



Accenture ◀
AFTER-MOUSE.COM ◀
Atos Origin ◀
Avanade ◀
Carlipa ◀
Carthago ◀
CSC ◀
Dictao ◀
Fiserv ◀
Groupe JSI ◀
HP ◀
Intuilab ◀
Logica ◀
MCS ◀
Orange Business Services ◀
Open Text ◀
STS Group ◀
SunGard ◀

Secteur Financier

Solutions & Innovation

Édition 2010

L'IT c'est l'affaire  de tous

Microsoft

Les services de l'éditeur pour s'engager avec vous sur l'ensemble du cycle de vie de vos projets

Composée de près de 400 collaborateurs, l'organisation Microsoft Services propose Assistance & Conseil, Support Technique et Service Clientèle.

Nous intervenons auprès de vos équipes pour réussir l'intégration, le déploiement, le support et l'utilisation novatrice des solutions Microsoft en optimisant et réduisant vos coûts IT.

Découvrez la voie pour maximiser la valeur de nos technologies



"Permettre à nos clients de tirer le meilleur de leurs investissements technologiques Microsoft pour atteindre leurs objectifs stratégiques et opérationnels."

En 2009, sur près de 40 000 jours délivrés, 72 % de nos clients se disent "très satisfaits"

Alignement métier et IT

Architecture des SI

Gestion de programme

Mise en œuvre

Excellence opérationnelle



Édito

Les fluctuations permanentes, les fusions-acquisitions et la nécessité de réduire les coûts offrent aux acteurs des services financiers l'opportunité d'évaluer en profondeur leurs systèmes et d'en optimiser les performances à l'aide d'outils adaptés. Il s'agit également d'anticiper dès maintenant les futurs investissements en effectuant une veille professionnelle active. L'innovation est la clé pour la croissance de demain et un accompagnement efficace de ses clients.

Aujourd'hui plus que jamais, le consommateur est aux commandes. Il dicte les règles en fonction des nouveaux moyens de communication : terminaux mobiles, réseaux sociaux... Il est donc primordial de pouvoir analyser l'information précisément pour segmenter vos clients, augmenter les opportunités et proposer des services personnalisés pour les fidéliser. D'autant que l'internationalisation de la chaîne de valeur et des réglementations pousse à développer l'interopérabilité des systèmes, enjeu critique de ces prochaines années. Les marchés financiers deviennent de plus en plus complexes et interdépendants, nécessitant de solides outils de gestion des risques et une faculté de réponse rapide et sécurisée. Les clients sont de plus en plus exigeants et enclins à un service d'expert. À la clé : proximité, réactivité et instantanéité. Seules les entreprises qui sauront surmonter ces défis, qui réinventeront la relation client, maîtriseront leurs coûts et les risques, afficheront un avantage concurrentiel majeur.

L'expérience de Microsoft, associée aux compétences spécifiques de ses partenaires, nous permet de proposer des innovations majeures pour l'infrastructure de l'agence de demain, la performance du conseiller ou l'agent en liaison avec l'expert, la gestion des risques, la dématérialisation, la relation client, le calcul de haute performance et les salles de marché, et les défis liés à l'assurance. Nous vous proposons de découvrir les solutions adaptées pour répondre à vos défis d'aujourd'hui et de demain dans l'édition 2010 de ce guide.

Bonne lecture.

Pascal Mazure,
Directeur Secteur Finance
Microsoft France





Sommaire

L'agence et la distribution multicanal	6
▶ AFTER-MOUSE.COM	7
▶ CSC.....	8
▶ Carlipa.....	9
▶ Dictao	10
▶ Accenture.....	11
▶ Orange Business Services.....	12
▶ HP	14
Le conseiller	16
▶ IntuiLab	17
▶ Atos Origin.....	18
▶ Logica	19
Gestion des risques	20
▶ Open Text	21
▶ Fiserv	22
▶ SunGard	23
▶ Logica	24
▶ Atos Origin.....	25
Performance et tableaux de bord	28
▶ Avanade.....	29
▶ Logica	30
▶ Fiserv.....	31
Connaissance et relation client	32
▶ Groupe JSI	33
▶ STS Group.....	34
▶ Accenture.....	35
▶ Logica	36
Assurance et gestion des sinistres	37
▶ Accenture.....	38
▶ Carthago.....	39

Optimiser l'agence et le parcours client

Les banques et assurances doivent pouvoir interagir plus efficacement avec leurs clients à moindre coût. Leur succès se définit et se mesure en partie par leur capacité à transformer les interactions en opportunités de vente. La stratégie du multicanal ne doit pas s'opposer à celle des agences mais créer des opportunités pour celles-ci.

Augmenter les opportunités de ventes

La difficulté à rencontrer les clients qui correspondent à sa stratégie commerciale ou à des "événements" marketing, tout en développant le multicanal, et à accéder à l'ensemble des informations sur le "parcours" des clients réduit les synergies possibles et la performance du réseau. Les solutions de Microsoft et de ses partenaires pour les agences permettent de développer de nouveaux services clients dans votre stratégie de développement de la distribution multicanal (messagerie instantanée avec le conseiller ou l'agent, robot sur Internet, visualisation des plages disponibles pour RDV avec son conseiller ou agent, tags promotionnels...).

Nos solutions permettent également d'intégrer les différents canaux au sein d'une application technologique unique et donc de créer des opportunités en agence ainsi qu'un véritable parcours continu et tracé de l'information depuis le call center, Internet, le mobile, jusqu'à l'agence. Enfin, elles peuvent rendre plus attractives les agences afin d'attirer de nouveaux clients et créer davantage d'opportunités avec les clients actuels en les plaçant dans un environnement convivial et répondant mieux à leurs nouveaux styles de vie et exigences (disponibilité du service, conseil, sécurité...).

► Problématique

Disposer d'une infrastructure intégrée, flexible et dynamique favorisant les interactions avec son conseiller à moindre coût.

► Enjeux

Développer la stratégie multicanal et créer des synergies entre multicanal et agence afin de générer de nouvelles opportunités.

► Partenaires

- Accenture
- AFTER-MOUSE.COM
- Carlipa
- CSC
- Dictao
- HP
- Orange Business Services

AFTER-MOUSE.COM, le tactile pour l'agence de demain

La société

- Nombre de salariés : 25
- Chiffre d'affaires : 400 000 €
- Description : Spécialiste des interfaces naturelles, AFTER-MOUSE.COM développe des applications tactiles métiers sur mesure.



Votre contact privilégié



Nicolas Chaillan,

Président Directeur Général
nicolas.chaillan@after-mouse.com
Tél. : 01 76 74 76 00

www.after-mouse.com

“Un outil ludique et convivial adapté à nos besoins pour attirer de nouveaux clients et optimiser les ventes de services.”

Nicolas Thouvenin, Directeur Général de la FNAIM



LA SOLUTION EN BREF

► Problématique

Se distinguer encore de la concurrence, attirer de nouveaux clients, dynamiser ses ventes.

► Descriptif

Une application tactile de présentation de vos services, un outil exclusif pour immerger encore plus vos clients dans vos offres et gagner en transparence et en clarté. Toutes les fonctionnalités sont possibles (simulateur de prêts...).

► Mise en œuvre

Une application “clé en main” reliée en temps réel avec vos bases de données. Installation et maintenance comprises sur tables ou écrans tactiles.

► Bénéfices

Réduction du temps de vente, augmentation de votre chiffre d'affaires, réaffirmation de votre expertise, plus grande proximité conseiller/client.

