

GESTION D'ACTIFS :

innover et transformer la gestion des données en avantage concurrentiel

SimCorp, l'un des principaux fournisseurs de solutions logicielles et services financiers dédiés à la gestion d'actifs, est présent en France depuis 2009. Le groupe danois - indépendant et coté au NASDAQ de Copenhague, dispose d'un capital 100 % flottant, ce qui lui offre une garantie de développements et d'investissements qui s'inscrit dans la durée. SimCorp compte aujourd'hui 70 collaborateurs à Paris au service de 15 clients en Europe du Sud (France, Italie, Espagne). La solution logicielle modulaire - SimCorp Dimension® - couvre l'ensemble de la chaîne de valeur du *buy-side*, depuis les activités de front et middle-office, jusqu'à celles du back-office, en incluant aussi le *data management* et le *reporting* client et réglementaire.

Le point avec Géraud de Bonnafos (98), Responsable Customer Experience SimCorp en Europe du Sud.



Géraud de Bonnafos (98)

La data et l'IA ont transformé les métiers de la finance. Quelle vision portez-vous sur ces évolutions ?

Le secteur de la gestion d'actifs fait face aujourd'hui à des enjeux majeurs. Les acteurs (sociétés de gestion, investisseurs institutionnels et asset services) sont profondément impactés

par les taux bas et la pression sur les marges. Ils sont aussi confrontés à un tsunami réglementaire et aux exigences accrues de leurs clients en termes de transparence, d'accès en temps réel aux informations, reportings ... Les gestionnaires d'actifs doivent rationaliser leur organisation, réduire les coûts et risques opérationnels, mais aussi trouver de nouvelles sources de rendement.

En parallèle, le volume des données disponibles explose. La gestion de ces données est cruciale : si le cœur de l'offre de SimCorp est un modèle de données partagé en temps réel, la société propose aussi des solutions et services permettant de collecter, d'analyser et de distribuer ces données au mieux au sein de l'organisation.

Autre évolution notable : l'appétence croissante des investisseurs pour la finance durable et la nécessité d'intégrer des données extra-financières et critères ESG (environnementaux, sociétaux et de gouvernance) dans les décisions d'investissements. Dans ce contexte, les solutions SimCorp aident à gérer ces données non financières, nouvelles sources de rendement. Les technologies innovantes et notamment l'intelligence artificielle vont jouer

un rôle clé pour l'analyse des données et l'automatisation des processus.

Depuis toujours, SimCorp investit dans la R&D pour proposer des solutions de gestion d'actifs performantes et innovantes. Dans ce cadre, comment capitalisez-vous sur la data et l'IA ?

Tous les ans, nous investissons 20 % de notre chiffre d'affaires en R&D pour enrichir les fonctionnalités et services de notre offre. Nous avons récemment développé une offre « Data-as-a-Service » (DaaS) afin de fournir à nos clients des outils avancés de gestion des données : collecte, nettoyage, analyse, distribution. Notre offre couvre donc les différents besoins liés à la gestion de données, jusqu'à notre data warehouse et nos solutions de reporting client et réglementaire.

En partenariat avec nos clients, nous avons aussi mis en place des *Technology Labs* visant à développer un écosystème et à encourager l'innovation à travers notre plate-forme. Nous collaborons étroitement avec des *FinTechs* pour enrichir notre offre de services : gestion du collatéral, optimisation des portefeuilles, accès aux services de *custodians*...

Concrètement, quelles sont les solutions que vous avez mises en place ?

Trois premiers projets liés à l'Intelligence Artificielle ont été lancés via notre *Technology Lab*, basés principalement sur le *Machine Learning*. Grâce au *Natural Language Processing*, nous étudions la mise en place de solutions d'automatisation de traitement des données non structurées (emails, PDFs, docs etc) dans la chaîne de décisions. Les équipes clients peuvent alors s'affranchir de tâches manuelles et se concentrer sur des analyses à plus forte valeur ajoutée. Ce type de service est très utile aux métiers du non coté (immobilier, Private Equity, infrastructures etc) qui nécessitent traditionnellement beaucoup de traitements manuels.

Deuxièmement, nous développons un algorithme de prédiction du *matching* d'un contrat avec la contrepartie. Si la prédiction est basse, ce contrat est identifié comme nécessitant une intervention manuelle, le coût de trading est revu à la hausse et d'autres brokers (susceptibles de mieux matcher) sont proposés au trader.

Enfin, nous travaillons sur des outils d'aide à la décision « augmentée » par l'IA. Un premier exemple est le passage d'ordres conséquents sur les marchés. Passer ces ordres dans une échéance donnée risque d'impacter les marchés et donc d'augmenter le coût d'exécution. Notre outil analyse les historiques de passages d'ordres et propose un découpage de l'ordre en différentes exécutions, afin de ne pas influencer les marchés.

En parallèle, quels sont les sujets qui vous mobilisent actuellement ?

SimCorp poursuit deux autres axes stratégiques en complément de la mise en place d'un écosystème innovant dont nous avons parlé ici. Tout d'abord, nous nous recentrons autour de nos clients, en mettant leur succès au cœur de toutes nos décisions d'entreprise. Nous nous réorganisons donc et mettons en place des équipes *Customer Experience*, en charge d'accompagner au plus près les équipes métiers de nos clients, dans chacune de nos filiales. La relation de confiance que nous entretenons avec nos clients à long terme constitue la clé de nos succès présents et futurs.

Ensuite, SimCorp évolue du monde de l'édition de logiciel vers le service. Le paradigme n'est plus l'achat d'un logiciel avec licence perpétuelle, mais la location d'un service clé en main.

Quels sont vos enjeux dans ce cadre ?

La transformation vers le *Cloud* est nécessaire pour permettre la réussite des trois axes stratégiques décrits plus haut (écosystème innovant, expérience client, migration as-a-service). Nous accompagnons activement nos clients dans ce voyage, spécialement en Amérique du Nord mais aussi en Europe. Notre première offre de service réglementaire sur le *Cloud* intéresse de nombreux clients. Elle permet de simplifier la production de rapports réglementaires, sujet d'habitude complexe et coûteux. Nous devons aussi nous entourer des meilleurs talents et proposons des perspectives

d'évolutions intéressantes dans un groupe en pleine croissance, dynamique et multi-culturel. L'intégration, le développement et la fidélisation des talents sont des priorités chez SimCorp. ×

EN BREF

- Un chiffre d'affaires de 382,6 millions d'Euros en 2018
- Une croissance annuelle du revenu global de 10 %
- 1 700 collaborateurs répartis dans une vingtaine de bureaux en Europe, Asie, Amérique du Nord
- Plus de 200 clients à travers le monde

**SIMCORP DIMENSION
ACCÉLÉRATEUR
DE CROISSANCE**

**EN PLAÇANT
L'INNOVATION
AU CŒUR DE SES
PRIORITÉS,**

SimCorp développe une nouvelle génération d'outils d'aide à la décision et d'automatisation dans le domaine de la gestion d'actifs.

**SIMCORP, LEADER DE SOLUTIONS PRODIGIELLES
ET SERVICES DÉDIÉS À LA GESTION D'ACTIFS**

www.simcorp.com

