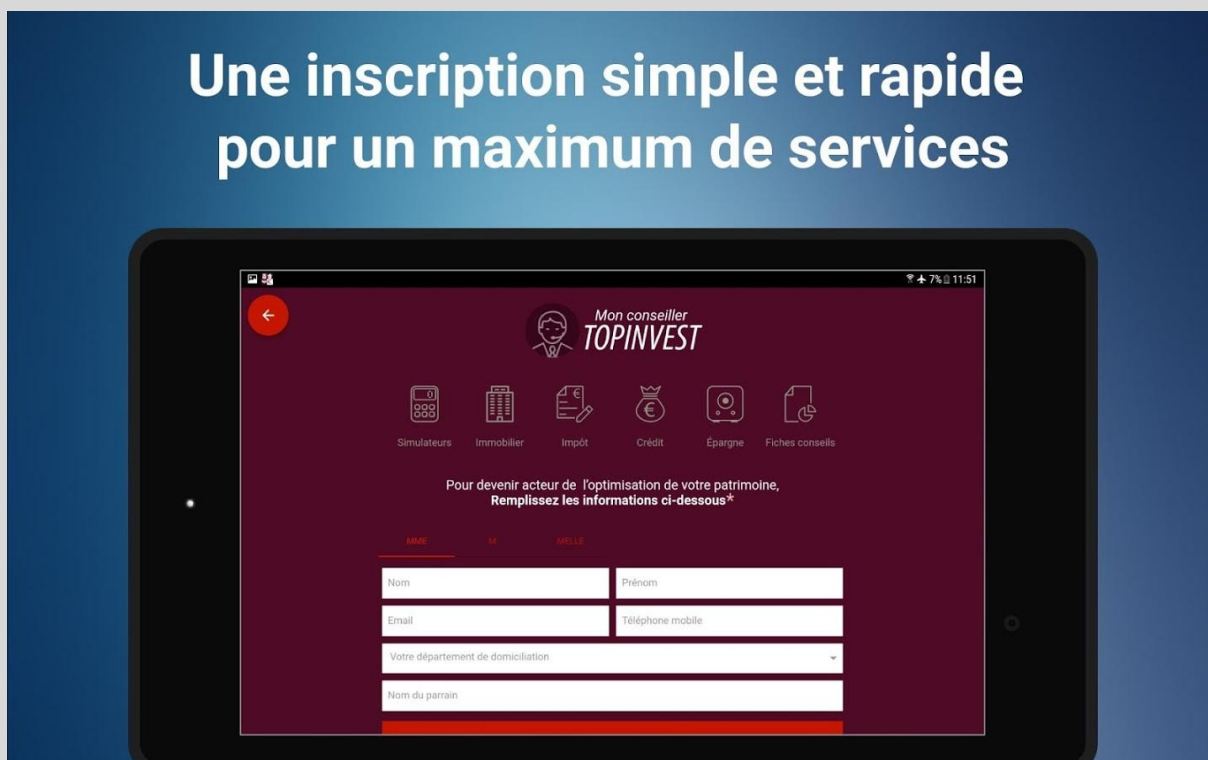


[Communiqué / Bordeaux, Octobre 2017]

IDSoft crée l'application "Mon conseiller TOPINVEST" : pour la première fois les particuliers peuvent être acteur de leur propre projet patrimonial

Une inscription simple et rapide pour un maximum de services



Editeur reconnu dans le domaine des logiciels de simulation financière et des solutions CRM dédiées à l'immobilier, la société bordelaise IDSoft crée et développe une application permettant aux particuliers de disposer 24h/24 d'un conseiller privé sur tous les sujets liés au patrimoine.

Le rapport particulier/professionnel totalement inversé

Récemment mise sur la marché, l'application mobile "Mon conseiller TopInvest" réunit les particuliers et les professionnels en apportant des services de gestion de patrimoine en ligne.

Renégocier un crédit, faire un bilan retraite, bénéficier d'une aide à la déclaration fiscale, connaître des solutions pour baisser ses impôts ou protéger sa famille, trouver un appartement à louer ou à acheter... tous les besoins qu'un particulier peut avoir, toutes questions qu'il peut se poser en termes de patrimoine, pourront recevoir une réponse de la part d'un gestionnaire de patrimoine indépendant, sans rendez-vous ni démarche commerciale.

