

## Gestion de projets complexes

Qui sommes nous ?

**99 Advisory** conseille les équipes dirigeantes du monde financier dans leurs prises de décisions et dans la mise en œuvre de leurs projets tant stratégiques qu'opérationnels.

Créé en 2009, nous comptons une vingtaine de consultants, plus de 70 clients et avons réalisé plus de 130 missions.

Notre projet vise à promouvoir une approche pragmatique du conseil au service du développement de nos clients.

L'excellence de nos réalisations est d'abord le fruit de notre motivation permanente d'entrepreneurs que nous partageons au quotidien avec tous les collaborateurs du cabinet.

Nos métiers

### Stratégie

- ❖ Réalisation d'analyses stratégiques

---

- ❖ Définition et déclinaison des stratégies de croissance

---

- ❖ Définition et mise en œuvre des politiques marketing et commerciales

### Organisation

- ❖ Gestion des projets complexes

---

- ❖ Optimisation de la performance opérationnelle

---

- ❖ Conduite de projets d'intégration d'outils métier et de pilotage

### Contrôle et réglementation

- ❖ Accompagnement des fonctions RCCI, RCSI, contrôle interne et gestion des risques

---

- ❖ Accompagnement de la direction financière

---

- ❖ Assistance dans la mise en œuvre des évolutions réglementaires

### Organisation

#### Gestion de projets complexes

- ❖ Etude de faisabilité
- ❖ Définition de l'offre
- ❖ Elaboration du business-model
- ❖ Etablissement du business-plan
- ❖ Gestion de l'agrément ACPR/AFM
- ❖ Mise en place des relations avec les prestataires
- ❖ Mise en place des moyens humains et techniques
- ❖ PMO du programme – Approche par les risques

Focus : Gestion de projets complexes

## Gestion de projets complexes

Notre différence

### Valeur ajoutée

- ❖ Nous apportons à nos clients une information la plus pertinente et l'analyse la plus précise pour l'aider à prendre la meilleure décision d'investissement.

### Approche générale

- ❖ Afin de garantir la plus grande efficacité de notre travail, nous identifions en amont le périmètre des sujets à couvrir et les questions clés auxquelles répondre.
- ❖ Nous conjugons analyse quantitative et qualitative, études statistiques et empiriques.
- ❖ Nous échangeons régulièrement avec nos clients sur l'avancement de nos analyses.

### Client et objectif

- ❖ **Client :**  
Filiale d'un groupe bancaire.

- ❖ **Objectif :**  
Création d'une banque en ligne  
Optimisation du délai et des coûts.

### Méthode

- ❖ **Étapes clés :**
- ❖ Etude de faisabilité
- ❖ Définition de l'offre bancaire
- ❖ Identification des contraintes réglementaires en termes de fonds propres
- ❖ Gestion de l'agrément ACPR et AMF
- ❖ Mise en place de la relation avec le prestataire teneur de compte
- ❖ PMO globale du programme

- ❖ **Planning et ressources :**  
1 Directeur, 2 consultants senior et 2 consultants

### Livrables

- ❖ **Définition de l'offre bancaire**  
Benchmark concurrents, offre-cible, tarification.
- ❖ **Assistance à la conduite de projet:**  
Cadrage du projet, PMO du programme, pilotage par les risques

- ❖ **Assistance au déploiement et suivi post-implémentation :**  
Sélection des partenaires, mises en place des SI, montée en charge des opérationnels, mise en marché, pilotage de l'activité.

Exemple de mission