



**THIERRY SANCHEZ,**  
PRÉSIDENT  
D'IFAPARTNERS



**JEAN ORGONASI,**  
DIRECTEUR COMMERCIAL  
DU RÉSEAU CARDIF



**OLIVIER COLLIN,**  
PRÉSIDENT DE LA CHAMBRE  
DES INDÉPENDANTS  
DU PATRIMOINE

Cardif et Ifapartners unissent leurs compétences pour mettre en place un nouveau système Internet d'agrégation de comptes clients.

CGP Services, complètement ouvert, a vocation à devenir une plate-forme commune à l'ensemble des producteurs et fournisseurs de produits financiers.

Le projet a reçu le soutien de la Chambre des Indépendants du Patrimoine, qui exercera un contrôle éthique sur CGP Services.

## Consolider les situations des clients avec CGP Services

### LES ATOUTS DE CARDIF

#### ■ Pour vos clients

> L'accès direct aux avoirs consolidés (après autorisation du Conseiller indépendant).

#### ■ Pour vous

> Une plate-forme Internet de téléchargement, tous fournisseurs confondus.

> Un outil dynamique permettant d'opérer des tris sélectifs, des analyses par type de contrat, etc.

> Des données exploitables avec l'ensemble des logiciels du marché.

### Arguments Patrimoine > En quoi consiste exactement le projet sur lequel travaillent Cardif et Ifapartners ?

JEAN ORGONASI, Cardif ► CGP Services, comme son nom l'indique, est une société de services dédiés aux Conseillers en gestion de patrimoine indépendants. Il s'agit d'une plate-forme Internet via laquelle ils auront accès à de précieuses ressources, notamment l'agrégation multifournisseurs des comptes de leurs clients. En d'autres termes, chaque professionnel abonné au service pourra, en ligne et en temps réel, visualiser la situation consolidée des avoirs financiers de ses clients, tous fournisseurs confondus. Je crois que la forte valeur ajoutée de ce service répond à l'une des principales attentes de nos partenaires. Ce projet est donc dans la droite ligne de la stratégie de Cardif, qui soutient les Conseillers indépendants depuis de très nombreuses années.

THIERRY SANCHEZ, Ifapartners ► C'est un prolongement logique de notre activité, puisque nous éditons notamment Progester, qu'utilisent déjà de très nombreux Conseillers indépendants. Avec CGP Services, nous voulons aller plus loin en créant un outil dynamique et intelligent qui leur permettra non seulement d'agréger leurs comptes clients mais aussi d'opérer des tris sélectifs, des

analyses par type de contrat ou par classe d'actifs, des simulations d'exposition à tel ou tel risque de marché, de consulter les fiches COB de l'ensemble des fonds, etc. Le tout sur l'intégralité du portefeuille, quel que soit le nombre de sociétés avec lesquelles ils travaillent, qu'il s'agisse de Cardif, Rothschild ou AXA...

### > Quel est l'intérêt de ce service par rapport à un logiciel comme Progester, qui permet déjà de télécharger les données consolidées d'un client ?

T. S. ► Nous nous sommes rendu compte que les outils off-line étaient en train d'atteindre leurs limites. Certes, avec Progester, un Conseiller indépendant peut télécharger les données relatives à ses clients et disposer, sur son ordinateur, de leurs situations consolidées. Mais il doit pour cela récupérer ces informations à partir de plusieurs plates-formes différentes. Par ailleurs, les écarts que nous constatons dans le back-office des sociétés du marché ne permettent pas une fiabilité à 100%. Si toutes ne respectent pas les mêmes dates de valeur, ou si elles n'intègrent pas au même moment le split d'un fournisseur de SICAV, par exemple, l'agrégation des données s'avère impossible. Ou, en tout cas, peu ...

L'objectif, avec CGP Services, est de créer un système œcuménique, complètement ouvert, une sorte de standard du marché.

... fiable. Ce type de problème, même s'il ne provoque qu'une marge d'erreur de 0,01 %, empêche toute industrialisation du système informatique. Cela ne peut fonctionner que si les données sont fiables à 100%.  
J. O. ► Notre objectif, avec CGP Services, est de créer un système œcuménique, complètement ouvert, une sorte de standard du marché. Ce n'est pas le cas de Progestor, puisque d'autres logiciels concurrents existent et que sa finalité n'est pas exactement la même. Nous réfléchissons à un service de ce type depuis plusieurs années. Depuis que nous avons lancé Finagora, en fait, en 1998. L'idée était d'étendre les fonctionnalités de notre Extranet à l'ensemble des produits du marché. Nous nous sommes cependant rapidement rendu compte qu'un tel projet nécessitait une collaboration étroite entre les principaux acteurs de la place, fabricants de produits, distributeurs, éditeurs de logiciels, etc. Or, jusqu'à présent, le marché n'était sans doute pas assez mûr. Aujourd'hui, il l'est.

