



L'externalisation d'activités bancaires en France : état du marché et tendances à 5 ans

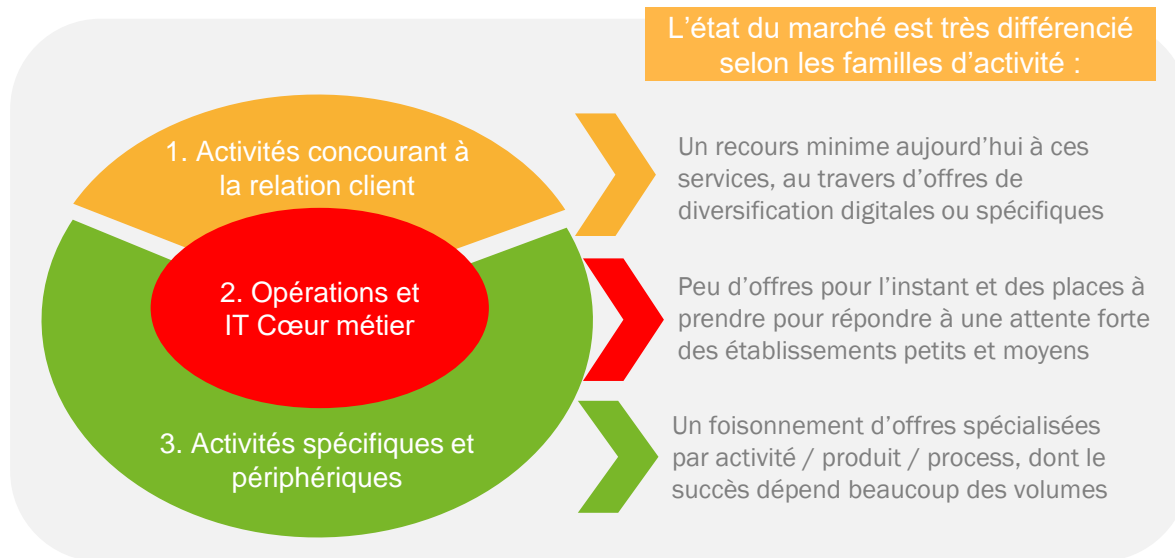
Observations d'Ailancy et enseignements de l'étude benchmark réalisée auprès de banques françaises

Avril 2019

État du marché et tendances observées en synthèse

L'externalisation est limitée aujourd'hui par les banques à des activités qui ne sont pas dans leur « cœur métier »

4 besoins déclenchent l'essentiel des projets de recours à l'externalisation



1. **Digital** : améliorer l'expérience client et mettre rapidement en marché des offres digitales de qualité
2. **Conformité** : s'appuyer sur un expert pour sécuriser une activité complexe et s'adapter aux évolutions réglementaires
3. **Efficacité** : réduire et variabiliser les coûts, et maîtriser la complexité et la qualité de service
4. **Informatique** : trouver une solution de remplacement à un SI obsolète

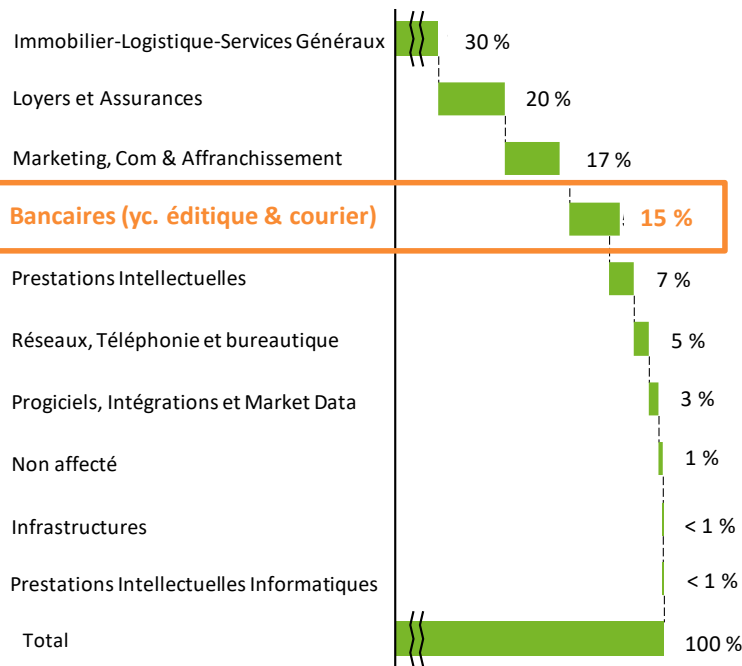
Elle est cependant en fort développement en réponse aux besoins actuels (digital, conformité, efficacité, informatique). Le marché de la sous-traitance des activités bancaires devrait progresser d'environ 10% par an dans les 3 à 5 prochaines années