► Socle technologique

- Microsoft® Windows 7
- Microsoft® Surface

CSC accompagne les grands chantiers de transformation

La société

- Nombre de salariés : 92 000
- Chiffre d'affaires : 16,7 Md\$
- Solution : Distribution multicanal
- Description : Depuis 50 ans, CSC est au service de la performance des entreprises, en matière de conseil, d'intégration des systèmes et d'externalisation.



Votre contact privilégié



Bernard Chartier,

Directeur Solutions Microsoft

bchartier@csc.com

Tél. : 01 55 70 61 19

www.csc.com

“L'originalité et le point fort de la proposition de CSC est d'étayer ses réflexions stratégiques par ses réalisations antérieures dans les domaines de l'e-commerce ou de la finance”

Hervé Leroux, Responsable de la Banque à distance,
Caisse Nationale des Caisses d'Epargne



LA SOLUTION EN BREF

► Problématique

Améliorer la productivité des ventes en transformant l'expérience utilisateur au travers du multicanal : personnaliser les relations, pousser les produits et industrialiser la vente à distance.

► Descriptif

Une approche de bout en bout intégrant la conception et la mise en œuvre front & back, la synchronisation des canaux, et l'agrégation de contenus, partenaires, services.

► Mise en œuvre

CSC propose un accompagnement complet combinant ses expertises du secteur financier et des solutions technologiques.

► Bénéfices

Augmentation des revenus, fidélisation et acquisition de nouveaux clients.

► Socle technologique

- Microsoft® Windows SharePoint
- Microsoft® Visual Studio .Net
- Microsoft® BizTalk Server
- Microsoft® SQL Server

Microsoft®
GOLD CERTIFIED

Partner

Carlipa, le marketing digital sur le point de vente

La société

- Nombre de salariés : 25
- Chiffre d'affaires : 5 M€
- Solution : Carlipa online
- Description : Carlipa imagine et intègre des concepts marketing digitaux pour le point de vente : vitrine digitale, affichage dynamique, sonorisation...



Votre contact privilégié

Sébastien Bacuet,
Directeur commercial
sbacuet@carlipa.com
Tél. : 01 30 80 15 30

www.carlipa.com

“Professionnel et réactif, Carlipa nous donne entière satisfaction depuis le début de notre collaboration, sur l’affichage dynamique notamment.”

Thierry Tareau, Direction de l’Innovation, Groupama



LA SOLUTION EN BREF

► Problématique

Répondre aux enjeux marketing sur le point de vente : création de trafic, ventes, conseil, fidélisation, etc.

► Descriptif

Carlipa online permet de piloter à distance l'ensemble des dispositifs digitaux sur le point de vente. Accessible en ligne et multi-utilisateur, la solution est facile d'utilisation et dispose d'une ergonomie unique.

► Mise en œuvre

Simple dans son intégration et sa mise en œuvre, la solution est hébergée sur Internet par Carlipa, avec un niveau de sécurité optimal adapté à chaque client.

► Bénéfices

Réduction des coûts de marketing opérationnel, impact favorable sur les achats des consommateurs, valorisation de la marque.

► Socle technologique

- Microsoft® Windows Server 2008 R2
- Microsoft® Embedded
- Microsoft® Surface

Dictao, pour la sécurité de la banque en ligne

La société

- Nombre de salariés : 80
- Chiffre d'affaires : 10 M€
- Solution : Dictao Trust Suite
- Description : Dictao est l'éditeur logiciel de référence dans le domaine de l'authentification forte et de la signature électronique.



Votre contact privilégié



Grégoire Cousseau,

Directeur de l'activité Banque et Assurance
gcousseau@dictao.com
Tél. : 01 73 00 26 00

www.dictao.com

"La signature électronique de Dictao permet une véritable amélioration du service au client [...] qui se traduit concrètement par une augmentation considérable du nombre de contrats d'épargne, de prêts, etc. souscrits."

M. Gross, Chef de produit Certification de LCL



LA SOLUTION EN BREF

► Problématique

Les banques doivent sécuriser l'accès à leur portail (authentification forte), sécuriser leurs transactions et leurs flux (portails Web, SWIFT, EBICS), générer du Produit Net Bancaire en ligne (souscription de contrats en ligne).

► Descriptif

Plate-forme logicielle multicanal (BEL, VEL, agence) : authentification multimoyen, signature électronique, constitution de preuves.

► Mise en œuvre

Rapide (3 à 6 mois), non-intrusive, haute disponibilité.

► Bénéfices

Sécurité, respect du cadre réglementaire, innovation pour plus d'efficacité et de croissance.

► Socle technologique

- Microsoft® Certificate Services
- Microsoft® Active Directory
- Microsoft® Forefront UAG
- Microsoft® IIS

Microsoft®
GOLD CERTIFIED
Partner

La banque du futur vue par Accenture

La société

- Nombre de salariés : 176 000
- Chiffre d'affaires : 21,58 Md\$
- Solution : Next Generation Branch (NGB)
- Description : Accenture est une entreprise internationale de conseil en management, technologies de l'information et externalisation.



Votre contact privilégié



Emmanuel Viale,

Directeur du laboratoire européen d'Accenture, services financiers
emmanuel.viale@accenture.com
Tél. : 04 92 94 67 33

www.accenture.com/fr



LA SOLUTION EN BREF

► Problématique

Répondre aux enjeux de performance et d'industrialisation de la banque (mobilité, services...).

► Descriptif

Capitaliser sur les technologies et des techniques de commercialisation innovantes pour optimiser la relation client/banque.

► Mise en œuvre

Support de différenciation et de simplification, les nouvelles technologies doivent intégrer l'agence.

► Bénéfices

Processus et systèmes automatisés, qualité de service améliorée, efficacité commerciale, expérience client innovante.

► Socle technologique

- Microsoft® Office SharePoint Server
- Microsoft® Enterprise Library
- Microsoft® .NET Framework
- Microsoft® Dynamics CRM
- Microsoft® BizTalk Server
- Microsoft® WCF
- Microsoft® OCS

Microsoft®
GOLD CERTIFIED
Partner

Orange Business Services, votre partenaire finance

La gamme Business Together with Microsoft, solutions de communications unifiées et de travail collaboratif, répond de façon unique sur le marché à la diversité des besoins des entreprises.

Dans un souci d'optimisation des coûts de possession et de respect d'engagement des niveaux de services, la gamme de solutions Business Together With Microsoft propose :

- Une gestion de bout en bout du cycle de vie, de la phase de design à la phase d'exploitation et d'accompagnement au changement, en passant par la phase d'intégration,
- Une liberté de gestion d'exploitation avec différents modes de mise en œuvre (hébergement, intégration, S+S) et de management,
- Des offres adaptées à chaque contexte.

Cette gamme se décline en quatre solutions adaptées à chaque entreprise selon sa taille et son souhait de déléguer ou non une partie du cycle de vie de la solution.

Les services d'accompagnement d'Orange Business Services

Face au panorama fonctionnel couvert par l'offre conjointe Microsoft / Orange Business Services, les souhaits des entreprises peuvent être très variés : certaines souhaiteront mettre en œuvre seulement une partie des scénarii fonctionnels, d'autres s'engageront dans un chantier global.

Lorsqu'il s'agit ensuite d'envisager la phase d'intégration, ou bien la gestion des opérations, le recours à un partenaire de confiance s'avère souvent indispensable ; soit parce que l'entreprise ne dispose pas en interne des compétences et ressources nécessaires au bon déroulement du projet, soit parce qu'elle souhaite déléguer une ou plusieurs phases du projet pour des raisons stratégiques.

La gamme de services proposés par Orange Business Services prend en compte cette diversité des contextes et des situations des entreprises, pour leur proposer l'accompagnement adéquat.