### DU CÔTÉ DU TERRAIN

**PATRICK GANANSIA**, DIRECTEUR DU CABINET GANANSIA ET MEMBRE DU CONSEIL D'ADMINISTRATION DE LA BOËTIE PATRIMOINE.

**« Si la qualité est au rendez-vous, je suis prêt à payer pour ce service »**

« Pour assurer notre rôle de conseil auprès de nos clients, nous avons besoin d'avoir une vue d'ensemble de leur situation patrimoniale. Cela suppose de pouvoir regrouper les données relatives à l'ensemble de leurs comptes – comptes-titres, PEA, assurance vie, etc. –, quelle que soit la compagnie auprès de laquelle ils les ont ouverts. Aujourd'hui, nous utilisons Progestor, mais ce logiciel a deux défauts : le rapatriement des données, qui doivent être téléchargées tous les matins, pose parfois des problèmes, et les dates de valeur ne sont pas toujours identiques selon les sociétés, ce qui peut générer des erreurs. Par ailleurs, le système actuel ne nous permet pas d'offrir un accès direct à nos clients. Or, certains souhaitent disposer d'un relevé mensuel,



voire hebdomadaire, de leurs comptes, et cela mobilise du temps et de l'énergie. Le projet initié par Cardif et Ifapartners, d'après ce que j'en ai compris, devrait nous faciliter la tâche. Si la qualité est au rendez-vous, je suis prêt à payer pour un service qui me donnera accès à la situation consolidée des comptes de mes clients sur Internet. À condition que certains impératifs soient respectés : que cela n'implique pas de transfert de fichiers clients sur Internet, que la confidentialité et la sécurité des données soit assurée et, enfin, qu'il ne s'agisse pas d'une arme pour faire du chantage à la production. »

### > Est-ce la fin de Finagora ?

J. O. ► Pas du tout. Les deux services n'ont pas le même positionnement. D'un côté, CGP Services permettra aux Conseillers indépendants d'agréger les comptes de leurs clients et, s'ils le souhaitent, de leur donner directement accès à ces situations consolidées. De l'autre, Finagora continuera à leur fournir de précieux renseignements : informations juridiques et fiscales, courriers contractuels adressés à leurs clients, historique et descriptif détaillé des produits, etc. Enfin, d'ici la fin de l'année, les partenaires de Cardif pourront profiter du nouveau système de gestion en ligne des contrats d'assurance sur lequel nous sommes en train de travailler.

### > Comment les autres sociétés de la place vont-elles pouvoir s'associer à ce projet ?

T. S. ► La porte est grande ouverte. Si nous avons choisi de travailler ensemble, c'est parce que nos compétences étaient complémentaires : Ifapartners dispose du savoir-faire acquis grâce à Progestor ; Cardif, de sa connaissance des indépendants et de l'expérience Finagora. Mais ni nous ni Cardif n'avons intérêt à garder la main-mise complète sur CGP Services. Au contraire, car cela vouerait le projet à l'échec. Nous sommes donc actuellement en discussion pour faire entrer les principaux intervenants du marché dans le projet. L'objectif est de leur ouvrir le capital de la société, de les faire participer au financement et de les associer à la conception du service. Notre démarche est complètement transparente.

### > CGP Services a reçu le soutien de la Chambre des Indépendants du Patrimoine. Pour quelle raison ?

OLIVIER COLLIN, Chambre des Indépendants du Patrimoine ► Tout d'abord, parce qu'il s'agit d'un service dont les Conseillers indépendants ont le plus grand besoin. C'est un enjeu stratégique pour l'avenir de la profession. Ensuite, parce que les dirigeants de Cardif et d'Ifapartners nous ont présenté un projet qui n'est pas captif. Il s'agit au contraire d'une solution ouverte, qui s'apparente plutôt à une norme de transfert de données. Un véritable système d'information de Place : il n'y a pas de mariage des genres, pas de monopole d'un fournisseur de produits financiers, pas de confusion entre agrégation et ventes, et les données peuvent être exploitées avec l'ensemble des logiciels du marché. De plus, les exigences de la Chambre en matière de sécurité, de qualité, de confidentialité ont été acceptées par Cardif et Ifapartners. Nous disposerons par ailleurs, sans avoir de lien capitalistique avec la société, d'un droit de consultation et de veto sur CGP Services. Pour toutes ces raisons, qui garantissent notre indépendance, le conseil d'administration de la Chambre a décidé de soutenir le projet. ■