Octobre 2026

Ailancy RESEARCH

OPEN WEALTH MANAGEMENT ET TRANSFORMATION DU CONSEIL PATRIMONIAL

Repenser le conseil patrimonial : enjeux, modèles cibles et leviers de transformation



Préambule

Face à des encours qui progressent **sans traduction mécanique en rentabilité**, et à des modèles opérationnels **concurrencés par des acteurs plus agiles**, les établissements traditionnels doivent **repenser leur architecture** et **mieux orchestrer leur écosystème.**

L'Open Wealth Management **n'est pas qu'un sujet technologique**, c'est **un changement de posture** et d'**acceptation du partage de la donnée** pour mieux servir le client, tout en **gardant la maîtrise sur les maillons essentiels** de la chaîne de valeur.

1 Interopérabilité

Les systèmes communiquent en temps réel au travers d' interfaces ouvertes, quel que soit le dépositaire ou l'outil.

2 Orchestration

Le gestionnaire pilote un écosystème de solutions internes et externes depuis une interface unique.

3 Consentement

Le client garde le contrôle des données partagées et décide qui y accède et pour quel usage.

L'Open Wealth Management est **le partage sécurisé des données et des services patrimoniaux** entre acteurs d'un écosystème (banques, gestionnaires, fintechs…) **au travers d'interfaces ouvertes** avec **le consentement du client.**

Avec **+15,37 % d'encours** et **seulement +3,7 points de marge** (2021-2025), la croissance **ne se traduit plus mécaniquement en rentabilité.**

Trois tensions l'expliquent : **un marché en recomposition, des opérations encore artisanales et une expérience client redéfinie par les fintechs.**

L'Open Wealth y répond **en réorganisant la chaîne de valeur** du conseil patrimonial, **de la donnée à la relation client.**

Un écosystème plus ouvert, interconnecté et centré sur le client

À quoi ressemblerait un marché pleinement ouvert

Les fonctionnalités poussées au maximum

1 Patrimoine consolidé en temps réel

[illegible]

2 Onboarding en dix minutes

[illegible]



3 Allocation ouverte au marché entier

[illegible]

4 Simulation fiscale instantanée

[illegible]

5 Reporting réglementaire automatique

[illegible]

6 Portabilité réelle

[illegible]

[illegible]

Executive Summary

Trois messages clés

L'Open Wealth est une logique d'architecture, pas un projet technologique

L'Open Wealth relève d'un arbitrage de périmètre plutôt que d'un choix d'outillage : ce qui est externalisé, ce qui est mutualisé, ce qui reste internalisé. Entre 2016 et 2021, les coûts ont progressé de **9 % par an, deux fois le rythme de la collecte nette**, sans effet de levier.

Trois modèles cibles, un seul curseur

Full open, hybride, integrated provider. Ce n'est pas un classement mais **un continuum entre horizontalité et verticalité**. Le bon modèle dépend de la typologie d'acteur, de son ticket d'entrée et de son ambition de maîtrise.

Le marché s'organise avec la réglementation

FIDA n'est toujours pas adopté : dans la position du Conseil, les données d'investissement ne s'ouvriraient que **36 mois après l'entrée en vigueur**. Le marché n'attend pas : UBS, Pictet et Lombard Odier partagent déjà un standard d'API sans y être contraints.

Un modèle opérationnel à industrialiser

L'architecture ouverte, l'automatisation et la réduction des coûts fixes offrent un **avantage structurel aux nouveaux entrants**.

L'Open Wealth permet d'intégrer des **solutions spécialisées** (onboarding, conformité, reporting) sans refonte coûteuse des systèmes existants.

L'Open Wealth Management repose sur une **plateforme ouverte** combinant services internes et partenaires spécialisés pour **accélérer l'innovation** et générer jusqu'à **20 à 30 %** de **gains** sur les **coûts** et **10 à 20 %** sur les **revenus**.

