

Option Finance

avec

Funds
magazine

HORS-SÉRIE

JUIN 2023 - N° 58 - ISSN/0989 - 35 € - www.optionfinance.fr

GESTION D'ACTIFS

**La finance
durable doit
encore
convaincre**

TABLE RONDE

**ETF :
à la conquête
de la distribution
intermédiée**

**Le guide des
partenaires**

11^e édition



MONTPENSIER FINANCE

Investir pour un
Avenir Durable,
et si vous pensiez
Montpensier



Montpensier.com

**Gestion Actions
& Thématiques,
Obligations
Convertibles,
et Multi-Asset**



Communication publicitaire.

La décision d'investir tient compte de toutes les caractéristiques, objectifs et risques de l'OPCVM, tels que décrits dans son prospectus et son KID. Avant tout investissement, contactez votre intermédiaire financier habituel.

Sommaire

- 6** La finance durable doit encore convaincre
- 8** Assurance-vie : malgré la hausse des taux d'intérêt, les unités de compte devraient toujours dominer la collecte
- 10** Frais de gestion : la pression ne faiblit pas
- 12** CGP : la concentration va de pair avec la recherche d'une singularité
- 14** **Table ronde -**
ETF : à la conquête de la distribution intermédiée
Les ETF battent des records d'encours et attirent de nouveaux entrants. Le poids de la gestion passive n'a cessé de croître aux Etats-Unis, mais aussi en Europe où le développement s'accélère. Ils restent cependant peu utilisés dans la distribution intermédiée, notamment par les CGP, et encore faiblement représentés dans les contrats d'assurance-vie. Or, en dehors des frais attractifs, les ETF ne manquent pas d'atouts et l'offre est en constante innovation.
- 23** **Expertises - Classes d'actifs : analyses et perspectives**
- 24** **Gestion thématique**
- 28** **Investissement socialement responsable**
- 30** **Dettes émergente**



Sommaire

32 **Le guide des partenaires**

34 **Les sociétés de gestion**

52 Répertoire

54 **Les prestataires de solutions et agences de notation**

62 **Les associations et événements professionnels**

74 Index



Les sociétés de gestion



Les prestataires de solutions et agences de notation



Les associations et événements professionnels

Funds *magazine* **Option Finance**

Supplément d'Option Finance n° 1709 du 26/06/2023 - ISSN / 0989-1900 et de Funds n° 170 ISSN / 1951-0209

Option Finance SAS
10, rue Pergolèse 75016 Paris
Tél. : 01 53 63 55 55
Fax : 01 53 63 55 60
Capital 2 043 312 euros, entièrement détenu par Infofi SAS.
Durée : 99 ans.
RCB Paris 343256327. Dépôt légal à parution.

Directeur de la publication,
directeur de la rédaction :
Jean-Guillaume d'Ornano
Directrice générale adjointe :
Ariel Fouchard -
01 53 63 55 88

Rédactrice en chef
Funds Magazine :
Catherine Reikik 01 53 63 55 79

Rédactrice en chef
Option Finance : Valérie Nau
01 53 63 55 63

Ont collaboré à ce numéro :
Marianne Di Meo, Aurélie Fardeau,
Carole Leclercq et Sandra Sebag
Conception graphique :
Florence Rougier

Publicité :
Christophe Petitjean
01 53 63 55 64
Pauline Rousselle
01 53 63 55 80
Assistante :
Sylvie Alinc : 01 53 63 55 55

Régie : Option Finance SAS
10, rue Pergolèse 75016 Paris
Tél : 01 53 63 55 55
Fax : 01 53 63 55 60

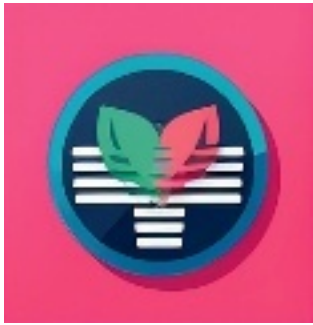
Secrétaire Générale :
Laurence Fontaine
01 53 63 55 54

Service abonnements :
Ghislaine Gueury
ghislaine.gueury@optionfinance.fr
10, rue Pergolèse 75016 Paris
Tél. 01 53 63 55 58 -
Fax : 01 53 63 55 60 -
abonnement@optionfinance.fr

Imprimerie Rochelaise
Rue du Pont des Salines
BP 197 - 17006 La Rochelle Cedex 1
Origine du papier : France
Taux de fibres recyclées : 0,27 %
Certification PEFC
Impact sur l'eau : PTot :
0,01 kg/tonne

N° de commission paritaire :
0927 T 83896
Option Finance SAS édite :
Option Finance,
La Tribune de l'assurance,
Option Finance à 18 heures,
Option Droit & Affaires,
Funds magazine,
Family Finance,
AOF





La finance durable doit encore convaincre

Plus la réglementation s'étoffe et plus l'incompréhension semble s'instaurer avec les investisseurs finaux. Au cœur du dispositif avec MIF 2, les CGP doivent faire preuve d'un grand sens de la pédagogie. Un exercice d'autant plus délicat que le dispositif n'est pas encore abouti.

L'année 2022 n'a pas été de tout repos sur le plan de la finance durable, entre montée en puissance des suspicions de greenwashing et introduction de la prise en compte des préférences de durabilité des clients pour les distributeurs de placements financiers. Les épargnants peinent à s'y retrouver et les CGP jouent désormais un rôle de premier plan pour expliquer l'investissement durable.

Désormais, la révision de MIF 2 s'applique à tous : les conseillers doivent interroger leurs clients pour savoir s'ils désirent prendre en compte les critères ESG dans leurs placements. Un questionnaire que certains prenaient déjà en considération avant l'entrée en vigueur de la réglementation. « C'était déjà le cas avant, mais sans questionnaire formel, souligne François-Xavier Soeur, fondateur du cabinet Terrae Patrimoine. Dans une allocation, je pondère entre une part de fonds très vertueux et une part plus modérée pour améliorer la diversification sectorielle. Cette part vertueuse dépend des préférences ESG du client. L'avantage de ce questionnaire, c'est de donner des proportions, mais il réside encore un certain flou artistique, car les recommandations des autorités de tutelle et des chambres sont arrivées tardivement, ce qui ne nous a pas laissé beaucoup de temps pour nous adapter. »

En principe, ce nouveau questionnaire comprend en effet un formalisme bien précis. « Il s'articule autour

de trois axes de durabilité : la proportion de l'investissement que le client souhaite investir dans des activités considérées comme "vertes" au titre de la taxonomie européenne, la part minimale d'investissements durables au sens de l'article 2 (17) du règlement SFDR et les modalités de prise en compte des principales incidences négatives en matière de durabilité (émissions de gaz à effet de serre, ratio de déchets dangereux, exposition aux énergies fossiles, violation des droits humains...) », rappelle Thibaut Mihelich, directeur de l'ESG chez Lazard Frères Gestion.

Une réglementation complexe à mettre en œuvre

Cette obligation soulève encore de nombreuses questions. « La réglementation en matière de finance durable est réussie sur au moins un point : tous les acteurs ont pris conscience qu'il fallait prendre en considération les facteurs de durabilité, estime Imame Bousfiha, directeur chez Beam-Sagalink. Vu les circonstances économiques et environnementales, personne ne peut remettre en cause le bien-fondé de la réglementation, mais le package est tellement énorme qu'il est difficile à mettre en œuvre, d'autant que la réglementation a mis la charrue avant les boeufs. Les préférences de durabilité sont entrées en vigueur en août 2022, alors que les exigences de transparence des sociétés de gestion viennent tout juste de s'appliquer, depuis le 1er janvier 2023. Les émetteurs publieront, eux, leurs données brutes plus tard, lors de la mise en œuvre de CSRD. » Prévue pour 2024, celle-ci pourrait être reportée.

Dans un premier temps, la prise en compte des préférences de durabilité devrait se concentrer sur la part d'investissement durable. Les deux autres piliers passent au second plan. En effet, la taxonomie n'est pas encore aboutie et la donnée est difficile d'accès puisque les entreprises ne communiquent pas encore toutes dessus. De plus, elle cible des pans d'activité très limités. « Le degré d'alignement avec la taxonomie est de l'ordre de 2 à 3 % sur les grands indices de marché, indique Olivier Paté, spécialiste produits chez BNP Paribas AM. Nous avons 28 fonds présentant un engagement en matière de taxonomie, qui va de 0,5

« La première vague de déclassification des fonds article 9 nous semblait prévisible et même souhaitable. »



Thibaut Mihelich, directeur de l'ESG chez Lazard Frères Gestion

à 15 % au maximum. Il faut faire attention aux biais capitalistiques, car dans certains indices, l'alignement repose sur une poignée de valeurs. »

L'investissement durable, une notion centrale

A l'inverse, la prise en compte des PAI ne devrait guère être discriminante. De l'avis de Jean de Collongue, associé chez Beam-Sagalink, « la réglementation n'est pas très contraignante et permet des approches qualitatives » sur cet aspect. Les gérants adoptent une approche globale sur le sujet. « La prise en compte et l'atténuation des PAI passent par de l'exclusion, de l'engagement, du vote ainsi que des critères exigeants sur notre score ESG, détaille Mathieu Omeyer, head of Business Management chez BNP Paribas AM. Notre approche est nécessairement holistique, car si l'on pratiquait des exclusions sur chacun des 16 indicateurs obligatoires, l'univers d'investissement deviendrait très limité. »

Il ne reste donc que la part d'investissement durable pour cibler les besoins du client, une notion qui est propre à chaque société de gestion. « La notion d'investissement durable est un peu en opposition avec les objectifs de SFDR que sont la transparence et la comparabilité, car ici chaque société de gestion fixe sa propre méthodologie », regrette Jean de Collongue. Une liberté qui a ses limites puisque tous les acteurs craignent l'accusation de greenwashing. Les sociétés de gestion ont publié ces éléments l'an dernier dans la documentation précontractuelle de chaque produit. « L'enjeu de cette année va être l'étalonnage des pourcentages de durabilité dans les fonds ainsi que les premiers contrôles du régulateur », souligne Jean de Collongue.



Mathieu Omeyer, head of Business Management chez BNP Paribas AM

« La prise en compte et l'atténuation des PAI passent par de l'exclusion, de l'engagement, du vote ainsi que des critères exigeants sur notre score ESG. »

Un besoin colossal de pédagogie

L'autre enjeu sera d'appliquer correctement ce questionnaire et de réussir à en faire un véritable outil au service de la transition énergétique. « Nous avons besoin de conseils pour les clients et de formations pour les conseillers », souligne François-Xavier Soeur. Or, entre les attentes des clients et l'offre de fonds, un gouffre semble s'établir. Ainsi, l'association Que Choisir publiait une étude mi-mars dernier sur la finance verte, pointant du doigt de nombreuses lacunes. De façon surprenante, l'une des conclusions de cette étude résidait dans l'attente d'une « stricte réglementation de l'épargne durable à l'échelle européenne mettant un terme à l'écoblanchiment ». Un souhait qui pourrait prêter à sourire s'il ne montrait pas une forme d'échec de la part de la finance durable et de sa réglementation à convaincre le grand public... à ce stade. ■

Aurélié Fardeau

Article 9, le grand rétro-pédalage

Fin 2022, de nombreuses sociétés de gestion ont choisi de déclasser leurs fonds article 9 au sens de la réglementation SFDR en article 8, une catégorie moins ambitieuse. Les premiers doivent poursuivre un objectif de développement durable, selon les textes originaux. Une définition suffisamment floue pour inciter, dans un premier temps, les sociétés de gestion à intégrer de nombreux produits dans cette catégorie, supposément vert foncé. Pour endiguer ce phénomène, les autorités européennes ont publié des précisions, indiquant que le taux d'investissement durable de ces supports, tel que défini par la société de gestion, devait se monter à 100 %.

Les encours de la catégorie ont alors chuté de 40 %, note Morningstar. « La première vague de déclassification des fonds article 9 nous semblait prévisible et même souhaitable, estime Thibaut Mihelich. Elle a montré que les gérants d'actifs devaient faire preuve d'une plus grande vigilance et réserver la désignation article 9 aux fonds ayant réellement un objectif d'investissement durable. » Les gestionnaires sont donc au travail pour retravailler leur offre, la demande pour ces supports étant importante. Ils attendent aussi des réponses concernant les ETF reposant sur des indices climat (PAB, Paris-aligned benchmark, et CTB, Climate transition benchmark). « Toutes les sociétés

de gestion ont classifié ces fonds article 9, car ils visent à réduire les émissions de carbone, relate Mathieu Omeyer. Mais comme ce sont des fonds indiciaires, ils suivent l'indice et non la méthodologie propre à chaque société de gestion. Il est donc impossible de garantir qu'un fonds PAB n'ait que des investissements durables selon la définition de chaque société de gestion, et c'est pour cette raison que les gérants ont reclassé ces fonds en article 8 en fin d'année dernière. »

Selon les dernières précisions de la Commission européenne, ces fonds pourraient toutefois être considérés article 9 par nature et pouvoir déroger à la règle du 100 % d'investissement durable.



Assurance-vie : malgré la hausse des taux d'intérêt, les unités de compte devraient toujours dominer la collecte

Phénomène inédit depuis vingt ans, les rendements servis sur les fonds en euros en 2022 sont en moyenne supérieurs à ceux de l'année précédente. Les compagnies d'assurance ont en effet dû mobiliser leurs réserves pour faire face à la concurrence des livrets bancaires et offrir un rendement plus en ligne avec les attentes des investisseurs. Pour autant, les unités de compte ont dominé la collecte et cette tendance devrait se poursuivre sur la durée.

Malgré les corrections massives enregistrées sur les marchés financiers en 2022, l'assurance-vie a réussi à garder le cap. Sur l'ensemble de l'année, selon les données de France Assureurs, les cotisations ressortent à 144,4 milliards d'euros, en baisse de seulement 3 % par rapport à 2021, mais elles affichent le même niveau qu'en 2019 avant le Covid (soit 144,6 milliards d'euros), 2021 ayant été une année de rattrapage. Outre le maintien de la collecte, l'autre tendance lourde réside dans la bascule des souscriptions du fonds en euros vers les unités de compte (UC). En 2022, la collecte nette s'établit en effet sur l'année à 14,3 milliards d'euros, dont 34,6 milliards d'euros en UC, le fonds euros enregistrant donc des rachats massifs. Une évolution liée en grande partie à la baisse de l'attractivité

du fonds en euros, le rendement offert n'ayant eu de cesse de décliner ces dernières années pour atteindre un plus bas à 1,28 % en moyenne en 2021. « Depuis environ cinq ans, les compagnies d'assurance mettent en avant les UC au détriment du fonds en euros, car il était très difficile de générer de la performance dans un contexte de taux d'intérêt très bas, voire négatifs », rappelle Agnès Lossi, associée chez Indefi.

Une année de bouleversements

Cependant, 2022 constitue une année charnière du point de vue de l'épargne financière. L'inflation, qui avait déserté les économies développées, est devenue une réalité. Par conséquent, après plusieurs décennies de baisse des taux d'intérêt, les banques centrales ont dû engager un mouvement de hausse,

Un verdissement des UC

Fin octobre 2022, France Assureurs dévoilait les chiffres clés du secteur de l'assurance en matière de finance durable pour l'année 2021. L'étude indiquait à ce titre une forte croissance de l'épargne responsable au sein des contrats d'assurance-vie. A fin 2021, les encours dans les UC responsables, vertes et solidaires ressortaient à 128 milliards d'euros, en hausse de 37 % sur un an. Certes, par rapport aux encours totaux qui s'élevaient à 1 842 milliards d'euros à fin décembre 2022, le développement durable fait encore figure de poids léger, mais il gagne en importance.

La croissance est notamment portée par la réglementation. Ainsi, depuis le 1^{er} janvier 2022, les contrats d'assurance-vie doivent obligatoirement intégrer un fonds vert, un fonds solidaire et un fonds durable. De même, les compagnies d'assurance ont eu tendance à référencer – de façon quasi systémique pour certaines d'entre elles – des fonds durables qui correspondent à l'article 8 et à l'article 9 du règlement SFDR.

Les observateurs s'attendent ainsi à une forte hausse des souscriptions dans ces catégories de fonds. « Nous ne sommes qu'au début de la croissance

des fonds durables, verts et solidaires dans l'assurance-vie, souligne Agnès Lossi. Le mouvement a été initié lors de la crise sanitaire, grâce notamment à de belles performances enregistrées dans les thématiques vertes. Même si celles-ci ont reculé en 2022, les évolutions réglementaires, à travers notamment la question des préférences ESG sous MIFID II et la directive distribution en assurance (DDA), devraient inciter les épargnants à privilégier ce type de fonds. » Un point de vue largement partagé par la profession. « A terme, toutes les UC seront socialement responsables », confirme Philippe Crevel.

qui s'est rapidement répercuté sur la rémunération des livrets bancaires. Le livret A et le livret de développement durable (LDD) ont offert sur l'ensemble de l'année 2022 une rémunération de 1,37 % et celle-ci a grimpé à 3 % au mois de février 2023, soit un niveau largement supérieur à celui des fonds en euros. Pour contrer cette concurrence, les compagnies d'assurance ont dû utiliser leurs réserves afin d'offrir – une première depuis vingt ans – un rendement en hausse en 2022 par rapport à l'année précédente. Selon les estimations de Fact & Figures, ils oscillent en moyenne entre 1,6 % et 2 % en 2022. Et certains acteurs sont même allés plus loin : le contrat ACM Vie du Crédit Mutuel, par exemple, a servi des rendements compris entre 2,1 % et 2,25 %, tandis que celui de la Carac a atteint selon les supports entre 2,3 % et 2,5 %. « L'utilisation des provisions techniques et des plus-values différées explique la hausse des rendements servis sur les fonds en euros en 2022, explique Philippe Crevel, directeur général du Cercle de l'épargne. Les compagnies d'assurance ont dû augmenter les rendements en raison de la hausse de l'inflation, de la concurrence exercée par les livrets bancaires et des corrections enregistrées sur les marchés en 2022, qui ont pesé sur la performance des UC ».

Cette hausse ne devrait pas, cependant, freiner la croissance des UC, qui devrait se poursuivre au même rythme. « Les unités de compte sont devenues depuis trois ans le moteur de la croissance de l'assurance-vie au point de représenter près de la moitié de la collecte », indique Philippe Crevel. En parallèle, les observateurs s'attendent à une complexification croissante des dispositifs utilisés. « Aujourd'hui, les UC ont trouvé leur place dans l'allocation d'actifs des épargnants dans un contexte où les produits d'épargne se diversifient et se complexifient, avance Agnès Lossi. Les UC constituent une des briques de l'allocation avec le fonds en euros, le fonds euro-croissance et les produits dédiés à la retraite, qui intègrent par défaut une gestion pilotée à horizon ». Par ailleurs, si une hausse du rendement servi sur le fonds en euros devait se poursuivre dans les prochaines années, celle-ci ne sera que très progressive. Il existe en effet une certaine inertie dans la répercussion des mouvements sur les taux d'intérêt, car les compagnies d'assurance conservent généralement les titres en portefeuille jusqu'à la maturité et attendent les tombées et/ou les souscriptions pour réinvestir. De plus, il est peu probable que les compagnies d'assurance lancent de nouveaux fonds pour accélérer cette tendance de marché. « Nous avons interrogé les assureurs à ce sujet et il semblerait qu'ils n'aient pas intérêt à lancer de nouveaux fonds en euros de façon massive afin d'éviter la cannibalisation et des sorties importantes sur les anciens fonds qui seraient préjudiciables », précise Agnès Lossi. A contrario, les fonds euro-croissance, qui n'avaient jusqu'alors pas vérita-



Agnès Lossi, associée chez Indefi

« Les assureurs n'ont pas intérêt à lancer de nouveaux fonds en euros de façon massive afin d'éviter des sorties importantes sur les anciens fonds qui seraient préjudiciables. »

blement réussi à convaincre, pourraient bénéficier de la hausse des taux d'intérêt, tout comme les produits structurés. Ce type de solutions repose sur du levier qui génère un coussin et permet d'apporter du rendement et une garantie à terme sur le capital. Certaines d'entre elles sont d'ailleurs déjà mises en avant par les conseillers en gestion de patrimoine qui cherchent à protéger leurs clients contre l'inflation qui n'est couverte ni par le fonds en euros ni par les livrets bancaires. « Sur le long terme, il faut accepter de s'exposer à des risques sur les marchés actions pour générer de la performance, explique par exemple Jérôme Rusak, président de L&A Finance, un cabinet de conseil en gestion de patrimoine. Nous mettons en avant plusieurs solutions en fonction de l'appétit pour le risque des épargnants. Les fonds actions permettent de s'exposer à la croissance, mais pour les épargnants qui souhaitent limiter les risques, ils ont également la possibilité de souscrire à des produits structurés qui réduisent les pertes en capital en cas de baisse des marchés. Enfin, l'immobilier demeure attractif sur le long terme, car les loyers sont indexés sur l'inflation ». ■ Sandra Sebag

Livrets bancaires et assurance-vie, des caractéristiques et des objectifs bien différents

Si les livrets bancaires (livret A et livret de développement durable) comme le fonds en euros présentent tous les deux l'avantage d'offrir une protection du capital, ces deux produits divergent fortement. D'abord, le livret A est plafonné à hauteur de 22 950 euros et le livret de développement durable à 12 000 euros, quand l'assurance vie ne l'est pas. Ensuite, l'assurance-vie offre aussi des services additionnels, notamment en cas de décès, et permet de financer des projets sur le long terme, comme la retraite ou les études des enfants, alors que les livrets sont par nature des produits de court terme, dont l'objectif est de se constituer une épargne de précaution.



Frais de gestion : la pression ne faiblit pas

Les frais prélevés par les producteurs et les distributeurs de placements financiers sont dans l'œil des régulateurs et des politiques. A Bruxelles, le sujet des rétrocessions n'est pas encore totalement clos.

Les frais des produits d'épargne pour le grand public sont dans le viseur des autorités. Les différents régulateurs mais aussi les politiques se sont emparés du sujet. Niveau des frais, transparence des frais et aussi modalités de perception des frais sont scrutés de près. En 2021, le ministre de l'Economie Bruno Le Maire avait lancé les hostilités en pointant du doigt ceux du plan d'épargne retraite (PER), ce qui avait conduit à un accord de place renforçant la transparence de ces derniers pour les épargnants.

Les unités de compte concentrent les attaques

En décembre dernier, c'est l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) qui a remis le sujet sur la table. Lors de la conférence annuelle de cette institution, le 5 décembre dernier, Jean-Paul Faugère, vice-président de l'ACPR, a indiqué qu'il fallait faire des progrès en matière d'assurance-vie. « L'accumulation de frais élevés peut dans certains cas amputer toute espérance de rendement, alors que le retour sur investissement ne bénéficie finalement pour l'essentiel qu'aux intermédiaires financiers, a-t-il déclaré. De tels cas doivent donner lieu à des arbitrages ou à une révision de la liste des unités de compte offertes à la clientèle. »

Fin mai, c'était au tour du gouverneur de la Banque de France, François Villeroy de Galhau, de demander

aux assureurs de formuler des propositions en ce sens. C'est chose faite. France Assureurs a demandé à ses membres de renforcer l'examen des unités de compte référencées dans leurs contrats. Chaque année, les compagnies vont devoir examiner leurs listes d'unités de compte en comparant les frais de ces dernières à un niveau de référence cohérent (par exemple la moyenne de supports dotés d'un niveau de risque comparable). Les produits avec des frais supérieurs de 33 % à ce niveau de référence devront être étudiés de près. L'assureur devra alors évaluer leurs performances nettes de frais sur longue période pour juger si ces produits doivent continuer d'être référencés.

De leur côté, les sénateurs Jean-François Husson et Albéric de Montgolfier ont fait voter au Sénat une proposition de loi « tendant à renforcer la protection des épargnants ». Elle doit désormais être étudiée à l'Assemblée nationale. Parmi les nombreuses mesures envisagées, plusieurs touchent aux frais, directement ou indirectement. A l'image de l'article 3, qui « vise à imposer aux distributeurs d'assurance-vie et aux gestionnaires de plans d'épargne retraite de présenter, lors de la souscription d'un contrat ou d'un plan, les fonds indiciaires cotés disponibles ». Une promotion des ETF qui vise à faire baisser le coût de l'épargne financière. Autre cheval de bataille de cette proposition de loi : la transférabilité de l'assurance-vie après huit ans pour améliorer la concurrence.

« La tendance baissière des frais de gestion est continue sous la pression de la concurrence des acteurs, de la montée en puissance des ETF, du poids des investisseurs institutionnels et maintenant des centrales de distribution internationales, constate Pascal Koenig, président fondateur d'Insight AM. Le modèle de distribution des produits financiers appelle à être bousculé par la généralisation d'innovations de rupture telles que la tokenisation par exemple. »

Les rétrocessions en péril ?

