



Miser sur l'innovation financière

La complaisance n'a pas sa place dans le secteur financier canadien. La technologie, les modèles de libre-service et les partenariats avec les fournisseurs de plateformes modifient le secteur bancaire à un rythme vertigineux. Pour les établissements bancaires, c'est une occasion de satisfaire les exigences sans cesse croissantes des clients en leur offrant des solutions novatrices qui peuvent être déployées rapidement à partir du nuage d'un partenaire stratégique.

Le changement n'est pas chose nouvelle pour les banques canadiennes. En 2016, l'une d'entre elles s'est associée au prêteur en ligne Borrowell afin de devenir la première grande banque canadienne à commercialiser des services de prêt en ligne « en un clic ».

Sur papier, ce partenariat favorisait la création d'une nouvelle solution de prêt au Canada, un projet qui allait forcer l'une des plus importantes institutions financières du pays à réviser de fond en comble son mode de fonctionnement. Pour la banque, cela signifiait mettre à jour les processus, bousculer les idées reçues, restructurer les équipes pour soutenir de nouvelles technologies et adapter son offre de prêts à l'ère numérique.

Le partenariat devait non seulement fonctionner pour la banque et Borrowell, mais il devait également les préparer à perturber le milieu financier. De ce fait, la banque a fait appel à KPMG pour établir les priorités commerciales, définir les points de contrôle relatifs aux politiques, évaluer les capacités de technologie financière, déterminer les paramètres de succès des deux parties et négocier les conditions d'une relation commerciale profitable. En réunissant les deux partenaires autour de la table, nous avons harmonisé les objectifs et les activités et préparé l'équipe de la banque à faire face aux défis techniques, juridiques et de gestion des risques qui se sont présentés en cours de route.

Au terme de négociations fructueuses, nous avons utilisé une méthode Agile prisée par les entreprises en démarrage pour introduire l'innovation, et nous avons accompagné notre client dans un processus visant à faire en sorte que le produit de prêt non traditionnel ait le soutien, la capacité et le potentiel de croissance nécessaires pour évoluer au fil du temps. À l'automne 2016, tout était en place pour que la banque et Borrowell procèdent au lancement mondial de leur innovation. Les deux entreprises ont ainsi prouvé leur capacité à proposer une technologie novatrice pour accélérer et simplifier les formalités de prêts en ligne.

« Même avant de conclure ce partenariat, nous étions convaincus que Borrowell pourrait rehausser considérablement la marque d'un des plus grands noms du secteur bancaire au pays et, surtout, de transformer l'expérience des prêts pour ses clients », a déclaré Andrew Graham, cofondateur et chef de la direction de Borrowell. « De plus, compte tenu des technologies et des plateformes dont nous disposons et de notre approche à l'égard de l'innovation, nous étions conscients que, à moins d'une transformation majeure de la part des deux parties, nous ne pouvions espérer lancer et gérer notre solution de prêts non traditionnels comme de véritables partenaires, a-t-il ajouté. Avec l'aide de KPMG, nous avons accompli le travail et apporté les changements requis, de sorte que nous avons mis en marché un produit financier réellement unique. »

Plus qu'une association sans précédent dans le secteur financier, le partenariat de notre client avec Borrowell représentait un catalyseur de la transformation. Confrontée à de nouvelles technologies, à une concurrence grandissante et à des tendances de consommation changeantes, l'une des plus grandes banques canadiennes a remis en cause le statu quo et s'est imposée comme un véritable innovateur financier.

Concrétisez votre vision technologique

