



# Digitaliser son activité

**Sur les fondements de Mieuxplacer.com, la société Mieuxplacer dirigée par Guillaume-Olivier Doré vient de lancer une offre en marque blanche, Mieuxplacer.tech dont l'objectif est de faciliter le quotidien des conseillers en gestion de patrimoine en s'adaptant aux spécificités de chacun.**

Après avoir créé en avril 2016 le site Internet BtoC Mieuxplacer.com (mille clients et 10 millions d'euros d'encours), Guillaume-Olivier Doré, président et fondateur de Mieuxplacer a lancé Mieuxplacer.tech, une déclinaison de son offre en marque blanche pour les professionnels du conseil en gestion de patrimoine et autres acteurs de l'univers de l'assurance, du crédit immobilier ou de la banque. Pour accompagner ce développement, les actionnaires ont renforcé les fonds propres de la société, avec un complément de financement d'1,5 million d'euros.

## → Faciliter le quotidien des CGP

« Le regard des acteurs traditionnels du marché de l'épargne a changé vis-à-vis des FinTechs, affirme Guillaume-Olivier Doré. Encore récemment, les FinTechs étaient perçues comme des concurrentes, alors qu'aujourd'hui, elles sont présentées comme des partenaires des acteurs historiques. Il y a de la place pour tous les acteurs : l'offre de certaines FinTechs correspond aux attentes des clients qui souhaitent désormais reprendre la main sur leur épargne. Nous sommes maintenant dans une phase où les FinTechs sont perçues comme des outils technologiques nécessaires pour faciliter le quotidien des CGP et des courtiers, alors que la pression réglementaire (et sa complexité) nécessite de digitaliser pour automatiser les process. L'expérience client requiert une forte personnalisation des produits et davantage de transparence. La technologie permet cette évolution fondamentale et sa diffusion auprès d'un grand nombre de clients. D'autres mouvements de fond favorisent l'émergence des FinTechs, en particulier la baisse des rendements des fonds en euro. En effet, pour délivrer de la performance et diversifier les portefeuilles, il devient nécessaire de multiplier les options de produits et d'enveloppes. Enfin, les FinTechs permettent aux clients finaux de gagner en compétences en proposant des outils pour mieux suivre leur épargne et mieux comprendre les offres de placements du marché. Même s'il n'était pas évident, au début, de convaincre que nous sommes un complément de valeur ajoutée, nous avons aujourd'hui énormément d'appels entrants. Avec Mieuxplacer.tech, nous nous positionnons donc comme des facilitateurs et accélérateurs de croissance. »

Avec Mieuxplacer.tech, le CGP a la possibilité d'accéder à quatre modules ensemble ou séparément selon ses besoins. Il s'agit :

- un outil de construction de portefeuilles basé sur la pointe de la finance quantitative ;
- un questionnaire de connaissance client conforme à MIF2 et intégrant les apprentissages de la finance comportementale grâce à un travail mené conjointement avec un chercheur de l'Ecole Polytechnique ;
- un algorithme d'évaluation du risque prenant en compte l'ensemble des éléments de la situation client ;
- un algorithme de recommandation multi-produits paramétrable sur l'univers de produits de chaque CGP. Cet algorithme basé sur l'intelligence artificielle est le seul capable de produire une recommandation patrimoniale en quelques secondes ;
- une solution de génération de toute la documentation nécessaire à la souscription, du rapport de mission aux bulletins de souscription ;
- un compte client sécurisé permettant de collecter les documents nécessaires à la constitution des dossiers clients dans le cadre des obligations de KYC et de LCB-FT.

## → Des outils qui s'adaptent à chacun

« Ces solutions correspondent aux besoins de 80 % des cabinets de CGP qui sont des assembleurs de produits. Pour les clients plus complexes, la valeur ajoutée technique du conseiller est irremplaçable, même si nous pouvons les accompagner sur l'allocation d'actifs, observe Guillaume-Olivier Doré. Avec nos solutions, le CGP peut gagner un temps considérable, notamment sur ses dossiers les moins complexes, mais qui sont tout aussi chronophages. »

Ces six modules peuvent communiquer avec les outils traditionnels des CGP, Mieuxplacer.tech mettant alors en place les API nécessaires. Pour acquérir ces modules, un coût de mise en service est d'abord requis. Son prix varie en fonction des besoins et des API à créer pour s'adapter aux cabinets. Puis le CGP paie un abonnement mensuel correspondant uniquement aux modules dont il se sert. « Alors que les CGP sont désormais convaincus de l'utilité de recourir à des outils digitaux, ils doivent désormais bien définir leurs besoins et attentes pour mettre en œuvre leur digitalisation. Nous les accompagnons dans cette démarche dans une optique de co-construction. Il s'agit d'un réel changement culturel à mener. Notre offre se configure au mode et à l'organisation de chacun. Elle s'adresse aux cabinets d'au moins dix conseillers et s'adapte aux gammes de produits distribués. Déjà utilisés par La Française (pour Moniwan), ces modules peuvent également être utilisés par des courtiers en assurances traditionnels ou spécialisés en prévoyance, ainsi qu'aux courtiers en prêts immobiliers qui cherchent à diversifier leurs activités. » ■