

En poursuivant votre navigation sur ce site, vous acceptez l'utilisation des cookies qui nous permettent de vous proposer des services et une offre adaptés à vos centres d'intérêts. En savoir plus. ✕

# l'Opinion

Essai 7 jours de *Nicolas Frederic*

**#FinTech**

## Finances personnelles : le pari fou de Marie Quantier

La startup veut casser codes et barrières du marché de la gestion de patrimoine privé. Elle veut séduire 2 millions de clients en France



Publié le mardi 17 février à 15h28 - Mis à jour le mercredi 18 février à 11h01  
Par Hugo Sedouramane, Journaliste

@Indixit

**Les faits** - Marie Quantier veut offrir de nouveaux outils de gestion de patrimoine en ligne. Conscients que la désintermédiation à l'extrême ne marchera pas, la plate-forme propose des conseils personnalisés facilitant la compréhension du marché. L'idée : promettre performance et confiance, dans un contexte où les conseillers bancaires et conseillers en gestion de patrimoine en suscitent moins.

**Mathieu Hamel** n'a pas besoin de cours de média training. Cet ancien trader spécialisé dans les produits dérivés connaît son discours par cœur : «Aujourd'hui les particuliers ont besoin de se constituer une retraite et n'ont plus confiance dans les produits structurés proposés par leur banque. Les Français sont prêts à épargner, mais pas encore à investir. Et vouloir préparer sa retraite, cela revient à se priver, à arrêter de vivre». Il juge les produits d'investissement aux particuliers trop chers, et pas assez performants. «Et le système des produits d'épargne n'est pas adapté aux petits montants», poursuit-il. Ne lui parlez pas davantage des conseillers en gestion de patrimoine (CGPI) : «Les intérêts entre les professionnels et les particuliers ne sont pas alignés, comme chez les conseillers bancaires». Quand on critique tous les acteurs d'un secteur, il faut être capable de proposer une solution.

Le service lancé par Mathieu Hamel, **Marie Quantier**, dispose en fait du statut de CGPI. «Reste que nous nous interdisons les rétrocessions», prévient-il. Le service fourni est uniquement en ligne et accessible pour 6,90 euros par mois. La société se rémunère en prenant 5% des performances, «ce qui démontre que nos intérêts sont alignés avec ceux de nos clients». Un coup supplémentaire est impacté sur ses clients par son partenaire **Interactive Brokers**, broker en ligne américain qui se rémunère via des frais sur les placements. «L'avantage de ce partenariat est également de rassurer nos clients, puisque ce n'est pas nous qui plaçons et détenons leur argent : nous leur fournissons uniquement des conseils d'investissement sous forme d'alertes et d'infographies explicites leur permettant de comprendre l'état du marché».

Pour ouvrir un compte, il faut avoir au minimum 5000 euros à placer. Ensuite un questionnaire est administré, permettant à la société de savoir quel est la perception du risque d'un particulier. La plate-forme propose alors différentes recommandations de placements, qu'il est possible d'ajuster manuellement. «C'est le principe de la théorie du "nudging", qui suppose d'offrir de la liberté avec bienveillance dans un cadre contraint», poursuit l'entrepreneur. Il n'est en revanche pas possible d'investir spécifiquement dans une entreprise, mais dans un secteur ou un pays. L'idée : pousser l'utilisateur à diversifier son portefeuille. «C'est la seule recette qui fonctionne», souligne Mathieu Hamel.

Côté performances, «notre objectif est de permettre à nos clients de réaliser entre 5% et 10% de plus-values». Partenaire de l'Inria et de l'Institut du Calcul et de la Simulation (ICS) de l'UPMC, la start-up

veut en fait fournir les meilleures technologies à ses clients sans qu'ils s'en rendent compte. Elle a accès à des supercalculateurs qui produisent des estimations économiques, sur n'importe quel terminal.

«Nous récoltons un important volume de données économiques partout dans le monde. Ils nous permettent de dire à nos clients quand ils doivent prendre d'importantes décisions, et ce en fonction de leur portefeuille. Nous sommes transparents et leur indiquons combien ils peuvent gagner, mais aussi perdre dans les meilleurs et pires scénarios».

De temps en temps, Marie Quantier envoie des alertes. En juin 2014, le service conseillait à ses clients de vendre toutes leurs actions européennes. «Et fin août, nous leur conseillions d'acheter des dollars, suite aux premières discussions sur le quantitative easing. Et fin janvier, nous recommandions de vendre ses dollars», note l'expert.

La start-up s'aventure dans un univers complexe, dans lequel n'importe quel particulier aurait peur de mettre les pieds, ou se poserait des centaines de questions. Pour répondre à ces craintes, Marie Quantier mise sur la simplicité de son interface, et la pertinence de ses indicateurs. «Notre cœur de métier, c'est l'intelligence artificielle appliquée à la macroéconomie internationale», revendique Mathieu Hamel. Son projet, il y croit. Son service cible les jeunes actifs désireux de se préparer une retraite. Avec ses trois autres associés, deux ingénieurs et un économiste, il espère atteindre 2 millions de clients en France. «Nous serons rentables dès 3000 clients. Nous cherchons pour l'instant à lever 1 million d'euros mais nous sommes en réalité déjà en train de préparer les deux levées de fonds suivantes, l'une de cinq millions d'euros, et une autre, bien plus importante». Une ambition qui dépendra de la bonne volonté des capitaux-risqueurs.



#### Le Parisien

The Sun : la playmate topless tire sa révérence



#### Investir dès 200€/mois

Vous payez + de 2 500€ d'impôts, devenez propriétaire grâce à la Loi Pinel



#### Pensez à la Téléalarme

Quels sont les 7 avantages de la téléassistance pour les personnes âgées ou isolées ?



#### Vins au meilleur prix

Achetez vos vins en vente privée au prix propriété. L'abus d'alcool est dangereux pour la santé

Publicité 



**2 CONFÉRENCES MAGISTRALES**  
**DES ATELIERS INTERACTIFS**  
**RESTITUTIONS D'ÉTUDES**

11<sup>e</sup>  
édition

JEUDI  
12 MARS  
2015

PALAIS  
BRONGNIART