

5 conseils

pour un pilotage optimal des revenus grâce au digital

Bonus : 3 indicateurs de performance clefs pour assurer la rentabilité de votre activité de gestion patrimoniale



Ce guide est écrit par:
Cédric Aeberli - CEO Integraal Solutions
Société éditrice de logiciels de pilotage
et analyse de données financières

Key Insights



1. Permettre une approche Top-to-Bottom



2. Mettre en place un modèle analytique flexible



3. Garantir la fiabilité des données



4. Obtenir une vision globale des revenus à un instant T



5. Donner une visibilité



Bonus: 3 indicateurs clefs de performance pour assurer la rentabilité de votre activité financière

Préface



Cédric Aeberli
CEO Integraal Solutions

En partant du constat qu'une vision globale et partagée est nécessaire pour construire une stratégie d'entreprise cohérente, il est important de pouvoir comprendre avec précision l'origine des revenus à tous les niveaux de l'organisation.

La solution digitale vous permet un suivi quotidien et précis pour un pilotage optimal de la performance de vos activités de gestion patrimoniale. Elle gère automatiquement les opérations de réconciliation et de consolidation afin de vous permettre un suivi en temps réel. Le risque d'erreur est minimal et vous pouvez vous concentrer sur des activités à plus forte valeur ajoutée.

Depuis plusieurs années nous accompagnons des professionnels de la gestion de patrimoine dans la mise en place de solutions digitales permettant de garantir la qualité, la traçabilité et une compréhension globale et commune des indicateurs clefs liés aux revenus récurrents et non-récurrents de leurs activités.

Notre expérience nous a permis de définir les 5 conseils qui vous permettront la mise en place de solutions digitales efficaces et que nous partageons avec vous ici.

Qu'est-ce que "piloter par les revenus" et pourquoi est-ce important ?

L'optimisation de votre performance passe par celle de vos revenus. Une bonne compréhension de leur source est donc essentielle pour déterminer les axes d'amélioration et la stratégie à adopter.

Avec une profondeur d'analyse suffisante, une qualité de données irréprochable ainsi que des tableaux de bords intelligibles par tous à tous les niveaux de l'organisation, les décisions peuvent être prises rapidement et les ajustements peuvent être faits de manière à agir directement sur les résultats plutôt que sur la masse de gestion.

Avoir un impact direct sur vos revenus, c'est ce que vous permettent les solutions digitales de pilotage de la performance.



5 conseils pour un pilotage optimal des revenus grâce au digital



1

Avoir une approche “Top-to-Bottom”



En mettant en place une vision consolidée par un axe organisationnel simple

Entity, Business-Unit, Desk, RM, EAM, Business-Introducer et tout autre critère lié à votre organisation

Vous devez obtenir une compréhension claire et précise des indicateurs liés à vos activités, quel que soit l'axe organisationnel par lequel vous souhaitez accéder à l'information. La solution digitale vous permet une approche dynamique par mesures agrégées vous permettant d'accéder facilement et en temps réel aux données dont vous avez besoin.

Avec une vision détaillée du revenu jusqu'à l'opération

Des positions aux opérations aux mouvements comptables et analytiques

D'une vision 360 degrés au détail des positions, des opérations et des mouvements comptables et analytiques, vous avez accès à tout le détail nécessaire. Les indicateurs sont clairs, simples et surtout ils sont justifiables.

Avec une traçabilité des revenus au niveau opérationnel le plus détaillé

Lien entre revenu et asset, opération, portefeuille

Votre modèle de données doit vous garantir une transparence totale et surtout une cohérence absolue entre les différents éléments clés. Et cela, qu'il s'agisse de revenus comptables ou analytiques. En effet, un mouvement comptable ou analytique est toujours lié à une opération, laquelle est liée à une position, laquelle est décrite par un 'asset'. Votre solution doit donc vous donner le lien entre le portefeuille, le client et tous les critères organisationnels sous-jacents à partir d'une position.



2

Mettre en place un modèle analytique flexible



En hiérarchisant vos revenus dans un plan comptable analytique

Classification des revenus dynamique et facile à mettre en œuvre

Votre solution digitale doit vous permettre d'obtenir une vision analytique de vos revenus comptables tout en garantissant l'intégrité de la donnée comptable. Cette vision analytique doit pouvoir se faire dans le cadre d'un plan comptable analytique « à la demande » de façon simple, dynamique et adaptable.

En classifiant tout type de revenu

Analyse consolidée des revenus, revenus négatifs et des coûts

Afin de pouvoir poser une vision analytique de votre modèle d'affaires, il faut une cohérence des attributs et des mesures. C'est pourquoi un revenu ou un coût doit être traité comme tel quelle que soit sa nature : revenus opérationnels (non-récurrents), revenus récurrents, cost of funds, spread sur loans, rétrocessions, marges d'intérêt, revenus négatifs, coûts directs, coûts indirects, etc.

En préservant l'intégrité de la donnée comptable

Vision analytique adaptée à vos besoins de pilotage

Seule la classification analytique doit être adaptée aux besoins de la stratégie. Les données comptables ne doivent en aucun cas être altérées, modifiées ou supprimées. Votre solution digitale doit leur garantir intégrité, pérennité et traçabilité.



3

Garantir la fiabilité des données



En mettant en place un processus de contrôles qualité sur les données

Automatisation de la détection des incohérences

Afin d'obtenir des données exploitables en temps réel, les processus de contrôle et de réconciliation doivent être industrialisés et automatisés. La gestion des externes, des transactions 'back-dated', des corrections, etc. doit s'inscrire dans tous les processus de contrôle et de cohérence de votre système analytique. Un moteur de règles est un atout important dans l'automatisation de ces contrôles.

