



L'Équilibre des Forces : Raison & Émotion

Bilan Émotionnel Patrimonial PatrimEmotion®. La méthode psychométrique
qui relie personnalité, émotions et décisions patrimoniales.

Les Racines de l'Émotion Patrimoniale

L'Héritage Collectif



- Anthropologie & Muséologie (Daniel Fabre / ICOM).
- Le patrimoine mondial n'est pas qu'un assemblage de pierres. L'émotion naît quand la valeur symbolique, l'identité et la transmission sont menacées (ex : destruction des Bouddhas de Bamiyan, 2001).
- Le patrimoine matériel est le réceptacle de la mémoire du manque et du besoin d'ancrage.

L'Héritage Individuel



- La sphère privée.
- L'argent et le capital familial obéissent aux mêmes lois viscérales.
- Un portefeuille financier n'est pas qu'un tableau Excel : c'est un miroir identitaire, un rempart contre la dépendance, et un dialogue avec l'histoire familiale.

Le patrimoine n'est jamais purement comptable.
Il est fondamentalement émotionnel.

L'Angle Mort du Conseil Financier

Le Paradoxe du Conseil

La Gestion Théorique (La Raison)



- Focus : Fiscalité, rendement, allocation d'actifs, horizon de placement, conformité MIF II.
- Le Postulat : L'investisseur est un agent rationnel cherchant l'optimisation mathématique.
- Le Résultat Espéré : Signature immédiate face à une stratégie techniquement parfaite.

La Gestion Réelle (L'Émotion)



- Focus : Peur de perdre, loyauté familiale, besoin de contrôle, identité personnelle.
- La Réalité : Le client fige, repousse la décision (« Je vais réfléchir »), ou rejette une stratégie pourtant optimale.
- Le Résultat Constaté : Un excellent conseil mal vécu devient un conseil stérile. Les blocages ne sont jamais fiscaux ; ils sont comportementaux.

Les 6 Biais Décisionnels de l'Investisseur

1 La Peur de Perdre (Aversion à la perte)

- Perdre n'est pas que comptable. C'est avoir tort, revivre une fragilité passée, ou mettre en danger un équilibre.



4 Le Biais de Statu Quo

- L'inaction paralyse face à la complexité ou la peur de l'incertitude.

2 L'Ancrage Familial

- Croyances héritées : l'argent comme conflit, liberté ou tabou. L'adulte répare ou répète son enfance.



5 L'Identité et l'Argent

- Le capital comme mesure de la valeur personnelle, de l'autonomie et de la dignité.

3 Le Besoin de Sécurité vs. Contrôle

- Sécurité objective vs. sécurité ressentie. La liquidité contre le tangible.



6 L'Horizon Temporel

- Difficulté cognitive à se projeter dans un futur lointain par opposition au besoin d'utilité immédiate.



Le Pont Manquant : La Méthode PatrimEmotion®

Ingénierie Patrimoniale

Psychologie Décisionnelle



Une méthode de diagnostic patrimonial psychométrique appliquée à la finance comportementale.

Ce qu'est PatrimEmotion®

- ✓ • Un outil d'analyse multidimensionnelle du rapport à l'argent et au risque.
- ✓ • Un repère conversationnel et pédagogique pour le conseiller.
- ✓ • Un pont entre la personnalité financière et la stratégie patrimoniale.

Ce que n'est pas PatrimEmotion®

- ✗ • Un simple profil de risque réglementaire (MIF II / DDA).
- ✗ • Un outil de diagnostic médical ou psychiatrique.
- ✗ • Un générateur automatisé d'allocation d'actifs ou un robot-advisor.

Les 6 Dimensions de l'Analyse Psychométrique

1. Rapport à l'Argent

Valeur identitaire, outil de pouvoir, ou simple moyen d'échange ?

2. Tolérance au Risque & Incertitude

Capacité à supporter la volatilité sans anxiété.

3. Vision & Temporalité

Projection intergénérationnelle long terme vs. besoin d'ancrage court terme.

