





Véritable tableau de bord connecté, Platon se concentre sur la troisième phase. C'est avant tout un outil de gestion, contrairement à d'autres plateformes plus centrées sur les deux premières étapes. De notre point de vue de gérant, le principal défi auquel notre métier est confronté est d'avoir très rapidement une vue d'ensemble et détaillée des portefeuilles. Il y va de notre capacité à gérer nos risques commerciaux, de marché ou encore règlementaires. C'est ici que se situe selon nous un des clés de la performance.

Les deux premières étapes sont également importantes, mais nous préférons les gérer différemment. Au commencement, nous privilégions la discussion avec nos investisseurs pour la génération d'idées d'investissement. Nous considérons en effet que la compréhension précise du besoin client ne peut pas, aujourd'hui, être captée efficacement par une solution digitale. La deuxième phase est elle aussi gérée dans la discussion, mais avec nos banques partenaires. Par expérience, il est bien plus efficace pour nos investisseurs de bénéficier de nos capacités de négociation téléphonique que d'un pricing lambda via une plateforme.

Autre point important, notre plateforme est une API « Plug and Play », permettant d'être implémentée rapidement auprès de tout autre système que nos clients pourraient utiliser (progiciel bancaire, outil PMS, ...).

Lancer une plateforme représente un gros investissement, comment voyez-vous le retour sur investissement ?

La plateforme a été développée en interne, par notre CTO, elle est 100% propriétaire, 100% suisse. Elle répond à nos besoins et à ceux formulés par nos clients qui ont des portefeuilles en produits structurés, composés parfois de plus d'une centaine de produits. Lorsque vous gérez de tels clients, le quotidien est en partie constitué de reporting et autres formalités de gestion des risques ou encore administratives et comptables. Avec Platon, nous y répondons maintenant automatiquement, en continu, et de façon personnalisée. Le temps libéré est considérable. Il permet notamment de se concentrer sur la recherche et l'analyse de nouvelles stratégies d'investissements.

Les investissements réalisés dans la plateforme sont loin d'être terminés et nous travaillons déjà à la livraison de nouvelles fonctionnalités pour continuer à répondre aux besoins spécifiques formulés par nos clients institutionnels ou privés.

Nous sommes convaincus, que dans l'industrie de la gestion privée, le succès provient de la satisfaction client à long terme. Notre ADN d'entrepreneurs nous laisse penser que Platon va aider à servir encore plus efficacement nos clients existants et à nous ouvrir des portes pour en acquérir de nouveaux.



Quel est le modèle d'affaires de Platon ?

Platon fait partie de l'offre de services d'Atlantic Derivatives. Nous mettons la plateforme à disposition de tous nos clients car nous considérons qu'il est essentiel à une bonne maîtrise de leurs risques. Notre modèle d'affaires est basé sur des mandats de conseil, dont la rémunération est essentiellement fonction de la taille du portefeuille, du nombre de produits, et d'un accès à notre recherche propriétaire. La tarification est transparente et validée lors de la signature du mandat avec nos clients.