

Semarchy

**PRENDRE UNE LONGUEUR
D'AVANCE DANS LES SERVICES
FINANCIERS : CRÉER DE
LA VALEUR, INNOVER, ET
RENFORCER SON AVANTAGE
CONCURRENTIEL**





Un secteur dynamique, porté par la donnée

Dans un monde interconnecté, le secteur des services financiers joue un rôle central dans la circulation du capital, en permettant aux entreprises de croître, aux particuliers de se constituer un patrimoine, et aux économies de prospérer. Des institutions bancaires traditionnelles aux fintechs les plus innovantes, ce secteur dynamique englobe un vaste écosystème d'organisations qui facilitent les transactions, gèrent les risques et ouvrent des opportunités d'investissement.

Dans un contexte en constante évolution, les acteurs des services financiers font face à des défis inédits et à de nouvelles opportunités, portés par les avancées technologiques, l'évolution réglementaire, les attentes changeantes des consommateurs et la volatilité économique.

Pour réussir dans cet environnement, il faut combiner expertise sectorielle, maîtrise technique et, plus que jamais, agilité. Or, les incohérences de données entre les systèmes opérationnels nuisent à la fiabilité des reportings et à la confiance qu'on peut leur accorder. À mesure que les institutions financières adoptent des stratégies de plus en plus orientées données, la capacité à établir une source unique et fiable d'information à travers des systèmes disparates devient non seulement un enjeu technique, mais un impératif stratégique pour garantir l'efficacité opérationnelle et conserver un avantage concurrentiel.



La gestion des données de référence

Avoir une vision claire de la manière dont les données sont créées, validées, maintenues et diffusées au sein de l'entreprise est fondamental pour soutenir les systèmes opérationnels et garantir la cohérence et l'exactitude des informations.

Dans le secteur de l'assurance, la gestion des données de référence (Reference Data Management – RDM) est particulièrement critique. Les compagnies d'assurance s'appuient en effet sur de nombreux codes tarifaires pour modéliser les risques — qu'il s'agisse de types de véhicules, de localisations géographiques ou de classifications de logements. Ces données de référence constituent la base des modèles financiers et d'évaluation des risques, tout en garantissant la conformité aux normes du secteur telles que les référentiels ISO, les exigences anti-fraude ou encore le RGPD.

Si la RDM concerne tous les acteurs des services financiers, la complexité et le volume de données dans le secteur de l'assurance en font un besoin particulièrement stratégique. Les compagnies doivent prendre en compte l'ensemble du cycle de vie de ces données : leur création, leur gouvernance, les processus de validation et leur diffusion, afin qu'elles puissent être exploitées efficacement par l'ensemble des applications de l'entreprise.



La vue client à 360°, un enjeu clé

La plupart des compagnies d'assurance et des banques de détail utilisent des systèmes opérationnels distincts selon les lignes de produits — avec des applications dédiées à chaque type de contrat, compte, réseau de prestataires ou produit de crédit, par exemple. Aux yeux du client, l'organisation semble unifiée, mais en réalité, ces systèmes communiquent peu ou mal entre eux, générant de nombreux silos de données.

Cette fragmentation empêche les institutions financières d'avoir une vision complète de la relation et de l'engagement de chaque client à travers l'ensemble de leurs services. Mettre en place une vue client à 360° permet de surmonter ces limitations techniques, en agrégeant les données issues de systèmes disparates pour constituer un profil client unifié.

Cette perspective globale ouvre la voie à une expérience client enrichie : services personnalisés, opportunités de ventes croisées mieux ciblées, évaluation des risques plus précise... En somme, elle transforme la manière dont les acteurs financiers interagissent avec leurs clients et leur permet de prendre des décisions stratégiques fondées sur une relation client complète, plutôt que sur des informations parcellaires.



