



## Realdolmen, partenaire de ING Wholesale Banking dans l'innovation numérique

La numérisation implique une redistribution des cartes dans tous les secteurs et les entreprises ne l'embrassant pas mordront tôt ou tard la poussière. Le secteur financier n'échappe pas à la règle. La montée des FinTechs, des start-ups technologiques visant la simplification d'un seul service au sein du secteur financier, force les banques à regarder cette réalité en face. Nous avons interrogé à ce propos Bart-Jan Engelen, sales coach & formateur chez ING Wholesale Banking et inspirateur de Valuefinders.net, une plate-forme en ligne développée par ING et Realdolmen. Un entretien captivant sur les changements qui touchent le secteur financier et la manière dont y réagir, bien évidemment.

### LES FINTECHS METTENT LES BANQUES AU PIED DU MUR

FinTechs ? Il y a encore deux ans, personne n'en avait entendu parler. Aujourd'hui, elles poussent comme des champignons. Comment cela se fait-il ? C'est simple : elles utilisent les dernières technologies numériques pour développer des services extrêmement novateurs ou considérablement simplifier des services existants. Songez par exemple à Kickstarter, spécialiste du crowdfunding. Cette société permet à des projets d'être financés par des tiers, évitant aux créateurs de l'initiative de devoir s'adresser à une banque. Citons comme autre histoire à succès TransferWise. TransferWise vous permet de transférer de l'argent à l'étranger en évitant de devoir payer des frais élevés. Un système dans lequel les banques sont aussi mises sur le côté.

### L'INNOVATION, LA CLÉ

« L'émergence rapide des FinTechs est simple à expliquer », ajoute Bart-Jan Engelen. « Il s'agit de la culture prônée par ces entreprises. Elles misent toutes sur l'innovation numérique, sans se limiter à l'efficacité. Il y a vingt ans, travailler pour une banque était populaire. C'est moins le cas aujourd'hui. De plus en plus de jeunes diplômés voire de grands banquiers se tournent vers un emploi dans des FinTechs ou montent la leur. Pourquoi ? Car



« Nous avons réfléchi à une manière de mieux anticiper les besoins des entreprises et au rôle que pouvait jouer l'innovation numérique dans ce cadre. » C'est

ainsi que Valuefinders a vu le jour. Il s'agit d'une plate-forme d'autoévaluation en ligne qui permet aux entreprises d'immédiatement évaluer leur valeur financière. La construction et l'hébergement de Valuefinders.net ont été entièrement assurés par Realdolmen.»

**BART-JAN ENGELEN, SALES COACH ET FORMATEUR CHEZ ING WHOLESALE BANKING**



l'innovation numérique frappe l'imagination. Elle est novatrice, et c'est ce qui attire des personnes ouvertes d'esprit. »

« Les banques prennent également conscience du fait qu'elles doivent innover. Pour ce faire, elles peuvent envisager l'acquisition de FinTechs, dont la valeur de marché a cependant fortement augmenté. Voilà pourquoi des partenariats sont de plus en plus souvent conclus. » C'est une situation gagnant-gagnant pour les deux parties. Les banques gagnent en capacité d'innovation, tandis que les FinTechs profitent du vaste réseau de relations clientes des banques. ING Wholesale Banking a créé l'ING Accelerator program (soutenu par PACE). Grâce à lui, ING donne à des initiatives internes novatrices la possibilité de mettre leurs idées en pratique. Pour l'instant, 2 start-ups se trouvent déjà en phase de test. L'écart entre deux mondes financiers se réduit ainsi progressivement.

### VALUEFINDERS IDENTIFIE LE CAPITAL CACHÉ

L'émergence des FinTechs se ressent clairement au sein du département consommateurs de la banque. Mais qu'en est-il dans le monde des services bancaires aux entreprises et clients institutionnels ? « Pour l'instant, ces services sont moins avancés au niveau de l'innovation numérique », explique Bart-Jan Engelen. « C'est également dans cette optique que nous avons commencé à réfléchir au sein d'ING Wholesale Banking. Nous avons réfléchi à une manière de mieux anticiper les besoins des entreprises et au rôle que pouvait jouer l'innovation numérique dans ce cadre. » C'est ainsi que Valuefinders a vu le jour. Il s'agit d'une plate-forme d'autoévaluation en ligne qui permet aux entreprises d'immédiatement évaluer leur valeur financière.

« Les entreprises traitent constamment des paiements en provenance de clients ou à destination de ceux-ci. Leur gestion est complexe et peut conduire à des erreurs, de l'inefficacité et des coûts imprévus », explique Bart-Jan Engelen. « Si les entreprises ne les remarquent pas à temps, une perte considérable de revenus en découlera. Bien souvent, elles n'en connaîtront pas l'origine. Il s'agit d'une sorte de capital caché qui se perd et dont les entreprises n'ont pas toujours conscience. Dans certains cas, des consultants spécialisés peuvent remédier à la situation, mais leur expertise demande du temps et de l'argent. En outre, un consultant de ce type n'est généralement spécialisé que

dans un seul domaine, ce qui rendra l'implication de différents consultants rapidement nécessaire. Et ce n'est pas ce que veulent les clients ; ils s'attendent aujourd'hui à un processus intégré, dans lequel l'ensemble de leur situation financière est examinée. C'est précisément ce que nous visons avec le modèle de scénario en ligne de Valuefinders. Nous analysons budgets, KPI et objectifs afin d'identifier les coûts, risques et opportunités cachés au sein d'entreprises. Le modèle de scénario en ligne permet également de directement comparer vos performances à celles des principaux concurrents sur le marché. »

### REALDOLMEN, PARTENAIRE FIABLE

La construction et l'hébergement de Valuefinders.net ont été entièrement assurés par Realdolmen. « Avoir une bonne idée, c'est une chose, l'élaborer sur le plan technique en est une autre », explique Bart-Jan. « Voilà pourquoi nous avons recherché un partenaire fiable. Vu que j'avais par le passé déjà eu des contacts avec des collaborateurs de Realdolmen, je me suis tourné vers eux. Le courant est bien passé et la collaboration est rapidement devenue réalité. »

« Ce qui initialement était une idée au sein d'ING Wholesale Banking s'est dans l'intervalle mué en une sorte de service à part entière. Nous sommes particulièrement satisfaits d'avoir pu mettre ce projet en pratique en collaboration avec Realdolmen. La plate-forme a dans l'intervalle été lancée en ligne il y a un an et nous sommes en train de faire de nombreux tests avec quelques clients. Les résultats positifs de ces tests auront permis à ce projet d'intégrer le programme Accelerator d'ING Wholesale Banking. Et je pense que nous pouvons en être fiers. Ce qui ne nous empêche pas de rechercher continuellement des façons d'améliorer notre plate-forme en vue de son industrialisation future. C'est un processus dans lequel nous aimerions également impliquer Realdolmen. »

### EN SAVOIR PLUS ?

**A PROPOS DE ING WHOLESAL BANKING:**  
[www.ingwb.com](http://www.ingwb.com)

**A PROPOS DE REALDOLMEN:**  
[www.realdolmen.com](http://www.realdolmen.com) - [info@realdolmen.com](mailto:info@realdolmen.com)