

Le potentiel des fintechs

QUANTESYS. *La start-up développe un logiciel de trading prenant en compte la psychologie des investisseurs.*

YOANN SCHENKER

«La grande majorité des modèles mathématiques d'investissement disponibles sur le marché se ressemblent», explique Nader Erfani, le créateur et CEO de la start-up Quantesys basée à Martigny. «Il a clairement été démontré durant les différentes crises financières que ces modèles, basés sur des algorithmes similaires, conduisent à des résultats identiques, amplifiant les cycles. Au prochain changement de l'environnement économique, le modèle se révèle ainsi complètement faux, car on l'a fragilisé en le spécialisant à outrance.» Pour répondre à ce problème, cet ancien d'UBS et de Credit Suisse a intégré la composante comportementale aux techniques préexistantes. Nader Erfani a en effet cherché à prendre en considération une notion peu présente, voire négligée dans les algorithmes actuels: la part de la perception d'anticipation des différents groupes d'investisseurs. La start-up, créée en 2009, a ainsi développé un outil décisionnel non calibré et non corrélé permettant d'analyser, en temps réel, les différents comportements parfois excessifs et irrationnels présents sur le marché financier (le modèle filtre toutes les classes d'actifs confondues dans le monde entier). A partir de l'évolution du prix d'un actif, le modèle détecte quatre états d'âme distincts: L'optimisme, le pessimisme, l'euphorie et la panique. «Chaque investisseur a par conséquent des intentions différentes. S'agissant d'un actif précis, il est possible de dire que les optimistes vont agir et ainsi influencer le comportement des autres acteurs. De plus, les comportements des institutionnels pourront impacter les investisseurs misant sur le court terme. Ces transitions entre les différents états d'âmes deviennent en réalité des opportunités pour qui sait en tirer partie.» Le programme averti ensuite directe-

ment l'utilisateur en fonction de son profil. L'investisseur a en effet la possibilité de définir préalablement les groupes d'actifs désirés et de se focaliser sur certaines sociétés en particulier.

Quantesys n'est pas le seul acteur sur le marché plutôt concurrentiel des outils d'aide à la décision d'investissement, or Nader Erfani estime proposer une différenciation importante. «Outre la pertinence du contenu et de son market timing résultant de notre importante base de données, ce qui fait notre unicité, c'est que notre approche est la même qu'il s'agisse par exemple d'une action, d'une matière première ou d'une paire de devises. Ce qui permet une allocation d'actif dynamique et efficace.» La clientèle est quant à elle essentiellement constituée de gérants professionnels externes ainsi que de sociétés ou individus investissant pour leur propre compte. «Nos clients les plus actifs sont les industriels et les sociétés commerciales, exposés malgré eux aux marchés financiers.» Pour l'heure, le produit de Quantesys, se voulant avant tout un complément aux autres outils à disposition, ne semble toutefois pas encore intéresser les grands établissements bancaires. «Sur ce segment, nous nous heurtons à une culture d'entreprise, appelée à s'adapter à la mutation en cours de l'industrie financière.» En outre, la start-up, qui développe également une application mobile (nommée Market Moods, elle se positionne plus grand public à travers les réseaux sociaux), souhaite à l'avenir poursuivre cette diversification par la création d'un fonds d'investissement. «Nous n'avons rien de concret pour l'instant mais nous établissons des contacts principalement en Suisse et aux Etats-Unis dans ce sens.»

Financée exclusivement par des fonds privés, ainsi que par une aide du Centre de Compétences Financières (CCF) de l'Etat du Valais, Quantesys cherche à lever 2,5 millions de francs supplémentaires pour le développement de ses futurs projets. «Nous sommes sur le point de débiter un tour de table et constatons un intérêt grandissant des investisseurs pour le domaine des fintechs.» ■