4. Sécurité vs. Liberté

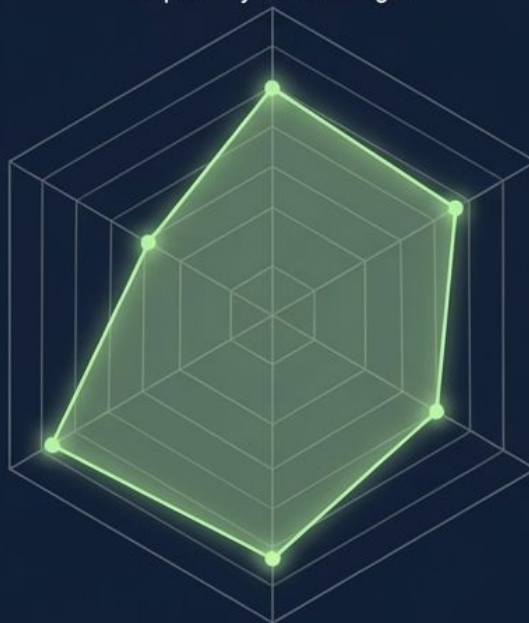
Le besoin de protection (verrouillage) contre le besoin d'options ouvertes (respiration).

6. Délégation & Contrôle

Résilience émotionnelle, besoin de garder la main ou capacité à faire confiance.

5. Famille & Transmission

Poids de l'histoire familiale, sens de l'héritage, loyauté.



Note : Chaque dimension est pondérée via un algorithme propriétaire (INPI) garantissant une mesure stable et normée sur 100.

La Cartographie : Les 8 Profils Patrimoniaux



*Sécuritaire
Harmonieux*



*Visionnaire
Structuré*



*Explorateur
Raisoné*



*Protecteur
Engagé*



*Décideur
Contrôlant*



*Prudent
Ambivalent*



*Résilient
Adaptatif*



*Visionnaire
Intuitif*

Des archétypes, pas des étiquettes

Ces profils ne jugent pas la valeur d'un individu. Ils offrent un langage de reconnaissance neutre et objectif.

Profil Principal & Secondaire

L'outil identifie les tendances dominantes et les zones de vigilance comportementale.

Application Terrain

Permet au CGP d'adapter instantanément sa posture, son vocabulaire et le rythme de sa restitution en fonction du profil face à lui.

Le Moteur Psychométrique : Parcours Utilisateur



Étape 1 : Le Questionnaire Structuré

- Le client répond à une série d'affirmations projectives (échelles de Likert).
- Évaluation comportementale, sans technicité financière anxiogène.



Étape 2 : Scoring et Pondération

- Traitement des données via le moteur algorithmique propriétaire.
- Croisement des 6 axes pour déterminer les profils dominants et les tensions internes.



Étape 3 : La Restitution Pédagogique

- Édition d'un Bilan PatrimEmotion® clair et visuel.
- Le conseiller utilise les matrices pédagogiques pour ouvrir un dialogue apaisé.



Étape 4 : Alignement Stratégique

- Le pont vers l'action : la stratégie financière proposée est désormais alignée sur la décision habitable du client. Fin de la procrastination.

Un Cadre Éthique et Réglementaire Strict

Primauté de l'Intérêt Client

- La méthode sert le client, pas le produit.
- Refus de toute manipulation (ne jamais utiliser la peur ou le profil pour forcer une vente).

Transparence & Autonomie

- Les scores sont des repères conversationnels, pas des vérités absolues.
- Respect du libre arbitre : la méthode éclaire la décision, elle ne décide pas à la place du client.



Conformité & Devoir de Conseil

- Complète l'analyse patrimoniale sans s'y substituer.
- Le conseiller reste pleinement responsable de ses obligations réglementaires et de son devoir de conseil (MIF 2 / DDA).

RGPD & Sécurité

- Minimisation stricte des données collectées.
- Aucune revente ou partage tiers sans consentement.

(Charte Éthique PatrimEmotion®)

La Valeur Ajoutée pour le Professionnel



Avant PatrimEmotion® (Le Blocage)

- **Symptômes** : Hésitations, « Je préfère réfléchir », repoussées indéfiniment.
- **Cause** : Le client comprend les chiffres, mais la stratégie est mentalement inhabitable.
- **Conséquence** : Perte de temps, frustration du conseiller, risque de départ du client.