Au cœur des préoccupations de maîtrise des frais généraux

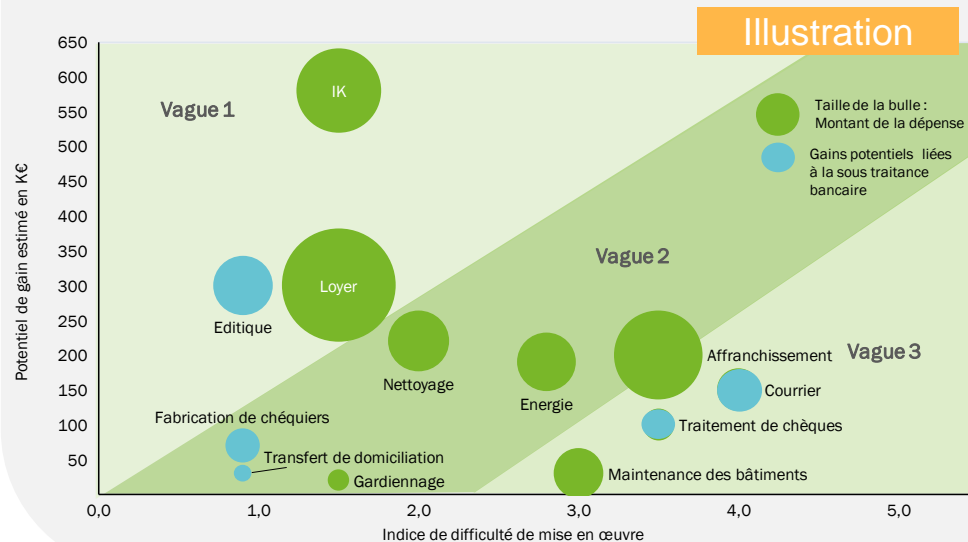
La sous traitance bancaire représente environ 15% des dépenses externes des banques de détail (*) et constitue un levier important d'optimisation des frais généraux

Dépenses externes d'une banque de détail



Leviers d'optimisation des dépenses dans la banque de détail

- Pour réduire les frais généraux, 75% des gains potentiels sont liés à des **leviers d'optimisation de la consommation** (plus que de prix des fournisseurs, du fait d'une couverture souvent satisfaisante par les équipes Achats)
- La sous traitance bancaire est **un axe important d'optimisation de la dépense, recherché et travaillé** par les banques (cf. illustration ci-dessous *) du fait et de la forte concentration des fournisseurs dans cette catégorie de dépenses



(*) Source : benchmark Ailancy 2017 sur les frais généraux des banques



Où en est-on dans le marché
historique de la sous-traitance des
activités spécifiques et périphériques ?

Activités spécifiques et périphériques : un foisonnement d'offres spécialisées par activité / produit / process, dont le succès dépend beaucoup des volumes

L'état de la situation en France en 2018

80%

Evolutions plausibles à 3-5 ans

Tendances et points clefs

Poids de ces activités dans la sous traitance *

- De multiples **initiatives de mutualisations industrielles engagées par les groupes bancaires** au niveau national (voir illustration) (mais également des mutualisations et coopérations au niveau local) couvrant un large spectre d'activités souvent couplées à un investissement en automatisation du process et/ou de l'offshoring, dont les résultats dépendent beaucoup de l'effet de massification et qui n'ont pas (encore ?) de perspective d'ouverture à des tiers
- Un **marché des prestations très standardisées** et homogènes sur les chèques, chéquiers, la monétique, les titres, la numérisation, l'éditique... (cf. résultats de notre benchmark) qui est sous pression et appelé à connaître certainement des opérations de concentration
- Un marché émergent et prometteur d'**offres de sous traitance d'un produit de bout en bout** qui intègre la plus grande part de la chaîne de valeur et répond aux besoins de projets de lancement d'offres « from scratch »

Illustrations et exemples représentatifs

Initiatives de mutualisations industrielles engagées par les groupes bancaires

Opérations réalisées récemment (exemples) :

- BNP Paribas mutualise et externalise le traitement du courrier avec Jivago
 - BPCE déploie son BO crédits immobiliers (BPCE Solutions Crédit)
 - CA regroupe ses BO chèques (CA Chèques)
- Opérations et chantiers en préparation et/ou à l'étude
- Automates : externalisation de l'ensemble du parc
 - BO Trésorerie : mutualisation des BO
 - Successions...

Offres de sous traitance d'un produit de bout en bout

Au-delà des titres et des crédits consommation qui sont déjà très installés dans ce modèle

- Arkéa Banking Services traite les crédits entreprise de La Banque Postale
- Arkéa Banking Services traite les livrets d'épargne de PSA Banque
- MCS traite les crédits immobiliers de BforBank
- ...

