

Le défi du nouvel espace de paiements européen

QUAND LES ENJEUX DES UNS DEVIENNENT LES ENJEUX DES AUTRES

CASH MANAGEMENT, MOYENS DE PAIEMENT ET FLUX



NOTRE PROPOSITION DE VALEUR

REPOSITIONNER VOTRE STRATÉGIE
DANS UN CONTEXTE EUROPÉEN

PRÉSERVER VOS MARGES

CRÉER DE LA VALEUR POUR VOS CLIENTS

AMÉLIORER LA PERFORMANCE
DE VOS SERVICES

FAVORISER LES OPPORTUNITÉS
DE MUTUALISATION

Les transformations européennes liées au SEPA et à TARGET 2 sont engagées sur plusieurs fronts alors que de nombreuses incertitudes subsistent. Les acteurs du marché sont à des stades de préparation différents : dès 2008, les banques devront être à même de fournir les moyens de paiements SEPA alors que les entreprises en sont encore à une phase d'étude.

Au-delà des aspects réglementaires, comment banques et entreprises peuvent-elles progresser ensemble et exploiter plus rapidement les opportunités qui résultent de ces changements ?

Les grands chantiers européens génèrent certes de nouvelles contraintes, mais aussi de nouvelles opportunités pour les banques et pour les entreprises. Confrontées aux évolutions réglementaires (IFRS, SEPA), chacun poursuit ses objectifs de rentabilité et d'amélioration de la performance alors qu'en outre les banques subissent l'effet de ciseau du SEPA, hausse des coûts et réduction des revenus. Par ailleurs, les avancées technologiques telles que la poursuite du développement de SWIFTNet et des nouveaux standards d'échange ouvrent de nouvelles perspectives pour le partenariat banque - entreprise.

Au-delà du chantier IFRS en cours, les entreprises commencent à s'approprier les enjeux des évolutions SEPA et souhaitent des propositions d'accompagnement de la part de leurs partenaires bancaires. Ces derniers cherchent à rebondir sur ces changements pour développer une offre au-delà des minima réglementaires afin de maintenir une rentabilité satisfaisante et créer la valeur qui permettra de générer des revenus alternatifs.

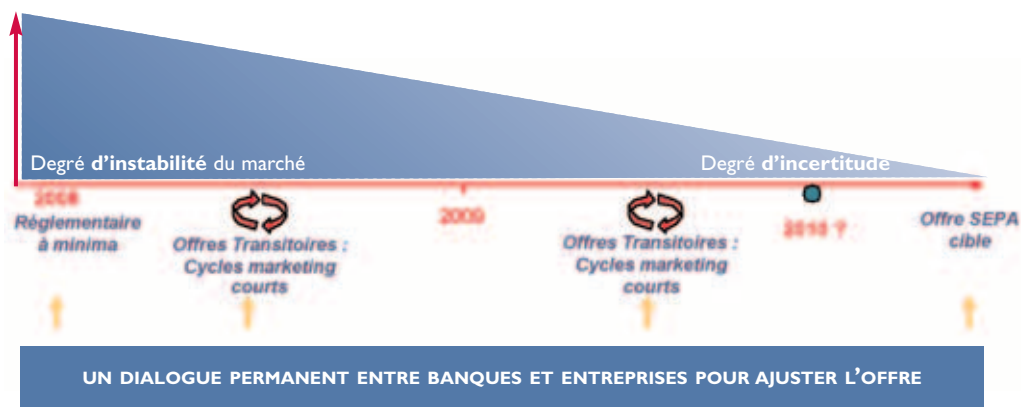
Les enjeux des uns deviennent les enjeux des autres.

Nous allons assister à l'émergence d'une nouvelle approche du Cash Management qui prendra la forme d'une offre bancaire renouvelée. Une démarche concertée entre les banques et les entreprises facilitera la mise en place d'une offre porteuse de valeur instaurant une relation gagnant - gagnant.

Une offre cible pour un objectif commun fondée sur un dialogue continu et itératif.

Cette démarche commune commence par l'appropriation de la problématique SEPA par les entreprises et la formulation des attentes de chacun. Ceci permettra l'émergence de visions cibles qui favoriseront la mise en place d'un dialogue continu et itératif entre les entreprises, leurs organismes représentatifs et les banques.

Les évolutions réglementaires ne sont pas encore achevées, les entreprises s'approprient peu à peu les problématiques européennes, le dialogue banques-entreprises est à intensifier. Le marché présente un fort degré d'instabilité. Une concertation organisée couplée à un haut degré de réactivité fondé sur des cycles marketing courts permettra aux banques de commercialiser une offre en phase avec le marché.



Le défi du nouvel espace de paiements européen



NOTRE CENTRE DE COMPÉTENCES CAPITALISE LA CONNAISSANCE DU MARCHÉ ET LES BONNES PRATIQUES MÉTIERS

Notre proposition de valeur consiste à assister les entreprises et les banques à appréhender leurs enjeux communs et à s'adapter. Notre savoir-faire s'inscrit dans un contexte où les transformations liées au SEPA sont déjà bien engagées, mais à des degrés différents suivant les acteurs.

NOTRE PROPOSITION DE VALEUR	NOTRE SAVOIR-FAIRE
ANALYSER ET POSITIONNER	
Modèle économique Modèle opérationnel Mutualisation, mise en commun de moyens Sous-traitance	Etude de rentabilité Benchmarking Evaluation SWOT Stratégie de moyens Analyse d'impacts
DÉCLINER ET RÉNOVER	
Création de valeur Stratégie de rénovation d'offre Sécurité des moyens de paiement	Analyse de la valeur Etudes d'opportunité Etudes de faisabilité Analyse des risques
ADAPTER	
Organisation Processus	Etude d'organisation Pilotage de la performance (processus) Conduite du changement
RÉALISER	
Architecture et agilité du SI Interopérabilité Projets	Schéma directeur informatique et urbanisation Choix et implémentation de solutions techniques Pilotage de la performance (SI) Conduite du changement

UNE EXPÉRIENCE RECONNUE

Avec un réseau de plus de 87 000 collaborateurs, CSC est un des acteurs majeurs de son secteur dans le monde. Depuis 45 ans, CSC est au service de la performance de ses clients et son expertise dans le conseil, l'intégration de système et l'outsourcing en fait un acteur incontournable de son secteur d'activités.

NOS RÉFÉRENCES

Parmi nos clients :

ABN-AMRO, BNP-Paribas, Caisse des Dépôts et Consignations, Crédit Agricole, CIC-Crédit Mutuel, Crédit Foncier de France, HSBC, Banque Palatine, Natixis, Société Générale, LVMH, Remy-Cointreau



Computer Sciences Corporation

Pour toute information complémentaire sur cette publication ou sur l'offre CSC, contactez la direction de la communication et du marketing : +33 1 55 70 50 99

Région Europe de l'Ouest et du Sud

Siège Régional

Immeuble Balzac - 10, Place des Vosges

92072 Paris La Défense Cedex

+33 1 55 70 70 70