

## One Week, One Tech *by Périclès* Quantilia, Guillaume SUBIAS



**Franck TURPIN**, Senior Consultant, a rejoint le groupe Périclès en 2017 après avoir officié au sein du middle office Equity de la société de gestion SSGA France et développé des solutions de formation et de conseil sur mesure destiné au assets manager / servicers de la place de Paris. Franck dispose d'une vision technique et transverse de la chaîne front to back. intervieweur



**Guillaume SUBIAS**, ancien directeur des ventes chez Barclays Capital, BNP Paribas CIB et Kleinwort Benson, Guillaume est un spécialiste de l'investissement qui compte plus de 15 ans d'expérience dans les marchés financiers pour toutes les classes d'actifs, en particulier les hedge funds, les stratégies quantitatives, les produits dérivés et les produits structurés. Guillaume apporte une richesse de connaissances et d'expérience en tant que développeur d'affaires.

*Franck – Je suis aujourd'hui avec Guillaume SUBIAS, de la société Quantilia. Nous allons donc parler de Quantilia, de son histoire, de ses innovations et finalement de ce qu'elle apporte à l'industrie financière. Mais avant de parler plus, pourriez vous nous expliquer comment est née Quantilia ?*

**Guillaume** – Quantilia c'est avant tout l'histoire de trois fondateurs dont une fondatrice qui se sont connus au sein d'une grande banque d'investissement française il y a 12 ans. Nous exerçons des fonctions différentes : développement de produits complexes, pricing et aussi la commercialisation de ces produits auprès de grands investisseurs institutionnels de par le monde. Nous nous sommes toujours bien entendus et au fil du temps nous avons ressenti le besoin et l'envie d'une expérience entrepreneuriale.

*Franck – J'imagine que vous vous êtes appuyés sur vos expériences réciproques pour concevoir Quantilia, mais quelle est l'idée que cache cette dénomination ?*

**Guillaume** – Notre idée primaire est d'apporter de la transparence sur le marché des investissements quantitatifs. Nos précédentes expériences nous ont amenés à constater que la communication entre acteurs du *buy and sellside* était peu efficace. En réalité, nous constatons que :

1. les banques d'investissements et les asset manager (sell side) développaient de plus en plus des stratégies et donc d'indices de gestion quantitatives
2. de l'autre côté, les investisseurs institutionnels (buy side) s'intéressaient fortement à ces stratégies sans pouvoir toujours les mettre en place

Nous souhaitons donc résoudre ce paradoxe et apporter de la transparence sur ces investissements qui sont perçus comme étant complexes grâce à un outil web based.

*Franck – Dois-je comprendre que Quantilia est d'ores et déjà opérationnelle ?*

**Guillaume** – Oui, tout à fait ! Quantilia a été lancé il y a un an. Au départ nous avons un produit et quelques clients « *early adopters* ». Nous avons pu lancer notre activité grâce à une levée de fonds auprès de Serena Capital et un financement de la BPI. Aujourd'hui nous sommes totalement opérationnels et nous nous concentrons sur la poursuite de notre modèle économique.

## One Week, One Tech *by Périclès*

### Quantilia, Guillaume SUBIAS

*Franck – Guillaume, pourriez-vous m'en dire plus sur les spécificités des indices quantitatifs ?*

**Guillaume** – Avec plaisir. Ces indices complètent l'offre classique que constituent les grands indices boursiers. Aujourd'hui, les investisseurs institutionnels peuvent aisément investir dans un panier d'actions connus simplement pondéré par la capitalisation boursière.

Mais aujourd'hui, grâce aux indices quantitatifs, ils peuvent aussi aller plus loin dans leur approche et définir de multiples critères de réduction des risques, de dividendes ou d'autres encore pour construire leur portefeuille. Concrètement, ces règles sont codées dans un algorithme aussi appelé « rule book », qui permet la gestion des composantes de leur panier.

Aujourd'hui, il en existe des milliers d'indices associés aux notions de Smart Bêta, Risk Premia ou investissements factoriels.

De notre côté, nous aidons les investisseurs à décrypter des indices et investissements.

*Franck – En temps qu'utilisateur de la plate-forme Quantilia, je vais pouvoir faire mon « marché » au sein de ces différents indices ?*

**Guillaume** – C'est tout à fait le cas. Le premier objectif de Quantilia était de constituer une base de données et de recherches fiables et aussi exhaustives que possible concernant les indices quantitatifs de la place.

