

Hégoa lance les logiciels de la transparence

Nouvel éditeur lié aux bouleversements des marchés financiers, Hégoa affiche ses ambitions avec une offre nouvelle, qui donne un coup de jeune aux solutions d'aujourd'hui. Interview de Sylvie Lépicier, Pdg, Hégoa.

- Hégoa axe ses produits sur la transparence financière. Pourquoi ?

Sylvie Lépicier. Notre offre est à la fois représentative des différents métiers auxquels s'adressent nos solutions et de cet axe que vous relevez et qui est un thème fort du marché. D'une part, depuis la crise, les différents acteurs ont besoin de plus de transparence. Quand les clients d'un administrateur de fonds valorisent leurs produits dérivés, ils souhaitent connaître le détail de la valorisation, les impacts. Les clients privés attendent des informations sur les performances et la rentabilité des produits structurés. La réglementation est précisément le reflet de ces attentes du marché. Elle renforce les obligations de transparence, par exemple dans la normalisation des produits dérivés avec le nouveau reporting des transactions dans le cadre de MIFID Level 2, ou encore récemment avec les projets de création des chambres de compensation aux Etats-Unis. La transparence est aussi un souci de gestion des acteurs. Les marchés se sont complexifiés, les volumes d'opérations ont explosé. Le besoin de pédagogie et de la qualité de l'information est devenu un impératif.

- Donc vous lancez les logiciels de la transparence ?

Oui, par exemple, notre plate-forme eVA Pricing met l'accent sur deux éléments de réponse aux attentes des clients : flexibilité et ouverture : réutilisation de briques paramétrables et apport d'une piste d'audit évolutive. Ils apportent la conformité aux normes du marché et

donne à l'utilisateur l'assurance des tests de «suitabilité» MiFID, de contrôle indépendant de la valorisation, de tests ex-ante et ex-post en liaison avec l'instruction AMF 2008-06, etc. Nous renforçons aussi notre offre en 2010 avec le lancement prévu de eVA Risk Manager, dédié aux fonctions Risk management, au-delà d'une spécialisation métier de l'établissement, car les fondamentaux de la gestion des risques sont intangibles et relèvent d'une culture commune à tous les métiers.

- Quelle est la réponse du marché ?

Nos solutions apportent une réponse simple et indépendante aux besoins du marché : valorisation des produits dérivés et structurés, en complément des «pricers» surtout focalisés sur les modèles de valorisation. Nos apports portent notamment sur le contrôle du pricing, le reporting client et interne, l'optimisation de la relation client, et la conformité aux attentes du régulateur..

- Comment s'installent vos solutions ?

En « stand alone » ou en complément dans une architecture déterminée, par exemple architecture trois tiers. Le marché potentiel est de 200 à 300 clients en France. Notre offre SaaS complète le dispositif.

- Quels plans de développement à l'international ?

Présents sur presque 10 salons et conférences en 2010, nous faisons aussi des incursions sur d'autres marchés, au Luxembourg avec Clearstream Services, ou aux Etats-Unis, avec fin avril un road-show pour lequel nous avons été choisi, parmi toutes les sociétés d'informatique financière membres du Pôle Finance Innovation, par l'Agence de développement Ile-de-France et Invest In France à New-York, pour la promotion de la Place Financière de Paris. ■

Propos recueillis par Ange GALULA



Sylvie Lépicier, Hégoa