



Grand Prix VIE – Hong Kong 2018

Aymeric Leenhardt & Guillaume Perrot
Amundi Hong Kong

Executive Summary

1	Qui sommes nous?	– Présentation des candidats
2	Amundi Asset Management, <i>Dynamiques et Perspectives</i>	– Présentation d' Amundi Asset Management et de ses activités – Fusion avec Pioneer , les bénéfices d'une restructuration – Amundi Hong Kong, une filiale réinventée. Explication de la stratégie de développement
3	Missions des V.I.E, <i>Collaborations et Evaluations</i>	– Détails des missions des V.I avec un focus sur leurs espaces de collaboration : Le PAC et le suivi d'activité – Présentation d'une étude de cas sur la création du Plan d'Action Commercial (PAC) – Collaboration sur le suivi d'activité , un élément clé de la réussite – Appréciation d'Helene Soulas , COO, des missions et du travail réalisé par les V.I
4	Slogan	– Last but not least, la promotion de la France à Hong Kong

Qui sommes-nous ?

Aymeric Leenhardt- 25 ans

- Cadet d'une fratrie de 4 garçons
Enfance Parisienne jusqu'au bac,
avant de partir étudier en Ecosse.
 - Master of Arts in **Business Management** à Heriot Watt University
 - Master of letter in **Marketing and International Business** à l'Université de St-Andrews.

Passion pour le tennis, golf et plus récemment pour le Dragon Boat, les trails et les barbecues en bord de plage .



Guillaume Perrot-26 ans

- A grandi proche des terrils stéphanois
- Ecole de commerce de Bordeaux
 - Master Grande école, spécialisation **Finance & Management**
 - incluant un semestre à **Renmin University** (Suzhou, China)
- A travaillé durant 2 ans au Luxembourg, pour **la Française AM**.
- Participe régulièrement à des **trails** de moyenne et longue distance.

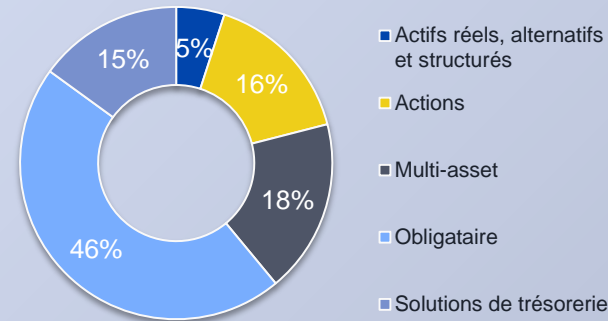
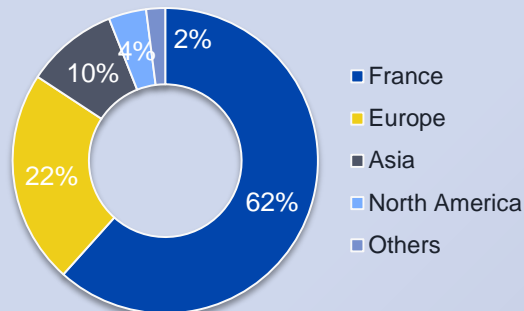
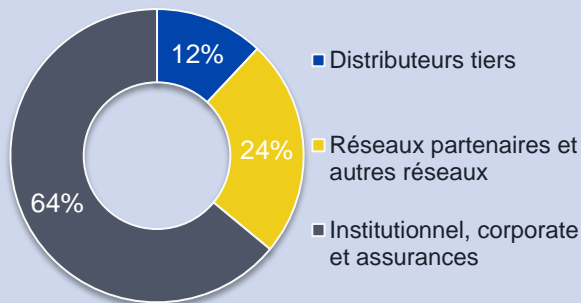




Amundi Asset Management

Dynamiques et Perspectives

Amundi, 1er groupe de gestion d'actifs coté en Europe



Amundi en chiffres clés:

- € 1 426 milliards d'actifs sous gestions
- Près de 5 000 collaborateurs présents dans 37 pays
- Plus de 100 millions de clients privés, investisseurs institutionnels et entités gouvernementales du monde entier

Axes de Développement afin d'assurer sa place parmi les leaders mondiaux :

- Focus sur la **qualité** des **expertises** et des services fournis aux clients
- Améliorer la **profitabilité** du Groupe
- Engagement à figurer comme acteur responsable, grâce au développement de l'ISR/ESG