Sommaire

1. Open Wealth, une réponse structurelle à la pression du secteur
2. Un choix de modèle dicté par le positionnement de l'acteur
3. Trois modèles cibles, du sourcing à l'internalisation
4. D'une architecture ouverte à la valeur métier
5. Recomposition de la chaîne et repositionnement des acteurs
6. Présentation du cabinet

Sommaire

1. **Open Wealth, une réponse structurelle à la pression du secteur**
2. Un choix de modèle dicté par le positionnement de l'acteur
3. Trois modèles cibles, du sourcing à l'internalisation
4. D'une architecture ouverte à la valeur métier
5. Recomposition de la chaîne et repositionnement des acteurs
6. Présentation du cabinet

1 Open Wealth, une réponse structurelle à la pression du secteur

Plusieurs transformations de marché convergent et accélèrent l'émergence de l'Open Wealth

Fragmentation du patrimoine
Les clients détiennent leurs actifs auprès d'une multitude d'acteurs et de plateformes

Des nouvelles attentes des clients
66% des HNWI souhaitent davantage de personnalisation dans la gestion de leur patrimoine

Pression économique et sur les coûts
+9% de croissance des coûts front-office dans le secteur du Wealth Management entre 2015 et 2021

Ouverture réglementaire
FIDA facilite l'accès des CGP aux données de leurs clients chez les établissements financiers

Nouveaux acteurs et nouvelles technologies
> 300 plateformes WealthTech actives dans le monde

Emergence de l'Open Wealth

Un modèle plus ouvert, interopérable et centré sur le client, pour connecter les données, les acteurs et les services au service du conseil

Modèles historiques sous pression
Des modèles intégrés plus difficiles à faire évoluer rapidement face à la fragmentation

Nouveaux arbitrages stratégiques
Repenser ce qui doit être internalisé, externalisé ou partagé pour gagner en agilité et en efficacité

Nouvelles sources de différenciation
L'écosystème et la capacité d'orchestration deviennent des leviers clés de compétitivité et de croissance

À retenir

La convergence de ces facteurs rend le modèle historique de moins en moins soutenable. L'Open Wealth s'impose comme la réponse naturelle

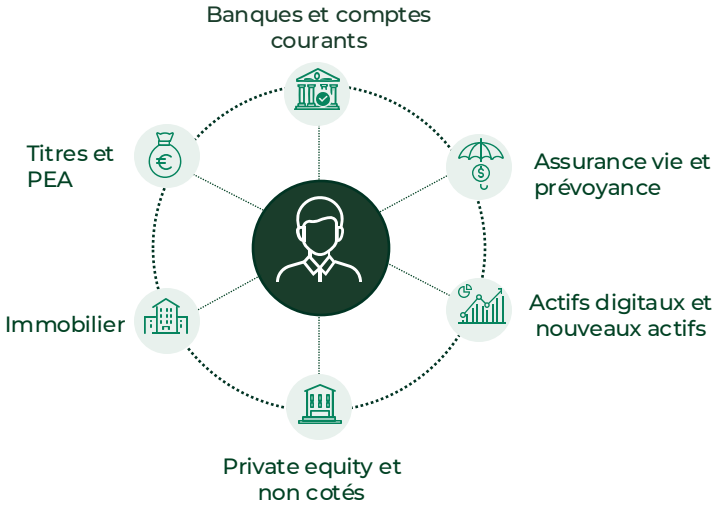
Source : PwC HNW Investor Survey 2022 / McKinsey – From tailwinds to crosscurrents: Resilient growth in wealth management

1 Open Wealth, une réponse structurelle à la pression du secteur

L'Open Wealth désigne l'ouverture et le partage sécurisé des données financières et patrimoniales détenues par le client auprès de différents acteurs, via des API ouvertes, avec son consentement.

