



DAVID BUNDI

REGTECH – LA NOUVELLE RÉALITÉ

La regulatory technology (RegTech) aide les entreprises à répondre avec efficacité et efficience aux exigences de compliance grâce aux moyens requis, techniques et modernes, ainsi qu'aux outils de méthodes de travail. Elle permet ainsi d'obtenir des résultats positifs inter-entreprises, jusqu'au client final. La demande en solutions RegTech ne cesse de croître sur le plan international et il en va de même pour le nombre de Corporate and Venture Investments dans ce domaine.

Exigences accrues de la part des autorités de surveillance et de la société. La compliance est le respect des dispositions légales et réglementaires, ainsi que des exigences que l'entreprise s'est elle-même fixées. Cependant, les exigences actuelles émanant des autorités de surveillance et de la société ne consistent pas à essayer de faire bien avec des outils et méthodes de travail archaïques afin d'être en «conformité», mais plutôt d'agir avec les moyens mis aujourd'hui à la disposition des entreprises. Ceci est logique lorsque par exemple les dispositions stipulées en matière de blanchiment d'argent et de droit des données doivent être strictement respectées et ne servent pas uniquement d'alibi.

La méthode d'exécution des activités de compliance est décisive pour le respect des exigences. Avec les progrès technologiques et techniques, ces activités évoluent constamment et permettent ainsi d'accomplir correctement les tâches également avec des outils modernes. Chaque entreprise se doit de mettre en œuvre durablement son propre concept de compliance adéquat et fondé sur le risque, de sorte que différentes solutions RegTech puissent garantir la conformité avec l'ensemble des exigences envers divers acteurs.

Soutien, gendarme et intermédiaire remplissant une fonction de confiance. Agir judicieusement et avec son temps crée la confiance. Cela vaut pour un responsable Compliance qui apporte son aide à un conseiller à la clientèle, contrôle son travail ou qui sert de trait d'union entre la banque traditionnelle et le plus récent *digital asset banking*. En

effet, le respect des exigences réglementaires est requis dans ces deux domaines.

La RegTech, thème de la direction et de la surveillance. Les aspirations à des activités de compliance efficaces et efficaces, ainsi que l'interaction entre le droit et la technologie, ont fait de la RegTech un sujet toujours plus présent au sein des directions, notamment en raison de la COVID-19 et des efforts de digitalisation. Par conséquent, la demande en ateliers sur la RegTech et la digitalisation croît au niveau du management. Les autorités de surveillance internationales expriment clairement, elles aussi, un intérêt croissant pour la RegTech et la *supervisory technology* (SupTech). La demande générale en solutions RegTech augmente depuis des années et il en va de même pour le nombre de *Corporate and Venture Investments* dans ce domaine.

Tendance aux plates-formes et aux consolidations. La demande des clients et la tendance se tournent vers les plates-formes RegTech qui proposent les solutions de différents prestataires pour diverses tâches; ces solutions peuvent être utilisées en même temps et se compléter grâce à des normes uniformes.

Incitations et émotions via la gamification. Dans une société où les plus réfractaires au sport sont motivés par un bracelet pour gravir des marches et les abstentionnistes participent à la vie politique avec intérêt grâce à une application, on conçoit aisément que les incitations et les émotions produites par la *gamification* (qui consiste à appliquer des éléments ludiques à un domaine non ludique) servent la compliance, ce que prouvent les sociétés RegTech en la matière.

L'état d'esprit est décisif, et non la technologie ou le budget. Nul besoin de recourir aux solutions RegTech les plus chères. Il vaut mieux agir qu'attendre. Et ceux qui en matière de RegTech ne cherchent qu'à réaliser des économies ou à gagner en efficacité se fourvoient. Par exemple, les signatures électroniques, la *robotic process automation* ou le *digital client onboarding* permettent aux solutions RegTech de donner, pour un coût relativement faible, une impulsion positive et d'obtenir des résultats en conséquence dans le domaine de la compliance, ce sur le plan interentreprise, jusqu'au client final. La nouvelle réalité est bien là, peu importe qu'on l'appelle RegTech ou qu'on lui donne un autre nom. Ce qui importe, c'est d'agir judicieusement et avec son temps. ■



DAVID BUNDI,
LIC. EN DROIT,
HEAD OF COMPLIANCE,
REGTECH & LEGALTECH,
PWC SUISSE, TLS