

Logiciel service (SaaS) infonuagique

Une voie rapide vers la modernisation des applications pour les banques

Points de vue de CGI

Par Jame Cofran, vice-président, CGI, Industrie bancaire et investissements, États-Unis

EN QUOI EST-CE « INFONUAGIQUE »?

- Libre-service à la demande
- Élasticité rapide
- Service mesuré
- Vaste accès au réseau
- Mise en commun des ressources

Le présent document d'information décrit les principales considérations et meilleures pratiques pouvant aider les institutions financières à obtenir la valeur et le rendement qu'elles attendent de l'informatique en nuage offerte en tant que solution de logiciels services.

Dans un contexte économique difficile, les institutions financières subissent des pressions considérables pour améliorer leurs revenus et réduire les coûts. Pour les chefs de l'information du milieu bancaire, cela signifie devoir trouver des méthodes de prestation des TI plus rentables pouvant aussi soutenir la création rapide de nouveaux services novateurs.

Comme les chefs de l'information deviennent de plus en plus consommateurs de TI plutôt que fournisseurs, l'informatique en nuage, et le logiciel service (SaaS) en particulier, constitue une option intéressante, puisqu'elle offre un accès à la demande et à faible coût aux services en TI. Selon TowerGroup, une société de services de consultation d'entreprises, les banques peuvent « tirer profit des modèles de prestation de la prochaine génération, comme le SaaS et l'informatique en nuage, pour accroître la capacité et les compétences requises, tout en réduisant les dépenses engagées pour des fonctions qui ne fournissent aucun avantage concurrentiel. »¹

En fait, l'industrie des services financiers figure parmi les plus rapides à adopter les technologies infonuagiques. TowerGroup prévoit que d'ici la fin de 2015, les dépenses liées à l'informatique en nuage dans le domaine des services financiers augmenteront de 47 % pour atteindre plus de 27 milliards de dollars².

La voie de l'agilité, de l'innovation et des économies

De plus en plus de banques reconnaissent la valeur de l'utilisation de services basés sur l'informatique en nuage pour s'adapter rapidement aux changements du marché et créer de nouvelles sources de revenus. Dans le cadre d'un sondage réalisé auprès de 186 professionnels en technologie des services bancaires, 73 % des répondants ont mentionné la capacité de répondre rapidement aux demandes des utilisateurs, de même que la capacité d'expansion comme principaux arguments en faveur de l'adoption de l'informatique en nuage³. Les banques profitent également des économies et de la flexibilité inhérentes au nuage pour :

- réduire les coûts en payant uniquement pour ce qui est utilisé;
- augmenter ou réduire la demande de services en un clic de souris;

¹ TowerGroup, *Global Payments: Top 10 Technology Initiatives for 2011*, Arlington, VA, 2010, page 8

² TowerGroup, *Destination 2015: Spending on Cloud Computing in Financial Services*, Arlington, VA, 2011, page 1

³ "BS&T Survey: Banks Take to Cloud Computing," Penny Crosman, *Bank Systems and Technology*, 16 août 2010
www.banktech.com/architecture-infrastructure/226100004

- optimiser les ressources en TI et réduire l'étalement (de même que les dépenses en logiciels et en licences);
- migrer du modèle CAPEX au modèle OPEX afin de libérer des capitaux qui permettront d'effectuer des investissements plus stratégiques;
- éliminer les contraintes de développement fondées sur les capacités d'exécution des TI;
- améliorer la disponibilité et la fiabilité du système.