Votre contact

Gilles Sabatier,

Directeur commercial
Banque et Assurance

Plus d'infos

- Contactez votre interlocuteur Orange Business Services en vous connectant à l'URL ci-dessous :
<http://www.orange-business.com/fr/entreprise/contenus/contact/>

Ce besoin de collaborer en tout lieu, à tout moment, s'accompagne de la nécessité de rendre accessibles les services collaboratifs aux utilisateurs : faciliter l'appropriation des outils par les utilisateurs et élever leur niveau d'usage viennent alors au centre des préoccupations de telle sorte que, grâce à ces outils collaboratifs, l'utilisateur soit le plus à même de participer pleinement à la création de valeur pour l'entreprise.

Objectifs de l'alliance

L'alliance stratégique entre Orange Business Services et Microsoft exprime l'engagement des deux entreprises à démocratiser les nouveaux scénarii collaboratifs, et à accélérer l'adoption des communications unifiées auprès des entreprises.

La société

- Nombre de salariés : 29 000
- Chiffre d'affaires : 53 488 Md\$
- Solution : Business Together with Microsoft
- Description : Orange Business Services est la marque phare de France Télécom sur le périmètre Entreprise.

www.orange-business.com/fr

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

LA SOLUTION EN BREF

► Problématique

Améliorer la communication entre collaborateurs et partenaires stratégiques, optimiser les coûts de l'entreprise, chercher de nouveaux relais de croissance.

► Descriptif

Offre permettant aux Grands Comptes et Grandes Entreprises d'évoluer vers des outils de communication sécurisés enrichis de nouveaux services collaboratifs.

► Mise en œuvre

La solution répond aux besoins de téléphonie, mobilité, stockage, sécurité, tout en étant flexible dans son modèle : intégré, comanagé ou exploité par Orange Business Services.

► Bénéfices

Processus métier et collaboration entre les équipes améliorés, continuité d'activité assurée, satisfaction client renforcée, croissance des ventes.

► Socle technologique

- Microsoft® Office SharePoint Server
- System Center Configuration Manager
- Microsoft® SharePoint Services
- Microsoft® Exchange Server
- Microsoft® Online Services
- Microsoft® Office Communications Server

Optimisation des infrastructures de poste de travail

La société

- Nombre de salariés : 321 000
- Chiffre d'affaires : 118,4 Md\$
- Solution : Express Services
- Description : Leader mondial de l'informatique, HP est constitué de 3 unités : Imaging and Printing Group, Personal Solution Group, Enterprise Business.



Votre contact privilégié



Philippe Rullaud,

Practice Manager Infrastructure Services
philippe.rullaud@hp.com
Tél. : 06 72 99 22 69

www.hp.com



LA SOLUTION EN BREF

► Problématique

Windows 7 et de nouveaux usages encouragent les entreprises à faire évoluer leurs postes de travail.

► Descriptif

Construire sa stratégie de poste de travail et d'accès aux applications en intégrant les solutions d'optimisation Microsoft et la démarche solution globale HP.

► Mise en œuvre

Analyse du parc et typologies d'utilisateurs, validation des fonctionnalités et usages par un pilote, déploiement progressif de la solution.

► Bénéfices

Évaluation professionnelle du ROI, vision précise du plan de transformation, mise en œuvre plus rapide et sous contrôle, réduction des coûts de gestion du parc.

► Socle technologique

- Microsoft® Windows Server 2008
- Microsoft® Windows 7



FRONTLINE PARTNERSHIP

Mise en œuvre des solutions Microsoft par HP

La société

- Nombre de salariés : 321 000
- Chiffre d'affaires : 118,4 Md\$
- Solution : Mise en œuvre des solutions Microsoft par HP
- Description : Leader mondial de l'informatique, HP est constitué de 3 unités : Imaging and Printing Group, Personal Solution Group, Enterprise Business.



Votre contact privilégié

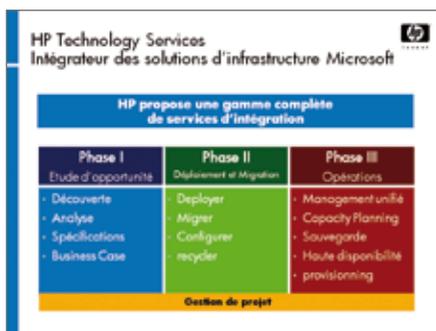


Philippe Rullaud,
Practice Manager Infrastructure Services
philippe.rullaud@hp.com
Tél. : 06 72 99 22 69

www.hp.com

“La plate-forme HP permet d'exploiter pleinement les fonctions de virtualisation et de cluster évoluées de Window Server 2008.”

Loïc Druette, Chef de projet TAP Microsoft WS 2008,
Université Claude Bernard Lyon 1



LA SOLUTION EN BREF

► Problématique

Mettre en œuvre des infrastructures de nouvelle génération afin d'optimiser le parc de serveurs et améliorer ainsi l'efficacité économique, la disponibilité et la flexibilité.

► Descriptif

HP accompagne ses clients dans la conception, le déploiement et l'optimisation d'infrastructures Microsoft.

► Mise en œuvre

Études de cas et d'opportunités à l'aide d'outils spécifiques, projets de conception et déploiement d'infrastructures au forfait, prestations d'accompagnement et expertise à la demande.

► Bénéfices

Jusqu'à 50 % de réduction du TCO par la mise en œuvre de solutions "Converged Infrastructure HP".

► Socle technologique

- Microsoft® Windows Server 2008
- Microsoft® Windows SQL Server
- Microsoft® Hyper-V



FRONTLINE PARTNERSHIP

Obtenir une vision globale de ses clients

La gestion des richesses est un domaine en pleine croissance et toujours plus complexe. Les clients, dont les attentes se multiplient, exigent aujourd'hui un service capable de leur délivrer un conseil personnalisé 24h/24 sur tous leurs actifs.

Se concentrer sur le service client

Les institutions financières tentent aujourd'hui de capitaliser sur le nombre croissant de clients aisés qui attendent une compétitivité basée sur des services supérieurs. La clé du succès réside dans un accès centralisé, unique et restreint de l'ensemble des informations plaçant le client au centre de la démarche. Objectif : consacrer davantage de temps au service client.

La plate-forme du conseiller ou agent

Cette plate-forme est avant tout communicante : le conseiller ou agent peut à tout moment faire appel à un expert distant, être lui-même formé à distance et partager son écran et ses applications métier avec un tiers de façon très intuitive. Par ailleurs, elle utilise une approche structurée pour consolider les différentes sources d'informations, internes et externes, en une plate-forme d'applications métier intégrées. Elle fournit ainsi une vision globale des clients, des produits et services disponibles grâce à des outils de prospection et d'analyse, de création de plans de financement et de gestion des actifs à long terme. Ses fonctions collaboratives, associées à l'optimisation des processus administratifs et à l'intégration des données clients dans les applications banque-assurance, permettent de tirer parti en temps réel de l'expertise des collaborateurs et de travailler autrement ensemble.

► Problématique

Faire face à une situation de plus en plus complexe et à des attentes en matière de service client de plus en plus exigeantes.

► Enjeux

Libérer les conseillers de tâches manuelles fastidieuses pour leur permettre de se consacrer au service client, véritable valeur ajoutée et source de motivation.

► Partenaires

- Atos Origin
- IntuiLab
- Logica

IntuiLab, créateur d'expériences utilisateurs "multitouch"

La société

- Nombre de salariés : 35
- Chiffre d'affaires : 2,4 M€
- Solution : IntuiFace
- Description : IntuiLab est le leader français sur le domaine du Surface Computing.



