



- 1 | Edito
- 2 | Success Story
- 3 | Focus On
- 4 | Publication réglementaire
- 5 | BIA Inside

## 1 | Edito

Le premier semestre 2022 a initié une nouvelle dynamique pour BIA Groupe avec une croissance organique soutenue. Ces 6 premiers mois ont également permis de concrétiser nos objectifs de croissance externe avec l'acquisition de la société Acanthe Conseil. Spécialisée en systèmes d'information pour les salles de marchés, elle vient compléter nos activités dans le domaine des risques, et consolider notre positionnement sectoriel. Cette opération élargit notre offre sur l'intégration des progiciels financiers pour les systèmes front to back office. Les trois fondateurs sont venus ainsi renforcer notre équipe de direction.



C. Marié, C. Vétier et R. Ouarraou

Compte-tenu de la forte croissance du groupe, nous avons initié une démarche pour mettre en place un système de

management de la qualité. Nous nous sommes orientés vers la norme ISO 9001 car elle est la référence en termes d'optimisation des organisations. Avec l'implication de nos collaborateurs et dans un objectif commun d'amélioration continue, nous avons élaboré un plan d'action de plusieurs mois. Il sera supervisé par Sébastien Aubert, qui porte nos ambitions dans le domaine et coordonne les ateliers avec les acteurs concernés. Nous vous tiendrons informés des avancements.

En parallèle, une analyse de maturité de nos outils et des audits SI sont actuellement en cours afin de répondre aux exigences de nos clients en matière de sécurité du système d'information. Cela nous permettra également de faire face aux enjeux réglementaires dont la RGPD. Par ces démarches, nous renforçons notre modèle organisationnel.

Sur le plan du recrutement, le premier semestre 2022 a vu nos équipes s'accroître de près d'une trentaine de personnes. Cela

porte ainsi l'ensemble de nos effectifs à 150 collaborateurs, poursuivant par conséquent la dynamique portée par nos équipes RH et commerciales.

De par l'amélioration des conditions sanitaires, les événements d'entreprise ont repris de plus belle avec la relance des événements en présentiel. Des soirées thématiques ont été proposées avec des sujets inédits comme l'art de l'éloquence et les cryptomonnaies.

Après 2 années de report, nous avons enfin pu organiser un séminaire à Barcelone afin de fixer notre stratégie de développement et créer des moments privilégiés de Team building.

Enfin, je vous souhaite à toutes et à tous de bonnes vacances et vous donne rendez-vous à la rentrée pour de nouvelles actualités.

Bonne lecture,  
**Jonathan Saiman**  
Président

## 2 | Success Story : Pilotage de la réorganisation nationale du SI des agences



Jean-Noël N'Gando Bébé

### **La genèse du projet**

Dans le cadre du plan stratégique 2020 et pour s'adapter à l'évolution du contexte, notre client a lancé un programme de réorganisation nationale du système d'information des réseaux d'agences.

### **La première mission**

En tant que pilote de programme SI, Jean-Noël a travaillé sur la réorganisation des back offices de notre client, au niveau national. En plus de supprimer 6 back-offices, il a fallu réorganiser les autres par type de clientèle (particuliers, professionnels, institutions, mixtes...). Se divisant la France entre plusieurs pilotes de programme, il a pris en charge la région Nord pour les activités dites de proximité, c.-à-d. les opérations de la vie courante (moyens de paiement, virements, dossiers de prêts de crédit...). Son rôle a été de voir avec la direction client la réorganisation à mettre en place.

---

**« Un programme est un ensemble de projets qui doivent être traités ensemble car ils sont liés. Ils permettent d'atteindre un objectif stratégique qui a été défini par la direction. »**

---

Une fois la ligne directrice fixée, il a fallu répertorier les équipes back office utilisant les outils

informatiques impliqués, et quels en étaient les impacts. Ensuite, il a fallu estimer les coûts et le planning. Comme le dit Jean-Noël, « nous avons un rôle de chef d'orchestre. Nous sommes garants des évolutions qui doivent être menées, du coût, de la qualité et des délais qui doivent être tenus. ». Les dates des projets sont annoncées sur la place, consultées avec les syndicats et expliquées aux clients. Il y a donc peu de flexibilité car d'autres parties-prenantes sont impliquées. Toute modification a des répercussions sur l'ensemble du projet, voire programme.

Ayant accompli sa mission avec brio, Jean-Noël a par la suite été nommé responsable de la réorganisation des activités dites spécialisées (négociation amiable, crédit documentaire, activités de succession...).