Aujourd'hui, sans l'apport de Quantilia c'est toujours très compliqué de choisir un indice quantitatif. Il faut appeler son fournisseur d'indices, lui faire préciser son offre d'indices....

Grâce à nos 35 fournisseurs, nous sommes capables d'administrer et de contrôler une base de données propre, maintenue et contrôlée de plus de 3500 time series. Nous avons développé un outil de recherche qui est vraiment très souple. Vous pouvez utiliser des mots clés, des filtres (par critères de risques, de corrélation, par classe d'actifs, famille de stratégie, etc).

Le deuxième objectif de Quantilia était d'ajouter des outils quantitatifs d'analyse du plus simple au plus complexe. Vous pouvez ainsi comparer les indices et stratégies par la performance historique, une mesure de risque, la corrélation avec d'autres actifs ou encore des ratios financiers.

Pour aller plus dans le détail vous avez la possibilité de simuler ou stress-tester des stratégies, construire et optimiser des portefeuilles, générer des décompositions factorielles de stratégies... autant de mathématiques financières de pointe appliquée à notre base de données.

*Franck – En pratique, comme cela fonctionne-t-il ?*

**Guillaume** – Nos clients utilisateurs, qu'il s'agisse d'un fonds de pension, d'une compagnie d'assurance ou d'une banque, vont réaliser une recherche par mot clés, utiliser une matrice par classe d'actifs ou un type de stratégie, obtenir des listes d'investissements possibles et utiliser nos outils mathématiques pour sélectionner leurs indices et stratégies.

A la clé, nous leurs proposons de disposer des informations pour entrer en contact avec les établissements qui proposent ces indices et stratégies.

*Franck – Pour autant, vous ne jouez pas le rôle d'un intermédiaire financier ?*

**Guillaume** – En aucun cas nous ne réalisons la fonction d'intermédiaire financier. Notre business se limite aux données et aux outils analytiques.

## One Week, One Tech *by Périclès*

### Quantilia, Guillaume SUBIAS

*Franck – Comment garantissez-vous alors la qualité et la justesse des données mises à disposition ?*

**Guillaume** – C'est très simple. Nous sommes totalement indépendants. Le capital est détenu par les fondateurs de Quantilia et Serena Capital sans aucune participation d'un établissement financier. Il n'y a donc aucun conflit d'intérêt. Par ailleurs, nous sommes aussi indépendants technologiquement parlant puisque nous faisons tout nous-mêmes : de l'interface graphique, au développement web, en passant par la récupération de données et les calculs.

*Franck – Vos équipes doivent être particulièrement « musclées » pour répondre à toutes ces contraintes ?*

**Guillaume** – C'est une super équipe. Nous sommes 12 et la part belle est faite à la « techno » : R&D, IT et mathématiques. Nos profils sont pour la plupart (7 sur les 12 !) des ingénieurs de grandes écoles françaises. Nous sommes ravis d'illustrer le succès de la France en mathématique financière.

*Franck – Quel est l'objectif de Quantilia dans cet environnement ?*

**Guillaume** – Notre objectif est d'aider les investisseurs institutionnels à y voir clair dans leurs stratégies quantitatives.

Notre base de données, mise à jour et dont les données sont vérifiées quotidiennement est notre première réponse. Nous leur proposons ensuite de puissants outils d'analyse avec des outils du plus simple au plus complexe : comparaison de performances historiques, comparaison de facteurs de risques, décomposition factorielle, stress test de portefeuilles, etc.

*Franck – Toutes ces données doivent être particulièrement difficile à appréhender. Quantilia cherche-t-elle aussi à innover sur la dimension de l'expérience utilisateur ?*

**Guillaume** – Effectivement, l'innovation chez Quantilia ne s'arrête pas à nos bases de données et à nos calculs quantitatifs. Notre plate-forme est certes « web-based », construite grâce à la technologie SAS, accessible à partir de n'importe quel navigateur. Mais, notre challenge était naturellement que nos clients puissent visualiser les résultats de leurs calculs de la meilleure des manières. Le « look and feel » de notre plate-forme est essentiel et nous avons aussi innové sur l'interface graphique permettant la visualisation de ces résultats. D'ailleurs, nos clients nous font d'excellents retours sur l'ergonomie de notre plate-forme.

*Franck – Vos clients sont-ils franco-français ou êtes-vous aussi orientés à l'international ?*

**Guillaume** – Nous sommes implantés en France mais nos clients sont par nature internationaux. Pour l'instant, nos clients sont plutôt implantés en Europe et en Asie.

