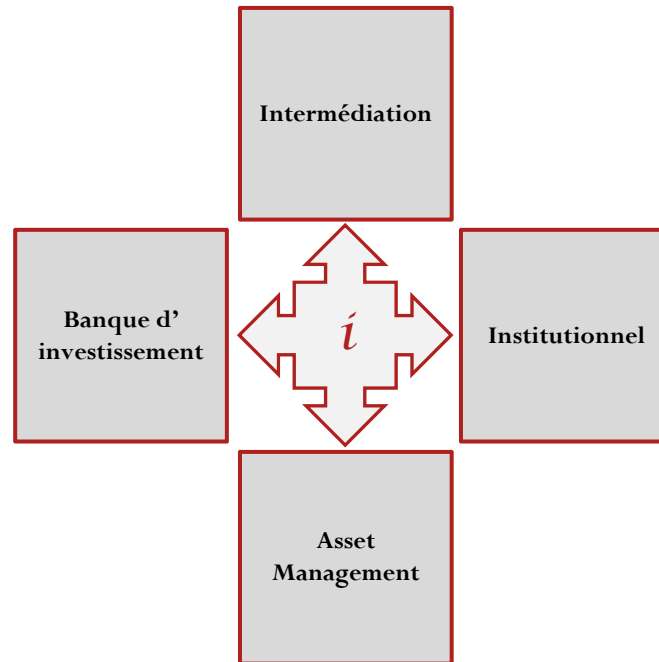


Présentation d'*i*-Fihn

[05.07.09]

[Notre identité]

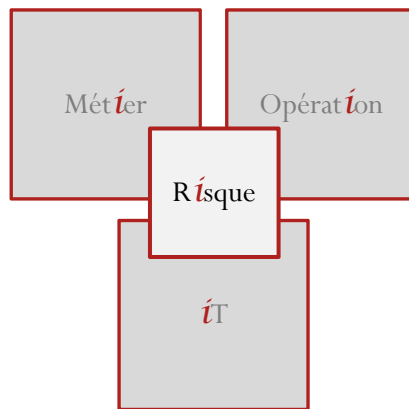
i-Fihn est un cabinet de conseil dédié à l'industrie financière.



Fondé par d'anciens professionnels des marchés et du conseil, nous impliquons des consultants possédant une expertise métier allée à des compétences SI et projet.

[Notre positionnement]

i-Fihn intervient sur les problématiques liées au risque.



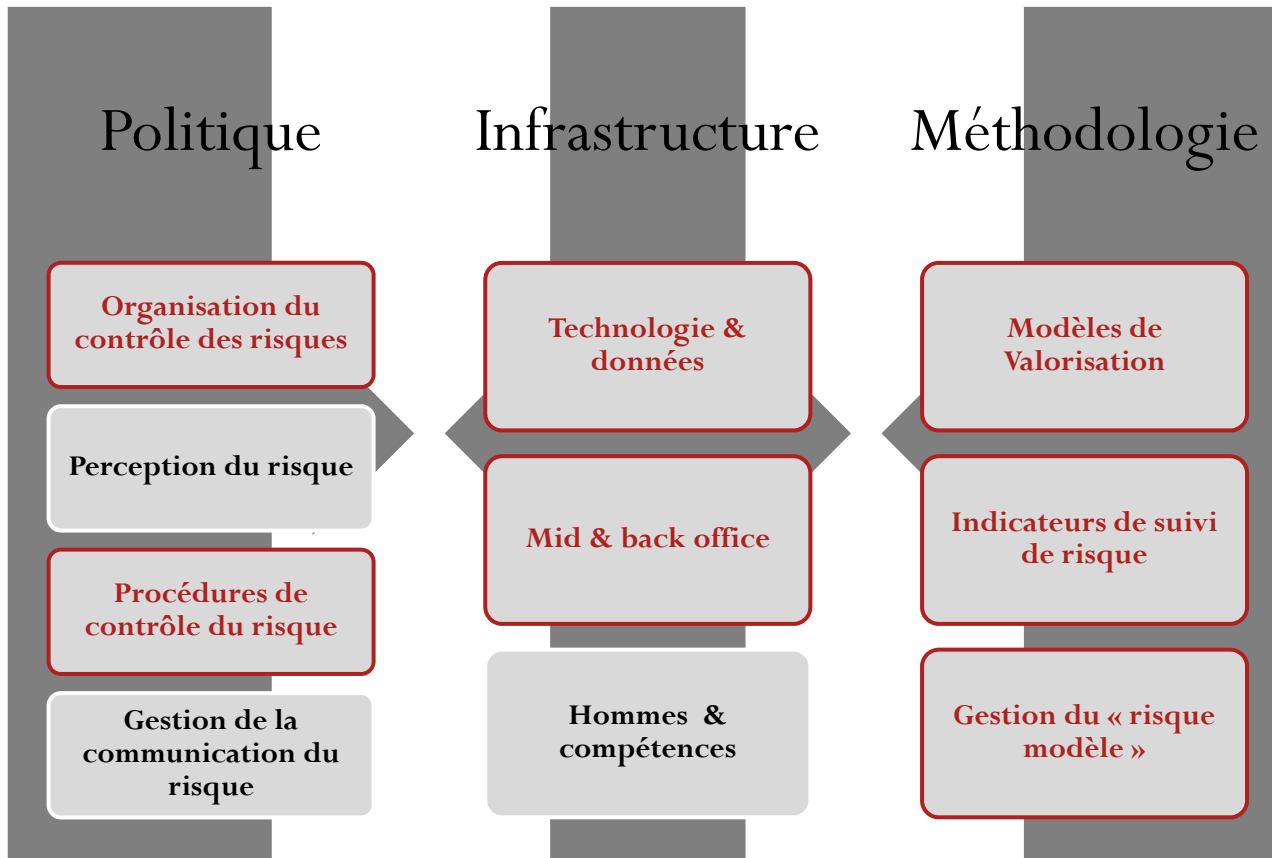
Plus particulièrement sur des missions de :

