

**SÉLECTION D'UNE SOLUTION  
BACK OFFICE EN ASSURANCE  
– RETOUR D'EXPÉRIENCE**

*Comment moderniser un SI  
vieillissant et répondre aux enjeux de  
marché, métiers, technologiques et  
réglementaires ?*



# Transformation des SI de Back Office en Assurance : Enjeux Stratégiques et Opérationnels

## TECHNOLOGIE

Moderniser le SI avec une architecture évolutive, scalable et moins coûteuse à maintenir.

## AGILITÉ OPÉRATIONNELLE

Automatiser et digitaliser les processus et mobiliser efficacement les expertises spécialisées.

## SATISFACTION CLIENT

Offrir une expérience omnicanale, rapide et personnalisée grâce à l'automatisation et à l'IA.

## CONFORMITÉ RÉGLEMENTAIRE

Assurer une adaptation continue aux réglementations et une détection proactive des fraudes.

## INNOVATION & DIVERSIFICATION

Accélérer le lancement de nouvelles offres et l'entrée sur de nouveaux marchés.

## MUTUALISATION

Partager avec un partenaire un SI moderne pour réduire les coûts d'investissements et de maintenance.

La **sélection d'outils adaptés** est désormais un **facteur clé**, face à des enjeux élevés, des budgets et délais contraints.

Nous vous présentons **nos enseignements** essentiels pour **maîtriser efficacement un processus de RFP**.

# Un processus de sélection de 6 à 8 mois pour sécuriser le choix

*Un délai variable selon les exigences et la complexité du programme*

1

## Préparation & dossier de consultation

- Exigences métiers, techniques, organisationnelles et juridiques
- Shortlist de 5 éditeurs maximum



2

## Dépouillement & soutenances

- Analyse structurée avec scoring pondéré
- Identification des show stoppers



3

## Démonstrations & ateliers

- Use cases métiers
- Instruction des show stoppers
- Validation fonctionnelle, technique et juridique



4

## Choix & dossier d'investissement

- Chiffrage BUILD/RUN
- Négociation contractuelle
- Validation en Comité de Direction

# 10 axes incontournables à évaluer dans le cadre d'un processus d'appel d'offres



1

## COUVERTURE FONCTIONNELLE

(besoins métiers, paramétrage, intégration)



6

## SLAs

(disponibilité, résilience, gestion incidents)



2

## ARCHITECTURE & TECHNOLOGIE

(API, modularité, évolutivité)



7

## Coûts & TCO

(Build, Run, maintenance, ROI)



3

## INTÉGRATION

(éditeur/intégrateur, expertise sectorielle, support post-implémentation)



8

## RÉGLEMENTAIRE & RÉFÉRENCES FRANCE

(normes, conformité, veille proactive)



4

## SAAS VS ON-PREMISE

(sécurité, sensibilité des données, hybridation)



9

## PROJET DE MISE EN ŒUVRE

(planning, responsabilités, approche adopt/adapt)



5

## GESTION DES RELEASES

(automatisation, rollback, suivi post-déploiement)



10

## RELATION ÉDITEUR

(pérennité, R&D, transparence, partenariat)

# Nos convictions sur la conduite d'un processus de RFP



Gouvernance resserrée & rôles clairs (MOA, MOE, Achats, Juridique, Métiers)



Implication des métiers dès la formalisation du cahier des charges

5

Limiter les éditeurs consultés (5 max)



Conduite de POC pour tester la solution



Standardisation et automatisation des grilles de scoring pour accélérer le dépouillement



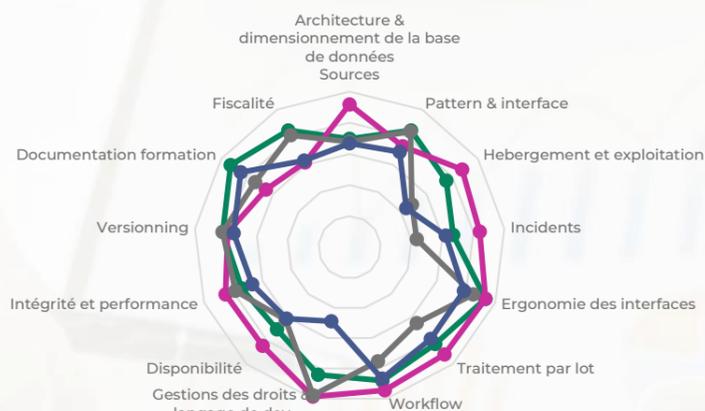
Documentation rigoureuse & traçable pour sécuriser le choix

