

## One Week, One Tech *by Périclès*

### Upsideo, Axel Rason



**Axel Rason**, Titulaire d'un DESS en Gestion de Patrimoine, dispose d'une forte expertise dans le domaine de la distribution de produits financiers en B to B et d'une forte appétence pour l'entrepreneuriat. Après avoir débuté sa carrière chez Oddo & Cie puis chez UBS, il est nommé président de la filiale Cholet Dupont Partenaires et rejoint le Comité de Direction de Cholet Dupont en 2005. En 2009, Axel participe à la création de Finavéo, plate-forme dédiée au marché des Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants. En 2012, il poursuit, avec ses associés, ses projets entrepreneuriaux et lance Upsideo.



**Benjamin Cadars**, Diplômé de Skema Business School, Benjamin a rejoint Périclès Group en décembre 2010. Il intervient notamment sur des missions d'assurance vie haut de gamme avec des problématiques liées à la commercialisation de nouveaux produits, de délégation de gestion et de nouveaux partenariats.

*Benjamin Cadars – Bonjour et bienvenue dans cette nouvelle interview One Week One Tech by Périclès, en collaboration avec Finance Innovation. Nous avons le plaisir d'accueillir aujourd'hui Axel Rason, président d'Upsideo. Bonjour Axel, merci d'avoir accepté notre invitation. Tout d'abord Axel, pouvez-vous nous présenter en quelques mots et en quelques chiffres l'évolution et l'activité d'Upsideo ?*

**Axel Rason** – Upsideo est un éditeur de logiciels réglementaires et de dématérialisation. Ces solutions s'adressent à deux types de clientèle :

- Les conseillers en gestion de patrimoine indépendants et les courtiers qui utilisent nos solutions sous la marque Upsideo.
- Les institutionnels : sociétés de gestion, asset managers, banques privées ou compagnies d'assurance pour lesquels nous déclinons une offre en marque blanche.

Upsideo existe depuis 2012 et a été créé par les fondateurs de Finavéo, plate-forme dédiée au marché des Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants. Notre expérience et notre connaissance de ce secteur nous donnent un fort avantage sur nos concurrents et nous permettent de mesurer l'impact de la réglementation sur les contraintes métiers et sur la productivité. Fort de cette expérience de dirigeant de Finavéo, nous avons développé des applications informatiques pour apporter des solutions complètes aux Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants. Au bout de quelques années d'activité, nous avons décidé de mettre à disposition de nos clients ces applications en tant qu'éditeur de logiciel.

En quelques chiffres, aujourd'hui Upsideo c'est une équipe d'une vingtaine de personnes composée de développeurs, de chefs de projet mais également de commerciaux pour s'adresser à nos segments de clientèle. En termes d'activité, la société a doublé son chiffre d'affaires en 2017 par rapport à l'exercice précédent, puisque nous finissons l'année 2017 avec un chiffre d'affaires de 2,5 millions d'euros.

*Benjamin – Vous avez commencé à l'évoquer dans votre précédente réponse, mais quand on regarde l'évolution d'Upsideo depuis sa création en 2012, on voit que le panel de votre offre s'est largement*

## One Week, One Tech *by Périclès*

### Upsideo, Axel Rason

*diversifié puisque vous proposez des solutions qui couvrent l'ensemble de la chaîne de valeur de vos clients, des contrôles réglementaires et de conformité lors de l'entrée en relation client jusqu'à l'agrégation des données. Pourquoi avoir opté pour une telle stratégie ?*

**Axel** – Lorsque nous avons créé Upsideo, notre ambition était de devenir une plateforme digitale complète et modulable, de l'entrée en relation sur la connaissance client ou la lutte anti-blanchiment jusqu'à la dématérialisation des souscriptions. Puis avec l'expérience, nous avons fait évoluer notre réflexion. Lorsqu'un prospect devient client, il faut suivre ce client et lui apporter du conseil. Pour répondre à ce besoin, nous avons développé une brique qui offre une solution de gestion conseillée. Nos clients qui utilisent cette solution peuvent transmettre du conseil aux clients, passer des ordres sur les marchés financiers et finalement fournir des reporting aux clients à travers un outil d'agrégation.