- ✓ Valorisation
- ✓ Mise en place de processus de contrôle
- ✓ Amélioration des processus métiers
- ✓ Spécification d'outils
- ✓ Sélection d'outils
- ✓ Implémentation de systèmes

Notre compétence métier, associée à notre connaissance de l'IT et des différents éditeurs et systèmes, nous a permis de développer une expertise sur l'intégralité de chaîne de valeur Métier/IT .

[Nos domaines d'intervention]

īFihn intervient sur différentes dimensions du risque :

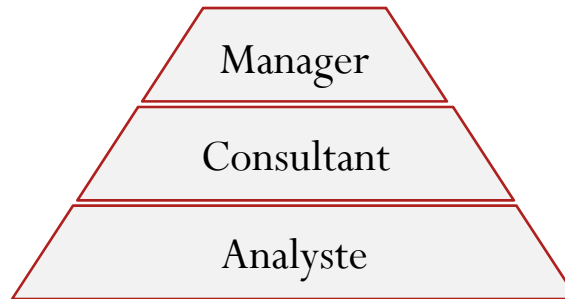


īFihn construit aussi des solutions orientées client :

- ✓ CO : Mise en place de contrôles opérationnels
- ✓ GD : Système de suivi/contrôle de la délégation de gestion
- ✓ VA : Valorisation externe

[Une gestion des carrières]

Les talents et compétences de nos collaborateurs sont gérés de manière attentive et dynamique et sont organisés en grades.

