

● Damien Tabet

Démocratiser le conseil financier : le pari de **Damien Tabet**

Conseiller en pédagogie financière, Damien Tabet bouscule l'image du conseil patrimonial. Sa méthode : aider chacun à y voir plus clair, à poser les bonnes questions et à anticiper ses projets de vie, avec une approche humaine et digitale.

« J'aide les gens à y voir plus clair, à se poser les bonnes questions et à anticiper leurs projets de vie », résume Damien Tabet. Son entrée dans la profession s'est faite progressivement, entre mai 2023 et mai 2024, avant de quitter son poste salarié dans le web en 2025 pour se consacrer pleinement à cette activité. Il a intégré Innovea, un réseau d'indépendants qui défend une vision plus moderne du métier : davantage de pédagogie, plus d'outils digitaux, et une relation de proximité.

Cinq rendez-vous pour structurer une stratégie

Chaque accompagnement suit un parcours en cinq étapes, clair et structuré, au fil de rendez-vous dédiés. Définition des objectifs (achat immobilier, préparation de la retraite, voyages...), analyse des ressources et des dépenses, en passant par la mise en place d'une stratégie personnalisée, chaque phase est conçue pour être compréhensible et utile. Un tableau de bord digital, Filianse, permet ensuite de visualiser concrètement les projets et leur progression : investissement immobilier, arrivée d'un enfant, envie de dégager du temps, organisation d'un voyage... Cette phase d'étude et de conseil stratégique est entièrement offerte. « Il faut que ces conseils soient démocratisés. Je veux que les petits et les gros épargnants soient mis sur le même piédestal », insiste-t-il. Sa rémunération intervient uniquement si le client décide de mettre en place les solutions proposées.

Des profils variés, pour des résultats concrets

Sa clientèle est large : de 50€ d'épargne par mois, à des milliers d'euros mensuels. Son premier client, un ancien collègue, lui a immédiatement accordé sa confiance : il avait des objectifs mais ne savait pas comment les atteindre. Ensemble, ils ont construit une stratégie. « Avant, l'aspect financier était source de stress, pour lui. Son regard a changé au fil de notre construction et aujourd'hui, je le sens serein dans ses capacités financières. Il peut même se permettre des petits plaisirs. » Autre situation, très différente : celle d'un jeune retraité, qui n'avait jamais été accompagné mais avait compris tôt l'importance de faire travailler son argent. Sans revenus élevés, il s'était constitué un patrimoine solide. « Son objectif était de pouvoir le transmettre, alors nous avons travaillé à l'optimisation de cette transmission », explique Damien Tabet.

Aussi aux côtés des dirigeants

Son expertise s'adresse aussi bien aux particuliers qu'aux professionnels. Les étapes restent similaires, mais les enjeux changent. « Je leur demande la façon dont ils veulent faire grandir leur société, par exemple », précise-t-il. Damien Tabet se positionne comme un chef d'orchestre au milieu des experts déjà mobilisés autour du dirigeant et de son entreprise. « L'idée est de travailler en harmonie, ou de proposer une optimisation différente si elle est plus avantageuse pour le client. »



Damien Tabet propose un accompagnement en pédagogie financière, structuré en cinq étapes, pour aider particuliers et dirigeants à clarifier leurs objectifs et piloter leurs projets dans la durée.

Former de nouveaux conseillers, pour répondre à un besoin massif

Damien met en avant un paradoxe français : l'argent reste un sujet tabou, alors même que les arnaques financières en ligne se multiplient, représentant des milliards d'euros de pertes pour les particuliers. Dans ce contexte, le besoin d'accompagnement et de pédagogie est considérable. « Il existe 6 700 conseillers financiers en France, pour un total de 45 millions d'épargnants sur le territoire. Le besoin d'accompagnement est immense », souligne-t-il. C'est pourquoi, après trois ans dans le métier, il souhaite désormais passer de l'autre côté en formant à son tour de nouveaux conseillers : jeunes diplômés, personnes en reconversion, des profils en quête de sens. Pour lui,

les pré-requis sont d'abord humains : l'envie, la détermination et la capacité à être "coachable". À travers une pédagogie simple et des outils concrets, Damien Tabet défend une conviction : quand les décisions financières deviennent lisibles, elles cessent d'angoisser et redeviennent un levier pour construire ses projets.

Émilie Jafrate

DAMIEN TABET - MULHOUSE

contact@damientabet.fr

☎ 06 42 49 97 76

📍 **Damien Tabet - Conseiller en gestion de patrimoine**