

# Temenos Value Benchmark



## Qu'est-ce que le Temenos Value Benchmark ?

Le Temenos Value Benchmark est un programme stratégique basé sur des données collectées auprès de nos clients et acteurs de l'industrie bancaire. Ce programme vise à examiner les performances de votre banque, et la création de valeur lié à votre investissement technologique. Il est structuré autour d'indicateurs commerciaux et informatiques, ainsi que des meilleures pratiques du secteur.

## Pourquoi ce programme est-il pertinent ?

Il offre une approche structurée pour fournir à nos clients des informations sur leurs performances commerciales et informatiques, en s'alignant sur le cycle de vie de la valeur dans le cadre de la transformation technologique menée par l'institution financière.

## Comment fonctionne-t-il ?

Vous recevrez un rapport exhaustif destiné à votre comité exécutif et conseil d'administration et contenant de nombreuses données et informations. Ce rapport est adapté à votre contexte et à votre modèle économique, en fonction de vos priorités mais aussi des exigences réglementaires des pays dans lesquels vous êtes implanté.

Le rapport est divisé en trois sections :

- Informations clés en relation avec les tendances et modèles actuels de performance bancaire ;
- Indicateurs de performance
- Bonnes pratiques pour mieux gérer l'entreprise.

La deuxième et la troisième sections offrent des comparaisons quantitatives et qualitatives par domaine afin que vous puissiez vous positionner par rapport à la moyenne de votre secteur, mais aussi par rapport à vos concurrents.

Les données quantitatives recueillies lors des ateliers à distance vous seront présentées et seront comparées au quartile inférieur, à la moyenne et au quartile supérieur. Nous disposerons ainsi d'une base de données solide pour vous fournir des recommandations.

# Analyse de la performance de Temenos Value Benchmark



	Exemple de mesures quantitatives	Exemple de bonnes pratiques qualitatives
1 Gestion des produits	<ul style="list-style-type: none"> <li>Délai de commercialisation des nouveaux produits (semaines)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Possibilité d'effectuer des analyses d'hypothèses sur la rentabilité des produits</li> </ul>
2 Marketing	<ul style="list-style-type: none"> <li>Taux de conversion des campagnes numériques (%)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Capacité à lancer des campagnes marketing ciblées</li> </ul>
3 Gestion des ventes et des relations	<ul style="list-style-type: none"> <li>Croissance de la clientèle (%)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Visibilité complète sur les clients</li> </ul>
4 Opérations et exécution	<ul style="list-style-type: none"> <li>Taux de transformation directe (STP) Opérations et Exécution (%)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Capacités de flux de travail intégrés pour tous les processus métier</li> </ul>
5 Paiements et règlement	<ul style="list-style-type: none"> <li>Taux d'erreurs de paiement (%)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Solution universelle unique pour le traitement des paiements de bout en bout</li> </ul>
6 Risque et conformité	<ul style="list-style-type: none"> <li>Taux de faux positifs (% d'alertes)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Listes de surveillance consolidées sur le plan commercial pour assurer l'exhaustivité</li> </ul>
7 Rapports et analyses	<ul style="list-style-type: none"> <li>Utilisateurs en libre-service (% total ETP)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Décisions managériales étayées par des faits et des données</li> </ul>
8 Informatique	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dépenses en applications informatiques pour le Front Office (% des dépenses informatiques)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Capacité à prendre en charge des volumes d'activité croissants</li> </ul>

Structuré de manière à couvrir la chaîne de valeur bancaire de bout en bout dans huit domaines d'activité.  
Processus d'entreprise clés et indicateurs de diagnostic liés à la maturité des meilleures pratiques

# Ce qu'en pensent nos clients



« En nous appuyant sur la technologie dont nous disposons actuellement, et avec le Temenos Value Benchmark, nous sommes en mesure d'extraire et interpréter des données auxquelles nous n'avions pas accès, de personnaliser nos produits et services, d'accroître notre part de marché et de fournir un niveau de performance fiable et stable. »



Gregory N. Hill  
CEO, ANSA

## Julius Bär

« Le Temenos Value Benchmark permet de se comparer à d'autres banques, avec un focus opérationnel. Il contribue également à renforcer notre relation avec Temenos. Si nous renouvelons l'opération au fil des ans, il nous fournira des informations précieuses par rapport à tous les autres benchmarks existants. »



Thomas Fehr  
COO, Julius Baer



« Un excellent exemple de la contribution apportée par Temenos Value Benchmark, et de la raison pour laquelle j'encourage mes homologues bancaires à participer à ce programme, est l'indicateur mentionné dès la page 1 du rapport : Coût informatique en % du chiffre d'affaires. Cet indicateur de référence a immédiatement porté ses fruits car il m'a révélé le coût réel de mon système informatique et la nécessité de continuer à optimiser et automatiser mes activités parallèlement au développement de ma clientèle en tant que premier challenger numérique du Canada. »



Dan Dickinson  
CIO, EQ Bank