Le regroupement familial comme stratégie de données

Le regroupement familial (ou householding) s'impose progressivement comme une stratégie de gestion des données dans le secteur bancaire de détail

Il consiste à relier les clients partageant une même adresse afin de créer une vue unifiée du foyer. Cette approche permet aux banques de mieux comprendre la relation financière globale au sein d'un même ménage, au lieu de considérer chaque client comme une entité isolée. En mettant en œuvre efficacement cette stratégie, les banques peuvent identifier la valeur totale d'un foyer, repérer les dynamiques d'influence internes, et optimiser l'efficacité marketing en limitant les communications redondantes à une même adresse.

Plutôt que d'envoyer plusieurs messages identiques à différents membres du même foyer, les banques peuvent diffuser une communication unique et ciblée, réduisant ainsi de manière significative les coûts des campagnes physiques tout en maintenant une portée optimale. Cette vision consolidée permet également d'identifier des opportunités de ventes croisées plus pertinentes, en s'appuyant sur les besoins financiers complémentaires au sein du foyer, et d'améliorer la précision des évaluations de risque dans les décisions d'octroi de crédit.

97%

LES CLIENTS D'OF RECOMMANDENT
SEMARCHY POUR LA GESTION DES
DONNÉES FINANCIÈRES



Maîtriser les données sur les entités juridiques

Les sociétés de capital-investissement (Private Equity) font face à des défis spécifiques en matière de gestion des données, principalement autour de la maîtrise des données relatives aux entités juridiques.

Contrairement aux banques de détail, qui se concentrent sur les clients individuels, ces sociétés visent à établir des fiches de référence fiables sur les entreprises : noms normalisés, adresses, structures de propriété, et relations entre filiales. La maîtrise de ces données sert un double objectif : améliorer l'efficacité commerciale en identifiant précisément les entreprises cibles pour leurs produits financiers, et garantir une vision consolidée de leur portefeuille. Une gestion efficace de ces données permet aux sociétés de capital-investissement de suivre l'évolution de leurs investissements, d'évaluer les risques de concentration et de mesurer leur exposition globale par secteur ou zone géographique.

Elle soutient également les fonctions de conformité, notamment les exigences KYC (Know Your Customer) et la lutte contre le blanchiment d'argent. À mesure que ces structures se diversifient et deviennent plus complexes, disposer de données maîtres fiables devient un levier indispensable tant pour la prise de décision stratégique que pour la conformité réglementaire.



La gestion des données de référence (MDM)

La gestion des données de référence (ou Master Data Management – MDM) permet de garantir la cohérence, l'exactitude et l'exhaustivité des données critiques dans l'ensemble des systèmes et applications. Et Semarchy vous aide à en faire un levier de transformation.

Les établissements financiers – banques, compagnies d'assurance ou sociétés de capital-investissement – exploitent tout le potentiel de leurs données avec la plateforme MDM de Semarchy, en unifiant leurs systèmes pour affiner la modélisation des risques, accélérer la mise sur le marché de nouveaux produits et répondre plus facilement aux exigences réglementaires.

En intégrant les données de référence provenant d'agences de crédit, de flux de marché, de prestataires de paiement ou encore de plateformes ESG, les institutions financières accèdent à une vision enrichie et à une base de données plus robuste.

Avec des données client fiables au cœur de leur stratégie, les établissements financiers peuvent accélérer la conception et le déploiement de produits financiers personnalisés, améliorant leur agilité commerciale et leur compétitivité. La plateforme Semarchy garantit également une gestion des données clients sécurisée et conforme – avec un suivi rigoureux des consentements et des préférences – afin de respecter les réglementations telles que le RGPD ou les directives anti-blanchiment, tout en permettant des expériences clients personnalisées.

C'est pourquoi 97 % des clients recommandent Semarchy pour la gestion des données financières. Découvrez comment des entreprises comme la vôtre protègent leurs données sensibles, réduisent les risques et prennent des décisions plus éclairées pour répondre aux nouvelles attentes du marché et renforcer la confiance client.



Le défi

Oaktree Capital Management est une société d'investissement mondiale spécialisée dans les placements alternatifs, avec une expertise pointue en stratégies de crédit. Basée à Los Angeles, elle gère des actifs via un large éventail de véhicules d'investissement, au service d'investisseurs institutionnels et particuliers dans le monde entier.