Votre contact privilégié

Patrice Campariol,

Responsable commercial France
campariol@intuilab.com
Tél. : 05 62 24 51 63

www.intuilab.com

"Ces nouveaux dispositifs à interactions naturelles permettent au client de véritablement toucher du doigt (au sens propre) les grands enjeux financiers qui l'attendent tout au long de sa vie."

Erik Gendre-Ruel, Directeur de l'Innovation de Groupama



LA SOLUTION EN BREF

► Problématique

Expérimenter et déployer de nouvelles approches dans la relation conseiller / client à travers des surfaces interactives.

► Descriptif

IntuiFace est une plate-forme logicielle portable accélérant la réalisation d'applications de relations conseiller / client pour l'agence.

► Mise en œuvre

Accompagnement par les équipes pluridisciplinaires d'IntuiLab tout au long du projet.

► Bénéfices

Accroissement fort de la relation client en agence via un medium innovant, mémorable et pédagogique.

► Socle technologique

- Microsoft® Windows Presentation Foundation
- Microsoft® Visual Studio
- Microsoft® Windows 7
- Microsoft® SQL Server
- Microsoft® Expression
- Microsoft® Surface

IntuiLab est partenaire du programme BizSpark de Microsoft.

Concilier efficacité, satisfaction et sécurité avec Atos Origin

La société

- Nombre de salariés : 50 000
- Chiffre d'affaires : 5,5 Md€
- Solution : Bureau métier
- Description : Atos Origin, SSII internationale, fournit des solutions de conseil, d'intégration de systèmes et d'infogérance.



Votre contact privilégié



Thomas Daubigny,
Offering manager
thomas.daubigny@atosorigin.com
Tél. : 06 11 05 17 80

www.atosorigin.com

“Grand acteur international en Asset Management, notre volonté était de mieux échanger, de mieux informer nos utilisateurs et de donner un accès simple aux applications métier tout en gérant les juridictions applicatives associées.”

Stanislas Jacquet, Chef de Projet portail, BNP Paribas



LA SOLUTION EN BREF

► Problématique

Permettre aux institutions financières de gérer efficacement les accès et habilitations des utilisateurs aux applicatifs métier.

► Descriptif

La solution propose un portail d'accès aux applications métier et la gestion du processus de contrôle / ajout / suppression de l'accès à une application pour un utilisateur.

► Mise en œuvre

Atos Origin utilise les mécanismes de BPM, de WCM, de reporting et d'interconnexion avec l'annuaire de Microsoft. Elle se base sur son expérience de la sécurité financière apportée par sa filiale Worldline.

► Bénéfices

Point d'accès unique, personnalisé et à jour aux applications, maîtrise des juridictions applicatives.

► Socle technologique

- Microsoft® Office SharePoint Server

Microsoft®
GOLD CERTIFIED
Partner

Logica, partenaire d'une relation client interactive

La société

- Nombre de salariés : 9 000 (France)
- Chiffre d'affaires : 799,89 M€
- Solution : .Net, WPF, SDK Surface
- Description : L'activité de Logica englobe le conseil en management, l'intégration de systèmes et l'outsourcing de processus métier et IT.



Votre contact privilégié



Stéphane Deschamps,

Senior Manager

stephane.deschamps@logica.com

Tél. : 06 13 24 83 87

www.logica.com/france

"L'innovation se trouve plus dans les à-côtés que dans les produits financiers. Ce qui est intéressant avec les technologies tactiles, c'est de se projeter dans le cadre d'un entretien client."

Olivier Nigen, Directeur marketing de Suravenir



LA SOLUTION EN BREF

► Problématique

Stimuler le dialogue commercial entre un conseiller et un client afin de répondre à ses attentes et créer de nouvelles opportunités.

► Descriptif

Une utilisation de manière intuitive et naturelle favorisant une relation et une communication beaucoup plus fluide entre les intervenants.

► Mise en œuvre

Prototype de simulation d'allocation d'actif via une méthodologie innovante et itérative permettant de concevoir des applications réellement adaptées à une utilisation multitactile.

► Bénéfices

Relation client renforcée, image de marque innovante, augmentation des volumes de vente, présentation des produits connexes plus pertinente.

► Socle technologique

- Microsoft® Windows 7
- Microsoft® Surface

Microsoft®
GOLD CERTIFIED

Partner

Opter pour une analyse plus rapide et économique

Il est primordial, pour les institutions financières, de pouvoir déterminer à tout moment leur niveau d'exposition au risque afin de respecter les réglementations et limiter les pertes. Sans cette gestion des risques, elles peuvent réaliser des placements de capitaux peu judicieux, rater des opportunités et générer des pertes financières.

Analyse du risque : adopter les bonnes pratiques

Sans gestion des risques, les institutions financières s'exposent à une détérioration de leur image de marque, à une baisse de leur cours en bourse et à des poursuites judiciaires. C'est pourquoi, elles recherchent des moyens innovants et économiques d'optimiser et d'utiliser leurs investissements informatiques existants pour adopter les bonnes pratiques de l'analyse du risque et de la génération de rapports. Les solutions de Microsoft et de ses partenaires proposent une vision consolidée du risque sur l'ensemble de votre entreprise pour prendre les meilleures décisions.

Obtenir une vision intégrée du risque

Basées sur la suite Microsoft Office, les solutions de gestion des risques proposées s'intègrent facilement à vos applications et systèmes existants et réduisent ainsi les coûts de formation. De même, les modules de conception intégrés aident à étendre les composants existants pour améliorer le ROI des investissements actuels et concevoir de nouvelles fonctions à moindre coût. Face aux obstacles du surplus d'information et de la gestion divisée du risque, il est extrêmement difficile d'obtenir une vision intégrée du niveau d'exposition au risque. C'est pourquoi, les outils de Microsoft reposent sur l'architecture .NET Framework orientée services pour rassembler les différents systèmes et fournir en temps réel aux employés un accès aux niveaux d'exposition au risque intégré.

► Problématique

Mesurer l'exposition au risque afin de prendre les meilleures décisions quant à votre capital.

► Enjeux

Proposer aux collaborateurs une vision intégrée sur les niveaux d'exposition au risque pour leur permettre de prendre les décisions adéquates.

► Partenaires

- Atos Origin
- Fiserv
- Logica
- Open Text
- SunGard

Open Text, la gouvernance des Contenus d'Entreprise

La société

- Nombre de salariés : 3 000
- Chiffre d'affaires : 785 M\$
- Solution : Open Text ECM Suite for Microsoft®
- Description : Fournisseur de solutions de Gestion de Contenu pour l'Entreprise, Open Text aide les sociétés à contrôler et valoriser leur contenu métier.



Votre contact privilégié



Anabel Ribardière,
Responsable Field Marketing France
aribaldi@opentext.com
Tél. : 01 47 96 54 23

www.opentext.fr

LA SOLUTION EN BREF

► Problématique

Faire face aux exigences réglementaires et au risque juridique en conservant les informations engageantes.

► Descriptif

Par une capture adéquate des informations à la source et une conservation au sein d'un système sécurisé, la solution propose des outils d'investigation sur les contenus.

► Mise en œuvre

Immédiate et transparente pour les utilisateurs.

► Bénéfices

Productivité des utilisateurs accrue, économie d'échelle sur le stockage grâce à la gestion du cycle de vie des informations, risque maîtrisé pour une mise en conformité réglementaire.

► Socle technologique

- Microsoft® Office SharePoint Server
- Microsoft® Windows Server
- Microsoft® SQL Server
- Microsoft® Windows 7
- Microsoft® Exchange



2009 GLOBAL ISV
Line of Business
PARTNER OF THE YEAR
FINALIST

Protection contre la délinquance financière avec Fiserv

La société

- Nombre de salariés : 20 000
- Chiffre d'affaires : 4 739 Md\$
- Solution : Financial Crime Risk Management
- Description : Fiserv propose des systèmes et des services de gestion de l'information et de commerce électronique pour les services financiers.

fiserv.

