



# SOPRA BANKING SOFTWARE

---

## LA PAROLE À PHILIPPE CARON, DIRECTEUR DE L'OFFRE SOPRA BANKING PLATFORM

---



### Comment accompagnez-vous vos clients dans la transformation numérique ?

Nous accompagnons nos clients autour de deux axes : mobiliser nos intelligences et ressources pour les guider dans leur transformation numérique et mettre les technologies aux services des enjeux métiers.

Comment faisons-nous ? Tout d'abord, pour fournir un niveau permanent d'excellence et d'innovation aux clients, nous formons constamment nos collaborateurs. Nous disposons d'un organisme de formation interne qu'est la Sopra Academy. Des pôles de compétences dédiés sont également mis en place pour apporter et développer des solutions adaptées aux besoins spécifiques et pour identifier les meilleurs leviers de performances. Nos Digilab permettent d'expérimenter et de renouveler les solutions et processus en permanence. Enfin, un concours interne intitulé « innovation awards » stimule compétition et créati-

tivité au sein du Groupe. Les projets d'innovation sont centralisés pour tirer le meilleur des expériences et se doter d'une approche multisectorielle ouverte exigée par le digital.

Ces démarches d'agilité permettent au groupe Sopra Steria et à sa filiale Sopra Banking Software d'impulser et de diffuser ces savoir-faire, auprès de l'ensemble de nos collaborateurs et de proposer des nouvelles solutions technologiques à nos 600 banques clientes pour les accompagner au quotidien dans leur transformation.

### Quelles innovations mettez-vous en place en 2016 ?

Le secteur bancaire, comme d'autres d'ailleurs, est confronté à de nombreux défis. Le repositionnement de la relation client constitue le cœur de la pérennité de la banque. Nous innovons fortement pour aider les banques à intensifier ce lien. Par exemple, Sopra Banking Software propose



## INTERVIEW

de nouveaux services bancaires et une personnalisation fine depuis les données du client grâce notamment à nos systèmes d'intelligence artificielle. Les conseillers des banques apportent ainsi une réponse pertinente et sur mesure pour accompagner leurs clients tout au long de leur vie, augmenter la valeur ajoutée et la satisfaction. Les systèmes sont par exemple capables de proposer un bouquet d'offres à un client en particulier dans le contexte le plus opportun.

Nous accompagnons les banques dans la refonte de leur SI et des processus qui constituent les conditions de la réussite. A titre d'illustration, Sopra Banking Software vient de signer un nouveau partenariat innovant et unique en Europe, alliant le savoir-faire de deux banques et de notre entreprise, afin de répondre à plusieurs objectifs : constituer une plateforme de paiement mutualisée performante et innovante adressant les nouveaux besoins du marché tels que l'Instant Payment ou la mobilité bancaire.

Nos innovations résident également dans notre capacité à mettre en place en moins de 12 mois une banque digitale pour un grand groupe bancaire ou encore à aider nos clients à construire un nouvel écosystème avec les nouveaux entrants. Un autre axe d'innovation est celui de la réglementation. Nous travaillons pour transformer ces contraintes en opportunités. Ainsi, nous déployons des solutions adaptées, par exemple sur les crédits ou les paie-

ments. Enfin, le « real-time analytics », la biométrie, la blockchain... sont des technologies que nous éprouvons.

### **Selon vous, quelles sont les opportunités pour vos clients bancaires à moyen terme ?**

Aujourd'hui, l'opportunité du numérique pour les banques est de devenir proactives. Contrairement aux années 70, le client ne vient plus en agence. La banque doit être au cœur des préoccupations et être à sa disposition. Elle doit être le réflexe simple pour l'aider au quotidien. La banque doit être omniprésente et collaborative. C'est-à-dire être capable de maintenir la confiance et de générer une grande proximité avec ses clients, mais aussi fournir, au bon moment, des produits sur mesure et adaptés avec des partenaires qui parfois peuvent être concurrents. Avec les parties prenantes, elle doit jouer un rôle de « servant leader » et être aux services des autres pour atteindre ensemble leurs objectifs respectifs. L'utilisation de l'information sera le facteur décisif. Proposer par exemple des « Instant Loans » à ses clients ou partenaires permettra à la banque d'interagir à tout moment dans une démarche proactive. ■