Un patrimoine de plus en plus dispersé

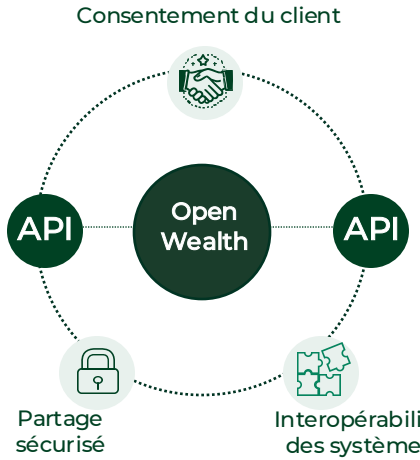
Les clients détiennent aujourd'hui leurs actifs auprès d'une multitude d'acteurs et de plateformes



Silos d'information, vision partielle, parcours complexes et manque d'efficacité

L'Open Wealth : la mécanique

Des acteurs connectés via des interfaces ouvertes et sécurisées



Une infrastructure ouverte, sécurisée et interopérable au service du client et du conseil

De nouvelles possibilités pour les banques, CGP, Family offices,...

Une expérience patrimoniale plus complète, personnalisée et efficace

Intégration de solutions tierces
Connexion facilitée de nouvelles plateformes à l'écosystème existant

Investissement
Accès des produits et solutions d'investissement externes

Vision globale et consolidée
Une vue 360° de l'ensemble du patrimoine en temps réel

Conseil plus personnalisé
Des recommandations adaptées au profil et aux objectifs du client

Efficacité opérationnelle
Automatisation des échanges et réduction des traitements manuels

Les principes clés de l'Open Wealth

Le client au centre
Le partage des données repose sur son consentement éclairé et révocable

Ouverture et neutralité
Un écosystème ouvert connectant tous les acteurs de la chaîne de valeur

Sécurité et confiance
Des standards élevés de sécurité et de conformité pour protéger les données

Création de valeur
Une donnée partagée pour un conseil plus personnalisé, fluide et à forte valeur ajoutée

1 Open Wealth : d'un modèle intégré à une chaine de valeur plus ouverte

L'ouverture des données et des services redessine progressivement les frontières traditionnelles de la gestion de patrimoine

Historiquement, les acteurs de la gestion de patrimoine ont développé des modèles intégrés, maîtrisant en interne la majorité de leur chaîne de valeur. Le patrimoine s'est étoffé : **70 % des clients fortunés souhaitent travailler encore avec un seul établissement**, contre 39 % en 2019. L'ouverture à des partenaires externes devient un levier de performance autant qu'un choix stratégique.



À retenir

L'Open Wealth ne signifie pas l'abandon de l'intégration verticale mais la possibilité d'orchestrer un écosystème de partenaires pour sélectionner, connecter et combiner les meilleures solutions au service du client.

