

L'AGEFI actifs 20ans

LE MÉDIA DES PROFESSIONNELS DU PATRIMOINE ■ www.agefiactifs.com 12 €

ENQUÊTE

**PER : L'ATOUT
GESTION PILOTÉE**

**ASSURANCE
EMPRUNTEUR**

**LA LIBÉRALISATION
SE FAIT ATTENDRE**

L'INVITÉ

**« Le BtoC
est probablement
notre futur »**

Adina Grigoriu
Présidente d'Active
Asset Allocation



L'INVITÉ

**Adina
Grigoriu**

présidente
d'Active Asset
Allocation

« Le BtoC
est probablement
notre futur »

La présidente d'Active Asset Allocation s'est livrée à la rédaction sur l'avenir de la fintech, ses ambitions, le lancement d'une nouvelle offre ETF et l'évolution du métier de CGP.

Pourquoi avoir pris le virage du *retail* ?

Lorsque nous avons débuté notre activité il y a dix ans nous étions une société d'ingénierie financière. Nous proposons - et proposons toujours - aux institutions des simulations stochastiques et un modèle d'allocation d'actifs basé sur la gestion de la perte maximale (*drawdown*). Nous ne pouvions appliquer notre algorithme qu'à des portefeuilles d'au moins 100 millions d'euros. Cela limitait forcément notre clientèle aux institutionnels. Grâce à l'ajout d'intelligence artificielle et à la sophistication de notre technologie, nous pouvons désormais l'appliquer dès le premier euro. Dans le même temps, nous avons développé une plateforme globale qui permet de faire des allocations sur mesure de manière industrielle. Il était donc logique d'aller vers la gestion de patrimoine et d'accompagner les CGP. Notre mission est simple : aider les professionnels et leurs clients à accomplir leurs objectifs financiers, quel que soit le niveau de richesse ou d'éducation financière.

Quel type de clients visez-vous ?

Nous visons tous les réseaux de distribution. Par exemple, nous avons récemment signé avec les réseaux de distribution interne de la MAIF ainsi qu'avec des acteurs plus petits comme Ritchee, Advenis ou encore Anaxago.

Pour le moment, nous ne sommes pas équipés pour parler aux petits CGP, mais nous allons investir dans le marketing et le commercial pour adresser au mieux toute l'industrie du patrimoine.

Vous êtes donc les concurrents d'Harvest ou Manymore ?

Nous sommes plutôt leur complément que leur concurrent. Notre plateforme communique avec celles des autres pour y apporter une brique supplémentaire. Il est vrai qu'Harvest a racheté Quantalys et que Manymore vient de signer un partenariat avec PLPSOFT, mais ces activités sont encore annexes ou embryonnaires pour eux.

Certains nous voient également comme les concurrents des *robo-advisors* mais nous ne vendons pas de produits, nous construisons des solutions et travaillons uniquement en BtoB pour le moment.

Justement, le BtoC pourrait-il être une option à l'avenir ?

Le BtoC, c'est probablement notre futur. Mais c'est un autre métier et pour l'instant nous l'adressons via des partenaires. Ce qui est certain c'est que nous conserverons toujours notre activité de BtoB car c'est de ce côté que vient l'innovation. Une option sur laquelle nous travaillons serait d'obtenir un agrément de société de gestion auprès de l'AMF. Pour l'instant, nous n'avons pas sauté le pas et préférons travailler avec des sociétés de gestion sur la conception de fonds. C'est ce que nous avons fait l'an dernier avec Acer Finance et le lancement du fonds AARBO [*Asset allocation risk budget one*, ndlr]. C'est un produit qui s'adresse à la fois aux institutions et à la clientèle *retail*

et qui compte, après 16 mois de commercialisation, 27 millions d'euros d'encours. Nous conseillons également Ofi AM sur un fonds de la Caisse de retraite des médecins et Amundi sur un fonds MAIF.

Dans tous les cas, aller vers la création d'une société de gestion ou sur du robo-advisory pure BtoC sont deux pistes potentielles de développement.

Pourquoi ne pas sauter le pas maintenant ?

