

Créer un hub de solutions adaptées à

Depuis quatre ans, la société Upsideo, dont les fondateurs (Axel Rason, Pascal Vieville, Franck Fourrière, Alexandre Peschet et Arnaud Lallain) s'apprêtent à céder Finaveo & Associés, propose aux conseils en gestion de patrimoine des solutions 100% digitales de conformité réglementaire. Désormais, via différents partenariats, elle intègre un module d'analyse patrimoniale, et très prochainement une solution de gestion de la relation client et un module IOBSP. Objectif : devenir un acteur majeur sur le marché des outils patrimoniaux. Entretien avec son président, Axel Rason.



Axel Rason, président d'Upsideo.

Investissement Conseils : Pourriez-vous nous rappeler ce qu'est Upsideo ?

Axel Rason : Upsideo a été créé en fin d'année 2011, et a lancé en 2014 ses premiers outils totalement digitalisés et dédiés à l'accompagnement réglementaire des professionnels du patrimoine, le tout avec une traçabilité probante et la signature électronique. Aujourd'hui, nous proposons trois solutions :

- le Recueil d'Upsideo, qui limite les risques de non-conformité et de litige en cas de contrôle CIF (connaissance client, profil de risque...);
- la LAB d'Upsideo, qui permet aux conseillers patrimoniaux de respecter les obligations de lutte contre le blanchiment et financement du terrorisme (LCB/FT), et de suivre en temps réel les mesures de vigilances complémentaires et renforcées à effectuer.

Cette application offre la possibilité au professionnel de découvrir les clients/prospects en respectant toutes les rubriques imposées par la réglementation et les dernières dispositions réglementaires via des alertes d'incohérence et d'incomplétude imposées par le régulateur, de mettre en place une cartographie LCB/FT, de paramétrer des relances automatiques auprès du client et de les suivre avec le tableau de bord intégré, de transmettre le recueil ou les documents obligatoires à remettre à la signature du client (document d'entrée en relation, lettre de mission, rapport écrit). Le gérant de cabinet dispose également d'un tableau de bord permettant de suivre l'évolution des dossiers en cours de tous les clients et de disposer d'un contrôle en temps réel de ses risques réglementaires. Pour le gérant du cabinet, ces applications

“ Notre volonté est de nous positionner comme le principal challenger, puis de devenir le leader du marché des outils liés aux professions du patrimoine. ”

facilitent les contrôles de conformité, lui apportent une information globale sur ces risques réglementaires avec la possibilité de relancer l'ensemble de ses clients ou conseillers. L'application propose également un questionnaire sans auto-évaluation en remplissant les obligations en termes de connaissance client et de profil d'investisseur.

Quant à l'Agrégateur d'Upsideo, il consolide les positions/mouvements des actifs de clients pour les sociétés référencées auprès de compagnies d'assurances et sociétés financières. Cet outil permet de répondre à l'obligation de contrôle de l'adéquation des profils réels des produits au profil général du client, avec la mise en place d'alertes. L'Agrégateur est donc à la fois un outil de reporting financier, patrimonial et assurantiel permettant d'offrir des rapports complets aux clients.

Ces trois offres – le Recueil, la Lab, l'Agrégateur d'Upsideo – sont aujourd'hui complétées par l'intégration de solutions de partenaires extérieurs récemment mises en place ou à venir courant 2019.

l'activité de chaque cabinet de CGP

Justement, vous venez de signer un accord avec FVI Patrimoine et Entreprise et d'autres partenaires. Pourriez-vous nous en dire plus ?

A. R. Globalement, notre volonté est de nous positionner comme le principal challenger, puis de devenir le leader du marché des outils liés aux professions du patrimoine et à la distribution de produits financiers.

L'accord avec FVI Patrimoine et Entreprise est pour nous stratégique. Upsideo adopte une logique de plate-forme pour les CGP mettant à disposition des services développés par nos soins et des expertises diverses qui ne sont pas dans notre catalogue initial. Outre nos modules Le Recueil, LAB et Agrégateur d'Upsideo, les conseils en gestion de patrimoine accèderont aux outils à haute valeur ajoutée développés par FVI, en particulier *Systema* pour réaliser des bilans patrimoniaux complets ou allégés, et les solutions de simulation et d'optimisation dédiées à la société et à son dirigeant, notamment en matière de cession.

La solution UPSys by Upsideo est opérationnelle depuis la deuxième quinzaine d'octobre. La saisie des données sera unique et permettra au nouveau module « Rapport patrimonial d'Upsideo by UPSys de FVI » d'intégrer les informations obtenues via le recueil d'informations sans nouvelles saisies des données.

Un deuxième accord a été signé avec YouDay pour une solution de CRM (gestion de la relation client) que nous avons d'abord utilisée pour nos besoins propres. Cet outil CRM est plus léger que celui de Salesforce que nous utilisons jusqu'ici, et est plus simplement paramétrable.

Et un troisième partenariat a été conclu avec LGO Tech, une société dont les fondateurs sont issus du monde de l'immobilier. Cet accord nous permet à la fois de proposer des outils liés à la constitution de dossiers de crédits, le tout en réalisant des documents conformes au statut d'IOBSP (intermédiaires en opérations de banque et services de paiement).

Cette approche modulaire sera complétée l'an prochain par des fonctionnalités sur l'immobilier. Au final, le conseiller pourra constituer sa gamme d'outils en fonction de ses besoins et de son activité.

Quel sera le prix pour un cabinet de CGP lorsque toutes les fonctionnalités seront accessibles ?

A. R. Au final, nous estimons que le coût d'abonnement mensuel à l'ensemble de nos solutions devrait être compris entre 350 et 400 euros.

“ Nous travaillons actuellement au renforcement du capital d'Upsideo en faisant entrer des partenaires financiers et institutionnels, vraisemblablement au second semestre 2019... ”

Assurez-vous toujours les développements de Navéo, l'outil de dématérialisation qui a fait la force de Finaveo & Associés ?

A. R. La vente de Finaveo & Associés au consortium composé par le groupe Crystal Expert & Finance, Apicil et Ofi Asset Management ne remet pas en cause le développement de Navéo par Upsideo.

Au contraire : Finaveo & Associés restera plus que jamais un client historique d'Upsideo !

Combien de cabinets de CGP et de clients institutionnels utilisent vos solutions ?

A. R. Aujourd'hui, plusieurs centaines de cabinets de conseils en gestion de patrimoine et une quarantaine d'établissements financiers nous font confiance. Notre nombre de clients institutionnels se développe d'ailleurs fortement, parfois avec des développements spécifiques. Ces avancées profitent ensuite à l'ensemble des autres utilisateurs.

Vous comptiez également vous attaquer au marché européen...

A. R. Tout à fait. Nous travaillons actuellement au renforcement du capital d'Upsideo en faisant entrer des partenaires financiers et institutionnels, vraisemblablement au second semestre 2019, tandis que notre actionnaire historique, Mirabaud, devrait se désengager. Cette opération capitalistique nous permettra de recruter pour opérer sur ces nouveaux marchés.

Qu'en est-il de votre développement ?

A. R. Après avoir réalisé un chiffre d'affaires de 2,3 millions d'euros l'an passé, nous sommes en forte croissance, puisque nous anticipons, pour 2018, une croissance de 50 à 70 %, ce qui porterait alors le chiffre d'affaires entre 3 et 3,5 millions d'euros.

Pour 2019, notre croissance restera soutenue avec un chiffre d'affaires prévisionnel compris entre 6 et 7 millions d'euros.

■ Propos recueillis par Benoît Descamps