



Gestion d'actif, notre proposition de gains partagés.

RÉCONCILIER MAÎTRISE DES COÛTS ET AMÉLIORATION DE LA PRODUCTIVITÉ

www.beeam.fr

BEEAM

GESTION D'ACTIFS

NOTRE APPROCHE

Gestion d'Actifs : Réconcilier Maîtrise des coûts et Amélioration de la productivité

Analyse

Les diverses forces et pressions du marché, de l'accroissement de la concurrence à l'évolution des réglementations toujours plus complexes, conduisent les Gestionnaires d'Actifs à investir de manière significative dans le personnel, l'infrastructure, les processus, les systèmes et les données, comme à faire évoluer leurs modèles d'exploitation.

Partant, il leur faut évaluer les coûts qui sous-tendent leurs activités et stratégies, les rationaliser en veillant à préserver au mieux leur finalité, afin d'améliorer leur marge opérationnelle ou/et dégager de nouvelles capacités d'investissement.

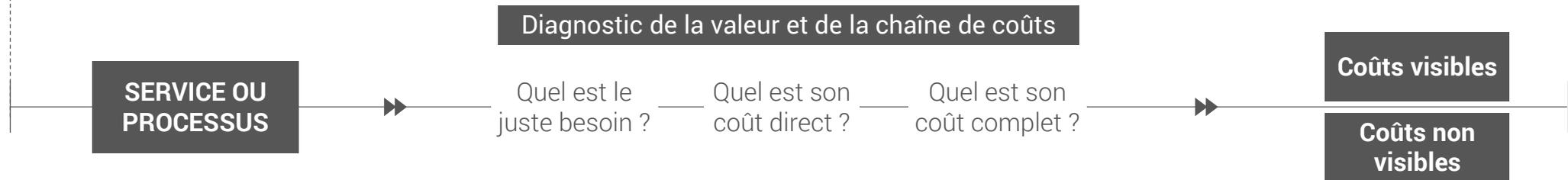
La réduction des coûts et ses limites

- ➔ Le principal moteur de changement dans les entreprises est aujourd'hui le moteur économique. Le contexte susmentionné conduit à revoir les prévisions et à entreprendre des démarches visant à maîtriser voire à réduire le coût direct et/ou le coût complet (quand ce dernier est connu) d'un service ou d'un processus.
- ➔ Ceci consiste habituellement à s'attaquer séparément à chaque composant de ce coût, à partir d'un inventaire le plus complet possible. Or cette démarche introduit un biais car elle part d'un existant et même si elle remet en cause son niveau, elle reconduit le plus souvent des catégories de dépenses qui sont reliées à une organisation donnée, des processus établis et à certaines solutions techniques.

LA RÉDUCTION DES COÛTS PAR L'ANALYSE DE LA VALEUR

Notre méthode

Dans un premier temps, nous nous appliquons à ignorer volontairement la solution à reconcevoir pour nous pencher sur le besoin à satisfaire et le niveau de performance attendu..



- ➔ Ce diagnostic va permettre de **fixer objectivement le niveau de performance à atteindre** et de hiérarchiser les besoins, du point de vue du client ou de l'utilisateur final.
- ➔ On pourra ainsi savoir exactement ce qui doit être rationalisé voire supprimé en cas de nécessité, et **en optimiser le coût**.

GESTION D'ACTIFS

NOTRE PROPOSITION DE VALEUR

Fondée sur l'optimisation

➔ **Mettre en œuvre un programme d'optimisation du rapport coût / productivité / performance pour :**



Les Prestations de Services d'Investissement



L'Acquisition, l'Exploitation et la Maintenance de logiciels ou de services informatiques



L'Acquisition et l'Exploitation des données financières



Les Organisations Humaines qui les sous-tendent

Et plus généralement, l'optimisation des interactions entre l'ensemble des composantes du processus d'exploitation.

GESTION D'ACTIFS

EXEMPLES RÉCENTS DE MISSION

Une confiance partagée : Nos meilleurs ambassadeurs sont nos clients !



Optimisation du rapport Coût / (Valeur & Productivité)

➔ **Ce Client mandaté par les entités françaises de Gestion d'Actifs (>100 Mds € sous gestion) d'un groupe institutionnel de dimension internationale et qui compte parmi les tous premiers acteurs français et européens, nous a confié :**

- L'analyse en valeur et en coût et sa comparaison à l'offre du marché, des prestations de : Conservation, Banque dépositaire, Administration et Valorisation de ses fonds et portefeuilles de placements, de Brokerage, de Gestion, de Services à Valeur Ajoutée (Reporting...), réalisées par ses prestataires. Puis l'optimisation opérationnelle, financière et contractuelle (SLA...) de ses prestataires actuels ou nouveaux identifiés à l'issue de la mission.
- La rédaction de ses « Exit plans » pour ses principaux prestataires.
- La sélection de l'outil de reporting financier, la refonte et l'optimisation des processus de production.

➔ **Ce Client, Investisseur Institutionnel Mutualiste (> 8 Mds € sous gestion) nous a confié l'étude comparative en contour, valeur et prix, de l'offre du marché en matière de Conservation, Banque dépositaire, et de Services à Valeur Ajoutée complémentaires aux organisations internes et des SGP partenaires.**



*Ces missions ont été conclues dans un délai entre 3 et 6 mois.
La prise d'effet des nouvelles conditions a eu lieu dans l'exercice courant.*

GESTION D'ACTIFS

NOTRE PROPOSITION ÉCONOMIQUE

Nous vous proposons un modèle hybride, combinant nos prestations de conseil et une rémunération aux résultats, pour plus de sécurité et de performance.



Gagnant | Gagnant

Nous déterminons ensemble notre rémunération en fonction de vos objectifs, de votre budget et de l'analyse du potentiel de gains financiers et opérationnels.

Cette rémunération est constituée d'une partie fixe et d'une partie variable dépendant du résultat des actions que nous mettons en place.



Sur mesure

Le calcul de notre rémunération est différent pour chaque client et chaque projet.

Nous tenons compte de vos indicateurs stratégiques ainsi que de votre budget pour vous proposer une solution adaptée à vos objectifs.



Transparence

Il est important pour vous d'avoir une vue sur les actions que nous menons au sein de votre organisation et auprès de vos fournisseurs.

Vous serez impliqués dans les choix stratégiques et nous vous tiendrons régulièrement informés de nos avancées avec des rapports précis.