

# Atteindre votre vision à l'aide de la technologie

Choisir la bonne solution technologique est essentiel à la réussite à long terme des intermédiaires financiers.

En tant qu'intermédiaire financier (FIM), il est parfois difficile de conjuguer facilité d'utilisation, conformité et flexibilité de vos services. La technologie est cruciale, et vous aurez aussi besoin d'un éventail d'applications provenant de fournisseurs internes et externes. Alors comment choisir le meilleur système de gestion de portefeuille (portfolio management system ou PMS, en anglais) qui soit compatible avec les solutions complémentaires et qui contribue à votre succès?

## Répondre à vos besoins technologiques spécifiques

Vous avez consacré bien du temps et des efforts à formuler votre mission, votre vision et votre stratégie (le «quoi»), et encore bien plus à développer votre activité et à concevoir des modèles opérationnels pour la mettre en œuvre. Il en résulte ainsi une approche et une proposition de valeur uniques définissant votre concept et vos besoins de TI (le «comment»).

Le recours à l'automatisation pour réduire les processus manuels tels que la saisie de données est une priorité pour vous. Si celle-ci peut s'avérer de meilleure qualité en étant externalisée, des problèmes d'intégration avec d'autres aspects de votre activité peuvent cependant surgir. Votre interface client représente le cœur de ce dispositif. Dans un monde multicanal, les opérations et les interactions clients doivent fonctionner ensemble avec fluidité pour offrir une bonne expérience client. Les applications à prendre en compte sont multiples: mobile banking, configuration clients, définition des mandats et indices de référence, chargement des positions initiales et transmissions des ordres. Vous avez donc besoin d'un PMS robuste qui puisse intégrer des solutions de plusieurs fournisseurs garantissant qualité et cohérence.

## Les sept étapes de l'évaluation de fournisseurs potentiels

Une fois vos besoins définis, il faut faire appel à des fournisseurs de PMS potentiels. Les étapes suivantes vous aideront à prendre la bonne décision.

1. Activez votre réseau de pairs et de déposataires pour savoir quel fournisseur contacter. Vérifiez en parallèle si vos principaux déposataires disposent d'interfaces avec les systèmes des fournisseurs envisagés.
2. Envoyez un formulaire de demande d'informations basé sur vos besoins à vos fournisseurs potentiels et demandez-leur de le compléter.
3. Invitez ceux que vous aurez retenu à présenter leur approche et leur solution.
4. Retenez-en tout au plus trois à cinq.
5. Demandez-leur de traiter des exemples de situations réelles et de besoins de clients, incluant notamment des variables telles que des données brouillées à migrer.
6. Invitez les fournisseurs de la liste restreinte à présenter une offre finalisée comprenant une session basée sur vos cas réels.
7. Demandez à des experts d'assister aux présentations et de noter les fournisseurs sur la base de vos critères.

## Le gagnant est...

Tout le monde, si le processus est bien mené. Tant vos clients que vous-même tirerez profit d'une sélection attentive de vos options de PMS. Avec un tel enjeu, cela vaut la peine d'y consacrer le temps nécessaire. UBS vous offre une scorecard PMS pour vous aider à choisir le fournisseur de PMS le plus adapté afin d'optimiser votre efficacité dans le monde numérique.