En garantissant la traçabilité de tous les revenus

Identification formelle la source de tout indicateur

La traçabilité des données est essentielle. Elle permet d'expliquer l'origine et la méthode d'une mesure pour tout indicateur qu'il s'agisse d'un indicateur MTD, YTD, Daily, etc. et en tout temps. Elle garantit ainsi la transparence nécessaire pour permettre une adoption rapide de vos solutions analytiques.

En réconciliant quotidiennement les revenus comptables et analytiques

Cohérence entre donnée analytique et donnée comptable

Vos indicateurs de performance reflètent la santé de votre entreprise, il est donc essentiel d'avoir la certitude que ces résultats sont cohérents et justes. La réconciliation des données est donc un élément à ne pas négliger et à traiter rapidement dans le cycle de vie du projet. Votre outil digital est un moyen de vous affranchir d'un travail manuel fastidieux, coûteux et source d'erreurs.



4

Obtenir une vision globale des revenus à un instant t



En disposant des provisions sur revenus périodiques

Situation quotidienne

La solution digitale doit permettre un pilotage homogène. Pour cela, il est recommandé de lisser les revenus récurrents dans le temps et d'automatiser la gestion des provisions afin de permettre une approximation réaliste en temps réel.

En calculant les revenus analytiques

Traitement des rétrocessions

Le calcul des revenus analytiques est une étape importante pour piloter votre rentabilité. Cela doit nécessairement prendre en compte le calcul des rétrocessions sur fonds, celles des business-introducers ou des tiers- gérants, les marges d'intérêt débiteurs et créditeurs, les spreads sur loans, etc. La ventilation analytique des coûts directs et indirects est également cruciale, elle fera l'objet d'une étude complémentaire.

En évaluant les revenus dans les différentes monnaies

De l'opération à la performance du portefeuille en monnaie de référence de l'entité, en monnaie de consolidation du groupe, etc.

Les revenus sont généralement comptabilisés dans la monnaie de référence de la transaction, puis ramenés en monnaie de référence comptable. Pour permettre une analyse cohérente des revenus, il convient de les réévaluer dans toutes les monnaies nécessaires à une consolidation financière : la monnaie de référence de l'opération, du portefeuille, du client, de l'entité et du groupe. Il convient également de prévoir une gestion automatisée des corrections rétroactives du cours des monnaies.



5

Donner de la visibilité



En adoptant une vision commune

Compréhension globale des chiffres-clés grâce à une terminologie partagée

Afin de fédérer vos équipes et soutenir votre stratégie, il est essentiel de parler la même langue. Le dictionnaire de données est donc une étape primordiale dans le processus de déploiement d'une solution de pilotage.

Votre terminologie doit faire référence et s'appliquer aux attributs, aux mesures ainsi qu'à toutes les définitions métiers. Nous vous recommandons également la rédaction d'un glossaire afin de clarifier l'origine de tous les calculs effectués dans l'outil.

En partageant le même outil de pilotage

Des tableaux de bord «corporate» plutôt que des fichiers Excel

La facilité d'utilisation, un langage commun, une navigation intuitive ainsi que la possibilité de comprendre tous les indicateurs contribue à lever les barrières au changement et à accélérer l'adoption de la solution au bénéfice de tous. En effet, l'utilisation transversale d'un même outil garantit à tous les collaborateurs concernés l'accès à une information pertinente et de qualité.

En suivant les objectifs

À partir d'indicateurs clés simples, factuels et partagés

Il est essentiel de définir les mesures qui vont permettre de soutenir la stratégie de l'entreprise. Plus les indicateurs sont intelligibles, pertinents et simples, plus l'adoption des solutions digitales est efficace et rapide.



Bonus

Bonus : 3 indicateurs de performance clefs
pour assurer la rentabilité de votre activité
de gestion patrimoniale



KPI 1

% de revenus récurrents

- Atteinte de l'objectif
- Progression



KPI 2

RoA annualisé

- Classement des clients les plus rentables
- Classement des gestionnaires les plus performants
- Evolution du RoA



KPI 3

Volume des revenus non-récurrents

- Revenu moyen par opération
- Classement des instruments qui génèrent le plus de courtage client

A propos de l'éditeur

Integraal Solutions est une société de services qui développe et commercialise des solutions de pilotage pensées pour les besoins spécifiques des acteurs de la gestion de patrimoine.



Rule #1: Data is king

La donnée constitue l'élément fondamental de nos solutions et nos outils ont été pensées pour la traiter de manière automatique et systématique. Le Data Foundation Framework permet l'industrialisation et la gestion automatique d'un entrepôt de données analytique moderne, évolutif et adapté aux besoins des métiers.

Rule #2: Business first

Faire de vos données un actif stratégique et de valeur est notre mission. Par le biais d'applications de pilotage dynamiques, interactives et intuitives nous mettons à disposition des utilisateurs une vision cohérente, commune et sécurisée des données clés de l'organisation.

D'une vision 360 degrés au détail des opérations en passant par le suivi des budgets et des objectifs stratégiques, les applications ont été pensées pour les utilisateurs métiers.

Vous souhaitez en savoir plus ?

Découvrez comment nos clients **ont divisé par 3 le temps nécessaire pour produire leurs KPIs financiers.**

[Téléchargez notre étude de cas →](#)

integraal
Solutions

The Decision-Making software company

Integraal Solutions SA

Rue Eugène-Marziano 15, CH - 1227 Les Acacias

T +41 22 310 50 40

info@integraal-solutions.ch

integraal-solutions.ch