L'enjeu central pour cette prochaine étape de développement, c'est le financement. Il faudra peut-être passer par un nouveau tour de table. Il y a deux ans nous avons levé quatre millions d'euros. Nous avons utilisé cet argent pour développer notre plateforme et faire des API « *cloud native* ». Aujourd'hui, nous avons réussi à regrouper tous nos outils pour qu'ils soient utilisables par n'importe qui et en individualisation de masse. C'est ce qui nous rend très optimistes pour la suite. Nous sommes d'ailleurs en train d'établir un plan de conquête très ambitieux pour les années à venir.

En quoi consiste-t-il ?

Il tient en quelques mots : s'ouvrir au monde entier. Nous estimons avoir un outil quasi unique en son genre et qui peut concurrencer n'importe quel *robo-advisor*. Lorsqu'on regarde l'offre actuelle, on s'aperçoit que la plupart des robots, à quelques exceptions près, ont réalisé de très belles interfaces digitales. Mais, si vous creusez sur la gestion financière il n'y a plus rien. Leurs allocations ne bougent pas ou très peu avec le temps. Pourtant, la meilleure manière de gérer sur le long terme c'est de faire varier l'allocation dans le temps en fonction des marchés et des objectifs des clients.

Maintenant que nous sommes capables de mettre au centre de notre algorithme l'objectif et les contraintes des clients, nous pouvons viser très large.

Ne risquez-vous pas d'être identifiés comme des concurrents des CGP que vous venez tout juste de commencer à adresser ?

Je ne pense pas car la clientèle des CGP n'est pas la même que celle des *robo-advisors*. De plus, comme je l'ai dit, nous n'abandonnerons jamais notre activité BtoB. Or, les CGP ont besoin de s'outiller pour suivre l'évolution réglementaire, la demande des clients et les standards mis en place par la concurrence. L'enjeu pour nous c'est plutôt d'être identifiés par les CGP tout court ! Comme nous n'avons pas encore une force commerciale suffisante pour adresser toutes les composantes de ce marché, nous devons nous faire connaître. Il faut qu'ils sachent que nous existons et qu'ils peuvent nous solliciter pour les aider dans l'accompagnement de leurs clients, notamment sur la partie pédagogie financière autour de laquelle toute notre plateforme a été construite.

C'est le nerf de la guerre pour vous ?

La pédagogie financière est la clef pour transformer les stocks de l'épargne française. Pendant 40 ans, le

PARCOURS

1999 Adina Grigoriu obtient le diplôme d'actuaire et démarre sa carrière au CIC en tant que trader

2001 Elle rejoint BNP Paribas AM (anciennement BNPP IP) où elle devient spécialiste produit

2005 Adina Grigoriu est promue au poste de gérante de fonds marchés émergents et responsable du pôle ALM.

2007 Elle intègre un *spin-off* de l'Edhec Risk Institute en tant que directrice de l'allocation d'actifs.

2010 Adina Grigoriu cofonde Active Asset Allocation, une société d'ingénierie financière devenue *fintech* en 2017 par la digitalisation de ses services.

- ■ ■ fonds en euros a été le meilleur placement niveau rendement/risque. Comment voulez-vous en sortir sans expliquer les choses clairement aux épargnants, qui en plus souffrent d'un déficit de culture financière criant par rapport aux pays anglosaxons ou scandinaves ? Expliquer la notion de risque est fondamental. Un client ne comprend pas la numérotation SRI ou le concept de volatilité.



« La pédagogie financière est la clef pour transformer les stocks de l'épargne française »

C'est pour cela que nous avons toujours construit nos allocations en prenant en compte la perte maximale, qui est une notion beaucoup plus concrète pour un particulier. Aujourd'hui, il faut être capable de montrer simplement à un épargnant la trajectoire de ses investissements, là où il peut aller avec ce qu'on lui propose et les chances d'y parvenir.

L'autre élément crucial selon moi c'est d'arrêter le « *push* » produit. Le marché de la gestion de patrimoine est encore un milieu où on pousse des produits, parfois pour des bonnes raisons mais parfois pour des mauvaises, en fonction de la rémunération pour l'intermédiaire. Il faut arrêter avec tout cela. Le conseiller doit être rémunéré pour son conseil, pas la vente d'un produit spécifique. Les ETF sont intéressants de ce point de vue.

