

# market

VALUES BEYOND MARKETS

DURABILITÉ(S)  
UNE COP26 À LA  
HAUTEUR DES ATTENTES?

LEADERSHIP  
JÉRÔME KOECHLIN

INVITÉ  
FLORIAN RAIS

MARCHÉ DE L'ART  
SAM FRANCIS

INVESTIR  
MARCHÉS ASIATIQUES

PHOTO  
PATRICE FILEPPI

DOSSIER

## SUISSE : LES PROMESSES DE L'ÉCONOMIE CIRCULAIRE

15 CHF



## UNE PLATEFORME GLOBALE

## POUR L'INVESTISSEMENT

*Entretien avec Adina Grigoriu, Présidente fondatrice, Active Asset Allocation (AAA)*

*Actuaire de formation, ayant fait ses armes dans la banque d'investissement, puis dans la gestion d'actifs chez BNP Paribas et enfin dans la recherche appliquée, Adina Grigoriu décide, il y a déjà 11 ans, de créer, autour de ses différentes expertises, une plateforme de conseil en investissement pour générer de la performance tout en gérant la perte maximale en capital (maximum drawdown)*

**Pouvez-vous revenir, dans les grandes lignes, sur la genèse d'Active Asset Allocation et ce qui constitue le cœur de votre activité aujourd'hui ?**

Les 10 premières années de ma vie professionnelle m'ont permis de développer une expertise singulière, mêlant la gestion du risque, l'étude du comportement des marchés financiers et les besoins des investisseurs institutionnels. J'ai créé AAA avec l'envie de changer le monde, à mon échelle. En particulier, je voulais œuvrer pour une gestion responsable des ressources des institutions sur le long-terme. Pour cela, il était essentiel d'intégrer l'objectif de l'institution dans les

algorithmes afin de s'assurer que tout ce que nous faisons obéissait aux objectifs et à l'intérêt de celle-ci. Nous avons également (re)défini le risque comme étant la perte maximale en capital que l'investisseur était prêt à subir.

**Pouvez-vous nous présenter, dans la droite ligne de ces éléments, votre offre et vos produits ?**

Cela fait maintenant onze ans que nous travaillons à développer ces algorithmes, en investissant tous les ans plus de 30% de notre chiffre d'affaires dans la recherche, le développement et l'innovation. En particulier, l'intégration de l'intelligence artificielle nous a permis d'optimiser le temps nécessaire à la création d'un portefeuille modèle de 8 semaines à quelques secondes. Notre plateforme SaaS, répond à certaines problématiques actuelles B2B et B2B2C, des acteurs du monde de la finance. Je pense par exemple au besoin de transformation des

### L'ACTIVITÉ DE GESTIONNAIRE D'ACTIFS NE PREND PAS ENCORE SUFFISAMMENT EN CONSIDÉRATION LE RISQUE

stocks de produits garantis des assureurs et des banques, qui ne sont plus suffisamment rémunérateurs, ni pour les entités, ni pour leurs clients. Il y a ensuite pour les gérants d'actifs le besoin de construire et gérer au quotidien des portefeuilles sur mesure, basés sur l'objectif du client, et de produire de manière automatique des reportings clients individualisés et des reportings réglementaires. Quant aux réseaux de distribution de produits financiers, ils ont besoin d'interfaces ludiques et pédagogiques, pour aider les agents à construire et visualiser les projets de vie de leurs clients en tenant compte de leur capacité et horizon d'investissement ainsi que de leur profil de risque.

#### **Pouvez-vous nous présenter, dans la droite ligne de ces éléments, votre offre et vos produits ?**

Aujourd'hui notre offre se compose de trois parties. Le premier volet est consacré aux services d'ingénierie financière. Nous sommes en mesure de projeter des milliers de scénarios possibles sur les différentes classes d'actifs dans lesquelles souhaitent investir nos clients. Cela nous permet d'affiner avec eux la meilleure stratégie à adopter pour atteindre leurs objectifs tout en respectant les contraintes. Nos indicateurs avancés de stress sur le marché actions, nous alertent afin d'alléger les portefeuilles de manière anticipée. La partie logiciels représente deuxième volet de notre offre. Celle-ci se compose de différents modules, disponibles en API ou



ADINA GRIGORIU,  
PRÉSIDENTE FONDATRICE, ACTIVE ASSET ALLOCATION (AAA)

au travers de nos interfaces et facilement intégrables aux systèmes de nos clients. Une partie de ces modules est destinée à «augmenter» les compétences des agents commerciaux de manière à soutenir une discussion à haute valeur ajoutée en ligne avec la simulation de la solution d'investissement entièrement individualisée proposée au client. Le bénéfice pour le prestataire est de se rapprocher de son client grâce à cette solution sur mesure, en matérialisant les chances de succès du projet de vie de ce dernier. Enfin, troisième et dernier volet, nous mettons en place une offre qui combine expertise financière et outils digitaux afin d'accompagner les institutions financières dans leur transformation. Notre expertise et les outils mis à leur service par nos équipes vont ainsi leur permettre d'œuvrer à cette transition





**NOUS AVONS PRIS LE PARTI  
D'INCORPORER  
« L'OBJECTIF INVESTISSEUR »  
AU SEIN D'UN ALGORITHME  
AFIN DE S'ASSURER QUE  
TOUT CE QUE NOUS FAISONS  
OBÉISSAIT AUX OBJECTIFS ET  
À L'INTÉRÊT DU CLIENT**

notre méthodologie de gestion de la perte maximale en capital, qui est notre véritable marque de fabrique. Il s'agit, en quelque sorte, d'une vitrine qui nous permet d'illustrer notre savoir-faire et de le rendre facilement disponible aux investisseurs. Notre expertise de gestion du risque complète très bien celle des gérants dans la mesure où ces derniers sont davantage dans une approche macro-économique ou d'analyse des marchés. Le fait de combiner le savoir-faire des gérants avec une approche systématique de gestion du risque améliore à la fois la performance de la gestion et celle du modèle de risque et tout le monde est gagnant. Enfin, en utilisant notre plateforme, le gérant est en mesure de faire de la gestion individualisée en suivant un portefeuille unique.

**Quelles sont vos perspectives de développement et envisagez-vous d'étendre davantage votre activité à l'international, notamment en Suisse ?**

La Suisse représente pour nous un gros potentiel de développement stratégique aussi bien en environnement bancaire qu'assurantiel. Nous avons d'ailleurs déjà démarré quelques projets que nous comptons finaliser dès 2022. Mais l'international fait partie de notre ADN. Notre premier client était allemand. Nous avons des clients fonds de pension aux États-Unis, aux Pays-Bas, au Royaume-Uni. Outre cette volonté de croissance à l'international, nous travaillons également à une augmentation de capital afin d'accélérer notre développement. ■

et de peaufiner de nouvelles propositions pour leurs clients. D'ailleurs notre client « idéal » est celui qui aura à la fois besoin de conseils en ingénierie financière et d'un accompagnement expert sur sa transformation digitale.

**Vous avez noué, au cours des derniers mois, un partenariat avec Acer Finance. Pouvez-vous nous présenter cette alliance ?**

Acer Finance est une société de gestion et notre partenariat porte sur la création d'un fonds ouvert qui se fonde exclusivement sur