Votre contact privilégié

Yoann Orfeuvre,
netinfo@fiserv.com
Tél. : 01 70 37 53 58

www.fiserv.com

"Allianz Banque recherchait un système de lutte contre le blanchiment d'argent (LAB) qui soit convivial et puisse être déployé très facilement [...] tout en offrant la souplesse et la capacité nécessaires afin de pouvoir étendre nos lignes de produits et nos activités liées au crime financier."

Allianz Banque



LA SOLUTION EN BREF

► Problématique

Permettre aux institutions financières de mieux prévenir, détecter et gérer les délits financiers.

► Descriptif

Composée de modules métier et d'un framework, la solution offre des fonctionnalités d'investigation, analyse, workflow, gestion de dossiers, rapports de gestion et réglementaires.

► Mise en œuvre

Grâce à son architecture, la plateforme s'intègre facilement dans le système d'information. Un projet moyen dure de six à neuf mois.

► Bénéfices

Sécurisation des flux financiers, lutte contre la délinquance financière, solution fiable, approche modulaire permettant une large couverture fonctionnelle.

► Socle technologique

- Microsoft® Windows Server 2008
- Microsoft® SQL Server 2008
- Microsoft® Windows 7
- Internet Explorer 8

Microsoft®
GOLD CERTIFIED

Partner

Des risques quantifiés et maîtrisés avec SunGard

La société

SUNGARD®

- Nombre de salariés : 20 000
- Chiffre d'affaires : 5,6 Md\$
- Solution : Ambit Risk & Performance Management
- Description : Fournisseur de solutions informatiques intégrées pour les institutions financières, SunGard répond aux besoins de plus de 25 000 clients.

Votre contact privilégié


Philippe Serres,

Directeur Commercial Ambit
philippe.serres@sungard.com
Tél. : 01 44 71 80 80

www.sungard.com

“Ambit ALM a permis de mieux simuler l’impact des changements de taux d’intérêt sur nos revenus et notre valeur actuelle nette.”

Frank Schreiber, Market Risk Controller,
Degussa Bank



LA SOLUTION EN BREF

► Problématique

Meilleure gestion des risques et optimisation du retour sur investissement des banques commerciales.

► Descriptif

Outils réglementaires et d'aide à la décision permettant de mesurer et gérer les risques de liquidité, de marché et de crédit ainsi que d'analyser la rentabilité et le budget provisionnel.

► Mise en œuvre

Forte expertise métier et technique des équipes permettant d'accompagner les clients durant toute la phase d'implémentation.

► Bénéfices

Réduction des risques et optimisation des revenus.

► Socle technologique

- Microsoft® .NET Framework
- Microsoft® SQL Server

Microsoft®
GOLD CERTIFIED
Partner

Une roadmap de gestion des risques avec Logica

La société

- Nombre de salariés : 9 000 (France)
- Chiffre d'affaires : 799,89 M€
- Solution : Go2Moss
- Description : L'activité de Logica englobe le conseil en management, l'intégration de systèmes et l'outsourcing de processus métier et IT.



Votre contact privilégié



Jean-François Jarno,

Associé - Responsable consulting Microsoft
jean.francois.jarno@logica.com
Tél. : 01 58 22 45 27

www.logica.com/france

“Nous cherchions une solution de suivi des financements dont nous sommes agents. Logica a su nous accompagner sur le choix de la solution MOSS et a apporté son expertise pour la réalisation du projet.”

Monique Bertina, Chef de projet MOA chez Natixis



LA SOLUTION EN BREF

► Problématique

Accompagner les banques dans le déploiement des technologies collaboratives afin d'optimiser leur impact fonctionnel sur les processus métier et organisationnels.

► Descriptif

Go2Moss couvre l'ensemble de la démarche d'intégration de SharePoint, du cadrage à l'exploitation, sans oublier l'accompagnement au changement ou l'hébergement.

► Mise en œuvre

Go2Moss fournit un accompagnement complet : usage de MOSS orienté business, intégration étroite avec SI, scoping, méthodologie, life cycle, exploitation...

► Bénéfices

Vision complète sur les projets, référentiel commun, risque réduit, productivité accrue.

► Socle technologique

- Microsoft® Office SharePoint Server
- Microsoft® SQL Server

Microsoft®
GOLD CERTIFIED
Partner

Atos Origin, l'innovation maîtrisée au service de l'assurance

La société

- Nombre de salariés : 50 000
- Chiffre d'affaires : 5,5 Md€
- Solution : Solvency II In Motion
- Description : Atos Origin, SSII internationale, fournit des solutions de conseil, d'intégration de systèmes et d'infogérance.



Votre contact privilégié



Thomas Daubigny,
Offering manager
thomas.daubigny@atosorigin.com
Tél. : 06 11 05 17 80

www.atosorigin.com

“La mise en œuvre des règles dites Solvency II, renforçant les exigences de solvabilité dans le secteur de l'assurance, doit être anticipée et conduit chacun à rechercher des solutions de diversification des risques.”

Le Groupe Covea (MMA, Maaf et GMF)



LA SOLUTION EN BREF

► Problématique

Accompagner la mise en place de la réforme Solvency II qui implique de traiter une vingtaine de chantiers.

► Descriptif

La solution fournit une méthodologie, des modèles de documents, des listes de contrôle, et des outils de communication, collaboration, reporting et de gestion de projet.

► Mise en œuvre

Atos Origin utilise une méthodologie rodée basée sur la définition du projet, ses priorités, sa feuille de route pour le respect réglementaire puis l'exécution de la mise en conformité.

► Bénéfices

Collaboration et efficacité utilisateur accrues, reporting pertinent, gestion du changement organisationnel optimisée.

► Socle technologique

- Microsoft® Office Communications Server
- Microsoft® Office SharePoint Server

Microsoft®
GOLD CERTIFIED
Partner

Solvency II In Motion

La directive Solvabilité II s'intègre dans un environnement réglementaire en évolution constante et concerne l'ensemble des acteurs de l'assurance (assureurs, réassureurs, mutuelles, institutions de prévoyance).



CONSULTING > SOLUTIONS > OUTSOURCING

Cette réforme répond à un double objectif. D'une part, elle entend établir un cadre européen sûr et pérenne pour que l'assurance continue d'être un vecteur de croissance et de stabilité économique pour l'Europe. D'autre part, elle poursuit une volonté d'harmonisation européenne, internationale et intersectorielle pour ainsi favoriser l'intégration.

Solvency II se base pour cela sur trois piliers :

- Définir et valoriser deux niveaux de fonds propres,
- Démontrer la mise en œuvre d'une démarche Enterprise Risk Management,
- Fournir les informations clés quant à la solvabilité.

“La réforme constitue [...] une révolution pour les assureurs, les mutuelles et les institutions de prévoyance. L'offre d'Atos Origin apporte la méthodologie et les outils nécessaires pour les assister dans cette démarche complexe.”

Olivier Falla-Etzol, Senior Manager, Atos Origin

Les problématiques soulevées par la mise en conformité

La mise en conformité implique un certain nombre de problématiques :

- Plus de 20 pistes à traiter en parallèle, chacune ayant ses propres exigences et intervenants (responsable/animateur/participants),
- Un reporting consolidé nécessaire au Top Management,
- Une collaboration avancée pour améliorer l'efficacité des utilisateurs,
- Une gestion de projet solide pour faire face à toutes les pistes,
- Des processus faciles à mettre en place pour être utilisés par tous,
- Une communication pertinente pour créer une dynamique cohérente dans toute l'entreprise.

