



La Banque Postale  
Paris, France  
[www.labanquepostale.fr](http://www.labanquepostale.fr)

**Secteur :**  
Services Financiers

#### **Chiffres clés 2005**

**Produit Net Bancaire :**

4,3 Milliards d'Euros

**Encours :**

230 milliards d'Euros

**Clients :**

28,9 millions

**Forces de vente :**

6600 conseillers financiers  
1200 conseillers spécialisés en  
immobilier et en patrimoine

**Réseau :**

17025 points de contact

#### **Produits & Services Oracle :**

Oracle Incentive Compensation

**Intégrateur :**

Sopra Group  
[www.sopragroup.com](http://www.sopragroup.com)

**“ Oracle Incentive Compensation a unifié les systèmes de gestion de rémunération variable de nos forces de vente. En outre, sa flexibilité nous permet de déployer facilement nos nouvelles politiques de rémunérations et d'intégrer les nouveaux produits financiers dès leur mise sur le marché. ”**

Pierre Roulet, responsable du département DCP DP1, Direction Informatique de La Banque Postale

## **La Banque Postale modernise la gestion des rémunérations variables de ses conseillers financiers**

Au sein du Groupe La Poste, La Banque Postale veut incarner un modèle original de banque de détail à la fois « banque comme les autres », professionnelle, efficace et rentable, et « banque pas comme les autres », animées par les valeurs postales de proximité et de services au plus grand nombre.

Guidée par le principe de l'accueil de tous, la démarche de La Banque Postale repose sur la recherche, pour chacun de ses clients, quelle que soit sa situation, de produits et de services bancaires et d'assurance répondant entièrement à leurs besoins et à leurs attentes.

#### **Challenges**

- Moderniser le système de rémunération variable des conseillers financiers de La Banque Postale.
- Remplacer l'application spécifique de commissionnement par une solution plus évolutive s'inscrivant dans les architectures techniques et applicatives retenues par La Banque Postale.
- Harmoniser les règles de suivi et de gestion du commissionnement entre les différents canaux de vente, afin d'améliorer la productivité et le pilotage de l'ensemble.

#### **Solution**

- Choix d'Oracle Incentive Compensation pour sa grande facilité d'intégration aux systèmes existants (en amont : les ventes, les objectifs et le plan de marche, en aval : la paie, les restitutions et le pilotage commercial).
- Alimentation d'Oracle Incentive Compensation soit par des agrégats de données, soit par le détail des ventes gérées dans les systèmes de production financière, et en provenance de dix régions territoriales distinctes (Développement Sopra Group)
- Solution tournée vers l'avenir : elle permet de modifier facilement les paramètres des règles de commissionnement en cours et facilite le déploiement annuel de nouvelles politiques de rémunération
- Solution plus réactive : prise en compte instantanée dans la rémunération variable des nouveaux produits financiers lancés ou commercialisés par La Poste
- Solution sécurisée : elle permet la traçabilité des ventes commissionnées