Vous sous entendez qu'il faut mettre fin au mécanismes des rétrocessions ?

Je pense que cela serait une bonne chose. Cela ne veut pas dire que les CGP ne sont attirés que par l'argent. La grande majorité des conseillers travaillent dans l'intérêt de leurs clients. Mais à partir du moment où un CGP est rémunéré en fonction du produit qu'il vend plutôt que de son conseil, il y a forcément un conflit d'intérêt, même minime. Aller vers une suppression des commissions permettrait une réelle transparence et une relation saine avec le client. Il est normal d'être payé pour un service que l'on apporte, il ne faut pas en avoir honte. En France on a du mal avec cela. On a honte de bien gagner sa vie. Cela doit changer.

Vous avez parlé des ETF, vous venez justement de signer un partenariat avec quatre fournisseurs...

(Elle coupe) Nous voulons démocratiser l'accès des ETF pour les CGP ! Comme ce sont des produits non commissionnés ils ont peu la cote auprès des conseillers. Pourtant ils sont très intéressants pour établir une allocation diversifiée et de qualité sur le long terme. Nous avons donc intégré un module ETF à notre plateforme avec les produits d'Amundi, Blackrock, BNP Paribas AM et Invesco.

Pourquoi ces quatre-là ?

Parce qu'ils offrent toutes les qualités requises d'un point de vue taille, liquidité, qualité, etc. Ils ont également tous envie de travailler sur le marché *retail* français et disposent d'une gamme ISR et thématique très large. Nous voulions disposer d'un panel suffisamment important de sous-jacents pour pouvoir construire les portefeuilles les plus performants possible dans le contexte de l'assurance vie.

Concrètement que proposez-vous ?

Nous avons créé trois profils 100 % ETF à l'intention des distributeurs et en partenariat avec des assureurs sur notre modèle de perte maximale. De plus, nous mettons à disposition des conseillers un module permettant de créer sa propre allocation et un simulateur d'aide à la vente. Grâce à lui, le CGP peut prendre rendez-vous avec son client et faire avec lui son profilage de risque, définir ses projets d'épargne et l'aider à définir un objectif. Il pourra alors lui montrer de manière concrète les chances de réussite du projet et les outils pour l'améliorer. Nous proposons par exemple un outil d'optimisation des versements. Grâce à cet outil, le client peut voir comment la variation de ses versements influence la réussite de son projet. Dans certains cas, un projet ayant 30 % de réussite à l'instant « t » passe à 80 % en ajoutant un versement mensuel de seulement 20 euros...

Pourquoi proposer cette offre maintenant ?

C'est le bon moment car l'obligation de transparence met en lumière l'empilement des frais. Or, une de nos fonctionnalités est de montrer l'évolution des frais qui sont calculés en temps réel. Et je ne vous apprend rien en disant que l'un des intérêts majeurs des ETF est la faiblesse de leurs coûts...

Nous espérons collecter entre 50 et 100 millions d'euros dans les 24 prochains mois.

C'est ambitieux pour un marché qui n'a pas pour habitude d'utiliser ce type de produits...

Certains estiment que le marché n'est pas assez mûr pour cela. Ce n'est pas notre avis et nous comptons sur notre plateforme et sa pédagogie pour faciliter cette nouvelle approche.

De plus, le mouvement de transformation des stocks des fonds en euros a vraiment été lancé il y a deux ans. Il faut profiter de cette dynamique et ne pas craindre le changement. Notre plateforme dispose d'ailleurs d'un module de transformation des stocks pour aider les conseillers à le faire rapidement. Il lui permet de faire du traitement de masse mais optimisé et individualisé avec, au choix, des préconisations qui arrivent chez le conseiller ou directement auprès de ses clients.

Nous comptons aussi sur les plus jeunes générations de conseillers qui veulent effectuer leur travail autrement.

PROPOS RECUEILLIS PAR JÉRÉMIE GATIGNOL

+ email : jgatignol@agefi.fr / [@jgatignol](https://twitter.com/jgatignol)