



Enquête

« Intégrer la conformité dans la digitalisation »

▽ Au même titre que les banques ou les gérants privés, les conseillers peuvent s'aider d'outils digitaux

▽ Ces derniers n'exonèrent cependant pas les CGP de leurs obligations concernant la connaissance et les besoins des clients

Les conseillers, et courtiers peuvent s'appuyer sur des outils digitaux pour faire face aux nouvelles exigences réglementaires. Le point sur ces solutions innovantes par Alexandre Peschet, directeur général d'Upsideo.

L'Agefi Actifs. - En quoi vos outils aident les conseillers et les courtiers à se conformer ?

Alexandre Peschet. - Upsideo apporte des solutions digitales aux CGP et aux institutionnels du marché, avec une gamme dédiée. Il faut imaginer nos logiciels comme un ensemble de modules interconnectables dont chacun correspond à une étape du parcours client, de la première phase à la dernière. Recueil d'informations du prospect, connaissance du client, recommandation, transmission des ordres, arbitrages, reporting annuel : toutes les procédures sont digitalisées. Elles intègrent les étapes de conformité que le conseiller ou le courtier doit effectuer.

Est-ce à dire que les précautions sont transférées sur l'outil numérique ?

- Le *process* n'exonère pas le conseiller et le courtier de la connaissance et de la réalisation de leurs obligations. En aucun cas, il ne peut faire l'économie de l'analyse de celles-ci et des enjeux pour ses clients. Mais l'outil facilite énormément leur respect. Il reprend chaque étape du parcours client de manière structurée. Par exemple, au moment de l'entrée en relation, le logiciel demande les informations entrant



ALEXANDRE PESCHET,
directeur général d'Upsideo

L'interface confronte les informations du produit au profil d'investisseur et vérifie leur adéquation

dans ce champ des diligences en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme (LCB-FT).

Comment la DDA est-elle intégrée à votre solution ?

- Sur la base des informations client saisies par le courtier, et celles des assureurs, le logiciel est capable de proposer des contrats en adéquation avec le marché

cible, en procédant aux tests de correspondance. L'interface confronte les informations du produit au profil d'investisseur et vérifie leur adéquation. En cas d'incohérences et d'incomplétudes, des alertes se mettent en place. Le courtier a la possibilité d'éditer un rapport d'adéquation avant de faire souscrire de manière totalement digitalisée le bulletin d'adhésion.

Et Mif II ?

- Pour la gestion de la gouvernance produit et les arbitrages, nos outils de gestion conseillée permettent de faire des propositions d'investissement en respectant les obligations relatives aux devoirs de conseil, d'information, de *suitability* et d'*appropriateness*, selon les critères que l'on retrouve notamment dans les fichiers EMT (*European MiFID Template*). La solution présente également les frais *ex ante*, obligatoire au moment de valider une transmis-

sion d'ordres, pour une meilleure transparence pour le client.

Comment le conseiller et le courtier consolident-ils les avoirs de leurs clients ?

- Notre agrégateur consolide les positions et mouvements de chacun des établissements référencés, pour en sortir un relevé global par client, sous la forme d'un document unique de quelques pages avec graphiques, avec des informations claires et transparentes sur tous les actifs.

Quel est votre atout sur le marché ?

- De par notre expérience, avec la création de plusieurs plateformes de distribution de produits financiers et d'assurance, nous conjugons connaissance « métier » et innovation technologique. La digitalisation est un enjeu majeur dans cette chaîne de distribution pour sécuriser le conseiller et le courtier dans la gestion de leur conformité et de leurs règles métiers. Elle permet également de réaliser des gains de productivité, notamment avec la signature électronique. Le conseiller peut ainsi se dégager un temps précieux qu'il peut mettre à profit pour développer son activité, et renforcer sa relation de proximité avec son client. Enfin, le recours à ce type de solutions permet également de bénéficier d'un tiers « archiver ». Avec la traçabilité probante, le conseiller ou le courtier peut certifier qu'une opération a bien été réalisée à une date donnée et n'a pas été modifiée par la suite.