

CSC

ÉTUDE
DE CAS

AEGON

DYNAMISE SON DÉVELOPPEMENT
EN EUROPE AVEC GRAPHTALK A.I.A.



WWW.CSC.FR/CLIENTS

LA COMPAGNIE D'ASSURANCES VIE INTERNATIONALE AEGON S'APPUIE SUR LA SOLUTION GESTION GRAPHTALK A.I.A DE CSC, AFIN DE SUPPORTER LES OBJECTIFS DE SON PLAN DE DÉVELOPPEMENT AMBITIEUX EN EUROPE CENTRALE ET DE L'EST.



AEGON

DYNAMISE SON DÉVELOPPEMENT EN EUROPE AVEC GRAPHTALK A.I.A

LA COMPAGNIE D'ASSURANCES VIE INTERNATIONALE AEGON S'APPUIE SUR LA SOLUTION GESTION GRAPHTALK A.I.A DE CSC, AFIN DE SUPPORTER LES OBJECTIFS DE SON PLAN DE DÉVELOPPEMENT AMBITIEUX EN EUROPE CENTRALE ET DE L'EST.

Figurant parmi les leaders mondiaux en assurances vie et retraite, la société AEGON emploie près de 27 000 collaborateurs au niveau mondial. Depuis son siège situé à La Haye, AEGON gère l'activité de ses trois marchés principaux : les Pays-Bas, le Royaume-Uni et les Etats-Unis.

Avec une population de plus de 65 millions d'habitants, l'Europe Centrale et de l'Est (l'ECE) offre à AEGON des possibilités de développements substantielles pour les décennies à venir. AEGON a ouvert ses premiers bureaux en Hongrie en 1992, un marché sur lequel il détient aujourd'hui une part considérable dans le secteur des assurances vie et non vie. De nouveaux marchés encore inexplorés ont été atteints avec la Slovaquie en automne 2003 et la République tchèque au printemps 2005. AEGON a récemment pénétré le marché polonais via l'acquisition de Nationwide Poland et envisage un développement de ses activités dans d'autres pays de la région.

Un des fondements stratégiques d'AEGON repose sur sa compréhension des marchés, sur le plan mondial, et de leurs exigences spécifiques au niveau local. Les activités ECE sont gérées localement, sous la responsabilité du Directeur Général Hongrois, afin de développer des synergies et réaliser le plus d'économies d'échelles possibles sur l'ensemble de la région.

UN DÉPLOIEMENT RAPIDE DES PRODUITS SUR LE MARCHÉ

L'un des succès clés d'AEGON est d'avoir déployé une solution unique afin de gérer sa gamme de produits dans tous les pays d'ECE. AEGON Hongrie utilisait un système développé en interne afin de gérer ses offres d'assurance vie et non vie depuis 10 ans. La direction d'AEGON a cependant très vite réalisé que ce système était trop complexe et spécifique à la Hongrie pour satisfaire les besoins de marchés émergents tels que la Slovaquie et la République tchèque. "Nous réfléchissions déjà à mettre en place un nouveau système en Hongrie pour l'assurance vie car nous envisagions une séparation des activités vie et non vie et parce que nous souhaitions doter notre système d'une plus grande flexibilité pour atteindre les objectifs de croissance que nous nous étions fixés" déclare Gabor Gacsai, Directeur des Systèmes d'information d'AEGON ECE. "C'est pourquoi nous avons fait le choix d'une solution nouvelle, adaptée aux besoins des trois pays et à ceux de nos futures implantations".

AEGON avait un cahier des charges très précis quant à la solution qu'elle recherchait, explique Gabor Gacsai : "L'objectif le plus important était de mettre en place un système permettant un développement rapide et aisé de nouveaux produits dans toutes les sociétés où nous opérons un développement plus rapide que ce que nous réalisons en Hongrie avec notre système existant.

Les produits d'assurance vie et de retraite deviennent de plus en plus compétitifs. Il est donc essentiel pour nous de travailler avec un outil qui nous permette de réagir très rapidement aux demandes de nos clients".

"Il s'agissait aussi de trouver une solution économique et rapide à mettre en œuvre dans des régions en développement, pour être en phase avec notre positionnement de start-up respectant des contraintes fortes de délais et de budgets. En outre, nous devions tirer partie de l'utilisation d'une solution commune pour capitaliser sur certaines fonctionnalités. Par exemple, nous voulions être capable de répliquer des développements de produits réalisés dans un pays sur les autres pays", explique-t-il. "Enfin la solution devait également être compatible avec notre plateforme technologique en Hongrie".

