



# Etre en conformité avec DDA

**D'ici la mise en application de la directive, Upsideo développe un outil de digitalisation des process en collaboration avec les assureurs. Parallèlement, la société élabore un outil dédié aux agents immobilier.**

Upsideo travaille à l'intégration de la directive DDA au sein de ses outils de digitalisation relatifs à la conformité des activités des professionnels du patrimoine. Un module est en cours d'élaboration pour permettre d'accompagner les actes d'intermédiation en assurance, notamment sur les questions de gouvernance produits, et de coût et charges des contrats. « Nous menons actuellement un travail pour interagir avec les assureurs pour intégrer l'ensemble des informations relatives aux contrats, souligne Alexandre Peschet, directeur général d'Upsideo. Ces nouveaux outils viennent ainsi compléter les fonctionnalités existantes en matière de connaissance client ou encore de lutte anti-blanchiment et de cartographie des risques. » La solution devrait être proposée d'ici au mois d'octobre, date d'entrée en vigueur de la directive.

Par ailleurs, un module dédié à l'intermédiation en immobilier est également en cours d'élaboration, pour une livraison prévue à la fin du deuxième trimestre. « Si nous opérons depuis 2012 dans le domaine du conseil financier et du courtage d'assurance,

cette extension d'activité est naturelle pour nous qui collaborons avec les CGP, observe Alexandre Peschet. Il s'agit ici de permettre aux agents immobiliers de faire face aux contrôles de plus en plus fréquents de la DGCCRF, notamment en matière de lutte anti-blanchiment. Nous leur proposons ainsi des outils équivalents avec traçabilité, horodatage des documents, coffre-fort numérique... Aujourd'hui, ces professionnels n'ont plus le choix : ils se doivent d'utiliser des moyens technologiques pour gagner en productivité et sécuriser leur activité. Bien sûr, nous avons adapté ces outils aux contraintes commerciales propres à cette profession. »

Ces nouveaux développements doivent permettre à Upsideo d'asseoir davantage sa croissance. La société annonce avoir doublé son chiffre d'affaires l'an passé, à 2,3 millions d'euros, et compte le doubler encore cette année via ses nouveaux outils et les signatures d'importants contrats. « Aujourd'hui, 80% de notre activité est en lien avec des institutionnels et 20% via des CGP, cible à laquelle nous sommes franchement attachés et à qui nous pouvons proposer des services équivalents à ceux des institutionnels, rappelle Axel Rason, le président d'Upsideo. De nombreuses livraisons pour des clients importants sont prévues dans les semaines à venir et nous nous développons également à l'étranger, comme récemment au Luxembourg avec un accord signé avec un acteur d'envergure mondiale. » ■