### **La deuxième mission**

Dans la continuité de ce programme, le client a voulu réorganiser le réseau d'agences front-office. Très satisfait du travail de Jean-Noël, il l'a onboardé sur cette nouvelle mission. L'objectif était de spécialiser les agences en fonction du type de clientèle. C'est le plus grand programme sur lequel Jean-Noël a travaillé. Il a permis de mettre en place des centres d'affaires (une trentaine sur toute la France), réorganiser des outils d'informatique utilisés par les opérationnels, fusionner des directions, créer des agences multisites, transférer des clients d'agences etc. Il a fallu étudier les impacts au niveau des outils SI utilisés et leur coût, tout en

limitant les perturbations dans le travail des opérationnels.

---

**« Ce n'était pas prévu que j'enchaîne ces deux missions. Si je n'avais pas réussi la mission de back office, je n'aurais pas rejoint celle sur le front office. »**

---

### **La continuité**

Jean-Noël a ensuite été consulté pour la fusion de deux entités du groupe. Devenu expert SI des opérations de réorganisation de cette banque de détail, il a participé à l'élaboration des travaux préparatoires de cette opération.

Pour finir, on lui a confié la réorganisation front-office et back-office d'une collectivité territoriale française.

Jean-Noël est donc resté en mission 5 ans chez notre client. « Je connais bien la carte de la France maintenant. Et à chaque déplacement, je ramenaient des spécialités locales à mes collègues. »

### **Le mot de la fin**

« Tous les projets sont des aventures humaines. Celui qui est directeur de projet est un chef d'orchestre. Il doit amener les équipes vers un objectif défini par la direction. Son 1<sup>er</sup> travail est donc humain. Il faut travailler avec des gens qui ont des caractères différents. Quand on communique efficacement, qu'on coordonne bien ses équipes, et qu'on arrive à embarquer tout le monde, c'est ça le gage de réussite. Chaque acteur est important. »

### 3 | Focus On : Amine et Karim, amis et collègues



#### Comment vous êtes-vous connus ?

Nous nous sommes connus à Poitiers en Licence 3 finance de marché. Nous nous sommes tout de suite bien entendus et nous avons tous les deux l'ambition de devenir consultant.

#### Quel est votre parcours professionnel et votre domaine d'expertise ?

Après nos études, nous nous sommes renseignés sur les compétences qui étaient recherchées en finance. L'anglais et l'informatique sont ressortis. Nous sommes donc partis ensemble 2 ans à Londres pour améliorer notre pratique de la langue, et sommes allés au Maroc pour suivre 4 mois de cours intensifs en programmation informatique (VBA, C++, SQL).

Amine : pour ma 1<sup>ère</sup> expérience à Paris, j'ai travaillé en finance de marché à la CACIB au service réconciliations puis chez AEP dans le service adossement actif/passif. Voulant devenir consultant, j'ai décroché ma 1<sup>ère</sup> mission au sein d'AXA pour mettre en place le nouvel outil simcorp dimension. J'ai ensuite intégré BIA Groupe et je suis actuellement sur une mission chez AXA investment support. A ce jour, je suis spécialisé en finance de marché et asset management.

Karim : j'ai démarré ma carrière en France au sein de la SG SS en tant que chargé de compte middle office pour ensuite

travailler en private equity. Ça m'a permis de découvrir le cycle de vie d'un fonds. J'ai ensuite intégré la CACIB côté trésorerie. Voulant explorer d'autres horizons, je suis parti à Toronto chez CACEIS pendant 2 ans. C'est là que j'ai débuté ma transition d'un profil métier vers un profil projet. En rentrant en France, je suis devenu consultant, avec une 1<sup>ère</sup> mission chez BNP Paribas côté arbitrage en front support pour calculer des OST pour les traders. Je voulais intégrer un cabinet avec une taille plus humaine. J'ai choisi BIA Groupe. C'est chez la SG SS que j'ai décroché ma 1<sup>ère</sup> mission sur du support, et je travaille maintenant en tant que BA au sein d'une équipe EAI. Pour résumer, j'ai une très bonne connaissance des produits financiers et des fonds et j'ai pu exercer 3 activités complémentaires et transversales : métier, support, et BA.

#### Comment avez-vous intégré BIA Groupe ?

Amine : Karim a intégré BIA Groupe. Et comme le cabinet lui a plu, il m'a coopté. Il savait que les missions proposées allaient me plaire.

#### Quel est votre ressenti sur le cabinet ?

Amine : c'est une expérience très positive. L'ambiance est très conviviale. On est à chaque fois très contents de se retrouver lors des événements. Et tout le monde se montre disponible quand on en a besoin.