- 1 **Quelques gros deals interbancaires** avec des industriels pour amplifier l'effet de massification et accélérer la transformation sur certains process jugés « non concurrentiels » souvent liées au papier (ie. éditique, gestion de automates, fiduciaire, archivage...)
- 2 **Des mutualisations renforcées dans les groupes mutualistes** notamment sur les activités de moyen les plus importantes (entreprises, crédit, tenue de comptes, finance...)
- 3 **Elargissement du champ d'intervention de courtiers et spécialistes au BtoB** pour aller vers du BtoBtoC (épargne retraite, prévoyance, crédit immobiliers...)

+ 10% / an

Croissance de ces activités de sous traitance *

* Estimation Ailancy à fin 2018

Résultats de l'Etude benchmark réalisée par Ailancy en 2018 sur la sous traitance pour ces prestations « périphériques et spécifiques »



L'étude benchmark réalisée par Ailancy en 2018

Précisions sur l'enquête benchmark réalisée par Ailancy

Observant le vif intérêt de nos clients pour les solutions d'organisation et d'optimisation de processus qui permettent de réduire les coûts de fonctionnement, et d'aller vers des processus plus industrialisés et digitalisés, le cabinet Ailancy a proposé à certaines banques de prendre part à une démarche de benchmark, leur permettant de **partager leur degré de satisfaction et les prix des prestations « standards »**

La démarche a été conduite entre sur le dernier trimestre 2018 sur base de chiffres 2017

10 prestations étudiées

1. Assurance IARD : Assistance et gestion
2. Crédits : Gestion des crédit immobiliers
3. Éditique: Edition et acheminement clients
4. Numérisation : Numérisation flux entrants
5. Chèques
6. Chéquiers
7. Mobilité interbancaire
8. Transport de fonds
9. Recouvrement : Recouvrement amiable
10. Titres : Conservation titres retail

17 banques contributrices

11 banques appartenant à des très grandes enseignes nationales

- Une grande banque coopérative régionale - enseigne A
- Deux banques coopératives régionales – enseigne B
- Sept banques coopératives régionales – enseigne C
- Une très grande banque publique nationale – enseigne D

6 banques spécialisées, de taille importante

- 2 – Deux grands « assur-banquiers »
- 1 - Une banque privée étrangère de premier plan
- 1 – Une banque à distance
- 1 - Une banque étrangère positionnée sur le segment premier

1 petite banque dont l'activité est très modeste en volume



Sur la typologie des prestataires

Le niveau satisfaction est homogène et satisfaisant pour toutes les activités et quel que soit le type de sous traitant utilisé :

Activités	Moyenne
Chéquiers	2,64
Chèques	2,53
Crédits	2,4
Editique	2,38
Titres	2,33
Recouvrement	2,25
Transport de fonds	2,16
Mobilité	2,14
Numérisation	2,11

moyenne
2,35 / 3

Types de prestataires	Notes	Moyenne
Industriel	1 à 3	2,33
JV Industriel et banquier	2 à 3	2,5
Sous total Industriels	1 à 3	2,34
Banquier ouvert hors groupe	2 à 3	2,37
Banquier non ouvert (intra groupe)	2 à 3	2,41
Coopération locale	2 à 3	2,5
Sous total Banquier	2 à 3	2,39

3

Points à noter

- **Le biais des activités analysées considérées aujourd'hui comme très « commoditisées »** : Ailancy observe que plus la prestation est standardisée et « installée », plus le niveau de satisfaction est bon
- **Un panel de prestataires très typés « industriels »** : 64% des prestations benchmarkées dans notre étude sont délivrées par des prestataires « Industriels » (ie. non banquiers) alors qu'Ailancy évalue à moins de 10% du marché de la sous traitance bancaire en France les prestations délivrées par les Industriels
- **De très bonnes notes de satisfaction à de petits acteurs** : certains prestataires de petite taille ou de proximité recueillent d'excellentes notes

Activités spécifiques et périphériques : des niveaux de prix très hétérogènes liés principalement à la volumétrie des clients et prestataires ... mais aussi de leur efficacité propre

Des niveaux de prix très hétérogènes

Illustration

Écarts de prix de 1 à :

11

Crédits immobiliers

Prix au nouveau contrat

- Une activité qui est peu sous-traitée, mais qui voit les offreurs et leurs rôles progresser 1/ dans certains groupes qui ont structuré un (des) centre(s) de service et 2/ de la part de quelques industriels qui répondent à une demande de lancement d'activités « from scratch » (cas des banques en ligne notamment)
- Des **prix de 1 à 11 qui ne sont pas très significatifs** du fait d'un panel assez étroit et de politiques de pricing qui apparaissent encore peu « stabilisées »

Plus bas

70 €

Plus haut

773 €

Écarts de prix de 1 à :

