



## Hommes & métiers

### TRIBUNE

#### TRANSITION DIGITALE

# Le passage obligé

**L**a contrainte réglementaire est devenue un défi majeur à relever pour tous les professionnels de la finance (CIF, courtiers d'assurance, sociétés de gestion, banques et assureurs). Or, la plupart d'entre eux n'ont pas anticipé suffisamment l'entrée en vigueur des nouvelles réglementations. La mise en conformité avec la réglementation MIF 2 (nouvelle directive sur les marchés d'instruments financiers), entrée en vigueur le 3 janvier 2018 avec une tolérance de mise en application pour les CIF, et DDA (directive sur la distribution d'assurances), à partir du 1<sup>er</sup> octobre 2018, est même devenue impossible sans un processus abouti de digitalisation et d'automatisation.

MIF 2 vise principalement à optimiser le fonctionnement des plates-formes de négociation et à améliorer en particulier les instruments financiers utilisés ainsi que la traçabilité des opérations. Ce nouveau cadre, très contraignant, appelle les émetteurs à l'origine d'une transaction à un maximum de transparence vis-à-vis de leurs clients, notamment concernant les rémunérations versées aux différents intermédiaires. La mise en application de la DDA s'inscrit également dans cette philosophie d'uniformisation de la réglementation au niveau européen, qui oblige les émetteurs à modifier considérablement leurs outils existants.

**Une adaptation en continu.** Beaucoup d'acteurs qui interviennent dans la chaîne de distribution de produits financiers se retrouvent ainsi au pied du mur et doivent adapter leurs outils dans l'urgence. L'amorçage de la révolution digitale dans la profession ne date pas d'hier mais il est désormais illusoire de développer une activité, pour un professionnel de la finance, sans la mise en place d'un processus automatisé et traçable afin de répondre à la réglementation. A titre d'exemple, les dispositions de MIF 2 et DDA impliquent pour les intervenants de combiner des informations de connaissance client avec celles des produits et des services d'investissement proposés. Ces réglementations impliquent également d'éditer des rapports clairs et compréhensibles pour les clients, et ce, avant toute transaction. Il est devenu évident que le format papier ne permet pas la gestion de ces flux.

L'imbrication de la réglementation avec l'activité au quotidien est telle qu'il ne s'agit de rien de moins que d'assurer la pérennité de l'entreprise.



**AXEL RASON,**  
P-DG - Upsideo

▼ **L'adaptation aux nouvelles réglementations (MIF 2, DDA) est un véritable défi à relever**

▼ **Une mise en conformité désormais impossible à mener sans le recours à la digitalisation et à l'automatisation des processus**



**ALEXANDRE PESCHET,**  
directeur général délégué - Upsideo

Un constat s'impose chez la plupart des professionnels : les marges commerciales pratiquées ont beaucoup baissé ces dernières années. Sans fluidification des processus, les acteurs du marché ne pourront plus rester compétitifs au regard des coûts nécessaires à engager pour se mettre à niveau et se conformer à la réglementation, quel que soit leur degré de professionnalisme, toutes choses égales par ailleurs. Ce constat est d'autant plus important pour les établissements ayant des réseaux de distribution que les marges sont partagées. Aujourd'hui, le service apporté aux distributeurs sur des solutions de conformité digitalisées devient un avantage concurrentiel fort. Ce sont les établissements les plus en avance technologiquement qui prendront les parts de marché dans l'avenir.

**Digitalisation forcée.** Les nouvelles règles DDA vont très probablement bouleverser la sélection des contrats auprès des distributeurs. Ces derniers seront dans l'obligation d'obtenir des compagnies d'assurances l'ensemble des informations sur les marchés cibles ainsi que sur les coûts et charges, de manière digitale, dès le 1<sup>er</sup> octobre 2018. A défaut, les contrats ne pourront être distribués. De plus, les distributeurs qui ne pourront pas mettre ces informations à la disposition de leurs clients seront dans l'incapacité de leur proposer des contrats. Il paraît évident que tout traitement manuel de ces informations sera impossible. Seuls les intervenants qui seront prêts et auront effectué leur transition digitale survivront à ce big-bang réglementaire.

Les banques privées ont un défi important devant elles. Attachées à un service clients de proximité, elles devront, pour celles qui n'ont pas encore entamé leur mutation, développer des fonctionnalités digitales. Non seulement pour répondre à la réglementation, mais aussi pour apporter des solutions pratiques et modernes à leurs clients. A titre d'exemple, le traitement électronique d'une ouverture de compte ou d'un contrat d'assurance doit être source de valeur ajoutée et de gains de productivité pour le client lui-même.

La réglementation évolue en permanence et gagne en complexité. La mise en conformité des différents acteurs de la finance et de l'assurance passe par une adaptation en continu, avec des délais de plus en plus courts à respecter. La prise de conscience des enjeux est une réalité, mais beaucoup d'intervenants sur les marchés n'ont pas mesuré l'effort à réaliser.