1 Les avantages d'un modèle horizontal

Un modèle plus agile, plus efficace et plus centré sur la création de valeur

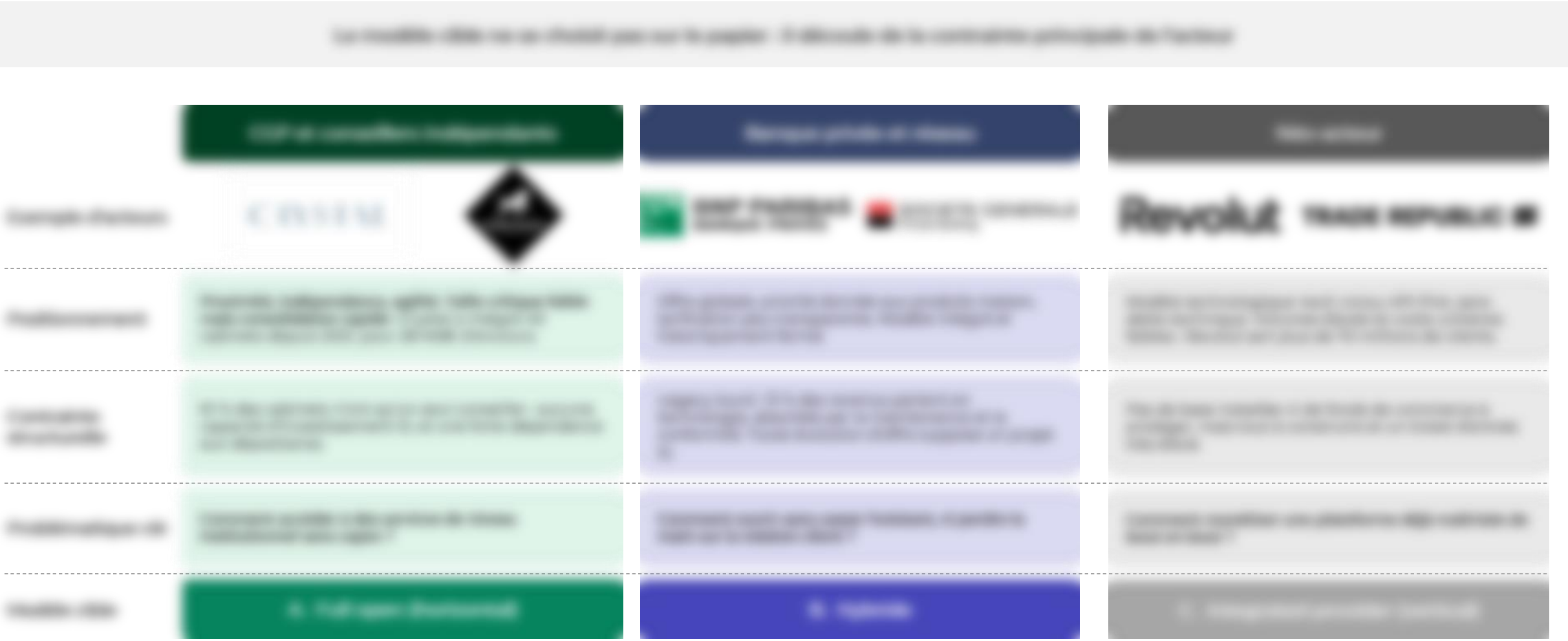


Sommaire

1. Open Wealth, une réponse structurelle à la pression du secteur
2. Un choix de modèle dicté par le positionnement de l'acteur
3. Trois modèles cibles, du sourcing à l'internalisation
4. D'une architecture ouverte à la valeur métier
5. Recomposition de la chaîne et repositionnement des acteurs
6. Présentation du cabinet

2 Un choix de modèle dicté par le positionnement de l'acteur

Trois typologies, trois problématiques structurantes



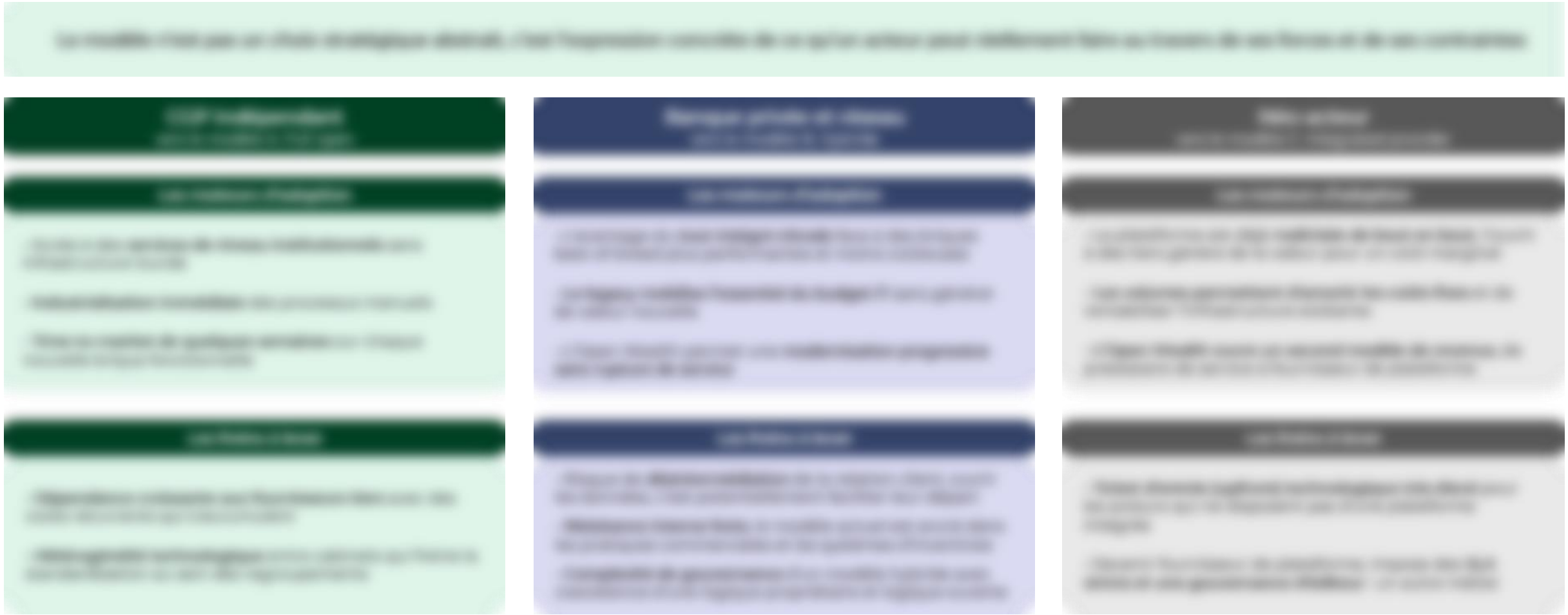
2 Un choix de modèle dicté par le positionnement de l'acteur

