

Freinés par la crise sanitaire, les Français ont épargné 142 milliards d'euros de plus que d'habitude en 2020. Mais que faire de tout cet argent ? Pour comprendre les tenants et aboutissants du marché complexe qu'est la gestion de patrimoine, retrouvez l'interview d'Adina Grigoriu, Co-fondatrice et Présidente de la société Active Asset Allocation.

Stéphane Pedrazzi : Décryptage d'un secteur d'activité à travers l'expérience de terrain et l'analyse d'un chef d'entreprise. Aujourd'hui on va parler d'investissements dans un contexte où les français retrouvent le goût des marchés financiers et dans un contexte aussi où ils ont massivement épargné. On va en parler avec Adina Grigoriu, bonjour ! Vous êtes co-fondatrice et Présidente d'Active Asset Allocation.

142 milliards d'euros c'est le surplus d'épargne des français pendant la crise sanitaire, c'est le chiffre de la Banque de France. Pour l'instant, cet argent il a surtout été épargné sur le livret A, parfois même sur les comptes courants... des placements qui rapportent peu ou pas.

Vous pensez que les français vont se poser à un moment et choisir des investissements peut-être plus réfléchis, qui rapportent davantage ?

Adina Grigoriu : En fait, je ne sais pas ce que vont faire les français, mais en tout cas je leur souhaite parce que laisser l'argent dormir et se perdre finalement sur ces placements à très faible taux d'intérêt, c'est une perte d'argent.

SP : Oui avant on disait "laisser son argent sur le compte bancaire est une perte d'opportunité", l'inflation vient de passer les 3 % dans la zone Euro, là clairement c'est une perte d'argent !

AG : Vous avez vite fait le calcul !

SP : Les français ont retrouvé le goût des marchés financiers, ils s'en étaient un petit peu éloignés après la crise de 2008... Selon les chiffres de l'AMF, 411 000 nouveaux investisseurs ont fait leurs premiers pas l'an dernier sur les marchés. À votre avis pourquoi est-ce un tournant ?

AG : Je pense que les français commencent à s'intéresser à autre chose, et on a des exemples qui nous viennent, par exemple, des États-Unis : Robin Hood, la fameuse appli pour l'investissement dans les actions, qui s'est introduite en bourse et donc a rendu l'investissement un peu comme un jeu, comme aller au casino et donc ce n'est pas vraiment de l'investissement, c'est plus de la spéculation pour cette application... mais en tout cas ça donne envie de faire quelque chose.

SP : Avec une approche peut-être moins institutionnelle ?

AG : C'est ça, c'est très retail !

SP : Et qu'est ce qui freine encore les investisseurs à votre avis aujourd'hui ? Est-ce que c'est le risque ? Est-ce que c'est la complexité de l'investissement ? Parfois peut-être le montant des commissions ?

AG : C'est un peu tout ça. Je pense que déjà les investisseurs ne sont pas entraînés à se fixer des objectifs, à se dire "voilà, si je veux toucher tant d'argent à la retraite, il faut que j'épargne tant, que j'investisse comme ci comme ça", ça c'est un problème. Ensuite, par exemple, l'assurance-vie a une mauvaise presse en termes de frais...

SP : C'est vrai que les frais qui s'empilent à long terme ça finit par faire beaucoup.

AG : Voilà exactement. Et ensuite la prise de risque c'est quelque chose de très peu compris en fait par tout le monde, y compris au niveau des institutions.

SP : Là, vous mettez le doigt sur quelque chose d'intéressant. Vous avez l'impression qu'en France on manque de culture financière ?

AG : Je dirais que c'est un peu partout qu'on manque de culture financière, d'ailleurs on n'a pas de cours à l'école pour apprendre à faire avec ses finances.

SP : Oui, peut-être à définir ses objectifs. Vous disiez à l'instant que beaucoup d'investisseurs ne savent pas en fait pourquoi ils veulent mettre de l'argent de côté ou l'investir sur tel ou tel support...

AG : Exactement. J'étais en Suisse pas plus tard que hier, à un forum de prévoyance, les gens sont persuadés que les assureurs leur volent les rentes... alors qu'ils ne comprennent juste pas que l'espérance de vie ayant augmenté, et bien la rente disponible est plus faible.

SP : Alors on va voir comment vous pouvez aider les investisseurs, Active Asset Allocation. Votre objectif c'est de démocratiser l'investissement, de le rendre plus accessible. Précision : vous ne faites pas du B2C mais du B2B. Qui sont vos clients exactement ?

AG : Donc nos clients sont des grandes institutions, des grandes compagnies d'assurances (Allianz, MAIF, Suravenir, Generali, etc.) mais aussi des asset managers et des institutions du type fonds de pension, aux États-Unis, aux Pays-Bas, en France, voilà... donc on est vraiment dans le B2B et le B2B2C.