Aucune agressivité commerciale

Via cette application, un réseau de professionnels français clients d'IDsoft⁽¹⁾ va valoriser son expertise auprès des particuliers. qui, seuls, auront le choix de se cantonner à la demande de conseils gratuits, ou d'aller plus loin en s'engageant dans une démarche commerciale confiée au conseil en gestion patrimoniale avec lequel ils étaient en lien via l'application.

C'est là que réside l'unicité et la générosité de "Mon conseiller TopInvest".

À ce jour, sur le marché, il n'existe pas d'application ayant vocation à répondre à un large panel de sujets patrimoniaux, tout en permettant aux professionnels qui l'animent de disposer d'un outil personnel de prospection et de gestion de leur relation client plus fun qu'un site et ses mises à jour onéreuses.

C'est là que réside le pari d'IDsoft : générer du business pour le Conseiller en Gestion Patrimoniale lorsque le particulier aura des projets d'investissements et les lui confiera plutôt qu'à son banquier qui ne lui a pas toujours rendu service. (présentation développée pages 2 à 4).

Disponible sur les stores, *Mon conseiller Top Invest* est gratuit pour les particuliers. Les professionnels acquittent un droit d'entrée de 700€ à 900€ et une taxe de 1€ à 3€ à chaque téléchargement de leur application.

Contacts presse :

Noëlle Arnault / Canal Com
☎ 05 56 79 70 53
agence@canal-com.eu

⁽¹⁾ IDSOFT équipe 2000 indépendants qui utilisent ses solutions. IDSOFT propose une offre complète de produits et services adaptés aux besoins de tous les acteurs de la défiscalisation immobilière : établissements bancaires, promoteurs, plates-formes de commercialisation, réseaux, CGPI, courtiers, agents immobiliers. Créée en 1987, la société dont Jean-François Hetzel est Directeur Général, est basé à Mérignac, dans la métropole de Bordeaux.

[Parmi les ambitions de l'application « Mon conseiller Top Invest » : modifier le rapport particulier/professionnel, pour en créer un qui n'existe pas encore aujourd'hui.]

*Jean-François Hetzel
Directeur général - IDSoft*



De quel manque, de quel constat, est née la création de cette application ?

Cette application mobile réunit les particuliers et les professionnels en apportant des services de gestion de patrimoine. D'un côté les particuliers ont des besoins : renégocier leurs crédits, faire un bilan retraite pour savoir où ils en sont, bénéficier d'une aide à la déclaration fiscale, connaître des solutions pour baisser leurs impôts ou protéger leur famille, trouver un appartement à louer ou à acheter... il y a de nombreux besoins qu'un particulier peut rencontrer dans sa vie en termes de patrimoine.

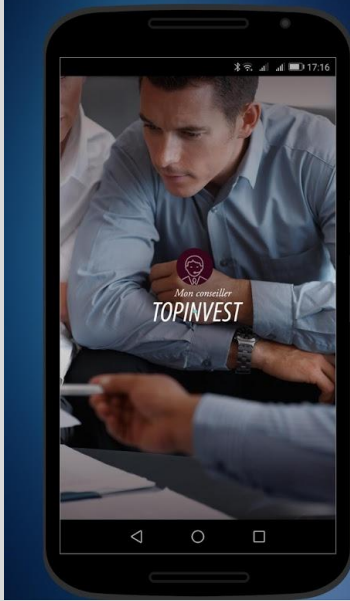
D'un autre côté il y a les gestionnaires de patrimoine indépendants, qui eux aussi ont des besoins : valoriser leur rôle d'expert, être mis en relation avec davantage de particuliers. C'est en partant de ce constat et du fait que les particuliers se sentent parfois un peu agressés dans la relation commerciale, qu'IDSOFT a conçu une application qui va répondre à toutes ces attentes. Elle va permettre de faire participer en même temps un particulier et un professionnel à la réflexion de la gestion de patrimoine.

Une application répondant à tous ces besoins va permettre aux professionnels de valoriser leur expertise. Les particuliers parleront d'eux en bien, ce qui sera générateur de bonne réputation. Point essentiel, le particulier aura le sentiment de disposer d'un conseiller 24h/24h, disponible lorsqu'il le décide.

Pourquoi des professionnels acceptent-ils d'apporter des conseils non soumis à rémunération ?

