



## 1 Edito



Jonathan Saïman  
Président – Fondateur

### Chers clients, chers collaborateurs.

Après 4 années d'existence, il me semblait essentiel de vous tenir informés de l'évolution de BIA Groupe et d'initier une communication entre nous à travers « Les Echos de BIA ».

Depuis la création de BIA Consulting, l'acquisition d'Alteam et la création de Kantor Partners, le Groupe a atteint 9 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2018. Nos 80 collaborateurs donnent chaque jour une haute satisfaction à nos clients sur des projets à forte valeur ajoutée dans les activités réglementaires du secteur bancaire.

Le marché nous a apporté sa reconnaissance en nous classant pour la 2<sup>ème</sup> année consécutive parmi les meilleurs cabinets de conseil en gestion de projets réglementaires (Source : [Magazine Décideur 2017 et 2018](#)). Notre modèle, qui s'appuie sur l'analyse et la publication de veilles réglementaires, est récompensé.

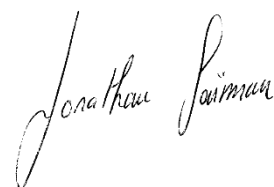
Notre croissance nous a amenés à déménager dans de nouveaux locaux rue Royale. Idéalement situés entre Madeleine et Concorde, nous disposons désormais d'une salle de formation et d'espaces conviviaux pour recevoir les candidats et faire évoluer nos équipes internes.

Etant toujours en veille sur l'actualité réglementaire, nous travaillons actuellement sur les nouveaux enjeux des réglementations SFTR, BMR... Ces missions, que nous avons déjà menées pour le compte d'Asset Managers, nous ont permis d'accompagner nos clients sur le précafrage de leur chantier et de mesurer le gap de mise en conformité entre les enjeux et la situation existante.

A court terme, nous constatons une véritable opportunité avec le Brexit et l'arrivée à Paris de nombreux banquiers en provenance de Londres. Nous accompagnons nos clients pour développer leurs activités en Europe avec des équipes localisées à Paris. Nous menons déjà ces projets depuis un an pour la Chambre de compensation, avec une intervention sur les dettes d'Etat (Fixed Income) et leur transfert d'activités de Clearing sur la place parisienne.

2019 est une année qui va nous permettre d'accélérer notre croissance. Notre ambition est de développer notre présence auprès de nos clients et de vivre un modèle où nos équipes s'épanouissent et apprécient une vie d'entreprise dans laquelle la qualité des relations humaines est prépondérante.

*J'espère que vous prendrez plaisir à nous lire !*



L'équipe Projet de Patrick RouillonLa genèse du Projet

*La mise en œuvre du PMS Triple A pour la Gestion Sous Mandat de la clientèle Banque Privée d'une grande banque française.*

Depuis 10 ans, nous accompagnons notre client dans la mise en œuvre de leur Portfolio Management System. Notre expertise nous a permis de diriger de nombreux projets au sein des principales Banques Privées parisiennes sur les plateformes Triple A, Apollo, Soliam ou Jump. Nous apportons à nos clients une équipe aguerrie de spécialistes maîtrisant tous les aspects fonctionnels (process métiers et paramétrage des outils). De manière globale, en gestion de projet, le constat est souvent le même : en plus de la qualité individuelle de chaque intervenant, l'organisation de l'équipe est un facteur clé de succès.

[...] Toutes ces personnes, travaillant sur le même projet, sont très compétentes. Mais au moment de faire des arbitrages ou de prendre des décisions clés, les antagonismes entre les équipes apparaissent. Les prises de décision se bloquent ou se font par des compromis pas toujours adaptés. [...]

Il y a quelques années, notre client en a fait l'expérience lors d'une première tentative de changement de son outil de gestion. Celui-ci étant devenu obsolète et n'étant plus maintenu par l'éditeur, la banque a envisagé l'implémentation d'une nouvelle plateforme. Cependant, pour diverses raisons, le projet n'a pas abouti.

