



Les agents IA de Charlie.

- **La donnée d'un client est fragmentée et hétérogène.**

Extranets, CRM, PDF, e-mails : chaque outil en détient une partie, aucun n'a la vue d'ensemble.

- **Charlie connecte et centralise la donnée.**

La donnée est saisie une fois et devient exploitable partout. Plus aucune ressaisie.

- **Charlie branche des agents IA sur vos cas d'usage.**

Conformité, portefeuille, frais, stratégie, opportunités, calculs.

- **Aucun logiciel à remplacer.**

Charlie se connecte à vos outils existants, avec vos accès.

Vos données restent chez vous.

Elles sont hébergées en France et restent votre propriété : Charlie n'exploite pas vos données, il les connecte, dans le cadre du RGPD.

Chaque valeur est horodatée et sourcée : tout est traçable, au client comme au régulateur. Les enregistrements de rendez-vous ne sont pas conservés. Vous restez propriétaire de vos logiciels et de votre donnée.





COMMENT LA DONNÉE CIRCULE

VOS LOGICIELS MÉTIER

CRM
Plateformes
Extranets assureurs
Agrégateurs
Relevés PDF
GED
Boîte e-mail



LES AGENTS

Rendez-vous
Conformité
Portefeuille
Frais
Stratégie
Opportunités
Boîte à outils

LES DEUX COUCHES DE CAPTATION

0



Le Socle

La donnée de vos logiciels, une fois pour toutes.

LE PROBLÈME

Un client existe en dix exemplaires : CRM, extranets, SCPI en PDF, Excel de suivi. **Personne ne sait lequel fait foi.**

CE QU'ON FAIT

Charlie se connecte à vos sources réelles, avec vos accès, centralise la donnée et l'**historise** : chaque période laisse une photo horodatée.

CE QUE VOUS OBTENEZ

Une base unique où **chaque valeur est horodatée et traçable** : vous pouvez tout prouver, au client comme au régulateur. Une donnée saisie une fois, exploitable partout.

1



Rendez-vous & relation client

Tout ce qui passe entre vous et votre client.

LE PROBLÈME

Avant le rendez-vous, le dossier se reconstitue de mémoire. Après, une partie de ce que le client a dit **n'est jamais consignée.**

CE QU'ON FAIT

Avant : le dossier de préparation. **Après** : le compte rendu structuré, à valider. **Entre** : un portail où le client dépose ses pièces.

CE QUE VOUS OBTENEZ

Un dossier à lire en dix minutes, un compte rendu sans le rédiger, un CRM à jour. Et l'écart entre ce que le client dit et ce que ses contrats disent.



THOMAS HIGADERE · COFONDATEUR

Réserver 30 minutes →



2



Conformité & entrée en relation

Le dossier réglementaire, sans ressaisie.

LE PROBLÈME

La même information saisie quatre fois : questionnaire, CRM, lettre de mission, dossier assureur. Puis l'actualisation annuelle, de mémoire.

CE QU'ON FAIT

Le rendez-vous est la source. Le dossier se remplit une fois, les pièces se génèrent : DER, lettre de mission, profil de risque, adéquation pré-remplie.

CE QUE VOUS OBTENEZ

Un dossier complet et daté, prêt pour un contrôle. Vous relisez, vous signez. **La responsabilité du conseil reste la vôtre.**

3



Portefeuille & reporting

L'image juste du patrimoine.

LE PROBLÈME

Pour un seul reporting : le CRM, puis chaque extranet contrat par contrat, puis les SCPI dans les e-mails. **Le reporting est fait mal, ou plus du tout.**

CE QU'ON FAIT

L'agent va chercher les positions à la source et **refait les calculs lui-même** : performance, exposition, concentration, coûts.

CE QUE VOUS OBTENEZ

Le bilan patrimonial, le reporting client à votre charte, le reporting par fonds. Chaque document passe par votre validation.

4



Frais & rémunération

Ce que le client paye, ce que le cabinet encaisse.

LE PROBLÈME

Combien ce contrat a-t-il réellement coûté cette année, tous frais confondus ? Les rétrocessions reçues sont-elles celles attendues ?

CE QU'ON FAIT

Face client : on reconstitue les frais réellement supportés.
Face cabinet : on recalcule la rétrocession attendue et on la compare aux bordereaux.

CE QUE VOUS OBTENEZ

Le rapport de frais annuel, ligne par ligne, avec la source de chaque montant. Et le tableau des écarts de rétrocession.



5



Stratégie & allocation

Où il faut aller, et par quel chemin.

LE PROBLÈME

La stratégie se décide vite. Ce qui prend du temps : vérifier quel support est réellement accessible sur ce contrat, puis tout rédiger.

CE QU'ON FAIT

L'agent part de **vos** portefeuilles modèles et de **votre** doctrine. Il les confronte au patrimoine réel et à l'univers souscriptible, part par part.

CE QUE VOUS OBTENEZ

Le diagnostic d'écart, l'allocation cible, la liste d'arbitrages, la proposition rédigée et sa justification d'adéquation.

6



Détection d'opportunités

Votre base relue tous les matins.

LE PROBLÈME

Quel dirigeant n'a pas de prévoyance ? Quel KYC est périmé ? Ces questions ont une réponse dans la donnée.

Mais aucune interface pour la poser.

CE QU'ON FAIT

L'agent relit votre base selon des règles écrites avec vous. Il sort une liste de clients à revoir, chacun avec **son motif, sa source et sa date.**

CE QUE VOUS OBTENEZ

Une file de travail priorisée, où chaque ligne dit pourquoi elle est là. L'agent signale un fait, jamais un produit à vendre.

7



Boîte à outils

Les calculs du métier, déjà remplis.

LE PROBLÈME

Les mêmes calculs reviennent à chaque dossier, et il faut ressaisir la situation du client dans un simulateur. En espérant que le barème est le bon.

CE QU'ON FAIT

Des calculateurs **pré-remplis depuis le dossier** : rachat, PER, flat tax ou barème, foncier, plus-values, IFI, transmission. **Versionnés par millésime.**

CE QUE VOUS OBTENEZ

Plus rien à ressaisir. Le résultat retourne dans le dossier. Et vous savez avec quel barème chaque chiffre a été produit.



Heureux d'en discuter.

Trente minutes pour comprendre votre situation et identifier les améliorations concrètes.

THOMAS HIGADERE · COFONDATEUR 

Réserver 30 minutes →