## Agrégation de comptes la vraie bataille commence

Pendant des années les CGPI ont manqué de solutions d'agrégation de compte. En quelques mois, quatre nouveaux logiciels sont apparus. Tous permettent de gagner un temps précieux, mais ils ne fonctionnent pas forcément suivant les mêmes logiques.

Après des années de tâtonnements, l'agrégation de comptes progresse à pas de géant. Plusieurs offres apparaissent sur le marché et, cette fois, il semble que tout fonctionne.

La voie ardue. Longtemps, le marché français n'a connu que de rares intervenants. Certes, il y avait Progestor, au côté duquel ont trouvait aussi Fractal, dont un des progiciels incluait un module d'agrégation. Ces offres n'ont pas déclenché un raz de marée d'intérêt.

A l'automne 2006, est enfin apparu 'Agregasoft', la solution d'agrégation de comptes de CGP Services qui succède à Progestor. Pour progresser, CGP Services a choisi la voie contestée par les intermédiaires en général, celle qui passe par des accords avec plus d'une vingtaine de compagnies d'assurances et de banques : Generali Patrimoine, Cardif ou Axa Assurances... Précurseur, le produit a essuyé les plâtres mais ses promoteurs estiment qu'avec Agregasoft, ils disposent de l'outil qu'ils cherchaient depuis des années. Avantage : une certaine forme de stabilité, les choses sont faites dans les formes et dans un bon confort.

Ensuite, sont apparus cet été, trois nouvelles offres de progiciels d'agrégation : 'CGP Land', 'Anthéa' et 'CGPI Associés'.

Approche très différente pour ces trois nouveaux concurrents :

 CGPI Associés annonce avoir des accords avec des compagnies et demande au CGP de lui donner mandat pour récupérer ses données qu'il centralise et traite. Le CGP y a accès via une connexion sécurisée. Si les données financières sont sur un serveur, toutes les données commerciales, tout ce qui doit rester entre le conseiller et le client, reste chez le conseiller.

Les fournisseurs de produits financiers paient le service pour le CGP. Et si les commissions transitent par CGPI Associés, elles sont intégralement reversées. Par contre, pour devenir « partenaire » et avoir droit au logiciel (performances des supports, gestion des commissions en passant par diverses simulations), il faut s'engager sur un montant minimum annuel de 2 M€ de collecte.

CGPI Associés - qui porte bien son nom - souhaite voir passer des flux de collecte qui justifieront son service auprès des banques et des assureurs.

• Anthéa et CGP Land développent des solutions plus classiques et beaucoup moins contraignantes. Le CGP achète le soft ou s'y abonne. Le programme est installé sur son ordinateur, la base de donnée est sur son disque dur. Le principe est le même pour les deux produits : le CGP entre codes et identifiants dans le programme qui se charge d'aller sur les extranets des assureurs, banquiers ou gestionnaires d'actifs, pour récupérer les données et les traiter. Ils ont tout à fait le droit de le faire : les données appartiennent le plus souvent au CGP. Libre à lui de les faire transiter par des automates informatiques, que cela plaise ou non à ses fournisseurs.

Le conceptuel et le pratique : L'offre d'Anthéa, sous la houlette de Claude Cadeau, CGPI et fondateur du groupe éponyme, et de Merhad Sharafi, ancien dirigeant de Vie Plus, consiste en quatre modules qui englobent toutes les activités d'un conseiller :

- O2S, fait à la fois l'agrégation et sert de CRM (Customer Relationship Management, gestion de la relation client);
- Profiloscope, sert à établir un profil d'investisseur de chaque client ;
- Risque Scan, permet d'auditer le portefeuille d'actif d'un client ;
- Risque Pilote, sert comme son nom l'indique à piloter le portefeuille et, en particulier, à suivre les recommandations qui seront issues de Profiloscope.

Complet et assez simple, cela permet de suivre les performances, d'établir des tableaux, des graphiques, de retrouver un client par son contrat, par ses actifs, ou l'inverse, de gérer les commissions et les conseillers... Il y a

## L'ASSURANCE DOMMAGES A LA TRAINE

Si les choses avance en assurance vie, les courtiers en assurance dommages ont toujours autant de mal à obtenir la compréhension des assureurs qui restent très jaloux de leurs tarifs et cherchent à complexifier l'accès à leurs extranets. Ils obligent les courtiers à perdre du temps à se former à leur système. Impossible ensuite de maîtriser plus de deux ou trois extranets. Cela limite la concurrence.

Il existe même des compagnies qui s'amusent à modifier irrégulièrement leur extranets pour empêcher les tentatives de connexions par des automates informatiques qui collectent des devis.

En fait, à l'intérieur des compagnies, les positions sont parfois contradictoires et l'on trouve parfois un grand chef favorable à l'ouverture alors que ses subordonnés sont contre, ou l'inverse. La FFSA a cependant décidé de prendre le taureau par les cornes en acceptant de discuter avec le Getic.

C'est un premier pas. Les assureurs dommages sont eux aussi poussé par l'éclosion des sites de comparaison grand public, dont le modèle, adapté à l'entreprise, commence à déborder sur leurs marchés, avec des offres comme Benefit, le programme de comparaison de Courtanet. La transparence deviendra un jour la règle, c'est certain. Mais quelques assureurs, parmi les plus grands du marché, préfèrent que ce jour là soit le plus lointain possible. o

même des alarmes pour les actions notées qui n'ont pas été réalisées.

L'offre de CGP Land a une approche un peu moins conceptuelle et, peutêtre, un peu plus pratique. Tout en offrant les fonctionnalités de bases auquel on doit s'attendre, Pierre-Laurent Fleury et Marc Monti ont voulu offrir des plus, parfois très utiles. En plus des fonctions de base, il est possible de calculer la vraie volatilité d'un portefeuille (et pas la moyenne des volatilités de ses actifs), d'éditer des situations de comptes parlantes, de gérer le commissionnement...

Essayer avant d'adopter. Difficile de faire une classement ou de départager les uns et les autres ; tactiquement cependant, on peut penser que le marché évalué à 1 800 cabinets, n'est assez large que pour deux ou trois concurrents. Le positionnement de CGPI Associés étant délibérément sélectif, il est probable que ses dirigeants ont compris qu'il était risqué de tenter d'attaquer l'ensemble des conseillers français. En se faisant rémunérer par les fournisseurs, ils doivent d'abord gagner le pari de la diversité de leur offre d'agrégation. Ils s'adressent à de petits cabinets qui souhaitent simplement ne pas s'embêter avec la gestion et éviter d'embaucher. Reste CGP Services, CGP Land et O2S. C'est entre ces trois là (sous réserves que d'autres offres n'apparaissent pas), que se jouera l'avenir pour les CGPI.

Chacun cherche à se placer au mieux. Mais ce qu'aucun ne dit, c'est que les outils étant différents dans leur présentation (et en partie dans leur logique), la prise en main ne se fait pas de la même manière. Pour ceux qui ont envie de passer le cap, une seule solution : les tester tous.

En France, l'agrégation commence juste à avoir les moyens de son développement. En Grande Bretagne, la bataille a commencé bien plus tôt. Au point d'avoir franchi un cap inimaginable : depuis 2004, First Direct, la filiale de banque directe de HSBC - 1,2 million de clients - offre un outil d'agrégation afin qu'ils puissent gérer eux-mêmes leur patrimoine. Il y a encore beaucoup de chemin à faire pour voir cela en France. Mais le but est-il bien de passer sous les conditions d'un partenaire assureur ou banquier aussi prestigieux soit-il ? 

Karim Natouri