

La méthode d'Helios pour s'assurer que l'épargne de ses clients sera bien responsable

Lancée en plein confinement, la néobanque Helios commercialise son offre depuis ce 23 février. Plus de 14 000 clients se sont déjà pré-inscrits, attirés par la promesse des deux fondatrices, Julia Menayas et Maeva Courtois : pas un euro n'ira financer les industries polluantes.

Temps de lecture : minute

23 février 2021

L'argent de notre compte courant et de notre épargne ne dorment jamais sur nos comptes mais sont utilisés pour financer des projets, dont un grand nombre est lié aux énergies fossiles. Si l'argent n'a pas d'odeur, il a clairement un impact sur l'environnement. Jugeant les institutions financières trop lentes à réagir, certaines startups contre-attaquent. Sur leurs sites, Helios, OnlyOne et Green-Not s'engagent à rendre notre épargne plus vertueuse. Lancée en avril 2020 par Julia Meyanas et Maeva Courtois, aux parcours dans la finance au sein de Bpifrance et dans divers fonds d'investissement, Helios est la première néobanque dite "green" à ouvrir officiellement son application à ses client·e·s.

Après quelques semaines de pré-inscriptions, la startup comptabilise déjà 14 000 futurs membres attirés par la promesse de financer, dès le premier euro, des projets vertueux et responsables. *"Nous allons diriger le financement vers le secteur de la transition comme la gestion des déchets ou l'efficacité énergétique. Nous avons créé une liste excluant toutes les activités qui menacent la biodiversité"* détaille Julia Menayas.

Assurer la traçabilité de l'argent

Réussir à obtenir l'agrément d'établissement de crédit bancaire est un processus long et fastidieux. Rares sont d'ailleurs les startups à avoir choisi ce modèle et réussi à obtenir ce fameux sésame. Les néobanques doivent donc s'associer à des sociétés technologiques financières qui leur fournissent des services bancaires clés en main comme Treezor, derrière laquelle se trouve en réalité la Société Générale.



À lire aussi

Après les fintechs, les banques sous la menace des néobanques vertes

Or, comme nous l'ont l'indiqué Clément Parramon, VC chez Hub612, et Gabrielle Thomas, directrice des investissements chez BlackFin, il est très complexe de tracer chaque somme investie, car elle rejoint le bilan global de la banque et n'est pas directement récupérée sur le compte pour financer tel projet précis. *"Réussir à créer un modèle vraiment différenciant, a été notre première grosse difficulté"*, reconnaît Julia Menayas. Emprunter les codes et les usages du numérique ne suffit pas :

"nous avons dû inventer un modèle en terme de structure". La jeune pousse s'est rapprochée de Solarisbank, une société allemande proposant les mêmes services qu'un Treezor. "Nous louons leurs services, détaille la cofondatrice d'Helios. Nous avons noué un partenariat particulier qui permet d'isoler nos activités du bilan global de la banque ce qui nous permet de tracer nos dépôts et d'assurer que chaque euro est investi dans un projet particulier."

Une explication qui fait écho à celle de Kamel Nait-Outaleb, qui assure aux Echos, que, chez OnlyOne aussi, *"les dépôts seront cantonnés. Autrement dit, ils n'intégreront pas le bilan de nos partenaires"*, qui n'est autre que Treezor. Une information délicate à vérifier, les néobanques n'ayant pas encore débuté leur activité.

De néobanque à banque traditionnelle

Pour dissiper les doutes, les trois néobanques, Helios en tête, prônent la transparence concernant les projets financés mais aussi l'utilisation de votre compte. La grille tarifaire est simple, tous les clients paieront 6 euros par mois pour bénéficier d'une carte visa en bois, de 5 retraits bancaires par mois et d'un usage illimité de la carte en France et en Europe, entre autre. Si ses prix ne figurent pas parmi les plus élevés proposés par les banques traditionnelles, son coût s'avère tout de même bien plus élevé que ceux des néobanques dont une grande partie proposent une offre fermium à leur début. Cette stratégie marque aussi la volonté d'Helios de se placer comme un acteur sérieux et ambitieux.



À lire aussi

Helios, Only One, Green-Got... les néobanques "vertes" face à leur promesse environnementale

"Nous voulons devenir la banque principale de nos clients" , assure Julia Menayas, fière de compter 14 000 pré-inscrits.

Pour démontrer la viabilité de son projet, l'entrepreneuse argumente à coup de chiffres. *"69% des Français se disent prêts à changer de banque pour être certains que leur argent soit utilisé dans le respect de l'environnement"* , explique t-elle, en se fiant à une étude réalisée en juin par OpinionWay. À terme, l'entrepreneuse et son associé espère d'ailleurs devenir une véritable banque. Mais il faudra du temps et des clients pour y arriver.

En utilisant les codes du numérique et les atouts des néobanques classiques - application et ouverture de compte en 8 minutes - , ces structures excluent sans doute une partie de la population française, ces

personnes moins adeptes des applications. La question de la conversion est un véritable enjeu, confirme Clément Parramon. "*Pour le moment, ce sont surtout des personnes déjà engagées qui se tournent vers ses solutions.*"

"*La crise a vraiment fait évoluer les mentalités et accru les prises de conscience*", assure Julia Menayas qui espère ainsi comptabiliser 10 000 clients d'ici la fin de l'année. Notons néanmoins que de nombreuses néobanques aux activités plus classiques ont choisi le rachat comme Shine par la Société générale, Anytime par Orange Bank, Pumpkin par Crédit Mutuel Arkéa ou plus récemment Fidor par le groupe BPSCE.

Article écrit par Anne Taffin