LA MEILLEURE PRATIQUE DANS LES PROCESSUS DE DÉVELOPPEMENT DE PRODUITS

AEGON avait déjà implémenté GraphTalk A.I.A avec succès, sous le nom de FUTUREfirst, dans d'autres régions du monde où elle opérait. Ce déploiement comprend entre autres l'Asie et les Etats-Unis où le système gère trois millions de contrats. "GraphTalk A.I.A était une solution éprouvée au sein du groupe AEGON" déclare Gabor Gacsai. "Elle représentait à la fois l'état de l'art sur le plan technologique et la meilleure pratique dans les processus de développement de produits. C'est pourquoi nous l'avons choisie comme plate-forme de gestion pour notre système d'Europe Centrale et de l'Est".

“CSC a démontré qu'elle était capable de nous fournir la solution universelle que nous recherchions. Nous sommes convaincus que nous allons encore considérablement gagner en efficacité”

DR GABOR KEPECS - Directeur général d'AEGON ECE

RÉSULTATS

- Des opportunités de développement accélérées en Europe centrale et de l'est
- Une réduction des coûts de gestion et des économies d'échelles
- La possibilité d'offrir une large gamme de produits et services aux assurés
- Une facilité de communication et d'intégration avec les autres systèmes
- La garantie d'une ouverture de déploiement international grâce à des fonctionnalités multilingue et multidevise



A PROPOS DE AEGON

AEGON, l'assureur néerlandais, est un des leaders mondiaux de l'assurance-vie, de l'épargne retraite et des produits d'investissement.

Ayant son siège social à la Haye, AEGON est une société internationale opérant principalement aux États-Unis, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni, et se développant dans les marchés émergents d'Asie, d'Amérique du Sud et d'Europe centrale.

Gérant 332 milliards d'actifs, AEGON emploie environ 31500 collaborateurs à travers le monde, au service de 40 millions de clients, répartis en une vingtaine de marchés.

Au départ, AEGON prévoyait de mettre en oeuvre GraphTalk A.I.A en Hongrie et, ensuite, de faire profiter les marchés slovaques et tchèques de l'expérience acquise. Or, le plan stratégique de développement du groupe exigeait que les nouvelles compagnies démarrent leur activité dans le même moment, rendant ainsi cette option de mise en oeuvre impossible. AEGON décida donc d'adopter un plan d'action encore plus ambitieux : implémenter la solution dans les trois pays de manière quasiment parallèle.

“L'approche était certainement très audacieuse” admet Gabor Gacsai. “La solution devait être en mesure de gérer, sans faute et sans interruption, les nouveaux contrats d'assurance vie en Hongrie. Parallèlement à cela, nous étions en train d'implémenter un nouveau système dans deux autres marchés inconnus sans aucune expérience des systèmes d'information au sein de nos équipes”.

Le plan de développement stratégique n'était pas la seule contrainte pour finaliser les projets dans les délais et budgets impartis. Les partenaires avaient signé un contrat au forfait, en conséquence tout retard aurait été coûteux pour le groupe.

La mise en oeuvre a été achevée dans les délais et budgets impartis : le projet slovaque a été livré en cinq mois, la République tchèque en moins de cinq mois, période pendant laquelle une copie de l'implémentation slovaque a pu être reproduite - tout cela dans les délais supervisés par la Hongrie.

CAPITALISER SUR LES FONCTIONNALITÉS

GraphTalk A.I.A gère aujourd'hui les produits d'assurance Vie Universelle des trois pays. Un an après l'installation du système, la Hongrie compte 40000 contrats dans le système, la Slovaquie 12000 et la République tchèque 5000.

La rapidité de déploiement de la solution permet un lancement sur le marché de nouveaux produits - selon leur complexité - en moins de trois mois, incluant l'analyse des écarts fonctionnels, l'implémentation et la recette utilisateur. La Slovaquie et la République tchèque ont développé plus de cinq produits adaptés à leurs marchés locaux, la Hongrie en propose 15.

“Le déploiement de produits est devenu beaucoup plus facile et flexible grâce à la manière dont le système gère les processus et les règles métier” déclare Gabor Gacsai. “Quand les nouveaux produits sont similaires, nous sommes en mesure de les concevoir en réutilisant des éléments de base et en réalisant les modifications nécessaires très facilement. Maintenant que nous avons le même système dans les trois pays, nous pouvons aussi mutualiser les fonctionnalités au delà des frontières”.

