

La société Ginjer AM joue les fintech pour compte propre

L'asset manager a reçu le prix de l'innovation de L'Agefi AM Tech Day pour son système d'information centralisé permettant d'optimiser ses prises de décision.

PAR FABRICE ANSELMINI

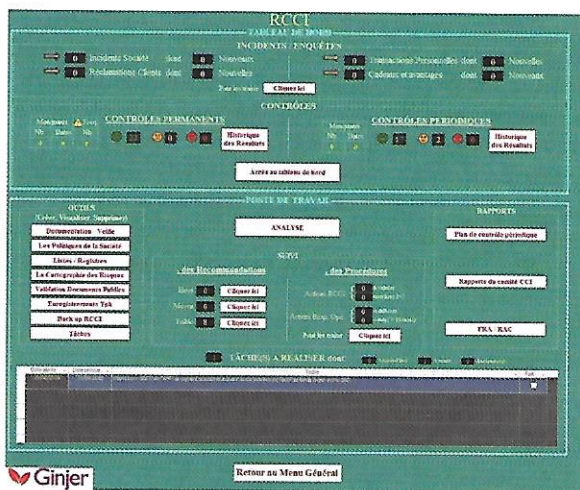
@fanselmi396

+ EMAIL fanselmi@agefi.fr

C'est le prix AM Tech Day

2017 de l'innovation dans la catégorie Gestion, cela aurait pu l'être dans la catégorie Fintech ou Editeur tant la société Ginjer AM l'a reçu pour sa capacité à jouer les *fintech* « pour elle-même ». Le CEO Léonard Cohen avait dessiné ce processus organisationnel dès sa création en 2011 : « Les défis sont nombreux pour une jeune société de gestion (SGP) : nous étions conscients de la nécessité d'innover tant au niveau de la gestion des fonds que de la gestion de la société. »

Dès le début, l'équipe a donc pris le soin de centraliser toutes les données liées à sa gestion mais également au bon fonctionnement de la SGP pour tendre vers un système/outil de pilotage simple et unique (Ginjer Center), qui permet de traiter toutes les données correspondant à ses besoins opérationnels, logistiques et réglementaires, tant dans la transversalité (entre lignes métiers) que dans la verticalité (au sein d'une même ligne métier). « La démarche suit une logique d'innovation frugale – faire plus avec moins – en réduisant la complexité et le coût de la chaîne de prise de décision et de production, poursuit son fondateur. Elle a été possible car nous travaillons ensemble depuis longtemps, avec la même compréhension des problématiques pratiques auxquelles nous sommes confrontés au quotidien. » Cette idée forte a conduit, dans un premier temps, à centraliser dans une même base (Info Centre) toutes les autres bases de données habituel-



SOURCE : GINJER AM

L'interface Ginjer Center permet par exemple de suivre en temps réel l'ensemble des contrôles de risques périodiques et permanents réalisés par une SGP.

LA SOCIÉTÉ GINJER AM A LE STATUT DE JEUNE ENTREPRISE INNOVANTE (JEI) DEPUIS 2013

Pour aller plus loin, les différents prix de l'AM Tech Day 2017 dans la version digitale de L'AGEFI HEBDO

lement organisées en silos pour les 5 grandes fonctions internes (gestion, *middle-office*, CRM-ventes, RCCI, finance-comptabilité-RH) et/ou externalisées. Ce noyau de données, résultat de l'optimisation des processus, se concentre sur une centaine de champs utiles (importés automatiquement par clic ou saisis par les collaborateurs de par leur fonction) parmi les milliers de données habituelles, parfois redondantes, et ne communique avec l'extérieur que par un « sas » sécurisé.

CONTINUUM DE DÉCISIONS

Pour la suite, tout l'enjeu a consisté à rendre le logiciel Ginjer Center, créé en 2015, transversal, à partir de la création de modules verticaux développés pour chaque fonction-clé, et en définissant le réseau de liens qui les unissent. Une troisième étape a consisté à optimiser puis à automatiser les différentes chaînes de prises de décision, avec des priorités auto-

matisées à chaque nœud dans l'arbre de décisions interne, en rendant simultanés tous les contrôles obligatoires de premier niveau et de deuxième niveau (RCCI), tant en interne qu'auprès des prestataires externes. « Grâce à l'interconnexion des différents modules, l'intensité de l'activité commerciale, l'évolution du passif, les décisions d'investissement dans les fonds, l'analyse des performances de gestion, la recherche, les commissions, le résultat de l'entreprise... font désormais partie d'un continuum. »

Il est ainsi possible de garantir la diffusion de la bonne information (contrôlée et certifiée par les acteurs habilités), au bon endroit, au bon moment. La traçabilité (notamment sur les conflits d'intérêts) est assurée par l'interconnexion des bases entre elles, les temps de transmission sont raccourcis, et les « processus » deviennent plus efficaces : pour la gestion donc, mais aussi pour les contrôles et pour les *reportings*. Toutes les décisions peuvent ainsi être prises en pleine conscience de leur impact sur l'ensemble de l'activité de la SGP et au plus près de la réalité à l'instant t pour chaque fonction. A titre d'exemple, le *reporting* au client est passé de J+20 à J+1, et le rapport annuel au régulateur prend désormais quelques clics au lieu de quelques jours. « Des gains de productivité non pas seulement pour la gestion mais pour toutes les fonctions de la SGP », insiste Léonard Cohen.

Très sollicitée, la société Ginjer AM (400 millions d'euros d'encours, 8 professionnels) n'a pas encore décidé si elle allait créer des partenariats pour permettre à d'autres SGP de profiter de son logiciel d'organisation. ■