Un gestionnaire est rémunéré lorsqu'il vend un bien, un contrat d'assurance vie, etc. Notre idée consiste à engager les professionnels à apporter de nombreux services gratuits au public, parce que lorsque l'on donne beaucoup on reçoit toujours en retour. Quand des personnes demandent une aide pour leur déclaration fiscale, si un conseiller passe les voir et les aide, il ne gagne pas d'argent. Mais dans l'esprit de cette personne, il va être identifié comme étant un professionnel disponible. Lorsque ce particulier aura des projets d'investissements, il y a de grandes chances qu'il pense à ce conseiller plutôt qu'à un banquier qui ne lui a pas toujours rendu service.

Une inscription simple et rapide
pour un maximum de services



L'application a une autre ambition : modifier le rapport particulier/professionnel pour en créer un qui n'existe pas encore aujourd'hui. Dans l'application, un particulier va pouvoir faire avancer sa réflexion et le jour où il aura besoin d'une aide dans un domaine précis, il va pouvoir contacter directement le professionnel, quand lui le désire.

Comment avez-vous recruté ces professionnels qui sont prêts à donner de leur temps en prospection ?

Nous connaissons bien ces professionnels. Depuis bientôt 15 ans nous les équipons en solution « logiciels de patrimoine ». Nous avons identifié leurs vraies problématiques : ils sont seuls, peu connus, ils n'ont pas de vitrine et ont réellement besoin de se faire connaître. Ils achètent des contacts sur internet, ils se dotent de sites qu'ils ne mettent pas forcément à jour et qui manquent de visibilité. Ils manquent réellement de solutions. Nous les avons donc interrogés pour identifier leurs besoins, en leur expliquant comment l'application pourrait être générateur de mises en relations

prospective.

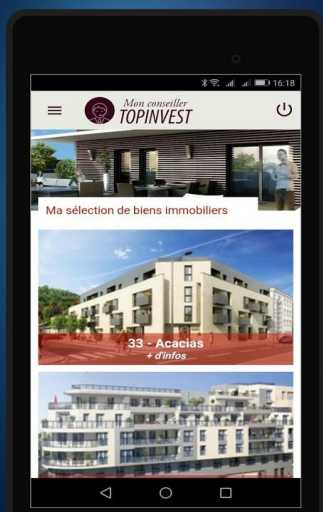
Un exemple : un gestionnaire rencontre une personne et lui donne sa carte en lui disant « si vous avez besoin un jour, n'hésitez pas ». La convenance est de dire « oui bien sûr » mais ce contact reste généralement sans suite. Demain, dire à cette même personne « téléchargez gratuitement mon application, tout ce que je sais faire y figure, et le jour où vous aurez un besoin, prenez contact quand vous le souhaitez ». Avec l'application, il n'existe aucune agression commerciale et nous pouvons imaginer que ces personnes vont la télécharger facilement et se rappeler plus facilement du gestionnaire dont la démarche est originale. Disposer de tout son savoir-faire sur mobile, qui est l'objet que l'on garde le plus avec soi, permet d'imaginer que cela sera générateur de mises en relation.

Quelles sont les fonctionnalités de « Mon conseiller Top Invest » ?

Hormis les fiches de présentation des professionnels, l'application propose de nombreuses fiches conseils, aide à la réflexion et à la décision en matière de gestion de patrimoine. Un particulier peut vouloir renégocier ses crédits, il peut également se demander si c'est le bon moment pour acheter ou s'il vaut mieux attendre... Des fiches conseil l'aideront à mûrir sa réflexion, sans – par exemple - se référer uniquement au prix du m². Il faut donner aux particuliers une culture qui aille au-delà des avis contradictoires qu'ils trouvent sur internet. Nous souhaitons apporter un vrai contenu, riche, avec des informations fiables

Cette application va également avoir des fonctionnalités qui vont permettre à un particulier seul, qui n'a pas beaucoup de connaissances, d'évaluer sa capacité d'emprunt dans l'immobilier, en fonction des lois fiscales. Aujourd'hui, il doit passer par un professionnel, faute de quoi il ira sur internet et y trouver des aberrations.

**Consultez
l'offre immobilière sélectionnée
par votre conseiller**



Via l'appli, il va disposer d'un simulateur adapté à sa méconnaissance du marché et va savoir qu'avec 300€ par mois il va pouvoir investir en termes de situation géographique, taille et type de logement, etc...

