

A l'heure où les banques privées recentrent leurs activités sur leurs métiers à forte valeur ajoutée et optimisent leurs dépenses, le coût élevé des solutions logicielles ne devient-il pas un obstacle à la modernisation des systèmes d'information pour ce secteur d'activité?



ANTOINE CAPONE
Manager Financial Services
NGR Consulting

DE NOUVEAUX MODÈLES OPÉRATIONNELS VONT ÉMERGER

«Le marché de la banque privée connaît une mutation importante. Des réflexions ont été initiées par les acteurs de l'industrie de la banque privée avec comme point de départ le *business model* et les stratégies d'adaptation à mettre en œuvre face à ces mutations. L'effet ciseau' tel que décrit dans les études de notre centre de recherche NGR Professional Research joue à plein et provoque une nécessité de changer de structure de coûts et dans le même temps de redéfinir – notamment pour les modèles encore trop orientés *offshore* – une offre de services adaptée aux nouvelles orientations du marché de la banque privée.

Face à ces nouvelles contraintes, la mise en place d'un nouveau modèle opérationnel aligné sur l'orientation stratégique retenue devient incontournable. Les solutions logicielles sont une des composantes essentielles de l'architecture applicative d'une organisation. Leur coût dans le cadre d'une activité à forte marge n'était certes pas un obstacle. Les marges s'érodant, ce coût devient problématique. Face à cette pression, les éditeurs ont entamé une réflexion sur le SaaS, un nouveau modèle de services permettant de dégager des synergies. Depuis quelque temps, une nouvelle offre de substitution se met en place: l'*outsourcing* des processus métier dit BPO. Ce nouveau modèle, à l'image de l'offre Oddo Opexia au Luxembourg et d'autres offres sur les marchés suisses, constitue ainsi une offre performante et innovante permettant d'atteindre un niveau de focalisation inégalé sur le cœur de métier de l'organisation. Reste que toutes ces options doivent être retenues dans le cadre d'un diagnostic stratégique précis, intégrant les différentes facettes de l'architecture du modèle opérationnel. C'est là toute la plus-value d'un cabinet comme NGR Consulting que d'apporter cette vision à ses clients.»