

Pour faciliter la relation avec la clientèle de chefs d'entreprise

Afin d'aborder l'ensemble des problématiques d'un chef d'entreprise, l'éditeur de logiciels Factorielles a créé X-Peo. Ce dernier permet d'identifier avec le client ses objectifs concernant son patrimoine privé et professionnel.

FACTORIELLES, société spécialisée sur la protection sociale des dirigeants d'entreprise (ouvrages, logiciels et formation des experts-comptables notamment), a lancé à la fin du mois d'octobre dernier, lors du congrès de l'Ordre des experts-comptables à Toulouse, un logiciel dédié au suivi patrimonial du chef d'entreprise, X-Peo. Ce dernier s'adresse à la fois aux conseils en gestion de patrimoine (CGP) et aux experts-comptables.

Une réflexion structurée en cinq étapes

Le logiciel de cette structure dirigée par Bruno Chrétien tend à apporter un appui dans les quatre grands domaines d'optimisation de la stratégie personnelle du chef d'entreprise.

Il s'agit de sa rémunération, de son entreprise, de sa protection sociale et de son patrimoine privé. L'utilisateur saisit les caractéristiques du patrimoine privé et professionnel du client : coordonnées, état civil, régime matrimonial, nombre de salariés, type de société, régime retraite...

Ensuite, le logiciel établit une

courbe de vie de l'évolution de la carrière du chef d'entreprise.

En fonction du niveau où se situe le client sur cette courbe (installation, plénitude, fin de carrière et retraite), X-Peo identifie les différents axes de réflexion. Ces derniers sont ensuite abordés avec le client via des questions préétablies. Le dirigeant sélectionne ensuite les problématiques qu'il souhaite approfondir et résoudre.

Cela permet de bien cadrer l'opération et d'anticiper sur les besoins du client. Ensuite, chaque objectif est interprété par le logiciel et est détaillé en partant de la situation du client, pour établir l'action et la stratégie à mettre en œuvre et enfin planifier les interventions.

L'outil permet donc de créer une récurrence dans la relation client.

Le conseiller travaille donc en cinq étapes :

- l'élaboration de la courbe de vie professionnelle ;
- la définition d'une liste exhaustive d'axes de réflexions sur les quatre domaines de la stratégie personnelle du dirigeant ;
- l'établissement d'une série de questions proposées par le logiciel ;
- l'interprétation des résultats par le logiciel ;
- et la rédaction d'un rapport

dans lequel sont présentées les fiches techniques (présentation de la solution, ses avantages et inconvénients) et le calendrier de mise en œuvre des interventions. Cependant, aucune simulation n'est possible.

Toutefois, Factorielles dispose d'une large offre dans ce domaine, via sa *Gamme Solutio*. Il est d'ailleurs prévu d'accéder directement d'X-Peo aux outils de simulation.

Un moyen pour étendre les missions du cabinet

Pour le conseiller, cet outil permet donc de tracer une feuille de route avec le dirigeant d'entreprise.

En effet, cette formule novatrice lui offre la possibilité de sécuriser son conseil en structurant sa réflexion.

Ainsi, le conseiller n'omet aucun aspect et détecte des missions complémentaires aussi bien sur le patrimoine privé que professionnel et anticipe sur les besoins et préoccupations futures de son client. La commercialisation se réalise sous forme d'abonnements trimestriels. Le prix s'élève à 80 € HT par mois pour une version monoposte et à 130 € HT par mois pour une version serveur.

Un tarif particulier est accordé aux clients de la *Gamme Solutio*, respectivement 64 et 104 € HT.

Aucune formation sur le logiciel n'est nécessaire, une assistance téléphonique reste à disposition. Son installation se réalise par téléchargement. Un kit de mise en œuvre au

sein du cabinet est en cours d'élaboration. Les mises à jour sont permanentes, systématiques et automatiques, dès que le poste de l'utilisateur est connecté à Internet.

Le conseil du client est donc assuré de toujours travailler avec la dernière version de l'outil. Avec X-Peo, il est donc possible d'aborder de manière pragmatique tous les aspects de la gestion de patrimoine des dirigeants d'entreprise et d'engager une mission de conseil sur le long, voire très long terme. ■

X-Peo

POINTS FORTS

- 1• Ce produit permet d'ouvrir un large champ d'action pour chacun de vos clients chef d'entreprise.
- 2• Un logiciel très utile pour les CGPI qui se lancent sur cette typologie de clientèle.

POINT FAIBLE

- 1• X-Peo ne permet d'effectuer aucune simulation financière en direct. Cependant, l'outil gagnera en efficacité lorsqu'il sera en liaison avec les logiciels de simulation de la gamme.

NOTRE AVIS

Cet outil offre à son utilisateur un confort dans sa relation avec le client au niveau de sa stratégie patrimoniale sur le long terme.

Il lui permet de sécuriser son intervention en n'oubliant aucune étape et de définir des objectifs précis.

Contact pour les partenaires intéressés :

Frédérique Rey, responsable du service commercial
Tél. : 04 72 91 54 20
frey@factorielles.fr