

OPEXIA, UNE PLATEFORME OPÉRATIONNELLE INTÉGRÉE POUR RELEVER LES NOUVEAUX DÉFIS RÉGLEMENTAIRES

Grâce à sa palette complète de services permettant aux acteurs de la finance d'externaliser leurs processus réglementaires et comptables, mais aussi de profiter d'outils performants de pilotage de leur activité, Opexia poursuit son expansion internationale. En développant des solutions technologiques à haute valeur ajoutée, ce PSF luxembourgeois accompagne des acteurs à travers toute l'Europe dans l'amélioration de leur efficacité opérationnelle.

Dans le domaine de la RegTech, Opexia fait figure de précurseur. Cette émanation de NGR Consulting propose depuis plus de six ans, soit bien avant que « RegTech » ne devienne un concept à la mode, une plateforme de services opérationnels permettant aux acteurs de la finance de répondre à des exigences réglementaires grandissantes. « Disposant de plusieurs agréments octroyés par la CSSF, nous pouvons proposer des services BPO RegTech à de nombreux acteurs à travers toute l'Europe. Actuellement, nos clients se trouvent au Luxembourg, notre marché domestique, en France, au Royaume-Uni, en Espagne, en Belgique. Nous servons aussi bien des banques, des institutions de crédit, que des conseillers financiers indépendants (IFA) ou encore des ManCo. Une soixantaine de clients ont recours à notre plateforme à ce jour », explique Sébastien Wingerter, senior manager au sein d'Opexia.

DU REPORTING AU PILOTAGE DES RISQUES ET DES RATIOS RÉGLEMENTAIRES

À l'heure où la RegTech s'apparente à une niche prometteuse d'innovation,

Opexia fait la preuve d'une réelle et profonde expérience. « Quand on regarde l'engouement actuel dans le domaine de la RegTech, je pense qu'il est important de s'attarder sur ce que recouvre ce concept, poursuit Sébastien Wingerter. Pour nous, il s'agit des possibilités à mettre en œuvre pour mieux servir les besoins des institutions financières et des régulateurs, au moyen de plateformes innovantes. En la matière, l'innovation doit permettre aux acteurs financiers de répondre aux nouvelles exigences réglementaires de manière souple, efficace et à moindre coût. Elle doit aussi contribuer à améliorer le pilotage des risques et de l'activité financière de chacun. »

Quand, il y a huit ans, NGR Consulting s'est penché sur ces enjeux, c'était pour proposer à ses clients un moyen de répondre plus efficacement aux exigences grandissantes des régulateurs en matière de reporting. « À l'époque, l'ensemble des clients pour lesquels nous menions des missions de consultance devaient faire face à une complexité croissante liée à la réglementation. Tous étaient confrontés à des problématiques similaires. Nous avons donc envisagé

les moyens de les soutenir, en innovant, en apportant des solutions communes, poursuit le senior manager. C'est comme cela qu'est née notre plateforme qui permet de répondre aux exigences en matière de reporting de chaque régulateur. En allant chercher la bonne information, là où elle se trouve, le service permet d'assurer la transmission de l'information en temps et en heure, avec un haut niveau d'automatisation »

UNE OFFRE RICHE ET MODULAIRE

Opérationnelle depuis six ans, la plateforme Opexia s'est progressivement enrichie. Au-delà de la partie reporting, elle offre des solutions pour permettre à chaque dirigeant de mieux piloter ses risques en temps réel, ainsi que son activité financière. « Nous allons chercher l'information à un niveau de granulaire. Elle peut dès lors être exploitée pour s'assurer d'une meilleure gestion de l'activité, comme le souhaite de plus en plus les régulateurs, poursuit Sébastien Wingerter. Nous disposons aujourd'hui d'une solution complète, qui permet à nos clients de gagner en flexibilité et de plus facilement intégrer les changements. ➔➔



Sébastien Wingerter,
Senior Manager –
Opexia

La solution est modulaire. Un client peut choisir d'externaliser uniquement un ou plusieurs processus de reporting réglementaire ou encore ses processus comptables. Une ManCo, si elle le désire, peut profiter d'une externalisation des processus front to back. Ils lui permettent de suivre ses investissements, ses positions, de passer des ordres automatiquement, de mieux gérer les enjeux réglementaires... C'est une réelle ManCo in The Box.»

VERS UNE PLUS GRANDE EFFICACITÉ OPÉRATIONNELLE

La plateforme d'Opexia permet à ses clients d'atteindre une plus grande efficacité opérationnelle, grâce à une plus grande capacité d'analyse. Pour cela, le service a recours aux technologies les plus récentes, facilitant notamment l'intégration de nouveaux clients et permettant un traitement plus efficient de

l'information. « Les institutions financières que nous servons ont besoins de toujours mieux évaluer les impacts d'une décision sur leurs ratios, qu'il s'agisse de l'on-boarding d'un nouveau client ou de la mise à disposition d'un nouveau produit. Aujourd'hui, ils peuvent disposer de l'information en temps réel. Demain, grâce au Big Data et à notre capacité à aller chercher et à consolider la donnée de qualité, l'enjeu sera de pouvoir rendre compte préalablement des impacts attendus. L'enjeu est de fournir à chacun les simulations utiles relatives à chacune des décisions envisagées.»

DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

Le service d'Opexia a démontré sa robustesse auprès de grands acteurs en Europe. Désormais, l'ambition de ce PSF luxembourgeois est d'étendre son offre à l'international. « Nous avons une solution technologique mature et opérationnelle, qui s'appuie

sur des infrastructures luxembourgeoises certifiées et auditées par le régulateur. Nous croyons beaucoup en l'avenir du modèle, pour servir différents acteurs sur diverses places européennes. Nos équipes, à l'échelle européenne mais aussi au sein de chacun des territoires sur lesquels nous sommes présents, réalisent une veille réglementaire permanente, pour intégrer toujours plus rapidement et de la meilleure des manières les nouvelles prescriptions des régulateurs. Les projets qui nous occupent aujourd'hui sont Anacredit, au niveau du Luxembourg, et la nouvelle norme comptable européenne IFRS9. L'avantage du modèle réside dans le fait que, une fois la réponse apportée, elle peut servir une large palette de clients, qui peuvent alors mieux se concentrer sur leur cœur de métier.»