Avec la croissance de son activité, Oaktree a dû faire face à une complexité accrue dans la gestion de ses données critiques. L'organisation fonctionnait avec des « mini-masters » répartis entre différentes bases de données – voire des feuilles de calcul Excel – ce qui compliquait la fourniture d'informations centralisées et fiables aux clients, surtout à mesure que leurs attentes devenaient plus complexes. L'entreprise avait donc besoin de rationaliser son processus d'onboarding et d'améliorer le suivi et le partage des données d'investissement.

La solution

Pour relever ces défis, Oaktree a choisi de s'associer à Semarchy et d'adopter sa plateforme de gestion des données de référence (MDM) afin de centraliser ses processus et de garantir une qualité de données élevée et constante.

L'entreprise a opté pour une approche structurée, en commençant par une phase de conception dédiée pour cartographier les flux de données et impliquer les responsables des différents systèmes. L'implication précoce des data stewards, couplée à une phase de tests utilisateurs robuste et continue, a permis de garantir une bonne gouvernance et l'adhésion des parties prenantes.

Grâce à l'accompagnement de consultants expérimentés, Oaktree a pu combler ses lacunes internes, accélérer la mise en œuvre de la solution, et adopter les meilleures pratiques du secteur—posant ainsi les bases d'une gestion stable et durable des données relatives aux entités juridiques et aux comptes.

Les résultats

Une fois en production, Oaktree s'attend à dégager des bénéfices significatifs en centralisant et en rationalisant des processus auparavant fragmentés. Avec une phase de tests utilisateurs quasiment terminée, l'entreprise prévoit que l'implémentation de Semarchy permettra d'éliminer les inefficacités, d'améliorer la cohérence des données, et de renforcer la fluidité opérationnelle.

Cette transformation devrait améliorer l'agilité et la visibilité à l'échelle de l'organisation, créant ainsi de la valeur à long terme grâce à une meilleure gouvernance des données.



