



BeeAM – Agrégateur de solutions | mai 2023

# PRÉSENTATION de BEEAM

[www.beeam.fr](http://www.beeam.fr)

**BEEAM**

# SOMMAIRE

➔ Qui sommes-nous ?

Notre offre et notre valeur ajoutée

# **BEEAM EST UNE SOCIÉTÉ DE SERVICES ET DE PARTENARIATS** DÉDIÉE AUX PROFESSIONNELS DE LA GESTION D'ACTIFS

---

Présentation de la société

[www.beeam.fr](http://www.beeam.fr)



# BEEAM

## QUI SOMMES NOUS ?

➔ Société détenue à **100% par ses Associés**, fondée en 2015 par 2 anciens du Groupe La Française.



Des professionnels expérimentés qui ont fait les choix fondamentaux de :

- **Proposer une offre d'expertises et de services spécialisés** qui s'appuie sur une connaissance concrète de l'écosystème financier, des organisations et des métiers qui le composent, de ses processus et de l'informatique appliquée.
- **Se consacrer essentiellement aux seuls acteurs de l'écosystème financier** : Banques, Sociétés & Institutions financières, Entreprises d'Investissement, Assureurs, Mutuelles, Institutions de retraite et de prévoyance..., ESN (Entreprise de Services du Numérique) et Editeurs de logiciels dont l'offre de produits et de services est destinée à ces communautés.
- **Travailler en architecture ouverte** avec des partenaires soigneusement sélectionnés pour leurs compétences et le partage de nos valeurs.

Nous avons pour crédo d'offrir aux clients un conseil empreint de pragmatisme et des solutions adaptées en nous appuyant sur une connaissance approfondie de leurs métiers, savoir-faire et expertises qui composent l'écosystème, comme de l'environnement concurrentiel.

Nous nous distinguons par une double expertise : Métier et Conseil et une approche dédiée et personnalisée pour apporter à nos clients une réelle valeur ajoutée et les bénéfices qui en résultent.

# QUELQUES CHIFFRES



**3 Associés**



**+25 années**

D'expérience moyenne en  
gestion d'actifs



**+30 clients accompagnés**

Sociétés de gestion, Investisseurs  
Institutionnels, projets  
stratégiques et organisationnels,  
rapprochements



**+20 partenaires**

Qui forment les briques  
nécessaires à l'offre  
de service

# NOTRE ÉQUIPE



## Jérôme COIRIER

Stratégie & Organisation, Audit  
Métiers, Accompagnement des  
sociétés

25 ans d'expérience. Direction de projets.  
Structuration et Incubation des sociétés de  
gestion.



## Alain MALLOCHET

Conseil Métiers, Systèmes d'Information,  
Accompagnement des sociétés

30 années d'expérience en matière de Gestion  
d'actifs, Marchés de capitaux, Titres, Asset  
Servicing, Edition de logiciels et Services à Valeur  
Ajoutée.



## André MAYENS

Métiers, Risques, Compliance

30 ans d'expérience dans le secteur de la finance et  
la gestion d'actifs. Diplômes : BTS Comptabilité et  
gestion des Entreprises.  
Diplôme RCSI de l'AMF.

# ESPRIT ET VALEURS

## Pragmatisme

Une attitude, fondée sur une expertise Métier avérée et la force d'un réseau.

## Humanisme

Une philosophie, reconnue au fil des missions auprès d'acteurs représentatifs de la Finance, de la Banque et de la Gestion d'actifs.

## Engagement

Un objectif, à partager avec les hommes qui font la richesse de l'entreprise.

# NOTRE MARKET PLACE

DÉDIÉE AUX PROFESSIONNELS  
DE LA GESTION D'ACTIFS

(1/2)

## UN ÉCOSYSTÈME PERFORMANT

BEEAM agrège et mutualise les services et les solutions proposés par son réseau de partenaires pour proposer une offre complète et compétitive.

Nous avons regroupé ces services en 6 familles, ci-dessous.



Prestataires de service  
d'investissement



Gestion et supports



Solutions logicielles



Distribution



Contrôles

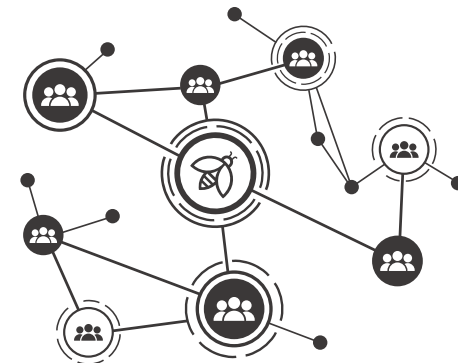


Juridique, comptabilité,  
assurance

# MARKET PLACE

## UNE COMMUNAUTÉ D'ACTEURS

Nos clients sont les sociétés de gestion, les fintechs, les Family offices, les investisseurs institutionnels et autres acteurs de la gestion d'actifs qui forment notre communauté professionnelle.

