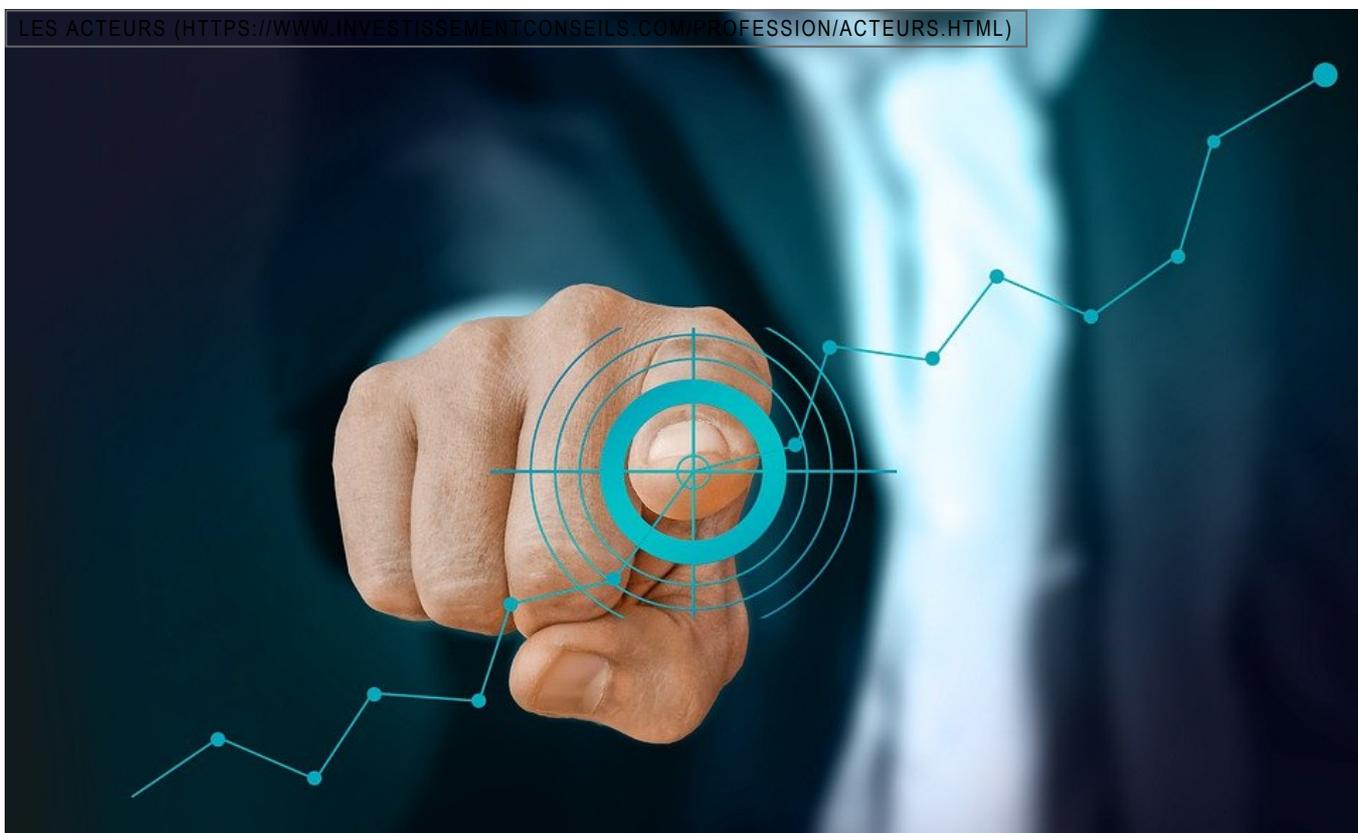


## Upsideo lève 5 M€ pour accélérer sa croissance

| OCTOBRE 2021



(<https://www.investissementconseils.com/profession/acteurs/41867-upsideo-leve-5-m-pour-accelerer-sa-croissance.html>)

Depuis juillet, Upsideo accueille dans son capital Generis Capital Partners et Isatis Capital qui injectaient cinq millions d'euros. Fort de ses nouveaux moyens, la société compte accélérer son développement auprès des producteurs et des distributeurs de solutions d'épargne en France et en Europe. Explications avec Alexandre Peschet et Stéphane Dubois, respectivement directeur général et responsable développement CGP & courtiers de la RegTech qui fêtera son dixième anniversaire en décembre prochain.

**Investissement Conseils: Fin juillet, vous annoncez la prise de participation de deux fonds d'investissement à votre capital. Pourquoi cette opération?**

**Alexandre Peschet :** Dix années après avoir lancé Upsideo, nous avons en effet accueilli dans ce tour de table les sociétés d'investissement Generis Capital Partner et Isatis Capital, nous ayant apporté cinq millions d'euros. L'objectif de cette levée de fonds est d'accélérer notre croissance aussi bien en France que dans les pays limitrophes, pour la distribution de nos solutions front-to-back aux établissements financiers, d'assurance et immobiliers. Avec

ces moyens supplémentaires, nous allons donc pouvoir recruter de nouveaux collaborateurs afin de renforcer nos équipes techniques et commerciales. Cela nous permettra de répondre à la demande croissante des acteurs du marché institutionnel et des CGP. Nous proposons aux établissements institutionnels \_