Mais le sujet qui a le plus agité l'industrie depuis le début de l'année, c'est la possible interdiction des rétrocessions. Un serpent de mer qui revient régulièrement sur la table. Cette année, le coup est parti de Bruxelles, où la commissaire européenne aux services financiers, Mairead McGuinness, a fait part de son intention de bannir cette forme de rémuné-

« Dans l'idéal, il faut supprimer les rétrocessions, car c'est un système biaisé, qui incite les conseillers à ne pas recommander les meilleurs produits. Dans les faits, c'est compliqué. »



Julien Coudert, associé gérant du cabinet de conseil financier Alpha & K

La fin des commissions de mouvement actée... pour 2026

Le 19 mai 2022, un arrêté du ministre de l'Économie, des Finances et de la Relance a entériné l'interdiction des commissions de mouvement. « Il s'agit de supprimer la possibilité pour les gérants d'OPCVM et de FIA de bénéficier des commissions de mouvement, à l'exception des commissions de mouvement sur les actifs immobiliers », précise l'Autorité des marchés financiers dans

le document indiquant ses priorités de supervision pour 2023. Ces frais, prélevés chaque fois qu'une transaction est réalisée sur un titre en portefeuille, font l'objet d'une polémique de longue date du fait du conflit d'intérêts qu'elles peuvent entraîner, les gérants pouvant être tentés de faire tourner excessivement leur portefeuille pour engranger des commissions. Bon an mal an,

ces commissions représentent environ un demi-milliard d'euros de revenus pour les sociétés de gestion, selon l'AMF. En 2021, ce chiffre est même monté à 706 millions d'euros, en hausse de 40 % sur un an. Les sociétés de gestion ont néanmoins un délai confortable pour s'adapter puisque la suppression des commissions de mouvement ne s'appliquera pas avant le 1^{er} janvier 2026.

ration en début d'année. Un sujet qui divise fortement les acteurs concernés. « Dans l'idéal, il faut supprimer les rétrocessions, car c'est un système biaisé, qui incite les conseillers à ne pas recommander les meilleurs produits, estime Julien Coudert, associé gérant du cabinet de conseil financier Alpha & K. Ainsi, cela freine la diffusion des ETF et plus largement des fonds avec des frais raisonnables. Dans les faits, c'est compliqué, car énormément de personnes dépendent de ce système. Tous les CGP non indépendants ne vont pas pouvoir passer aux honoraires du jour au lendemain. »

Les opposants à une telle réforme pointent, eux, les risques de supprimer le modèle des rétrocessions : « On ne sait pas faire un travail de masse sans rétrocessions, plaide David Charlet, président de l'Anacofi. La gestion de fortune existe dans tous les pays, mais pour un modèle démocratique et accessible, on n'a pas trouvé mieux que de laisser le choix au client. » Un argument qui semble avoir convaincu. Le 24 mai dernier, la Commission européenne a adopté la législation sur la stratégie d'investissement de détail (retail investment strategy - RIS), un ensemble de textes qui va servir de base à la révision de MIF 2 et de DDA. La commissaire européenne a mis de l'eau dans son vin puisque l'interdiction ne concernera finalement que la vente de produits sans aucun conseil. Les professionnels ne sont pour autant pas complètement soulagés. Dans un communiqué commun, un ensemble de groupements professionnels (dont l'AFG, la FBF, France Assureurs, Paris Europlace et les associations de CGP) appelle à un dialogue avec les législateurs européens : « La Commission européenne affirme écarter une interdiction généralisée de la rémunération par commissions, mais en pratique les nouvelles obligations qui les conditionnent les rendent pour l'essentiel inapplicables en comptes-titres, en assurance-vie et risquent plus largement de mettre à mal l'ensemble de la distribution des produits. » En cause notamment : la volonté d'encadrer les prix par la mise en place d'un référentiel.

Le modèle indépendant doit être renforcé

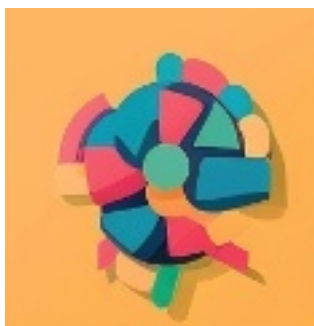
Or, le modèle des honoraires peine à trouver sa place en France. « Techniquement, ce n'est pas simple : il n'existe pas de logiciel dédié, il faut comptabiliser les rétrocessions pour pouvoir les rendre et la majorité des partenaires n'a pas l'habitude de travailler ainsi », pointe Julien Coudert. Sur le plan financier, un sujet fait aussi grincer des dents. « Il faut nous mettre sur un pied d'égalité avec les CGP non indépendants, poursuit Julien Coudert. Les rétrocessions sont calculées hors taxes alors que pour le même montant facturé à mon client en honoraires, il doit payer la TVA. » Ainsi que de l'impôt sur le revenu sur les rétrocessions qui lui sont versées. Pour David Charlet, « si on voulait un modèle un peu efficace sur honoraires, même si moins que par rétrocessions, il faudrait améliorer le dispositif en permettant la déductibilité fiscale des honoraires ». ■

Aurélie Fardeau



David Charlet, président de l'Anacofi

« La gestion de fortune existe dans tous les pays, mais pour un modèle démocratique et accessible, on n'a pas trouvé mieux que de laisser le choix au client. »



CGP : la concentration va de pair avec la recherche d'une singularité

Le nombre de cabinets de gestion de patrimoine affichant plus d'un milliard d'euros d'encours sous gestion se multiplie notamment grâce à des opérations de croissance externe. Pour attirer des talents dans leur giron, les cabinets développent des offres de services exhaustives, associent les collaborateurs au capital et mettent surtout en avant leur culture d'entreprise.

D'une année sur l'autre, la concentration du marché du conseil en gestion de patrimoine se renforce. Sur une population de plus de 5000 cabinets recensés par l'Autorité des marchés financiers (AMF), les 50 premiers acteurs représentent ainsi près de la moitié de l'industrie. En parallèle, le nombre de cabinets dont les encours dépassent le milliard d'euros, voire davantage, ne cesse de grandir. « Nous avons réalisé une collecte nette de plus d'un milliard d'euros en 2022 à périmètre constant et affichons maintenant plus de 6,8 milliards d'euros d'encours sous gestion, avance par exemple Jean-Maximilien Vancayzelee, directeur général du groupe Crystal. Nous prévoyons une collecte de l'ordre de 1,3 milliard d'euros en 2023. » Les grands cabinets se caractérisent ainsi par une croissance accélérée. « Astoria Finance a connu une très forte croissance sur les cinq dernières années, nous permettant de voir nos encours sous gestion progresser de 1 à 8,1 milliards d'euros », se félicite Malcolm Vincent, directeur général d'Astoria Finance. Une croissance qui relève à la fois de la clientèle patrimoniale et du tissu économique et industriel. « Depuis notre création il y a treize ans, nos encours sous gestion progressent grâce à une croissance organique comprise entre 15 et 20 %, relate Jean-François Fliti, associé fondateur d'Allure Fi-

nance. Nous nous développons à travers le métier de la gestion privée, de fortune et de patrimoine ainsi que dans la recherche de financement pour nos clients et dans le conseil, mais aussi, et ce segment est celui qui progresse le plus, dans l'accompagnement de PME et d'ETI à la mise en place de dispositifs d'épargne salariale. »

Plusieurs modèles de développement

Cette accélération de la croissance est parfois liée à l'entrée au capital de fonds d'investissement. Cyrus Conseil a par exemple accueilli Bridgepoint à son capital, tandis que le groupe Crystal a choisi Apax Partners comme principal actionnaire, mais d'autres, comme Allure Finance ou encore L&A Finance, souhaitent conserver une totale indépendance. Plus généralement, les stratégies de développement varient d'un groupe à l'autre. « Certains misent sur la digitalisation et l'industrialisation, ils développent des plateformes dédiées aux produits financiers qui sont mis à la disposition des conseillers du groupe ou de tiers, explique Jérôme Rusak, président de L&A Finance. D'autres s'appuient sur des fonds d'investissement pour multiplier des opérations de croissance externes. Enfin, certaines structures regroupent des services et des fonctions supports et les mettent à la disposition de conseillers qui agissent pour une marque, mais avec un statut d'indépendant ». « La multiplication des opérations conduit à une augmentation des prix des cabinets qui cherchent un repreneur, explique, de son côté, Malcolm Vincent. En ce qui nous concerne, même si la croissance et la recherche de talents sont stratégiques pour le développement de nos structures, nous sommes attentifs aux prix de vente ».

Mais le prix ne fait pas tout, la culture d'entreprise est déterminante pour réussir un rapprochement et dans ce domaine, les cabinets cherchent à se prévaloir d'une certaine forme de singularité. Le groupe Crystal, par exemple, s'appuie sur une intégration de tous les métiers et dispose de nombreux bureaux à l'international. « Nous possédons en interne une société de gestion, une fintech et depuis récemment un multifamily office ainsi qu'une société holding qui apportent des solutions à nos

« Nous cherchons à monter en gamme afin de servir une clientèle fortunée, notamment parmi les entrepreneurs. »



Jean-Maximilien Vancayzelee, directeur général du groupe Crystal

conseillers regroupés dans une structure dédiée », explique Jean-Maximilien Vancayezeele. Ces différentes structures pouvant aussi être mobilisées au service de tiers. Le groupe se caractérise aussi par de multiples implantations, y compris en dehors de l'Europe. « Nous sommes présents en Afrique, au Moyen-Orient, en Asie et en Europe afin de servir une clientèle d'expatriés, souligne le directeur général de Crystal. Nous sommes un des leaders dans ce domaine avec environ 15000 clients à l'international sur un total d'environ 50000 clients. Nous cherchons en parallèle à monter en gamme afin de servir une clientèle fortunée, notamment parmi les entrepreneurs. » Le groupe vient à ce titre de lancer un service de multifamily office. « Nous avons monté une équipe avec quatre spécialistes afin de proposer des services complets qui vont de la recherche de financements à l'accompagnement pour les loisirs, comme l'achat et la gestion de résidences secondaires ou de bateaux. Notre offre de family office va ainsi bien au-delà de la conciergerie », explique Benoist Lombard, directeur général délégué de Laplace et président de Maison Laplace. Une stratégie proche de celle développée par Herez, qui mise aussi sur l'association des collaborateurs au capital. « Au sein de la Maison Herez, nous possédons une filiale de gestion, Fourpoints IM, ainsi qu'une structure spécialisée dans l'immobilier Herez Real Estate. Le cœur de notre métier reste la gestion privée, la gestion de fortune et le family office. En France, nous sommes présents à Paris, Lyon, et sur la façade ouest comme à Rennes ou encore à La Rochelle, et à l'international à travers Imani & You à Bruxelles et à Tel-Aviv, détaille Patrick Ganansia, président fondateur de Herez. Nous nous développons par le biais de la croissance externe et de la croissance organique. Dans le cadre de la croissance externe, nous proposons aux professionnels qui souhaitent nous rejoindre de valoriser leur cabinet, puis de répartir le prix de cession entre des liquidités et des actions Herez. Sur une centaine de personnes dans le groupe, plus de 60 % sont actionnaires. » Si Crystal et Herez se concentrent sur le haut de gamme, L&A Finance vise la démocratisation de la gestion de patrimoine. « Dès notre lancement en 2004, notre objectif était d'ouvrir la gestion de patrimoine au plus grand nombre et de proposer à une clientèle de particuliers des solutions développées dans le monde institutionnel », rappelle Jérôme Rusak. La structure regroupe maintenant environ 80 personnes, dont 55 gestionnaires de patrimoine, et comprend des indépendants agissant sous une même bannière et bénéficiant des services du groupe, comme la mise à disposition de locaux, de solutions financières, d'une aide en matière d'ingénierie patrimoniale ou encore pour répondre à des appels d'offres. De son côté, Astorias Finance assoit son développement sur un maillage intensif du territoire national. « Nos



Patrick Ganansia, président fondateur de Herez

« Dans le cadre de la croissance externe, nous proposons aux professionnels qui souhaitent nous rejoindre de valoriser leur cabinet, puis de répartir le prix de cession entre des liquidités et des actions Herez. »

26 bureaux répartis sur l'ensemble du territoire français nous permettent d'être au plus proche de nos clients », indique Malcolm Vincent. Cette présence en province lui permet de convaincre de nombreux cabinets de venir rejoindre le groupe. « La plupart de nos deals sont conclus de gré à gré, poursuit le directeur général d'Astorias Finance. Nous entretenons des relations avec de très nombreux cabinets et échangeons avec ceux qui nous intéressent depuis de nombreuses années. Les dirigeants d'entreprise savent, lorsqu'ils veulent passer la main ou s'ils cherchent à s'adosser à une grande structure, qu'ils peuvent nous rejoindre. »

Une architecture majoritairement ouverte

Reste que le métier conserve quelques intangibles : l'entrepreneuriat d'abord, tous les groupes insistent sur la nécessité de laisser des marges de manœuvre importantes aux conseillers, y compris lorsqu'ils deviennent salariés. Par ailleurs, la gestion financière doit s'appuyer sur une offre en architecture ouverte. « L'offre financière d'un conseiller en gestion de patrimoine doit être totalement indépendante d'une structure de gestion et s'appuyer intégralement sur une architecture ouverte », souligne Malcolm Vincent. Chez Astorias Finance, une équipe de cinq spécialistes analyse en permanence les offres, dresse une liste de fonds qui sont suivis dans la durée. De même, pour les groupes qui possèdent en interne une société de gestion, celle-ci est majoritairement utilisée pour réaliser de la sélection externe. « Notre société de gestion intervient dans le cadre de la sélection de gérants et élabore des solutions en interne lorsqu'elle ne trouve pas sur le marché les propositions de valeur nécessaires à nos clients », explique Benoist Lombard. Même approche pour Herez. « La vocation première de notre société de gestion est de proposer de la gestion sous mandat très performante en architecture ouverte et de nous concentrer sur notre rôle de conseil », explique Patrick Ganansia. Des approches qui permettent de se différencier des principaux concurrents des CGP, à savoir les banques. ■

Sandra Sebag

ETF : à la conquête de la distribution intermédiée

Les ETF battent des records d'encours et attirent de nouveaux entrants. Le poids de la gestion passive n'a cessé de croître aux Etats-Unis, mais aussi en Europe où le développement s'accélère. Ils restent cependant peu utilisés dans la distribution intermédiée, notamment par les CGP, et encore faiblement représentés dans les contrats d'assurance-vie. Or, en dehors des frais attractifs, les ETF ne manquent pas d'atouts et l'offre est en constante évolution.

Comment s'est développée la gestion passive en France ces dernières années ? Comment évolue l'offre ? Comment la gestion passive s'adapte-t-elle à la demande croissante pour des produits ISR ?

■ **Quelles sont les dernières innovations ? Qu'est-ce qu'un ETF géré activement ? Comment expliquer l'engouement pour ces produits ? Ce relais de croissance peut-il séduire la distribution intermédiée, voire le retail directement ?**

■ **Quels sont les atouts des ETF dans une allocation d'actifs ?**

■ **Quels sont les facteurs qui peuvent favoriser l'essor des ETF auprès de la distribution intermédiée ?**

Comment s'est développé le marché des ETF en France ces dernières années ? Quelles sont les spécificités de ce marché ? Est-il comparable aux autres marchés européens ?

Jean-François Bay - Au niveau mondial, le poids des ETF représente aujourd'hui 33 % des actifs gérés contre 7 % en 2000. Sur la base des chiffres de Quantalys pour l'Europe, les ETF représentent 14 % de l'industrie des fonds distribués contre 6 % il y a dix ans. La dynamique de croissance se poursuit. En ce qui concerne les flux, l'année 2022 a été particulière pour l'industrie en général, qui a souffert d'un effet marché négatif et de la décollecte. Cependant, les ETF ont continué à collecter en Europe en 2022 et la tendance se poursuit en 2023. A fin avril, la collecte s'élève à 57 milliards d'euros pour les ETF et à 15 milliards pour les fonds actifs. Les ETF continuent donc de prendre des parts de marché dans le monde et en Europe.

Jérémy Tubiana - Ce gain de parts de marché s'explique par un élargissement de la base de clients. Rappelons les statistiques : aux Etats-Unis, 50 % des encours ETF sont détenus par des investisseurs particuliers alors qu'en Europe, les institutionnels en détenaient 90 % jusqu'à récemment. La part de 10 % détenue par la clientèle retail tend à se développer. C'est déjà le cas dans les pays qui ont interdit les rétrocessions, comme le Royaume-Uni. Et la tendance se confirme clairement en Allemagne ou en France. Plusieurs raisons

l'expliquent : le système de retraite évolue, les livrets d'épargne traditionnels ont été longtemps peu rémunérateurs et leurs taux actuels ne protègent toujours pas contre l'inflation et, enfin une nouvelle génération arrive en prônant le « do it yourself ». Cette jeune génération se rend compte de l'existence de cette tendance de marché, tout en étant consciente qu'elle doit préparer sa retraite elle-même et qu'elle ne peut plus se contenter du système de retraite par répartition ou du fonds en euros. Elle peut soit s'adresser à un intermédiaire financier, mais n'en a pas forcément les moyens, soit se tourner vers les plateformes digitales ou les robo-advisors et investir principalement dans les ETF, car ils répondent clairement à leurs besoins : des produits simples, transparents, liquides et avec des frais réduits. Les ETF cochent toutes les cases que recherche cette fameuse génération « do it yourself », donc la répartition du marché des ETF que nous avons connue par le passé évolue plutôt vers un 15 % clientèle retail / 85 % clientèle institutionnelle.

Jean-François Bay - Cette évolution du marché des ETF ne s'explique pas uniquement par cette génération du « do it yourself », ces néo-brokers « digital native » qui investissent en direct, même si l'AMF a noté qu'il y avait une croissance de 76 % des investisseurs particuliers qui utilisent les ETF. Le développement des ETF auprès de la clientèle retail passe aussi par les réseaux de distribution, surtout via l'assurance-vie qui référence également de plus en plus d'ETF. Or, en France, lorsque l'on parle de gestion de patrimoine,



(De gauche à droite)

- **Jérémy Tubiana**, responsable du développement ETF & solutions indicielles France, Belgique, Luxembourg, Monaco et Suisse francophone, BNPP AM
- **Guy Parent**, responsable France, Vanguard
- **Ludovic Djebali**, directeur State Street Global Advisors France et responsable SPDR ETF France Belgique Luxembourg
- **Jean-François Bay**, directeur général, Quantalys
- **Olivier Paquier**, responsable mondial des ventes ETF, AXA IM

©Esther Baron

l'assurance-vie est clé! Aujourd'hui, 44 % des contrats d'assurance-vie référencent des ETF contre 38 % il y a un an. La moyenne des ETF référencés par contrat est passée de 20 à 31. Nous assistons ainsi à une montée en puissance du retail grâce à la génération de néobrokers sur des plateformes online et grâce aussi au développement dans la gestion de patrimoine, tandis que la partie institutionnelle reste importante.

Guy Parent - Il existe différentes manières d'envisager le monde des ETF. De façon opportune, le découpage pourrait se faire entre deux approches sur l'utilisation des ETF avec d'un côté, une approche tactique via des produits investis sur une classe d'actifs pointue comme un pays, un secteur... et, d'un autre côté, une approche stratégique, avec des produits plutôt cœur de portefeuille sur des univers larges comme les actions Europe, les actions monde ou les fonds globaux. Nous assistons aujourd'hui à une vague de fond sur ces produits cœur de portefeuille qui sont de plus en plus employés. On les retrouve dans l'assurance-vie par exemple, dont l'approche est beaucoup moins tactique par essence.

Les deux approches sont très complémentaires. Petit à petit, on commence à voir un changement dans ces actifs de long terme dans les PER ou l'assurance-vie, pour lesquels les ETF sont tout à fait adaptés dès lors qu'ils sont très larges et très diversifiés.

Olivier Paquier - Ces dernières années, l'industrie de la gestion d'actifs a connu deux grandes tendances structurelles, le dévelop-

pement de l'ESG et celui de la gestion passive, dont les ETF bénéficient par ricochet. Entre 2003 et 2023, les encours globaux de la gestion indicielle ont été multipliés par 8 pour atteindre 24 000 milliards de dollars, dont près de la moitié en ETF. Dans le même temps, les encours en gestion active ont été multipliés par 1,5. L'offre étant déjà très complète, et ce depuis plusieurs années, il est normal que le taux de croissance soit inférieur, avec une croissance multipliée par 2 en Europe.

Par ailleurs, dans le dernier rapport de l'EFAMA (2022) sur la gestion collective, j'ai trouvé un chiffre étonnant : il y a une vingtaine d'années, la gestion collective pour le compte d'investisseurs particuliers (dans lesquels les ETF s'inscrivent aussi) était proche de 10 %, alors que ce chiffre est passé à 27 % pour la France et il est de 28 % pour l'Europe. Historiquement, la gestion collective était donc plutôt orientée vers une clientèle institutionnelle. En 20 ans, la gestion collective pour le compte de particuliers a donc connu une progression intéressante aussi bien pour les fonds traditionnels que pour les ETF. Le développement de l'intermédiation de la gestion collective pour les investisseurs particuliers est également une tendance de fond.

Ludovic Djebali - Le marché européen des ETF s'est développé grâce aux clients institutionnels qui ont intégré dès le début des années 2000 ces instruments au sein de leurs allocations d'actifs, et la France a été parmi les premiers pays dans l'adoption des ETF. Il y a eu des évolutions aussi bien dans la cible de clients adres-

Guy Parent, responsable France, Vanguard



« On commence à voir un changement dans les actifs de long terme, dans les PER ou l'assurance-vie, pour lesquels les ETF sont tout à fait adaptés dès lors qu'ils sont très larges et très diversifiés. »

sés que dans l'offre. Il y a vingt ans, les ETF commercialisés répliquaient les grands indices comme le CAC 40 ou l'EuroStoxx 50. Les développements ont été accélérés par les crises ; celle de 2009 a permis, par exemple, d'introduire certaines thématiques comme le smart beta. Entre 2015 et 2020, c'est l'offre d'ETF obligataires qui s'est enrichie et a été plus largement adoptée par les investisseurs. Aujourd'hui, l'ESG est un des principaux relais de croissance ainsi que le déploiement de l'offre pour la clientèle retail intermédiée, car même le particulier qui investit directement va être intermédié par une plateforme, un néobroker ou une banque privée. On est encore loin des 50 % de particuliers intermédiés sur le marché des ETF aux Etats-Unis, mais la tendance s'accélère enfin en Europe grâce notamment à l'Allemagne et à l'intégration des ETF au sein des plans épargne retraite qui sont passés de 700 000 à 3,8 millions en quelques années.

Jérémy Tubiana - Ces plans d'épargne retraite allemands sont l'équivalent de notre PER, mais sur un format compte-titres et non pas assurantiel, ce qui les rend très intéressants car beaucoup plus simples à ouvrir.

Ludovic Djebali - L'essor de la clientèle intermédiée est de bon augure pour le marché européen des ETF, car aux Etats-Unis, leurs équivalents ont été un véritable relais de croissance pour ces produits. Au niveau européen, il est par ailleurs surprenant de constater qu'au 31 mars, selon les chiffres de Morningstar, la gestion active représentait 25 000 milliards de dollars, soit autant que l'ensemble constitué par la gestion passive et les ETF. Le différentiel qui existait entre gestion active et gestion passive s'est complètement résorbé, alors qu'il était de 11 000 milliards il y a dix ans.

En Europe, la gestion active représente 8 000 milliards au 31 mars et la gestion passive 4 000 milliards. Les encours de la gestion active restent deux fois supérieurs, ils ont doublé en dix ans, mais les encours de la gestion passive et indicielle ont été multipliés par 3,5 sur la période. Il est donc intéressant de voir qu'au niveau de l'Europe, la dynamique est supérieure à celle des Etats-Unis. C'est en Europe que le taux de croissance des ETF est le plus élevé.

Jérémy Tubiana - Pour revenir sur la génération « do it yourself », j'y inclus également les investisseurs qui vont utiliser les plateformes digitales, les courtiers en ligne, mais aussi l'assurance-vie. En effet, un investisseur autonome dans ses décisions va acheter un ETF dans son contrat d'assurance-vie via des fintechs digitales, des banques en ligne, etc. Il achète en général des indices très simples, du MSCI World, CAC 40, etc.

Jean-François Bay - Par exemple, quand Boursorama Vie lance un PER, il est 100 % en ETF, ce qui confirme bien la tendance.

Jérémy Tubiana - C'est compliqué de trouver, parmi les lancements, un contrat d'assurance-vie qui n'intègre pas d'ETF, quel que soit le réseau de distribution.

Jean-François Bay - Des assureurs traditionnels comme l'AFER ou Garance référencent désormais de plus en plus des ETF. Ce qui signifie qu'aux côtés des investisseurs institutionnels et des gérants de fonds de fonds qui ont une approche de long terme et de cœur de portefeuille, et des néo-brokers qui font plutôt du trading et vont investir dans des ETF très spécifiques (ETF leveragés, ETF sur des secteurs, ETF sur des matières premières...), il y a une nouvelle catégorie d'investisseurs en gestion de patrimoine.

Ludovic Djebali - Il y a une dichotomie intéressante à souligner. D'un côté, les grosses compagnies d'assurances lancent des contrats à base d'ETF, mais sur lesquels la collecte est faible parce que la distribution de ces contrats reste contenue. Il s'agit plutôt d'une offre « tête de gondole ». Et d'un autre côté, de nouvelles sociétés apparaissent – des néo-brokers, des plateformes, etc. –, et vont être très agressives, car elles savent que leurs offres correspondent à une tendance très forte. Donc, d'une part, les ETF sont de plus en plus référencés dans les contrats des gros assureurs vie, mais la collecte n'est pas au rendez-vous, et d'autre part, certains néobrokers et plateformes ont aujourd'hui 100 % de leurs encours investis en ETF sur de l'assurance-vie. Ce sont donc deux stratégies distinctes avec des dynamiques sous-jacentes complexes liées à des business models différents, dont un probablement plus adapté à la distribution des ETF, notamment dans la façon de traiter un ETF comme une action,

qui requiert pour certains assureurs des développements complémentaires répondant à cette spécificité.

