

AUTOMATISER LA VÉRIFICATION DES DOCUMENTS ET DE L'IDENTITÉ : c'est aujourd'hui une réalité avec VIALINK !

Philippe Sanchis, Directeur général de VIALINK, nous présente sa Regtech qui permet aux entreprises qui gèrent des millions de dossiers clients d'industrialiser et d'automatiser les processus d'entrée en relation. Il revient notamment sur la dimension technologique de la solution VIALINK et sa valeur ajoutée. Entretien.



Philippe Sanchis

Que propose VIALINK ?

Grâce à sa technologie, VIALINK permet à ses clients d'optimiser leurs processus d'entrée en relation digitale avec de nouveaux clients. Les cas d'usages sont divers et variés : ouvrir un compte bancaire, louer un appartement, obtenir un crédit, souscrire une assurance vie..., mais ont un point commun : un dossier justificatif à fournir qui va comprendre plusieurs documents de différentes typologies à vérifier et à contrôler.

Aujourd'hui, nos principaux clients sont des grands comptes qui opèrent dans le domaine de la banque, de l'assurance et de l'immobilier et qui ont des relations

digitales souvent complexes avec leurs clients.

Quels sont les avantages et la valeur ajoutée de votre solution ?

Concrètement, VIALINK va répondre à trois problématiques majeures pour nos clients :

- Optimiser l'expérience client : notre technologie nous permet de simplifier le parcours des clients qui font par exemple une demande de crédit ou qui déposent un dossier pour la location d'un bien immobilier en les assistant dans la constitution de leur dossier, en s'assurant qu'il est complet et recevable et en leur permettant de le corriger en cas d'erreur sur un justificatif (par exemple en détectant en temps réel un justificatif de domicile de plus de trois mois alors qu'il n'est pas recevable) ;
- Minimiser le risque de fraude : la digitalisation des démarches administratives entraîne un risque accru de tentative de fraude à l'identité, aux revenus... Notre solution permet d'automatiser et de fiabiliser les démarches de détection des fraudes afin de prévenir efficacement ce risque. Cela permet également à des entreprises, comme des banques et des assurances, de garantir leur conformité (KYC) avec les réglementations en vigueur en matière de lutte contre le

blanchiment d'argent et de financement du terrorisme ;

- Augmenter leur efficacité opérationnelle : Notre solution permet à nos clients d'augmenter de manière significative leur productivité en automatisant des tâches souvent manuelles et chronophages comme l'étude et le contrôle de dossiers qui demandent aux collaborateurs de vérifier les pièces d'identité, les bulletins de salaire, les avis d'imposition... Grâce à l'automatisation, le traitement des dossiers est réalisé en quasi-temps réel. En industrialisant ces processus, nous libérons du temps commercial et raccourcissons les temps de traitement back-office ce qui permet par exemple pour des organismes de crédit de raccourcir leur « time-to-yes ».

Au-delà, la digitalisation et l'automatisation de ce volet contribuent aussi à améliorer l'expérience collaborateur et, in fine, à réduire le turnover. Cela permet de redonner du sens au travail et de fidéliser les collaborateurs en leur libérant le temps qu'ils allouaient à ces contrôles afin de se concentrer sur des tâches à plus forte valeur ajoutée.

Concrètement, comment fonctionne votre solution ?

Concrètement notre solution va collecter,

“Il a moins de 5 ans, nous n’étions pas encore mesure d’automatiser le traitement, l’analyse et le contrôle d’un dossier client. Pour relever ce challenge technologique, nous avons combiné plusieurs briques technologiques d’intelligence artificielle afin de pouvoir industrialiser ces processus.”

lire, étudier et contrôler automatiquement toutes les pièces justificatives requises pour le traitement d’un dossier client. Mais au-delà de la collecte, du traitement et de l’analyse automatiques des documents et de l’identité, notre solution peut également prendre en charge le volet contractuel avec la signature d’un contrat, d’une offre de prêt ou d’un bail de location. VIALINK couvre véritablement toute la chaîne de valeur du parcours digital d’un client.

Pouvez-vous nous donner des exemples concrets ?

Aujourd’hui, par exemple les Banques Populaires et les Caisses d’Épargne utilisent nos outils technologiques pour ouvrir des comptes bancaires. BMW Finance étudie les demandes de financement (leasing ou crédit) en utilisant également nos solutions. Il en est de même pour les agences immobilières de location Citya qui vont analyser les dossiers de candidatures des locataires et faire signer les baux de location grâce à VIALINK.

Au cœur de votre plateforme, on retrouve donc l’intelligence artificielle. Quels sont les apports de cette technologie ?

Il y a moins de 5 ans, nous n’étions pas encore en mesure d’automatiser le traitement, l’analyse et le contrôle de l’ensemble d’un dossier client. Pour relever ce challenge technologique, nous avons combiné plusieurs techniques d’intelligence artificielle afin de pouvoir industrialiser ces processus : Machine Learning, analyse du langage naturel, Fuzzy Logic (Logique Floue) et Computer Vision pour lire, comprendre des documents et ce même dans le cas de documents de qualité moyenne en terme d’image. L’aspect unique de notre savoir-faire a été de pouvoir combiner ces

techniques de pointe au sein d’un service SaaS extrêmement industrialisé et performant pouvant traiter des millions de documents et de dossiers clients.

Innovation et industrialisation sont au cœur de notre ADN mais également la priorité donnée à la sécurisation et la protection des données que nous traitons et analysons, qui sont par essence des données sensibles, confidentielles et à caractère personnel.

Aujourd’hui, dans le cadre de votre développement, quels sont vos enjeux et perspectives ?

Nous sommes sur une dynamique de très forte croissance. Sur notre marché, nous sommes d’ores et déjà reconnus comme le leader en France.

En trois ans notre chiffre d’affaire et notre effectif a doublé. À l’heure actuelle, notre enjeu est de consolider notre positionnement en France et de nous développer, en

parallèle, en Europe dans les trois prochaines années.

Et pour conclure ?

Beaucoup d’entreprises qui gèrent encore ces processus chronophages manuellement ne savent pas qu’il existe des solutions comme VIALINK qui peuvent leur permettre non seulement de les digitaliser et de les automatiser, mais aussi de gagner en productivité et en efficacité tout en proposant à leurs clients une expérience fluide et simple.

Dans un contexte technologique en pleine accélération (les IA génératives en sont un exemple), nous investissons quasiment 50 % de notre revenu en R&D pour accompagner nos clients aujourd’hui dans la révolution digitale en cours mais aussi et surtout pour les accompagner dans le temps en co-construisant avec eux les solutions de demain. ×

