

# Une nouvelle organisation, de nouvelles

*Créé en 2006, ManyMore a décidé de modifier sa gouvernance en intégrant de nouveaux membres à son comité de surveillance. Par ailleurs, la société présidée par Pierre-Laurent Fleury poursuit le développement de son logiciel Prisme et réaffirme sa volonté d'ouverture à d'autres outils utilisés par les conseils en gestion de patrimoine. Le point avec Emilie Giroux-Levain, sa directrice du développement.*

**Investissement Conseils : En fin d'année dernière, ManyMore a annoncé des évolutions dans sa gouvernance. Pourriez-vous nous les rappeler ?**

**Emilie Giroux-Levain :** Il a été décidé d'ouvrir notre Comité de surveillance pour que l'intégralité des différents acteurs de la Place puisse y être représentée. Auparavant, il se composait de trois membres d'Axa et de trois membres de ManyMore.

“ Il a été décidé d'ouvrir notre comité de surveillance pour que l'intégralité des différents acteurs de la Place puisse y être représentée. ”

Aujourd'hui, il se compose de dix personnes : trois membres nommés par Axa (dont Corinne Calendini, directeur Wealth Management), un représentant de BNP Paribas Cardif, en l'occurrence Pascal Perrier, directeur des réseaux CGPI-courtiers et du digital business, et six personnalités de l'univers de la gestion de patrimoine nommées par Pierre-Laurent Fleury, à savoir Jean-Luc Delsol, président de La Financière du Capitole, François Auvillain, gérant d'un cabinet membre du groupement Finindep, Stéphane Vallois, président de CrossQuantum, et Bruno Narchal, président du groupe Crystal Expert & Finance, ainsi que son épouse.



Emilie Giroux-Levain, directrice du développement de ManyMore.

Par ailleurs, une directrice générale adjointe a été nommée : Céline Ripoll qui était auparavant directrice du digital épargne pour le groupe Apicil. Elle a en charge l'exploitation opérationnelle de nos développements, la gestion des projets clients et de la finance. Ces évolutions ont pour but d'accompagner la croissance de notre société dans les prochaines années.

**Cela traduit-il une évolution de l'actionariat de la société ?**

**E. G.-L.** Pas du tout. La famille Fleury reste majoritaire à 66% devant Axa, qui détient 26% du capital, les 8% restants étant toujours aux mains de différents conseils en gestion de patrimoine qui nous accompagnent depuis notre création en 2006.

**Que représente aujourd'hui ManyMore ?**

**E. G.-L.** ManyMore représente aujourd'hui une équipe de plus de soixante personnes, en constante augmentation. L'an passé, notre chiffre d'affaires a atteint 6 millions d'euros, contre 4,4 millions d'euros l'année précédente. Nos outils sont utilisés par plus de cinq cents cabinets, soit trois mille utilisateurs, 330 000 contrats et plus de 38 milliards d'euros agrégés.

# solutions et toujours plus d'ouverture

“ Nous allons prochainement interfacier des outils d'autres éditeurs, comme Fidroit, au sein du logiciel Prisme. Cela permet aux conseils en gestion de patrimoine d'utiliser des logiciels complémentaires sans avoir à ressaisir les données de leurs clients et prospects. (...) Cette stratégie de partenariats est rendue possible par le fait que nous développons les fonctions métiers de Prisme sous forme d'API. ”

Nous allons prochainement interfacier des outils d'autres éditeurs, comme Fidroit, au sein du logiciel Prisme. Cela permet aux conseils en gestion de patrimoine d'utiliser des logiciels complémentaires sans avoir à ressaisir les données de leurs clients et prospects. Par exemple, si une fiche pratique Fidnet évolue, des alertes pourront être envoyées dans Prisme, l'outil que le conseiller utilise quotidiennement. Cette stratégie de partenariats est rendue possible par le fait que nous développons les fonctions métiers de Prisme sous forme d'API.

A cela viennent s'ajouter quatre mille utilisateurs provenant de cinq clients institutionnels pour lesquels nous avons développé des applications spécifiques : Axa, BNP Paribas Cardif, Voisin SAS et CD Partenaires. D'autres clients grands comptes utilisent également nos solutions, comme Theseis et le groupe Crystal Expert & Finance.

En outre, en collaboration avec l'Office by Primonial, nous avons développé un outil de création d'un projet d'investissement, en architecture totalement ouverte, qui leur est dédié.

## Quelles sont les nouveautés apportées à votre logiciel Prisme ?

**E. G.-L.** D'ici la fin du mois de février, nous allons faire évoluer notre outil en conformité avec les directives MIF 2 et DDA, et intégrer des fonctionnalités en termes de gouvernance produit, marché cible, coûts *ex ante*, tenir compte de l'indépendance du conseil le cas échéant, mise en place d'un SRRI global sur le portefeuille.

Nous collaborons avec la société Quantalys qui nous alimente via les fichiers EMT et EPT sur la typologie de produits, les frais, les comparaisons des contrats, les fonds, les KIID, les SRRI, entre autres...

Si nous sommes concurrents sur certains points, nous avons noué un partenariat fort, en bonne intelligence.

## Prisme se veut d'ailleurs être ouvert aux outils d'autres éditeurs utilisés par les cabinets de CGP...

**E. G.-L.** Tout à fait, et nous allons aller plus loin. Des passerelles sont d'ores et déjà en place avec certains logiciels, comme Quantalys, RiskDesign, Systema de FVI, LaFinBox de CrossQuantum, e-Dixit des éditions Francis Lefebvre ou encore différents logiciels de gestion de la relation client.

## Qu'en est-il de votre solution Connective Software ?

**E. G.-L.** Connective Software est un outil de dématérialisation des actes de gestion et extranet destiné aux compagnies d'assurances, plates-formes, sociétés de gestion, banques, qui rencontre d'ores et déjà un très vif succès, puisque nous équipons Axa Thema, BNP Paribas Cardif, Voisin SAS et CD Partenaires. L'avantage de cette solution est de permettre aux CGP et courtiers de faire différents actes de gestion pour différents fournisseurs avec une expérience utilisateur unique et un suivi centralisé.

## Quels sont vos objectifs pour cette année 2019 ?

**E. G.-L.** Nous comptons poursuivre notre développement. Pour cela, nous proposons une offre commerciale aux adhérents des associations de conseillers en investissements financiers avec qui nous avons noué des partenariats forts, comme la CNCGP, la CNCIF, la Compagnie des CGPI et bientôt l'Anacofi avec une réduction de -40% pendant deux années pour toute nouvelle souscription à Prisme. Concernant Connective Software, nous avons un double objectif :

- tout d'abord, nous souhaitons développer les actes en ligne pour deux nouveaux assureurs ;
- ensuite, nous avons pour ambition d'implémenter Connective sur les marchés du capital-investissement et de la SCPI en poursuivant ce que nous avons commencé en signant avec Voisin en 2018. Ces outils peuvent ensuite être adaptés aux contraintes de chacun, comme la mise en place de leur propre questionnaire de risque. Ce type de solution peut également être mis en place pour des banques privées qui, opérant en architecture ouverte, souhaitent réaliser leurs souscriptions au sein d'un seul et même outil informatique.

■ Propos recueillis par Benoît Descamps