Guy Parent - La tendance que nous considérons comme la plus significative concerne cette épargne que nous allons retrouver dans un PER, une assurance-vie et éventuellement dans d'autres dispositifs de long terme. C'est ce besoin de long terme qui touche tout un chacun et pour lequel nous voyons les ETF se développer petit à petit. A terme, cela peut constituer des volumes très importants alors que les investisseurs qui utilisent les ETF pour investir dans les matières premières ou un secteur en particulier, par exemple les banques ou les valeurs technologiques, ne vont pas représenter des volumes aussi importants au final.

Olivier Paquier - La France est assez différente des autres marchés européens, à l'exception peut-être de l'Allemagne dont les structures de marché sont plutôt similaires. En France, la distribution intermédiée auprès des particuliers est assez mature. Et, comme pour tout marché mature, l'innovation est incontournable. La France est un marché piloté par la gestion sous mandat, l'assurance-vie et les CGP qui ont connu une très forte croissance ces dernières années, grâce à leur proximité avec les clients particuliers et leur capacité à leur offrir du conseil. Si les fournisseurs d'ETF doivent « former » ces intervenants traditionnels à l'intérêt de l'instrument ETF, les nouveaux acteurs tels que les néobanques ou les plateformes de trading digitales ont rapidement saisi ses avantages et les ont positionnés au cœur de leur offre au démarrage de leurs activités. L'écosystème des ETF a évolué et s'est mieux adapté à ces nouveaux acteurs qu'aux acteurs historiques, à la fois pour des raisons technologiques, de prix, de disponibilités en Bourse, mais aussi pour des questions de rémunération. Nous devons franchir aujourd'hui une autre étape et accompagner les acteurs historiques.

Les rétrocessions sont-elles le seul frein à l'utilisation des ETF par les CGP ?

Olivier Paquier - La problématique des rétrocessions est en effet un frein, mais ce n'est pas le seul. Les CGP sont souvent comparés aux IFA (Independent Financial Advisors) au Royaume-Uni, mais il existe une grande différence entre ces deux modèles. En France, le marché est vaste et éparpillé, les CGP sont encore peu regroupés et ils ont besoin soit de blockbusters en termes de fonds ou d'ETF, soit d'expositions très spécifiques. Les ETF ayant souvent des expositions assez « vanille » rentrent difficilement dans les allocations. Ce n'est donc pas qu'une question de rémunération, c'est également une question de structure d'offre de marché. Mais un des atouts de la France est que nous avons, en général, des interlocuteurs techniques et plutôt bien formés.

Ludovic Djebali - C'est également une problématique d'éducation et de formation à la vente d'ETF. Les CGP doivent construire l'allocation d'actifs et offrir la solution d'investissement. C'est une façon différente d'aborder leur métier, alors qu'auparavant l'allocation d'actifs était souvent déléguée à des gérants via des fonds actifs traditionnels.

Jean-François Bay - Les rétrocessions sont un élément important,

Jean-François Bay, directeur général, Quantalys



« Le développement des ETF auprès de la clientèle retail passe aussi par les réseaux de distribution, surtout via l'assurance-vie qui référence également de plus en plus d'ETF. »

mais pas crucial puisque les réseaux ont appris à gérer sans, notamment via les mandats de gestion ou la gestion pilotée. Ce n'est pas pour rien que des groupements de CGP se sont équipés de sociétés de gestion (Amplegest, Fourpoints, Wiseam...) pour bâtir des solutions, capter les rétrocessions, changer un peu le modèle de rémunération en proposant des solutions qui utilisent différents outils. Autre point, l'utilisation des gestions illiquides. A côté des ETF, les conseillers ont l'habitude de mettre des SCPI ou des produits structurés, ce qui permet de jouer sur les deux leviers. Par ailleurs, je suis assez surpris de constater que les ETF et la gestion indiciaire sont devenus le laboratoire de l'asset management aujourd'hui. Smart beta, ESG, gestion thématique... L'offre des fournisseurs d'ETF est en constante évolution et s'adapte à la demande des investisseurs, y compris sur des sujets comme l'ESG ou la gestion thématique sur lesquels on ne les attendait pas. On peut citer également les stratégies obligataires, qui sont de plus en plus accessibles en format ETF. Sur ces segments, les ETF captent des parts de marché très importantes.

Ludovic Djebali - En ce qui concerne l'innovation, nous voyons également arriver en provenance des Etats-Unis, qui sont un mar-

ché bien en avance sur le nôtre, les portefeuilles modèles. Ils représentent aujourd'hui une partie importante de la collecte sur les ETF sur le marché américain. Dans ces portefeuilles modèles, l'allocation d'actifs va être adaptée à chaque client. Cette offre devrait intéresser les CGP et est en cours d'adoption par les clients institutionnels, qui ne disposent pas toujours des ressources nécessaires pour développer une allocation multi-actifs avec des coûts maîtrisés.

Guy Parent - Le rôle des conseillers en gestion de patrimoine n'est pas seulement de sélectionner la meilleure gestion financière. C'est même dommage quand ils se cantonnent à faire uniquement cela. Chez Vanguard, nous faisons régulièrement une étude dans plusieurs pays, « Advisor Alpha », sur tout l'alpha que peut amener un conseiller. L'étude montre que grâce au conseil fiscal, au conseil patrimonial et sur l'allocation stratégique ainsi que sur la maîtrise des biais comportementaux, l'alpha d'un conseiller est très important, alors que la partie sélection de produits financiers est tout autant un risque qu'une opportunité pour eux. Le choix d'une gestion active peut parfois mal évoluer alors que, finalement, les solutions de gestion de type ETF ou passives peuvent être très solides et très diversifiées. Une fois justement que le conseiller a travaillé avec son client sur l'allocation stratégique, c'est une manière très efficace et très robuste de construire la solution d'investissement.

Jérémy Tubiana - Parmi les freins, il y a bien sûr celui de l'intégration des ETF dans le business model des CGP, puisqu'ils n'en font pas partie historiquement. Jusqu'à présent, il y avait aussi la problématique du référencement, mais aussi de la formation pour vendre ces produits. Les CGP mais aussi les banquiers privés ne connaissent pas toujours les ETF. Pendant de nombreuses années, on a également opposé la gestion active à la gestion passive, mais les distributeurs ont fini par comprendre que ces deux types de gestion étaient complémentaires. Dans une allocation, il est ainsi possible de combiner un fonds small caps géré activement avec un ETF sur le MSCI World pour avoir une exposition aux large caps. Avec le temps, les CGP se sont institutionnalisés dans leur façon de travailler. Ils intègrent les ETF comme les investisseurs institutionnels, utilisent des gestions sous mandat. Dans ce cas-là, ils délèguent la gestion financière ou vont peut-être créer des fonds dédiés. Nous constatons en effet que les CGP commencent à intégrer de plus en plus d'ETF dans leurs allocations en direct dans les contrats d'assurance-vie, mais aussi dans leurs solutions institutionnelles de mandats, de gestion pilotée ou de fonds dédiés. De façon générale, les asset managers qui gèrent des fonds diversifiés intègrent aussi des ETF. Donc, même si le CGP n'achète pas forcément des ETF en direct, il le fait peut-être via une solution dédiée de gestion pilotée ou un fonds d'allocation d'actifs d'un asset manager.

Dans quelle optique utilisent-ils les ETF ? Uniquement pour prendre des positions tactiques ?

Jérémy Tubiana - Je ne pense pas. Il faut distinguer le trading de l'épargne. Historiquement, on disait que les ETF étaient utilisés par les traders, mais en réalité, il s'agissait plutôt de « boursicoteurs ». Et ces boursicoteurs s'intéressaient surtout à leur épargne.

Aujourd'hui, il y a cette prise de conscience qu'un ETF n'est pas un produit de trading, mais un produit d'épargne. Se positionner sur un ETF MSCI World, CAC 40 ou des ETF thématiques, c'est s'inscrire dans une perspective de long terme.

Ludovic Djebali - La France ne compte pas autant de conseillers que le Royaume-Uni ou l'Allemagne. Le développement des ETF sur le marché français va plutôt décoller grâce aux plateformes et via les plans d'épargne retraite, ces derniers bénéficiant également d'une fiscalité avantageuse. Les CGP finiront bien sûr par distribuer des ETF parce qu'il y a une pression de la part du client final, mais ça ne représente qu'une partie de la clientèle intermédiaire. C'est ce que nous appelons un segment émergent en Europe, dont nous avons vu les prémices avec l'Allemagne comme on l'attendait depuis deux décennies. Cependant, même si cette clientèle émergente a un avenir radieux et va permettre d'accélérer l'intégration des ETF en Europe, le marché reste très institutionnel.

Guy Parent - D'ailleurs, ces produits sont dimensionnés et ont des tarifs adaptés aux investisseurs institutionnels, mais tout un chacun peut bénéficier du même tarif. Il n'y a pas beaucoup d'industries dans lesquelles un particulier paie le même prix qu'un acteur de taille importante.

Est-il plus facile de choisir un ETF qu'un fonds géré activement ?

Ludovic Djebali - La démarche est différente : pour un fonds actif, l'investisseur va sélectionner un gérant – ce qui n'est pas si simple –, alors que pour les ETF, il choisit un produit.

Jean-François Bay - Dans les bases de données Quantalys, les fonds actifs et les ETF sont mis au même niveau et classés par catégories. Le contexte de marché peut avoir une influence sur l'arbitrage entre fonds actifs et ETF, certaines phases de marché favorisent plutôt le stock-picking ou le bond-picking, d'autres phases de bull market par exemple incitent plutôt à s'exposer via des ETF. Certains marchés sont plus propices également à la gestion active (petites et moyennes valeurs, marchés émergents...).

Jérémy Tubiana - Pour un CGP, il y a moins de stress à choisir un ETF qu'un fonds actif. L'écart de performance entre deux, trois ou cinq ETF ayant la même exposition est assez limité, comparé à l'écart de performance entre plusieurs fonds actifs.

Ludovic Dejablo - Les frais de gestion sont un des premiers critères de sélection...

Jérémy Tubiana - Avant les frais, le sujet est plutôt celui du référencement. Nous l'avons déjà évoqué, le CGP utilise principalement l'assurance-vie, donc il est contraint dans son choix par les produits qui sont référencés dans son contrat. Cette contrainte n'existe pas pour les comptes-titres, raison pour laquelle cette enveloppe commence à bien se développer en France. Il y a bien sûr d'autres critères comme les frais de gestion ou la liquidité, mais tout va dépendre finalement de l'enveloppe avec laquelle travaille le conseiller.

Olivier Paquier - Chez AXA IM, nous avons une offre de gestion indiciaire et de gestion active au format ETF. Un ETF géré activement réplique un portefeuille modèle défini par une société de gestion. Nous avons donc le choix avec notre gamme de pouvoir répliquer soit un indice externe, soit un capital intellectuel géré par AXA IM directement.

Les éléments tels que le prix ou la liquidité vont être analysés comme pour un ETF classique, ce sera la principale différence avec les fonds traditionnels ! Les frais des ETF sont toujours très regardés, y compris les frais d'exécution. Les ETF réunissent désormais le meilleur des deux mondes. Il ne s'agit plus d'opposer la gestion active à la gestion passive, mais plutôt de savoir si la gestion intègre les critères ESG ou pas, si les assets managers vont arriver à innover sur le sujet, etc. Il est intéressant de voir que, depuis le début de l'année, les ETF en gestion indiciaire collectent environ 25 milliards d'euros, idem pour les ETF obligataires, actifs et les ETF ESG réunis. Nous sommes bien sur une diversification des besoins et un relais de croissance sur ce marché. Pour des investisseurs particuliers, il est intéressant aussi de pouvoir aller chercher de la surperformance ou une exposition très pure à une thématique par exemple. Cela apporte potentiellement une meilleure compréhension du marché.

Jean-François Bay - Quand les professionnels qui utilisent Quantalys analysent les ETF avant de les sélectionner, ils regardent avant tout l'indice sous-jacent, ESG ou pas, puis les frais et enfin, la taille de l'ETF/ le volume pour avoir des prix de marché plus intéressants. Par la suite, pour investir, ils regardent le référencement sur la plateforme.

Ludovic Djebali - L'évolution des ETF est intéressante. SPDR a lancé le premier ETF au monde sur le S&P 500 puis les premiers ETF sectoriels. Ces ETF constituent désormais des briques dans les portefeuilles modèles utilisés par le retail intermédiaire aux Etats-Unis. Nous observons également une évolution du type d'ETF utilisé. Les ETF actifs sont un nouveau segment en termes d'offre qui devrait se développer très largement. Nous observons attentivement ce qui se passe en Europe où la tendance est encore embryonnaire. Globalement, la gestion active en ETF est passée de 22 milliards en 2015 à 350 milliards en 2022 et conserve un potentiel de croissance important au niveau mondial.

Jérémy Tubiana - En matière de sélection des ETF, les frais ne sont pas une fin en soi. C'est la performance qui importe. Quand on choisit un gérant actif sur une classe d'actifs donnée, on regarde qui gère le meilleur fonds en termes de performance. Pour un ETF, c'est la même chose. Ce n'est pas parce qu'un ETF a des frais moins élevés sur une exposition donnée qu'il va être meilleur en termes de performance.

Ludovic Djebali - Les frais de gestion sont beaucoup plus transparents que pour des fonds actifs traditionnels et ils correspondent bien au TER (total expense ratio) du produit, alors que, parfois, pour les fonds actifs, les frais s'empilent. En moyenne, un ETF est dans la plupart des cas bien moins cher qu'un fonds actif.

Guy Parent - L'investisseur choisit son ETF en fonction des indices

Ludovic Djebali, directeur State Street Global Advisors France et responsable SPDR ETF France Belgique Luxembourg



« L'innovation ne passe pas que par le développement de nouveaux produits mais porte aussi sur les nouvelles solutions d'investissement comme les portefeuilles modèles sur les actions et obligations qui peuvent s'adapter aux contraintes spécifiques de nos clients. »

auxquels il souhaite être exposé, mais aussi des frais qui ont un impact important sur la performance notamment pour les indices classiques. La liquidité, et donc la taille, est aussi un critère important.

La bataille sur les frais entre fournisseurs d'ETF est-elle terminée ?

Jérémy Tubiana - L'offre d'ETF s'est enrichie avec de nouvelles thématiques et ces produits ne vont pas avoir le même niveau de frais qu'un ETF sur un indice classique.

Jean-François Bay - L'innovation a calmé la guerre des prix entre fournisseurs d'ETF et l'approche low cost. Aujourd'hui, l'offre se compose de produits ESG, factoriels ou thématiques, voire d'ETF gérés activement (ou actively managed), donc des produits innovants qui se rapprochent des fonds actifs, mais cotés en Bourse et

Olivier Paquier, responsable mondial des ventes ETF, AXA IM



« Nous devrions assister en Europe et en France en particulier, à une convergence en matière de gestion d'actifs, avec des conversions de fonds traditionnels de gestion active au format ETF dans les prochaines années. »

avec des frais plus élevés. La bataille entre gestion active et gestion passive est moins pertinente aussi, car les gérants actifs de leur côté ont eu tendance à baisser leurs frais en raison des pressions réglementaires tandis que les frais ont eu tendance à augmenter sur les ETF en raison des innovations. Le développement des ETF « free beta » a également eu comme conséquence de pousser les fonds actifs à devenir encore plus actifs, voire « alternatifs », avec le développement de fonds très spécialisés, « high alpha » comme les long/short equity... voire sur des stratégies illiquides (private equity...). On assiste à une radicalisation des deux côtés, au détriment des fonds traditionnels benchmarkés qui sont amenés à disparaître. Le match se déplace dans les réseaux de distribution autour de l'assemblage de solutions (inflation, retraite, dividende...) plus que des produits (ETF, fonds, structurés...).

Guy Parent - Nous sommes dans un métier d'économies d'échelle, les grandes expositions « vanille », qui sont par conséquent cœur de

portefeuille, sont très peu chères. Mais dès qu'il s'agit de produits plus spécifiques, la taille est plus petite, la concurrence moins forte, donc les prix ne sont plus les mêmes.

Ludovic Djebali - Aux Etats-Unis, la tendance était à la compression des marges pour les blockbusters qui peuvent être à quelques points de base. Mais ce qui est très intéressant, c'est la dynamique créée en termes de modification des business models. Aujourd'hui, il est compliqué pour de nouveaux acteurs de lancer des produits sur le S&P 500 ou l'Eurostoxx 50 et d'être rentables. Donc, les nouveaux acteurs doivent se positionner sur un autre pan de marché comme les ETF de gestion active. Cette nouvelle offre intéresse également les grandes maisons qui gèrent déjà des milliards en ETF ou fonds actifs traditionnels.

Comment définissez-vous un ETF actif ?

Olivier Paquier - Il existe plusieurs définitions de la gestion active au format ETF. La gestion quantitative permet par exemple d'apporter un biais de manière systématique dans un portefeuille via un ETF. C'est possible avec des règles systématiques quantitatives et c'est souvent la spécialité des grandes maisons françaises du quantitatif, avec des ETF apparus il y a plus de quinze ans. Pour ma part, je considère que la gestion active au format ETF est vraiment une gestion fondamentale, de stock picking. Elle suppose d'avoir une équipe de gestion qui, avec du capital intellectuel, va sélectionner les meilleures valeurs dans le but de surperformer soit un indice de référence ou d'accéder à une thématique de manière extrêmement pure. Comme nous l'avons vu avec l'investissement durable ou l'ESG en général, les clients aiment bien mélanger les deux approches.

Un des gros atouts de la gestion active au format ETF reste le prix, non pas parce que c'est moins cher, mais parce que c'est un prix unique pour l'ensemble des porteurs. Ce que les clients apprécient. Pour les particuliers, avec de la pédagogie, nous devrions assister en Europe et en France en particulier, à une convergence en matière de gestion d'actifs, avec très probablement des conversions de fonds traditionnels de gestion active au format ETF dans les prochaines années.

Ludovic Djebali - C'est ce qui s'est passé aux Etats-Unis ces dernières années, où beaucoup d'acteurs ont converti des fonds actifs traditionnels en ETF. Ces conversions expliquent en partie la forte progression de l'encours des ETF actifs.

Olivier Paquier - Une des raisons pour lesquelles nous avons décidé chez AXA IM de lancer cette nouvelle offre d'ETF est la volonté d'atteindre les nouveaux canaux de distribution auprès d'investisseurs particuliers, dans notre cœur de marché qu'est la France, mais aussi dans d'autres pays. En effet, la digitalisation est bien adaptée pour les ETF ou inversement, on peut dire que les ETF sont bien adaptés au format digitalisé. La blockchain permet de traiter des fractionnements d'ETF, il y a une politique de règlement-livraison derrière qui est automatisée, etc., alors qu'il est plus difficile de distribuer des fonds traditionnels auprès d'acteurs digitaux, notamment les néobanques.

Ludovic Djebali - De notre expérience aux Etats-Unis, que nous essayons de transposer en Europe, nous avons identifié cinq facteurs de succès pour les ETF actifs parmi lesquels une stratégie d'investissement différenciante. Les ETF actifs doivent se distinguer de la gestion passive traditionnelle, d'autant que celle-ci est souvent disponible avec un coût très bas. Le deuxième facteur de succès concerne la performance de l'investissement et le track record. Les 20 principaux ETF actifs ont pratiquement tous délivré une sur-performance sur un, trois et cinq ans. Et 19 sur 20 ont un track record supérieur à cinq ans. Troisième facteur : la marque doit être reconnue ou bien disposer d'un gérant star et dans ce cas-là, le pré-requis du track record saute assez rapidement. Le quatrième facteur concerne le réseau de distribution et l'activation de ce réseau. Le succès va résider dans la capacité à gagner des parts de marché via les réseaux retail et de wealth management. La force commerciale doit être formée à la vente des ETF actifs et pas uniquement des ETF passifs. Enfin, le dernier facteur concerne l'environnement de marché et la demande client qui vont amplifier le succès des meilleurs ETF.

En dehors de l'essor des ETF gérés activement, quelles sont les dernières innovations ?

Guy Parent - L'ETF est une enveloppe dans laquelle on peut mettre beaucoup d'innovations. Chez Vanguard, qui est un acteur traditionnel développant des solutions d'investissement simples, éprouvées et robustes, nous avons lancé, il y a deux ans, une gamme ETF diversifiés. Ces ETF vont mélanger des actions et des obligations selon un profil déterminé de risque. Ce sont des ETF d'ETF, avec un coût global très contraint, qui vont proposer aux clients des choix assez simples : une exposition à 20, 40, 60 ou 80 % en actions monde, et puis le reste en obligations monde couvertes du risque de change, l'allocation étant quasi fixe ou très proche de ce pivot. Ces ETF permettent de respecter des principes fondamentaux d'investissement, puisqu'on évite les biais comportementaux et le portefeuille est extrêmement diversifié et rebalancé automatiquement tout en utilisant un seul produit. L'investisseur va choisir un profil et ne va pas se mettre à vendre quand le marché actions baisse et à racheter quand les performances sont fortes. L'univers d'investissement, très diversifié, est mondial. Ces produits sont extrêmement robustes et, sur la durée, sont intéressants pour l'épargne. La gamme ETF multi-actifs compte 4 profils et rencontre du succès dans de nombreux pays.

Ludovic Djebali - En termes de produits, SPDR a lancé il y a des années une gamme sur les dividendes actions qui représente plusieurs milliards d'encours, et fort de ce succès – plus de 2 milliards de dollars collectés l'année dernière –, a décidé de proposer une offre ESG des indices S&P Dividend Aristocrats. Le développement d'ETF basés sur les indices MSCI alignés sur les accords de Paris fait partie de nos derniers lancements. Mais l'innovation ne passe pas que par le développement de nouveaux produits, elle porte aussi les nouvelles solutions d'investissement comme les portefeuilles modèles sur les actions et obligations, qui peuvent s'adapter aux contraintes spécifiques de nos clients.

Jérémy Tubiana, responsable du développement ETF & solutions indicelles France, Belgique, Luxembourg, Monaco et Suisse francophone, BNPP AM



« Les ETF cochent toutes les cases que recherche la génération “do it yourself” : ce sont des produits simples, transparents, liquides et avec des frais réduits. »

Jean-François Bay - Les innovations ont surtout porté sur l'ESG avec une centaine d'ETF ESG lancés en moyenne par an, alors qu'il y a eu une rationalisation de l'offre d'ETF classiques ces dernières années.

Jérémy Tubiana - Ces innovations répondent à la contrainte des investisseurs. Avec les évolutions de MiFID, les intermédiaires vont devoir poser des questions à leurs clients sur leurs préférences durables ou pas. De facto, cela implique la nécessité d'avoir des solutions à leur disposition. En France, les investisseurs ont vraiment besoin de concret dans leurs investissements, d'où leur appétit pour la pierre par exemple.

Il est donc logique de voir se développer des ETF thématiques et avec une approche durable. Aujourd'hui, les investisseurs et les conseillers en gestion de patrimoine ne veulent plus faire une simple allocation d'actifs géographique ou actions/obligations. Ils commencent à intégrer les thématiques dans l'approche d'allocation. Cela permet aux intermédiaires financiers de parler autrement de la finance et surtout de répondre à leurs besoins. C'est la rai-

son pour laquelle, chez BNPP AM, nous avons développé une large gamme d'ETF thématiques ESG. Un des derniers en date porte sur le thème de la biodiversité. Cet ETF va permettre d'investir sur les sociétés ayant l'impact le moins négatif sur la biodiversité. Pour ce faire, nous avons travaillé avec un fournisseur d'indices qui a défini un score biodiversité pour chacune des sociétés et seules les meilleures dans chacun des secteurs seront retenues. Il s'agit d'un indice Eurozone autour de la biodiversité éligible au PEA, ce qui est un point important pour les investisseurs. Tout l'intérêt de l'innovation est de répondre aux besoins des investisseurs.

Si l'encours des ETF thématiques reste faible par rapport aux ETF actions en général (à peine 2 %), la croissance est cinq fois plus importante depuis 2018. Et la demande pour les ETF thématiques ESG ne cesse de croître, car ces produits répondent à des besoins exprimés par les clients et à l'intérêt pour des sujets tels que la lutte contre le réchauffement climatique, la préservation des océans ou l'économie circulaire.

Ludovic Djebali - Il y a une accélération des sujets ESG en Europe, qui a été pionnière dans ce domaine. Cela dit, de nombreux fonds et ETF ont récemment été déclassifiés, passant d'article 9 à article 8 selon le règlement SFDR. Chez SPDR, nous avons été d'emblée prudents et préféré ne pas classer nos ETF en article 9 afin d'observer de façon agnostique l'évolution de la réglementation. Des clients ont parfois été surpris par cette posture conservatrice alors que nos produits pouvaient être comparés à ceux de nos concurrents qui classaient les leurs en article 9, mais cette prudence a été une stratégie qui s'est avérée payante.

Olivier Paquier - En matière d'innovation, chez AXA IM, nous nous appuyons sur nos deux forces : la gestion obligataire et la gestion actions thématiques. En étant l'un des derniers acteurs arrivés dans l'industrie des ETF, l'idée était donc d'innover à partir d'expertises ayant fait leurs preuves sur le long terme. Les premiers produits lancés l'an dernier sont des ETF actifs, thématiques et ESG. Ce sont les seuls en Europe sur les thématiques du climat et de la biodiversité qui sont deux enjeux majeurs que nous nous devons d'adresser en tant que filiale d'un groupe assureur. Ces deux ETF sont basés sur des exclusions des ODD des Nations unies (et non sur de la décarbonation), ils combinent gestion quantitative pour appliquer des filtres ESG et gestion fondamentale après ce premier niveau de screening. L'idée étant aussi d'accompagner les sociétés qui ont un impact négatif sur le climat et la biodiversité via des actions d'engagement afin qu'elles s'améliorent dans le futur. Il est essentiel d'accompagner ces sociétés via des dialogues constructifs et en mettant à profit notre politique de vote pour pouvoir exercer notre influence afin que les choses évoluent positivement.

