

UNE PME dans la cour des grands

Avec sa solution Tango, la PME Lusic est devenue un acteur incontournable dans le domaine des systèmes monétiques. **Philippe Prével, CEO de LUSIC**, nous en dit plus sur cette *success story*.



Philippe Prével

Qu'est-ce qu'un système monétique et quelles sont ses spécificités ?

Les systèmes monétiques ou payment Hub ont pour but de gérer les flux de paiement électronique (transactions, cartes bancaires, virements...) des institutions financières et les terminaux qui y participent (ATM, POS, API's...). Ce sont des systèmes à mission critique : ils doivent fonctionner sans défaillance, 24 heures sur 24, 365 jours par an. Cela définit une classe de systèmes bien particulière où l'erreur est interdite, où tout doit être pensé en termes de très haute performance, d'infailibilité, de haute disponibilité comme par exemple la possibilité de changer des composants sans arrêter le service. Au surplus, ils sont en contact direct avec le grand public et manipulent des volumes de données considérables. Ce qui fait que si un problème surgit, il y en a immédiatement des milliers et ils sont sur la place publique.

Enfin, compte tenu de leur complexité et de la difficulté de leur mise en œuvre (certifications, migration, raccordement à des équipements

de générations diverses), ces systèmes doivent durer au moins 15 ans, si vous les remplacez au bout de 10 ans, c'est un échec économique (ROI introuvable) et technique (perte de crédibilité industrielle).

En tant que fournisseurs de payment Hub, vous devez donc apporter une solution performante, sûre et en même temps innovante, apte à évoluer dans la durée à des coûts raisonnables. Vous devez toujours vous projeter sur le moyen terme.

Quel est l'ADN de Lusic, quelle stratégie, quels axes sont couverts par vos solutions ?

Notre ADN repose sur l'engagement, l'indépendance, l'innovation, la loyauté. L'engagement cela signifie respecter les délais et viser le zéro défaut. Je n'ai jamais considéré l'échec comme une possibilité quelle que soit la difficulté. La qualité, c'est le résultat d'un état d'esprit et d'un système de valeurs qui font qu'on ne lâche rien sur le plan technique et qu'on se dote des procédures et des méthodes les plus efficaces. L'innovation, c'est questionner en permanence notre technologie de façon à être plus rapides, plus performants, plus souples, plus efficaces. En termes d'indépendance, les soucis permanents de perfectionnement et d'innovation font que nous ne nous sommes jamais liés à un système d'exploitation ou à une base de données et que nous pouvons aborder les révolutions actuelles, comme le Cloud, en souplesse et sans modification de notre architecture. Enfin, la loyauté est d'être fidèle à nos engagements et au concept de citoyenneté de notre entreprise.

Nos solutions couvrent tous les aspects possibles des paiements électroniques qu'ils soient basés sur des cartes, des comptes ou plus généralement des tokens, qu'il s'agisse de contrôler des

terminaux ou de prendre des décisions d'autorisation en temps réel, ou encore de s'interfacer avec des réseaux internationaux. Notre stratégie est avant tout nord-américaine. Les américains aiment l'entreprise et les entrepreneurs. Ils valorisent la capacité d'innovation par rapport à la taille ou à l'ancienneté et ils n'hésitent pas à faire confiance aux PME fussent-elles étrangères. Les bouleversements actuels créent un marché colossal dont les États-Unis sont l'épicentre. Nous voulons en être un acteur majeur.

Quels sont les principaux enjeux auxquels vous êtes confrontés ?

Comme toutes les entreprises technologiques, nous faisons face à 4 challenges :

- Réussir à la perfection les projets qui nous sont confiés ;
- Maintenir notre technologie à la pointe et pour cela réinvestir chaque année une part importante de notre revenu dans la R&D ;
- Gagner de nouveaux clients ou de nouveaux marchés partout dans le monde ;
- Recruter des nouveaux talents et donner envie à ceux que nous avons de rester avec nous.

Nous avons une équipe remarquable composée d'excellents ingénieurs de formations très diverses, de physiciens, de mathématiciens venant de partout dans le monde. Nous sommes fiers de cette diversité qui fait notre force.

Quels sont vos challenges technologiques et plus généralement intellectuels ?