9

Numérisation

Prix à la page

- Une prestation assez standard assurée par un large périmètre d'opérateurs industriels pour lesquels les répondants se disent moyennement satisfaits
- Des **écarts de prix entre de 1 à 9** (et de façon significative plutôt de 1 à 3) assez modérément sensibles au volume

Plus bas

0,06 €

Plus haut

0,51 €

Écarts de prix de 1 à :

5

Transport de fonds

Prix à la desserte

- Un marché organisé autour d'acteurs industriels très peu nombreux
- Un **rapport de prix de 1 à 5**, avec des écarts de prix qui n'apparaissent pas très directement lié au nombre de dessertes, mais plutôt à la densité du maillage des établissements qui composent le panel

Plus bas

34 €

Plus haut

163 €

Source : benchmark Ailancy 2018

Activités spécifiques et périphériques : des niveaux de prix très hétérogènes liés principalement à la volumétrie des clients et prestataires ... mais aussi de leur efficacité propre

Des niveaux de prix très hétérogènes

Illustration

Écarts de prix de 1 à :

100

Editique

Prix aux 1000 plis

- Une activité sous-traitée à des spécialistes industriels performants qui sont sous pression et appelés à se concentrer du fait des avancées rapides de la dématérialisation et des nouveaux usages clients
- Des **écarts de prix très significatifs de l'ordre de 1 à 100**, qui s'expliquent assez directement par la volumétrie traitée et plus marginalement par la nature des activités

Plus bas

12 €

Plus haut

1 339 €

Écarts de prix de 1 à :

53

Titres

Prix au compte titres

- Un marché en concentration sur quelques grandes usines issues des grands réseaux de banque de détail, qui s'efforcent de maintenir les prix dans un contexte de forte érosion des volumes (le marché a perdu 1/3 de ses volumes depuis 10 ans)
- Une forte hétérogénéité des profils d'établissements et de portefeuilles titres (cas des banques privées notamment dont les portefeuilles sont complexes)
- Des **prix de 1 à 57**, avec un lien direct avec la complexité des portefeuilles et la volumétrie

Plus bas

7 €

Plus haut

374 €

Écarts de prix de 1 à :

37

Chèques

Prix aux 1000 chèques aller

- Une activité sous traitée à un nombre de plus en plus réduit d'industriels, et des perspectives de consolidation accrue du fait d'une réduction continue des volumes
- Des **prix très hétérogènes dans un rapport de l'ordre de 1 à 37**, sans lien toujours très direct avec la volumétrie traitée

Plus bas

10 €

Plus haut

369 €

Source : benchmark Ailancy 2018

Le développement annoncé des activités
liées à la relation client et du marché
émergent de la sous-traitance globale
des opérations et de l'informatique

Activités concourant à la relation client : un recours très minime aujourd'hui à ces services, limité à des offres de diversification digitales ou répondant à des besoins spécifiques

L'état de la situation en France en 2018

15%

Tendances et points clefs

Poids de ces activités dans la sous traitance *

- Des freins majeurs au développement de ces prestations : la volonté de maîtriser en interne la relation client, et la difficulté à concrétiser les économies basées sur un déchargement d'activités des conseillers et commerciaux en Agence (en banque de détail)
- Des offres de sous traitance répondant à des situations et **besoins spécifiques d'optimisation de la gestion des compétences** (cf. illustration): assistance dans des domaines réclamant une forte expertise (assurances, titres, paiements...), débordement de charge en cas de campagnes (ex. renégociations de prêts...), opérations de remédiation...
- Forte volonté de mettre en œuvre des **offres digitales en mode « plug & play »** (cf. illustration) avec des Fintechs et/ou des industriels du traitement de flux (ie. Docapost, Numen, Tessi...) lesquels accompagnent souvent avec efficacité le lancement de nouvelles offres couplant plateforme digitale, numérisation et traitement d'opérations

Illustrations et exemples représentatifs

Offres en réponse à des besoins spécifiques d'optimisation de la gestion des compétences

- Handicall traite des appels entrants et sortants pour beaucoup de banques sur des process spécifiques (bienvenue, NPAI, successions...)
- CA Titres et Natixis offrent un centre d'appel en marque blanche accessible aux clients d'autres banques pour de l'expertise titres (OST, fiscalité...)
- Docapost intervient dans le traitement et l'actualisation des dossiers KYC des clients de HSBC

Offres digitales en mode « plug & play » de la part de Fintechs et d'industriels

- Tessi traite le processus d'entrée en relation et les ouvertures de comptes de Boursorama, BforBank...sur base d'une plateforme intégrant le contrôle automatique des dossiers
- Gambit apporte son roboavisior pour les clients de BNP Paribas WM souhaitant intervenir en autonomie
- Harvest apporte un parcours d'instruction de crédits à BPE et un parcours de vente d'épargne à BPCE
- Linxo met à disposition son service d'agrégation de comptes externes pour le Crédit Agricole

