



initiative

Evolia invente le patrimoine participatif

Le cabinet de gestion de patrimoine lyonnais intègre une cinquième société et s'offre une nouvelle stratégie orientée client grâce à l'apport de nouveaux outils numériques et humains.

Le cabinet de gestion de patrimoine lyonnais Evolia (100 M€ d'actifs gérés, 40 M€ de prêts) fondé en 1995 par Jean-Philippe Mango, intègre une cinquième société, active sur Lyon, Paris et Avignon. Une cinquième entité qui bouscule la méthode Evolia, évoluant toujours plus vers une relation client privilégiée. Cette nouvelle stratégie est basée sur l'association de jeunes conseillers en gestion de patrimoine (CGP) compétents et d'outils numériques très innovants.

Evolia Conseils compte ainsi recruter une vingtaine de CGP d'ici deux ans, "afin de répondre d'entrée sur des volumes importants", précise Dominique Daniel, directeur associé de la nouvelle entité. Sur Internet, les clients vont être responsabilisés, impliqués et mieux informés. Depuis leur compte Evolia, ils vont avoir accès à la composition précise et exhaustive de la partie financière de leur patrimoine. Epargne, transmission, optimisation fiscale, besoin de liquidités, indice de rentabilité et assurance, l'ensemble des produits et leur évolution seront présentés aux clients de manière synthétique. "Cette vision d'ensemble n'existe nulle part ailleurs. Nous appliquons le principe de transparence", explique Dominique Daniel. Grâce à des vidéos, de la prise en main à distance, le client va comprendre la composition de son patrimoine et apprendre à agir dessus, avec l'assistance de son conseiller. "C'est une méthode véritablement innovante. Nous sommes aidés sur ce projet, mais également surveillés", remarque le directeur associé. Professions libérales et cadres supérieurs constituent la cible principale d'Evolia Conseils, qui cherche à séduire au sein des entreprises. Résultats visibles au premier trimestre 2008, lorsque les nouveaux outils Internet seront définitivement opérationnels.

FLORENT ZUCCA