# Illustratifs de notre démarche de conduite de RFP

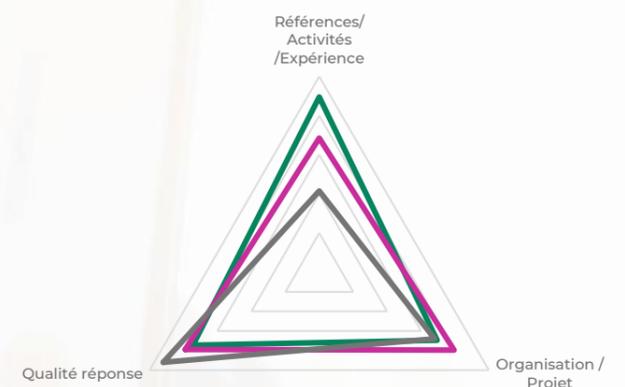
## Note fonctionnelle



## Note technique



## Note transverse



Éditeur 1

7,00

Éditeur 2

5,77

Éditeur 3

7,73

Éditeur 4

8,51

Éditeur 1

7,90

Éditeur 2

6,57

Éditeur 3

8,55

Éditeur 4

6,98

Éditeur 1

7,90

Éditeur 2

0,00

Éditeur 3

7,50

Éditeur 4

6,46

Le programme de transformation des banques africaines porte quatre en

Les objectifs : la solution apporte une évolution significative su

Le programme doit répondre à six mandats principaux

... et est organisé autour de six projets de transformation

Structuration du dispositif de gouvernance

Architecture fonctionnelle et architecture high level

Le planning de déploiement

Le business case du programme fait ressortir un coût de build de XXX €



Mettre en œuvre la vision stratégique 2020 et au-delà. Une vision ambitieuse pour accompagner le développement de l'ensemble des banques d'Afrique sur les axes commerciaux et opérationnels.

Collaborateur

Les banques doivent « le projet

Faire en sorte que les banques tournent en assurant la production et l'exploitation des solutions

Des gains clairement mesurables

Matérialiser les gains économiques de PNB et de réduction de coûts

Les moyens pour les repositionner

Donner les moyens aux banques pour se repositionner sur des approches différenciantes (haut de gamme, fonctionnaires, mutualisés...)

DIRECTION DE PROGRAMME Luc Vassort		PMO
Région Clientèle	Responsable	
Épargne / Titres / Assurance	Responsable	
Engagements	Responsable	
Moyens de paiement	Responsable	
Finances, comptabilité	Responsable	
...	Responsable	

**Filières**  
Les banques sont découpées en filières et garantissent la cohérence de l'ensemble périmètre. Elles sont pilotées par un binôme transverse.  
Elles intègrent sur leurs domaines respectifs adressés par les projets dans une vision globale au travers de la data client.

Structure de		Comité Stratégique* (niveau)
Cellule 1	Cellule 2	
Cellule 3	Cellule 4	

**Structure**  
Cellule 1  
Cellule 2  
Cellule 3  
Cellule 4

Architecture cible high level	
Clientèle, Employés	
Canal	
Plateforme / Outils	
Unités produits	
Comptabilité, Coût	

