

■ Axel Rason (Upsideo) : « Deux expertises : la réglementation et la dématérialisation des process »

24/11/2016

Par : Benoît Descamps – Profession CGP

Axel Rason, président et cofondateur d'Upsideo, créateur d'une suite de logiciels dédiés au respect de la réglementation et à la gestion de cabinet, revient sur le parcours de sa société créée en 2012.

Profession CGP : Upsideo, qui existe depuis maintenant quatre ans, est devenu un acteur bien connu sur le marché des CGPI. Comment expliquez-vous cette percée ?

Axel Rason : Dès la création de la société, nous avons souhaité nous positionner autour de deux expertises : la réglementation et la dématérialisation des process. Notre objectif a toujours été de permettre aux CGPI de consacrer davantage de temps à leurs clients, tout en rendant moins contraignantes leurs obligations réglementaires.

De cet objectif sont nées nos premières applications : le *Recueil* et la *LAB d'Upsideo* qui ont répondu au besoin impérieux de mise en conformité des CGPI sur les sujets de la connaissance client et de la lutte anti-blanchiment.

Par ailleurs, fondateur d'une société financière agréée, nous connaissons parfaitement les contraintes quotidiennes des distributeurs et de leurs fournisseurs. Leurs retours d'expériences

respectives nous ont également permis de faire évoluer nos applications selon les interprétations des textes des contrôleurs de l'AMF, de l'ACPR et des associations professionnelles.

Vous avez ensuite poursuivi vos développements sur d'autres outils...

A. R. : Tout à fait, car notre ambition est de créer une plate-forme digitale « *front-to-back* » à la carte, via la mise en place de différents modules pouvant fonctionner de manière autonome ou interagir les uns avec les autres.

Plusieurs millions d'euros ont été investis pour développer six applications allant de l'entrée en relation, en passant par la dématérialisation des souscriptions et du conseil financier, pour aboutir à l'agrégation de données. Par exemple, depuis le mois d'avril 2016, l'application *Recueil/LAB* est synchronisée avec *l'Agrégateur*.

Chaque besoin doit être traité de manière approfondie à travers une application spécifique, d'où une solution pour chaque thème : d'un côté l'agrégation, de l'autre la réglementation.

Notre volonté a également été de proposer des solutions intuitives pour que l'utilisateur soit rapidement autonome. Cette simplicité d'accès est l'une de nos marques de fabrique.

Quels sont les atouts de votre agrégateur, alors que les professionnels sont déjà équipés par des solutions « historiques » ?



A. R. : Aucun marché quel qu'il soit n'apprécie les quasi-monopoles : cela nuit à la créativité et à la liberté de choix. Par ailleurs, l'outil d'agrégation n'est devenu qu'un maillon de la chaîne permettant au CGP d'entretenir une relation unique avec son client.

Notre proposition de valeur s'inscrit donc dans un schéma global à côté de notre brique réglementaire, de l'outil d'agrégation à 360° (bancaire et patrimonial) mis en place via un accord avec Linxo et d'un module transactionnel (Naveo) pour les contrats d'assurance-vie, les comptes-titres et les PEA et conçu pour notre plate-forme Finaveo. Cette application permet au CGP de réaliser des propositions multi-fournisseurs, multi-clients de manière simultanée.

D'ici la fin de l'année, avec Linxo et l'*Agrégateur* d'Upsideo, les clients pourront choisir de mettre à disposition de leur CGP les données de leurs avoirs détenus auprès des banques et assureurs. Cette richesse d'informations est clef. Elle permettra aux CGPI d'entrer dans une nouvelle ère : celle du conseil sans frontière et ainsi conseiller leurs clients sur les avoirs non encore gérés par eux et même proposer des arbitrages sur ces avoirs. Cette brique transactionnelle devrait être opérationnelle lors du premier trimestre 2017.

Cela va révolutionner la relation client et le rôle du conseil ne sera que renforcé, avec des reportings enrichis. Cela augure également des gains de parts de marchés des CGPI vis-à-vis des acteurs traditionnels.

Vous proposez également un modèle économique innovant pour cette application d'agrégation ?

A. R. : Oui, le sujet de la tarification a demandé beaucoup de réflexion. Les abonnements à ces outils sont vus par les CGPI – parfois à juste titre, parfois non – comme des charges plutôt que comme des investissements.

Le CGP pourra choisir de payer pour ces outils, comme cela se pratique traditionnellement, ou de facturer ce service à ses clients sous forme d'abonnement. L'agrégation peut donc être envisagée comme une source de chiffre d'affaires pour le cabinet et, à partir d'un certain seuil de clients abonnés, les CGPI n'auront plus à payer leur agrégateur.

Outre les CGPI, vos solutions s'adressent également aux grands comptes. Où en êtes-vous dans vos développements ?

A. R. : Tout à fait, nos solutions leur sont proposées en marque blanche. Nous travaillons avec de très belles références, comme Survanir, Primonial et DNCA, et nous avons été sollicités pour différents projets. S'agissant du marché CGPI, nous avons récemment recruté Stéphane Dubois, un ancien indépendant, pour accélérer notre développement. Aujourd'hui, plus de sept cents utilisateurs utilisent les solutions d'Upsideo.