Ludovic Djebali - Nous avons une responsabilité en tant que société de gestion de proposer des solutions adaptées au changement climatique tout en étant très attentifs à la demande de nos clients. Nous pouvons nous appuyer sur l'expertise de notre société de gestion SSGA (plus de 4000 milliards de dollars sous gestion) ainsi que sur celle de nos partenaires pour proposer des solutions adaptées aux attentes de nos clients. Nous ne pouvons négliger l'aspect financier. Pour que cette offre soit durable, il faut que les produits

soient rentables, c'est-à-dire achetés et non pas seulement vendus. Il faut donc faire attention de ne pas créer un stock d'ETF déconnecté de l'environnement ou de la demande, au risque d'entraîner ensuite des fermetures de produits.

Par ailleurs, la sélection d'un ETF ESG s'avère très compliquée, y compris pour un investisseur institutionnel, car la façon d'intégrer l'ESG diffère d'une société de gestion à l'autre. Nous avons développé une solution qui prend en compte les principales sources de données extra-financières et identifie les points forts de chacune pour créer des ETF de seconde génération sur les actions et obligations.

En synthèse de ces échanges, êtes-vous confiants sur le potentiel de croissance des ETF auprès de la clientèle retail intermédiée ?

Olivier Paquier - Selon les chiffres de l'EFAMA sur le marché retail, 5 % des Français sont investis dans des produits cotés aujourd'hui en Bourse contre 8 % des Européens et 15 % des Américains. Cela montre bien le potentiel de croissance de la gestion intermédiée en France. Et les ETF, qu'ils soient actifs ou passifs, ont un rôle intéressant à jouer pour deux raisons : d'une part, les intermédiaires n'ont plus toujours le temps, la patience et l'accès aux données nécessaires pour sélectionner des fonds complexes, et d'autre part, avec les ETF actifs, ils retrouvent un environnement familier avec les mêmes points d'attention et de sélection que pour les fonds traditionnels. Contrairement à la gestion indiciaire, les ETF actifs peuvent peut-être ouvrir des portes pour le marché des ETF en général. Par ailleurs, les clients ont aujourd'hui besoin d'être rassurés et les ETF, en gestion indiciaire ou en gestion active, ont tous les mêmes qualités aujourd'hui : la transparence, la liquidité, l'accessibilité et le prix. Les ETF dans leur ensemble répondent bien aux attentes des particuliers.

Jérémy Tubiana - Un rapport de l'AMF confirme cette tendance : le nombre de transactions en ETF a atteint son plus haut niveau au premier trimestre 2023. Et les chiffres de collecte en assurance-vie sur la partie ETF sont assez impressionnants. Les assureurs s'intéressent de plus en plus à ce sujet. La démocratisation de l'offre est une tendance d'avenir et les ETF font désormais partie intégrante de la gestion patrimoniale pour les clients particuliers et les intermédiaires financiers.

Jean-François Bay - Les conditions de marché rendent plus complexe la construction d'une allocation d'actifs et d'une sélection de fonds et de titres. Cela plaide en faveur de solutions d'investissement capables de traverser les crises. C'est la force des grands réseaux de conseillers et des réseaux distributeurs de pouvoir aller sur ce type de solutions, comme nous l'avons vu avec le PER et la gestion pilotée. L'inflation constitue le deuxième élément fondamental de ce nouveau paradigme puisque les clients sont obligés d'investir. L'investisseur ne peut pas rester indéfiniment en cash et absent du marché. Il va donc se tourner vers la gestion intermédiée et les distributeurs pour y voir plus clair et trouver des solutions. Enfin, le troisième levier vient de la digitalisation de notre industrie qui va également favoriser l'essor des ETF. ■

Propos recueillis par Catherine Rezik

■ Gestion thématique

L'offre de gestion thématique est toujours dynamique et imaginative. Avec désormais quelque 750 fonds proposés en Europe, contre 587 fin 2021¹, les investisseurs se voient proposer toujours plus de thématiques environnementales et technologiques, mais aussi de nouvelles comme la souveraineté et l'autonomie, le bien-être et le sport ou l'économie régénérative. En revanche, après avoir bien résisté en 2022 au retour de l'aversion au risque, la collecte marque le pas depuis le début de l'année¹, et ce, à contre-courant des fonds actions en général.

La gestion thématique cherche à capitaliser sur diverses mégatendances, c'est-à-dire des tendances de croissance séculaire ou des disruptions comme la transition énergétique, les évolutions démographiques, la digitalisation, les changements de mode de vie et de consommation. Très souvent multisectorielle, avec un nombre de secteurs variant selon le thème, la gestion thématique permet d'équilibrer les styles de gestion mais aussi les risques.

Portée par un storytelling efficace et par la montée en puissance de l'investissement durable, la gestion thématique s'est fortement développée ces dernières années. Lisible, contrairement à d'autres fonds actions, permettant de s'extraire du court-termisme des marchés et pouvant refléter des goûts ou des convictions personnelles, elle est très prisée de la clientèle privée. Mais l'offre se développe aussi pour conquérir davantage les institutionnels.

Si les fonds actions concentrent l'essentiel de l'offre, la gestion thématique « multi-actifs » émerge tout

comme celle positionnée sur de la dette à travers les obligations vertes, sociales ou durables. Par ailleurs, l'approche thématique est souvent ESG ou durable, avec une majorité de fonds classés article 8 ou 9 SFDR.

La performance des fonds thématiques ne peut pas être linéaire ni s'extraire des phases de forte aversion aux risques, comme en 2022 où aucune thématique n'a résisté à la chute des marchés. Mais l'objectif est de capturer une tendance positive à long terme.

Avec une offre fortement élargie et diversifiée, les investisseurs peuvent désormais sélectionner des fonds thématiques aussi bien en cœur de portefeuille que pour la partie satellite avec des thèmes de niche. Ils peuvent aussi s'extraire de la sélection avec un fonds multithématique. Cette solution « tout-en-un », en développement, permet de bénéficier, au sein d'un même véhicule, de plusieurs moteurs de croissance structurelle avec souvent la mise en place d'une allocation thématique. ■

1. Source : Quantalys, Observatoire de la collecte.

COLLECTE DES THÉMATIQUES EN EUROPE

Thématique	Collecte YTD en mds d'€
Actions climatiques	2,6
Energies nouvelles	0,6
Big Data / IA	0,4
Economie circulaire	0,2
Eau	0,2
Biodiversité	0,1
Millennials	- 0,1
Robotique / Automatisation	- 0,1
Bien être / Style de vie	- 0,2
Digitalisation	- 0,2
Vieillesse de la population	- 0,4
Disruption	- 0,5
Multi-thématiques / Mega-Trends	- 0,5
Sécurité	- 0,9
Réduction des inégalités \ Education	- 0,9
Défi alimentaire	- 1,0
Smart City / Urbanisation	- 1,0

PERFORMANCE DES THÉMATIQUES EN EUROPE

Thématique	Performances YTD
Robotique / Automatisation	15,42 %
Big Data / IA	14,25 %
Millennials	11,45 %
Digitalisation	10,83 %
Sécurité	9,37 %
Disruption	6,99 %
Actions climatiques	6,57 %
Economie circulaire	6,35 %
Bien être / Style de vie	6,33 %
Multi-thématiques / Mega-Trends	6,32 %
Biodiversité	5,31 %
Réduction des inégalités \ Education	5,11 %
Eau	4,82 %
Energies nouvelles	3,51 %
Smart City / Urbanisation	3,32 %
Vieillesse de la population	3,30 %
Défi alimentaire	2,66 %

Parole d'expert

« Notre nouvelle gamme thématique repose sur une triple expertise, quantitative, fondamentale et ESG »

Avec sa nouvelle gamme de fonds AIS Thematic, la société de gestion Federal Finance Gestion, affiliée à Arkéa Investment Services, entend se positionner sur le marché de la gestion actions thématique avec une approche et une proposition différenciantes. Le point sur cette nouvelle gamme avec Olivier Nobile (à gauche) et Aurélio Rodriguez, respectivement responsable quantitatif et responsable thématique.

Pourquoi Arkéa Investment Services, via sa filiale Federal Finance Gestion, lance-t-elle maintenant une gamme de fonds actions thématiques ?

Le marché des fonds thématiques est aujourd'hui relativement mature, après plus de dix années d'expansion. En outre, l'année 2022 a mis en avant les limites de ce type de fonds, tels qu'ils sont très souvent proposés. On peut par exemple leur reprocher d'être de l'investissement passif déguisé sur un thème donné ou de trop dépendre de la performance d'un unique secteur.

Pour compenser cela, nous pensons qu'une nouvelle génération de fonds thématique est en train d'arriver avec des thèmes beaucoup plus transverses, qui permettront une réelle gestion active et un contrôle des risques. C'est ce que nous proposons avec notre gamme de fonds actions thématiques labellisés ISR, AIS Thematic. À son lancement, nous avons déjà un engagement de 350 millions d'euros sur quatre fonds (un étant déjà lancé et les trois autres en cours d'agrément), qui portent tous sur de grandes tendances structurelles : la biodiversité, la priorisation du développement économique européen, le développement du bien-être personnel et professionnel ainsi que l'innovation technologique par l'utilisation des données. Nos fonds seront dans un premier temps distribués au sein du réseau du Crédit Mutuel Arkéa, ainsi qu'en externe auprès d'institutionnels et de family offices. Nos objectifs de collecte sont naturellement ambitieux.

Comment avez-vous conçu cette gamme thématique ?

Nous avons souhaité que notre offre se différencie à plusieurs niveaux, que ce soit en matière de traitement de la thématique, dans le mode de gestion ou encore dans l'intégration ESG. Tout d'abord, la gestion repose sur une triple



expertise quantitative, fondamentale et ESG. Federal Finance Gestion s'est dotée d'un pôle quantitatif en 2021, et il était naturel pour le groupe de s'appuyer sur cette nouvelle expertise pour lancer son offre thématique avec une gestion quantamentale, qui nous semble la plus pertinente pour ce type d'offre. La gestion quantamentale consiste à mixer le quantitatif et le fondamental pour combiner la puissance de l'informatique à l'intelligence humaine. L'équipe de gestion est composée systématiquement, pour tous nos fonds, de deux gérants quantitatifs, associés à un gérant fondamental et à un analyste ESG spécialiste de la thématique. Ensuite, nous avons retenu des thèmes porteurs et transverses, sur la base d'une analyse des grandes tendances qui façonnent l'économie mondiale et transforment les sociétés. Enfin, notre gestion est active et flexible, pour investir de manière avisée dans des sociétés à la fois responsables et créatrices de valeur sur le long terme.

Nous avons structuré la gamme de manière à satisfaire deux profils de risque différents chez nos clients investisseurs. Nous proposerons donc deux types de fonds thématiques : des fonds « First » – long only actions, risque SRI 4/7 – et des fonds « Zen » – flexible actions, risque SRI 3/7. En plus d'un objectif financier de performance supérieure sur le long terme (ajustée du risque et de critères durables), nous avons également des objectifs extra-financiers, intégrés dès la

construction des portefeuilles : une réduction de l'empreinte carbone d'au moins 50 % et une trajectoire de température inférieure à + 2 °C à l'horizon 2100. Ces objectifs concernent tous les fonds de la gamme.

Vous avez choisi la thématique de la biodiversité pour le premier lancement. Pour quelles raisons ?

La préservation de la biodiversité est un sujet majeur pour Federal Finance Gestion, qui a adhéré en 2021 à l'initiative « Finance for Biodiversity Pledge ». Par ailleurs, par son approche engagée, ce fonds rentre dans le cadre de l'épargne en faveur de la transition environnementale du groupe Crédit Mutuel Arkéa, en ligne avec ses objectifs d'entreprise à mission. Il était donc important pour nous de pouvoir proposer un produit sur ce thème.

De manière synthétique, la biodiversité s'impose comme le nouvel enjeu incontournable, au même titre que le changement climatique. Rappelons en effet que l'humanité utilise actuellement les ressources naturelles à un rythme 1,7 fois plus élevé que celui auquel les écosystèmes de la terre peuvent se régénérer. Les entreprises qui vont prendre rapidement ce virage en diminuant leur empreinte relative sur la biodiversité seront, à compétences identiques, les grandes gagnantes de demain, indépendamment de leur secteur d'activité.

Pour notre fonds AIS Biodiversity First, lancé au mois de décembre dernier, nous sélectionnons environ 80 valeurs qui représentent la meilleure combinaison entre la limitation de l'empreinte sur la biodiversité et les perspectives de performances boursières à long terme. Le fonds affiche à tout moment une réduction de l'empreinte biodiversité d'au moins 50 % par rapport à l'univers actions de référence, un engagement pour retrouver un équilibre durable entre les activités humaines et la régénération des écosystèmes. ■

Parole d'expert

« Pour investir dans le big data, il faut cibler les technologies de qualité et ne pas les surpayer »

Le potentiel de création de valeur des données informatiques dans tous les secteurs d'activité n'est plus à prouver. Pour autant, la thématique du big data n'est pas à l'abri des turbulences que connaissent actuellement les marchés financiers. Une véritable opportunité aux yeux de Jacques-Aurélien Marcireau, le gérant principal du fonds Edmond de Rothschild Fund Big Data, à la condition expresse d'investir de manière disciplinée, avec le plus grand discernement.

Quel regard portez-vous sur l'environnement actuel ?

Avec une performance de 7,4 % depuis le 1^{er} janvier¹, le fonds Edmond de Rothschild Fund Big Data s'est plutôt bien comporté depuis le début de l'année 2023.

Pour autant, nous n'excluons pas que la thématique subisse une correction en Bourse à court terme. De fait, l'accès aux financements s'est dégradé pour l'écosystème technologique du fait de la faillite de la Silicon Valley Bank, qui était un acteur très volontariste du financement des start-up du secteur des nouvelles technologies.

Nous vivons actuellement une période charnière pour ce secteur. Ce moment « darwinien » pourrait déboucher sur la disparition d'un certain nombre d'entreprises, car toutes ne seront pas capables de faire face à ces turbulences. Rappelons que 30 % des entreprises technologiques cotées en Bourse outre-Atlantique ne sont pas rentables, la proportion étant encore plus élevée dans le non-coté.

C'est dans ces moments-là que la gestion active, reposant sur un stock picking méticuleux, prend tout son sens. Notre stratégie apporte de ce point de vue une véritable valeur ajoutée. Notre approche a un caractère transversal, le portefeuille étant construit autour de trois axes thématiques : les infrastructures, qui regroupent les entreprises impliquées dans la collecte et le stockage des données; les data analytics, qui correspondent aux éditeurs de logiciels impliqués dans l'analyse et la modélisation des données; les data users, c'est-à-dire des sociétés plus traditionnelles dans les secteurs de la finance, de la consommation ou encore de l'industrie, qui peuvent acquérir un certain nombre d'avantages stratégiques grâce à l'utilisation de la donnée. Aussi, notre équipe de gestion s'appuie sur l'ensemble des experts actions sectoriels et régionaux de la maison pour réaliser son stock picking, ce qui lui permet d'avoir une connaissance approfondie des dossiers.

De notre point de vue, les opportunités d'investissement n'ont jamais été aussi importantes,



à condition de se concentrer sur les entreprises générant des flux de trésorerie significatifs, affichant des valorisations décentes et proposant des technologies stratégiques.

Vous restez donc convaincus du potentiel de la thématique du big data ?

Entre l'arrivée fracassante du robot conversationnel ChatGPT et la montée en puissance de la generative AI, l'actualité récente témoigne même d'un renforcement du potentiel de la thématique. Les entreprises qui innovent pour avoir les bonnes technologies en matière de big data et celles qui détiennent l'actif stratégique qu'est la donnée disposent de véritables relais de croissance. Notre conviction sur l'opportunité d'investissement que représente la thématique sur le moyen et sur le long terme est donc plus forte que jamais!

Comment pilotez-vous la gestion du fonds dans ce contexte agité ?

Il y a de notre point de vue deux règles indémodables : il faut investir dans des technologies de qualité, qu'il ne faut jamais surpayer. Il faut en effet garder les pieds sur terre pour investir dans les technologies d'avenir et rester au plus près des fondamentaux. Cette discipline, que nous appliquons depuis le lancement du fonds en 2015, vaut encore plus dans le contexte actuel, caractérisé par un manque de visibilité et par des réactions de plus en plus extrêmes des marchés à court terme. Couplée à la diversification du portefeuille

(en matière de secteurs, de zones géographiques, de tailles de capitalisation boursière et de facteurs de style), elle permet en effet d'amortir les chocs lorsque les marchés connaissent des périodes de turbulences.

Précisons par ailleurs que nous avons sur tous les titres en portefeuille – un peu moins de 50 sociétés, deux tiers d'entre elles étant des valeurs technologiques et le tiers restant des data users – une vision et une conviction qui sont totalement indépendantes de l'évolution du contexte macro-économique et géopolitique ou de la politique monétaire des banques centrales, autant de points sur lesquels la visibilité est très limitée. Cela ne veut pas dire qu'elles ne peuvent pas souffrir en Bourse à court terme, mais leur potentiel reste intact à moyen terme, ce qui correspond à l'horizon d'investissement recommandé du fonds.

Quelles sous-thématiques privilégiez-vous à l'heure actuelle ?

En ce qui concerne les valeurs technologiques, nous avons une conviction marquée sur les éditeurs de logiciels d'aide à la gestion des chaînes d'approvisionnement et logistiques, à hauteur de 7 %. Les entreprises vont de notre point de vue avoir de plus en plus recours à ce type de logiciels, compte tenu des enjeux environnementaux liés à la supply chain et de la complexité croissante de sa gestion dans un contexte de diversification des fournisseurs. De même, nous restons convaincus du potentiel de la thématique de la cybersécurité, à laquelle nous sommes exposés à hauteur de 10 %. Du côté des data users, nous estimons que l'assurance (hors assurance-vie) va créer beaucoup de valeur grâce à la donnée. L'imagerie médicale est également un segment prometteur de ce point de vue. ■

1. Données au 31/03/2023. Source : Edmond de Rothschild AM. Performance pour la part A-EUR. Les performances et les volatilités passées ne préjugent pas des performances et des volatilités futures et ne sont pas constantes dans le temps. Elles peuvent être indépendamment affectées par l'évolution des taux de change. Performance cumulée du fonds depuis sa création (31/08/2015) : +136,07 %.

Parole d'expert

« Notre développement repose sur trois axes : enrichissement de l'offre de produits, élargissement de la clientèle et expansion géographique »

Avec 3,3 milliards d'euros d'encours sous gestion¹ et une gamme comprenant 8 stratégies¹, Thematics Asset Management, société de gestion affiliée de Natixis Investment Managers, dispose aujourd'hui de fondations solides. Entretien avec Mohammed Amor, son président.

Thematics Asset Management vient de fêter ses 4 ans. La feuille de route établie lors du lancement a-t-elle bien été suivie ?

Nous avons créé la société en 2019 avec l'idée d'aller plus loin dans le domaine de la gestion thématique, en suivant une approche différenciante, très pragmatique. Notre savoir-faire consiste à identifier des poches de croissance séculaire pour lesquelles il existe des univers d'investissement suffisamment larges, et d'investir sur ces thématiques sans aucune contrainte (géographique, sectorielle, etc.) et de manière responsable.

L'objectif que nous nous étions fixé de gérer entre 3 et 5 milliards d'euros d'encours à un horizon de 3 à 5 ans est aujourd'hui atteint puisqu'ils atteignaient 3,3 milliards en fin d'année dernière¹. Même si l'année 2022 a été compliquée pour les valeurs de croissance que nous ciblons à travers nos stratégies, nous avons collecté plus de 1 milliard en brut et plus de 100 millions en net¹. Malgré les faiblesses de marché, qui constituent de notre point de vue un point d'entrée intéressant, les investisseurs restent donc convaincus par nos thématiques et par nos promesses de gestion.

Vous venez de renforcer votre gamme avec une stratégie dédiée au climat...

Notre offre s'est étoffée au fil du temps et compte aujourd'hui huit stratégies.

En plus des trois stratégies proposées au lancement de Thematics Asset Management – sur l'eau, sur l'intelligence artificielle et la robotique et sur la sécurité au sens large (cybersécurité, sécurisation des paiements électroniques, sécurité alimentaire, etc.) – qui capitalisaient sur l'expertise de ses fondateurs en matière de gestion thématique, la gamme s'est par la suite enrichie avec deux nouvelles stratégies, l'une sur l'économie de l'abonnement et l'autre sur le bien-être. Nous avons également élaboré une stratégie exposée de manière équilibrée aux cinq thématiques précitées : Thematics Meta.



Nous avons par ailleurs repositionné la stratégie Thematics AAA Consumer (une stratégie d'Ostrum AM dont nous avons repris la gestion) afin qu'elle soit en adéquation avec notre ADN et bénéficie d'un univers d'investissement plus large permettant de capter de nouvelles sources de croissance. Rebaptisée Thematics AAA European Selection, elle regroupe les plus fortes convictions de nos cinq stratégies thématiques avec un prisme européen.

Enfin, avec la stratégie Thematics Climate Selection, que nous venons de lancer, notre proposition est cette fois-ci de filtrer toutes les valeurs de nos différentes stratégies préexistantes à travers des critères climatiques, afin d'identifier celles qui sont le mieux armées pour faire face à l'enjeu du changement climatique. Signalons que nous avons recruté un analyste ESG spécialiste du climat pour épauler l'équipe de gestion sur cette nouvelle stratégie.

Quels sont les axes de développement pour les années à venir ?

Nous travaillons sur trois axes.

Tout d'abord, l'offre de produits. Nous estimons qu'à ce stade notre gamme est solide et couvre bien toutes les poches de croissance séculaire identifiées. Notre priorité est donc pour le

moment de consolider ces expertises thématiques et de nous concentrer afin de dégager la meilleure performance possible. Ceci étant, le fait de capter les innovations est au cœur de notre gestion. Nous suivons donc une dizaine de thématiques lors de nos ateliers de prospective, qui se tiennent à un rythme mensuel.

Deuxième axe : les clients. Après avoir mis l'accent, dans un premier temps, sur la clientèle retail et wholesale, nous souhaitons maintenant nous renforcer auprès des investisseurs institutionnels.

Enfin, nous avons des ambitions de développement géographique afin d'élargir notre ancrage domestique et européen vers le Moyen-Orient et l'Asie, plutôt auprès d'une clientèle de banques privées et d'équivalents CGP. ■

Risques de ce type de stratégies : risque actions, risque lié au taux de change, risque lié à l'investissement international, risque lié aux sociétés à petite et grande capitalisation, risque de concentration géographique, risque lié aux changements de législation et/ou de régimes fiscaux, risque de concentration du portefeuille, risque lié aux marchés émergents, risque lié au programme Stock Connect, risque lié aux investissements axés sur des considérations ESG et risque de durabilité.

1. Source Thematics Asset Management à fin 2022.

*Communication à caractère publicitaire réservée aux clients professionnels au sens de la directive MIF

La remise du présent document et/ou une référence à des valeurs mobilières, des secteurs ou des marchés spécifiques dans le présent document ne constitue en aucun cas un conseil en investissement, une recommandation ou une sollicitation d'achat ou de vente de valeurs mobilières, ou une offre de services. Les investisseurs doivent examiner attentivement les objectifs d'investissements, les risques et les frais relatifs à tout investissement avant d'investir. Les analyses et les opinions mentionnées dans le présent document représentent le point de vue de (des) l'auteur(s) référencé(s). Elles sont émises à la date indiquée, sont susceptibles de changer et ne sauraient être interprétées comme possédant une quelconque valeur contractuelle.

*Thematics Asset Management – Un affilié de Natixis Investment Managers – Société par actions simplifiée au capital de 191 440 euros – RCS Paris 843 939 992 – Agrément de l'Autorité des marchés financiers (AMF) sous le numéro GP 19000027 – 20, rue des Capucines 75002 Paris
Natixis Investment Managers International – Société de gestion de portefeuille – Société Anonyme – RCS Paris 329 450 738 – Agrément AMF n° GP 90-009 – 43, Avenue Pierre Mendès France 75013 Paris*

Investissement socialement responsable

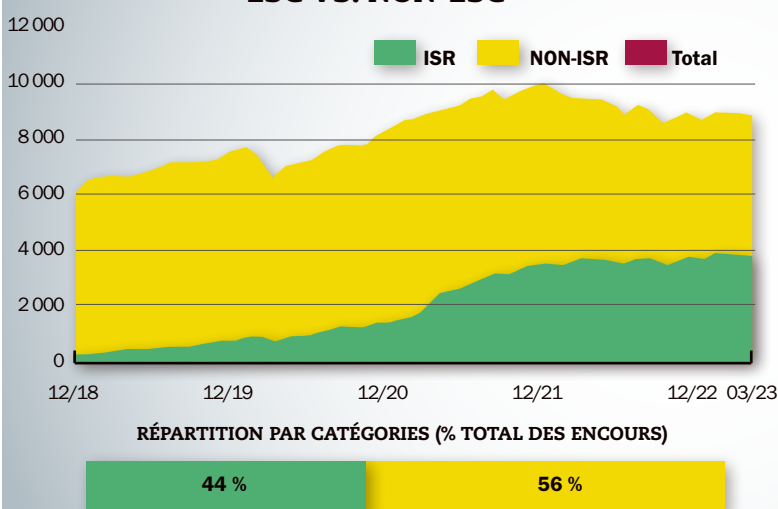
La demande pour les stratégies ISR reste forte, aussi bien de la part des institutionnels pour répondre, notamment, à des obligations réglementaires que des particuliers pour donner du sens à leurs placements. Mais avec une réglementation en perpétuelle évolution et de plus en plus de suspicions de greenwashing, il n'est pas aisé de s'y retrouver.

