

FACEBOOK BANQUE EN LIGNE - FÉVRIER 2017

**Banque en ligne**
2 h • 

ActiveSeed, un acte d'épargne innovant

**ActiveSeed**^{af}
REPRENEZ LE POUVOIR DE VOTRE ÉPARGNE
Grégoire Dauge
Président et fondateur de ActiveSeed



Interview réalisée par banques-en-ligne.fr

ActiveSeed, un acte d'épargne innovant

ActiveSeed est une plateforme pédagogique et communautaire proposant un acte d'épargne innovant. Grégoire DAUGE, président fondateur de ActiveSeed la présente à Banques-en-ligne.fr.

BANQUES-EN-LIGNE.FR

SITE BANQUE EN LIGNE - FÉVRIER 2017

ActiveSeed, un acte d'épargne innovant

ActiveSeed est une plateforme pédagogique et communautaire proposant un acte d'épargne innovant. Grégoire DAUGE, président fondateur de ActiveSeed la présente à Banques-en-ligne.fr.



Publié le Mercredi 08 Février 2017 à 09h08



"ActiveSeed est la seule offre d'épargne qui lui donne les moyens de décider comme alternative à « l'approche produit » : Grégoire DAUGE

Banques en ligne.fr (BEL) : Pouvez-vous nous présenter l'offre originale d'ActiveSeed ?

Grégoire DAUGE (GD) : La solution est un parcours complet en 4 étapes :

- 1 - une **rencontre sur les réseaux sociaux** où des personnages lui proposent de mieux connaître son rapport à l'argent. Création d'un **Quiz psychométrique** unique pour obtenir « une carte d'identité investisseur ».
- 2 - une **initiation à des réflexes patrimoniaux pour réaliser lui-même un projet de vie**. La seule offre d'épargne qui lui donne les moyens de décider comme alternative à « l'approche produit » où les opérateurs financiers décident à sa place.
- 3 - une **appartenance à la communauté ActiveSeed**. Chaque membre bénéficie de l'échange communautaire et prend le temps de comprendre que **par son acte d'épargne il réorganise les flux de son argent** et prend le contrôle de son rapport avec les opérateurs financiers.
- 4 - un **acte d'épargne cohérent** qui déplace le centre de décision de la gestion de son argent. L'épargnant agit et confie à ActiveSeed le suivi de son épargne. **Épargner n'est plus l'achat d'un produit mais le choix d'un investissement dans des portefeuilles diversifiés et thématiques : les « Villages ».**

BEL : En quoi votre offre se distingue-t-elle du métier de la gestion de portefeuille ?

GD : Point clef de notre concept : **ActiveSeed développe un service de conseil INDEPENDANT.**

Il débute par des actions de démarchages sur les réseaux sociaux, puis se développe par l'échange d'informations et l'utilisation d'outils au sein de la communauté en vue de préparer ses membres à un acte d'épargne. Nous en assurons ensuite la mise en place et le contrôle réglementaire. Notre conseil trouve son aboutissement dans le service d'allocation d'actifs intégrés.

Les **gérants de portefeuilles sont des partenaires essentiels** puisqu'ils nous fournissent une part importante des supports, éléments constitutifs de nos villages (UC, OPCVM). Ils nous **garantissent aux côtés des ETFs une offre globale de diversification des investissements.**

" Un capital de départ de 3 000 € minimum dans le village « Primo Epargnant » " : Grégoire DAUGE

SITE BANQUE EN LIGNE – FÉVRIER 2017

BEL : De quel capital de départ doit disposer un épargnant pour prétendre à vos offres ?

GD : 3 000 € minimum dans le village « Primo Epargnant » à ce stade de développement. Pour optimiser son placement dans nos villages, nous préconisons 8 000€.

BEL : Concrètement, quand un internaute s'est inscrit sur votre plateforme et souhaite devenir client, comment doit-il procéder et quels sont les pré-requis ?

GD : L'internaute membre de la plateforme dispose de plusieurs navigations où il accède au bouton « souscrire ».

La logique de notre offre veut qu'il ait réalisé le Quiz, effectué le parcours-guide d'un projet de vie, obtenu une proposition alternative et simulé celle de son choix.

Qu'il arrive par le Quiz, par un parcours de projet de vie, directement par un village, ou par la reprise d'une proposition enregistrée préalablement, au moment de cliquer sur « souscrire », il lui sera demandé de réaliser les étapes non parcourues.

La souscription fait donc le lien entre ce que nous savons de la personne et son projet simulé. Au moment de souscrire, l'ensemble des informations est injecté directement dans les documents de souscription qu'il contrôle ou complète à l'aide de nos guides. Il n'a plus qu'à imprimer les documents, les signer et joindre un chèque ou effectuer un virement.

L'ensemble des dossiers parvient à notre back-office où un conseiller en investissement va réaliser le contrôle d'adéquation réglementaire.

Un ensemble de mail automatique avec le client gère le suivi d'ouverture du dossier ou de l'avenant.

" Le client peut dialoguer avec la communauté dans chaque village " : Grégoire DAUGE

BEL : Quand un épargnant devient client, il peut discuter avec sa communauté et bénéficier d'un dialogue avec un conseiller. Quel est le profil et la disponibilité de ces conseillers ?

DG : Oui, le client tout comme un simple membre peut dialoguer avec la communauté et plus particulièrement dans chaque village qu'il suit ou dans lequel il a investi. Il peut contacter nos conseillers dont les profils sont réglementés, CIF ou courtier en assurance.

BEL : Quelle tarification est appliquée aux clients ?

DG : 1,10 % coût client annuel maximal (Assurance vie). Détail de l'ensemble de l'offre dans l'onglet « L'offre ActiveSeed » de « Comment ça marche »

" Délivrer à l'épargnant les moyens de prendre sa décision pour éviter le simplisme d'une « approche produit » " : Grégoire DAUGE

BEL : Pouvez-vous expliquer aux investisseurs potentiels, quels sont les principaux avantages de votre plateforme ?

DG : Les principaux avantages de la Plateforme ActiveSeed sont de délivrer à l'épargnant les moyens de prendre sa décision pour éviter le simplisme d'une « approche produit ». Il est acteur d'une offre dynamique où il impose aux opérateurs financiers de rester à leur place et exerce un contrôle de son argent grâce à un circuit d'épargne plus court et plus transparent :

- 1 - Qualité du service "online" (valeur ajoutée d'un vaste contenu de conseils en investissement indépendant),
- 2 - Une technologie au service d'une vraie pédagogie (création d'algorithmes uniques pour le Quiz, l'analyse des données de navigations, le service d'allocation intégrée),
- 3 - Une vision du conseil en investissement à long terme (la qualité de la performance par une approche unique de la diversification mondiale des actifs dans chaque thématique proposée),
- 4 - Une tarification transparente et compétitive (l'attractivité repose sur un rapport prix/service de premier plan).

BEL : Comment est sensibilisé et aidé l'épargnant face à la prise de risque ?

DG : L'épargnant est sensibilisé à la notion de risque dès la première étape de son parcours par l'invitation à réaliser notre Quiz. Son bilan, sa « carte d'identité investisseur », développe la notion de risque non pas comme une règle extérieure qui s'impose à lui mais comme un élément de mesure personnelle résultant de son rapport à l'argent.

C'est un moyen concret pour lui d'effectuer un contrôle systématique de toutes les solutions que lui proposent les opérateurs financiers. « Sont-elles en adéquation avec mon profil de risque ? »

TWITTER BANQUE EN LIGNE - FÉVRIER 2017