Ces développements impliquent de lourds investissements et nous avons mis près de quatre ans pour développer l'intégralité de cette plateforme.

Notre seconde ambition est de permettre du sur mesure à nos clients. Notre offre doit permettre de trouver une solution qui répond précisément à leurs besoins. Cela peut se traduire par le choix d'un module spécifique de notre offre ou cela peut aller jusqu'à l'adoption en marque blanche de la plateforme digitale dans son intégralité.

***Benjamin** – Si on fait un petit focus sur l'innovation de votre offre, qu'est-ce qui pourrait qualifier l'innovation des services que vous proposez ? Est-ce une innovation en termes de complétude de modules que vous proposez ou en termes de technologie utilisée ?*

**Axel** – En termes de complétude de modules, cela paraît évident. Les besoins de nos clients évoluent au fil du temps. La complémentarité de nos modules et leur application représentent une vraie valeur ajoutée, une réelle innovation. Par exemple, un client qui nous sollicite initialement pour avoir une solution lui permettant de mieux gérer la connaissance client et d'avoir un environnement réglementaire plus sécurisé, souhaitera peut-être dans le futur digitaliser son offre afin de faire des gains en termes de productivité et d'image vis-à-vis de ses clients finaux.

Nous avons opté pour un positionnement qui est très axé autour de la réglementation. Les différentes réglementations (MIF2, DDA, PRIIPS...) font peser des contraintes très lourdes sur l'ensemble des acteurs qui interviennent dans la chaîne de distribution (sur l'activité compte titres comme sur celle de l'assurance). Nos clients cherchent des solutions packagées et ce que nous avons souhaité leur apporter en créant Upsideo.

***Benjamin** – En termes d'actualité, vous avez une actualité assez riche : vous avez noué une collaboration avec le robo advisor Fundvisory, puisque vous mettez à leur disposition une de vos API sur la partie contrôle réglementaire et conformité. Quels bénéfices tirez-vous de ce partenariat ?*

**Axel** – Je dirais que le premier bénéficiaire est pour les clients. Fundvisory est un acteur reconnu qui a des compétences que nous n'avons pas sur la partie allocation et transmission du contenu du conseil. Upsideo fournit les composants, c'est-à-dire la gestion du workflow. Le partenariat avec Fundvisory a été décidé en accord avec un de nos clients pour offrir un service innovant et riche. Nos clients sont extrêmement exigeants et ils recherchent des solutions packagées avec des spécialistes : des

## One Week, One Tech by Périclès

### Upsideo, Axel Rason

spécialistes du réglementaire, de la dématérialisation et de l'allocation. Nous ne sommes pas des spécialistes de l'allocation mais Fundvisory l'est.

Le second est bénéfice est pour Upsideo. Ce partenariat nous a permis d'enrichir et d'élargir notre offre afin de ne pas rester centré sur nos expertises. De plus, le fait de travailler avec une équipe jeune et dynamique nous a fait du bien. C'est une remise en cause permanente.

*Benjamin – Est ce qu'il y a d'autres partenaires qui vous ont soutenu au cours de votre aventure, de votre création ?*

**Axel** – Oui, je pense notamment à Finance Innovation. Nous avons été labellisés l'année dernière et cela fut très important pour nous. Ils font un travail remarquable et accompagnent toutes les start-up quelles qu'elles soient dans leur évolution. Ils sont très souvent de bons conseils. Nous bénéficions également de leur réseau dans le monde des entrepreneurs et cela nous est très bénéfique.

