



Projet Anacrédit Business Case

Décembre 2019



Projet Anacrédit

Une mise en place adaptée
à votre organisation et à
vos spécificités métiers et
systèmes

BUSINESS CASE

CONTEXTE DE LA MISSION



Établissement de crédit dérogé

Notre client, un établissement de crédit dérogé à la remise Anacrédit, nous a sollicité pour l'assister dans la mise en œuvre du reporting réglementaire Anacrédit.



Reporting plus riche que la Centralisation des risques

Ce reporting se substituera à terme à la remise pour la Centralisation des Risques de la Banque de France. Son périmètre est plus étendu et les informations demandées sont plus riches et granulaires.



103 attributs granulaires pour 10 tables

Une remise Anacrédit est composée de 103 attributs répartis en 10 fichiers qui reprennent des informations financières, comptables et risques instrument par instrument et client par client.



Un reporting dû au 15 octobre 2020

La Direction Financière était le sponsor de ce projet. Pour un reporting dû au 15 octobre 2020, l'objectif était de procéder à une première remise en avril 2020.



Core banking system SAB

Le système bancaire de cœur de notre client était SAB.



2 consultants

Cette mission a occupé 2 consultants pendant 10 mois.

DÉMARCHE CHANTIER DONNÉES

Spécification des règles d'alimentation et des référentiels et mise en œuvre des **sous-chantiers organisationnels et outils** d'enrichissement.

Design d'une architecture applicative cible et définition de la **feuille de route** du projet.

Affectation de chacun des attributs à des **Data Owners**.

Définition des règles d'alimentation des 103 attributs avec les métiers.

Formalisation du **cahier des charges applicatif et du RFP** : data lake, outil de remise, data provider.

Rédaction d'un **cahier des charges** reprenant les obligations réglementaires applicables et le périmètre de reporting.

Collecte des **ressources réglementaires** relatives au reporting Anacredit.

Définition des **cas d'utilisation des outils** (acquisition des données, stockage, contrôles, etc.).

Choix de la solution la plus adaptée grâce à un comparatif des offres, des prérequis, des plannings et de l'architecture.

Définition du **RACI** et du **planning** en fonction des éditeurs, des jalons, des livrables et du plan de charge)

Gouvernance et suivi de l'avancement du projet (respect du planning et des budgets) pour faciliter le partage de l'information et donner de la visibilité à la Direction..

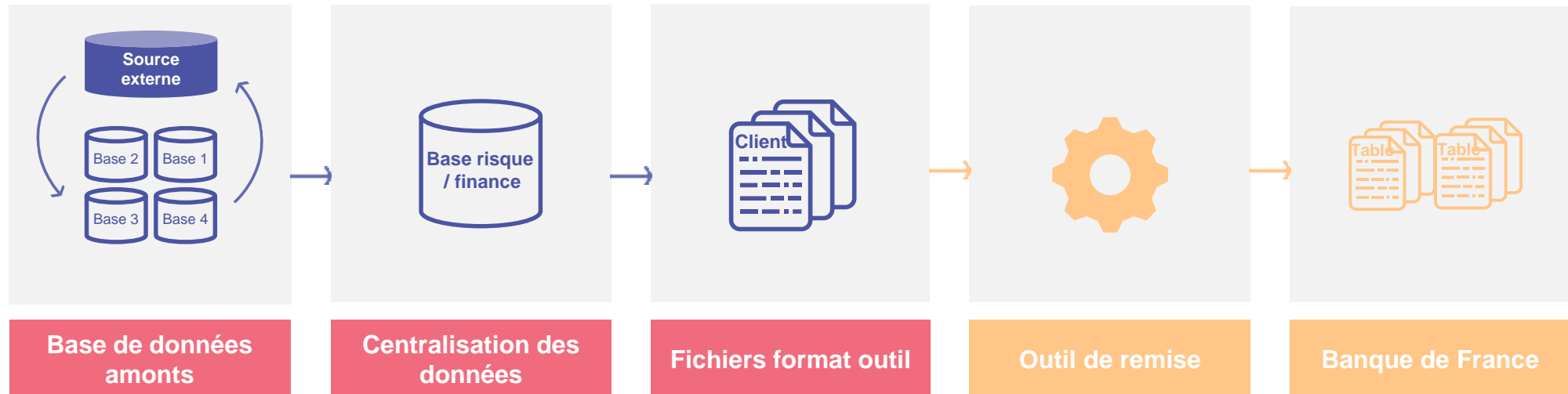
DÉMARCHE CHANTIER OUTIL

BUSINESS CASE

ANACRÉDIT

CONTRAINTES

- Les schémas comptables et, plus généralement, les processus de collecte, de saisie et de stockage des informations de notre client ne permettaient pas de restituer l'information au niveau de granularité attendu.
- La qualité des données présentes dans les systèmes de notre client n'était pas au niveau attendu par la Banque de France.
- Les experts du système bancaire de notre client étaient peu nombreux et contributeurs sur de nombreux projets à caractère réglementaire.



