

clairs pour les clients, avant toute transaction. Nous ne voyons vraiment pas comment il est possible de faire tout cela manuellement.

De quel ordre est l'investissement pour votre logiciel de conformité ?

AP : Pour la seule brique conformité, la licence de notre logiciel représente un coût de 75 € par mois +15 € par an environ par client la première année. Puis 10 € environ pour les mises à jour par client. Comparé au coût analytique que représente le travail pour gérer la masse de données, c'est un investissement très modique et surtout rentable.

Nous avons un modèle économique permettant aux CGP de bénéficier d'une application mutualisée et particulièrement bon marché. Nos investissements pour créer de telles applications sont d'abord amortis grâce aux institutionnels qui représentent aujourd'hui 90 % de notre chiffre d'affaires.

Vous comptez combien de clients CGP ?

AP : Nous avons actuellement près de 500 utilisateurs parmi les CGP.

On se rend bien compte que votre savoir-faire exige à la fois la maîtrise de l'outil informatique, la connaissance métier et une parfaite adéquation aux normes réglementaires, ce qui semble très consommateur à la fois d'énergie et de fonds pour vous !

AR : Oui, je confirme et c'est aussi ce qui explique notre percée sur le marché. Chacun des cinq associés apporte à Upsideo son expérience. Alexandre Peschet, lui, directeur général, suit particulièrement les questions de réglementation avec notre service juridique interne.

Nous avons des entretiens très réguliers avec les organisations professionnelles, les autorités de régulation, ACPR et AMF, ainsi qu'avec les responsables de conformité des grandes banques et sociétés d'assurances. Actuellement avec l'Anacofi et la CNCIF, nous sommes à jour sur leur kit réglementaire. Très prochainement les documents seront en ligne. C'est en bonne voie avec la CNCGP.

La mise en conformité avec la réglementation MIF 2 et DDA, notamment la traçabilité des opérations, ne peut se faire sans le recours à la digitalisation. Il me paraît désormais très difficile de développer une activité de conseil en gestion de patrimoine sans un processus automatisé et traçable.

Avec nos chefs de projet, le plus ardu, c'est de



De gauche à droite : Alexandre Peschet, directeur général ; Franck Fourrière, directeur général ; Axel Rason, président ; Arnaud Lallain, directeur technique ; Pascal Vieville, directeur général

traduire toute cette réglementation en modules informatiques simples à utiliser.

Quant à votre question sur la consommation de fonds nécessaire pour permettre à un éditeur de logiciels d'avoir une offre complète, il est clair que notre activité est consommatrice de cash. Mais Upsideo s'est toujours inscrit dans une logique de partenariat long terme avec les CGP et nous sommes désormais en ordre de bataille pour challenger le leader du marché puisque nos applications couvrent tout le parcours client.

Etes-vous optimiste sur vos chances de percer sur ce marché de l'édition de logiciels pour la profession ?

AR : Upsideo n'a pas vocation à laisser s'installer un marché monopolistique au profit d'Harvest. Ce n'est pas évident de faire comprendre à la profession que les CGP ont tout intérêt à laisser la place à une saine concurrence. Il faut qu'il y ait une alternative. Nous ferons tout ce qui est notre pouvoir pour être cette alternative.

Vous publiez vos comptes ? Peut-on les trouver sur Infogreffe ?

AR : Oui, nous ne sommes pas cotés en Bourse mais nos résultats sont publics et transparents. ■



Upsideo n'a pas vocation à laisser s'installer un marché monopolistique