Evolutions plausibles à 3-5 ans

- 1 Statu quo global sur une faible sous traitance de la relation client, mais avec un **renforcement de l'externalisation de l'expertise en réponse aux clients (ie. centres d'appels) auprès des producteurs**, qui s'orienteront de plus en plus vers un modèle de type BtoBtoC et iront également sur le BtoC eux même
- 2 **Amplification du recours à des « briques « externes intégrant offres produits / digital de Fintechs** couvrant l'assistance et le conseil technique lié à l'offre, avec émergence de quelques champions parmi les FinTechs françaises

+5 à 10% / an

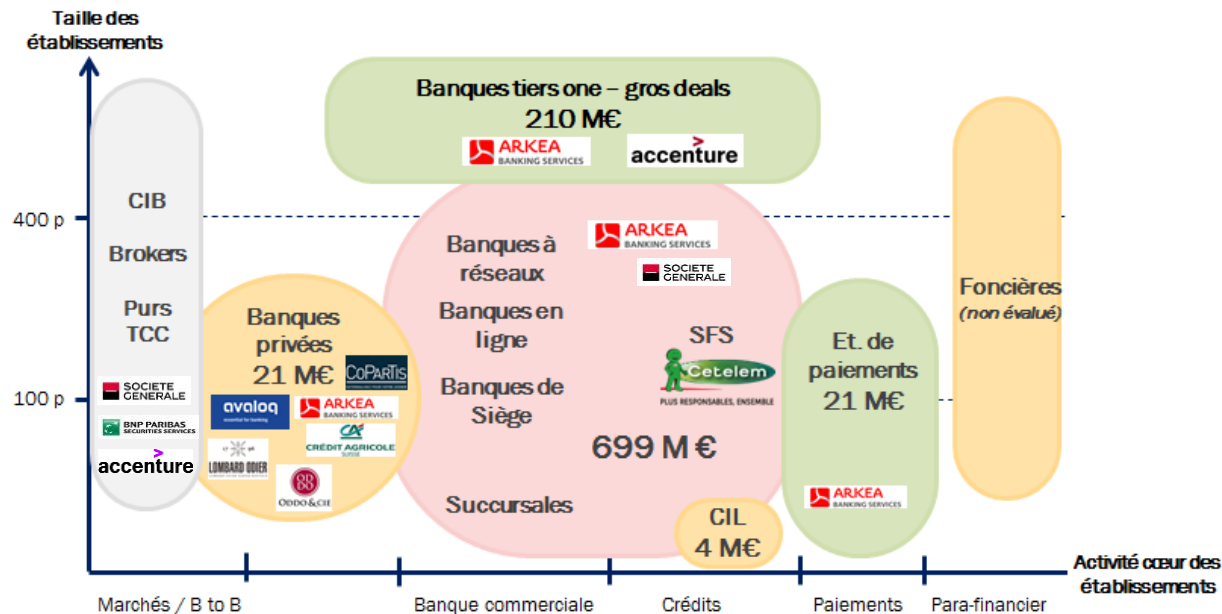
Croissance de ces activités de sous traitance *

* Estimation Ailancy à fin 2018

Sous-traitance globale des Opérations et de l'informatique : des pratiques plus récentes et un marché présentant un fort potentiel de développement

Une très forte demande et un potentiel important ... pour un marché principalement centré sur les établissements petits et moyens

- Un marché d'environ 1 Mds €, * en valorisant la base de coûts adressable (Opérations et IT) et les gains qu'il faut apporter aux établissements pour déclencher de telles opérations
- Des offres émergentes sur la banque commerciale avec Arkéa notamment
- Un intérêt des éditeurs de core banking pour pénétrer le marché



* Estimation Ailancy à fin 2017

Sous-traitance globale des Opérations et de l'informatique : focus sur les principaux acteurs sur le marché du BPO bancaire en France