Les conditions d'une réussite

En 2018, la réglementation MIF 2 - directive sur les Marchés d'Instruments Financiers - et les ambitions de développement de la clientèle Banque Privée ont conduit notre client à lancer le projet GSM Triple A. Un directeur de projet a été nommé, celui-ci ayant une excellente maîtrise des métiers associée à une expérience de la gestion de projet en méthode agile. Il a pris la responsabilité des équipes MOA, MOE et de l'éditeur.

La méthode Agile est devenue la norme chez notre client

La vision managériale projet est revisitée. La constitution de l'équipe est organisée de façon horizontale. Un coordinateur d'équipe supervise l'organisation des phases du projet. Chaque membre de l'équipe est donc responsable de son expertise.

**« La confiance accordée par notre client associée à l'engagement de notre équipe nous a permis de mener à bien le plan de transformation stratégique sur les métiers de la Banque Privée. »**

**Jonathan Saïman**  
Président de BIA Groupe

L'objectif projet prime sur l'organisation hiérarchique interne de chacun des membres dans l'entreprise.

En coopération avec toute l'équipe, le projet a été découpé en plusieurs stories (autrement dits chantiers) afin de répondre à la fois aux attentes du métier mais aussi aux contraintes opérationnelles de la solution Triple A sélectionnée comme plateforme cible.

Notre intervention

Compte tenu des enjeux, BIA Consulting a mobilisé ses équipes pour apporter son expérience, avec à son actif 3 implémentations de Triple A en France. Le cabinet a mis à disposition les compétences suivantes : des Experts du logiciel Triple A, des Business Analysts spécialistes de la Gestion Sous Mandat, des Business Analysts Change Management et des Technical Analysts Triple A.

Au-delà des compétences individuelles, chaque membre s'inscrit dans la méthodologie Agile à toutes les étapes du projet. [...]

Chaque team associée à un chantier a pour seul objectif la bonne fin de celui-ci. Si une difficulté se présente, les experts permettent de faire les arbitrages nécessaires en mesurant l'impact risques / coûts / délais pour impliquer l'ensemble des acteurs dans la prise de décision.

**Ainsi, le triptyque directeur de projet unique / méthode agile / expertises clés a conduit à une meilleure cohésion de l'équipe et à des délais et budgets maîtrisés.**

Le déploiement du PMS Triple A s'effectue progressivement : une première phase a eu lieu fin 2018 avec 2 sites pilotes en région ; et une deuxième phase se poursuit en 2019 avec l'implémentation successive de l'outil sur les autres sites de notre client.

Fort de ce succès, notre client a confié la responsabilité du cadrage et du pilotage d'un projet similaire pour l'une de ses filiales à notre Partner Wealth & Asset Management Olivier Battini. Ce dernier a, de nouveau, constitué une équipe d'experts en Banque Privée sur le PMS Triple A.

Intégralité de l'article : [www.biaconsulting.fr/2019/03/29/news-letter-1-success-story-pms-triplea/](http://www.biaconsulting.fr/2019/03/29/news-letter-1-success-story-pms-triplea/)



### Pourquoi as-tu choisi d'intégrer BIA Groupe ?

J'ai choisi BIA Groupe car c'était dans la continuité de mon parcours, après avoir passé plusieurs années en banque. Je souhaitais travailler sur des missions avec à la fois une dimension réglementaire et métier bancaire, et j'ai atteint cet objectif au sein de BIA. J'ai intégré le cabinet en début d'année 2018, et j'ai directement eu ma première mission en tant que Business Analyst.

### Quel est ton domaine d'expertise ?

Actuellement, j'interviens dans une équipe en charge du programme FRTB (Fundamental Review of Trading Book) au sein d'une des principales salles de marché parisiennes. Mon travail consiste à recueillir les besoins auprès du métier afin de les formaliser et de modéliser les processus métier. J'interviens aussi au niveau des calculs de risque (Expected shortfall) et de l'intégrité des données (BCBS 239). Ce rôle d'interface entre les métiers et l'IT rend mon travail passionnant car j'ai une double vision du projet.