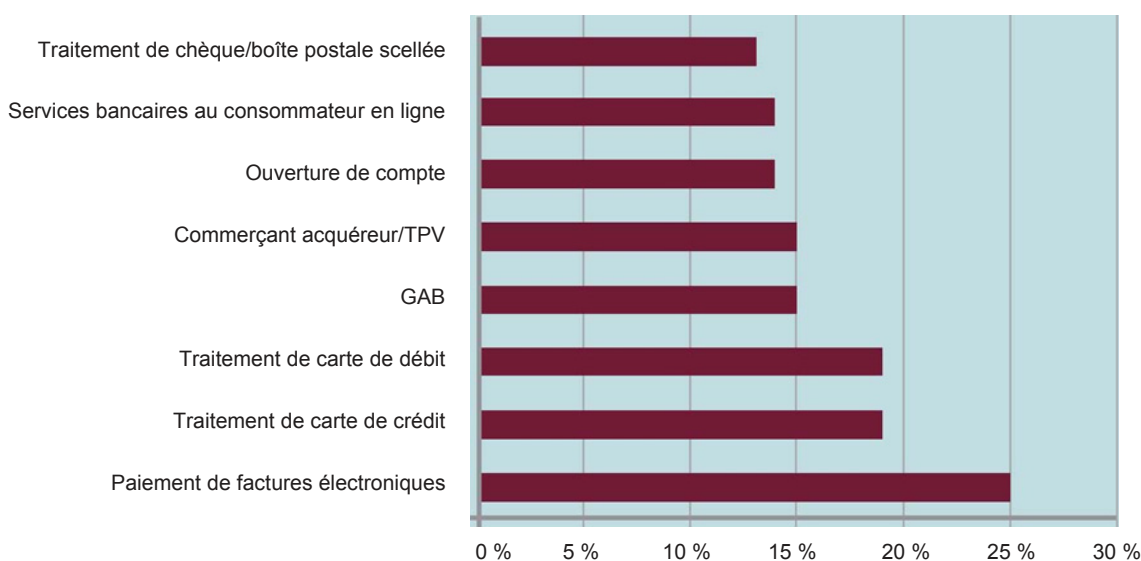
La voie rapide vers la modernisation des applications

Pour les banques, les systèmes patrimoniaux désuets rendent extrêmement difficiles la création et le lancement de nouveaux services, l'accès à une main-d'œuvre mobile et la prestation de services à des clients et à des partenaires géographiquement dispersés. L'informatique en nuage au niveau de la couche application permet une modernisation (de même que des mises à niveau continues de l'accès), sans dépenses en immobilisations initiales, aidant ainsi les banques à améliorer leur capacité à déployer rapidement de nouveaux services.

Le SaaS, l'un des trois modèles d'informatique en nuage avec l'infrastructure service et la plateforme service, est fondé sur les locataires multiples (plusieurs clients utilisant un seul ensemble d'applications et une base de données unique) pour réaliser les plus grandes économies d'échelle possible. Les clients bénéficient de tous les avantages de l'informatique en nuage en plus de la valeur de la propriété intellectuelle du fournisseur pour des solutions de premier ordre. Selon le sondage mondial 2011 de Aite Group, réalisé auprès de 80 chefs de l'information et autres cadres en technologie des services bancaires, 57 % des banques adoptent désormais le SaaS⁴.

Le graphique 1 illustre les taux de pénétration du SaaS chez les banques interrogées :

Graphique 1 : taux de pénétration du SaaS chez les banques interrogées



⁴ Global Bank Technology Trends, 2011, Aite Group, <http://www.aitegroup.com/Reports/ReportDetail.aspx?recordItemID=792>

Étude de cas : l'innovation du SaaS au service du financement commercial

En tant que chef de file du secteur des services en TI et en gestion des processus d'affaires offerts aux entreprises de services financiers, CGI innove dans le domaine du SaaS depuis plus de 10 ans en proposant des produits comme Trade360^{MD}, la seule solution complète et automatisée éprouvée en matière de commerce mondial et de chaîne d'approvisionnement financière.

Offerte sous un modèle de logiciel service (SaaS) dans une communauté en nuage sécuritaire, la solution Trade360 traite plus de 2 millions de transactions par année pour des utilisateurs situés dans plus de 30 pays. La communauté de clients qui compte sur Trade360 participe activement à sa stratégie de développement, son orientation et ses priorités. De nouvelles exigences sont concrétisées, testées et mises en production rapidement, ce qui contraste vivement avec les déploiements traditionnels de logiciels sur place qui nécessitent que les banques élaborent une analyse de rentabilité pour obtenir de nouvelles versions et prennent ensuite du retard lorsqu'elles ne peuvent obtenir un financement en temps opportun.

En tant que solution infonuagique dotée d'un logiciel géré de manière centralisée, Trade360 permet aux banques de diriger toutes leurs succursales dans le monde vers une solution unique, et de déployer rapidement un large éventail de fonctionnalités, comme le soutien du portail, le traitement d'arrière-guichet, l'imagerie et l'automatisation des processus, la chaîne d'approvisionnement financière et même un service de soutien à la clientèle.