Karim : le ressenti que j'avais lors des entretiens s'est avéré réaliste. Le cabinet a de beaux projets. C'est pour cela que j'ai coopté Amine.

### 4 | Publication réglementaire

Le règlement SFDR " Sustainable Finance Disclosure Regulation " vise à fournir plus de transparence en termes de responsabilité environnementale et sociale au sein des marchés financiers. Il concerne notamment la fourniture d'informations en matière de durabilité sur les produits financiers soit l'intégration des risques et des incidences négatifs en matière de durabilité.

L'objectif est d'assurer l'alignement entre les documents commerciaux et la réalité des pratiques, d'assurer la comparabilité des produits en ces termes et d'orienter les investissements privés vers des investissements plus responsables.

Cette réglementation intervient au niveau des entités (les sociétés de gestion, sociétés d'investissements, conseillers financiers) mais aussi au niveau des produits.

Dans cette veille réglementaire, Sami nous explique l'évolution des réglementations en France et en Europe, les différents impacts de la SFDR, ainsi que ses avantages et inconvénients.



*Intégralité de l'article rédigé par Sami Friaa :*

<http://www.biaconsulting.fr/newsletter-n7-publication-reglementaire-sfdr/>

### Séminaire d'entreprise

En mars 2022, le staff interne de BIA Groupe s'est retrouvé à Barcelone pour un séminaire attendu depuis 2 ans. Les effectifs de l'équipe ayant presque doublé, et le contexte business ayant évolué, il était important de faire le point. Nous avons donc profité d'ateliers de travail pour brainstormer sur les processus internes, de moments de détente pour visiter la belle Sagrada Familia et d'activités sportives pour renforcer la cohésion d'équipe.

Ce qu'il en ressort :

- Les nouveaux intégrants ont mieux compris la culture d'entreprise et sa raison d'être
- La roadmap horizon 2025 a pu être élaborée tous ensemble
- L'équipe a pu se connaître dans un autre contexte



### De nouvelles soirées thématiques

La formation continue étant au cœur de notre ADN, nous proposons une dizaine de soirées thématiques par an à nos collaborateurs.

Quatre collaborateurs passionnés nous ont parlé de la cryptomonnaie. Le débat qui a suivi la présentation était fort intéressant.

Nous avons aussi fait venir Christophe Delessart pour nous parler du plaisir de l'éloquence. Il nous a donné des conseils pour améliorer notre prise de parole en public.



### BIA Groupe fait l'acquisition d'Acanthe Conseil

BIA Groupe s'est agrandi et a fait l'acquisition d'Acanthe Conseil le 20 mai 2022. L'objectif est de rapprocher Alteam Consulting, spécialisée dans la gestion d'actifs et Acanthe Conseil. Le nouvel ensemble servira les banques privées & salles de marchés.

Acanthe Conseil est une société de services informatiques créée en 2013 par trois experts des systèmes d'information des salles de marchés : Charles Marié, Rachid Ouarrâou et Charles Vétier. La société réalisera cette année près de 6 M€ de chiffre d'affaires auprès d'une clientèle composée exclusivement des plus grandes salles de marchés parisiennes. L'activité se répartit pour 40 % en maîtrise d'ouvrage métier et réglementaire, 40% en déploiement et implémentation de progiciels financiers (Finastra Summit, Calypso, Murex...) et 20 % d'experts dans le domaine des risques de marchés (Stress Test, Calcul de Var, FRTB, BCBS239...).

Acanthe Conseil fait preuve à la fois d'une maîtrise technico-fonctionnelle et d'une solide expertise sur les activités financières. Grâce à ces nouvelles synergies de compétences, BIA Groupe espère ainsi accroître ses référencements et consolider son positionnement auprès des principales banques et compagnies d'assurance.



**BIA Groupe** est composé de Kantor Partners, BIA Consulting, Alteam Consulting, Acanthe Conseil et Qualiteam. 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 cinq ans, le cabinet s'est hissé au sein du classement des meilleurs cabinets de conseil en gestion de projets réglementaires. (Source : [Décideurs Magazine 2017, 2018, 2019, 2020 et 2021](#)).

13, rue Royale 75008 Paris

01 42 61 57 54

[contact@biaconsulting.fr](mailto:contact@biaconsulting.fr)

Rédaction : Géraldine Grego

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

[www.biaconsulting.fr](http://www.biaconsulting.fr)

[kantorpartners.com](http://kantorpartners.com)

[qualiteam.fr](http://qualiteam.fr)

[acanth-conseil.com](http://acanth-conseil.com)

