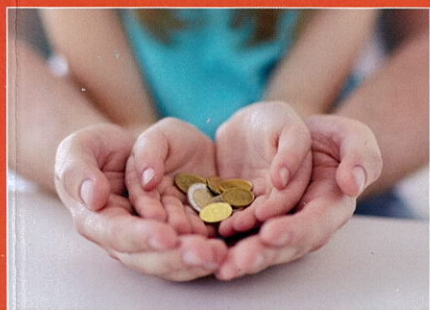




Assurance-vie
adapter sa stratégie
à la nouvelle donne
fiscale p. 14

**Les produits
structurés**
s'imposent dans les
portefeuilles p. 28

Les **attraits fiscaux** de l'immobilier ancien



Pinel / LMNP / Malraux

Monuments
historiques

Déficit foncier

p. 46

Les **6^e Pyramides** de la gestion de patrimoine p. 55



ISSN: 1161-8116

M 04461 - 810 - F: 6,50 € - RD



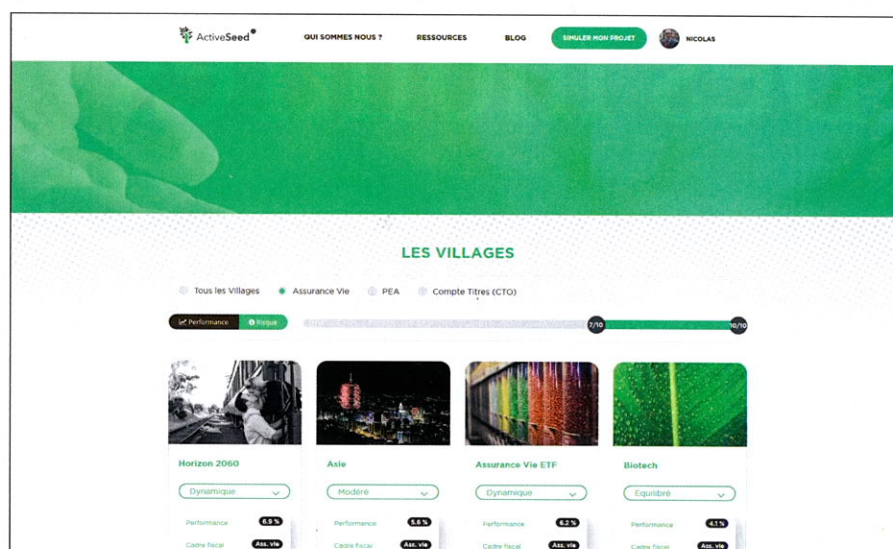
Permettre aux épargnants de reprendre la main sur leur patrimoine

Alpinia Finance, société de conseil en gestion de patrimoine indépendante, a lancé en janvier 2015 la plate-forme digitale ActiveSeed.

Grégoire Dauge, son fondateur, explique : « Il existe de très nombreuses offres produits en ligne, mais les projets digitaux proposant un réel service sont beaucoup moins nombreux. Pour sa part, ActiveSeed met à disposition des utilisateurs les moyens de reprendre la main sur leur épargne. La digitalisation du conseil financier est une opportunité historique de revenir à un métier de service, notamment en apportant aux épargnants des outils d'aide à la décision. En devenant membre de la communauté ActiveSeed, l'utilisateur apprend à définir son rapport à l'argent et à évaluer son niveau de risque. Une carte d'identité financière lui est délivrée à l'issue de la première étape d'un parcours didactique développé sous forme de Quiz et d'animations ludiques. »

La technologie comme soutien au conseil humain

L'utilisateur place son argent dans des portefeuilles thématiques : les Villages ActiveSeed. Chacun d'eux bénéficie d'un service de suivi et d'allocation développé en interne. « Les technologies utilisées nous permettent d'automatiser un grand nombre d'opérations relevant du back-office ou du service d'allocation d'actifs, observe Grégoire Dauge. Les contacts avec notre communauté sont donc consacrés essentiellement au conseil et à l'accompagnement de nos clients. Les innovations qu'apporte le numérique nous permettent de remettre le client au centre du dispositif d'investissement et d'enrichir le conseil. Le digital est un moyen de faire évoluer les pratiques au bénéfice du client. Les opérateurs doivent saisir cette occasion pour développer ensemble des offres collaboratives où chacun a sa place et sa valeur ajoutée. C'est le sens de notre démarche : donner à



Grégoire Dauge, fondateur d'ActiveSeed.

« Le **digital** est un moyen de faire évoluer les pratiques au bénéfice du client. »

– Grégoire Dauge, ActiveSeed.

l'épargnant les moyens de sortir d'une activité transactionnelle pour revenir à une finance relationnelle plus proche de la personne et de l'économie réelle. ActiveSeed, c'est avant tout une équipe de passionnés qui souhaitent rétablir la confiance. Il est urgent que l'épargnant français décide de sortir de la "logique produit" pour reprendre la main sur son argent. »

Objectif : 100 millions d'euros de collecte en 2018

La dimension humaine reste bel et bien présente, puisque les utilisateurs peuvent contacter des conseillers ActiveSeed et bénéficier d'un conseil ou d'une aide pour des actes d'intermédiation. Les échanges peuvent prendre différentes formes : mail, téléphone ou rendez-vous...

Pour animer sa clientèle et attirer de nouveaux clients, la société développe des démarches communautaires via les réseaux sociaux. Le contenu et le soutien à des engagements forts, comme le challenge de Christophe Vissant (www.australian-challengetur.com), enrichissent les développements de la plate-forme. « Le digital est une chance pour notre métier de conseil : la profession a tout à gagner en développant des solutions où la technologie renforce le rôle déterminant de l'humain », souligne le dirigeant d'ActiveSeed.

La société revendique aujourd'hui une collecte de 40 millions d'euros sur la plate-forme ActiveSeed et compte atteindre les 100 millions d'euros à fin 2019.

■ Benoît Descamps