Ambition 2018-2020

Coefficient d'exploitation

<53%

Collecte Nette

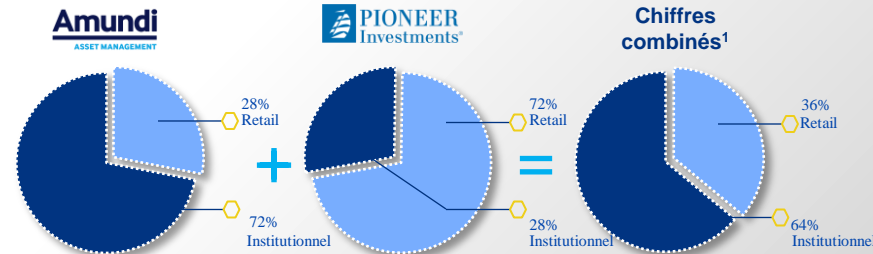
150Mds€

Résultat Net ajusté

1,05Mds€

Fusion avec Pionner: le futur au beau fixe

- Acquisition de Pioneer Investment, filiale de UniCredit pour **3.545 milliards d'euros**
- **Profil complémentaire** à celui d'Amundi sur le plan des expertises de gestion et de la présence géographique



Nouvelles
Opportunités résultant
de la Fusion avec
Pioneer & évolutions
Macro-économique

- Nouvelles expertises
 - Pioneer apporte à Amundi son savoir-faire sur les marchés US et émergents
- Meilleure couverture géographique
 - Pioneer est reconnu aux Etats-Unis et renforce la position d'Amundi sur certains marchés asiatiques
- L'Asie, priorité du développement international
 - Ouverture de la Chine, regain d'activité mondiale, mise en place du MRF, du Bond Connect, ...

Réorganisation à
l'échelle mondiale
pour maximiser ces
opportunités

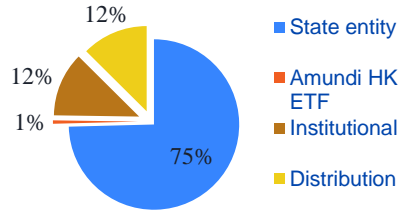
- Concept des Hubs d'investissement
 - 6 sites principaux de gestion² travaillant en étroite collaboration avec les antennes locales
- Consolidation et rationalisation des outils opérationnels
 - Arbitrages et améliorations des applications utilisées par Amundi et Pioneer afin de standardiser les processus
- Nouveaux canaux de distribution

¹ Chiffres au 31/12/2016

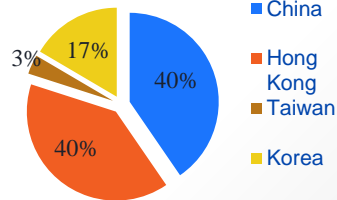
² Paris, Londres, Boston, Milan, Tokyo, Dublin

Amundi Hong Kong, une filiale réinventée

- **Centre d'investissement local** d'Asie du Nord, regroupant les activités des marchés Taiwanais, Coréen, Chinois et Hong Kongais
- Un centre **de vente et de distribution** des stratégies et produits d'Amundi, avec un positionnement fort envers les **clients institutionnels** et les **entités gouvernementales** de chaque pays.



Répartition des AuM distribués selon le type de client au 01/31/2018



Répartition des AuM distribués selon la zone géographique au 01/31/2018

Développement stratégique:

- Réorganisation totale des différents départements afin de créer une synergie et augmenter la qualité de nos services
 - Pôle Management réorganisé pour renforcer la collaboration avec les hubs d'investissements
 - Focus local sur la partie coverage et service client
- Renforcement des expertises proposées et développement d'un process standardisé du développement de l'activité
- Réallocation stratégique des clients par Sales
- Repositionnement de l'image d'Amundi en Asie → plus qualitatif





Missions des VIE

Collaborations et Evaluations

VIE chez Amundi ou une vie en un an

Aymeric – Business Analyst, Vente Institutionnel

Guillaume – Chief Operating Officer Team

Missions principales:

- Coordonner les rapports d'affaire et le PAC, y compris les réunions, les pipelines, les flux de marché dans la région et les résultats
- Maintenir les rapports d'appel et les entrées dans MyCRM pour faciliter les rapports commerciaux mondiaux et pour soutenir les ventes
- Préparer le GMR et les datacards pour les réunions clients
- Interface interne (HK/ Paris/ London / Caceis) au nom de l'équipe de vente pour améliorer les communications