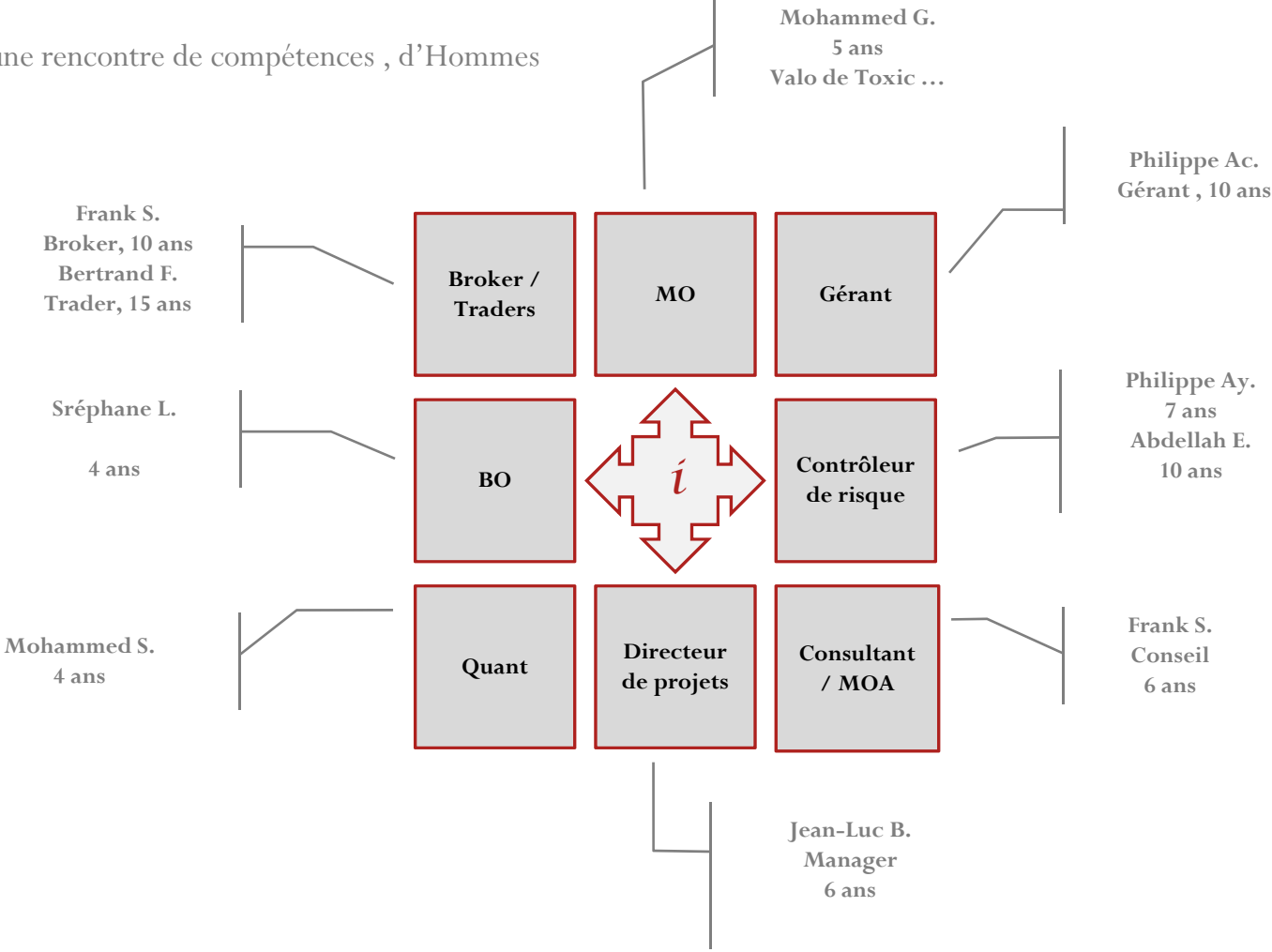


Nous croyons à l'implication de nos collaborateurs dans le développement du cabinet. Tous participent à notre recherche d'excellence pour s'adapter continuellement aux besoins de nos clients :

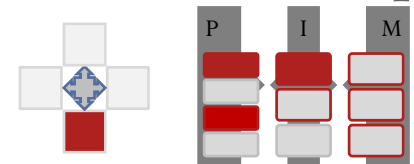
- ✓ formations
- ✓ mise en place de « groupes de travail »
- ✓ capitalisation des compétences
- ✓ veille technologique

[Les hommes]

ĪFihn une rencontre de compétences , d'Hommes



[Business Case #1]



Client

- ✓ Asset Managers, Tiers one, Amérique du Nord

Objectif

- ✓ Amélioration de la rentabilité d'un Asset Manager
- ✓ Recommandations sur les évolutions des processus métiers et SI

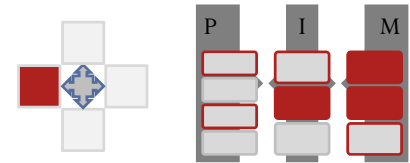
Solution

- ✓ Etude des process métiers
- ✓ Audit & rationalisation du système d'information
- ✓ Analyse des besoins
- ✓ Gap analysis entre l'existant et les besoins

Résultat

- ✓ Livraison des recommandations auprès de la Direction Générale

[Business Case #2]



Client
Objectif
Solution
Résultat

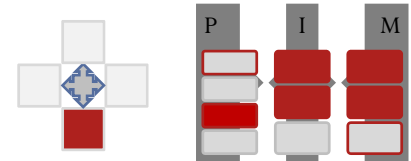
✓ Banque d'investissement, Tiers two, France

✓ Mise en place d'une équipe effectuant la publication et la valorisation d'opérations structurées taux et crédit chez le client durant la phase de restructuration de l'activité

- ✓ Modélisation, booking et pricing d'opérations structurées taux et crédit
- ✓ Valorisation MtM (globale et détaillée), Scenarii de risques, diffusion des produits de taux, de crédit et de change aux clients
- ✓ Structuration et Automatisation de l'activité du périmètre des Medium Term Notes
- ✓ Gestion, animation et administration des sites dédiés de valorisations
- ✓ Support et assistance auprès des clients

✓ Mise en place d'une équipe de transition permettant d'accompagner l'évolution de la structure sans impact pour ses clients.

[Business Case #3]



Client

✓ Asset Managers, Tiers two, france

Objectif

✓ Réalisation de spécifications fonctionnelles pour l'intégration dans l'outil "in house" des produits structurés sur hedge funds

Solution

- ✓ Valorisation des produits structurés sur hedge funds (CPPi, leverage products, ..)
- ✓ Gestion des swaps de change
- ✓ Passage des ordres
- ✓ Gestion achat/vente de parts de fonds
- ✓ Gestion des fees

Résultat

✓ Adaptation du logiciel "inhouse" pour le suivi et la gestion des produits structurés sur hedge funds

[Business Case #4]

Client

- ✓ Editeur de logiciel, Tiers one , france

Objectif

- ✓ Participer au repositionnement du produit
- ✓ Analyser le nouveau produit
- ✓ Recommandations sur les évolutions

Solution

CONFIDENTIEL

Résultat

- ✓ Présentation de l'analyse devant les responsables de cette offre (Responsable de l'offre, responsable de la vente, responsable de la MOA et responsable du développement)

i-Fihn Consulting

35 rue de la
Bienfaisance

75008 Paris – France

Nathalie Amar
n.amar@i-fihn.com
Tel : 01 71 18 32 67
Mob : 06 15 89 50 86

Jean-Luc Barillé
jl.barille@i-fihn.com
Tel : 01 71 18 32 66
Mob : 06 62 61 59 17

Franck Sebban
f.sebban@i-fihn.com
Tel : 01 71 18 27 89
Mob : 06 23 47 02 56