De plus, les clients de la plateforme Trade360 jouissent également de la souplesse de pouvoir assortir des fonctionnalités selon l'ordre qui répond le mieux à leurs besoins. Par exemple, la Banque de Montréal, ANZ et la Union Bank utilisent la solution complète, tandis que d'autres institutions, comme la Bank of America et Wells Fargo, ont recours à des capacités sophistiquées en matière d'imagerie et d'automatisation des processus, qu'elles intègrent à leurs solutions existantes. Grâce à plus de 30 produits de financement commercial soutenus par la plateforme, les banques peuvent choisir les services correspondant à leur stratégie d'affaires et en ajouter d'autres en tout temps, tout en ne payant que pour les transactions qu'elles utilisent.

À ce jour, les principaux avantages que présente cette offre unique d'une communauté SaaS infonuagique pour les banques membres sont :

- une rapidité accrue de mise en marché;
- des économies d'exploitation de 30 % et plus;
- un système actualisé en permanence pour suivre l'évolution de la demande des utilisateurs;
- un accès à un réseau mondial permettant la disponibilité des mêmes services partout dans le monde;
- des ententes de niveaux de service à la fois pour les clients et les utilisateurs;
- une vue d'ensemble à jour de l'entreprise (main-d'œuvre, transactions, clients, etc.).

Principales considérations et meilleures pratiques dans le choix des fournisseurs SaaS

On peut considérer le SaaS comme une forme d'impartition, puisque les TI et la propriété intellectuelle sont fournies par un tiers. À ce titre, les meilleures pratiques dans le choix des fournisseurs de solutions SaaS s'apparentent à celles liées au choix des fournisseurs de services d'impartition en général. Pour assurer une valeur et une performance optimales, les banques devraient privilégier les fournisseurs qui :

- ont de l'expérience en matière de gestion de données et de systèmes bancaires;
- suivent les meilleures pratiques en ce qui a trait à la sécurité et à la confidentialité des données;
- investissent continuellement dans le développement d'innovations de pointe;
- mettent l'accent sur l'excellence opérationnelle;

- proposent des ententes de niveaux de service basées sur les résultats;
- offrent d'autres services commerciaux et en TI comme l'intégration de systèmes, la planification de la transition, la gestion du changement et la rationalisation du portefeuille d'applications;
- offrent des modèles de prix qui s'arriment aux modèles d'approvisionnement des entreprises.

Conclusion

Les systèmes patrimoniaux désuets empêchent les banques d'innover pour créer de nouvelles sources de revenus et satisfaire aux exigences mondiales et en matière de mobilité. Le SaaS infonuagique offre aux banques un moyen puissant de répondre à ces besoins, de s'adapter rapidement aux changements du marché et de réduire les coûts. CGI innove dans le domaine du SaaS depuis plus de 10 ans avec Trade360^{MD}, la seule solution éprouvée en matière de commerce mondial et de chaîne d'approvisionnement financière. Les principaux avantages que présente cette offre unique d'une communauté SaaS infonuagique comprennent la rapidité accrue de mise en marché, les économies d'exploitation et la capacité de suivre l'évolution de la demande des utilisateurs par l'entremise d'un système actualisé en permanence. En choisissant des fournisseurs de solutions SaaS, les banques devraient adopter les mêmes meilleures pratiques rigoureuses qu'elles suivent dans le choix des fournisseurs en services d'impartition.

Pourquoi CGI

CGI fournit des solutions d'informatique en nuage conjuguées à des services exhaustifs aux fournisseurs de services financiers, aux détaillants et aux gouvernements partout dans le monde. Nous avons aidé des clients à maximiser leurs économies, tout en améliorant la sécurité, la disponibilité et la performance par l'entremise de la planification et de la gestion de solutions en nuage. Depuis plus de 30 ans, nous avons collaboré avec des institutions financières pour réduire les coûts et accroître l'efficacité. Grâce à son expérience approfondie de l'industrie, CGI connaît les questions à poser et les défis qu'il convient d'examiner avant de présenter une solution ou un produit, ou de formuler des recommandations.