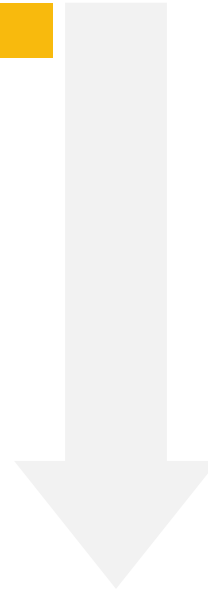




# NOTRE MARKET PLACE

DÉDIÉE AUX PROFESSIONNELS  
DE LA GESTION D'ACTIFS

(2/2)



## LISIBILITÉ POUR LES CLIENTS

Notre market place repose sur une communauté d'acteurs synergiques, des partages et une organisation tournée vers le résultat. L'ensemble apporte une **lisibilité opérationnelle** pour délivrer aux clients une **qualité de services optimale**.

# SOMMAIRE

Qui sommes-nous ?

➔ Notre offre et notre valeur ajoutée

# NOS DOMAINES D'INTERVENTION



# NOS SAVOIR-FAIRE (1/2)



## MANAGEMENT & ORGANISATION

Au cœur du processus de transformation, le management des organisations s'impose comme l'un des moteurs de la conduite du changement. Nous apportons expertise et regard neufs sur vos projets en vue d'obtenir des résultats tangibles.

**Notre valeur ajoutée** : Optimiser les modèles économiques, nourrir les perspectives d'évolution, accompagner les performances opérationnelles des fonctions clés.



## INVESTISSEMENTS & RISQUES

Parce que maîtriser le risque est aussi important que de le « contrôler », nous mettons notre connaissance de ce métier et de l'écosystème financier au service de vos stratégies d'investissement et de gestion d'actifs.

**Notre approche** : Nous avons mis au point une véritable solution externalisée de calcul de métriques de risques financiers, permettant au risque manager de se concentrer sur l'analyse : Rsquare. Cette solution permet les calculs de Var, Vol, TE, ainsi que les stress tests et le suivi de la liquidité des portefeuilles.



## TECHNOLOGIE & SYSTÈME D'INFORMATION

Essentielle, la maîtrise de l'information se place au centre de la chaîne de création de valeur. Fort de plusieurs dizaines d'années d'expérience cumulée, notre équipe s'appuie sur ses expertises métier pour analyser, structurer, valoriser les Systèmes d'Information de ses clients.

**Notre objectif** : Faire de la donnée et de son exploitation optimale par un Système d'Information adapté une force vive de l'entreprise.

## NOS SAVOIR-FAIRE (2/2)



### PERFORMANCE ECONOMIQUE & EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE : Analyse de la valeur et Ingénierie des coûts. Déclinaison opérationnelle de la stratégie.

La définition d'une stratégie n'est que la première étape du pilotage stratégique d'une organisation. Il faut en effet valider que la stratégie énoncée est équilibrée selon les axes : Client, processus, compétences et finance. « La force d'une chaîne est égale à celle de son maillon le plus faible ».

Notre Crédo : Systématiser l'analyse de chacune de ces dimensions. Les mettre en cohérence.

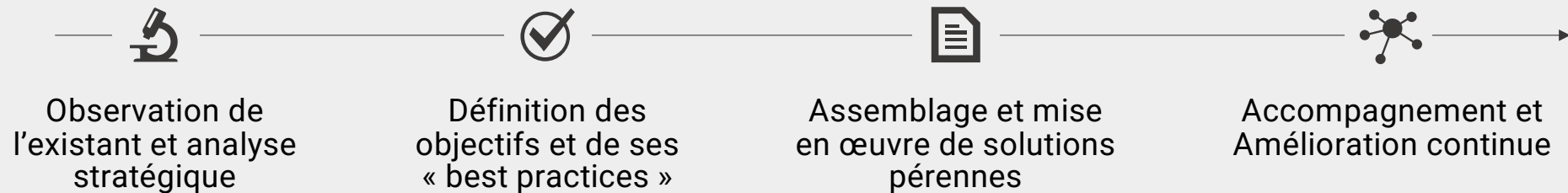



### TRANSFORMATION & TRANSMISSION Prendre du recul, s'interroger, se perfectionner, se positionner.


Un cheminement qui ponctue chaque parcours professionnel. Parce qu'il est parfois pertinent de savoir s'appuyer sur une expertise reconnue, nous nous inscrivons aussi dans une logique de management de transition et un processus participatif destiné à accompagner le changement.


