

SIMCORP : LEADER MONDIAL DES SOLUTIONS LOGICIELLES POUR LA GESTION D'ACTIFS



Emmanuel Colson

Quelques mots pour nous présenter SimCorp ?

SimCorp est un groupe d'origine danoise qui a vu le jour en 1971. Nous étions d'abord spécialisés dans le développement de solutions logicielles pour les métiers du back office et la comptabilité spécialisée pour la gestion d'actifs.

Fort de notre politique de croissance organique qui prévoit l'investissement régulier de 20 % du chiffre d'affaires dans la R&D, au cours des décennies, SimCorp a complété son offre en l'étendant aux opérations de front et middle office des gestionnaires d'actifs : asset managers, asset owners (assurances), asset servicers ...

Dans le monde des éditeurs de logiciels, nous avons la particularité d'être coté au NASDAQ de Copenhague et d'avoir un capital 100 % flottant (nos 25 premiers actionnaires détenant 51 % du capital de la société), ce qui nous autorise une politique de développement et d'investissement qui s'inscrit dans la durée.

Dites-nous-en plus sur votre positionnement ?

Le marché mondial de la gestion d'actifs représente 78 000 milliards de dollars. Dans le contexte actuel de taux d'intérêts bas, la croissance des actifs n'est plus portée par la

Rencontre avec Emmanuel Colson, Directeur Général de **SimCorp** pour la région Europe du Sud qui inclut la France, l'Italie et l'Espagne. Il nous en dit plus sur SimCorp, son positionnement sur le marché de la gestion d'actifs et ses perspectives.

valorisation même des actifs. Il faut aller chercher de nouveaux relais de croissance. De plus en plus, les gestionnaires s'orientent ainsi vers une polarisation de leurs activités de gestion qui s'articulent principalement autour de la gestion passive et de la gestion dite « alternative » (immobilier, les infrastructures, le Private Equity...).

En parallèle, notre métier est en pleine évolution : nous devons nous assurer d'accompagner nos clients dans leur recherche d'optimisation des coûts de réduction des risques et de proximité avec leurs clients tout en adressant leurs besoins toujours plus importants en termes de reporting, d'information, de transparence et de croissance de leurs portefeuilles. À cela s'ajoute une pression réglementaire toujours plus forte. Pour gérer la relation client et adresser les contraintes réglementaires, nos clients doivent s'appuyer sur des solutions intégrées qui vont réaliser l'ensemble des opérations depuis le front vers le back office. Elles garantissent l'agilité, l'efficacité et donc la réduction des coûts et du risque opérationnel. Face à ces enjeux, nous proposons une solution intégrée non « monolithique » et modulaire qui s'articule autour d'une tenue de position en temps réel, multi-normes pour toutes les classes d'actifs : l'IBOR. Nous sommes d'ailleurs les seuls à proposer ce type de service sur le marché.

Qu'en est-il de vos enjeux et perspectives ?

La place de l'innovation est centrale dans notre activité. Nous faisons ainsi évoluer notre solution technique vers un mode de delivery via le cloud ; nous complétons régulièrement notre offre pour répondre aux évolutions permanentes des besoins des gestionnaires d'actifs (par exemple : la gestion des actifs alternatifs) et donc renforcer

notre leadership. Le véritable défi est d'affranchir nos clients des sujets technologiques pour leur permettre de se concentrer sur leur cœur de métier : la génération d'alpha.

Nous sommes aussi face à un enjeu de croissance. Nous accélérons notre développement en Europe du Sud et aux États-Unis qui sont des marchés avec un très fort potentiel de croissance.

Pour soutenir notre développement, nous devons également nous entourer des meilleurs talents. SimCorp peut offrir de nombreuses opportunités aux jeunes ingénieurs. Notre culture d'entreprise se caractérise par la solidarité, le partage des connaissances et de l'expertise dans un secteur d'activité en plein développement et fortement profitable.

Rejoindre SimCorp, c'est la possibilité de contribuer à une belle histoire de croissance basée sur une offre unique et inédite. ■



SIMCORP EN BREF

- Un chiffre d'affaires de 307 millions d'euros en 2016
- 1400 collaborateurs répartis dans une vingtaine de bureaux en Europe, en Asie et en Amérique
- 75 collaborateurs à Paris
- Une croissance annuelle du revenu global de 10 %

SIMCORP DIMENSION ACCÉLÉRATEUR DE CROISSANCE



**CONCENTREZ-VOUS SUR
VOTRE CŒUR DE MÉTIER:**
LA RECHERCHE DE RENDEMENT
ET LA CROISSANCE DE VOS REVENUS

SimCorp Dimension, solution logicielle
Front to Back-Office dédiée à la gestion d'actifs

SIMCORP DIMENSION, UN SEUL SYSTÈME POUR UN MONDE COMPLEXE