	Cibles	Chiffres clés	Plateforme IT	Extrait références	Actualité	Enjeux
 	Banques de détail, privées, ét. de paiement en France, Allemagne et Belgique ; et Assurance Vie en France	130 Collaborateurs (ABS) et autres filiales contributrices telles que Procapital, CFCAL, Monext...	Plateformes Arkea et de Procapital (yc. progiciels) Projet d'offre fondée sur plateforme CF CAL	<ul style="list-style-type: none"> Allianz Banque BPE Deutsche Bank La Banque Postale RCI Banque PSA Banque Meeschaert Nombreux ét. de paiements 	Acquisition d'une banque en Allemagne Lancement de l'offre pour les pure players mobile (e pure)	Adéquation de l'offre du SI Arkéa pour des banques petites et capacité à lever les autres PF (cf. CFCAL, Monext...)
	Banque de détail et en ligne, et SdG en France	90 collaborateurs	SI propriétaire ex-Cortal + 4TPM + modules SAB (comptabilité, crédits)	<ul style="list-style-type: none"> Axa Banque B*Capital Cetelem Finaveo 20 sociétés de gestion 	Projets des sites outre-mer de BNP Paribas (2020) Projet Lazard (prestation assurée par CA Titres et non Copartis)	Conquête de clients hors des deux Groupes BNP Paribas et Crédit Agricole
	Banque privée en Europe	350 collaborateurs pour le BPO (HUB Suisse) sur 1900 au total	Système in house G2: une centaine d'applications développées en Java SAP : comptabilité PMS interne	<ul style="list-style-type: none"> Banque Richelieu France (+ Monaco) Entités de Lombard Odier (Luxembourg...) Petercam Belgique, 3 Banques suisses 	Sortie prévue de la Banque Richelieu France	Capacité à assouplir le modèle de pur HUB
	Banque privée et Assurance Vie, en France Intérêt pour les autres marchés européens où intervient Oddo BHF	220 collaborateurs	SAB en cours de remplacement par un développement interne (2019) PMS – CRM interne (Lutèce)	<ul style="list-style-type: none"> Degroof France Quilvest Banque Privée 30 sociétés de gestion (dont 11 en private equity) Entités du Groupe (banque privée, Oddo BHF Securities, Oddo BHF AM) 	Finaliser le projet de renouvellement du core banking (migration France et Allemagne en 2019) Elargissement de l'offre Assurance vie à l'épargne retraite	Activation du marché dès que ces projets auront abouti



Sous-traitance globale des Opérations et de l'informatique : peu d'offres pour l'instant et des places à prendre pour répondre à une attente forte d'établissements petits et moyens

L'état de la situation en France en 2018

5%

Evolutions plausibles à 3-5 ans

Tendances et points clefs

Poids de ces activités dans la sous traitance *

- Peu d'**offres complètes de sous traitance pour des banques tierces** (cf. illustration): des offres émergentes, mais insuffisamment abouties pour répondre à la demande importante des acteurs petits et moyens de se concentrer sur le commercial et de faire recours complètement à une informatique et des opérations fournies par un tiers ; mis à part dans le cas particulier du secteur de la banque privée / du patrimoine et du secteur des brokers où des offres sont en place et assez largement déployées
- Des configurations particulières intéressantes combinant sous-traitance et apport d'affaires
- Des **solutions de sous-traitance spécifiques en intragroupe** (cf. illustration) pour traiter des filiales ou des sociétés sœur, notamment dans les groupes mutualistes
- Peu de plate formes véritablement multi banques ; et une priorité donnée à la digitalisation et aux besoins internes de rationalisation, avant de penser à mutualiser avec des tiers
- Un marché potentiel estimé à 1 Md€ en France et non adressé pour l'instant

Illustrations et exemples représentatifs

Solutions de sous-traitance spécifiques en intragroupe (filiale ou société sœur)

- BP Auvergne Rhône Alpes traite la Banque de Savoie (filiale)
- BP Méditerranée traite la Banque Chaix (filiale)
- CA Aquitaine traitant le CA Martinique (société sœur)
- CA Centre France traite la Banque Chalus (filiale)
- ...

Offres complètes de sous traitance pour des banques tierces (hors du groupe)

- Peu de solutions dans le domaine de la banque de détail
- Arkéa Banking Services traite Allianz Banque et BPE (filiale de LBP)
 - SG BDDF traite la Banque Française Mutualiste (BFM)
- Davantage d'offres en banque privée
- Copartis (JV entre BNPP et CA Titres) traite B*Capital
 - Oddo Services traite Quilvest et Degroof
 - Procapital (filiale d'Arkéa) traite Meeschaert

- 1 **Emergence d'une offre à l'initiative d'une banque** combinant un accord avec un éditeur de progiciel (et/ou un fonds de PE) et une opération de « carve out » des opérations et IT ; pour « leverager » ou amplifier l'effort d'investissement sur le système d'information
- 2 Statu quo dans le domaine de la banque de détail et **émergence d'offres limitées et spécialisées sur des niches de marchés** (ex. banque entreprises, services financiers spécialisés, banques mobile...)
- 3 **Recours plus prononcé à l'apport d'affaires** évitant l'effet de taille / coût fixe minimum pour les acteurs petits et moyens qui sous traitent

+5 à 30%/an

Croissance de ces activités de sous traitance *

* Estimation Ailancy à fin 2018

Les contraintes et conditions à prévoir pour mettre en œuvre l'externalisation



La sous-traitance entraîne des contraintes pour la banque comme pour le prestataire

Contraintes pour la Banque cliente

1

Pilotage opérationnel du sous-traitant : équipe et compétences requises, suivi KPI et facturation, gestion des incidents...

