

## Entreprises Communication

# Automatiser les procédures de MiFid pour accroître la productivité

La législation européenne impose aux acteurs financiers d'apporter la preuve que les produits proposés aux investisseurs particuliers respectent leur profil de risque. Une mesure lourde.

DOMINIQUE LIESSE

Mieux protéger l'investisseur particulier en s'assurant qu'il soit conscient des risques encourus par la souscription de produits financiers. Veiller à ce qu'il ait les ressources adéquates pour faire face à ces risques. Tels sont les objectifs de la directive MiFid, élargie en avril dernier au secteur belge de l'assurance.

Cette réglementation européenne exige ainsi depuis 2007 qu'avant tout conseil, les institutions financières établissent le profil de leur client: conservateur, défensif, neutre, dynamique ou agressif. Ce profil, dressé sur base d'informations liées à la situation familiale, aux revenus, au patrimoine, à l'endettement, ... doit être «régulièrement» mis à jour et adapté à la poli-

tique d'investissement du client.

En cas de contrôle ou de contestation, les acteurs financiers doivent également apporter toutes les preuves de leur conformité à la réglementation. De ce fait, l'ensemble des documents doivent être préservés pendant une durée de 10 ans. Un gros défi pour les acteurs financiers et aussi un coût.

«Il y a actuellement une prise de conscience du secteur financier européen face à cette problématique. Il faudra repenser les organisations internes pour se mettre en conformité, mais pour l'heure personne ne sait comment faire», indique Axel Rason, CEO et fondateur d'Upsideo, un éditeur français de logiciels.

Quelque 17.000 intermédiaires financiers, hors personnel bancaire, devraient d'ici la fin de cette année être formés aux implications de cette législation. Une mission qualifiée d'impossible.

Néanmoins, une non mise en conformité par rapport aux exigences de MiFid peut coûter très cher à l'établissement financier. Une amende administrative est prévue

mais également une amende financière pouvant atteindre 75.000 euros par fait pour l'intermédiaire financier et jusqu'à 2,5 millions pour l'assureur ou la banque.

### Alléger le poids

Le logiciel Upsideo, lancé en France en avril dernier, devrait débarquer en Belgique au premier trimestre 2015.

Pratiquement, il permet aux acteurs financiers de remplir le questionnaire MiFid et d'en ressortir les éventuelles incohérences. Le questionnaire peut ensuite être validé par simple signature électronique du client et du conseiller avant d'être archivé électroniquement.

«Il ne s'agit nullement d'une dématérialisation du contact avec le client», rassure Axel Rason, «mais bien d'une optimisation de procédures lourdes et qui prennent du temps». Il avance aussi le gain de productivité qui en découle.

Autre point fort: le tableau de bord. Il reprend les données clients qui nécessitent une mise à jour et automatise le procédé de mise à

jour. «Compte tenu du process, le conseiller ne pourra pas s'éloigner de la législation et il aura aussi les preuves nécessaires aux organes de contrôle», poursuit Axel Rason.

Ce tableau de bord permet en effet au régulateur un contrôle de la conformité en un seul coup d'œil mais offre aussi ce même contrôle aux groupes financiers travaillant avec un réseau.

Enfin, notons que le client a également accès aux documents électroniques le concernant.

### Déclinaison belge

Le questionnaire est pour l'heure en cours d'adaptation aux dispositions légales belges et en cours de traduction.

Pour ce faire, les dirigeants d'Upsideo ont consulté les responsables de la FSMA, garant belge de la protection du consommateur. Ils se sont aussi entourés de juristes belges spécialistes de la question.

Ils espèrent que leur système deviendra, dans les trois ans, une référence en matière de logiciel de mise en conformité.

Pour ce faire, ils visent une clientèle située parmi les acteurs de taille moyenne. Les acteurs 100% online comme Keytrade, Boléro et autres pourraient également être intéressés. «Pour l'instant, nous ne nous connaissons aucun concurrent mais nous jouons une course contre la montre pour garder cette avance», insiste Axel Rason.

Actifs en France depuis avril, ils ont déjà quelque 300 licences auprès de cabinets en conseils financiers, sociétés de gestion. Une commercialisation du logiciel «en marque blanche» est également à l'ordre du jour.

Outre la France et la Belgique, Upsideo entend aussi séduire le marché britannique.

Côté pratique, signalons que le logiciel coûte 75 euros par mois assorti de commissions par actes électroniques. «Cela revient entre 5 et 7 euros par an et par client. Comparé au coût d'un collaborateur devant envoyer les documents à signer par recommandé, faire l'archivage et le suivi, c'est peu», insiste Alexandre Peschet, managing director.

**«Pour l'instant, nous ne nous connaissons aucun concurrent mais nous jouons une course contre la montre pour garder cette avance.»**

AXEL RASON  
CEO D'UPSIDEO