Trois modèles différents : Full open, hybride, integrated provider



2 Un choix de modèle dicté par le positionnement de l'acteur

Le socle technologique et stratégique d'un nouveau modèle de conseil patrimonial



Sommaire

1. Open Wealth, une réponse structurelle à la pression du secteur
2. Un choix de modèle dicté par le positionnement de l'acteur
3. **Trois modèles cibles, du sourcing à l'internalisation**
4. D'une architecture ouverte à la valeur métier
5. Recomposition de la chaîne et repositionnement des acteurs
6. Présentation du cabinet

3 Trois modèles cibles, du sourcing à l'internalisation

Trois modèles, trois cas réels



3 Trois modèles cibles, du sourcing à l'internalisation

Modèle A, sourcing de briques de marché



3 Trois modèles cibles, du sourcing à l'internalisation

Modèle A, sourcing de briques de marché



3 Trois modèles cibles, du sourcing à l'internalisation

Modèle B, cœur maîtrisé, périphérie externalisée



3 Trois modèles cibles, du sourcing à l'internalisation

Modèle B, cœur maîtrisé, périphérie externalisée



3 Trois modèles cibles, du sourcing à l'internalisation

Modèle C, plateformisation et posture de fournisseur en marque blanche



Sources : Revolut, règlement (UE) 2022/2554 (DORA)

3 Trois modèles cibles, du sourcing à l'internalisation

Modèle C, plateformisation et posture de fournisseur en marque blanche



Sommaire

1. Open Wealth, une réponse structurelle à la pression du secteur
2. Un choix de modèle dicté par le positionnement de l'acteur
3. Trois modèles cibles, du sourcing à l'internalisation
4. D'une architecture ouverte à la valeur métier
5. Recomposition de la chaîne et repositionnement des acteurs
6. Présentation du cabinet

4 D’une architecture ouverte à la valeur métier

De l’efficacité opérationnelle à la création de valeur commerciale



Source : Etude Ailancy Advisory.

4 D’une architecture ouverte à la valeur métier

L’Open Wealth permet le déploiement de l’IA à son plein potentiel



Sommaire

1. Open Wealth, une réponse structurelle à la pression du secteur
2. Un choix de modèle dicté par le positionnement de l'acteur
3. Trois modèles cibles, du sourcing à l'internalisation
4. D'une architecture ouverte à la valeur métier
5. **Recomposition de la chaîne et repositionnement des acteurs**
6. Présentation du cabinet

5 Recomposition de la chaîne et repositionnement des acteurs

Ce que chaque acteur doit en retenir



Sources : Capgemini, World Wealth Report 2026 ; règlement (UE) 2022/2554 (DORA).

