



# 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 plateformisation 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

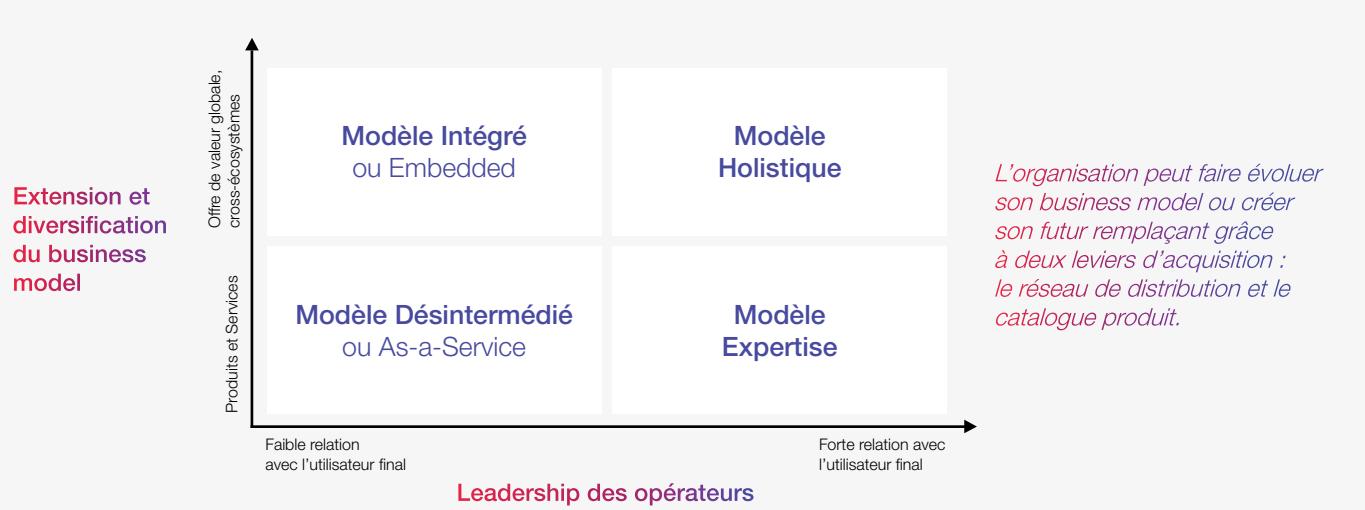


### Des business model en phase d'évolution



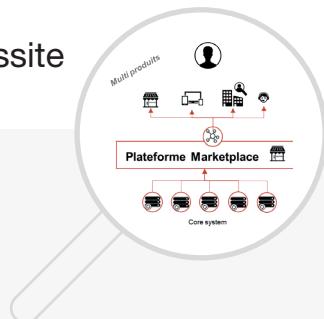
\* source Gartner

## 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.



**Catalogue de la Marketplace**  
référentiel produit, commercial et technique



**Processus Onboarding**  
référentiel partenaire et conventions



**Mécanique de souscription**  
(Parcours)  
API Management, widgets



**Outils d'animation**  
CRM, outils de gestion de campagne



**Suivi et Reporting d'activité**  
flux d'activités, flux financiers

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

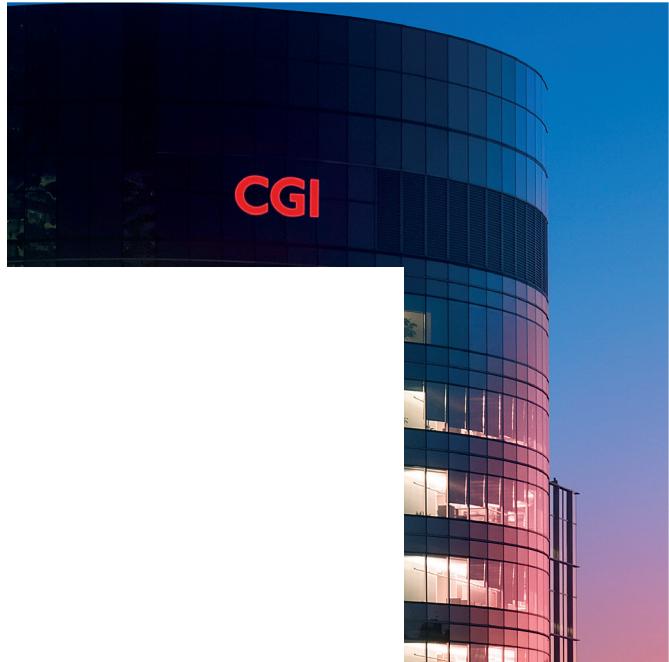
### BUSINESS CASE

### 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](mailto: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](http://cgi.com/france)

**CGI**