Notre force : intervenir sur une problématique prédéfinie, y apporter une solution concrète. La mettre en œuvre.


# PROCESS



 Parce que la réussite d'un projet de transformation repose sur l'analyse, notre intervention débute par l'observation des acquis. Un travail préparatoire essentiel pour tracer les axes de développement stratégiques et identifier les contraintes de faisabilité.

 Corollaire de l'optimisation de la chaîne de valeur, la définition des cibles est garante de la bonne marche du processus de transformation. L'association de nos savoir-faire et notre connaissance des meilleures pratiques offrent un regard éclairé sur les projets candidats.

 Au cœur de la conduite du changement, nous mettons en œuvre les solutions opérationnelles indispensables à l'optimisation de la chaîne de valeur. Plan de communication, suivi du pilotage, définition des instances de gouvernance. Chaque mission s'accompagne de livrables pérennes et capitalisables.

 La phase de scénarisation et de définition de la trajectoire aborde le versant opérationnel du processus de transformation. En appui avec un réseau d'experts partenaires, nous sommes force de proposition quant aux moyens humains, technologiques et opérationnels à déployer.

# ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE

## QUELQUES RÉALISATIONS



- Audit & Conseil en organisation de la Gestion Financière et des services de middle office et de back Office.
- Implémentation d'un système et d'une organisation de contrôle des risques.



- Optimisation et rationalisation des processus, des niveaux de services et des coûts des TCC et des valorisateurs → Appel d'offres restreint et sélection des prestataires.
- Mise en place d'un Carnet d'ordres et de la connectivité SWIFT → Appel d'offres restreint et sélection du prestataire.



- Structuration des organisations de gestion des filiales et participations SGP du Groupe, mise en œuvre et pilotage des Systèmes d'Information.
- Risk Management : Analyse des corrélations entre les facteurs de risque PREMIA. Réalisation d'audit sur la liquidité d'OPC à l'actif et au passif. Correction et amélioration des circuits et procédures dans le cadre de la réglementation EMIR. Correction et amélioration des circuits et procédures dans le calcul des rétrocessions de frais de gestion.



- Optimisation et rationalisation des processus, des niveaux de services et des coûts des TCC et des valorisateurs → Appel d'offres restreint et sélection des prestataires..
- Renégociation des SLA TCC-dépositaire et valorisateurs
- Sélection et accompagnement à la mise en œuvre d'un système de reporting financier et clients en connectivité avec la plateforme Aladdin (Blackrock)



- Audit & Conseil en organisation de la Gestion Financière et des services de Front de Middle office et de back Office.
- Appel d'offres pour la sélection du core system de la direction des investissements (projet Palladio)
- Mise en œuvre du système d'information et co-pilotage du projet d'ensemble d'actifs cotés et alternatifs (Projet Palladio)



- Audit & Conseil en organisation de la Gestion Financière et des services de middle office → Appel d'offres, sélection et accompagnement à la mise en œuvre.
- Sélection et accompagnement à la mise en œuvre d'une solution de Gestion financière (Front Office).



- Audit et optimisation des processus d'investissement existants Front/Middle office :
  - ✓ Harmonisation & recentrage sur les processus à forte valeur ajoutée
  - ✓ Automatisation des processus à faible valeur ajoutée
  - ✓ Rationalisation de l'organisation de Middle Office et de contrôle



- Définition du Target Operating Model du pôle de gestion des actifs. (*Organisation, processus, systèmes et ses indicateurs de performance*).
- Appel d'offres restreint pour la sélection et la mise en œuvre d'une plateforme Front to Middle/Back Office pour la gestion des actifs collectifs, Institutionnels et discrétionnaires (*Clientèle CSP et CSP+*).

# CONTACTS

---

BEEAM - 7 rue Roy - 75 008 Paris

Tel – 01 42 65 87 40

Mail – [info@beeam.fr](mailto:info@beeam.fr)

[www.beeam.fr](http://www.beeam.fr)

**BEEAM**