

<b>Nom de la start-up</b>	Neuroprofiler (www.neuroprofiler.com)
<b>Date de création</b>	2016
<b>Capital social</b>	1.000 € (en cours d'augmentation de capital)
<b>Nom du(des) fondateur(s) et cursus (universitaire et/ou entrepreneurial)</b>	<p>Tiphaine Saltini (Présidente). Doctorante en finance comportementale. Ancienne consultante en management, notamment pour des institutions financières. Diplômée de HEC Paris / ENS Ulm-Harvard.</p> <p>Julien Revelle (Directeur Général). Expert en <i>big data</i> (classé top 200 dans le monde). Ancien analyste quantitatif dans des fonds suisses et français. Diplômé de Cambridge et de l'ENSAE.</p>
<b>Nombre d'employés</b>	2 employés et 3 free-lances
<b>Domaine d'activité et description du produit / service</b>	Test de finance comportementale permettant aux conseillers financiers d'évaluer le profil d'investisseur de leurs clients conformément aux nouvelles exigences européennes.
<b>Sur quoi se base votre business model ?</b>	<p>Les récentes crises financières ont poussé les régulateurs du monde entier à plus de rigueur en matière de protection de l'investisseur. Notamment, dans l'Union Européenne, il est obligatoire pour les conseillers financiers d'évaluer le profil d'investisseur de leurs clients en cas de conseil ou de gestion de portefeuille. Cette évaluation est souvent réalisée via un questionnaire papier qui ne répond pas toujours aux nouvelles exigences européennes et reste rébarbatif pour le client.</p> <p>Basée sur les dernières avancées en finance comportementale, Neuroprofiler offre un jeu d'investissement permettant aux conseillers financiers d'évaluer le profil de risque de leurs clients en conformité avec ces nouvelles exigences.</p>
<b>Dernière levée de fonds (ou en cours)</b>	100.000 € en cours
<b>Données financières de base (chiffre d'affaires, résultat si pertinent)</b>	Partenariat avec KPMG et groupe BPCE

<b>Quelle est votre prévision de croissance à 3 ou 5 ans ?</b>	La réglementation en matière d'évaluation de profil de risque étant obligatoire dans presque tous les pays dans le monde, notre objectif à horizon 3 ans est de pouvoir nous développer en dehors de l'Europe, notamment en Amérique du Nord et du Sud et en Asie.
<b>Pourquoi avez-vous choisi Luxembourg ?</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Centre fintech européen, notamment en gestion de patrimoine</li> <li>2) Tremplin pour un développement à l'échelle européenne</li> <li>3) Soutien de KPMG Luxembourg</li> <li>4) Un hub financier à taille humaine avec une dynamique entrepreneuriale encore en émergence par rapport à Londres ou Berlin : il est donc facile de nouer des contacts et de se faire connaître.</li> <li>5) Situation géographique idéale avec de bonnes connexions ferroviaires</li> </ol>
<b>Qu'est-ce qui différencie votre produit / service de la concurrence ?</b>	<p>Actuellement, 85 % des questionnaires d'évaluation de profils de risque sont réalisés en interne par les institutions financières (rapport PwC 2014). La concurrence, surtout en Europe, reste donc limitée.</p> <p>Notre objectif est avant tout de convaincre les institutions financières d'externaliser l'évaluation de profil de leurs clients vers Neuroprofiler. Outre un gain de temps en développement digital, cette externalisation leur assure que cette évaluation sera conforme et ludique pour leur client.</p>
<b>Pourquoi votre business aura de la valeur dans 5 ans ?</b>	Partout dans le monde, les régulateurs vont vers de plus en plus de rigueur en termes de protection de l'investisseur. Notamment, l'utilisation de l'économie comportementale est de plus en plus recommandée par les textes officiels. À horizon 5 ans, nous espérons qu'elle deviendra la norme.