Les investisseurs désireux de sélectionner des fonds intégrant dans leur processus de gestion des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG), et donc permettant de donner du sens à leur placement et/ou de contribuer à la transition vers un monde plus durable, ont à leur disposition une offre dense ; et ce, dans toutes les classes d'actifs et toutes les zones géographiques. En Europe, les actifs ESG représentent, selon Quantalys, 44 % des encours. Ils ont aussi tendance à collecter davantage sur les fonds non-ESG et à décollecter dans de moindres volumes. Mais c'est aussi une offre de moins en moins lisible. ESG, ISR, durabilité, solidaire, SFDR, taxonomie, impact, double matérialité... autant de terminologies, plus ou moins récentes, estampillant les dénominations de ces fonds et parsemant leurs reportings. Par ailleurs, la finance dite « durable » ou « responsable » est en perpétuelle évolution avec ces derniers temps une avalanche réglementaire.

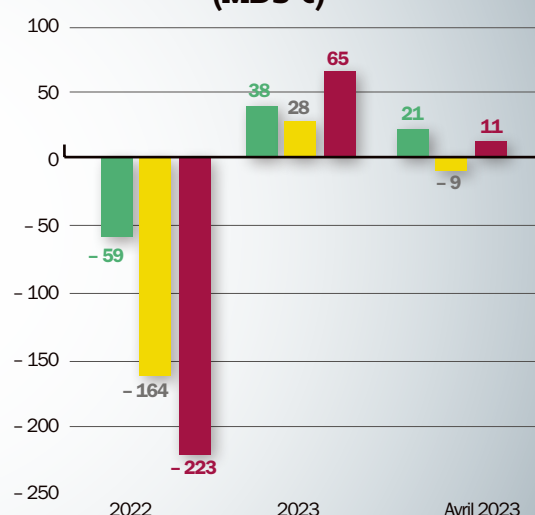
Avant de délivrer des conseils, et surtout avant la souscription à un produit financier, courtiers en assurance, prestataires de services d'investissements et conseillers en investissements financiers doivent

désormais prendre en compte les préférences ESG du client à travers un questionnaire spécifique très précis. Mais la définition de la durabilité reste vague et doit être évaluée selon le règlement SFDR, la taxonomie européenne et la prise en compte des principales incidences négatives (PAI) – des textes et des notions complexes non encore aboutis ou toujours en évolution. La mise en place, début 2023, des normes techniques réglementaires SFDR de niveau 2 a ainsi entraîné fin 2022 une vague de déclassification de fonds article 9 « vert foncé » en article 8 « vert ». Les différentes réponses apportées en avril par la Commission européenne aux questions des autorités européennes de surveillance sur le règlement SFDR pourraient désormais ouvrir la voie à des requalifications ! A quoi s'ajoute la refonte à venir du label ISR, de plus en plus critiqué pour sa perméabilité au greenwashing. Le nouveau référentiel, prévu début 2024, devrait renforcer les exigences autour de l'investissement vert et introduire la notion de « double matérialité » avec laquelle la clientèle retail est encore peu familière... La pédagogie en matière d'investissement responsable a encore de beaux jours devant elle ! ■

**EVOLUTION DES ACTIFS GÉRÉS EN EUROPE
ESG VS. NON-ESG**



**COLLECTES CUMULÉES CALENDRIÈRES
(MDS €)**



Parole d'expert**« Les mesures anti-ESG adoptées aux Etats-Unis sont le prix du succès de l'investissement responsable »**

Le gouverneur républicain Ron DeSantis vient de promulguer une loi interdisant les fonds ESG¹ dans l'Etat de Floride. Quels pourraient être les effets d'une telle mesure pour l'industrie de la gestion obligataire ? Le point de vue de Bertrand Rocher, co-responsable de la gestion obligataire chez Mirova.

Comment analysez-vous cette interdiction faite d'investir selon des critères ESG en Floride ?

Il s'agit d'une manœuvre très politique, un peu opportuniste, mais sans fondement solide. De fait, elle a été prise au nom d'une confusion brouillonne entre wokisme² et ESG, qui n'ont de liens que pour ceux qui connaissent mal l'ESG et la finance à impact. Par ailleurs, une telle interdiction, très dirigiste, apparaît en contradiction avec l'étiquette libérale du gouverneur. Les critiques adressées aux investissements ESG sont caricaturales, tendant à mettre en contradiction gestion de conviction et devoir fiduciaire, démontrant ainsi une certaine ignorance, peut-être volontaire...

Au final, le fait de remettre ainsi l'ESG et l'impact sous le feu des projecteurs nous apparaît néanmoins plutôt positif, car cela donne l'occasion de mettre à mal les idées reçues – d'abord parce que l'ESG ne cherche pas à investir selon des critères moraux en soi et ensuite parce qu'il a prouvé qu'il ne réduisait pas de fait les performances financières – et de réexpliquer de quoi il s'agit réellement : une transparence accrue (par exemple, on sait précisément ce que financent les obligations vertes, contrairement aux obligations classiques), donc une meilleure vision des risques, et des financements qui permettent le développement d'une économie bas carbone, plus égalitaire et donc plus stable et prospère.

Cette actualité constitue donc, de notre point de vue, une opportunité pour l'investissement ESG, actuellement dans une phase d'engouement marqué, d'afficher sa maturité et d'entamer une nouvelle étape de son développement.

Les conséquences devraient donc rester limitées...

On observe également au Texas des velléités d'adopter une législation similaire, ce qui n'est



guère surprenant compte tenu des intérêts économiques à défendre dans cet Etat, où l'industrie pétrolière reste importante.

Ce mouvement anti-ESG va certainement durer jusqu'aux prochaines élections présidentielles américaines, en fin d'année prochaine, et pourrait, à court terme, ralentir les émissions d'obligations vertes aux Etats-Unis.

Pour autant, nous ne nous en montrons pas inquiets, car la popularité d'une telle mesure au sein de l'électorat semble limitée et cette interdiction nous semble difficilement applicable à l'échelle fédérale, l'administration Biden ayant déjà montré qu'elle ne laisserait pas tout passer en la matière. Par ailleurs, si les décisions de la classe politique ont une incidence sur les investissements, les entreprises américaines ont leur propre dynamique et elles ont déjà initié le mouvement de l'ESG, dès la présidence Trump.

Justement, que représente le marché des obligations vertes américaines ?

Les Etats-Unis forment le troisième plus gros émetteur de green bonds à l'échelle mondiale, l'Etat en lui-même n'en ayant toutefois pas émis. Des acteurs emblématiques de l'économie américaine ont choisi de se financer par ce

biais, comme par exemple General Motors.

Le potentiel est là pour que ce marché grossisse, car le pays compte de nombreux acteurs investis dans la transition énergétique, et l'Inflation Reduction Act³ promulgué par le président américain l'été dernier devrait renforcer cette dynamique d'investissements en faveur de la transition (Southern Power, NSTAR par exemple). Entre les incendies en Californie et le retour du phénomène El Niño cette année, la classe politique et l'opinion publique ont bien conscience des conséquences du réchauffement climatique et donc de l'urgence à le limiter.

Il est indispensable que l'Europe ne soit pas seule sur les sujets ESG et que les Etats-Unis y viennent également, car seule une allocation des capitaux pensée de manière globale permettra de ne plus continuer à financer des activités néfastes pour l'environnement et donc pour l'homme. ■

**Communication à caractère publicitaire destinée aux clients non professionnels et professionnels au sens de la directive MIF.*

Les analyses et les opinions mentionnées dans le présent document représentent le point de vue de (des) l'auteur(s) référencé(s). Elles sont émises à la date indiquée, sont susceptibles de changer et ne sauraient être interprétées comme possédant une quelconque valeur contractuelle.

Mirova – Société de gestion de portefeuille – Société Anonyme – RCS Paris n° 394 648 216 – Agrément AMF n° GP 02-014 – 59, Avenue Pierre Mendès France 75013 Paris

Natixis Investment Managers International – Société de gestion de portefeuille – Société Anonyme – RCS Paris 329 450 738 – Agrément AMF n° GP 90-009 – 59, Avenue Pierre Mendès France 75013 Paris

1. Environnemental, social et gouvernance

2. Cet anglicisme est dérivé du terme « woke », qui signifie littéralement « éveillé », et fait référence à un courant de pensée d'origine américaine qui dénonce les injustices et discriminations.

3. Loi sur la réduction de l'inflation de 2022, visant à freiner l'inflation en réduisant le déficit, notamment en investissant dans l'énergie domestique propre.

■ Dette émergente

Ebranlée par la remontée brutale des taux de la Réserve fédérale américaine, le regain de tensions géopolitique et le ralentissement économique chinois, la dette émergente n'a pas été épargnée en 2022 par le krach obligataire, avec des rendements négatifs à deux chiffres. Mais l'horizon s'éclaircit et la classe d'actifs est désormais présentée comme l'une des plus prometteuses pour les prochains mois.

De l'avis des spécialistes, les vents contraires qui ont balayé les marchés de la dette émergente l'an dernier sont désormais correctement intégrés. Les valorisations actuelles sont donc jugées attractives et protectrices contre la hausse des rendements.

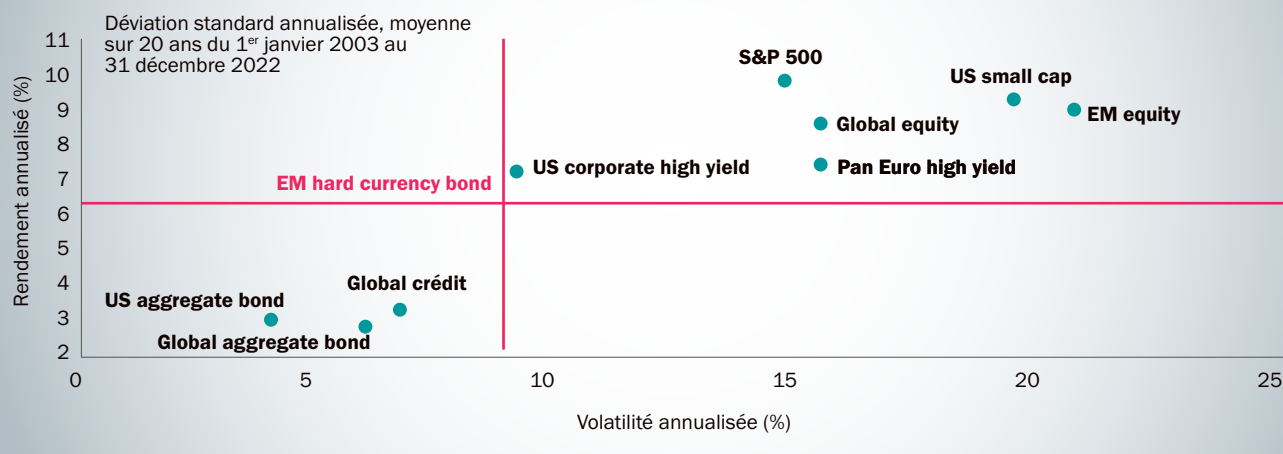
Les perspectives sur la dette des marchés émergents, souveraine et d'entreprises en devise forte s'améliorent sensiblement à la faveur de l'approche de la fin du resserrement monétaire aux Etats-Unis et du redémarrage économique de la Chine. Sous réserve, toutefois, que le ralentissement économique mondial attendu ces prochains mois soit contenu tout au plus à une légère récession. Par ailleurs, le segment « investment grade » ayant bien performé depuis le début de l'année, les opportunités de rendement sur la dette en monnaie forte sont désormais davantage à identifier, avec sélectivité, au sein des émetteurs moins bien notés.

La dette émergente en monnaie locale pourrait, de son côté, bénéficier de la désinflation dans les mar-

chés émergents et de la détente monétaire attendue de la part des banques centrales ayant rapidement et fortement relevé leurs taux en 2021, et ce, avant le resserrement initié par la Réserve fédérale américaine. La perspective d'un affaiblissement du dollar ainsi que le différentiel de croissance favorable aux marchés émergents par rapport aux marchés développés seront également des facteurs de soutien pour la dette en monnaie locale de bonne qualité.

Avec des rendements compris entre 7 % et 9 % selon les segments et une durée en moyenne plus faible que celle des obligations des pays développés, la dette des marchés émergents peut donc apporter un surplus de rendement dans un portefeuille obligataire. C'est également une source de diversification, sous condition d'une analyse pays et crédit stricte et sélective au sein d'un univers composé de plus de 80 pays. Les investisseurs doivent en effet garder en tête que les pays émergents présentent un profil de risque élevé, en raison, notamment, de leurs caractéristiques idiosyncratiques économiques, politiques et sociales. ■

RENDEMENT HISTORIQUE DE LA DETTE ÉMERGENTE EN MONNAIE FORTE, AJUSTÉ DU RISQUE ET COMPARÉ



Source : Vanguard, les performances passées ne présentent pas des performances futures. Bloomberg, JP Morgan au 31 décembre 2022. Indices utilisés : US small cap = Russell 2000 TR USD; S&P 500 = S&P 500 Index; Global equity = MSCI ACWI; EM equity = MSCI Emerging Market Index; US aggregate bond = Bloomberg US Aggregate Bond Index; Global aggregate bond = Bloomberg Global Aggregate Bond Index; Global crédit = Bloomberg Global Credit Aggregate Bond Index; US corporate high yield = Bloomberg US Corporate High Yield TR USD, Pan Euro high yield = Bloomberg Pan-European High Yield Index (USD hedged); EM hard currency bond = J.P. Morgan EMBI Global Diversified. Toutes les performances sont calculées en dollars USD, revenus bruts réinvestis.

Parole d'expert

« Mettre l'accent sur la valeur relative permet de générer de l'alpha sur la dette émergente »

Pour Vanguard, la dette émergente offre à nouveau des opportunités... à condition de déployer une gestion active de conviction basée sur une fine sélection des émissions et un strict contrôle des risques. Explications de Nick Eisinger, co-responsable de l'équipe marchés émergents et dette souveraine.

Pourquoi les perspectives sont-elles aujourd'hui plus favorables pour la dette émergente ?

La Réserve fédérale américaine (Fed) approchant probablement de la fin de son cycle de resserrement et les taux de croissance des pays émergents devant s'améliorer par rapport à ceux des pays du G7, l'horizon s'éclaircit pour la dette des pays émergents. Par ailleurs, l'offre nette d'obligations sur ces marchés sera encore probablement négative cette année, ce qui ajoute une configuration technique constructive pour la classe d'actifs. Avec un rendement de 8,5 % au premier trimestre pour l'indice J.P. Morgan EMBI Global Diversified Sovereign¹, la classe d'actifs offre aujourd'hui un point d'entrée plus attrayant pour les investisseurs obligataires en quête de rendement et de diversification. Bien sûr, des risques demeurent. Mais si la Fed réussit un atterrissage en douceur et que le ralentissement de l'économie mondiale reste contenu, la dette émergente a les atouts pour réaliser de solides performances dans les prochains mois.

Quelle doit être l'approche de gestion pour capter ces opportunités ?

La dette émergente est une classe d'actifs très diversifiée, regroupant des pays dont les fondamentaux sont très hétérogènes et présentant de fortes dispersions entre les différents segments, les courbes de crédit et la qualité du crédit. Dans le cadre d'une gestion active de conviction, cela représente donc de nombreuses opportunités pour générer de l'alpha, non pas en faisant des paris directionnels mais en se concentrant sur la sélection des titres et en mettant l'accent sur la valeur relative, afin, notamment, de déterminer le prix optimal auquel des titres en difficulté peuvent être achetés et tirer parti de leur potentiel de rendement. Cette approche « bottom up » doit être complétée par une stricte gestion des risques pour éviter les facteurs de risque corrélés et concentrés. Avec une telle approche, nous sommes convaincus que la dette émergente peut offrir des rendements équivalents à ceux des actions avec la moindre volatilité des marchés obligataires.



Quelle est la stratégie des fonds ?

Nous déployons une gestion active au sein du fonds Vanguard Emerging Markets Bond, dont le format UCITS a été lancé en décembre 2019 avec des parts couvertes en euros. Bien que la performance passée ne puisse pas être utilisée comme guide pour la performance future, ce fonds, qui est majoritairement investi dans le « crédit » souverain ou d'entreprises détenues par l'Etat, a démontré depuis son lancement sa capacité à surperformer son indice aussi bien dans les périodes de hausse que lors de la succession de périodes mouvementées pour la classe d'actifs, notamment la pandémie, la guerre en Ukraine puis la hausse des taux d'intérêt aux Etats-Unis. Notre équipe de gestion, composée d'une douzaine de gérants et analystes expérimentés, fonctionne de manière collégiale afin d'éviter la corrélation et la concentration des risques lors de la construction du portefeuille. Elle est aussi intégrée à l'équipe de gestion obligataire de Vanguard, qui est vaste, expérimentée et multi-sectorielle, avec des experts en économie, en taux d'intérêt, en secteurs industriels, en risques, en exécution et en analyse de titres.

Où identifiez-vous aujourd'hui les opportunités de rendement ?

Les émissions des pays émergents notés « investment grade » nous semblent correctement valorisées depuis leur rallye de fin 2022-début 2023. Nous sommes donc attentifs à des replis pour prendre de nouvelles positions sur ce segment défensif. Les opportunités doivent être désormais

recherchées au sein du segment « high yield ». Toutefois, les perspectives de ces émissions sont largement conditionnées à la résolution de la crise en Egypte, l'un des principaux pays composant ce segment. La recherche d'opportunités en valeur relative prend donc tout son sens au sein de l'univers « high yield ». Par ailleurs, la reprise de la croissance des pays émergents et la perspective d'un assouplissement monétaire dans ces pays sont favorables à la dette en devise locale. Nous diversifions le portefeuille sur ce segment, dans la limite des 10 % de l'actif autorisés par notre processus de gestion. ■

Principaux risques d'investissement
La valeur des investissements et les revenus en découlant peuvent varier à la baisse comme à la hausse et il se peut que les investisseurs ne recouvrent pas l'intégralité du montant investi. Les performances passées ne sont pas un indicateur fiable des résultats futurs.

Pour de plus amples informations sur les risques, veuillez consulter la section « Facteurs de risque » du prospectus sur notre site web à l'adresse <https://global.vanguard.com>.

Informations importantes
Pour de plus amples informations sur les politiques d'investissement et les risques du fonds, veuillez consulter le prospectus de l'OPCVM et le DIC avant de prendre toute décision d'investissement définitive. Le DIC relatif à ce fonds est disponible dans les langues locales, avec le prospectus correspondant, via le site web de Vanguard à l'adresse <https://global.vanguard.com/>.

Les informations figurant dans le présent document ne constituent en aucun cas une offre d'achat ou de vente, ni la sollicitation d'une offre d'achat ou de vente de titres, dans le ressort juridictionnel dans lequel une telle offre ou sollicitation serait contraire à la loi, ni à l'égard d'une personne envers laquelle il serait illégal de formuler une telle offre ou sollicitation, ou si la personne à l'origine de l'offre ou de la sollicitation n'est pas habilitée à la formuler. Les informations figurant dans ce document présentent un caractère général et ne constituent pas des conseils en investissement ni des conseils juridiques ou fiscaux. Les investisseurs potentiels sont invités à consulter leurs propres conseillers professionnels au sujet des conséquences d'un investissement dans des parts/actions, de la détention ou de la cession de parts/actions, et de la réception de distributions relatives à tout investissement.

Vanguard Investment Series plc a été agréée en qualité d'OPCVM par la Banque centrale d'Irlande et enregistrée en vue de sa distribution publique dans certains pays de l'EEE et au Royaume-Uni. Les investisseurs potentiels sont invités à consulter le prospectus des fonds pour davantage d'informations. Il est également recommandé aux investisseurs potentiels de consulter leurs propres conseillers sur les implications de leur décision d'investissement, sur la détention ou la cession de parts de fonds et sur les implications de la perception de distributions au titre de ces parts en vertu de la loi du pays dans lequel ils sont assujettis à l'impôt. Le gestionnaire de Vanguard Investment Series plc est Vanguard Group (Ireland) Limited. Vanguard Asset Management Limited agit en qualité de distributeur de Vanguard Investment Series plc. Pour les investisseurs des fonds domiciliés en Irlande, une synthèse des droits des investisseurs peut être obtenue via le site <https://www.ie.vanguard.com/content/dam/intl/europe/documents/ery/vanguard-investors-rights-summary-irish-funds-jan22.pdf> et est disponible en anglais, allemand, français, espagnol, néerlandais et italien.

Publié par Vanguard Group (Ireland) Limited, qui est soumise en Irlande au contrôle de la Banque centrale irlandaise. © 2023 Vanguard Group (Ireland) Limited. Tous droits réservés.

1. Source : JP Morgan au 31 mars 2023

Ceci est une communication marketing. Pour investisseurs professionnels uniquement (au sens de la Directive MIFID II) investissant sur leur propre compte - y compris des sociétés de gestion (fonds de fonds) et des clients professionnels investissant pour le compte de leurs clients discrétionnaires. Ne peut pas être distribué au grand public.

L'annuaire des



**Les sociétés
de gestion** p.34



**Les prestataires
de solutions
et agences
de notation** p.54

LES SOCIÉTÉS DE GESTION / LES PRESTATAIRES DE SOLUTIONS ET AGENCES DE NOTATION / LES AS
DE SOLUTIONS ET AGENCES DE NOTATION / LES ASSOCIATIONS ET ÉVÉNEMENTS PROFESSIONNELS
ASSOCIATIONS ET ÉVÉNEMENTS PROFESSIONNELS / LES SOCIÉTÉS DE GESTION / LES PRESTATAIRES
/ LES SOCIÉTÉS DE GESTION / LES PRESTATAIRES DE SOLUTIONS ET AGENCES DE NOTATION / LES AS
DE SOLUTIONS ET AGENCES DE NOTATION / LES ASSOCIATIONS ET ÉVÉNEMENTS PROFESSIONNELS
ASSOCIATIONS ET ÉVÉNEMENTS PROFESSIONNELS / LES SOCIÉTÉS DE GESTION / LES PRESTATAIRES
/ LES SOCIÉTÉS DE GESTION / LES PRESTATAIRES DE SOLUTIONS ET AGENCES DE NOTATION / LES AS
DE SOLUTIONS ET AGENCES DE NOTATION / LES ASSOCIATIONS ET ÉVÉNEMENTS PROFESSIONNELS
ASSOCIATIONS ET ÉVÉNEMENTS PROFESSIONNELS / LES SOCIÉTÉS DE GESTION / LES PRESTATAIRES

Les sociétés de gestion

Après trois années de croissance, 2022 a été une année noire pour la gestion d'actifs. Les performances négatives de pratiquement toutes les classes d'actifs combinées à une décollecte historique ont entraîné une baisse des encours. Selon l'AFG, les encours sous gestion globaux (mandats et OPC) en France ont baissé de 5,8 % en 2022, pour s'établir à 4 600 Md€. En matière de décollecte, ce sont les fonds obligataires et les fonds actions européennes qui ont le plus souffert des rachats. Les mêmes tendances ont été observées au niveau européen. En effet, selon l'AFG, au niveau européen, l'encours des fonds était en baisse de -12,6 % (contre +16,3 % en 2021) et la collecte nette négative (-278 Md€ en 2022 contre +866 Md€ en 2021), du fait de sorties importantes sur les fonds actions (-291 Md€) et obligataires (-140 Md€). En 2023, la tendance pourrait cependant s'inverser. Les fonds obligataires ont retrouvé de l'attrait auprès des investisseurs et les actifs risqués ont plutôt bien performé jusqu'en mai.

Dans un contexte plus difficile pour l'industrie, l'AFG indique que le nombre des sociétés de gestion s'est stabilisé à 702 à fin 2022. La dynamique de création a ralenti cette année (31 nouvelles SGP après plus de 40 créées chaque année au cours des trois années précédentes). L'industrie a continué à se concentrer, avec plusieurs opérations de rapprochement annoncées ces derniers mois. Cette tendance devrait se poursuivre car, sur un marché aussi concurrentiel, les sociétés de gestion doivent avoir une certaine taille pour consentir des investissements importants afin de réduire les coûts opérationnels. L'innovation et la digitalisation sont des facteurs clés de réussite pour les acteurs du secteur.

Leader européen de la gestion d'actifs⁽¹⁾

VOTRE GESTIONNAIRE D'ACTIFS VOTRE PARTENAIRE DE CONFIANCE



Pour répondre à l'évolution des besoins de ses clients, Amundi, leader européen, propose des solutions d'investissement innovantes et un engagement fort en matière d'investissement responsable.

- Plus de 1 900 milliards d'euros d'actifs sous gestion⁽²⁾.
- Présent dans 35 pays avec 6 plateformes de gestion.
- Solutions d'investissement en gestion active, passive et en actifs réels.