Gabor Gacsai témoigne des bénéfices considérables offerts par les fonctionnalités multilingues et multidevise du système. “Ces caractéristiques représentaient une condition sine qua non pour notre réussite, compte tenu des projets de rattachement des pays de l'ECE à la zone euro et dans la mesure où nous avons toujours la nécessité de négocier encore en monnaies locales”.

AEGON a tiré parti des effets positifs induits par la discipline de gestion et de planification des projets propre à CSC : “C'est l'un des avantages de pouvoir travailler avec un éditeur leader tel que CSC. Nous avons énormément appris à travers ce projet d'implémentation réussi et cette expérience va maintenant continuer à nous profiter en interne”.

UN PARTENARIAT VISANT LA CROISSANCE

Le partenariat entre AEGON et CSC représente une base solide pour de prochaines implémentations dans la région. Un accord unique et global de services et un contrat cadre sur les licences ont été signés, pour toutes les implémentations d'AEGON dans les pays d'ECE. CSC a désigné un responsable du compte au niveau international ainsi qu'un directeur de projet pour la région, en charge de superviser les futurs développements.

“Cette région du monde est d'une importance considérable pour le plan de développement stratégique d'AEGON” déclare Dr. Gabor Kepecs Directeur Général d'AEGON ECE. “La réactivité face à la demande de nos marchés est un élément d'importance cruciale. Nous ne recherchons pas seulement une application offrant des délais d'implémentation courts et une grande flexibilité de développement de produits, mais aussi et surtout un partenaire solide qui nous assiste sur le long terme dans la réalisation de nos objectifs stratégiques.

CSC a démontré qu'elle était capable de nous fournir la solution universelle que nous recherchions. Nous sommes convaincus que nous allons encore considérablement gagner en efficacité grâce à notre synergie opérationnelle, a-t-il ajouté”.



EMEA South & West Region

Regional Head Office

Immeuble Balzac - 10, Place des Vosges
92072 Paris La Défense Cedex
+33 1 55 70 70 70

France

Axe Liberté - 14, Place de la Coupole
94227 Charenton Cedex
+33 1 43 53 57 57

Aéropole - Bâtiment 5
5, Avenue Albert Durand
31700 Blagnac
+33 5 67 69 89 00

Belgium

Hippokrateslaan 14
B-1932 Sint-Stevens-Woluwe
+32 2 714 7111

Luxembourg

Bâtiment Goldbell - Tour C 5, Rue Eugène
Ruppert L-2453 Luxembourg
+352 248 341

Spain

Av. Diagonal, 545, Pl.6 Edifici L'Illa
08029 Barcelona
+34 93 493 09 00

Italia

Centro Direzionale Milanofiori
Stada 3, Palazzo B1 20090 Assago (MI)
+39 0257775.1

Portugal

Lagoas Park - Edificio 1,3º
2740-264 Porto Salvo
+35 1 2100 40 800

Corporate headquarters

America

3170 Fairview Park Drive Falls Church, VA.
22042 United States
+1 703 876 1000

Europe, Middle East, Africa

Royal Pavilion
Wellesley Road Aldershot
Hampshire GU1 1 1PZ
United Kingdom +44 1252 534000

Australia/New Zealand

460 Pacific Highway
St. Leonards NSW 2065 Australia
+61 2 9901 1111

Asia

139 Cecil Street
#08-00 Cecil House Singapore 069539
Republic of Singapore +65 221 9095

A propos de CSC

CSC a pour mission d'être un des leaders mondiaux dans la mise en œuvre de solutions et de services pour les entreprises fondées sur des technologies de pointe.

Grâce à sa large gamme de compétences, CSC fournit à ses clients des solutions sur mesure pour gérer la complexité de leurs projets afin de leur permettre de se concentrer sur leur cœur de métier, collaborer avec leurs partenaires et clients, et améliorer leurs performances opérationnelles.

CSC met un point d'honneur à comprendre les problématiques de ses clients et mobilise ses experts, forts d'une longue expérience de leurs métiers et de leurs secteurs d'activité, pour collaborer avec leurs équipes. Totalement indépendant à l'égard de tout fournisseur, CSC livre ainsi des solutions qui répondent au mieux aux besoins spécifiques de chaque client.

Depuis plus de 45 ans, des clients, tant privés que publics, confient à CSC l'externalisation de leurs processus de gestion et de leur informatique, ainsi que l'intégration de leurs systèmes. Partout dans le monde, ils témoignent également de leur confiance en sollicitant les collaborateurs de CSC pour des missions de conseil.

La société est cotée à la Bourse de New York (NYSE) sous le symbole "CSC".

For further information concerning this publication or CSC's solution,
contact the communication and marketing department : +33 1 55 70 70 70