Le gestionnaire souhaitant un jour travailler avec ce particulier va mettre à disposition dans l'application tous les biens immobiliers des promoteurs qu'il connaît, etc...

C'est un confort pour le particulier. Ainsi responsabilisé, lui seul aura l'initiative de contacter le professionnel s'il souhaite entamer une négociation commerciale. Sachant que la relation physique et humaine est importante, le particulier aura la possibilité de demander une visioconférence au professionnel, s'il est intéressé d'aller plus loin, sans toutefois être prêt à le rencontrer...

Nos besoins et nos attentes évoluant avec le temps, l'application peut apporter des services différés concernant de la renégociation d'un crédit... car si dans le cadre d'un conseil à la renégociation, un professionnel fait réaliser des économies à un particulier, il lui sera plus facile d'engager ensuite le particulier à placer ses économies. Le conseiller donne gratuitement et le particulier peut choisir de ne pas donner suite... c'est également le jeu !

Combien y a-t-il de professionnels derrière l'application ?

Aujourd'hui nous équipons 2000 indépendants qui utilisent nos autres solutions. C'est auprès de ces professionnels, qui nous connaissent bien et avec lesquels nous avons notamment réalisé des ateliers de réflexion autour de cette application, que nous allons proposer de souscrire à cette application. Elle aura un coût pour eux, alors qu'elle sera gratuite pour les particuliers. « Mon conseiller Top Invest est sur les « stores ». L'appli peut être téléchargée via un flash code. Les professionnels peuvent mettre le flash code sur leur carte de visite.

Quel est le modèle économique de cette application ?

Il est important que l'application démontre au particulier qu'il a affaire à un vrai professionnel, avec des références, une activité bien réelle, des diplômes, etc... et ce gestionnaire va pouvoir mettre en ligne les placements immobiliers qu'il préconise. Donc cet outil devient vraiment son application. Pour la personnalisation, nous allons compter des frais de mise en place allant de 700 et 900 euros.

L'application sera celle du gestionnaire de patrimoine. Elle porte un nom générique « Mon conseiller TopInvest » qui est la marque d'IDsoft. Le particulier téléchargera l'application, le gestionnaire lui aura communiqué un n° qui permettra à l'application d'identifier le professionnel et de lui affecter.



Ce numéro identifie le conseiller qui doit être présenté à travers l'application (référence, services, conseils et tous les services suscités). A chaque téléchargement de l'application nous facturerons 1, 2 ou 3€.

Pour le particulier c'est très simple, il lui suffit de rentrer son nom et son département, car évidemment la mise en contact doit se faire avec des professionnels de son secteur géographique.

Aujourd'hui, les frais de mise en place de l'application que nous demandons sont nettement en deçà des tarifs de construction d'un site internet. L'argument vis-à-vis des professionnels consiste à faire valoir qu'ils disposent ainsi de leur propre application. Plus fun et beaucoup moins cher qu'un site internet et ses mises à jour !

Avec cette application c'est une nouvelle démarche de collaboration, avec de potentiels nouveaux clients : je les aide, je les conseille et je m'inscris dans une démarche qualitative.

Quel est le planning du lancement ?

Le lancement commercial de la 1^{ère} version vient d'avoir lieu.

D'autres idées arrivant déjà, il y aura des v2, v3 etc...

IDsoft gèrera la mise à jour du socle commun, mais le professionnel pourra personnaliser son application, par ajout de documents par exemple. S'il souhaite montrer à ses clients des photos de l'avancement du chantier de l'appartement qu'ils ont acheté, il le pourra.

Il est important que le professionnel s'approprié l'application avec ses propres données, conseils et informations, selon sa région et ses domaines de compétences.

Dans quel univers concurrentiel vous positionnez vous ?

Les applications sont nombreuses, particulièrement celles émanant de sociétés financières qui ne traitent que d'un seul sujet : place de marché immobilière, négociation de crédit, financement participatif, assurance vie... Ces applications développent uniquement une relation commerciale. Nous sommes également dans cette démarche, mais déjà nous acceptons qu'il n'y ait pas de lien commercial, car nous donnons sans obligation de retour. Et surtout, notre application se veut généraliste, balayant tous les besoins et les questions d'une personne peut se poser dans ces domaines.