**Parce que c'est ce que vous attendez
d'un partenaire de confiance.**

amundi.com

La confiance
ça se mérite

Amundi

ASSET MANAGEMENT

(1) Source IPE «Top 500 asset managers» publié en juin 2022 sur la base des encours sous gestion à décembre 2021. (2) Données Amundi au 31/12/2022. Investir implique un risque de perte en capital. Information promotionnelle non contractuelle ne constituant ni un conseil en investissement, ni une recommandation, ni une sollicitation d'achat ou de vente. Amundi Asset Management, société par actions simplifiée - SAS au capital de 1 143 615 555 € - Société de gestion de portefeuille agréée par l'AMF n°GP 04000036 - Siège social : 91-93 boulevard Pasteur, 75015 Paris, France - 437 574 452 RCS Paris - amundi.com - Mars 2023. | W

Les sociétés de gestion

■ Structure et forme juridique

Dirigeants :

- Valérie Baudson, Directrice Générale
- Nicolas Calcoen, Directeur Général Délégué, Directeur du pôle Stratégie, Finance et Contrôle
- Bernard De Wit, Dirigeant effectif, Directeur du pôle Gouvernance et Secrétariat Général
- Vincent Mortier, Directeur des Gestions
- Jean-Jacques Barbéris, Directeur du pôle Clients Institutionnels et Corporate et ESG
- Fannie Wurtz, Directrice du pôle Distribution et Banques Privées, des métiers Gestion Passive et Alternative
- Benoît Tassou, Directeur du pôle Réseaux Partenaires France
- Guillaume Lesage, Chief Operating Officer

Effectif : 5 400 collaborateurs

Date de création : 2010

Société par actions simplifiée

Numéro d'immatriculation 314 222 902 RCS Paris – France

Capital social de 1 143 615 555 euros

Actionnariat (au 31/12/2022) :

- Groupe Crédit Agricole : 69,2 %
- Salariés : 1,1 %
- Flottant : 29 %
- Autocontrôle : 0,7 %

Amundi

ASSET MANAGEMENT

91-93, boulevard Pasteur - 75015 Paris

Tél. : 01 76 33 30 30

www.amundi.com

La confiance, ça se mérite

Profil

Premier gérant d'actifs européen parmi les 10 premiers acteurs mondiaux¹, Amundi propose à ses 100 millions de clients - particuliers, institutionnels et entreprises - une gamme complète de solutions d'épargne et d'investissement en gestion active et passive, en actifs traditionnels ou réels. Cette offre est enrichie de services et d'outils technologiques qui permettent de couvrir toute la chaîne de valeur de l'épargne. Filiale du groupe Crédit Agricole, Amundi est cotée en Bourse et gère aujourd'hui plus de 1 900 milliards d'euros d'encours².

Ses six plateformes de gestion internationales³, sa capacité de recherche financière et extra-financière, ainsi que son engagement de longue date dans l'investissement responsable en font un acteur de référence dans le paysage de la gestion d'actifs.

Les clients d'Amundi bénéficient de l'expertise et des conseils de 5 400 professionnels dans 35 pays.

1. Source : IPE « Top 500 Asset Managers » publié en juin 2022 sur la base des encours sous gestion au 31/12/2021.

2. Données Amundi au 31/12/2022.

3. Boston, Dublin, Londres, Milan, Paris et Tokyo.

Repères

L'organisation d'Amundi, centrée sur les clients, permet de proposer une offre riche et diversifiée aux particuliers et aux investisseurs institutionnels et corporates. Cette offre se compose d'une multitude de services, solutions d'épargne et d'investissement et capacités de gestion sur une échelle mondiale. Amundi décline son savoir-faire à travers tous les univers d'investissement : la gestion active incluant les gestions dites « alpha » (obligations, actions ou multi-actifs), la gestion passive (ETF, gestion indiciaire et Smart Beta), la gestion des actifs réels (immobilier, capital investissement, dette non cotée, infrastructure), les solutions structurées et la gestion alternative, ou encore les services et le conseil. Amundi propose également des outils technologiques via sa ligne métier Amundi Technology.

Le savoir-faire d'Amundi est renforcé par une expertise unique en Recherche (Amundi Institute) et Analyse et par la présence du Groupe sur les principales places financières, permettant d'accompagner au mieux ses clients dans leurs décisions d'investissement.

Amundi s'appuie sur son expérience et sur des partenariats étroits avec les plateformes de distribution et des réseaux de détail en Europe, en Asie-Pacifique et en Amérique du Nord pour offrir des solutions personnalisées, des services novateurs et des conseils d'investissement à valeur ajoutée ; ces offres répondent au mieux aux besoins et aux profils de risque de ses clients particuliers, en tenant compte de l'environnement des marchés.

Pour sa clientèle d'investisseurs institutionnels et corporates, Amundi met à profit son expertise étendue et sa culture d'investissement fondée sur la recherche pour proposer une approche globale et objective.

Contact

Service Presse

Email : servicepresse@amundi.com

Equipe

Valérie Baudson,
Directrice
Générale



Nicolas Calcoen,
Directeur Général
Délégué,
Directeur du pôle
Stratégie, Finance et
Contrôle



Bernard De Wit,
Dirigeant effectif,
Directeur du pôle
Gouvernance et
Secrétariat Général



Vincent
Mortier, Directeur
des Gestions



Jean-Jacques Barbéris,
Directeur du pôle Clients
Institutionnels
et Corporate et ESG



Fannie Wurtz,
Directrice du pôle
Distribution et Banques
Privées, des métiers
Gestion Passive et
Alternative



Benoît Tassou,
Directeur du pôle
Réseaux
Partenaires France



Guillaume
Lesage, Chief
Operating Officer



Photos : M. Delporte

ARKEA INVESTMENT SERVICES INVESTISSEUR NATURELLEMENT RESPONSABLE

66 %
des encours
labellisés*

Un modèle **multi-boutiques**
qui vous permet d'accéder
à l'ensemble des classes d'actifs.



Arkea Investment Services est une marque de Federal Finance, SA à Directoire et Conseil de Surveillance au capital de 20 747 030 euros. Siège social : 1, allée Louis Lichou - 29480 LE RELCQ-KERHUON. Adresse postale : BP 97 - 29802 BREST CEDEX 9. Siren 318 502 747 RCS. Brest - Société de courtage d'assurances immobilières à l'ORIAS, n° 07 001 802. Établissement de crédit agréé par l'Autorité de Contrôle, Prudentiel et de Résolution. TVA : FR 53 318 502 747.

* Périmètre des fonds ouverts et dédiés Federal Finance Gestion, Schelcher Prince Gestion et Arkea REIM au 28/02/2023

Les sociétés de gestion

■ Structure et forme juridique

Dirigeants :

François Deltour, Président du Directoire, Arkéa Investment Services
Guillaume David, Directeur du Développement, Arkéa Investment Services
Carole Imbert, Directrice de la Recherche Financière et ESG,
Arkéa Investment Services
Alain Guelennoc, Président du Directoire, Federal Finance Gestion
Adil Amor, Directeur Général de Schelcher Prince Gestion

Effectif : 420

ARKEA INVESTMENT SERVICES, SA à Directoire et Conseil de Surveillance au capital de 20 747 030 euros.

Siège social : 1, allée Louis Lichou - 29480 LE RELECQ-KERHUON. Adresse postale : BP 97 - 29802 BREST CEDEX 9. Siren 318 502 747 RCS Brest - Société de courtage d'assurances immatriculée à l'ORIAS, n° 07 001 802. Établissement de crédit agréé par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution. TVA : FR 53 318 502 747.



1 allée Louis Lichou 29480 Le Relecq Kerhuon

Tél. : 09 69 32 88 32

contact@arkea-is.com

L'archipel de spécialistes en gestion d'actifs et banque privée du Crédit Mutuel Arkéa

Repères

■ Offre et positionnement

Arkéa Investment Services regroupe l'ensemble des spécialistes en gestion d'actifs et banque privée du Crédit Mutuel Arkéa.

Fort d'un écosystème de boutiques expertes (Federal Finance Gestion, Schelcher Prince Gestion, Arkéa Real Estate, Arkéa REIM, SWEN Capital Partners et Arkéa Banque Privée) totalisant plus de 65 Md€ d'encours, Arkéa IS crée des solutions pour protéger et valoriser les placements de ses clients afin de leur permettre d'avoir confiance dans la réalisation de leurs projets.

■ Nos valeurs

L'ESG est profondément ancré dans l'ADN d'Arkéa Investment Services en cohérence avec la raison d'être du Crédit Mutuel Arkéa et ses objectifs d'Entreprise à mission. Le Groupe s'est construit sur un modèle coopératif et collaboratif, ancré dans les territoires. Ainsi, il est naturel pour Arkéa Investment Services de se positionner comme investisseur responsable.

L'intégration ESG est ainsi au cœur du processus d'investissement de la gestion. Elle s'appuie sur une équipe de recherche dédiée, combinant analystes financiers et analystes ESG.

■ Un archipel de gestions complémentaires

Arkéa Investment Services regroupe dans un modèle multi-boutiques les expertises de plusieurs sociétés de gestion et banque privée. Chaque société du Groupe est indépendante dans sa gestion et reconnue pour son expertise, tout en bénéficiant de la mutualisation de moyens au sein d'Arkéa Investment Services (fonctions supports & services aux clients).

Nous accompagnons nos clients à travers une large gamme de produits et solutions en gestion d'actifs mises en œuvre par nos boutiques spécialisées :

- **Federal Finance Gestion** : société de gestion historique du Crédit Mutuel Arkéa, offrant des solutions autour de 3 expertises : Multigestion et gestion pilotée, Cross Asset Solutions et Mandat. Depuis plus de 40 ans au service des clients des épargnants et des investisseurs.
- **Schelcher Prince Gestion** : expert historique en gestion obligataire et de convertibles. La gamme a évolué pour s'adapter aux besoins des investisseurs et est organisée autour de 2 axes : les actifs cotés (Crédit Short Term & High Yield, Convertible, Absolute Return et Actions) et les actifs non cotés (Dette Privée Corporate et Dette Infrastructure Transition).
- **Arkéa Real Estate** : société spécialiste des activités d'investissement, asset et property management immobiliers pour compte de tiers.
- **Arkéa REIM** : société de gestion de fonds immobiliers, acteur des transitions immobilières qui se dessinent sur nos territoires.
- **Arkéa Banque Privée** : structure spécialement dédiée à la gestion patrimoniale.
- **Swen Capital Partners** : société parmi les leaders européens de l'investissement responsable en non coté.

Les équipes



François Deltour,
Président du Directoire,
Arkéa Investment Services



Guillaume David,
Directeur du Développement,
Arkéa Investment Services



Carole Imbert,
Directrice de la Recherche
Financière et ESG,
Arkéa Investment Services



Alain Guelennoc,
Président du Directoire,
Federal Finance Gestion



Adil Amor,
Directeur Général,
Schelcher Prince Gestion

Chiffres clés

(au 31/12/2022)



65 Md€ d'encours
gérés ou conseillés



Création en **1980**



420 collaborateurs
dont **325** pour les entités
consolidées



+ 70 fonds

Contacts

Service Relation Clientèle
contact@arkea-is.com

Force commerciale indépendante au service des
investisseurs professionnels et des gérants



CFJC

Compagnie
Financière
JACQUES CŒUR

Linking Investors & Fund Managers

21 boulevard Montmartre 75002 Paris - Tél : + 33 1 83 95 41 91 - www.cfjc.fr

■ Structure et forme juridique

Dirigeant : François Xavier Bouis (Président)

Effectif : 7 personnes

Fondée en 2003 la Compagnie Financière Jacques Coeur-CFJC est une Entreprise d'Investissement indépendante, multi-spécialiste en produits de gestion d'actifs dédiés aux investisseurs institutionnels européens.

CFJC

Compagnie
Financière
JACQUES CŒUR

Placé au coeur de la gestion d'actifs, entre producteurs et investisseurs, CFJC est un bâtisseur et un facilitateur de relation de long terme

Repères

■ Positionnement

Dotée d'une force commerciale européenne, CFJC propose aux investisseurs des solutions d'investissement en actifs cotés (OPCVM) et non cotés.

CFJC lève des fonds pour le compte de grandes sociétés de gestion qui souhaitent étendre leur base d'investisseurs en Europe, mais aussi pour des sociétés de gestion spécialisées sur des marchés de niche.

Au 31.12.2022 par l'intermédiaire de CFJC, plus de 4 milliards d'euros d'actifs cotés et non cotés ont été investis par 400 investisseurs européens (France, Allemagne, Finlande, Danemark, Belgique, Luxembourg, Suisse, Italie, Espagne).

■ Expertises

CFJC est l'un des plus anciens courtiers en solutions d'investissement implanté sur le marché français. L'équipe cultive un esprit pionnier en quête de produits innovants destinés à apporter des sources de diversification pour tout allocataire d'actifs professionnel.

Sélection de solutions d'investissement : CFJC fait appel à un processus rigoureux et éprouvé de sélection de fonds gérés par des Sociétés de Gestion robustes. Les produits distribués appartiennent aux principales classes d'actifs sélectionnées par les investisseurs en : asset management (OPCVM), en Private Equity, Private Debt, Mezzanine, Immobilier, Infrastructure...

Finance Responsable : CFJC analyse de manière optimale les risques et les opportunités des produits sélectionnés afin de proposer des solutions avisées sur tout sujet lié à la transition énergétique, à l'impact investing, et aux ODD.

■ Faits marquants

La diversité des expériences de ses équipes est la principale force de CFJC. Elle s'est ainsi dotée d'un club :

Le Club Jacques Coeur, composé notamment de responsables d'Institutions de Retraite et de Prévoyance, de Banques et de Sociétés de Gestion européennes de renom. Grâce à ses éclairages géopolitiques, CFJC partage avec les investisseurs une vue de long terme sur l'économie et le monde financier.

Depuis 2011 sous la tutelle de l'**ACPR** comme Entreprise d'Investissement (EI) et de l'**AMF** comme Prestataire de Service d'Investissements (PSI), CFJC fait l'objet de mécanismes de surveillance en respect des standards et normes réglementaires.

Les équipes



François-Xavier Bouis
Président
T : +33 (0) 1 83 95 41 91
fxb@cfjc.fr



Céline Bonnet-Durand
Directeur Général Adjoint
Investisseurs Institutionnels
et Distribution
T : +33 (0) 1 83 95 41 94
cbonnetdurand@cfjc.fr



Amine Hameg
Spécialiste Produit
T : +33 (0) 1 80 05 66 75
ahameg@cfjc.fr

Références

Quelques exemples d'expertises et solutions d'investissement de sociétés de gestion distribuées par CFJC :

Copenhagen Infrastructure Partners - CIP : spécialiste danois en infrastructures Greenfields dédiées à la transition énergétique.

Brownfields Gestion : expert français dans la dépollution et réhabilitation de sites industriels et le financement d'opérations de promotion immobilière (résidence senior, étudiante, co living...).

Aktia Asset Management : gestionnaire finlandais qui s'est forgé une solide réputation dans la dette des marchés émergents et le crédit européen, guidé par une politique d'investissement responsable et une stratégie climatique.

Lannebo Fonder : société de gestion suédoise spécialiste de stratégies actions Europe du Nord.

Contact

Charles Rothey - Responsable Communication
T : 33 (0) 1 83 95 41 98 - crothey@cfjc.fr

Buy. Time.

Nous comprenons les différentes facettes de votre business.

private banking
asset management
investment banking
asset services

 **Degroof
Petercam**
Trust. Knowledge.

Les sociétés de gestion

■ Structure et forme juridique

Dirigeants :

- Hugo Lasat (CEO Groupe)
- Véronique Jeannot, Directrice Générale Degroof Petercam Wealth Management
- Thaline Melkonian, Directrice Générale Déléguée, Head of Wealth Management
- Christophe Brulé, Directeur Général Adjoint, Head of Asset Management

Effectif :

- Groupe : > 1500 collaborateurs
- France : > 60 collaborateurs

Année de création (Groupe) : 1871

Forme juridique (France) : SA à conseil d'administration

Capital (France) : 1 833 989 euros

Groupe d'appartenance : Degroof Petercam

Localisation (Groupe) : Belgique, France, Luxembourg, Suisse, Espagne, Pays-Bas, Allemagne, Italie et Hong Kong



Degroof Petercam

Trust. Knowledge.

Degroof Petercam Wealth Management

44 rue de Lisbonne, 75008 Paris

Tél : +33 1 73 44 56 50

www.degroofpetercam.fr/fr/home

L'équipe



Véronique Jeannot,
Directrice Générale
Degroof Petercam
Wealth Management



Thaline Melkonian,
Directrice Générale
Déléguée, Head of Wealth
Management



Christophe Brulé,
Directeur Général Adjoint,
Head of Asset Management

Repères

■ POSITIONNEMENT

Un positionnement historique sur les métiers de la gestion de patrimoine, de la banque d'affaires, de la gestion d'actifs et de l'asset services.

■ ZONE D'EXPERTISE

Nos clients bénéficient de conseils pointus et d'un accompagnement dédié en Wealth Management, Asset Management et Investment Banking.

- Notre expertise en Wealth Management repose sur 3 piliers fondamentaux : la recherche macroéconomique et la stratégie, une approche de gestion patrimoniale à 360° avec des solutions d'investissement diversifiées, l'Estate Planning et le Wealth Structuring ayant une même ambition : structurer et anticiper la transmission patrimoniale.
- L'Asset management est une gestion de conviction dont l'objectif est de générer de la surperformance dans un cadre de risque bien défini pour chacun des projets de nos clients.
- L'expertise en Investment Banking repose, elle aussi, sur 3 piliers majeurs : un conseil indépendant pluridisciplinaire, une culture d'excellence avec nos références en M&A, DCM et ECM, et enfin, une présence internationale forte à travers nos filiales européennes et hors Europe, et notre réseau de partenaires historiques aux Etats-Unis, en Europe et en Asie.

■ FAITS MARQUANTS

Degroof Petercam a fêté ses 150 ans d'existence en 2021. La structure en France a évolué vers le statut de Société de Gestion sous la dénomination Degroof Petercam Wealth Management.

Profil

Fondée en 1871, Degroof Petercam est une maison d'investissement de référence avec un ancrage Belge qui repose sur plus de 150 ans d'expertise financière intégrée. Détenus par des actionnaires privés familiaux engagés à long terme, nous sommes indépendants par structure et par nature. Nous créons une prospérité collective et responsable en ouvrant des portes vers des opportunités et en accompagnant nos clients privés, professionnels et institutionnels avec expertise.

Nos clients dans plus de 20 pays nous font confiance pour nos convictions et notre combinaison unique de services en matière de Private Banking, Asset Management, Investment Banking (Corporate Finance et Global Markets) et Asset Services que nous leurs offrons.

Le total des actifs (sous gestion, sous administration et en dépôt) de nos clients s'élève à 71 milliards d'euros (au 31.12.2022).

Plus de 1500 experts accompagnent nos clients depuis nos bureaux en Belgique (siège social), en France, au Luxembourg, en Suisse, en Espagne, aux Pays-Bas, en Allemagne, en Italie et à Hong Kong.

Contacts

Geoffrey LORRAIN

Ligne directe : +331 73 44 57 09

Email : g.lorrain@degroofpetercam.com

Thaline MELKONIAN

Ligne directe : +331 73 44 56 88

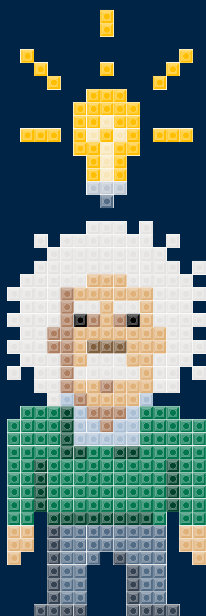
Email : t.melkonian@degroofpetercam.com



EDMOND
DE ROTHSCHILD

EDMOND DE ROTHSCHILD FUND **BIG DATA**

ET SI ON TRANSFORMAIT LE « BIG DATA » EN « BIG PROGRESS » ?



EDMOND DE ROTHSCHILD, L'AUDACE DE BÂTIR L'AVENIR.

edmond-de-rothschild.com

Les investissements du compartiment sont soumis aux fluctuations des marchés actions, de taux d'intérêt et de devises. Le compartiment ne bénéficie d'aucune garantie ni protection et présente donc un risque de perte en capital. Les investisseurs encourent le risque de potentiellement recouvrer une somme inférieure au montant qu'ils ont investi. Document non contractuel exclusivement conçu à des fins d'information. Reproduction ou utilisation de son contenu strictement interdite sans l'autorisation du groupe Edmond de Rothschild. Edmond de Rothschild Fund Big Data est un compartiment de la SICAV de droit luxembourgeois agréée par la CSSF et autorisé à la commercialisation en France. Tout investissement comporte des risques spécifiques. Il est recommandé à l'investisseur de s'assurer de l'adéquation de tout investissement à sa situation personnelle en ayant recours le cas échéant à des conseils indépendants. De plus, il devra prendre connaissance du document d'information clé pour l'investisseur (DICI/KIID) et/ou tout autre document requis par la réglementation locale remis avant toute souscription et disponible sur le site <http://funds.edram.com> ou gratuitement sur simple demande. DISTRIBUTEUR GLOBAL ET DÉLÉGATAIRE DE LA GESTION FINANCIÈRE : EDMOND DE ROTHSCHILD ASSET MANAGEMENT (FRANCE) 47, rue du Faubourg Saint-Honoré, 75401 Paris Cedex 08. Société anonyme à Directoire et Conseil de Surveillance au capital de 11.033.769 euros. Numéro d'agrément AMF GP 04000015 - 332.652.536 R.C.S. Paris. SOCIÉTÉ DE GESTION : EDMOND DE ROTHSCHILD ASSET MANAGEMENT (LUXEMBOURG) 4 rue Robert Stumper, L-2557 Luxembourg.

■ Structure et forme juridique

Edmond de Rothschild Asset Management

Dirigeants : Christophe Caspar, Global CEO AM, Benjamin Melman, Global CIO AM,

Marie Jacot-Cardoen, Global Head of Distribution, Présidente du Directoire de Edmond de Rothschild Asset Management (France)

Effectif : 700 collaborateurs

Acteur indépendant spécialisé dans la gestion d'actifs et la banque privée, le Groupe Edmond de Rothschild créé en 1953 gère 158 milliards de francs suisses au 31 décembre 2022 et compte 2 500 collaborateurs dans 29 implantations internationales.



EDMOND
DE ROTHSCHILD

47, rue du Faubourg Saint-Honoré,
75401 Paris Cedex 08

Tél : 01 40 17 25 25

www.edmond-de-rothschild.com/fr

L'audace de bâtir l'avenir

Repères

■ Positionnement

Maison de convictions, innovante et visionnaire, Edmond de Rothschild Asset Management (France) se positionne comme un acteur *Investment Led* de la gestion d'actifs. Son offre se caractérise par une recherche de création de valeur à long-terme, à travers une gestion active de convictions reposant sur une longue tradition d'innovation et des investissements ancrés dans l'économie réelle. Une approche fondamentale fondée sur la recherche est déployée pour identifier et bénéficier de multiples sources de performance à travers l'ensemble des classes d'actifs liquides et illiquides.

■ Expertises

Les activités de gestion d'actifs d'Edmond de Rothschild sont guidées par de fortes convictions. Nous agissons avec audace et engagement afin de créer de la valeur à long terme pour le compte de nos clients. Nos stratégies couvrent les actifs liquides et réels et donnent accès à des sources de performance complémentaires. Elles s'appuient sur des segments d'expertise reconnus, comme la gestion actions, la gestion obligataire, l'overlay management, l'allocation d'actifs, l'investissement responsable, la dette d'infrastructure, le private equity ou encore l'immobilier. Nous proposons de multiples solutions d'investissement innovantes adaptées aux profils de nos clients.

Nous nous concentrons sur des domaines d'expertise pour lesquels nous pouvons créer le plus de valeur à long terme. Plusieurs fonds thématiques dans des domaines stratégiques tels que le Big Data, la santé et le capital humain ont été développés, ainsi qu'une solide expertise dans des domaines spécifiques tels que les solutions de gestion du risque.

■ Faits marquants

• Malgré un environnement complexe, 2022 a été une année marquée par le dynamisme de la collecte au sein de la gamme actions, porté notamment par notre fonds EdR Fund Big Data qui affiche près de 1,5 milliard d'euros d'encours. Il renforce ainsi son statut de fonds flagship.

• De nouveaux fonds ont été lancés au cours des derniers mois, tels que EdR Sicav Millesima World 2028, fonds obligataire à échéance, et EdR SICAV European Smaller Companies, fonds actions européennes investissant dans des entreprises de petites et moyennes capitalisations. Un nouveau fonds obligataire ESG sera commercialisé prochainement.

Dirigeants



Christophe Caspar,
Global CEO AM



Benjamin Melman,
Global CIO AM



Marie Jacot-Cardoen,
Global Head of
Distribution

Profil

Notre offre de produits est actuellement centrée autour des expertises suivantes :

Gamme actions

- EdR SICAV Euro Sustainable Equity – actions zone euro ISR
- EdR Fund Big Data – actions thématiques
- EdR Fund Human Capital – actions thématiques
- EdR Fund Healthcare – actions thématiques

Gamme obligataire

- EdR SICAV Euro Sustainable Credit - dette d'entreprises
- EdR SICAV Financial Bonds – dette financière
- EdR Fund Emerging Credit – dette d'entreprises émergentes
- EdR Fund Euro High Yield – dette d'entreprises à Haut Rendement
- EdR SICAV Corporate Hybrid Bonds – dette d'entreprises hybride

Gamme Multi-Asset

- EdR Fund Bond Allocation – allocation obligataire flexible
- EdR SICAV Equity US Solve – actions américaines couvertes

Nous proposons également chaque année de nouveaux produits issus de nos expertises « actifs réels », que ce soit en private equity, en immobilier ou encore en dette d'infrastructure.