**Structure**  
Plateforme / Outils  
Unités produits  
Comptabilité, Coût

Mise en œuvre logiciel et construction du HUB Afrique	
2017	
2018	
2019	

**Structure**  
Mise en œuvre logiciel et construction du HUB Afrique

Le business case du programme fait ressortir un coût de build de XXX €	
Coût de build	XXX €
Coût de maintenance	
Coût de formation	
Coût de support	
Coût de migration	
Coût de test	
Coût de déploiement	
Coût de gestion de projet	
Coût de gestion de la relation client	
Coût de gestion de la relation fournisseur	
Coût de gestion de la relation partenaire	
Coût de gestion de la relation régulateur	
Coût de gestion de la relation média	
Coût de gestion de la relation public	
Coût de gestion de la relation société civile	
Coût de gestion de la relation ONG	
Coût de gestion de la relation université	
Coût de gestion de la relation recherche	
Coût de gestion de la relation innovation	
Coût de gestion de la relation écosystème	
Coût de gestion de la relation communauté	
Coût de gestion de la relation culture	
Coût de gestion de la relation sport	
Coût de gestion de la relation art	
Coût de gestion de la relation patrimoine	
Coût de gestion de la relation histoire	
Coût de gestion de la relation identité	
Coût de gestion de la relation valeurs	
Coût de gestion de la relation éthique	
Coût de gestion de la relation responsabilité sociale	
Coût de gestion de la relation responsabilité environnementale	
Coût de gestion de la relation responsabilité sociale et environnementale	

**Structure**  
Le business case du programme fait ressortir un coût de build de XXX €

# Conclusion



**Un projet de transformation Back Office est un levier stratégique,** qui s'étend au-delà des problématiques IT :

- ✓ Sécuriser la conformité
- ✓ Améliorer l'expérience client
- ✓ Favoriser l'innovation & l'agilité
- ✓ Garantir la pérennité face aux mutations du secteur



Un RFP structuré, outillé et collaboratif permet de **choisir la solution la plus adaptée et de préparer l'avenir avec confiance.**

# Nos savoir-faire en matière de transformation IT

Nous intervenons lors des **phases amont** et en **accompagnement de la mise en œuvre de projets** de transformation. Nous nous appuyons sur des **méthodologies éprouvées** et sur des **équipes expérimentées**.



## Stratégie IT/Cloud

Evaluation des SI et de la fonction informatique, mesure de l'alignement IT-Métiers, schémas directeurs informatiques...



## Choix d'outils et de progiciels

RFI, RFP, POC, dossiers économiques/Business Case, cible & trajectoires...



## Mise en œuvre & conception métiers et fonctionnelle

Organisation interne de la DSI, mutualisation, plateforme de services, architecture ouverte et modulaire, cloud...



## Définition de modèles organisationnels

Organisation interne de la DSI, mutualisation, plateforme de services, architecture ouverte et modulaire, cloud...



## Outsourcing IT (ITO & BPO)

Etude d'opportunité, sélection de partenaires, dossiers économiques / pricing des prestations, mise en œuvre, due diligence...



## Conduite du changement

Formation, communication interne & externe, processus, impacts organisationnels...

# Extraits des références Ailancy

## Sélection d'une solution de gestion Back Office Prestations Prévoyance

- Définition de la nouvelle trajectoire SI Collectives pour les contrats standards et sur-mesure, la gestion déléguée et les prestations prévoyance.
- Pilotage du processus de sélection d'un nouvel éditeur pour la gestion des prestations prévoyance : RFI et RFP.

## Sélection d'un outil de gestion du nouveau Plan d'Epargne retraite multi-support

- Rédaction d'AO pour choix de la solution de gestion du nouveau Plan d'Epargne Retraite multi-supports.
- Pilotage des travaux sur les systèmes d'informations et la gestion.

## Mise en œuvre d'une plateforme de service commune en assurance

- Elaboration d'un schéma directeur : enjeux métiers, enjeux SI.
- Pilotage des appels d'offres et appui au cadrage du projet de mise en œuvre.

## Sélection d'un nouvel outil en assurance retraite

- Animation d'ateliers avec les équipes métiers afin de rédiger le RFP.
- Analyse des propositions reçues, préparation des soutenances et élaboration d'un dossier de choix.

## Définition de la nouvelle trajectoire et sélection du nouveau core banking system

- Etude des différents scénarios d'évolution du système d'information.
- Formalisation, de deux dossiers d'appel d'offres sur le volet bancaire et des prestataires de BPO et sur le volet de comptabilité.
- Dépouillement, analyse, synthèse et préconisations suite aux réponses.

## Nous contacter :



**Ghislain de Broglie**  
Associé Innovation & Digital  
[ghislain.debroglie@ailancy.com](mailto:ghislain.debroglie@ailancy.com)



**Géraldine Guitard**  
Directrice Associée Assurance  
[geraldine.guitard@ailancy.com](mailto:geraldine.guitard@ailancy.com)