

# Slice mise sur le mentorat pour rendre l'investissement en Bourse accessible pour tous

*MADDYPITCH - Avec son réseau social tourné vers la Bourse, Slice souhaite mettre en relation les jeunes investisseurs qui recherchent des conseils avec des professionnels disposés à les aider.*

Temps de lecture : minute

---

30 novembre 2023

C'est en constatant que de nombreuses personnes souhaitaient investir en Bourse, mais manquaient de temps et d'expertise pour le faire, qu'Alexandre Baldelli et Thomas Barbier ont décidé de créer Slice, réseau social de mentorat en trading. Slice connecte les investisseurs en devenir et des nombreux investisseurs chevronnés qui disposent d'une expertise précieuse, mais qui ne peuvent la monétiser. En effet, ces derniers ne disposaient pas jusqu'à présent d'une plateforme fiable pour partager leurs connaissances tout en étant rétribué pour leur expérience.

« Ce qui distingue Slice des autres plateformes du marché, c'est notre approche unique de mentorat en trading sous forme de réseau social », affirme Thomas Barbier, cofondateur de Slice. « Nous offrons aux utilisateurs la possibilité de s'abonner à des traders expérimentés pour accéder à leurs analyses, transactions et connaissances en temps réel. Notre plateforme propose également des indicateurs de performance pour aider les utilisateurs à choisir le mentor qui correspond le mieux à leurs besoins. De plus, nous nous appuyons sur des investisseurs professionnels déjà établis sur des réseaux sociaux tels que X pour attirer une audience de qualité. ».

# Slice sélectionne les professionnels au regard de leur expériences et compétences

Slice propose aux utilisateurs de s'abonner à des experts en trading pour bénéficier de leur expertise et de leurs analyses de marché. Les utilisateurs peuvent alors accéder à leurs connaissances sans avoir à maîtriser tous les mécanismes du marché.

La startup s'intègre donc dans un mouvement de culture financière pour tous, en permettant à chacun d'acquérir des compétences et de gagner du temps. Les professionnels présents sur la plateforme sont soigneusement sélectionnés au regard de leurs expériences et de leurs compétences, afin que les conseils soient les plus fiables possibles. Grâce à un abonnement, dont le prix est fixé par le mentor, il est possible d'échanger avec ces mentors, et de bénéficier de leurs investissements en temps réel.

## Se lancer sur le marché anglophone

Avant de s'abonner, l'utilisateur peut consulter les indicateurs de performance et d'activité de chaque mentor pour évaluer la qualité de la stratégie proposée et sa concordance avec ses propres objectifs. Slice veut constituer à ce titre une plateforme sécurisée où les utilisateurs échangent sans crainte pour la sécurité des informations partagées. « *Slice se positionne comme un tiers de confiance qui apporte transparence et sécurité* » affirme Thomas Barbier. « *Nous répondons à un besoin croissant de transparence, d'information et d'accompagnement dans l'investissement en Bourse.* »

Forte de 2000 utilisateurs actifs et d'une dizaine d'investisseurs professionnels y proposant leurs services, l'application souhaite désormais se lancer sur le marché anglophone en nouant des partenariats

avec des traders anglophones de renom. « Notre objectif est de devenir une référence mondiale en matière de mentorat en trading, en offrant des services de haute qualité aux investisseurs du monde entier » conclut Thomas Barbier, cofondateur de Slice. « Nous sommes très enthousiastes à l'idée d'offrir Slice à une audience plus large. Cette expansion nous permettra de toucher un public international d'investisseurs et de traders qui partagent notre vision pour rendre l'éducation financière accessible à tous. »



À lire aussi  
L'année 2024 signera-t-elle le retour des introductions en Bourse ?



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups  
françaises !

[JE M'INSCRIS](#)

---

Article écrit par Guillaume Cossu