Avec PatrimEmotion® (La Fluidité)

- **Symptômes** : Restitution claire, adhésion immédiate, plan d'action validé.
- **Cause** : La stratégie respecte les biais comportementaux et le besoin de sécurité/liberté du client.
- **Conséquence** : Une expérience client Premium, différenciation concurrentielle forte, fidélisation à long terme, et une traçabilité renforcée des échanges.

L'Écosystème des Licences Professionnelles

Licence LIGHT (L'Essentiel)

- **Cible** : Indépendants (1 utilisateur).
- **Inclus** : Questionnaire officiel, Bilan standard, Outil de scoring, Formation initiale.
- **Tarif** : 149 € HT / mois.



Badge : Licencié Certifié

Licence CORE (Le Socle Opérationnel)

- **Cible** : Cabinets structurés (jusqu'à 5 utilisateurs).
- **Inclus** : Tout Light + Dashboard Looker, Matrices pédagogiques élargies, Branding cabinet encadré.
- **Tarif** : 390 € HT / mois.



Badge : Licencié Confirmé

Licence PREMIUM (La Version Avancée)

- **Cible** : Cabinets experts / Multisites (jusqu'à 15 utilisateurs).
- **Inclus** : Tout Core + Matrices avancées, Reporting cabinet avancé, Supports stratégiques standardisés.
- **Tarif** : 980 € HT / mois.



Badge : Licencié Expert

L'Offre Institutionnelle : Déploiement à Grande Échelle



Cibles Stratégiques :

Banques privées, Assureurs, Fintechs,
Plateformes patrimoniales, Family Offices.

Caractéristiques clés de l'offre Embedded :

- Intégration Marque Blanche : Le moteur psychométrique s'intègre directement dans vos environnements et parcours clients dédiés.
- Adaptation UX : Expérience fluide respectant votre charte graphique.
- Sécurité & Conformité : Accompagnement ACPR/AMF, audit annuel, et clause anti-appropriation algorithmique.
- Formation à Grande Échelle : Habilitation de Licenciés Formateurs internes pour diffuser la méthode au sein de vos réseaux.
- Modèle économique sur-mesure (Ticket d'entrée + Redevance annuelle).

Un Standard de Qualité : Le Système de Badges

La philosophie : La licence valorise le statut du cabinet (ses outils).
Le badge valorise le niveau d'usage et d'expertise reconnu de l'humain.

1. Licencié Certifié

Maitrise des fondamentaux
et de la restitution standard.



2. Licencié Confirmé (Pro)

Pratique régulière, intégration fluide dans les
entretiens complexes.



3. Licencié Expert (Master)

Niveau de personnalisation avancé,
reconnaissance en tant que Cabinet Expert.



4. Licencié Formateur

Habilité à déployer et auditer la
méthode en interne (Institutions).



5. Licencié Fondateur

Réservé aux Early Partners
historiques du réseau.

(Note de conformité : Ces badges certifient l'usage de la
méthode interne et ne constituent pas un agrément AMF/État).

Synthèse : Rendre la Décision Habitable

Ingénierie Financière

(La Technique, La Raison, Le Chiffre)



Validation Émotionnelle

(La Psychologie, L'Identité, Le Biais)



La Décision Habitable

(L'Action durable, sereine et assumée)

Le patrimoine n'est pas seulement ce que l'on possède. C'est la manière dont on cherche à se sécuriser, à rester libre, et à transmettre. Une décision patrimoniale pleinement juste est une décision à la fois techniquement parfaite sur le fond, et psychologiquement soutenable dans la vraie vie.



Intégrez l'Intelligence Comportementale à Votre Pratique



1. Découvrir sur soi : Faire l'expérience du questionnaire et réaliser son propre Bilan Émotionnel Patrimonial.



2. Évaluer pour son cabinet : Demander une démonstration professionnelle de 15 minutes et recevoir le dossier de licence détaillé.



3. Étudier un déploiement institutionnel : Contacter nos équipes pour une intégration sur-mesure ou API.

Aurélie Monteil – Fondatrice PatrimEmotion®

AM Courtage & Patrimoine (AMCP)

06.61.54.63.44

PatrimEmotion® – Votre Personnalité. Vos Émotions. Votre Patrimoine.