*Franck – Quels sont vos sujets d'actualité ?*

**Guillaume** – Aujourd'hui, nous développons notre produit générique mais nous sommes très sollicités par de grands établissements financiers, banques d'investissement et asset manager, pour leur apporter des solutions à partir de nos briques de services spécifiques.

*Franck – Quelles sont vos prochains développements ?*

**Guillaume** – Quantilia c'est toujours plus de R&D et plus de mathématiques pour faire parler les séries de données. Nous nous intéressons tout particulièrement au machine learning et l'intelligence artificielle. Nous sommes sur le point de conclure un partenariat avec une grande université sur ce sujet.

## **One Week, One Tech by Périclès**

### **Quantilia, Guillaume SUBIAS**

*Franck – Pourriez-vous partager quelques chiffres clés de Quantilia ?*

**Guillaume** – Chaque jour nous effectuons des calculs sur 250,000 *time series*. Dans 3 mois nous allons multiplier par 10 cette capacité.

*Franck – Pour autant, pourriez-vous partager quelques retours de vos premiers utilisateurs ?*

**Guillaume** – Nos clients nous perçoivent comme un « tiers » de confiance et c'est très important à nos yeux pour mesurer la qualité de nos données et de nos prestations d'analyse.

*Franck – Guillaume, il ne vous aura pas échappé que la sphère financière a connu de grandes vagues de réglementations ces 20 dernières années. Quantilia est-elle d'ores et déjà impactée ?*

**Guillaume** – Non, nous ne sommes pas directement impactés même si le marché des indices quantitatifs l'est par de nouvelles normes de gouvernance entre agent calculeur et l'établissement promoteur et aussi plus de transparence.

Quantilia n'est donc pas impactée mais le fait est de constater que la réglementation nous aide et valide notre positionnement.

*Franck – Nous approchons du terme de cette interview, il me semble opportun de parler de vos partenaires qui vous ont soutenu ?*

**Guillaume** – J'ai déjà mentionné Serena Capital mais je ne voudrais pas oublier Finance Innovation qui nous apporte un label, son réseau été donc une nouvelle visibilité.

*Franck – Que peut-on vous souhaiter pour les prochaines années ?*

**Guillaume** – Nous avons l'ambition de devenir l'acteur incontournable sur les investissements quantitatifs !

**Le regard de Périclès**

**Time to Market** ★★★★★

**Qualifier l'adéquation entre l'innovation et la maturité du marché**

L'offre de Quantilia se porte sur un marché mature et en constante augmentation (encours de gestion quantitative). Les services de découverte et d'analyse des données d'indices quantitatifs sont donc tout à fait en phase avec les attentes des investisseurs. De plus ils apportent une nouvelle solution totalement indépendante (pas d'intermédiation, pas de services d'exécution d'ordres...) de diffusion à tous les fournisseurs d'indices.

**Nature de l'innovation :** ★★★★★

**Qualifier le niveau d'ingéniosité de l'innovation proposée**

Il fallait y penser ! Le marché de la « distribution » et de la sélection des indices quantitatifs est peu efficient et peu transparent. Quantilia s'interpose entre les acteurs du Buy-side and Sell-side en proposant à la fois une place « web based » de stockage, un moteur de recherche très ingénieux (mots clés, stratégie, type d'actifs, facteurs...) et de puissantes analyses quantitatives de données indicielles. Nous pourrions craindre que seuls les résultats mathématiques comptent mais non ! Quantilia veille à maximiser l'expérience de ses utilisateurs en délivrant des restitutions graphiques de haute qualité.

**Maturité de l'innovation :** ★★★★★

**Qualifier l'état d'avancement du projet (outils marketing, outils informatiques, capacité à se déployer...)**

Quantilia est déjà opérationnelle et continue de développer ses « briques » de services en autonomie ou en partenariat avec ses clients. Elle s'appuie sur l'expertise de ses fondateurs (anciens opérateur, ingénieur et sale de marché) et le talent de ses équipes d'ingénieurs et de développeurs. L'offre de Quantilia est clairement positionnée et accessible aux différents acteurs (asset manager, assureurs...).

Sa technologie lui confère une grande souplesse tant dans le développement que dans l'accessibilité.

**Positionnement à l'international :** ★★★★★

**Qualifier le positionnement actuel et potentiel à l'international**

D'ores et déjà, Quantilia diffuse son expertise à l'international en recherchant toujours plus de visibilité.