### Comment te sens-tu au sein du groupe ?

Ayant quitté une très grosse structure généraliste, je cherchais une entreprise avec une expertise dans le secteur bancaire dans laquelle l'humain et le professionnel ont autant d'importance. Au tout début de mon intégration dans le Groupe, j'ai pu côtoyer le management au sein de nos locaux rue Royale. J'y retourne souvent lors

des formations continues, ou pour rendre visite à mes collègues. Au sein du groupe, l'entraide et le partage sont des valeurs que j'ai particulièrement appréciées. Au début de ma mission, Patrick Rouillon m'a proposé de rencontrer d'autres consultants. Cela m'a permis de m'intégrer à l'équipe.

### Ta première année conclue, quel est ton bilan ?

Très positif ! J'ai beaucoup évolué professionnellement. Avant de commencer ma première mission sur laquelle je suis actuellement, j'ai réalisé une veille réglementaire sur le programme FRTB. Travailler sur cette publication m'a permis d'avoir du recul par rapport à la mission que j'allais effectuer. J'ai animé une présentation du programme auprès des autres consultants, chose que je n'avais jamais faite avant. Cette opportunité a été une toute nouvelle expérience. Un autre point fort de BIA, c'est la confiance accordée à ses collaborateurs.

### Quels sont les process du cabinet qui te semblent bénéfiques pour le consultant ?

Il y en a plusieurs. Tout d'abord, des points réguliers sont faits avec mon manager qui m'accompagne, pour faire des retours sur la mission en cours et discuter des perspectives d'évolution. Ensuite, les formations au cabinet sont très instructives, comme celle sur la Banque Privée. Cela m'a permis d'avoir des notions sur ce domaine que je ne connaissais pas. Aussi, le volet veille réglementaire est important : il est possible de consulter celles réalisées par d'autres consultants afin de préparer des rendez-vous client, et d'en faire soi-même, comme celle que j'ai réalisée et présentée sur le programme FRTB. Je me sens épanoui professionnellement et j'ai enfin trouvé une société qui me ressemble. Je recommande à tous les consultants à la recherche d'une structure de qualité de nous rejoindre.

La DDA, pour **Directive de Distribution des Assurances**, impose aux acteurs européens de mieux réguler les activités financières notamment en conseil auprès des clients sur les produits d'assurance souscrits depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2018.

Notre consultant senior **Youssef Abouyoub** a récemment écrit une publication sur ce sujet : « La DDA est une évolution majeure du cadre réglementaire pour le secteur de l'assurance, à l'instar de ce que MIFID 2 a été pour les établissements bancaires. La gouvernance des produits, la connaissance clients (KYC) et la maîtrise des risques en sont les principaux enjeux. Nous avons donc déroulé notre méthodologie d'intervention standard en termes de réglementation :

- Collecte des textes
- Identification des impacts
- Définition des solutions
- Déploiement
- Tests et contrôles
- Remédiation

Les enjeux soulignés par notre analyse :  
1. Une revue en profondeur des règles de distribution des produits par les compagnies.

2. Un meilleur encadrement des incitations destinées aux intermédiaires.

3. Une redéfinition de la relation distributeur/assureur.

4. Une redéfinition des avantages concurrentiels.

Les conséquences de l'application de la Directive DDA se feront sentir sur les supports marketing des contrats d'assurance et les nouveaux processus d'argumentaire de vente.



Intégralité de l'article :

[www.biaconsulting.fr/2019/03/29/newsletter-1-publication-reglementaire-dda/](http://www.biaconsulting.fr/2019/03/29/newsletter-1-publication-reglementaire-dda/)

### Séminaire Entreprise

Le 1 et 2 février 2019 a eu lieu le Séminaire de BIA Groupe, à Deauville. Comme nous avons grandi, en effectifs mais aussi avec la création de notre filiale conseil Kantor Partners, cet événement a été l'occasion de faire le point sur l'année écoulée, et redéfinir des objectifs pour celles à venir.

