

intelleval

Évaluer les connaissances, réduire les risques

www.intelleval.com

AGEFI

Luxembourg

Le Journal Financier de Luxembourg

Commercial and residential
real estate solutions
www.realcorp.lu

REALCORP
LUXEMBOURG

in association with King Sturge

41, Boulevard Royal L-2449 Luxembourg
Tel.: (+352) 26 27 29 Fax: (+352) 26 27 29 30

Juin 2007

Consultance

AGEFI Luxembourg 15

Tendances et enjeux dans le secteur financier

Par Vincent Joubert / Senior Manager NGR Consulting
Financial Services

L'activité de conseil, toutes spécialisations confondues (incluant le conseil en stratégie, le conseil en organisation et SI) connaît une croissance indéniable depuis quelques années maintenant, soutenue par les projets liés aux obligations légales et réglementaires.

Compte tenu de l'activité du plus en plus concurrentielle mais aussi de la forte tendance à la concentration du secteur, de nombreux projets d'investissement devraient prendre le relais de ces derniers. Face à cette demande, les cabinets de conseil devront maîtriser certains facteurs clés de succès pour répondre à des clients de plus en plus exigeants...

Les tendances / Enjeux de l'activité de conseil sur la place financière

Les différentes réglementations européennes ou émanant d'organes de régulation ont favorisé l'émergence de projets importants générant des chantiers transverses à l'intérieur des organisations et institutions financières. Les projets type Bale II, Mifid ou encore COREP/FINREP (réforme du reporting prudentiel) représentent par conséquent un des facteurs explicatifs de la croissance enregistrée au sein des différents cabinets ainsi que les structures à plus forte orientation technologique (SSII, éditeur software). Face à ces défis importants dont les dates d'échéances peuvent rarement être repoussées, l'aide apportée par les cabinets de conseil est un atout



indéniable. Comme souvent, les cabinets qui ont su étudier et préparer l'impact des nouvelles réglementations sur le modèle opérationnel de leur client surient le mieux sur cette vague de changement imposé. D'autres réglementations, notamment européennes ont des impacts bien plus vastes qu'une "simple" adaptation du modèle opérationnel. Là encore, les cabinets de conseil sont sur les rangs pour penser et mettre en œuvre ce changement d'envergure de refonte du modèle opérationnel.

L'intégration européenne est à l'œuvre et s'accélère sous l'impulsion du régulateur européen. Chaque acteur du milieu bancaire et

financier a d'ores et déjà impulsé sa réflexion stratégique, dont nous voyons les principaux résultats : la rationalisation de l'outil de production bancaire et financier. Cette rationalisation prend différentes formes en fonction des différents acteurs. Néanmoins, les deux principales tendances continuent de s'affirmer et constitueront certainement le relais de croissance attendu par les différents cabinets de conseil. Ces projets d'investissement permettront à chaque acteur d'affirmer son positionnement stratégique. L'une de ces tendances fortes

reste la réflexion entamée sur l'externalisation des activités d'outsourcing. Là encore, les stratégies adoptées seront bien différentes d'un acteur à l'autre mais les problématiques restent identiques : quelles sont les activités que mon organisation doit outsourcer? Quel périmètre me permettra de conserver cette nécessaire flexibilité dans l'adaptation de ma stratégie? Puis je outsourcer à moindre coût mes activités logistiques bancaires ou dois je simplement externaliser des fonctions comme IT? L'autre tendance sur la place de Luxembourg, compte tenu de ses spécificités, réside dans l'optimisation des plateformes applicatives bancaires et la réorganisation des processus liés. Dans ce cadre, deux types de réflexions sont menées : l'une consiste en une réflexion liée à l'évaluation de la plateforme actuelle avec à la clé le choix stratégique de remplacement de la plateforme par une plateforme plus avancée technologiquement. Ce choix pouvant d'ailleurs être le premier pas vers un outsourcing de cette dernière. L'autre réflexion consiste en la conception d'une architecture ouverte capitalisant sur les investissements d'ores et déjà réalisés : une architecture SOA, orientée services.

Le concept de Polyvalence spécialisée – ou le cabinet de conseil vu comme un créateur/assembleur à forte valeur ajoutée de solutions

Face à ces deux grandes tendances, les cabinets de conseil se doivent donc d'aiguiser (ou acquérir pour certains) la maîtrise des principaux facteurs clés de succès :

- La connaissance toujours plus pointue du métier de leur client afin d'être un partenaire crédible, connaisseur des tendances et des évolutions du métier ;
- Une capacité à aider le client dans la structuration et l'initiation du changement, à travers la priorisation des initiatives à lancer et des ressources à mettre en œuvre ;
- Une maîtrise des outils conceptuels permettant à leur client d'élaborer une vision moyen terme répondant au moindre coût aux défis opérationnels des prochaines

années ;

- Une expertise de plus en plus approfondie des plateformes bancaires permettant de concevoir des solutions à la fois créatrices de valeurs et réalisées en terme d'implémentation ;
- Une capacité de conception et d'innovation de plateformes technologiques ; la capacité de mise en œuvre pouvant être sous traitée à moindre coût à des acteurs possédant une masse critique sur des centres de développement offshore ou nearshore ;

L'adaptation du métier de consultant passe par le développement de compétences clés et même une expertise dans tous les domaines que sont la Stratégie opérationnelle, l'Organisation, les Process et la Technologie. C'est ce modèle de polyvalence que nous revendiquons au sein de NGR Consulting, parce que nous ne croyons pas par exemple à la noblesse de la Stratégie au détriment de la maîtrise de la Technologie. Pour créer de la valeur, une institution financière aura tout intérêt à se faire accompagner par un prestataire capable d'avoir une vision et une maîtrise complète de ces différents prismes d'analyse.

NGR Consulting au Luxembourg, rentre dans cette catégorie de partenaire polyvalent et s'appuie sur les quatre leviers créateurs de valeur : Stratégie Opérationnelle, maîtrise des Process métiers, Technologie, Gestion de la Performance. Dans cette vision, le consultant reste aussi le garant d'une certaine objectivité dans l'analyse d'un problème complexe. Pris dans la tourmente des Fusions-acquisitions, confrontés à des décisions stratégiques ou des innovations techniques majeures, les dirigeants d'organismes financiers peuvent légitimement s'entourer de partenaires externes impartiaux et compétents. Finalement, mission après mission, le consultant enfilera tour à tour les panoplies d'expert, de médecin face à un patient, voire de pompier ou de copilote, mais au bout du compte n'est ce pas cela que l'on attend d'un partenaire?

BUSINESS CONSULTING • TECHNOLOGY CONSULTING • OFFSHORE IT SERVICES

THE POWER TO PERFORM

BUSINESS CONSULTING

- RISK ENTREPRISE MANAGEMENT
- PERFORMANCE MANAGEMENT
- STRATEGY & BUSINESS ARCHITECTURE
- OPERATIONAL EXCELLENCE
- ERP IMPLEMENTATION
- IT GOVERNANCE AND TRANSFORMATION
- VALUE BASED PROGRAMME MANAGEMENT

TECHNOLOGY CONSULTING

- IT ARCHITECTURE
- ENTREPRISE APPLICATION INTEGRATION SERVICES
- OPEN SOURCE SUPPORT

OFFSHORE DEVELOPMENT

- FIXED PRICE PROJECTS REALISATION