5 Recomposition de la chaîne et repositionnement des acteurs

Les conditions pour que l'Open Wealth crée durablement de la valeur est ouvre la voie au conseiller augmenté



Nos références

Generali Vie – Phénix ITO/BPO

- Accompagnement dans la sélection de prestataires pour les plateformes crédit, titres et comptabilité, à partir des besoins métier et IT.
- Réalisation des cartographies et analyse des offres sur les dimensions fonctionnelles, data, SLA, sécurité, conformité et continuité.

#Sourcing #Externalisation #ArchitectureSI #Partenaires

BPCE / Caisse d'épargne – Harvest O2S

- Accompagnement à la mise en place de Harvest O2S pour la gestion conseillée de la clientèle privée, avec définition du paramétrage cible.
- Travail sur l'interfaçage avec le SI existant, l'éditique client et l'intégration des contraintes métier et de conformité

#GestionConseillée #IntégrationSI #Harvest #BanquePrivée

Carat Capital – Audit SI

- Audit du SI et définition d'une cible fonctionnelle, avec comparaison de deux architectures : Salesforce modulaire vs suite complète d'un agrégateur.
- Analyse des écarts, étude de solutions dont Harvest, puis accompagnement dans le choix de la solution et la contractualisation.

#ArchitectureSI #Salesforce

NWM – Transformation de la plateforme Teora

- Étude de 4 scénarios cibles pour faire évoluer la plateforme TEORA, complétée par un business plan à 3 ans et un RFP ITO.
- Accompagnement dans le choix de la plateforme et définition du modèle opérationnel cible, avec analyse des impacts pour NWM.

#PlateformeWealth #ScénariosCibles #Sourcing #ModèleOpérationnel

Sommaire

1. Open Wealth, une réponse structurelle à la pression du secteur
2. Un choix de modèle dicté par le positionnement de l'acteur
3. Trois modèles cibles, du sourcing à l'internalisation
4. D'une architecture ouverte à la valeur métier
5. Recomposition de la chaîne et repositionnement des acteurs
6. **Présentation du cabinet**



Présentation du cabinet

Principaux savoir-faire et références

Ailancy est le cabinet de référence des acteurs de la banque, de la finance et de l'assurance

NOTRE EMPREINTE

75M€
de Chiffre d'Affaires

35%
de l'activité en Assurance

450
consultants spécialisés

4
Implantations géographiques



100+
Clients banque et assurance

90%
des banques, gérants et assureurs français sont nos clients

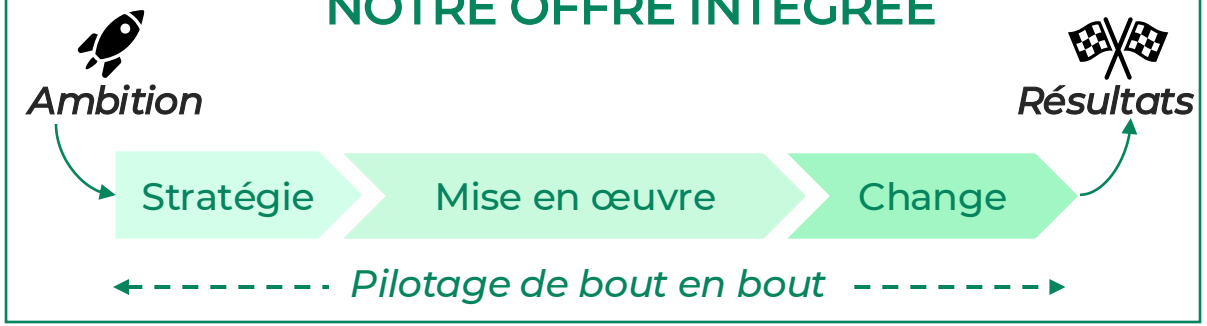
NOTRE MISSION

Depuis près de **20 ans**, Ailancy définit, accompagne et met en œuvre les **Transformations Métier, Opérationnelles et Technologiques** des acteurs **du secteur Financier** en **Europe et en Afrique**

