

SimCorp A/S

Une configuration standardisée et automatisée permet de lancer une application fintech basée sur le cloud

Fondée à Copenhague en 1971, **SimCorp** développe des logiciels de pointe pour les sociétés de gestion des investissements. Son produit phare, SimCorp Dimension, est utilisé par plus de 170 clients dans le monde entier. Chaque jour, plus de 16 000 personnes utilisent SimCorp Dimension, et la plateforme gère plus de 19 000 milliards de dollars d'actifs. SimCorp emploie plus de 1 800 personnes, qui se consacrent à fournir au secteur de l'investissement des logiciels et des services de premier ordre.

Le défi commercial

SimCorp A/S vient en appui des opérations des grandes sociétés d'investissement avec son logiciel phare de gestion des actifs, SimCorp Dimension. Ses clients ont commencé à demander que le logiciel soit fourni sous forme de service, pour ne pas avoir à le gérer eux mêmes.

Transformation

Le produit phare de SimCorp, SimCorp Dimension, est utilisé par des sociétés d'investissement dans le monde entier. Désireux d'offrir des services de bout en bout à une plus grande diversité de clients, SimCorp voulait proposer SimCorp Dimension sous forme de service cloud. Kyndryl™, anciennement IBM Infrastructure Services, a contribué à faire de cette vision une réalité.

Les résultats

Accélération considérable du démarrage grâce à la réduction du temps nécessaire à l'intégration de nouveaux clients sur la plateforme.

Configuration standardisée et économique qui répond aux besoins de SimCorp et de ses clients.

Croissance continue favorisée grâce à une solution évolutive et collaborative conçue pour la conformité et la fiabilité.

« Nous avons choisi [Kyndryl] parce que [Kyndryl] excelle quand il s'agit de la gestion d'infrastructure. Cela nous permet de nous concentrer davantage sur l'application et sur notre activité. »

Pernille Kjærgaard Dahlberg

Directeur des opérations mondiales, SimCorp A/S



Une opportunité intéressante

SimCorp a été fondée en 1971 dans le but de proposer des logiciels de haute qualité aux sociétés de gestion des investissements. Aujourd'hui, des clients du monde entier font confiance au produit phare de la société, SimCorp Dimension, pour gérer leurs portefeuilles d'investissements. Mais récemment, les dirigeants de SimCorp ont commencé à recevoir des demandes de clients désireux de passer d'un modèle de logiciel traditionnel à un modèle de logiciel sous forme de services (SaaS).

SimCorp a trouvé cette idée intéressante pour plusieurs raisons. Premièrement, le passage à un modèle SaaS permettrait à l'entreprise d'offrir à ses clients une solution complète de gestion des applications. Deuxièmement, en offrant une alternative aux solutions logicielles sur site, encombrantes et coûteuses, SimCorp avait l'opportunité de séduire une nouvelle catégorie de clients : les petites entreprises qui n'ont pas les ressources nécessaires pour gérer elles-mêmes leur parc informatique.

Pour que ce nouveau modèle de livraison de logiciels fonctionne, il fallait qu'il soit conçu avec comme objectif la conformité et la disponibilité. Le secteur financier est très strict en termes de sécurité, et il est important pour SimCorp et ses clients d'être sûrs que toutes leurs activités sont conformes aux réglementations en vigueur. La disponibilité est également essentielle, car de nombreux clients de SimCorp doivent fournir quotidiennement des données aux autorités publiques. Et comme les clients de SimCorp sont répartis dans le monde entier, les temps d'arrêt doivent être réduits au strict minimum.

Mettre en place un partenariat

Lorsqu'elle a décidé de proposer SimCorp Dimension sous forme de service, SimCorp a cherché à s'associer à une entreprise technologique pouvant fournir l'infrastructure et les services nécessaires à la solution. Pernille Kjærgaard Dahlberg, responsable des opérations mondiales chez SimCorp, explique l'approche de son équipe : « Il était crucial pour nous d'avoir un partenariat plutôt qu'une relation de vendeur-client, car dans un partenariat, les intérêts des deux partis sont communs. Nous avons choisi [Kyndryl] parce que [Kyndryl] excelle quand il s'agit de fournir des services de gestion de l'infrastructure. Cela nous permet de nous concentrer davantage sur l'application et sur notre activité. »

Ensemble, Kyndryl et SimCorp ont conçu un service standardisé, automatisé et entièrement géré, en prenant plusieurs mois pour élaborer la vision. La solution qui en résulte permet à SimCorp de proposer SimCorp Dimension as a Service en tant qu'application entièrement gérée sur IBM Cloud®. La solution comprend une plateforme informatique entièrement gérée, incluant notamment IBM Cloud for VMware Solutions, ainsi qu'Oracle, Citrix et Zerto sur IBM Cloud. Les éléments de données sécurisés sont hébergés à Amsterdam, Francfort, Washington et Dallas dans des datacenters qui sont mis en miroir pour une reprise rapide en cas de sinistre.

