

# L'épargnant au cœur du conseil financier

Les Français sont les champions de l'épargne. Pour autant, en 2018 selon l'INSEE, 1591 milliards d'euros « dorment » sur les comptes courants de ces derniers. Les solutions classiques d'épargne, type assurance-vie, souffriraient-elles d'un certain désamour? Pourrait-on trouver une solution alternative dans les offres fintech? Le point avec Grégoire Dauge, fondateur de la plateforme d'épargne ActiveSeed.

Tout comme la vague du consomm'acteur, sommes-nous aujourd'hui aux portes de l'épargn'acteur? C'est en tout cas le souhait de Grégoire Dauge qui voudrait voir revenir l'individu au centre du dispositif d'épargne. « Aujourd'hui quand une personne a besoin d'un conseil sur son épargne, on lui répond par un produit! Il faut changer les usages. » Comment en est-on arrivé là? Il faut remonter quelques décennies en arrière pour mieux comprendre le système actuel. Depuis environ 30 ans, on assiste à la même mécanique de fabrication de produits ou d'offres d'épargne. « Pour fabriquer un produit bancaire ou d'assurance, on s'appuie sur les « structureurs » dans la banque ou sur les « actuaires » pour l'assurance. Une fois le risque maîtrisé pour l'institution, les solutions financières inondent le marché : l'épargnant doit s'adapter aux produits et en supporter l'essentiel du risque. C'est ce qui a notamment permis aux banques d'afficher des résultats trop élevés pendant de trop nombreuses années ». Mais le problème va plus loin, car le mélange des activités, développement logique du concept de « la banque universelle » permet à un même établissement de jouer tous les rôles. De ce fait, le secteur financier doit réduire son



activisme dérivé de l'économie et retrouver son rôle opérationnel de service à l'économie. « Nous sommes passés d'une finance relationnelle à une finance transactionnelle », s'insurge ce passionné d'économie et de finance, adepte du « chacun sa place ».

## Replacer l'épargnant au centre du dispositif

D'après Grégoire Dauge, s'il est important que banquiers, assureurs, gérants et conseils reprennent leur rôle initial, il est tout aussi primordial d'inverser la chaîne de valeurs en repartant de l'homme. Essayer, à partir de lui, de construire un parcours pour l'amener à un vrai service. D'où la mise en place, d'un test psychométrique sur la plateforme ActiveSeed. « On ne cherche pas à vendre un produit à l'utilisateur, on s'intéresse d'abord à lui, en lui demandant de réfléchir à sa relation avec l'argent ». Ce test, destiné à révéler le profil de l'épargnant (aime prendre des risques, préfère les solutions plus sécuritaires...), permet de lui donner quelques pistes de réflexion. C'est le point de départ d'une nouvelle approche de l'acte d'épargne. « Le processus actuel de fabrication et de gestion exclue l'homme complètement. Cette vision transactionnelle s'oppose violemment à une vision de service. C'est pourquoi le message d'ActiveSeed est de remettre la personne au centre du dispositif », ajoute le dirigeant. La solution d'ActiveSeed se veut également collaborative. Grégoire Dauge préconise l'abandon du cumul des rôles, qui dessert l'épargnant. « Cela donne lieu à des situations où les intérêts des opérateurs vont à l'encontre de ceux du client. Comme la fabrication des solutions d'épargne met l'individu en dehors du processus, on se retrouve à nouveau avec un client servi en dernier. ». Le fondateur de la plateforme croit en un travail collaboratif entre le conseiller et son client. Et pour lui, cela passe par un retour à un rôle déterminant du conseil en investissements dans la gestion de

l'épargne. Ce qui implique d'abandonner celui de distributeur de produits. « Il faut réhabiliter le métier de conseil », analyse-t-il. D'ailleurs, les directives européennes de notre secteur d'activité ces trois dernières années vont dans ce sens. Elles invitent à restructurer le métier de conseil afin qu'il soit autonome et indépendant.

## Réinstaurer une finance relationnelle

Autre point important dans cette nouvelle approche qui redonne un vrai rôle au conseil : proposer des investissements aux épargnants en phase avec leurs valeurs personnelles. « Dans moins de deux ans, avec les outils qui seront mis à notre

### Comprendre l'enjeu pour les épargnants et celui d'ActiveSeed

- 1 - Total des actifs financiers des ménages français: 5 446 milliards d'euros
- 2 - 617 milliards d'euros des entreprises dorment en «numéraires et dépôts»
- 3 - 1 491 milliards d'euros des ménages dorment en «numéraires et dépôts» (dont 391 Mds en Livret A et LDD)
- 4 - ActiveSeed s'intéresse à une tranche raisonnable soit 10% des actifs dormants : 210 milliards d'euros
- 5 - Objectif ActiveSeed 2025 : Convaincre 0.5% des 210Mds cibles soit 1 050 milliard d'euros des «numéraires et dépôts» en France
- 6 - La Fintech ActiveSeed a convaincu ses tout premiers utilisateurs pour 45 millions d'euros d'actifs conseillés



disposition, on pourra répondre au souhait, par exemple, d'un client qui ne veut pas que son épargne aille dans des entreprises liées aux énergies fossiles. On aura une granulation suffisante pour investir dans des domaines très précis avec les garanties que l'argent du client n'ira pas dans des activités qu'il rejette», ajoute-t-il. Les propositions vont devenir si fines, qu'il sera plus aisé pour l'épargnant de se réapproprier la gestion de son argent. Et c'est dans ce sens que s'inscrivent les actions d'ActiveSeed. Un service d'allocation personnalisé, global et diversifié pour offrir une valeur ajoutée au conseil en investissement financier. Grégoire Dauge en est convaincu, il existe des solutions alternatives. « Grâce au digital, on peut bâtir des solutions, structurer le métier de conseil pour apporter de la valeur ajoutée. Si chacun joue son rôle, on va réinstaurer une finance relationnelle ».

Autre point important soulevé par le dirigeant : responsabiliser les épargnants. « Il faut que l'épargnant comprenne que c'est avec son argent qu'on finance telle ou telle activité. Et si cela va à l'encontre de ses valeurs, il doit prendre conscience qu'il y a, peut-être, participé avec ses placements. ». Une façon de réorienter son épargne en pleine conscience et de passer du statut d'épargnant « passif » à épargn'acteur.

On observe déjà cette tendance dans notre façon de consommer, de prendre soin de l'environnement... On peut donc raisonnablement s'attendre à voir ce changement de mentalité atteindre la finance. Et c'est d'ailleurs le grand défi que se lance ActiveSeed : celui de convaincre les épargnants qu'ils peuvent reprendre le pouvoir sur leur argent pour ne plus subir. « On a la possibilité de faire les choses autrement et ça a du sens. Le monde change, il faut y participer », conclut Grégoire Dauge. ▀