**Alexandre Peschet,**  
directeur général d'Upsideo.



**Stéphane Dubois,**  
responsable développement CGP &  
courtiers d'Upsideo.

banques, sociétés de gestion de portefeuille, teneurs de compte, sociétés immobilières, compagnies d'assurance ou encore courtiers grossistes \_ des solutions d'entrée en relation, de souscription, d'opérations après-vente et de consolidation des données. Nous proposons aussi des solutions de gestion des contrats-avenants et des rétrocessions entrantes et sortantes. Nos applications répondent à des besoins métiers intégrant les règles de conformité respectives aux différents intervenants. Aujourd'hui, ce sont plus d'une trentaine d'établissements institutionnels que nous accompagnons dans la digitalisation de leurs processus métier et réglementaires. Stéphane Dubois: Nous souhaitons également répondre à une nouvelle demande croissante des CGP, des groupements et des réseaux. Nous nous sommes concentrés dernièrement pour développer notre solution digitale métier: Juliette. Les gestionnaires de patrimoine ont plusieurs métiers, souvent différents d'une entité à une autre, mais toujours centrés sur la relation client. Il leur faut donc une application réglementaire, modulable par métier et orientée client. Cette nouvelle application BtoC est en totale adéquation avec leurs besoins. Notre ambition est de positionner à très court terme Upsideo en tant que leader du marché des éditeurs de logiciels digitaux intégrés front-to-back.

### **Pourquoi avoir fait appel à deux fonds d'investissement et pas à un seul?**

**A. P. :** Il s'agit de deux structures françaises à taille humaine qui connaissent bien le marché des institutionnels, des CGP et des FinTechs. Leurs équipes ont également comme avantage de bien se connaître. Je précise que les cinq associés historiques d'Upsideo [Franck Fourrière, Arnaud Lallain, Axel Rason, Alexandre Peschet et Pascal Vieville, ndlr] \_ détiennent toujours la majorité du capital.

**Ses moyens supplémentaires sont-ils destinés à réaliser des opérations de croissance externe ?**

**A. P. :** La question ne se pose pas actuellement, mais si une opération stratégique devait se présenter, elle sera étudiée. Nous sommes davantage dans une perspective de partenariat avec les FinTechs sur des sujets qui ne sont pas de notre compétence et sur lesquels nous ne comptons pas nous positionner.

**Parallèlement à cette levée de fonds, vous venez de lancer votre outil dédié au marché des conseils en gestion de patrimoine, Juliette. Pourriez-vous nous le présenter ?**

**A.P. :** En effet, les professionnels du patrimoine expriment toujours plus leur besoin de s'outiller pour exercer leur profession. Juliette est la nouvelle version de notre application pour les CGP, les groupements et les réseaux, avec un positionnement orienté sur la relation client. Il s'agit d'une application BtoC conçue pour être utilisée par le CGP en clientèle. C'est une grande nouveauté sur le marché. Elle intègre un parcours adapté à la relation client, tant au niveau commercial que métier et réglementaire (KYC-LCBFT, DDA, MIF2\_). Le cabinet peut faire signer les documents de son association professionnelle en respectant les étapes qui lui sont définies, avec signature électronique et archivage légal pour une parfaite traçabilité. L'ensemble du parcours du conseil client est intégré au sein de Juliette : de l'entrée en relation jusqu'au précontractuel dédié à chaque mission (assurance, financier, crédit, immobilier\_). Par ailleurs, d'autres fonctionnalités sont ouvertes à l'utilisateur comme la consolidation des données des contrats et des comptes clients, des relances automatiques, des tableaux de bord\_

**Existe-t-il des liens avec les autres applications ou logiciels utilisés par les cabinets de conseil en gestion de patrimoine ?**

**S. D. :** Tout à fait. Nous avons mis en place l'Upsideo Store, permettant de se connecter à des FinTechs partenaires, avec une seule authentification, c'est-à-dire sans avoir à ressaisir les identifiants et mots de passe de ces entités. Les connexions API permettent le transfert des données de Juliette vers ces applications; Juliette étant l'application centralisatrice des informations clients. Ainsi, l'utilisateur peut accéder aux fonctionnalités de ses autres partenaires en matière d'édition de rapports patrimoniaux, de simulations, d'analyses de portefeuilles ou de CRM qu'il aura choisi. A titre d'exemple, nous sommes connectés à FVI, pour son outil d'analyse patrimoniale UpSys et Youday pour son CRM. Et ce n'est qu'un début.

**Quelles solutions proposez-vous aux partenaires fournisseurs des CGP ?**

**A.P. :** Upsideo Connect permet une connexion avec des établissements partenaires fournisseurs de produits, type assureurs, plates-formes, sociétés de gestion de produits non cotés qui ont digitalisé leur processus de souscription. Si ce n'est pas le cas, Upsideo peut leur proposer cette prestation en amont. L'utilisateur retrouvera alors l'établissement avec qui

il a un accord de partenariat dans Upsideo Connect. L'utilisateur basculera dans l'interface de son fournisseur de manière fluide et sans nouvelle authentification. Il retrouvera les informations saisies dans Juliette sans double saisie pour réaliser la souscription.

**S. D. :** Pour conclure, Juliette est un parcours complet orienté métier et réglementaire. C'est une application ouverte et connectée aux expertises tierces pour les métiers de la gestion de patrimoine (Upsideo Store) et aux fournisseurs de produits financiers et immobiliers pour procéder à la souscription (Upsideo Connect). Juliette est une application ergonomique, simple d'utilisation, conçue dans une technologie de dernière génération et full responsive. Juliette devient dorénavant le nouveau socle technologique Upsideo à destination des conseils en gestion de patrimoine, mais aussi des institutionnels.