2

Conformité / contrôle : maîtrise de l'activité sous traitée, contrôle du PSEE, maîtrise des données (voir renforcement avec les guide lines de l'ABE – voir page suivante) ..

3

Contractuel : mise en œuvre et maintenance de contrats, clauses RGPD, clauses réversibilité...

4

Intégration dans le SI et sécurité IT : interfaçage, recette / homologation des évolutions, PCA, normes de sécurités...

5

Coûts de mise en œuvre : souvent > 1 M€ pour un petit établissement, nettement plus pour un établissement + gros

6

Fiscalité : éviter ou limiter les possibles frottements fiscaux

Contraintes pour le prestataire

1

Pilotage et fourniture des KPI : coût à prévoir au-delà du service, KPI souvent spécifiques aux exigences de chacun des clients, gestion de la relation clients

2

Conformité / veiller réglementaire : suivi et intégration des évolutions réglementaires, adaptation de solutions aux exigences différentes des clients, renforcement des compétences, risque de conformité...

3

Contractuel : multiplicité des exigences pour la mise au point et la maintenance de contrats,

4

Exigences IT : disponibilité, temps de réponses, sécurité IT, multiplicité des normes, plan de back-up,

5

Qualité / prix de revient : gestion des équipes, formation, risque opérationnel / pénalités, amélioration continu / lean

6

Fiscalité / statut : évolution à envisager du statut fiscal de GIE (réforme en cours), statut « apporteur d'affaires » à étudier...

Un principe renforcé et réaffirmé : l'exigence de maîtrise de l'activité exercée par le sous traitant

OBJECTIFS Les nouvelles lignes directrices sur l'externalisation de service par les établissements de Crédit et les PSI visent à étendre la supervision aux nouveaux acteurs et services (notamment l'informatique en nuage ou « cloud computing ») tout en durcissant « l'intensité » de cette supervision par la création de nouvelles obligations de reporting et d'une nouvelle fonction dédiée au pilotage des accords d'externalisation.

Rappel des étapes clés



Les grandes évolutions

- 1. Élargissement du périmètre de prestataires soumis à ces lignes directrices** : « un arrangement de toute nature entre une entité et un fournisseur de service, par lequel ce fournisseur de service réalise un process, un service, une activité, ou une partie de ceux-ci, qui auraient autrement été réalisés par l'entité » : pas de notion portant sur la durée ou la régularité de la prestation de service -> sous-traitants non PSEE à inclure
- 2. Renforcement de la contractualisation**, avec la mise en place de clauses spécifiques obligatoires
- 3. Création d'un « rôle » dédié** à la surveillance et au pilotage des prestations externalisées
- 4. Création d'un registre obligatoire** de consignation de tous les accords d'externalisation de l'entreprise (avec une période transitoire pour la mise en œuvre) : cela peut être le registre RGPD complété
- 5. Obligation de la mise en place de plans de contingence** visant à anticiper les cas de résiliation ou de défaillance du prestataire (PCA, plan d'actions pour réinternalisation ou changement de prestataires)

À noter : il est prévu que ces règles puissent être appliquées de manière moins stricte dans le cas d'externalisations intra groupe