Aujourd'hui, la solution est pleinement opérationnelle pour un nombre croissant de clients. SimCorp et Kyndryl peuvent accueillir en toute confiance les nouveaux clients de SimCorp Dimension as a Service. « L'un des avantages que nous constatons en travaillant avec [Kyndryl] est une mise en œuvre et un delivery très rapides d'une infrastructure en tant que service. Cela est dû en partie aux processus de mise en œuvre bien rodés de Kyndryl, qui nous permet de fournir nos services de la même manière à chaque fois, explique Dahlberg.

Notre objectif est de faciliter les activités, de les rendre accessibles sur un portail en libre-service et d'automatiser le plus possible. Nous voulons apporter le maximum aux clients. »

Christoffer de Maré

Vice-président de la division Produits chez SimCorp

Une fois que les nouveaux clients sont opérationnels, SimCorp Dimension as a Service leur permet d'utiliser le logiciel sans se soucier de l'infrastructure, de l'évolutivité, de la conformité ou de la sécurité. Christoffer de Maré, vice-président de la division Produits chez SimCorp, ajoute : « Notre objectif est de faciliter les activités, de les rendre accessibles sur un portail en libre-service et d'automatiser au maximum. Nous voulons apporter le maximum aux clients. »

Simplicité et rentabilité

Au fur et à mesure que la popularité de SimCorp Dimension as a Service s'accroît, la facilité d'intégration de nouveaux clients est devenue un énorme avantage pour les équipes de Kyndryl et de SimCorp. Par le passé, l'intégration de nouveaux clients nécessitait l'installation et la configuration du matériel et des logiciels sur leur site. Avec SimCorp Dimension as a service et IBM Cloud, le processus ne nécessite plus ni l'un ni l'autre et prend moins d'une semaine.

La solution offre également toutes les fonctionnalités dont SimCorp a besoin, et dans une configuration simple et économique. « Nous pouvons tout faire avec deux piles autour d'une configuration cloud et nous ne payons que pour ce que nous utilisons. Cela permet de limiter les coûts, explique de Maré. Mais plus important encore, cela signifie que nous pouvons bénéficier de l'automatisation, du service de vente, tout en nous assurant que nos clients peuvent obtenir des fonctionnalités en cliquant simplement sur un bouton. C'est ce qui prime pour nous et pour nos clients. »

Enfin, l'infrastructure cloud permet à l'équipe de SimCorp de continuer à tirer parti des opportunités de croissance. « Cela nous donne à la fois l'assurance et le confort nécessaires à notre développement, explique de Maré. Et ce n'est que le début. Nous avons toujours un marché en croissance grâce à l'arrivée de nouveaux clients, et nous constatons également un grand intérêt de la part des clients existants qui veulent migrer du logiciel sur site vers le monde du cloud.

SimCorp Dimension as a Service est notre offre qui connaît la plus forte croissance à l'heure actuelle. Et cela n'est pas prêt de s'arrêter, conclut-il. »

Votre prochaine étape

Découvrez-en davantage sur la manière
dont Kyndryl fait progresser les systèmes
vitaux qui alimentent le progrès humain.

©Copyright IBM Corporation 2021, IBM France Centre Relations Clients, 110 boulevard de la SalleF-45760 Boigny-sur-Bionne, France. Produit aux États-Unis d'Amérique, en juillet 2021. IBM, le logo IBM, ibm.com, Kyndryl, le logo Kyndryl et kyndryl.com sont des marques d'International Business Machines Corp. dans de nombreux pays. Les autres noms de services et de produits peuvent être des marques d'IBM ou d'autres sociétés. La liste actualisée de toutes les marques d'IBM est disponible sur la page web « Copyright and trademark information » à l'adresse www.ibm.com/legal/copytrade.shtml. Les informations contenues dans ce document étaient à jour à la date de sa publication initiale, et peuvent être modifiées sans préavis par IBM. Les offres mentionnées dans le présent document ne sont pas toutes disponibles dans tous les pays où IBM est présent. Les exemples cités concernant les clients et les performances ne sont présentés qu'à titre d'illustration. Les performances réelles peuvent varier en fonction des configurations et des conditions d'exploitation. LES INFORMATIONS DE CE DOCUMENT SONT DISTRIBUÉES « TELLES QUELLES », SANS AUCUNE GARANTIE NI EXPLICITE NI IMPLICITE. IBM DÉCLINE NOTAMMENT TOUTE RESPONSABILITÉ RELATIVE À CES INFORMATIONS EN CAS DE CONTREFAÇON AINSI QU'EN CAS DE DÉFAUT D'APTITUDE À L'EXECUTION D'UN TRAVAIL DONNÉ. Les produits IBM sont garantis conformément aux dispositions des contrats qui régissent leur utilisation. Il incombe au client de s'assurer de la conformité avec la législation et les réglementations applicables. IBM ne donne aucun avis juridique et ne garantit pas que ses services ou produits assureront aux clients la conformité aux lois applicables.

