Sourcag vient de reprendre des prestations de la Banque Cantonale de Genève. Maintenant, c'est déjà le tour de la Banque Coop. Comment la qualité des prestations peut-elle être assurée avec une croissance aussi rapide?

Beat Lehmann: Il est vrai qu'au début de ce mois nous avons repris avec succès le trafic des paiements de la Banque Cantonale de Genève. Ce volume supplémentaire n'a pas été sans exiger des adaptations organisationnelles et structurelles préalables qui, pour leur part, soutiennent une croissance durable et constituent une base saine pour l'intégration de nouveaux clients.

6. Quels avantages cette mesure apporte-t-elle aux clients de la Banque Coop?

Andreas Waespi: Avec cette externalisation à une entreprise spécialisée, nous pouvons garantir à notre clientèle un traitement encore plus professionnel du trafic des paiements et des titres et ce, tant aujourd'hui que demain. Pour nous, il est décisif que la clientèle profite de l'externalisation car, en tant que banque de distribution, nous voulons que nos clients soient satisfaits de nous. Dès lors, le niveau de qualité des prestations fournies par nos partenaires est déterminant.

7. Quels avantages les deux partenaires retirent-ils de cette collaboration?

Andreas Waespi: Je citerai les deux principaux. Premièrement: l'avantage déjà abordé pour notre clientèle qui découle de la qualité et de l'efficacité offertes par Sourcag. Deuxièmement: cette externalisation permet à la Banque Coop d'optimiser ses coûts.

Beat Lehmann: Avec cette décision, Sourcag renforce sa position comme centre de traitement pour les banques ayant adopté le système Avaloq. Nous nous établissons donc sur le marché comme le centre spécialisé sur les plates-formes Finnova et Avaloq. Il va sans dire que nous espérons aussi gagner durablement la confiance du marché, en assumant à la satisfaction de tous, les nouvelles missions qui nous sont confiées. Ce volume supplémentaire de transactions nous permet d'intervenir sur le marché comme l'un des leaders dans ce domaine.

8. Cette externalisation touche 40 collaborateurs de la Banque Coop. Qu'est-ce que cela signifie concrètement pour eux et comment se déroulera le processus de reprise?

Andreas Waespi: Il sera procédé à une cession d'entreprise ou, en d'autres termes, Sourcag reprend les contrats de travail de la Banque Coop.

Beat Lehmann: Les offres seront intéressantes et proposeront aux collaborateurs des perspectives attrayantes à long terme dans une entreprise en pleine expansion. Nous poursuivons notre stratégie de croissance et, pour y parvenir, nous avons besoin du soutien de chaque collaborateur.

9. Par cette cession, les effectifs de Sourcag AG augmentent de près de 25%. Comment comptez-vous garantir une intégration réussie des collaborateurs de la Banque Coop?

Beat Lehmann: Nous accordons une attention toute particulière à l'intégration des nouveaux collaborateurs, d'autant que ces embauches constituent aussi un événement important pour nos employés. Nous devons faire

preuve de beaucoup de doigté pour fusionner ces deux cultures d'entreprise et créer un climat où tous les collaborateurs se sentent bien. Un programme spécial a été élaboré à cet effet.

10. Quels objectifs poursuivront les deux instituts ces prochaines années?

Andreas Waespi: La Banque Coop veut se concentrer encore plus sur sa clientèle et ses activités clés. Elle souhaite, entre autres, élargir ses prestations à l'attention de divers groupes cibles, notamment les femmes, la clientèle de plus de 50 ans et les PME.

Beat Lehmann: Sourcag veut consolider durablement sa position sur le marché pour devenir le numéro 1 dans son domaine.