



# OFFRE BANCAIRE ENTREPRISES

## Innovation, différenciation et compétitivité

Les exigences en termes de services bancaires des entreprises sont de plus en plus segmentées et spécifiques. Les banques doivent être aussi bien en mesure d'adresser un corporate à dimension internationale (cash pooling international, payment factory, trade finance, etc.) que de répondre aux besoins de PME low and mid-cap aux exigences de proximité et d'innovations technologiques (SWIFTNet, affacturage, ...).

Développer des offres innovantes, accélérer les processus de mise en marché, cibler les offres de collecte de flux, pénétrer de nouveaux marchés, améliorer l'efficacité opérationnelle et/ou commerciale, autant d'axes sur lesquels Aurexia est en mesure de vous accompagner pour vous permettre de vous différencier.

“

«Le financement des entreprises et plus particulièrement des PME est un axe stratégique pour le développement des banques françaises. Dans un contexte économique difficile, les banques continuent de financer l'économie en apportant des crédits aux entreprises. Rappelons que la banque française est une activité de proximité, jouant un rôle majeur dans le financement de l'économie. »

Fédération Bancaire Française,  
La médiation du crédit aux  
entreprises  
15 Novembre 2011

”

## Impacts & enjeux :

- Avez-vous une bonne connaissance des attentes de vos clients par segments (corporates, mid-cap, PME, entrepreneurs...)?
- Êtes-vous en mesure de les accompagner dans la mise en place des nouvelles exigences réglementaires (SEPA) et technologiques (SwiftNet, EBICS)?
- Vos processus et back-office sont-ils organisés pour répondre aux exigences de vos clients (réactivité, interlocuteur unique, multi-time zones)?
- Votre système d'information est-il harmonisé et vous permet-il d'offrir un service uniforme (ex : reporting)?
- Votre système d'information est-il adapté pour répondre aux différentes demandes de vos clients?
- Avez-vous une bonne vision de votre positionnement marché face à la concurrence?
- Disposez-vous d'une vision claire de l'impact des évolutions réglementaires (Bâle 2 & 3) sur votre activité commerciale?



## Nous vous apportons :

- Une vision stratégique de l'évolution du marché et des besoins clients
- Nos expertises sur les sujets Paiements, Cash Management, Trade, Financement, Gestion privée, distribution multi-canal, etc. et sur le développement et la mise en marché d'offres commerciales
- Une capacité à fédérer les acteurs d'un projet : business, opérations, juridique, conformité, risques, IT
- Notre connaissance des bonnes pratiques en termes d'amélioration de l'efficacité opérationnelle et commerciale
- Une connaissance approfondie du secteur (études concurrentielles)
- Une longue expérience dans la conduite de projets stratégiques et complexes
- Une méthodologie de gestion de projet éprouvée mise en place chez nos clients

## Quelques références :

- Lancement d'un offre de Cash Management : Définition de l'offre cible et des fonctionnalités, coordination des équipes et mise en marché
- Etudes d'opportunités sur la création d'offres dédiées par secteur d'activité
- Diagnostic de l'offre Entreprise/Institutionnels et détermination du catalogue d'offre modèle
- Diagnostic d'une offre de commerce international et redéploiement de forces commerciales
- Expertise moyens de paiements et processus back office flux : conception et déploiement de formations pour experts

**Aurexia est un cabinet de conseil en organisation créé fin 2006 qui intervient exclusivement dans le secteur des services financiers en France et à l'international**

**Notre expertise métier** repose sur les compétences de nos consultants, sur notre connaissance des métiers exercés par nos clients et sur les multiples études réalisées (distribution de fonds en Europe, clearing des dérivés OTC, ...)

**Notre métier** est d'assister les Directions générales dans la déclinaison de leurs plans stratégiques et les Directions opérationnelles pour le pilotage de leurs projets de transformation

**Nos interventions** privilégient le pragmatisme, reposent sur notre connaissance des pratiques de marché et s'appuient sur un suivi des évolutions réglementaires

## Contacts :

**Eric Vernhes – Associé**  
+33 (0) 6 86 51 54 76  
eric.vernhes@aurexia.com

**Jean-François Hennette –Manager**  
+33 (0) 7 86 49 98 67  
jean-francois.hennette@aurexia.com