

MDI s'assure d'un avenir collaboratif

Les systèmes offerts par MDI, qui estime avoir créé le «*INTERAC*» du monde des assurances, permettent aux compagnies d'assurances de maximiser leurs investissements tout en réduisant leurs frais de gestion.

PAR STEVE LAPRISE

Avec la population qui vieillit, les compagnies d'assurances collectives et individuelles gèrent des masses grandissantes de fonds. Elles requièrent des systèmes informatiques efficaces leur permettant de maximiser leurs investissements en limitant les frais de gestion. C'est là qu'intervient des firmes comme Micro Distribution BLS Inc. (alias MDI), de Laval.

MDI s'est donnée pour mission d'« élaborer, développer et commercialiser des systèmes informatiques innovateurs pour la gestion, la mise en marché et le commerce électronique pour l'industrie de l'assurance et des services financiers. » Présente depuis une vingtaine d'années dans le marché des logiciels, MDI est dirigée par Richard Sirois et emploie une dizaine de personnes.

Richard Sirois a fondé MDI en 1983, dix ans après avoir acheté un cabinet d'assurance avec son père, où il s'est familiarisé avec le secteur. « Nous avons été les premiers à offrir une solution technologique sur micro-ordinateurs, se souvient l'entrepreneur. Ces 24 dernières années, l'innovation a été au cœur de notre évolution. Nous avons influencé le marché alors que nos idées et nos réalisations ont perturbé plusieurs des paradigmes du monde de l'assurance. Souvent nos idées trop avant-gardistes ont été un frein à notre succès commercial. Mais enfin... »

MDI a développé et commercialise différents logiciels pour la gestion de l'assurance collective selon le système électronique IARD (Investment Adviser Registration Depository). « C-surance.ca, qui se présente comme l'*INTERAC* du monde de l'assurance, représente notre plus important service et vise à capter une part importante d'un nouveau marché qui est évalué à plus de 500 millions \$ annuellement, estime Richard Sirois. Il s'agit d'une plateforme universelle permettant à chacun des participants de partager les responsabilités et les informations. Notre approche collaborative permettant à tous les intervenants de contribuer à la gestion de l'information pour chacune des activités de la gestion de l'assurances collectives est unique. »

Dans cette perspective, et vu le niveau de spécialisation de ses produits, MDI ne se connaît aucune concurrence locale.

Selon Richard Sirois, le secteur des services financiers et des assurances traverse une période charnière, marquée par « le besoin de réduire la redondance des données, le besoin d'optimiser les processus et de rendre fluide la gestion de l'information. Il faut ramener l'information à la

source, dit-il, ce qui permet de réduire les frais de gestion et de manipulation de l'information. Dans les services financiers, l'adoption des standards de la carte de plastique avec une bande magnétique a permis des économies énormes ainsi que la possibilité (et la facilité) de pouvoir utiliser cette carte n'importe où dans le monde. Dans les assurances, nous vivons présentement dans un environnement où chacun des intervenants utilise son propre modèle. » Cette situation, MDI s'attelle à la changer en développant et en implantant ses outils de collaboration.

Modèle d'affaires mixte

MDI a opté pour un modèle d'affaires mixte, comprenant aussi bien la vente directe à certains grands comptes que la vente via des partenaires commerciaux. « Notre solution collaborative permet à nos clients d'offrir nos services sous leur propre marque de commerce, explique Richard Sirois. Notre réseau de partenaires et de revendeurs provient de divers horizons : assureurs, conseillers en avantages sociaux, actuaire, fournisseurs de systèmes de paye, etc. »

Richard Sirois ignore si le fait d'être une firme québécoise change quoi que ce soit dans sa position stratégique et commerciale, mais il est sûr d'une chose : « notre succès s'explique par la grande connaissance que nous avons du marché. Notre technologie repose sur un mélange de produit et de service. »

« Le modèle d'affaires actuel qui prévaut dans le domaine de la gestion des services financiers est très redondant et il coûte en moyenne 30 % en frais d'administration à chacun des assurés, souligne Richard Sirois. Pour un individu en particulier, cela peut signifier des frais d'administration d'environ 450 \$ par an, venant de sa poche ou de celle de son employeur pour les avantages sociaux. Cela devient une dépense pure et simple alors que ce montant pourrait être mieux utilisé à acheter des bénéfices d'assurances. Dans l'environnement actuel, chacun des intervenants opère dans un contexte individualiste rendant les services très inefficaces. Comme chacun des joueurs



se doit de maintenir sa base technologique, il refile cette dépense au client. À défaut d'implanter une solution de collaboration pour l'ensemble de l'industrie, la seule façon pour les entreprises de rationaliser leurs coûts sans cesse croissants est de réduire les bénéfices et les avantages sociaux des employés. » D'où la pertinence de mettre en place de meilleurs logiciels et pratiques ! □

DOSSIER: LES MARCHÉS FINANCIERS