

JEUNE POUSSE

Temys, la fintech montpelliéraine qui démocratise l'épargne responsable

Née à Montpellier, la fintech Temys bouscule les codes de la finance traditionnelle en rendant l'épargne responsable accessible à tous dès 200 €. En pleine levée de fonds, la start-up affiche l'ambition de réveiller l'épargne des Français pour en faire un « moteur du changement sociétal et environnemental ».

Par Christelle Pitagora - Photo : © Zoé Guenne, CoStar



Son histoire

L'aventure Temys naît en 2024 de la synergie entre trois professionnels : **Antoine Gucemas**, **Élisa Dartois** et **Fabien Parent**. Forts de leurs parcours respectifs en compagnies d'assurance, en gestion de patrimoine et en gestion d'actifs immobiliers, ils partagent un même constat : « En côtoyant au quotidien des épargnants, nous nous sommes rendu compte que beaucoup d'entre eux avaient des difficultés à accéder à des solutions d'épargne, à les comprendre. Nous voulions y remédier au travers de Temys en visant une épargne plus accessible », explique Antoine Gucemas. Ancrée au sein de l'incubateur BIC de Montpellier, la jeune pousse a su s'entourer pour concevoir un modèle robuste, en conformité avec les exigences strictes de l'Autorité des marchés financiers (AMF) et de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR). En s'appuyant sur son ancrage régional tout en visant un marché national, l'équipe a relevé le défi de bâtir une structure de confiance où l'éthique s'allie à une expertise technique, prête à transformer les habitudes d'investissement des Français.

Son concept

Le concept de Temys repose sur une double rupture : casser les barrières financières et universaliser l'accès à un conseil de qualité. La plate-forme permet d'investir dès 200 €, avec des versements programmés dès 1 € par mois. « Chez Temys, que vous investissiez 200 € ou 300 000 €, vous avez accès au même conseil, à une même qualité de service. » Pour distribuer ses solutions, Temys innove avec son réseau digitalisé Temys Pro, qui mise sur l'interprofessionnalité avec les acteurs du logement. « Aujourd'hui, nous avons digitalisé tout le process. Les apporteurs d'affaires ont leur espace personnel pour intégrer leur contact et suivre leur activité. Nous travaillons déjà avec plusieurs agents immobiliers, parce qu'il y a des passerelles évidentes avec cette profession qui réalise des ventes n'étant pas toujours réinvesties en immobilier. C'est le moyen pour l'agent d'apporter un service supplémentaire à son client et de se valoriser. » Des discussions sont en cours à l'échelle nationale pour déployer une plate-forme en marque blanche afin d'automatiser totalement ces flux et de « créer une vraie passerelle entre immobilier direct et épargne ». L'argent collecté est ensuite orienté vers des thématiques concrètes : « La plate-forme privilégie des investissements tangibles allant de l'immobilier responsable (SCPI) à l'agriculture durable. »

Son ambition

« Nous sommes un pays qui épargne énormément – plus de 18% du revenu brut tous les mois. Sur 6 500 Mds€ d'épargne, vous en avez presque 4 000 placés sur des produits de taux (livrets, comptes à terme) qui, face à l'inflation, ne rapportent rien. » En pleine levée de fonds, la start-up prévoit de recruter pour passer rapidement à une équipe de 35 à 40 collaborateurs. « L'objectif est d'accompagner 50 000 à 60 000 clients. En France, il y a une grosse trentaine de millions d'épargnants qui n'ont pas accès au conseil et sont perdus. Plus nous irons en conseiller, plus nous serons satisfaits. » L'avenir passera par l'élargissement de la gamme, incluant le déploiement de foncières solidaires et une offre assurantielle : « Nous sommes en train de plancher sur une offre Assurance vie et PEA avec plusieurs gros assureurs de la place, sous 12 à 18 mois. » En associant fluidité numérique et éducation financière, Temys aspire à guider les millions de Français désireux de faire de leur épargne un moteur du changement sociétal et environnemental. ●