SP : Et comment est-ce que vous les aidez à démocratiser l'investissement ?

AG : À la base nous sommes un expert vraiment reconnu de l'allocation d'actifs quantitative, qui se base sur la gestion de la perte maximale en capital. Mais avec ce savoir-faire et notre expérience institutionnelle, nous avons créé une plateforme d'allocation globale qui permet en fait à la fois donc, de créer des algorithmes, d'en créer des solutions sur mesure pour les investisseurs finaux, et puis de les suivre dans le temps et de faire du reporting, etc.

SP : Vous proposez des solutions d'investissement où le risque de perte en capital est limité, comment ça fonctionne ? Ça paraît magique pour l'investisseur de savoir que le risque est limité !

AG : Je ne sais pas, parce que l'investisseur français a l'habitude des fonds en euro, où le risque est carrément inexistant, donc c'est vrai que ce n'est pas dans la culture, mais effectivement

c'est très important de limiter le risque de perte en capital parce que c'est finalement le seul risque qui est tangible, qui est intelligible par tout le monde au contraire de la Vol., de la VaR.

SP : La volatilité et la variation, c'est ça ?

AG : Exactement, c'est important de tenir compte de ça et donc comment on le fait ? Un peu à la manière dont on se donne un objectif en fait de faire le marathon, et que derrière on se dit "voilà, pour ça il faut que je coure tant tous les jours...", de la même manière, nous on va mettre l'objectif dans des algorithmes, ensuite on va s'assurer que sur tous les scénarios de marché qu'on peut envisager pour le futur cet objectif est bien tenu. Et donc à chaque fois qu'on fait tourner le portefeuille on s'assure de l'état des marchés, bien sûr, mais surtout d'où est-ce qu'on en est par rapport à l'objectif des investisseurs.

SP : Et c'est avec cet algorithme que vous arrivez à faire du sur mesure et de la simplification ?

AG : Exactement, et grâce à l'intelligence artificielle, ce qui prenait avant huit à dix semaines à faire, aujourd'hui est quasi instantanée et donc on a réussi vraiment apprendre cette technologie, qu'on a créé à la base pour de l'institutionnel, et à la mener pour en faire bénéficier vraiment un grand nombre.

SP : Vous l'avez dit, vos clients ce sont notamment les compagnies d'assurance. On connaît actuellement leur effort pour transférer les stocks de fonds en euro vers des unités de compte. Beaucoup de français ne savent pas à quoi ça correspond...

AG : Le fonds en euro, tout le monde sait, parce que d'ailleurs probablement tout le monde en a un petit peu. En France il y a quelque chose comme 1 600 milliards de fonds en euro, donc qui sont garantis par le bilan des compagnies d'assurance. Alors les assureurs essaient de faire passer les clients vers autre chose, c'est-à-dire vers des unités de compte, mais il ne faut pas croire qu'ils le font uniquement pour eux, ils le font aussi pour le client en fait, pour l'investisseur final parce qu'aujourd'hui avec les rendements du fonds en euros, on n'arrive plus à battre l'inflation. Donc en fait, le fait de travailler vers la transformation, c'est vraiment travailler vers quelque chose de gagnant-gagnant pour tout le monde.

SP : Question que tout le monde doit vous poser, mais comment est-ce qu'on investit dans un monde de taux bas, voire de taux négatifs ?

AG : C'est très difficile. Il faut bien sûr s'appuyer sur des éléments de diversification, mais il faut surtout avoir une allocation qui bouge dans le temps pour s'adapter, encore une fois, au contexte de marché et à l'objectif que l'on se donne, en lien avec un horizon d'investissement.

SP : On va le rappeler, la Bourse fait peur parfois, mais par définition sur le long terme ça reste le placement ou l'un des placements les plus intéressants. On peut avoir peur de se lancer...

AG : Il y a un tas d'investissements qui sont intéressants. L'immobilier, effectivement les actions au travers de la Bourse, il faut toujours que l'investissement soit en ligne avec sa

propre vision du risque, mais aussi avec l'horizon que l'on se donne. Quand on a 20 ans et quand on investit pour la retraite, il faut effectivement aller vers quelque chose de dynamique.

SP : Je le disais, 411 000 nouveaux investisseurs qui ont fait leurs premiers pas sur les marchés financiers l'an dernier, pour ceux qui hésitent encore, quel conseil est-ce que vous leur donneriez aujourd'hui ?

AG : De se faire accompagner par des professionnels, parce que oui ça coûte un peu, mais ce qui coûte beaucoup c'est de perdre de l'argent.

SP : C'est l'inexpérience et la perte en capital...

AG : Exactement.

SP : Merci beaucoup d'être venue nous présenter votre métier Adina Grigoriu, co-fondatrice et Présidente d'Active Asset Allocation. À bientôt pour un nouveau décryptage !