Missions principales:

- Suivi d'activités des différents business
 - Synthèse des AuM, de la collecte et des opportunités pour l'Institutionnel et le Retail
 - Contrôle de la profitabilité par client et par produit
 - Consolidation du PAC
 - Budgétisation des objectifs
- Amélioration des processus opérationnels
 - Simplification des outils de reporting
 - Suivi avec le siège du bon échange d'information
- Intégration de Pioneer
 - Mise en place et contrôle de l'intégration des JV à Taiwan et des bureaux de représentation à Beijing
 - Assimilation des données de Pioneer dans les outils de reporting d'activités

Case Study - Réalisation du Plan d'Action Commercial (PAC)

Le fil d'Ariane d'une année réussie

Objectif :

1. **Coordonner**, à partir de la fin de l'été, 12 sales de 4 pays sur **leurs résultats de fin d'année et de l'année à venir**.
2. **Concilier** vision ambitieuse de Paris et vision plus conservative des Sales locaux
3. **Allocation stratégique** des couples produits/clients

Plan d'action exercé par les V.I

- Consolidation des chiffres et synthèse pour le management → *Guillaume*
- Echange avec Paris pour adapter la vision de la filiale avec les objectifs du Groupe → *Aymeric & Guillaume*
- Discussion avec les Sales pour implémenter la vision du Groupe → *Aymeric*

Criticité



Difficultés rencontrées

Autant de points de vues que d'acteurs



Peu (voir pas) de flexibilité du process



Nombre de données importantes à collecter



Solutions apportées

Savoir concilier et étayer les arguments de Paris, rôle d'émissaire

Transformer les données chiffrées en informations concrètes

Suivi d'activité, l'Indispensable 5^{ème} roue du carrosse

Transparence et fiabilité, mots d'ordres d'un suivi efficace

Objectif : Réalisation d'un reporting mensuel à destination du top Management du Siège récapitulant les encours, la collecte, et les opportunités du Business Institutionnel Nord-Asie afin d'assurer la réussite des objectifs du PAC.

Challenges rencontrés

- ⇒ Difficultés à coordonner les informations avec l'équipe de Paris : une méthodologie "Black Box" utilisée au siège
- ⇒ Une vision duale entre "réalité du terrain" pour les Sales locaux, et un process rigide depuis Paris
- ⇒ Un process Cross-départements, avec des informations disséminées et en changement constant

Démarches initiées par les VI:

1. Etude avec Paris de leurs critères de sélection → *Guillaume/Aymeric*
2. Call bi-mensuels avec Paris → *Guillaume/Aymeric*
3. Suivi hebdomadaire de l'activité des Sales → *Aymeric*
4. Création d'un reporting "blanc" sur la méthodologie de Paris afin d'anticiper tout dysfonctionnement → *Guillaume*

Résultats

De 20% à 90% d'informations correctes dans les reportings



Meilleure compréhension de Paris du business Nord-Asie



Une équipe de Sales plus rigoureuse dans le suivi client



Appréciation par la structure d'accueil

Objectif : Cette partie est une appréciation par la structure d'accueil de la mission des V.I rédigée par une personne les encadrants

Hélène Soulas, COO d'Amundi Hong Kong :

« Guillaume et Aymeric ont été confrontés à une des difficultés majeures des filiales internationales: *Penser global, agir local!* Traduire des directives macro-centralisées en plan d'action commercial local détaillé.

Le succès de leur mission réside dans *leur faculté à collaborer avec des équipes commerciales pour les faire adhérer aux objectifs et aux outils du groupe.*

Leur mission était très verticale dans le processus de vente. Elle comprenait d'une part la définition détaillée par commercial/client/produits des objectifs de l'année 2018 et d'autre part l'élaboration du suivi local de la réalisation de ces objectifs en emportant l'adhésion des commerciaux pour l'utilisation des outils centraux du groupe tel notre CRM.

Désormais comme ils ont réussi à prouver aux équipes commerciales la valeur ajoutée de ce processus (fiabilité du suivi des actions commerciales et du reporting avec toutes les équipes du groupe) les outils sont utilisés et mis à jour régulièrement, permettant un suivi optimal du développement de l'activité »

Evaluations

Qualité et fiabilité des informations transmises



Solutions et initiatives apportées face aux difficultés rencontrées



Communication avec les différentes parties prenantes





Slogan

Le French May ...
be good for Hong Kong!