Contacts

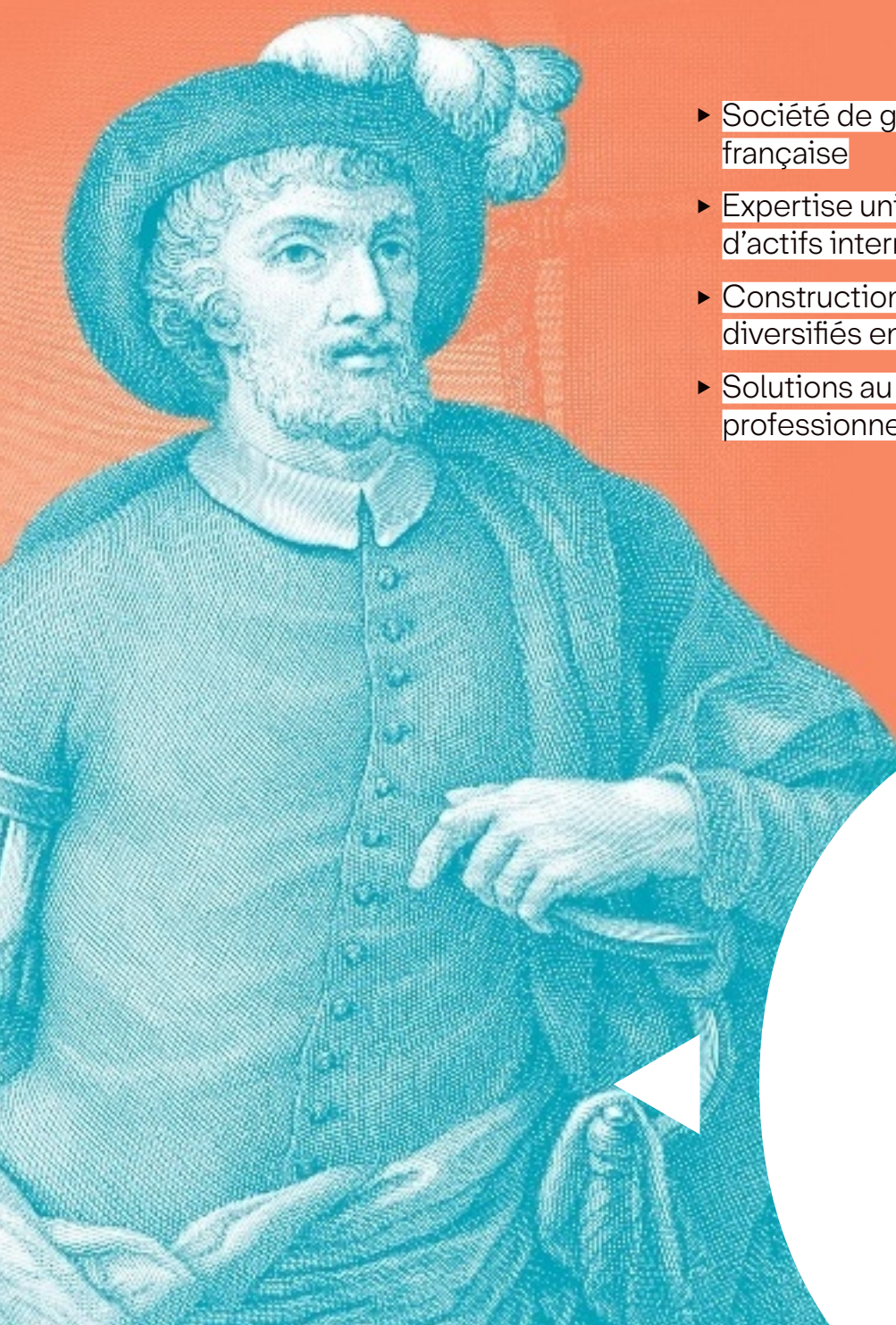
• **Nicolas Bonardo,**
Head of Wholesale & Distribution
n.bonardo@edr.com

• **Aymeric Salle de Chou,**
Head of Institutional Sales
a.salledechou@edr.com

• **Mathilde Poulmarch,**
Responsable Relations Partenaires
m.poulmarch@edr.com

• **Ligne directe : 01 40 17 27 31**

Spécialiste français de l'allocation d'actifs internationale



- ▶ Société de gestion indépendante française
- ▶ Expertise unique de l'allocation d'actifs internationale
- ▶ Construction de portefeuilles diversifiés en architecture ouverte
- ▶ Solutions au service des professionnels du patrimoine



elkanoam.com

Les sociétés de gestion

■ Structure et forme juridique

Dirigeants :

- Gilles Etcheberrigaray – Président et Directeur des investissements
- Constantin Paoli – Directeur Général Délégué en charge du développement
- Ionel Sbiera – Directeur Général Délégué en charge de la gestion

Effectif : 4 collaborateurs dont 3 gérants

Structure : Créée en avril 2023, Elkano Asset Management est une société de gestion indépendante française spécialiste de l'analyse macroéconomique et de la gestion multi-classes d'actifs internationale. Elle est détenue en grande majorité par ses 3 associés fondateurs.

ELKANO
ASSET MANAGEMENT

3 avenue de l'Opéra, 75001 Paris
www.elkanoam.com

Accéder à un monde d'opportunités

Repères

■ POSITIONNEMENT

Seul « pure player » indépendant du marché français, exclusivement dédié à la construction de portefeuilles diversifiés internationaux et à l'allocation d'actifs, Elkano AM propose des solutions d'investissement clés en main indépendantes aux professionnels de la gestion de patrimoine ainsi qu'à leurs clients : fonds, mandats de gestion en France et à Luxembourg, gestion pilotée en assurance-vie française, fonds sur mesure et conseil en investissements financiers.

■ ZONE D'EXPERTISE

La société a la volonté de proposer des solutions d'investissement sophistiquées à des tarifs compétitifs et transparents. Elle met à disposition de ses partenaires et de leurs clients un niveau de service haut de gamme via un accompagnement sur mesure et des outils digitaux.

Indépendance, expertise macroéconomique et architecture ouverte sont les fils conducteurs qui guident l'ensemble de la gamme proposée. Sa philosophie de gestion de long terme se concentre sur la préservation du capital pour générer des performances durables et accompagner ses investisseurs dans la durée.

■ FAITS MARQUANTS

La responsabilité et l'engagement sont centraux pour Elkano Asset Management qui souhaite agir pour une finance plus responsable au travers de l'intégration dans la gestion de critères extra-financiers et de son action philanthropique définie dès sa création avec notamment l'engagement de reverser 30 % des commissions de performance générées par la société aux associations qu'elle soutient.

L'équipe



Gilles Etcheberrigaray,
Président et Directeur
des investissements



Constantin Paoli,
Directeur Général Délégué
en charge du développement



Ionel Sbiera,
Directeur Général Délégué
en charge de la gestion

Expertise

Elkano Global Fund :

Elkano AM ne gère qu'un seul fonds, un fonds multi-classes d'actifs international dit « Global Macro ». Il peut investir dans le monde entier sur toutes les classes d'actifs, tous les secteurs et toutes les devises sans avoir recours à l'effet de levier ni aux produits complexes. Il bénéficie d'une grande flexibilité dans son allocation d'actifs « 0-100 % ». Il vise à apporter de la décorrélation et à optimiser la diversification des portefeuilles des clients.

Solutions dédiées :

- Conseil en allocation d'actifs pour les professionnels de la gestion de patrimoine et les investisseurs institutionnels.
- Gestion pilotée en assurance-vie française
- Mandats de gestion en assurance-vie française, luxembourgeoise (FIC & FID), sur comptes-titres et PEA

Contact

Constantin Paoli
Tél. : 0679057781
Email : constantin.paoli@elkanoam.com



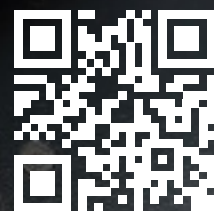
SwissLife
Asset Managers

Nous investissons dans une croissance responsable. Et des décisions durables.

Chez Swiss Life Asset Managers, nous croyons en une croissance durable, alignée avec les enjeux du monde de demain. Nos stratégies d'investissement combinent éléments quantitatifs et qualitatifs et prennent en compte les critères environnementaux, sociétaux et de gouvernance. **Quelles que soient vos attentes en matière d'investissement responsable, nous sommes pleinement investis à vos côtés.**

Notre engagement, pour tous nos clients, pour une plus grande liberté de choix.

fr.swisslife-am.com



■ Structure et forme juridique

Effectif : 280

Swiss Life Asset Managers France est l'entité de gestion d'actifs de Swiss Life Asset Managers en France, issue du rapprochement le 1^{er} avril 2019 de Swiss Life Reim (France) et Swiss Life Asset Management (France).

SA au capital de 671 167 €
au RCS Marseille 499 320 059
Agrément AMF n° GP 07000055
Carte professionnelle
n° CPI 1310 2017 000 018 195 délivrée
par la CCI de Marseille-Provence



153, rue Saint-Honoré
75001 Paris
Tél. : 01 40 15 16 07
fr.swisslife-am.com

**Nous investissons dans
une croissance responsable.
Et des décisions durables.**

Repères

■ Positionnement

Forte de 280 collaborateurs, Swiss Life Asset Managers gère 58,3 milliards d'euros d'encours¹. La structure capitalise sur des équipes expérimentées, un engagement de longue date dans l'investissement responsable, un savoir-faire et des compétences reconnus afin de proposer une offre complète de solutions d'investissement et d'épargne en valeurs mobilières, actifs immobiliers et infrastructures au service du groupe Swiss Life et pour le compte de clients tiers.

1. Données Swiss Life Asset Managers au 31/12/2022
fr.swisslife-am.com

■ Expertises

• **Valeurs mobilières** : l'équipe gère activement une large gamme de solutions d'investissement en obligations, actions, multi-actifs et en allocation d'actifs, sous forme de mandats ou de fonds ouverts. L'expertise obligataire – expertise historique de Swiss Life Asset Managers en tant que division du Groupe Swiss Life – est fondée sur une gestion solide des risques de crédit et de taux. Les expertises actions et allocation d'actifs reposent sur un pilotage dynamique des risques, inspirés de recherches académiques, de façon à générer des rendements ajustés au risque.

• **Actifs immobiliers** : actrice majeure de la gestion d'actifs et de fonds immobiliers en Europe, l'équipe propose des produits et services immobiliers sur mesure, articulés autour de quatre compétences métiers : la structuration-ingénierie de fonds, la gestion de portefeuilles, la gestion d'actifs immobiliers et l'administration de biens. Swiss Life Asset Managers France est par ailleurs leader du marché des OPPCI, l'équipe ayant été précurseur sur ce segment.

• **Infrastructures** : l'expertise se concentre essentiellement sur les investissements dans les infrastructures-clés dans les pays de l'OCDE et développe une large palette de solutions d'investissement sur cette classe d'actifs. L'équipe pilote ses propres dossiers d'investissement ou peut s'associer à d'autres investisseurs (institutionnels) au sein de consortiums. Swiss Life Asset Managers France bénéficie du solide engagement, depuis 2011, du Groupe Swiss Life en faveur de ce type d'investissement.

Conformément à la philosophie du Groupe, Swiss Life Asset Managers France apporte une attention rigoureuse à la gestion des risques pour chaque univers d'investissement.

Notre démarche ESG

En tant que gestionnaire d'actifs responsable, il nous incombe de faire converger les intérêts de nos clients et notre objectif qui est de favoriser la transition vers un futur durable. Nous investissons systématiquement dans les opportunités les plus adéquates pour nos clients et, lorsque cela est possible, celles qui contribuent au financement des ODD (objectifs de développement durable, Nations Unies).

Chez Swiss Life Asset Managers France, l'ensemble des équipes est impliqué dans la démarche de développement durable de la société depuis plusieurs années. Nous considérons en effet que cette approche ne doit pas être comprise comme une dimension distincte de la gestion des actifs, mais bien comme une composante intégrée. Notre démarche d'investissement responsable fait partie intégrante de nos processus d'investissement.

Contacts

● contact-france@swisslife-am.com
● Equipe commerciale institutionnelle valeurs mobilières
service.client-securities@swisslife-am.com

● Equipe commerciale institutionnelle immobilier
service.client@swisslife-am.com

L'équipe



Frédéric Bôl,
Président du Directoire



Aurélie Fouilleron,
Directrice commerciale et marketing



Denis Lehman,
Directeur de la gestion
d'actifs valeurs mobilières



Fabrice Lombardo,
Directeur des activités
immobilières



Bruno Gerardin, Directeur
administratif et financier



La valeur ajoutée de Vanguard pour vos clients.

**De la valeur pour vous, ainsi que
pour vos clients.**

Avec notre gamme de produits à faibles
coûts et le soutien de nos experts, vous
avez tout ce dont vous avez besoin pour
donner plus de valeur à vos investisseurs.

**Découvrez la valeur ajoutée de Vanguard
sur vanguard.ch**

Communication marketing. Pour investisseurs professionnels uniquement (au sens de la Directive MiFID II) investissant pour leur propre compte (y compris des sociétés de gestion (fonds de fonds) et des clients professionnels investissant pour le compte de leurs clients discrétionnaires). Ne peut pas être distribué au grand public. La valeur des investissements et les revenus en découlant peuvent varier à la baisse comme à la hausse et il se peut que les investisseurs ne recouvrent pas l'intégralité du montant investi. Publié par Vanguard Group (Ireland) Limited, qui est soumise en Irlande au contrôle de la Banque Centrale irlandaise. © 2023 Vanguard Group (Ireland) Limited. Tous droits réservés.

Vanguard[®]
VALUE TO INVESTORS

■ Structure et forme juridique

Groupe mutuel fondé en 1975 aux Etats-Unis, Vanguard a ouvert ses bureaux à Paris en 2005

Guy Parent, responsable de la succursale française de Vanguard

Vanguard[®] Vanguard Group Ireland Ltd
140 bis, rue de Rennes,
75006 Paris
Tél. : 01 70 91 72 34
Site web : vanguardfrance.fr

Agir pour tous les investisseurs, les traiter équitablement et leur donner les meilleures chances de réussite

Repères

Vanguard est une société d'investissement qui ne ressemble à aucune autre. Depuis 1975, nous avons aidé des millions de personnes dans le monde à atteindre leurs objectifs en leur offrant des investissements peu coûteux et simples. C'est ce que nous défendons : la valeur pour les investisseurs. Leader mondial de la gestion d'actif, Vanguard est présent en France auprès d'une clientèle d'institutionnels, de gérants et de distributeurs.

Zone d'Expertise

En Europe, l'objectif de Vanguard est d'être un gestionnaire d'actifs global de premier plan, en apportant de la valeur aux investisseurs grâce la qualité de ses produits à faible coût.

Vanguard propose une gamme d'ETF, une gamme de fonds indiciels et des fonds actifs.

Les ETF et fonds indiciels offrent des expositions régionales ou globale aux actions et aux taux, construits avec des indices larges et diversifiés. Ils sont gérés en réplique physique.

L'expertise de gestion active couvre les obligations des pays émergents et les obligations crédit monde.

Vanguard se positionne délibérément sur les classes d'actifs cœurs pour apporter des solutions robustes et efficaces adaptées aux investissements de long terme.

Faits marquants

Vanguard innove avec la création récente d'ETF diversifiés permettant en une seule transaction de s'exposer à un vaste ensemble d'actions et d'obligations suivant un profil de risque déterminé.

Contacts

Guy Parent
Email : guy.parent@vanguardfrance.fr

Communication marketing :

Pour investisseurs professionnels uniquement (au sens de la Directive MiFID II) investissant pour leur propre compte (y compris des sociétés de gestion (fonds des fonds) et des clients professionnels investissant pour le compte de leurs clients discrétionnaires). Ne peut pas être distribué au grand public. La valeur des investissements et les revenus en découlant peuvent varier à la baisse comme à la hausse et il se peut que les investisseurs ne recouvrent pas l'intégralité du montant investi.

*Publié par Vanguard Group (Ireland) Limited, qui est soumise en Irlande au contrôle de la Banque Centrale irlandaise.
© 2023 Vanguard Group (Ireland) Limited. Tous droits réservés.*

Répertoire des sociétés de gestion

ABN Amro Investment Solutions

3, avenue Hoche
75008 Paris
Tél. : +33 1 56 21 70 00
www.abnamroinvestmentsolutions.fr

Allianz Global Investors

3, boulevard des Italiens
75113 Paris Cedex 02
Tél. : +33 1 73 05 73 05
www.allianzgi.com

AllianceBernstein

75, boulevard Haussmann 75008 Paris
Tél. : +33 1 70 99 84 49
www.alliancebernstein.com

Amiral Gestion

103, rue de Grenelle
75007 Paris
Tél. : +33 1 47 20 78 18
www.amiralgestion.com

Amplegest

50, boulevard Haussmann
75008 Paris
Tél. : +33 1 40 67 08 40
www.amplegest.com

Amundi Asset Management France

90, boulevard Pasteur
CS 21564 - 75730 Paris Cedex 15
Tél. : +33 76 33 30 30
www.amundi.am

Arkea IS/Federal Finance Gestion

1, allée Louis Lichou
29480 Le Relecq-Kerhuon
Tél. : +33 9 69 32 88 32
www.federal-finance.fr

Auris Gestion

153, boulevard Haussmann
75008 Paris
Tél. : +33 1 42 25 83 40
www.salamandre.aurisgestion.com

AXA Investment Managers

Tour Majunga - La défense
6, place de la Pyramide 92800 Puteaux
Tél. : +33 1 44 45 70 00
www.axa-im.fr

BlackRock Investment Managers

Le Centorial
16-18, rue du Quatre Septembre
75002 Paris
Tél. : +33 1 56 43 29 00
www.blackrock.com

BNP Paribas

Asset Management
8, rue du Port 92000 Nanterre
Tél. : +33 1 58 97 25 25
www.bnpparibas-am.fr

BNY Mellon IM

7, rue Scribe 75009 Paris
Tél. : +33 1 70 71 10 20
www.bnymellon.com

Candriam Investors Group

Washington Plaza
40, rue Washington
75408 Paris cedex 08
Tél. : +33 1 53 93 40 00
www.candriam.com

Carmignac Gestion

24, place Vendôme
75001 Paris
Tél. : +33 1 42 86 53 35
www.carmignac.fr

Crédit Mutuel Asset Management

4, rue Gaillon 75002 Paris
Tél. : +33 1 42 66 70 00
www.cmcic-am.fr

Columbia Threadneedle Investments

27, avenue de l'Opéra 75001 Paris
Tél. : +33 1 70 38 53 28
www.columbiathreadneedle.fr

Colville Capital Partners

71, boulevard Raspail
75006 Paris
Tél. : +33 1 40 49 07 48
www.colvillecapitalpartnersfrance.com

Comgest

17, square Edouard VII 75009 Paris
Tél. : +33 1 44 94 19 00
www.comgest.com

CPR Asset Management

83, boulevard Pasteur 75015 Paris
Tél. : +33 1 53 15 70 00
www.cpr-am.fr

Degroof Perercam France

44, rue de Lisbonne
75008 Paris
Tél. : +33 1 73 44 56 50
www.degroofpetercam.com

DNCA Finance

19, place Vendôme 75001 Paris
Tél. : +33 1 58 62 55 00
www.dnca-investments.com

DWS International GmbH Paris Branch

23-25, avenue Franklin Roosevelt
75008 Paris
Tél. : +33 1 44 95 64 00
www.funds.dws.com/fr

Ecofi

22, rue Joubert 75009 Paris
Tél. : +33 1 44 88 39 00
www.ecofi.fr

Edmond de Rothschild Asset Management

47, rue du Faubourg Saint-Honoré
75401 Paris cedex 08
Tél. : +33 1 40 17 25 25
www.edmond-de-rothschild.com/fr

Eleva Capital SAS

32, rue de Monceau 75008 Paris
Tél. : +33 1 40 69 28 70
www.elevacapital.com

Eres Gestion

115, rue Réaumur
75002 Paris
Tél. : +33 1 49 70 99 00
www.eres-group.com

Eurizon Asset Management

9, rue de la Paix 75002 Paris
www.eurizoncapital.com

Fidelity International

21, avenue Kléber
75116 Paris
Tél. : +33 1 73 04 30 00
www.fidelity.fr

Financière de l'Arc

260, rue Guillaume du Vair
13090 Aix-en-Provence
www.financieredelarc.com

La Financière de L'Echiquier

53, avenue d'Iéna 75116 Paris
Tél. : +33 1 47 23 90 90
www.lfde.com

Franklin Templeton

14, boulevard de la Madeleine
75008 Paris
Tél. : +33 1 40 73 86 00
www.franklintempleton.fr

Gemway Asset Management

10, rue de la Paix 75002 Paris
Tél. : +33 1 86 95 22 98
www.gemway.com

Generali Investments

2, rue Pillet Will 75009 Paris
Tél. : +33 1 58 38 18 00
www.general-investments.com

Ginjer AM

9, rue de Téhéran 75008 Paris
Tél. : +33 1 70 36 61 78
www.ginjer-am.com/

Groupama Asset Management

25, rue de ville-l'Evêque
75008 Paris
Tél. : +33 1 44 56 76 78
www.groupama-am.fr

Groupe La Française

128, boulevard Raspail 75006 Paris
Tél. : +33 1 44 56 10 00
www.lafrancaise.com

HSBC Global Asset Management

38, avenue Kléber 75116 Paris
www.assetmanagement.hsbc.com/fr

Invesco Asset Management

18, rue de Londres 75009 Paris
Tél. : +33 1 56 62 43 00
www.invesco.fr

IM Global Partners

20, rue Treillard, 75008 Paris
Tél. : +33 1 88 40 75 01
www.imglobalpartner.com

IVO Capital Partners

61-63, rue des Belles Feuilles 75016 Paris
Tél. : +33 1 45 63 32 47
www.ivocapital.com

JP Morgan Asset Management

14, place Vendôme 75001 Paris
Tél. : +33 1 40 15 40 50
www.jpmorganassetmanagement.fr

Jupiter Asset Management Limited,

Zig Zag Building, 70 Victoria Street,
London SW1E 6SQ
www.jupiteram.com

Keren Finance

12 bis, place Henri Bergson 75008 Paris
Tél. : +33 1 45 02 49 00
www.kerenfinance.com

Kirao AM

86, rue de Lille 75007 Paris
Tél. : +33 1 85 76 08 05
www.kirao.fr

La Banque Postale AM

36, quai Henri IV, 75004 Paris
Tél. : +33 1 57 24 21 00
www.labanquepostale-am.fr

Lazard Frères Gestion

25, rue de Courcelles 75008 Paris
Tél. : +33 1 44 13 01 11
www.lazardfreresgestion.fr

Lombard Odier Investment Managers

8, rue Royale 75008 Paris
Tél. : +33 1 49 26 46 00
www.lombardodier.com/fr

M&G Investments

6, rue Lamennais 75008 Paris
Tél. : +33 1 71 70 30 20
www.mandg.fr

Mandarine Gestion

40, avenue George V 75008 Paris
Tél. : +33 1 80 18 14 80
www.mandarine-gestion.com

Mercer Consulting (France) SAS

Tour Ariane
5, place de la Pyramide 92800 Puteaux
Tél. : +33 1 55 21 35 00
www.mercer.fr

Mirabaud & Cie (Europe) SA

13, avenue Hoche 75008 Paris
Tél. : +33 1 44 21 61 00
www.mirabaud.com/fr

Mirova

59 Av. Pierre Mendès-France
75013 Paris
Tél. : +33 1 78 40 80 00
www.mirova.com

Moneta Asset Management

36, rue Marbeuf 75008 Paris
Tél. : +33 1 58 62 53 30
www.moneta.fr

Montpensier Finance

58, avenue Marceau 75008 Paris
Tél. : +33 1 45 05 55 55
www.montpensier.com

Morgan Stanley Investment Management

61, rue de Monceau 75008 Paris
Tél. : +33 1 42 90 70 00
www.morganstanley.com

Muzinich & Co

37, avenue de Friedland 75008 Paris
Tél. : +33 1 73 06 37 00
www.muzinich.com

Natixis Investment Managers

43, avenue Pierre Mendès France
CS 41432
75648 Paris cedex 13
Tél. : +33 1 78 40 90 00
www.im.natixis.com/fr

Nordea AM

90, avenue des Champs-Élysées
75008 Paris
Tél. : +33 1 56 43 50 23
www.nordea.fr

Oddo BHF Asset Management

12, boulevard de la Madeleine
75440 Paris cedex 09
Tél. : +33 1 44 51 80 28
www.oddobhf.com

OFI Invest AM

22, rue Vernier 75017 Paris
Tél. : +33 1 40 68 17 17
www.ofi-am.fr

Ostrum AM

43, avenue Pierre Mendès France
75013 Paris
Tél. : +33 1 78 40 80 00
www.ostrum.com

Pictet AM

34, avenue de Messine 75008 Paris
Tél. : +33 1 56 88 71 00
www.am.pictet/fr/france

Primonial

6, rue du Général Foy 75008 Paris
Tél. : 0 800 88 18 88
www.primonial.com

Robeco

36, rue Marbeuf 75008 Paris
Tél. : +33 1 55 35 47 00
www.robeco.com/fr

Rothschild et Cie AM Europe

29, avenue de Messine 75008 Paris
Tél. : +33 1 40 74 40 74
www.rothschildgestion.com

Russell Investments France

6, rue Christophe Colomb 75008 Paris
Tél. : +33 1 53 57 40 20
www.russellinvestment.com

Sanso Investment solutions

69, boulevard Malesherbes 75008 Paris
Tél. : +33 1 84 16 64 36
www.sanso-is.com

Schelcher Prince Gestion

72, rue Pierre Charron 75008 Paris
Tél. : +33 1 53 29 31 70
www.spgestion.fr

Schroders

1, rue Euler 75008 Paris
Tél. : +33 1 53 85 85 85
www.schroders.fr

State Street Global Advisors

23-25, rue Delarivière Lefoullon
92800 Puteaux
Tél. : +33 1 44 45 40 00
www.ssga.com/fr

SwissLife Asset Managers France

153, rue Saint-Honoré 75001 Paris
Tél. : +33 1 40 15 16 07
fr.swisslife-am.com

Sunny AM

85, rue Joffroy d'Abbans 75017 Paris
Tél. : +33 1 80 27 18 60
www.sunny-am.com

Sycomore AM

14, avenue Hoche 75008 Paris
Tél. : +33 1 44 40 16 00
www.sycomore-am.com

Syquant Capital

25, avenue Kléber 75116 Paris
Tél. : +33 1 42 56 56 20
www.syquant-capital.fr

Tikehau Investment Management

32, rue de Monceau 75008 Paris
Tél. : +33 1 40 06 26 26
www.tikehaucapital.com

Thematics AM

43, avenue Pierre Mendès France
CS 41432 - 75648 Paris cedex 13
Tél. : +33 1 78 40 90 00
www.thematics-am.com

Tobam

49-53, avenue des Champs-Élysées
75008 Paris
Tél. : +33 1 53 23 41 51
www.tobam.fr

Tocqueville Finance

36, quai Henri IV 75004 Paris
Tél. : +33 1 56 77 33 00
www.tocquevillefinance.fr

Trecento AM

19, rue de la Paix 75002 Paris
www.trecento-am.com

Trusteam Finance

11, rue Berryer 75008 Paris
Tél. : +33 1 42 96 40 30
www.trusteam.fr

Twenty First Capital

39, avenue Pierre 1^{er} de Serbie, 75008 Paris
Tél. : +33 1 70 37 80 83
www.twentyfirstcapital.com

UBP AM France

116, avenue des Champs-Élysées
75008 Paris
Tél. : +33 1 75 77 80 80
www.ubp.com/fr

UBS La Maison de Gestion

91, boulevard Haussmann 75008 Paris
Tél. : +33 1 53 05 28 00
www.lamaisondegestion.com

Vanguard

140 bis, rue de Rennes
75006 Paris
Tél. : +33 1 70 91 72 34
www.vanguardfrance.fr

Varenne Capital Partners

42, avenue Montaigne 75008 Paris
Tél. : +33 1 70 38 81 22
www.varennecapital.com

Vontobel Asset Management SA

10, place Vendôme 75001 Paris
Tél. : +33 01 53 45 54 76
www.vontobel.com

Yomoni

336, rue Saint-Honoré 75001 Paris
Tél. : +33 1 75 85 97 47
www.yomoni.fr

Les prestataires de solutions et agences de notation

L'industrie de la gestion d'actifs est confrontée à de nombreux défis. La pression réglementaire ne faiblit pas et reste une préoccupation majeure pour les sociétés de gestion. Durant l'année écoulée, les gérants d'actifs ont dû, par exemple, remplacer l'ensemble des DICI des OPCVM par le nouveau DIC tout en menant à bien le chantier de la classification des fonds selon le règlement SFDR. Rien qu'en matière d'investissement responsable, les investissements en ressources humaines et en data sont conséquents alors que, par ailleurs, il faut aussi investir dans la digitalisation pour réduire les coûts opérationnels et améliorer la relation client. Pour accompagner toutes ces évolutions, les sociétés de gestion font appel à des prestataires en tous genres : conseil, éditeurs de logiciels, experts en RCCI/RCSI. De leur côté, les agences analysent les tendances du marché de la gestion collective. Elles fournissent des données pour aider les sociétés de gestion à valoriser leurs expertises ou les distributeurs à sélectionner les meilleurs fonds pour leurs clients. Elles ont en particulier enrichi leurs compétences dans le domaine de l'ISR, afin de bien distinguer les caractéristiques des différents produits proposés.