NOTRE ADN

- 100% **dédié banque, finance et assurance**
- Une expertise **Métier x Tech x Data / IA**
- Un **accompagnement de bout en bout**, de la stratégie à l'exécution

NOTRE OFFRE INTEGREE



Ailancy couvre l'ensemble des métiers et des besoins des acteurs de la banque, de l'assurance et de la gestion d'actifs

5 METIERS COUVERTS + **1** POLE TECHNOLOGIE

11 EXPERTISES

Banque d'investissement	Gestion d'actifs et services d'investissement	Gestion privée & Assurance vie	Banque de Détail	Assurance	Technologie
Efficacité Opérationnelle					
Distribution, Marketing, & Expérience Client					
Payment, crypto. & digital assets					
HR & Change					
Digital, IT Transformation & CIO Advisory					
Data & AI					
Cyber & IT Résilience					
Risques Opérationnels & Conformité					
Finance & Risques Financiers					
Durabilité					
Délégation de services et RCCI externalisée					

Ailancy combine connaissance des Métiers et Expertise fonctionnelle pour répondre aux enjeux de transformation de ses clients

Depuis sa création en 2008, Ailancy a connu croissance continue portée par une forte culture entrepreneuriale

NOTRE HISTOIRE

2008
Création d'Ailancy

2014
Ailancy atteint 10€M de chiffre d'affaires
(50)

2017
Création d'Ailancy Technology et d'Ailancy Maroc (100)

2019
Ailancy atteint 20€M de chiffre d'affaires
(110)

2020
Création d'Ailancy Luxembourg
(120)

2021
Rachat de Headlink Partners
(170)

2022
Création d'Ailancy Tunisie
(250)

2024
Lancement d'Ailancy Cyber
(300)

2026
Rapprochement avec Valmen
(450)

UNE MEME EXIGENCE POUR NOS CLIENTS ET NOS EQUIPES

Excellence

Encourager nos collaborateurs à donner le meilleur d'eux-mêmes et accompagner leur développement, dans un environnement exigeant en constante évolution

Engagement

Tout mettre en œuvre pour comprendre les besoins et les ambitions de nos clients, et s'investir pour atteindre les objectifs de performance attendus

Audace

Prendre des risques mesurés et innover pour réussir les projets de nos clients. Les consultants doivent oser sortir de leur zone de confort pour proposer des approches créatives

Bienveillance

Travailler ensemble de manière harmonieuse et collaborative, en favorisant une culture d'entreprise qui encourage l'écoute et l'entraide

Ailancy + Valmen : un changement d'échelle pour accompagner les transformations de nos clients

Ailancy Group

Leader Banque, Gestion d'Actifs et Finance

+

VALMEN GROUPE

Expert reconnu de l'Assurance

UN LEADERSHIP RENFORCÉ

450+ consultants
Une taille critique pour accompagner les transformations les plus ambitieuses

UNE EXPERTISE CONFORTEE

Banque, Finance, Assurance
La combinaison des expertises historiques d'Ailancy et de Valmen

UN IMPACT ACCRU POUR NOS CLIENTS

Stratégie + Exécution
Davantage d'expertises et de capacités pour accompagner les transformations de bout en bout

Ensemble, nous sommes le 1er acteur français du conseil en Stratégie & Transformation dédié à la Banque, Finance et Assurance avec 450 consultants et 75€M de chiffre d'affaires

Vos contacts



Raphaël COURET-DELÈGUE
Consultant
raphael.couret-delegue@ailancy.com
06 66 14 08 49



Maxence DUSAUTOIR
Consultant confirmé
maxence.dusautoir@ailancy.com
06 52 17 94 23



Alban MEVEL
Manager WAVE
alban.mevel@ailancy.com
06 06 42 00 81



Yannick GAILLARD
Associé WAVE
yannick.gaillard@ailancy.com
06 14 47 04 86



Mathieu RAMADIER
Associé WAVE
mathieu.ramadier@ailancy.com
06 62 42 49 85

Ailancy

32 rue de Ponthieu
75008 Paris

UNE FILIALE DE Ailancy Group