



AJOUTER UN  
+  
MAGAZINE



LIRE MES MAGAZINES

SE CONNECTER

STYLE CANAL Z  
Q

tendances  
**Trends**

ENTREPRISES

# La fintech liégeoise Sopiad se voit en scale-up européenne



L'équipe de Sopiad avec le CEO Pierre Nemeth (au centre). © PG



**Sebastien Buron**

Journaliste Trends-Tendances

26-04-2024, 14:51

Mise à jour le: 26-04-2024, 14:54

Spécialisée dans le diagnostic personnalisé de portefeuille d'investissement, la fintech wallonne entend capitaliser sur sa

## reconnaissance internationale pour soutenir sa croissance à l'étranger.

**T**rois ans après son démarrage en tant que start-up, Sopiad accumule les distinctions. Spin-off issue de HEC Liège qui se spécialise dans les solutions de diagnostic de portefeuille d'investissement tenant compte du profil personnalisé de l'investisseur (y compris les préférences durables), Sopiad (pour Socrates Portfolio-Investor Adequacy) a notamment été désignée en 2022 par l'association Fintech Global comme l'une des 100 fintech les plus intéressantes à suivre dans le domaine de la gestion de patrimoine.

Fin de l'année dernière, elle a reçu le prix de l'innovation pour le secteur de l'assurance décerné par l'Association des compagnies d'assurance au Luxembourg (l'ACA). Et elle a aussi remporté le European Pitch Battle (prix du public) lors du Digital Finance Summit de Bruxelles, organisé par Fintech Belgium.

## Acquisition rapide de gros clients

Signe de cette reconnaissance internationale, la jeune pousse compte désormais parmi ses clients des acteurs du monde de la finance comme la banque en ligne Keytrade, l'assureur Ethias, le gestionnaire d'actifs Orcadia Asset Management ainsi que le gestionnaire de patrimoine Scala Patrimoine, répartis sur trois marchés cibles : Belgique, France et Luxembourg. “Nos clients valorisent nos solutions pour leur simplicité d'utilisation, la rigueur scientifique de nos modèles (constamment revus par nos experts académiques), la conformité réglementaire européenne et la rapidité de mise en œuvre de ces solutions, allant de quelques semaines à deux ou trois mois selon les exigences”, indique Pierre Nemeth, CEO de Sopiad.

Parallèlement à cela, Sopiad a aussi diversifié son offre. “Notre outil de diagnostic personnalisé de portefeuille d'investissement est passé d'une solution initiale (SAFIR Wealth Manager) à trois solutions distinctes, chacune conçue pour répondre spécifiquement aux besoins des gestionnaires de patrimoine (banques et family offices), assureurs-vie et gestionnaires de portefeuilles. Ces trois solutions servent d'outils d'aide à la décision et de monitoring pour les gestionnaires. Les résultats du portefeuille pouvant être présentés aux clients finaux sous forme de récits personnalisés (storytelling), visant à simplifier les explications et à renforcer la confiance avec les investisseurs”, explique Pierre Nemeth qui ajoute que Sopiad s'est également renforcée au travers de partenariat avec le géant de l'audit et du conseil EY, le cabinet d'avocats Arendt & Medernach au Luxembourg ainsi que Keesystem,

un acteur important dans les solutions de gestion de fortune, présent notamment en France, en Suisse et au Luxembourg.

## Ouvrir le capital

Conséquence logique de ce qui précède, Sopiad a vu depuis sa première levée de fonds son équipe opérationnelle s'étoffer pour passer de 7 à 11 personnes, soutenue par deux comités d'experts académiques et de marché composé de 10 membres (dont Georges Hübner, Etienne de Callatay, etc.). Au total, "environ 25 personnes sont impliquées dans le développement de Sopiad aujourd'hui", chiffre Pierre Nemeth.

Côté objectifs pour l'année à venir, Sopiad devrait atteindre la rentabilité dans les mois qui viennent, estime Pierre Nemeth. Le CEO se dit par ailleurs à la recherche d'un partenaire stratégique doté d'une expertise et présence solide sur les marchés européens. Lequel pourrait entrer au capital de Sopiad pour soutenir sa croissance, tout en bénéficiant du soutien continu des investisseurs actuels, tant publics que privés (parmi lesquels figurent Noshag, Moury, Gesval et Ardent Invest), tous fermement convaincus du bel avenir de la société. Car "Sopiad dispose de tous les atouts pour devenir une scale-up européenne", selon Pierre Nemeth.