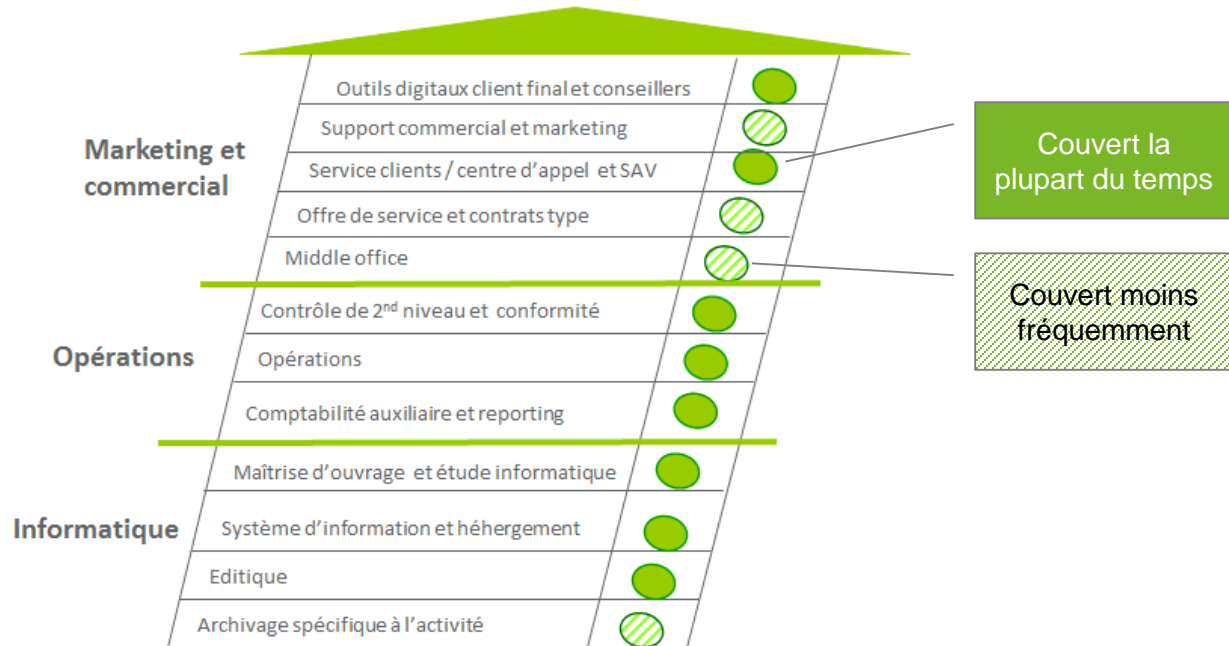
Conclusions



Vers des offres et processus de bout en bout

Des besoins de plus en plus centrés sur un silo complet intégrant des outils digitaux

- La demande historique qui était centrée sur les couches aval (opérations / informatique) s'est beaucoup déplacée ces derniers temps sur les outils de distribution, et notamment digitaux
- Les offreurs attractifs couvrent et valorisent le maintien en conformité (ie. veille réglementaire) et leur maîtrise de bout en bout du processus (incluant même le traitement de clients en BtoC)
- Les spécialistes du BtoC (courtiers, experts...) et les producteurs sont légitimes à se positionner sur ce marché prometteur qui appelle cependant de fortes capacités d'intégration de l'architecture ouverte



De grandes transformations à l'œuvre et des questions à se poser régulièrement pour les banques concernant l'externalisation

- 1 Jusqu'où aller dans la réduction des coûts ? Comment garantir aux clients une bonne qualité de services dans ce contexte ? L'externalisation est elle **un moyen susceptible de répondre à ces enjeux d'efficacité** ?
- 2 En cas de projet d'externalisation, faut-il privilégier une approche progressive par appartement ou viser un **BPO bancaire complet** ?
- 3 Est-il possible et pertinent de **se positionner comme offreur** de certaines prestations de sous-traitance ? Ou de « carve outer » sa propre plate forme ?
- 4 Faut il sur certains domaines (par exemple sur certains processus déjà très optimisés) actionner d'autres leviers, comme la **mutualisation avec d'autres banques** ou la recherche de **nouveaux partenariats** ?

Annexe : présentation d'Ailancy

Annexe - Profil d'Ailancy

Cabinet de conseil en organisation et en management, spécialisé dans l'industrie financière

- Pure player du conseil, créé depuis 10 ans et en forte croissance
- 150 consultants à ce jour (intégrant nos filiales Avanty (20) et Ailancy Maroc (15))
- Organisé en partnership avec 10 associés
- Actifs dans un très grand nombre de comptes

NOS CLIENTS PRINCIPAUX



POSITIONNEMENT

- 1 Cabinet impliqués dans les travaux de Place et intervenant pour les Associations professionnelles (AFG, AFTI, AMAFI, OCBF).
- 2 Couvrant les différents métiers financiers
 - Banques (40% de notre CA)
 - Services d'Investissement & AM (40%)
 - Assurance (20%)
- 3 Actifs sur le digital et l'intégration des innovations apportées par les Fintechs
- 4 Mobilisé sur le réglementaire ayant un impact business et opérationnel important





Forte expérience des projets complexes



Elaborer la stratégie de développement

- Étude de marché et positionnement stratégique
- Stratégies opérationnelles
- Cadrage et accompagnement de projets de développement et de distribution



Améliorer la compétitivité de l'organisation

- Refonte de processus et de l'organisation
- Accompagnement de restructurations et fusions
- Recherche de partenariats, d'outsourcing et de synergies



S'adapter aux contraintes réglementaires

- MIF II, DDA, DSP2, RGPD, ...
- Veille, Analyse d'impacts
- Optimisation du risk management et du dispositif de conformité



Conduire de grands projets de transformation

- Pilotage de programme
- Dispositifs PMO



Faire évoluer le Système d'information

- Schéma directeur informatique
- Choix de progiciels
- Spécifications métier



Réussir sa transition digitale

- Parcours et expériences clients
- Robotisation, Blockchain
- Culture digitale



NOUS CONTACTER

AILANCY

32, rue de Ponthieu – 75008 Paris

Tel : +33 1 80 18 11 60

Pierre MONTEILLARD, Associé

pierre.monteillard@ailancy.com

Tel : +33 6 80 84 57 16

Philippe DENYS, Associé

philippe.denys@ailancy.com

Tel : +33 6 28 66 50 90

www.ailancy.com/

