



La marketplace, un modèle attractif pour les services financiers

Près d'un français sur deux se dit prêt à utiliser une plateforme pour comparer, puis souscrire à des produits et services financiers opérés par différentes banques (étude CGI / Next Content, février 2020). Ces nouvelles plateformes offrent toutes les fonctionnalités requises pour gérer les produits et services pour un nombre illimité de modèles de distribution : B2C, B2B et B2B2C.

Pour les banques et les assurances, la plateformesation devient un levier stratégique pour capter de nouveaux marchés, diversifier ses revenus et distribuer ses produits financiers. Elle induit également de nouveaux modèles d'engagements entre acteurs traditionnels du secteur et le monde des startups et fintech, au service d'une expérience client enrichie.

CGI

1 La marketplace, véritable canal de vente stratégique, rend accessible de nouveaux gisements de croissance pour les banques et les assurances

75% des achats passeront par une marketplace en 2022.*

64% des consommateurs jugent que l'expérience client est plus importante que le prix lors du choix d'une marque ou d'une enseigne.*

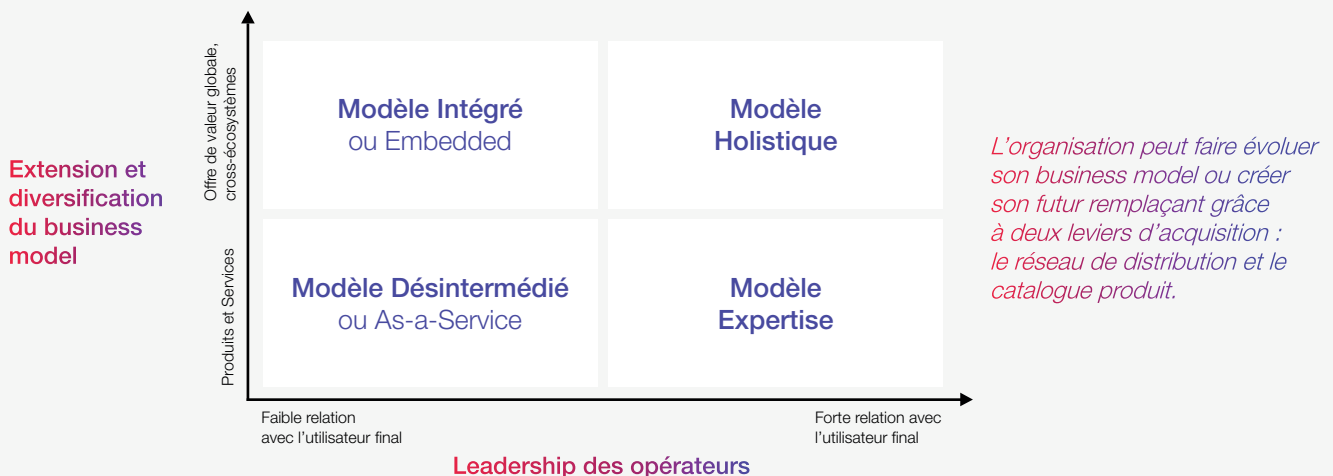
Le développement des usages numériques



Des business model en phase d'évolution



2 Les nouvelles opportunités Business permettent d'optimiser, voir de repenser les business model historiques



3 L'ouverture de l'entreprise vers le monde extérieur offre des possibilités partenariales sans précédent mais nécessite aussi des dispositifs adaptés

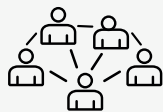
Un nouvel écosystème technologique sur mesure doit être adossé au système d'information pour tirer profit des intégrations et des automatisations.



4

La marketplace devient un véritable projet de transformation majeure de l'entreprise, bien plus qu'un simple projet technologique

Normalisation et Operating Model



UN NOUVEL ECOSYSTEME PARTENAIRE

Mobiliser l'écosystème d'innovation

: identification et ciblage des partenaires potentiels, rencontre et qualification des partenaires, du potentiel et des bénéfices réciproques

Mettre en place un modèle de coopération

: mise en place opérationnelle du partenariat (gouvernance, financement, cadre contractuel)



UN NOUVEAU MODEL OPÉRATIONNEL

Une équipe pluridisciplinaire et multi profils

Manager Marketplace
Business Developer
Support distribution
Support technique IT
Marketing
Finance
Juridique ...



UNE MONTÉE EN PUISSANCE PROGRESSIVE

Un staffing progressif et projeté dans le temps, de la phase de lancement jusqu'au rythme de croisière afin de maîtriser au mieux la phase de transition

Le projet de transformation et son modèle associé requièrent de nouveaux rôles et de nouvelles responsabilités ainsi que de nouvelles synergies agiles et multi métier

5

Comment répondre à ces enjeux ? Une approche pragmatique en 3 temps

Nous accompagnons nos clients quelle que soit leur maturité et leur maîtrise du potentiel de ces nouveaux dispositifs, en les appuyant sur les phases amont de réflexions stratégiques business et leur déclinaison opérationnelle dans une démarche résolument pragmatique.

BUSINESS MODEL

- Positionnement stratégique
- Marché cible, business plan
- Concurrence
- Stratégie Catalogue Produits
- Compréhension du modèle économique / cible

BUSINESS CASE

OPERATING MODEL

- Approfondissement de la cible organisationnelle et technologique
- Canaux et moyens mobilisés
- Processus et solutions humaines / techno
- Investissements et moyens
- Nouveau modèle de mécanique tarifaire (Analytique/API)

SETUP MODEL

- Modalités de partenariat
- Modalités de financement
- Modèle juridique
- Plan de mise en œuvre



Stéphane HOUIN

Vice-Président Consulting Expert
Financial Services
stephane.houin@cgi.com

Insights you can act on

Fondée en 1976, CGI figure parmi les plus importantes entreprises de services numériques et de conseil au monde. Nous sommes guidés par les faits et axés sur les résultats afin d'accélérer le rendement de vos investissements.

cgi.com/france