Comme je vous l'ai dit, nous faisons une informatique très exigeante : haute performance, haute disponibilité, zéro défaut. Un payment Hub doit à la fois tourner comme une horloge et être capable d'aborder des domaines qui



relèvent des mathématiques appliquées, de la cryptographie, de l'IA, de la blockchain. Par ailleurs, il doit être à la fois ouvert et très sécurisé, stable et capable d'évoluer très vite. C'est une chaîne d'oxymores. Il faut aimer les problèmes compliqués, les difficultés, l'abstraction, et en même temps, être très pragmatique, produire un haut niveau de qualité de code en C++ et en Python. C'est, d'ailleurs, pour cela que nous avons besoin de diversité : personne ne peut couvrir tout le spectre et c'est aussi ce qui rend ce métier passionnant. Je pense qu'on ne peut faire ce métier sans passion. Sans prendre un vrai plaisir à faire ce qu'on fait, il finit toujours par manquer un axe d'excellence.

Quelles sont les tendances qui marquent le marché actuellement et comment les appréhendez-vous ?

En ce moment ça remue beaucoup et sur plusieurs axes, ça disruptive, ça turbule, ça frétille, ça se désassemble dans tous les sens. D'abord, il y a les GAFAs qui viennent perturber l'écosystème des paiements, les APM, les nouveaux entrants qui déstabilisent les acteurs établis. Ensuite, il y a l'API rising que l'Europe essaie de canaliser avec la DSP2 : en résumé, les acteurs traditionnels deviennent des fournisseurs d'information ou de service sous forme d'API. En parallèle il y a de nouvelles normes comme l'ISO 20022, qui permettent de transporter beaucoup plus de données que par le passé et ouvrent un champ de nouveaux services. Il y a des technologies totalement

nouvelles comme la blockchain qu'il faut intégrer, utiliser, faire évoluer. Pour couronner le tout, il y a plusieurs changements purement technologiques comme le Cloud qui remet en cause tout ce qu'on pensait savoir sur les infrastructures ou sur les exigences de plus en plus fortes sur la sécurité. Tout cela arrive comme une série de bouleversements relativement indépendants, mais concomitants.

Le moment est passionnant. Avec sa technologie TANGO d'architecture micro-service totalement indépendante des infrastructures, sa méthode intégrant SCRUM et CBSD, LUSIS est idéalement placée pour relever ces défis. C'est ce qu'ont compris un certain nombre d'acteurs nord-américains qui voient en nous des partenaires technologiques capables de les aider à sortir des "legacy systems" et à affronter ce monde rempli de dangers et d'opportunités.

Comment une PME française dans un monde de grands donneurs d'ordre et de compétition bien assise est devenue un véritable acteur ?

Avec de l'ambition au sens noble du terme, c'est-à-dire le goût pour l'innovation et la recherche de l'excellence, un regard objectif sur les réalités du marché, de la persévérance, du talent, de la passion et beaucoup de chance, en particulier le fait d'avoir rencontré des gens qui nous ont fait confiance très tôt. Nous n'avons jamais essayé de faire des solutions de remplacement des solutions existantes, encore moins de les copier. Nous avons toujours essayé d'être "en

avant" selon l'expression de Rimbaud. Nous sommes restés des techniciens passionnés par la technique, des ingénieurs passionnés par l'ingénierie. Nous avons toujours travaillé en équipes légères et efficaces selon les principes qui sous-tendent la méthode SCRUM. Nous avons visé l'excellence pour nos projets, fournis à nos clients les solutions les plus évolutives, les plus performantes et les plus légères possible. C'est pour cela que nos clients sont nos meilleurs commerciaux.

En parallèle, nous avons toujours investi dans la R&D. D'abord, parce qu'il faut que notre technologie, celle d'une PME soit au top, mais aussi parce que les challenges que fournit la R&D sont le meilleur ciment entre les équipes. Nous avons continuellement réinventé notre métier et notre produit TANGO. C'est ainsi, qu'aujourd'hui, et sans doute aussi grâce à la confiance que nous témoignent de grands donneurs d'ordre, un grand cabinet stratégique américain voit en nous non pas un logiciel de plus, mais l'une des entreprises capables de relever le défi de la disruption. ×