“Solvency II In Motion”, une solution fiable

La solution “Solvency II In Motion” conçue par Atos Origin et basée sur la technologie Microsoft SharePoint répond à l’ensemble de ces problématiques en fournissant :

- Une méthodologie, des modèles de documents, des listes de contrôle,
- Des outils de communication, de collaboration, de gestion électronique des documents,
- Du reporting consolidé et une solide gestion de projet.

“Solvabilité II In Motion” est une infrastructure de collaboration, de communication et de gestion documentaire associée à un système de management / reporting pour appuyer l’exécution de votre projet Solvabilité II.

Elle reflète la méthodologie d’Atos Origin Consulting basée sur l’élaboration d’un projet Solvabilité II en trois phases, à savoir :

- Évaluation de la situation actuelle et des priorités,
- Définition de la feuille de route pour le respect de la réglementation,
- Exécution de la mise en conformité.

Face aux enjeux de la réforme Solvency II :

- Mise en place des processus dédiés,
- Contrôle et gestion des risques,
- Amélioration du pilotage de l’entreprise.

www.atosorigin.com



La solution prend en compte le développement des activités pour les trois piliers de la solvabilité II (actifs financiers / risque financier / communication financière). Elle a été désignée pour être adaptée aux contraintes et environnements de chaque entreprise et peut être utilisée pour simplifier la certification.

Des bénéfices concrets

- Collaboration améliorée : qualité accrue de la communication entre les membres du projet et gestion optimisée des réunions,
- Efficacité des utilisateurs renforcée grâce aux documents templates, check-list, à l’automatisation de certaines tâches (documents de workflow d’approbation) et à un accès unique aux documents référentiels,
- Reporting sur les projets pertinents : rapport consolidé et lien avec l’outil de gestion de projet.

Pilotage de l'activité, la clé du secteur financier

Les entreprises du secteur financier doivent aujourd'hui traiter de manière proactive nombre de problématiques. Chacun doit pouvoir prendre la bonne décision en temps réel, limiter les risques et consolider les résultats grâce à des tableaux de bord précis.

Une vision globale de l'activité

Identification des zones de réduction de coûts, suivi de la performance d'un produit ou d'une équipe, prévision d'activité, segmentation client, détection de fraudes ou de risques, adéquation aux contraintes réglementaires... Voici certaines des problématiques auxquelles se confronte le secteur financier à l'heure actuelle. Construite autour de la plate-forme décisionnelle SQL Server et d'interfaces utilisateurs (Excel, SharePoint), l'offre Microsoft Business Intelligence (BI) permet de concilier informatique et fonctionnel autour d'une même vision du décisionnel : autonomie, flexibilité, montée en charge, intégration et maintenance transparente.

Une technologie éprouvée

Une des principales compagnies d'assurance françaises produit son rapport financier annuel de 300 tableaux en moins de neuf minutes avec les technologies Microsoft BI. Complète, modulaire, interopérable, l'offre Microsoft BI couvre l'ensemble des besoins décisionnels de l'entreprise et s'intègre à tout système d'information. Vous pouvez ainsi rationaliser vos investissements décisionnels tout en apportant une solution de bout en bout plus facile à appréhender par tous les utilisateurs métier de l'entreprise. Chaque employé peut désormais lui-même construire ses tableaux et analyses, afin de prendre les bonnes décisions pour son activité.

► Problématique

Traiter des volumes de données de plus en plus importants simplement et efficacement grâce aux outils adaptés.

► Enjeux

Disposer d'informations précises en temps réel pour prendre les bonnes décisions et consolider l'activité.

► Partenaires

- Avanade
- Fiserv
- Logica

Avanade, une expertise au service de vos performances

La société

- Nombre de salariés : 9 100
- Chiffre d'affaires : 833 M\$
- Solution : Pilotage de la performance et des risques
- Description : Société de conseil en informatique dédiée à la plate-forme Microsoft : augmenter les revenus, réduire les coûts, améliorer la compétitivité.



Votre contact privilégié



Patrick de Richaud,
Portfolio Director Finance Services
fr.marketing@avanade.com
Tél. : 01 47 46 66 00

www.avanade.com/fr



LA SOLUTION EN BREF

► Problématique

Répondre aux enjeux actuels des différents métiers des groupes bancaires dans les domaines du pilotage de la performance et des risques.

► Descriptif

Offres basées sur des modèles de données, d'applications verticalisées et de référentiels d'indicateurs.

► Mise en œuvre

Déploiement rapide et adapté aux besoins et contraintes spécifiques de chaque client.

► Bénéfices

Pilotage de l'activité et de la performance à partir de tableaux de bord synthétiques, analyse des écarts entre différents systèmes front office/middle office/back office, comptabilité.

► Socle technologique

- Microsoft® Windows SharePoint
- Microsoft® Visual Studio
- Microsoft® SQL Server
- Microsoft® Office

Microsoft®
GOLD CERTIFIED
Partner

Migration, conception, exploitation d'architectures Windows

La société

- Nombre de salariés : 9 000 (France)
- Chiffre d'affaires : 799,89 M€
- Solution : Windows Server 2008 by Logica
- Description : L'activité de Logica englobe le conseil en management, l'intégration de systèmes et l'outsourcing de processus métier et IT.



Votre contact privilégié



François Guyonvarh,

Responsable du centre de compétences Infrastructures Microsoft

Francois.guyonvarh@logica.com

Tél. : 01 58 22 71 18

www.logica.com/france



LA SOLUTION EN BREF

► Problématique

Disposer d'un système d'information toujours plus agile, réactif et performant.

► Descriptif

Prestations de conseil, conception, réalisation et maintenance autour des technologies serveur Microsoft.

► Mise en œuvre

Avec un accompagnement de bout en bout du projet, Logica utilise une méthodologie rôdée conforme aux plus hautes exigences en termes de qualité. Les interventions s'appuient sur des normes et référentiels reconnus sur le marché (ITIL V2/V3, ISO 20000, eSCM).

► Bénéfices

Approche modulaire, optimisation des ressources matérielles et logicielles, réduction des coûts d'administration, maîtrise des délais, montée en compétence des équipes.

► Socle technologique

- Windows® Server 2008

Microsoft®
GOLD CERTIFIED
Partner

Des contrôles financiers pertinents avec Fiserv

La société

- Nombre de salariés : 20 000
- Chiffre d'affaires : 4 739 Md\$
- Solution : Financial Control Solutions
- Description : Fiserv propose des systèmes et des services de gestion de l'information et de commerce électronique pour les services financiers.



Votre contact privilégié

Daniel Faucheur,
fcs-info@fiserv.com
Tél. : 01 70 37 53 58

www.fiserv.com

"Fiserv offre des solutions d'une telle flexibilité et évolutivité que nous pouvons, pour la première fois, envisager de déployer une solution unique à l'échelle de l'entreprise, dans toutes nos opérations mondiales."

Société Générale



LA SOLUTION EN BREF

► Problématique

Aider les services financiers à améliorer l'efficacité, réduire les risques et renforcer leur conformité aux réglementations.

► Descriptif

Avec ses fonctionnalités de comparaison et rapprochement des transactions, gestion de la performance... la solution assure l'intégrité des transactions et sécurise les processus.

► Mise en œuvre

Avec son approche "former le formateur", Fiserv partage l'effort de configuration avec le client pour faciliter l'appropriation de la solution.

► Bénéfices

Efficacité opérationnelle améliorée, risques réduits, conformité à la réglementation renforcée.