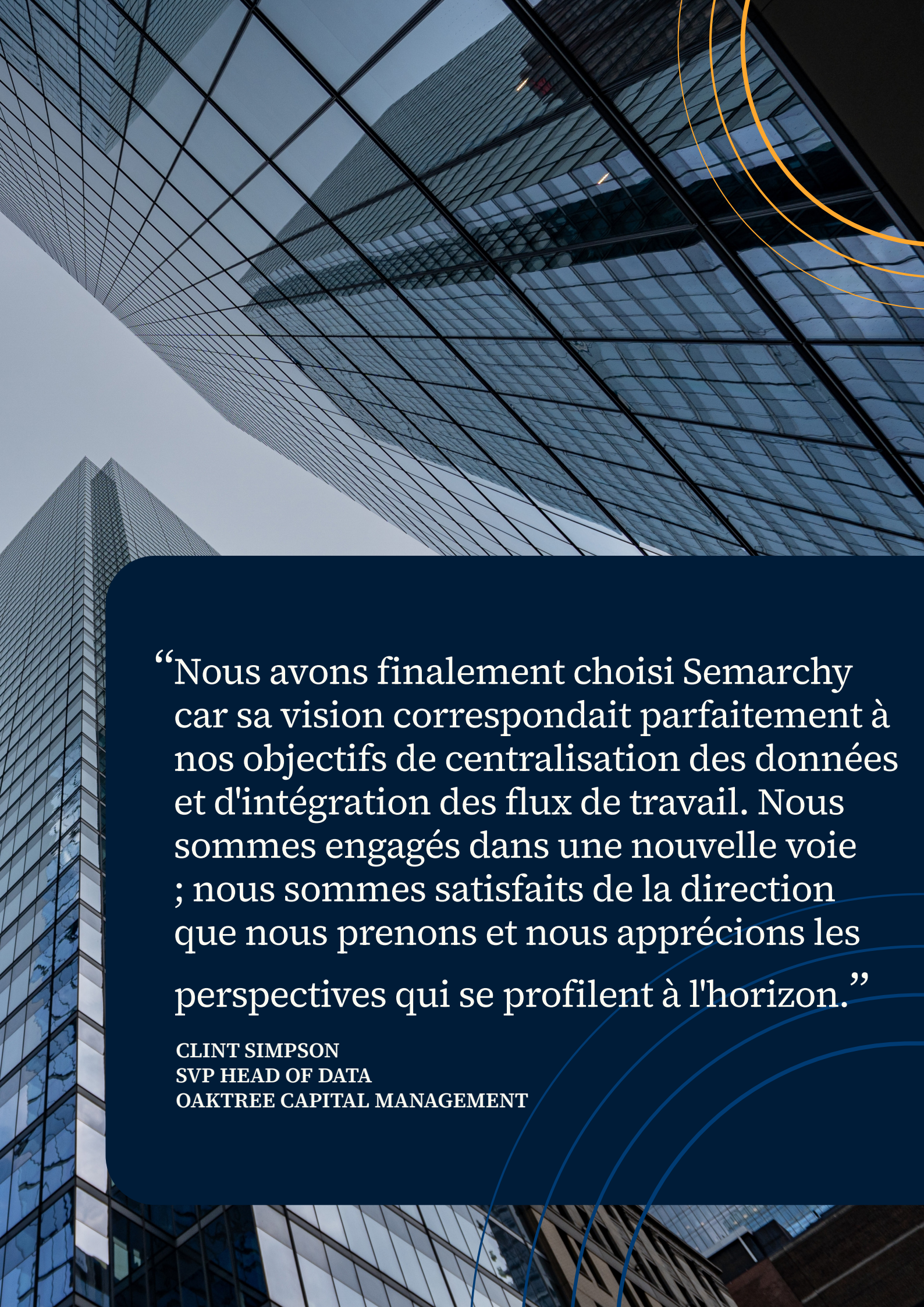
RÉDUCTION DE 85 %
DES DÉLAIS DE MISE
EN ŒUVRE POUR LES
AFFILIÉS



AMÉLIORATION
DE 75 % DE
L'EFFICACITÉ
OPÉRATIONNELLE



PRISE DE CONTRÔLE À 100
% DES DONNÉES PAR LES
DATA STEWARDS INTERNES



“Nous avons finalement choisi Semarchy car sa vision correspondait parfaitement à nos objectifs de centralisation des données et d'intégration des flux de travail. Nous sommes engagés dans une nouvelle voie ; nous sommes satisfaits de la direction que nous prenons et nous apprécions les perspectives qui se profilent à l'horizon.”

CLINT SIMPSON
SVP HEAD OF DATA
OAKTREE CAPITAL MANAGEMENT

Le défi

AAIS (American Association of Insurance Services) est la seule organisation nationale à but non lucratif fournissant des services de conseil au secteur de l'assurance IARD (incendie, accidents et risques divers), en particulier aux assureurs de petite et moyenne taille.

Pour soutenir sa plateforme interactive de produits d'assurance, AAIS devait relever plusieurs défis majeurs liés aux données : fragmentation des informations entre les systèmes, traitements manuels complexes, et lacunes en matière de conformité et de traçabilité.

La faible flexibilité offerte aux utilisateurs métier, ainsi que des processus manuels rigides, freinaient également l'efficacité opérationnelle et l'innovation. Cette situation a mis en évidence le besoin d'une approche unifiée, automatisée et conviviale de la gestion des données pour gagner en performance et accompagner la croissance future.

La Solution

Pour surmonter ces obstacles, AAIS a fait appel à Semarchy afin de construire une expérience de données unifiée. Grâce à la plateforme MDM de Semarchy, les données issues de différentes sources ont été harmonisées au sein d'un data lake centralisé.

Les workflows ETL automatisés et gouvernés ont permis de réduire les tâches manuelles et de garantir la qualité des données.

La solution a également introduit des fonctionnalités en libre-service, permettant aux utilisateurs non techniques de gérer eux-mêmes leurs données.

Avec des outils de gouvernance complets et des processus traçables, AAIS a renforcé sa conformité réglementaire ainsi que la qualité de ses données, tout en accélérant le développement et la mise à disposition de nouveaux produits à destination de ses partenaires assureurs.

