

# UpSlide ouvre un bureau à Singapour

UpSlide, l'éditeur qui facilite l'usage de Microsoft Office pour les professionnels de la finance, met le cap sur l'Asie avec l'ouverture d'un bureau à Singapour. Cette quatrième implantation confirme l'ambition du groupe français de poursuivre sa conquête des marchés internationaux.

## L'international au cœur de la stratégie d'UpSlide

Après avoir conquis en France plus de la moitié du CAC 40, UpSlide entend accélérer sa percée sur les marchés internationaux. Début 2019, l'éditeur réalise déjà plus d'un tiers de son chiffre d'affaires hors de l'Hexagone. L'ouverture de la nouvelle antenne asiatique a pour objectif de multiplier le nombre de clients dans la région Asie Pacifique.

*« Nous avons déjà des clients à Singapour, à Hong Kong, au Japon, en Inde, en Chine et en Malaisie. En nous positionnant dans cette région du monde, nous leur assurons une meilleure réactivité. Ce marché représente également une opportunité de croissance incroyable ! »*, explique Antoine Vettes, co-CEO et co-fondateur d'UpSlide, en charge du développement international du groupe.

## Le choix mûrement réfléchi de Singapour

Après l'ouverture des bureaux de Londres et de New-York en 2015, UpSlide vise la quatrième place financière mondiale. Si le groupe envisageait initialement Hong Kong, autre mégapole asiatique de référence dans le secteur de la finance, il opte finalement pour la ville jardin.

*« Singapour présentait des avantages non négligeables par rapport à Hong Kong. D'abord, la langue : l'anglais y est plus répandu qu'à Hong Kong et c'est d'ailleurs la langue officielle du pays. La stabilité réglementaire a également orienté notre choix. Enfin, Singapour jouit d'une position plus centrale, nous ouvrant une porte vers l'Australie et la Nouvelle-Zélande, autres marchés où UpSlide est actuellement présent »*, partage Antoine Vettes.

## Un modèle qui porte ses fruits

UpSlide choisit d'adopter le modèle qui a fait le succès des antennes de Londres et de New-York : envoyer une commerciale expérimentée sur place, avec pour première mission de recruter une équipe locale.

Cette combinaison expatrié-natif assure une approche adaptée à la culture et aux attentes spécifiques des clients, combinée à une maîtrise parfaite des produits et de la stratégie commerciale acquise au siège.

*« La communication est également plus fluide avec une salariée chevronnée, qui connaît bien les équipes et les méthodes de travail du siège. Par ailleurs, ce choix assure la transmission de la culture d'entreprise d'UpSlide dans ce nouveau bureau et aux nouveaux collaborateurs qui le composeront »*, conclut le co-fondateur du groupe.