► Socle technologique

- Microsoft® Windows Server 2008
- Microsoft® SQL Server 2008
- Microsoft® Windows 7
- Internet Explorer 8
- Microsoft® Office

Microsoft

GOLD CERTIFIED

Partner

La connaissance client, vecteur de performances

La relation client recouvre aujourd'hui des enjeux critiques : croissance du PNB par client, satisfaction client, fidélisation. Grâce aux outils de CRM, les entreprises de services financiers transforment les données en connaissances dans le but de développer la fidélité client et améliorer les profits à court, moyen et long termes.

Faire de la connaissance client un atout

Les entreprises de services financiers collectent de précieuses informations sur leurs clients et les procédés internes. Ces informations peuvent se traduire par des opportunités réelles, que ce soit grâce à une meilleure segmentation, une meilleure gestion des clients par les agents et les conseillers ou grâce à une meilleure connaissance des portefeuilles produits. Mais elles peuvent également se retrouver perdues dans un système disparate et rester inaccessibles aux employés qui en ont besoin. L'intégration et l'analyse des données permettent de tirer parti du comportement client pour développer les produits et les stratégies marketing. Objectif : fournir rapidement au personnel vente et marketing les informations nécessaires à l'optimisation de la relation client, au développement de nouvelles offres et à l'extension du PNB.

Optimiser vos performances

Les données sont intégrées en temps réel et disponibles dans les différentes applications marketing et vente. La solution Microsoft sur laquelle nos partenaires s'appuient est intégrée à Microsoft Outlook, ce qui permet un usage grandement facilité pour les employés déjà familiers de l'outil. Ils peuvent ainsi gérer la relation avec leur client en disposant de l'ensemble des informations (historique, portefeuille, profil...) directement dans Outlook et dans leurs applications métier intégrées à la plate-forme.

► Problématique

Fournir aux collaborateurs des données précises pour adapter leur offre au plus près des besoins client et obtenir une satisfaction optimale.

► Enjeux

Fidéliser les clients et ainsi améliorer les performances de l'entreprise sur le long terme.

► Partenaires

- Accenture
- Carthago (p. 39)
- Groupe JSI
- Logica
- STS Group

JSI Business Solutions, partenaire des établissements bancaires

La société

- Nombre de salariés : 70
- Chiffre d'affaires : 7,5 M€
- Solution : O'Val
- Description : Partenaire certifié Microsoft, le groupe JSI intègre la plate-forme Microsoft autour de la relation client et édite la solution CRM métier O'Val.

JSIBUSINESSSOLUTIONS
www.jsi-groupe.com

Votre contact privilégié



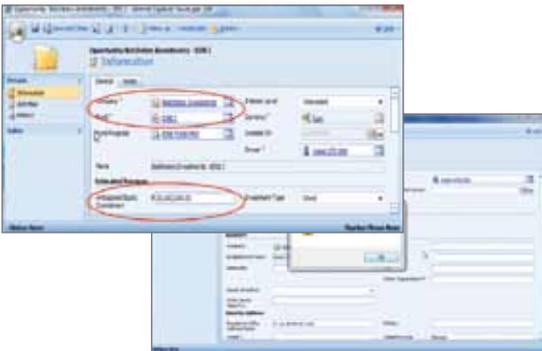
Stéphanie Ducellier,

Manager Business Solutions
stephanie.ducellier@jsi-groupe.com
Tél. : 01 55 64 19 20

www.jsi-groupe.com

“Un outil de CRM simple et adapté à nos besoins dans un environnement familial.”

Jordane Valerio, Chargée d'Affaires
Groupama Private Equity ActoMezz



LA SOLUTION EN BREF

► Problématique

Le secteur financier a besoin de maîtriser et de gérer la relation client en s'équipant d'une réelle solution CRM "métier" et d'outils d'aide à la décision capables d'analyser leur activité.

► Descriptif

Solution "clé en main" offrant en standard les processus métier des secteurs Private Equity et Gestion des Fonds Immobiliers.

► Mise en œuvre

Solution "Plug & Play" simple d'utilisation grâce à une ergonomie connue basée sur Dynamics CRM.

► Bénéfices

Levée de fonds optimisée, gain de temps, adoption rapide, sécurité des données clients et reporting détaillé.

► Socle technologique

- Microsoft® Windows SharePoint
- Microsoft® Visual Studio .Net
- Microsoft® Dynamics CRM
- Microsoft® SQL Server

Microsoft®
GOLD CERTIFIED

Partner

STS Group, créateur de confiance numérique

La société

- Nombre de salariés : 100
- Chiffre d'affaires : 20 M€
- Solution : STS Safety Box
- Description : STS Group est un éditeur de solutions universelles de confiance numérique : échange et archivage électronique à valeur probatoire, etc.



Votre contact privilégié



Thierry Blanc,

Responsable marketing
thierry.blanc@group-sts.com
Tél. : 01 47 51 33 36

www.group-sts.com



LA SOLUTION EN BREF

► Problématique

Répondre aux enjeux de la dématérialisation des documents commerciaux auprès des particuliers : réception, production et conservation de documents électroniques (factures, commandes, contrats...).

► Descriptif

STS Safety Box permet de développer et d'administrer un service de coffre-fort électronique en ligne à destination du grand public.

► Mise en œuvre

STS Safety Box est une solution simple, rapide à mettre en œuvre et à maintenir.

► Bénéfices

Service de conservation et de partage sécurisé des documents, possibilité de gérer l'échange et l'archivage de documents électroniques à valeur probatoire.

► Socle technologique

- Microsoft® Windows SharePoint
- Microsoft® Search Server
- Microsoft® SQL Server

Microsoft®
GOLD CERTIFIED
Partner

La solution bancaire multicanal et multiproducteur d'Accenture

La société

- Nombre de salariés : 176 000
- Chiffre d'affaires : 21,58 Md\$
- Solution : Front Office Transformation (FOT)
- Description : Accenture est une entreprise internationale de conseil en management, technologies de l'information et externalisation.



Votre contact privilégié

Joël Nadjar,

Partner Banque de détail - CRM

joel.nadjar@accenture.com

Tél. : 01 53 23 56 13

www.accenture.com/fr

LA SOLUTION EN BREF

► Problématique

Avec l'arrivée de nouveaux canaux et produits qui complexifient tous les niveaux de la banque, l'organisation des systèmes doit favoriser les interactions et les synergies, vecteurs de productivité et d'économies.

► Descriptif

La solution répond aux besoins de différenciation des offres, services et expériences utilisateur, de gestion multicanal/multiproducteur et d'intégration avec des plates-formes existantes.

► Mise en œuvre

La solution s'appuie sur l'expertise bancaire d'Accenture et les compétences techniques de Microsoft.

► Bénéfices

Solution multicanal et multiproducteur, expérience client améliorée, découplage distribution-production.

► Socle technologique

- Microsoft® Office SharePoint Server
- Microsoft® Silverlight



Microsoft
GOLD CERTIFIED

Partner

Des outils de CRM pour tous avec Logica

La société

- Nombre de salariés : 9 000 (France)
- Chiffre d'affaires : 799,89 M€
- Solution : Dynamics CRM by Logica
- Description : L'activité de Logica englobe le conseil en management, l'intégration de systèmes et l'outsourcing de processus métier et IT.