Les résultats

Grâce à la plateforme de données Semarchy, AAIS a pu accélérer l'innovation et réaliser des gains d'efficacité significatifs.

L'automatisation des workflows a libéré les équipes actuarielles et d'ingénierie des données, leur permettant de se concentrer sur des missions à plus forte valeur ajoutée. Le développement de produits est désormais plus fluide, avec des délais de mise sur le marché réduits pour les nouvelles solutions d'assurance.

Une gouvernance renforcée garantit la conformité réglementaire et la cohérence des données, tandis qu'une vue client 360° centralisée améliore la communication et la qualité du service.

Cette fondation unifiée, évolutive et orientée métier donne à AAIS la flexibilité nécessaire pour s'adapter rapidement aux évolutions du secteur et continuer à fournir des solutions à fort impact à ses partenaires assureurs.

85%

RÉDUCTION DES DÉLAIS
DE MISE EN ŒUVRE DES
AFFILIÉS

75%

AMÉLIORATION DE
L'EFFICACITÉ

100%

PROPRIÉTÉ DES
DONNÉES AVEC DES
GESTIONNAIRES DE
DONNÉES INTERNES



Le défi

APRIL, leader mondial de l'assurance présent dans 16 pays et partenaire de 15 000 courtiers, souhaitait accélérer sa transformation digitale en automatisant la réconciliation des données clients et prospects. En tant que premier courtier grossiste en France, APRIL faisait face à de nombreux défis liés à la gestion de ses données réparties entre ses différentes filiales internationales.

La diversité des systèmes et des formats engendrait une qualité de données inégale et une visibilité métier limitée. Les processus manuels mobilisaient des ressources importantes, tandis que la fragmentation des données empêchait d'obtenir une vue client unifiée — freinant ainsi les analyses stratégiques, les opportunités de ventes croisées et l'efficacité opérationnelle globale.

La Solution

Pour relever ces défis, APRIL a fait le choix de Semarchy afin de déployer une solution centralisée de gestion des données de référence (MDM).

Grâce au moteur de rapprochement et de déduplication de Semarchy, la réconciliation des clients et prospects a été automatisée, réduisant considérablement les tâches manuelles.

La plateforme a permis d'unifier les données issues de toutes les filiales dans une source unique, cohérente et fiable, améliorant ainsi la visibilité sur les activités.

Avec des outils de gouvernance renforcés, APRIL a pu garantir la conformité aux politiques de confidentialité et de conservation des données, tout en bénéficiant de la flexibilité nécessaire pour ajuster rapidement ses modèles et règles de données en fonction des évolutions métier.

Les résultats

La plateforme MDM de Semarchy a permis à APRIL de générer des résultats tangibles : de nouvelles opportunités de revenus grâce à une meilleure visibilité sur les ventes croisées et additionnelles, toutes lignes d'activités confondues.

L'automatisation de la réconciliation des données a rationalisé les opérations et libéré les équipes des tâches manuelles chronophages.

La qualité des données s'est nettement améliorée, fournissant des informations fiables et en temps réel pour une prise de décision plus éclairée et une expérience client optimisée.

Les outils de gouvernance ont également permis de renforcer la conformité aux réglementations sur la confidentialité et la conservation des données, consolidant la sécurité et la confiance autour des données.

Dans l'ensemble, APRIL a mis en place une base de données unifiée, évolutive et performante, au service de sa transformation digitale.

16

PAYS PRIS EN
CHARGE



AUGMENTATION DES
OPPORTUNITÉS DE
VENTES CROISÉES ET DE
VENTES INCITATIVES

2,300

EMPLOYÉS
RESPONSABILISÉS



“Dès la première implémentation avec Semarchy, nous avons pu constater la richesse de l'historique client agrégé. Nous avons mis en lumière les avantages et le potentiel commercial considérable de cette solution.”

DENIS LAPIERRE
DEPUTY MANAGING DIRECTOR
APRIL TECHNOLOGIES