De plus, de nouveaux arrivants ont pu aussi se joindre au séminaire. C'est entre autres le cas de Cara Lamarre, Manager RH : « Pour moi ce séminaire avait trois objectifs : mieux connaître ma nouvelle équipe, appréhender les processus de recrutement interne, et contribuer à l'élaboration du plan annuel de recrutement. Mon bilan post séminaire est très positif. J'ai pu avoir une vue d'ensemble des process, comprendre la stratégie et harmoniser le discours ». Organisé sous forme d'ateliers thématiques, ce séminaire a permis de réunir toute l'équipe d'associés et senior managers.



### Afterwork

Parce que la cohésion de notre équipe est au cœur de notre ADN, nous organisons régulièrement des afterworks.

Le 21 février, le K1ZE nous a accueillis pour notre 1<sup>ère</sup> soirée de l'année. L'occasion de se retrouver dans un contexte différent, d'échanger, et surtout de partager un bon moment.



Ces sessions de brainstorming ont permis d'avoir une compréhension globale du contexte actuel dans lequel évolue le Groupe, et de déterminer les principaux objectifs. Des activités de teambuilding étaient aussi au programme. L'occasion pour tous de se connaître autrement et de jouer collectif, sans oublier de partager de nombreux fous rires.

### Événements à venir

Vanessa Eudarc, DRH du Groupe, nous parle des événements 2019 organisés par le cabinet.

#### Pourquoi organisez-vous des événements tout au long de l'année ?

Nos consultants étant majoritairement détachés chez nos clients, il est important de planifier plusieurs moments d'échange avec eux. En dehors des événements informels de type afterwork, nous avons institué depuis plusieurs années des soirées formation thématiques. Dans le cadre de notre démarche d'amélioration continue, nous organisons une dizaine de sessions articulées autour de sujets d'actualité. Cette année, les FIM (Financial Intermediaries Market), le Data Management, l'Intelligence Artificielle ou encore la gouvernance de projets sont quelques-uns des thèmes qui seront abordés.



#### En quoi consistent les soirées thématiques ?

Nos experts interviennent sur leurs domaines de compétences lors de présentations de 2h et mettent à disposition des supports afin que les équipes puissent approfondir leurs compétences sur le sujet. Par la suite, un cocktail est organisé permettant à chacun de partager ses expériences.

#### A qui s'adressent ces événements ?

Les valeurs de l'entreprise étant basées sur le partage, nos événements sont destinés aux collaborateurs mais aussi aux consultants en processus de recrutement. Ces rencontres permettent de faire connaître notre modèle de recrutement, et de développer la cooptation. Vous êtes donc tous les bienvenus !

Pour consulter notre calendrier des événements 2019, rendez-vous sur : [www.biaconsulting.fr/2019/02/08/planning-evenements-2019-bia-consulting/](http://www.biaconsulting.fr/2019/02/08/planning-evenements-2019-bia-consulting/)

**BIA Groupe** est composé de Kantor Partners, BIA et Alteam Consulting.

Spécialisé dans les secteurs de la banque et de l'assurance, le Groupe intervient sur les métiers du Conseil en Management et Système d'Information.

Depuis deux ans, le cabinet s'est hissé au sein du classement des meilleurs cabinets de conseil en gestion de projets réglementaires. (Source : [Magazine Décideur 2017 et 2018](#)).

13, rue Royale 75008 Paris  
01 42 61 57 54  
contact@biaconsulting.fr

[www.biaconsulting.fr](http://www.biaconsulting.fr)  
[kantorpartners.com](http://kantorpartners.com)  
[www.linkedin.com/company/bia-consulting-sas](http://www.linkedin.com/company/bia-consulting-sas)  
[www.linkedin.com/company/kantor-partners/](http://www.linkedin.com/company/kantor-partners/)

#### Rédaction

Géraldine Grego  
[communication@biaconsulting.fr](mailto:communication@biaconsulting.fr)