*Benjamin – Pensez-vous que cette stratégie de rapprochement entre les RegTech et les FinTech que l'on constate actuellement sur le marché sera une des fortes tendances des mois à venir ?*

**Axel** – C'est une possibilité mais pas une certitude. En effet, c'est une tendance de marché, mais on ne s'improvise pas RegTech. Une FinTech apporte de la valeur ajoutée technologique sur une expertise donnée dans le secteur financier. En revanche, pour se prétendre RegTech, il faut avoir une expertise réglementaire. C'est une approche différente. D'un côté nous avons plutôt des techniciens, des spécialistes de l'IT qui vont développer des solutions dans le secteur financier. De l'autre côté, on retrouve plutôt des experts métier qui vont faire développer des solutions réglementaires technologiques en s'appuyant sur des équipes techniques.

Comme je vous l'ai dit en introduction, nous venons du métier. Nous dirigeons par ailleurs une société qui a le statut de prestataire de services en investissement, qui est contrôlée par l'AMF et l'ACPR. Le fait d'avoir des organes de tutelle nous oblige à maîtriser les contraintes réglementaires en permanence. Ce sont des contraintes fortes sur notre activité. C'est pourquoi je ne suis pas certain que tout le monde puisse être Fintech et se prétendre RegTech.

*Benjamin – Pour conclure, quels sont vos souhaits pour cette nouvelle année ?*

**Axel** – Mon premier souhait est un souhait de réussite pour les équipes d'Upsideo. Nous travaillons très dur depuis cinq ans et notre réussite et la réputation que nous commençons à acquérir sont le fruit d'un travail d'équipe. 2018 devrait être une excellente pour Upsideo.

Mais nous devons relever plusieurs défis, notamment celui de la croissance. Nous devons continuer à livrer des outils de qualité à nos clients tout en gérant correctement la croissance. Cet enjeu est pleinement intégré dans notre stratégie et nous avons prévu des investissements humains et techniques conséquents cette année.

## **One Week, One Tech by Périclès**

### **Upsideo, Axel Rason**

Mon second souhait est de finir cette année avec l'ensemble de notre gamme « APIisée ». Ainsi, notre modèle se rapprocherait beaucoup plus de celui d'un éditeur pur que d'un éditeur qui fait du développement informatique à la demande. Je pense que nous devrions y parvenir !

*Benjamin – Merci beaucoup Axel pour cet entretien, merci de nous avoir suivis et à très bientôt pour une prochaine interview dans le cadre de One Week One Tech.*

**Le regard de Périclès**

**Time to Market :** ★★★★★

***Qualifier l'adéquation entre l'innovation et la maturité du marché***

Les solutions d'Upsideo répondent parfaitement aux besoins des sociétés de gestion, banques, dépositaires, compagnies d'assurance, plateformes bancaires, conseillers financiers et courtiers d'assurance afin de répondre aux exigences réglementaires sur la connaissance client, l'ouverture de compte et la souscription en ligne, la transmission d'ordres, l'agrégation des données, la gestion des conventions... Upsideo a fait preuve d'une forte capacité d'adaptation pour faire évoluer son positionnement et enrichir son panel d'offres, tout en conservant son expertise réglementaire. Ceci afin de répondre aux besoins et aux attentes de ses clients qui évoluent sans cesse.

**Nature de l'innovation :** ★★★★★

***Qualifier le niveau d'ingéniosité de l'innovation proposée***

L'innovation des solutions proposées par Upsideo réside dans le fait de proposer des modules autonomes et interconnectés qui couvrent l'ensemble de la chaîne de valeur de ses clients et leur permettent de dématérialiser les procédures métiers. Mais également dans le fait d'avoir opté pour un positionnement très axé autour de la réglementation et de la conformité.

**Maturité de l'innovation :** ★★★★★

***Qualifier l'état d'avancement du projet (outils marketing, outils informatiques, capacité à se déployer...)***

Les différentes applications Upsideo sont aujourd'hui déployées chez plus de 500 clients : sociétés de gestion, banques, dépositaires, compagnies d'assurance, plateformes bancaires, conseillers financiers et courtiers d'assurance.

Upsideo souhaite conforter son positionnement d'éditeur pur en proposant à ses clients des API sur l'ensemble des solutions.

**Positionnement à l'international :** ★★★

***Qualifier le positionnement actuel et potentiel à l'international***

Les différentes applications Upsideo sont disponibles au Luxembourg.