Votre contact privilégié



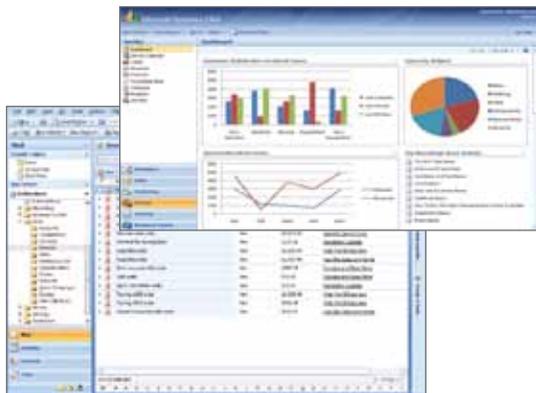
Serge Do Vale,

Directeur Practice CRM Paris
serge.dovale@logica.com
Tél. : 01 58 22 43 60

www.logica.com/france

Quelques références :

La Poste, Volvo, Airbus, Nexity, SNCF



LA SOLUTION EN BREF

► Problématique

Optimiser et innover la relation client et les processus de ventes, améliorer la performance commerciale, réduire les coûts tout en garantissant un haut niveau de confidentialité.

► Descriptif

Plate-forme robuste et évolutive, pour des projets CRM ou XRM sous environnement Microsoft et/ou en mode SaaS, bénéficiant d'une large communauté d'éditeurs pour l'enrichir de nouvelles fonctionnalités.

► Mise en œuvre

Gestion des projets de bout en bout en France et à l'international, déploiement rapide et adapté aux besoins.

► Bénéfices

Ergonomie intuitive, prise en main facilitée, relation client renforcée, capitalisation sur l'environnement Microsoft.

► Socle technologique

- Microsoft® Dynamics CRM

Microsoft®
GOLD CERTIFIED
Partner

Un secteur en profonde mutation

Environnement et développement durable, vieillissement de la population et prise en charge de la dépendance, ouverture des marchés et réglementation en évolution... autant d'enjeux majeurs auxquels doivent faire face aujourd'hui les assureurs.

Des défis de plus en plus nombreux

Les produits d'assurance sont devenus des produits de grande distribution. L'arrivée de nouveaux acteurs et la pression réglementaire (directive Solvabilité II, complémentaires santé...) poussent les assureurs à innover constamment. Mais le coût sans cesse croissant des aléas (estimé à 25 % du budget d'assurance dommages en 2030), le vieillissement de la population française... mettent en évidence la nécessité de repenser la protection sociale en conjuguant solidarité nationale et prise en charge individuelle. Néanmoins, cette situation permet de créer des opportunités réelles : fusions en assurance-vie, accélération des rationalisations, réduction des coûts...

Vers l'e-assurance

Après avoir diminué leurs coûts grâce au Web (gestion des comptes, déclaration de sinistres...), les compagnies d'assurance cherchent désormais à augmenter leurs parts de marché. L'enjeu étant de générer des rebonds commerciaux entre canaux (Research Online Purchase Offline). L'e-assurance doit faire face à quatre défis majeurs que les solutions Microsoft vous aident à relever : créer du trafic, capter l'internaute, augmenter le multi-équipement et réduire le "time to market" des offres. L'essor de l'e-assurance passe par une utilisation massive de la dématérialisation, aussi bien pour les phases de vente que de gestion.

► Problématique

Prendre en compte la nouvelle donne du marché de l'assurance soumise à une évolution constante et relever les défis qui en découlent.

► Enjeux

Préserver ses parts de marché et développer de nouvelles opportunités grâce à l'e-assurance.

► Partenaires

- Accenture
- Carthago

La solution modulaire de gestion des sinistres d'Accenture

La société

- Nombre de salariés : 176 000
- Chiffre d'affaires : 21,58 Md\$
- Solution : Claim Component Solution (CCS)
- Description : Accenture est une entreprise internationale de conseil en management, technologies de l'information et externalisation.



Votre contact privilégié



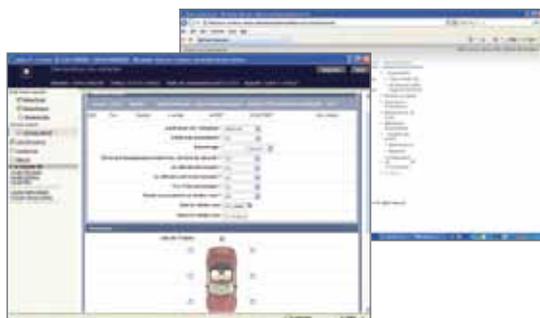
Philippe Mallet,

Responsable des offres Assurances IARD
philippe.mallet@accenture.com
Tél. : 01 53 23 55 55

www.accenture.com/fr

"Grâce à leur Solution Claim Components, Accenture nous permet de bénéficier de la puissance des technologies Web plus rapidement et plus efficacement que toute autre approche."

Jim Knight, Directeur Systèmes d'Informations Sinistres, Chubb



LA SOLUTION EN BREF

► Problématique

Répondre au besoin des compagnies d'assurance de disposer d'un gestionnaire des sinistres efficace respectant des délais contraignants et des volumes de données croissants.

► Descriptif

Solution intégrée et facile à utiliser, CCS est fondée sur des moteurs événementiels de traitement des sinistres et d'outils puissants pour personnaliser la gestion des dossiers.

► Mise en œuvre

Accenture accompagne ses clients de l'estimation budgétaire en passant par l'intégration, la conduite du changement et la formation.

► Bénéfices

Gestion dynamique des sinistres, contrôle des frais optimisé, risques réduits, expérience client renforcée, configurable pour une utilisation multiple.

► Socle technologique

- Microsoft® .NET Framework

Microsoft®
GOLD CERTIFIED
Partner

Carthago, partenaire Mutuelle, Santé, Prévoyance

La société

- Nombre de salariés : 80
- Chiffre d'affaires : 8 M€
- Solution : GRAD^{CRM}
- Description : Expert de la relation client, Carthago est au service des systèmes d'information Client et du développement commercial des entreprises.

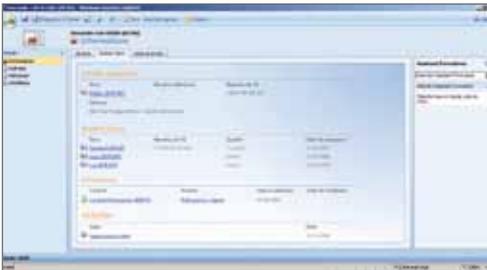


Votre contact privilégié



Céline Lepertel,
Responsable Offre GRAD^{CRM}
celine.lepertel@carthago.fr
Tél. : 01 41 44 82 40

www.carthago.fr



LA SOLUTION EN BREF

► Problématique

Maîtriser la connaissance du réseau et des adhérents pour les fidéliser et développer des produits et services.

► Descriptif

Solution conçue en fonction des métiers, GRAD^{CRM} permet de disposer d'une vision à 360° des dossiers adhérents, de partager un référentiel unique et commun.

► Mise en œuvre

Une solution "clé en main", avec une forte capacité d'intégration aux applications de back-office, allée à une ergonomie Microsoft familière.

► Bénéfices

Accès en un clic au dossier pour les télé-conseillers, suivi des portefeuilles d'affaires directes ou courtées pour les commerciaux, push d'offres et d'options pour le marketing.

► Socle technologique

- Microsoft® Visual Studio .Net
- Microsoft® Dynamics CRM
- Microsoft® SQL Server

Microsoft
CERTIFIED
Partner



Si vous avez un projet et souhaitez en parler à Microsoft afin de vous faire conseiller sur le choix d'un partenaire ou d'une solution pour le secteur financier, il vous suffit de contacter l'ingénieur commercial de votre compte ou d'envoyer un e-mail à vincebas@microsoft.com

Retrouvez l'actualité, tous les événements et témoignages du secteur banque-assurance sur le site : www.microsoft.com/france/servicesfinanciers

Si vous recherchez d'autres partenaires que ceux référencés dans ce guide, visitez le site : www.microsoft.com/france/partenaires