BUSINESS CASE

ANACRÉDIT

QUALITÉ DE DONNÉES

Création de nouveaux processus de collecte, de saisie et de contrôle des données avec les métiers. Mise en œuvre des principes BCBS 239.

CENTRALISATION DES DONNÉES

Construction d'une centralisation des données finance et risque à partir de 5 bases différentes pour alimenter les fichiers de remise.



REPORTING

Déploiement d'une nouvelle solution de remise réglementaire et d'une solution d'enrichissement des bases de données sur ses contreparties.

ENRICHISSEMENT

Paramétrage du système bancaire cœur du client pour compléter la base de données des informations et du périmètre de contreparties manquants.

VOS INTERLOCUTEURS



BAREA FERNANDEZ Thomas

Associé
+33 (0)6 13 34 44 26
t.barea@finariat.com



SIPP Guillaume

Associé
+33 (0)6 77 92 96 54
g.sipp@finariat.com

LE CABINET EN CHIFFRES

UN CABINET EN PLEINE EFFERVESCENCE



10 Consultants
qui percutent



100% engagés



1 cabinet qui
phosphore



5 clients satisfaits



1 expertise des
métiers de la banque
et de la transformation



1 Nouvelle
Approche



14 Missions



2 associés
à votre écoute



16 mois d'existence



419 Abonnés
LinkedIn



3 secteurs
d'intervention

NOS CLIENTS

BANQUES

- Banques de détail
- Banques en ligne
- Nouveaux acteurs

ETABLISSEMENTS FINANCIERS

- Sociétés spécialisées
- Sociétés de financement
- Captives de constructeurs

GESTION D'ACTIFS

- Prestataires de service
d'investissement
- Sociétés de gestion
- CIF

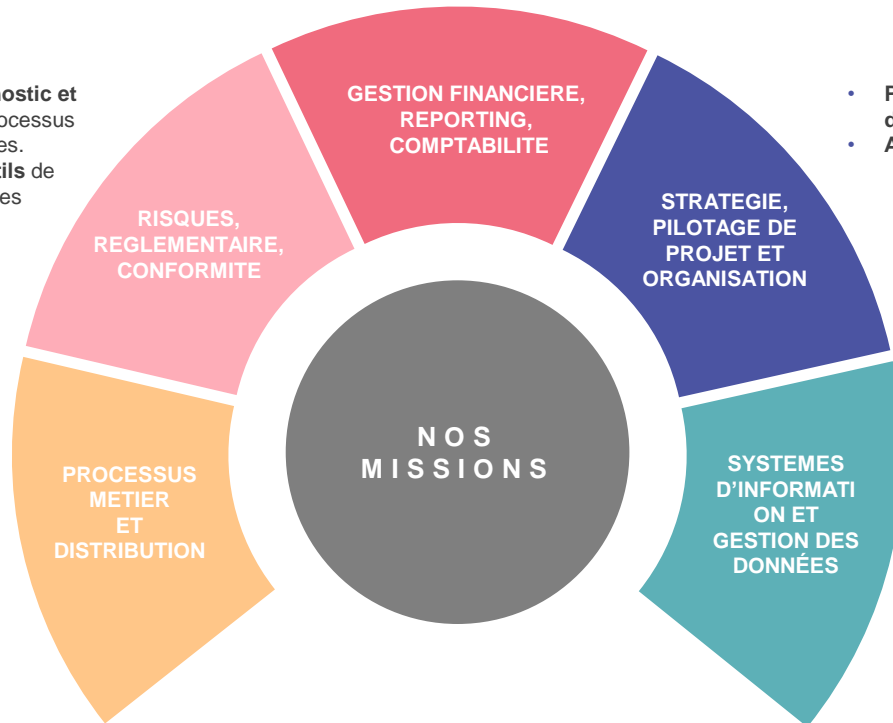
NOTRE MÉTIER

Notre démarche se distingue par son pragmatisme et la recherche de valeur ajoutée pour nos clients. Nous pensons que toute évolution doit améliorer la création de valeur au sein de l'entreprise et qu'il n'est nul besoin de complexifier un environnement déjà difficile à appréhender.

- Evolution et optimisation de **structure du refinancement**
- **Mise en place d'outils et de reportings** en lien avec la comptabilité.

- **Cartographie Diagnostic et optimisation** des processus de gestion des risques.
- **Mise en place d'outils** de suivi et de pilotage des risques.
- **Mise en conformité réglementaire**

- **Diagnostic et optimisation** de processus métier :
 - **Crédit**, Collecte et tenue de compte
 - Banque à distance, nouveaux acteurs ;
 - Production, commercialisation de nouveaux **produits**.



- **Pilotage des projets de transformation**
- **Audit d'organisation.**

- **Direction de projets** et assistance à implémentation
- Processus de **sélection d'une solution applicative**
- Support méthodologique et opérationnel dans la **migration des systèmes** et dans la **conduite du changement**.