Des solutions pour l'avenir de l'investissement

Morningstar Data + Morningstar Direct™

Sociétés de gestion, conseillers, investisseurs institutionnels, grâce à Morningstar Data et Morningstar Direct accédez à notre recherche, aux outils et aux informations qui vous aideront à bâtir le succès de vos investissements.

Que les clients souhaitent des solutions prêtes à l'emploi ou qu'ils veuillent élaborer, comparer leurs offres grâce à notre univers de données et outils, tout est conçu pour s'adapter à leurs besoins. Que ce soit pour une gestion traditionnelle ou pour des solutions en investissement durable, nous offrons un accès à des données objectives, transparentes et consistantes et à des recherches indépendantes. Nous nous efforçons de rendre le travail quotidien des gestionnaires de portefeuilles, des concepteurs de produits, des spécialistes du marketing et des analystes efficace et efficient.

**Lorsque chacun poursuit des objectifs et aspirations communs, l'avenir peut être brillant.
Alors construisons cet avenir ensemble.**

Contactez-nous pour trouver la solution adaptée à vos besoins :

Par email : FR-Sales@morningstar.com

Par téléphone : 01 55 50 13 20

MORNINGSTAR®

■ Structure et forme juridique

Dirigeants :

- Christophe Tardy, Directeur Général France-Benelux
- Lucia Melluzza, Directrice commerciale France-Benelux
- Corinne Pinçon, Senior Marketing Manager

Effectif :

Présent en France depuis plus de 20 ans, l'équipe de Morningstar et Sustainalytics compte aujourd'hui plus de 40 collaborateurs.

MORNINGSTAR®

53, rue de la Victoire 75009 Paris

Tél. : 01 55 50 13 00

www.morningstar.fr

L'un des premiers fournisseurs d'informations et de recherche financière indépendante dans le monde.

Repères

■ Positionnement

Morningstar a pour mission de créer des produits performants afin d'aider les investisseurs à atteindre leurs objectifs financiers.

■ Expertises

- **DATA** : une base de données parmi les plus complètes du secteur, intégrant la cotation en direct de 270 places boursières.
- **SOFTWARE** : des outils et logiciels d'analyse de portefeuille, de sélection de fonds et d'allocation d'actifs pour les investisseurs professionnels et les conseillers.
- **API, COMPOSANTS & FLUX** : des solutions permettant d'intégrer facilement, y compris en temps réel, des données et documents.
- **RECHERCHE INDEPENDANTE & CONSULTING** : des consultants spécialistes de l'allocation d'actifs, des analystes sur les fonds, des analystes financiers actions & obligations, des analystes experts dans le domaine de l'investissement durable
- **ESG & CARBONE** : notations et indicateurs carbone, exposition aux secteurs controversés.

Mission

Morningstar aide les professionnels :

- à optimiser leurs coûts de market data sur l'ensemble des classes d'actifs : caractéristiques, données propriétaires, indicateurs ESG, documents, reporting, valorisation, y compris des flux en temps réel ;
- dans la digitalisation du parcours client : composants métier, API et webservices.

Morningstar offre également une suite de logiciels de sélection d'investissements, de construction et d'optimisation de portefeuilles pour les gérants, les conseillers et les réseaux.

De plus, Morningstar & Morningstar Sustainalytics aident les investisseurs avec des recherches, des notations et des données ESG, ainsi que l'élaboration et la mise en œuvre de stratégies d'investissement responsable.

■ Faits marquants

Morningstar continue à déployer les solutions adaptées aux besoins des investisseurs liés aux évolutions réglementaires et, en particulier, au Plan d'action de l'UE, à la réglementation SFDR, à la taxonomie européenne. Ainsi, la couverture en termes de données ESG est régulièrement renforcée, notamment par Morningstar Sustainalytics

L'équipe



Christophe Tardy,
Directeur Général
France-Benelux



Lucia Melluzza,
Directrice commerciale
France-Benelux



Corinne Pinçon,
Senior
Marketing Manager

Contact

Lucia Melluzza,
Directrice commerciale
France-Benelux

01 55 50 13 00

lucia.melluzza@morningstar.com

HARVEST

Editeur de solutions digitales et spécialiste de la donnée financière et extra-financière, pour les métiers du patrimoine et de la finance.

Solutions pour la **gestion de patrimoine**

Outils de **gestion de la relation client**

Digitalisation des **stratégies d'investissement**

Plateforme **digitale de distribution**

Solutions **Data**

■ Structure et forme juridique

Dirigeants :

- Virginie Fauvel, CEO
- Delphine Asseraf, Directrice Générale Déléguée
- Jérôme Chapotier, Directeur Général Délégué

Effectif : 420

Fondée en 1989, Harvest est une SAS au capital de 1 419 144 €.

HARVEST

5, rue de la Baume, 75008 Paris

Tél. : 01 53 30 28 00

www.harvest.fr

Smart solutions for smart wealth managers

Repères

■ Positionnement

WealthTech leader en France pour les logiciels et solutions digitales dédiés aux métiers du patrimoine et de la finance, HARVEST accompagne les professionnels du patrimoine et de la finance avec des offres couvrant toute la chaîne de valeur patrimoniale et financière depuis plus de 30 ans.

■ Expertises

Harvest propose une suite logicielle et servicielle complète pour tous les professionnels.

• STRATEGIE D'INVESTISSEMENT

Des solutions optimales pour l'analyse et la construction des offres financières adaptées à chaque client

• GESTION DE PATRIMOINE

La solution digitale référence pour renforcer son expertise et valoriser son conseil

• PLATEFORME DIGITALE DE DISTRIBUTION

La solution pour simplifier vos process de souscription et de gestion de vos produits et contrats, et raccourcir les délais de traitement entre le front et le back office

• GESTION DE LA RELATION CLIENT

L'outil du quotidien pour piloter son activité, la connaissance client et sa conformité avec un CRM patrimonial puissant

• DATA

Des données complètes sur une large variété de produits financiers, plus de 150 000 fonds et 600 contrats d'assurance-vie

■ Références clients

En France, 75 % des CGPI sont clients du groupe Harvest ainsi que 100 % du top 10 des banques et assureurs

Faits marquants

Afin de renforcer **ses services à forte valeur ajoutée aux professionnels** du patrimoine et de la finance en France et en Europe, Harvest accélère son développement dans le cadre de son plan stratégique 2025 « l'esprit de conquête ». Après **Fidroit** et **Quantalys**, sociétés qui proposent des solutions puissantes pour éclairer les décisions patrimoniales et financières des professionnels, **Feefty**, spécialiste dans les produits structurés sur mesure, a rejoint le groupe Harvest.

Les solutions Harvest sont plébiscitées par la profession et ont reçu **de nombreuses récompenses** : Wealth Tech 100, Truffle 100, prix Patrimonia, Gestion de fortune et Pyramides de la gestion de patrimoine, etc.

Direction générale



Virginie Fauvel,
CEO



Delphine Asseraf,
Directrice Générale
Déléguée



Jérôme Chapotier,
Directeur Général Délégué



The Future of Finance Is Now.

Le secteur financier est à la croisée des chemins et les institutions financières sont confrontées à des changements sans précédent. A l'heure de choix cruciaux, il est évident que le futur de la finance commence aujourd'hui. SIX a démontré sa capacité à servir ses clients, en leur proposant des innovations constantes, en se faisant gage de stabilité et en apportant des idées novatrices.

Rendez-nous visite sur six-group.com/future-finance

SIX

Les agences de notation

■ Structure et forme juridique

Marion Leslie, Présidente

Effectif : 189

SIX Financial Information France est une Société par Actions Simplifiée créée en 2003, au capital de 44 900 000 euros.

SIX Financial Information fait partie de la société SIX. Leader de sa branche, SIX Financial Information est spécialisée dans les domaines de la collecte, de l'enregistrement, du traitement et de la distribution d'informations financières.



4, rue de la Bourse, 75002 Paris

+33 1 53 00 01 00 • www.six-group.com

Driving Insights With Data

Repères

■ Positionnement

SIX occupe une place prédominante, au niveau mondial, dans la fourniture de données financières et de services à valeur ajoutée à destination du secteur de la gestion d'actifs et de fortune. Le cœur de métier de l'entreprise réside dans la collecte, la normalisation, l'enrichissement et la diffusion de données financières. Intégrée en temps réel à partir de 1 800 sources de par le monde, l'information financière de SIX couvre les principales places financières. L'information de SIX est composée de données de référence, de données de marché, d'Opérations Sur Titres, de données réglementaires, de données à valeur ajoutée et de prix sur plus de 30 millions d'instruments.

■ Expertises

Données de référence & valorisation

SIX propose à ses clients des données dont la qualité et la valeur ajoutée sont reconnues par le marché à travers de nombreuses récompenses.

Du back au front-office, tous les métiers de la gestion de fortune et d'actifs trouvent les caractéristiques, prix, opérations sur titres ou données calculées dont ils ont besoin au quotidien, en historique comme en temps réel.

Conformité, réglementaire et fiscalité

Riches d'une offre couvrant plus de 80 réglementations à travers le globe, les solutions de SIX permettent non seulement d'acquérir une conformité durable mais également de faire de la gestion des réglementation un avantage concurrentiel pour nos clients.

Indices

Créateur des indices de référence des marchés suisse, nordique et espagnol, SIX propose également des indices sur mesure pour la gestion passive et de nouveaux benchmarks pour aborder des stratégies ESG ou associées à la diversité.

Données alternatives, analytiques et ESG

SIX propose des données à valeur ajoutée qui peuvent répondre à un éventail très large de besoins : alternatives, ratings, analytiques, Full Holdings & Look-Through, ESG, fondées sur des historiques de données existantes ou des innovations élaborées par nos experts.

Infrastructures

Quel que soit le besoin métier, SIX a la solution technique pour accéder aux données quand vous en avez besoin et comme vous en avez besoin : flux, fichiers plats, terminal, APIs, Cloud...

■ Faits marquants ou prestations

Avec des bureaux implantés dans 20 pays, SIX combine les avantages d'une présence et d'une expertise locales à une dimension internationale. L'entreprise offre ainsi des services de données pertinents pour l'asset servicing, l'administration de fonds, le middle-office, le conseil en investissements, la gestion d'actifs et de portefeuilles.

Missions

Dans un environnement de plus en plus complexe, les données financières occupent une place nouvelle et capitale au sein de services et d'infrastructures innovants réclamés par le marché. SIX fournit à ses clients les informations et les technologies nécessaires pour rester en conformité avec les réglementations financières et fiscales européennes et internationales, tout en prenant une longueur d'avance dans leur cœur de métier. SIX joue, également, un rôle de premier plan dans les comités, les associations et les groupes de travail internationaux afin de soutenir au mieux le secteur financier.

Contacts

Hugues Garcia, Directeur Général

Tél. : 01 53 00 01 00

hugues.garcia@six-group.com

Jacques-Olivier Falluel, Responsable Marketing-Communication

Tél. : 01 53 00 01 26

E-mail : jacques-olivier.falluel-morel@six-group.com

Les équipes



Marion Leslie,
Présidente



Hugues Garcia,
Directeur Général

Les associations et événements professionnels

Les associations ont un rôle d'information, d'assistance et de formation de leurs adhérents. Elles œuvrent pour défendre les intérêts d'une profession, mais aussi pour préserver la place de Paris et en améliorer la compétitivité. Elles sont des interlocuteurs privilégiés des pouvoirs publics français ou des instances européennes, et travaillent sur les principales évolutions réglementaires. Après avoir participé après le Covid à la réflexion sur la relance de l'économie française, les principales associations ont continué à travailler sur les sujets d'investissement responsable, sur l'éducation financière, la transparence des frais de gestion, etc. Elles ont également fait front commun pour défendre récemment le système des rétrocessions auprès de la Commission européenne avec un double objectif : préserver l'industrie du conseil en gestion de patrimoine et ses milliers d'emplois tout en maintenant l'accès à un conseil de qualité pour la clientèle privée. La disparition des rétrocessions dans certains pays européens a montré, en effet, que les particuliers n'étaient pas prêts à payer des honoraires de conseil. Par ailleurs, chaque année, les acteurs de l'industrie se retrouvent autour d'événements incontournables pour la profession. Ils donnent lieu à des échanges riches entre fournisseurs de solutions d'investissement et acteurs de la distribution.



association française des
investisseurs institutionnels

*Placer le long terme au cœur des dispositifs
économiques, sociaux et financiers.*

L'Association française des investisseurs institutionnels (Af2i) a été fondée en 2002 par des responsables des investissements d'institutions françaises chargées de l'épargne collective. Avec 40 Membres Actifs dès sa première année d'existence, l'Af2i représente, 20 ans plus tard, 85% des investisseurs institutionnels français et 3000 Mds€ d'encours.

Centre de partage des réflexions sur ce domaine d'activité commun, de recherche des meilleures pratiques professionnelles, l'Af2i porte aujourd'hui la voix de plus de 80 institutions Membres dans les débats de Place.

Notre action :

- Fédérer les acteurs économiques concernés par les métiers de la gestion institutionnelle
- Partager réflexions, propositions et informations pour ses membres, l'Af2i est un lieu d'échanges réguliers avec les Membres Partenaires
- Représenter les membres auprès des diverses autorités financières de régulation, de tutelle et de contrôle, nationales et européennes
- Informer, recenser, synthétiser et faire connaître les expériences et expertises institutionnelles dans les dimensions financières et extra-financières de leur gestion d'actifs
- Communiquer sur les meilleures pratiques, réunir les acteurs de tous niveaux pour partager les interrogations, réfléchir aux solutions et promouvoir les expériences.



Af2i - Association française des investisseurs institutionnels

58 rue de Lisbonne 75008 Paris - af2i@af2i.org - www.af2i.org

■ Structure et forme juridique

Président : Hubert Rodarie
Effectif : 1 Président, 3 Vice-Présidents,
Équipe permanente (6 collaborateurs)
Structure : Association régie par la loi du
1^{er} juillet 1901 –
Agrément n° 00155634 délivré en 2002
à Paris
Siret : 44838510400030



Placer le long terme au cœur des dispositifs économiques, sociaux et financiers

Repères

■ Positionnement

- **AGIR** au nom de nos membres pour que l'exigence du long terme et les intérêts des ayants droit soient au cœur du débat public et des décisions des acteurs de la vie économique, dans leurs initiatives et dans les cadres réglementaires.

- **PROMOUVOIR** l'investissement de long terme, les nouvelles formes de financement de l'économie, l'accompagnement de la transition écologique et le soutien d'un modèle social équilibré et durable auprès des législateurs, gouvernements, banques centrales, régulateurs, autorités de tutelle.

- **AIDER** nos Membres Partenaires (Asset Managers) à acquérir une meilleure compréhension des attentes, possibilités et contraintes des investisseurs institutionnels, et à adapter leur offre de produits et services.

→ L'Af2i place, au cœur de son action pour l'investissement, l'utilité sociale, le long terme et la vision d'une finance durable et responsable.

■ Expertises

- Une enquête annuelle sur le monde institutionnel
- Des travaux de recherche, guides et dossiers pratiques
- Cinq commissions pour aborder les grands thèmes de la gestion institutionnelle : Investissement responsable, Risques et Produits d'investissement, Retraite, Formation et Recherche
- Une contribution active dans les groupes de travail de la Place de Paris
- Des propositions constructives auprès des autorités et associations professionnelles
- Des réponses aux consultations des autorités européennes ou internationales

■ Faits marquants

- 2002 Création de l'Af2i
- 2005 Première Enquête annuelle de l'Af2i
- 2012 Publication des 10 mesures en faveur de l'investissement de long terme
- 2014 Publication de la Charte Euro PP avec d'autres associations de Place
- 2021 l'Af2i adopte sa Raison d'être : placer le long terme au cœur des dispositifs économiques, sociaux et financiers.
- 2022 l'Af2i fête ses 20 ans
- 2023 : Publication de 19 propositions et recommandations pour tenir compte d'un environnement géopolitique, économique et financier radicalement nouveau.

Profil

- L'Association française des investisseurs institutionnels (Af2i) fédère les détenteurs permanents de capitaux de tous les secteurs économiques concernés par les procédures, normes et techniques de gestion de capitaux, quel que soit leur métier (assurance, retraite, prévoyance, mutuelle de santé, fonds de dotation, association, fondation, entité publique ou institution spéciale, entreprise...).

Cette diversité d'approches fait de l'Af2i l'association la plus représentative du monde institutionnel européen.

- Ses 82 Membres Actifs sont détenteurs de plus de 3 000 Md€ d'actifs. Tous ont le souci d'une gestion long terme de leurs capitaux permanents pour assurer les prestations de leurs ayants droit.
- L'Af2i regroupe également près de 100 Membres Partenaires exerçant les différents métiers de la gestion financière (sociétés de gestion, banques, courtiers, fournisseurs d'indices...).

Contacts

- **Af2i**
58 rue de Lisbonne, 75008 Paris
01 42 96 25 36 - contact@af2i.org - www.af2i.org

- **Communication**
af2i@af2i.org

L'équipe



Hubert Rodarie,
Président



Eric Sidot,
Délégué général



Christophe Nijdam,
Conseiller Affaires
européennes



Eric Pagniez,
Conseiller

LA GESTION D'ACTIFS EN QUELQUES CHIFFRES

fin 2022



700

SOCIÉTÉS DE GESTION,
dont **200** créées ces cinq
dernières années.

4

GROUPES FRANÇAIS
parmi les 25 premiers
groupes de gestion
mondiaux.



30 %

**DU MARCHÉ DE
LA GESTION
D'EUROPE CONTINENTALE**
(fonds et mandats)



**ÉPARGNE
SALARIALE/
RETRAITE**

162 Mds€

d'ENCOURS

dont 25.4 Mds€ PERCO/PER

PLUS DE

450

**SOCIÉTÉS DE GESTION
ENTREPRENEURIALES**



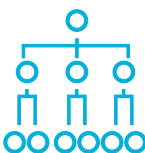
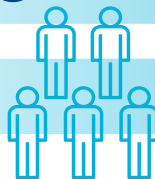
1^{re}

**PLACE EUROPÉENNE
CONTINENTALE** pour
la gestion financière
(fonds et mandats).



85 000

EMPLOIS dans
la gestion pour
compte de tiers,
dont **26 000**
propres aux SGP.



800 Mds€

GÉRÉS

pour des clients
non-résidents.

4 600 Mds€

SOUS GESTION



PRÈS DE

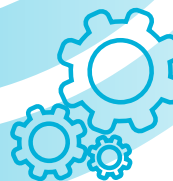
11 000

**FONDS
D'INVESTISSEMENT**,
dont 30 % d'OPCVM (UCITS)
et 70 % de FIA (fonds d'invest-
tissement alternatifs).



1

ÉCOSYSTÈME riche en
métiers et compétences
(ex. : 3 dépositaires français
parmi les 10 premiers
mondiaux).



ISR

1 587 Mds€

d'ENCOURS

selon la réglementation SFDR
à fin 2021



AFG

Ensemble, s'investir
pour demain

■ Structure et forme juridique

Président : Philippe Setbon

Vice-présidents : Mirela Agache Durand, Guillaume Dard et Fannie Wurtz

Effectif : 40 collaborateurs

■ Manifeste

L'AFG fédère les professionnels de la gestion d'actifs depuis 60 ans au service des acteurs de l'épargne et de l'économie. Elle se mobilise pour la gestion d'actifs et sa croissance, définit des positions communes qu'elle porte et défend auprès des pouvoirs publics, contribue à l'émergence de solutions bénéfiques à tous les acteurs de son écosystème, s'engage dans l'intérêt de tous à favoriser le rayonnement de l'industrie, en France, en Europe et au-delà. Elle s'investit pour l'avenir.



Repères

■ Positionnement

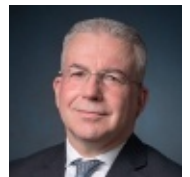
En France, la gestion d'actifs c'est 700 sociétés de gestion, pour 4 600 milliards d'euros d'actifs sous gestion et 85 000 emplois dont 26 000 propres aux SGP.

Profil

- L'AFG est la voix collective de ses membres. Elle réunit tous les acteurs du métier de la gestion d'actifs, qu'elle soit individualisée sous mandat ou collective. Ses membres sont les sociétés de gestion de portefeuille (SGP), entrepreneuriales ou filiales de groupes bancaires ou d'assurance, français et étrangers.
- Informer, accompagner, former les gérants pour compte de tiers sont parmi les missions quotidiennes de l'AFG. Elle leur apporte son concours dans les domaines juridique, fiscal, économique, comptable et technique.
- Elle anime la réflexion de la profession sur l'évolution des techniques de gestion, la recherche, ainsi que la protection et l'orientation de l'épargne. Elle définit les règles de déontologie de la profession et joue un rôle moteur en matière de gouvernement d'entreprise.
- Elle contribue activement à l'évolution de la réglementation et au positionnement de la France sur la scène internationale. À ce titre elle agit comme leader sur les enjeux de finance durable/transition et sur le sujet de la compétitivité française.

Faits marquants

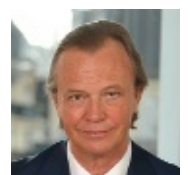
- Livre blanc « Innovations technologiques : quelles stratégies pour les SGP ? » (2023)
- Publication du guide de bonnes pratiques « Agir pour l'inclusion du handicap » (2022)
- Enquête sur la mixité au sein des sociétés de gestion (2022)
- Enquête sur l'égalité des chances (2022)
- Co-fondateur de l'Observatoire de la finance durable, une première à l'échelle mondiale en matière de finance verte et durable
- Rôle moteur dans la création, le développement et le travail de l'Observatoire de la Responsabilité Sociétale des Entreprises (ORSE)
- Membre de la Plateforme Nationale pour la RSE
- Membre fondateur du Pôle de compétitivité mondial Finance Innovation
- Contribution aux travaux et consultations des instances européennes (Commission, Parlement, ESMA) et des associations professionnelles (EFAMA, PensionsEurope...)
- Au niveau mondial, l'AFG est membre de l'IIFA



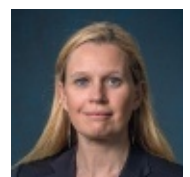
Philippe Setbon,
président



Mirela Agache Durand,
vice-présidente



Guillaume Dard,
vice-président



Fannie Wurtz,
vice-président



anacofi
association nationale
des conseils financiers

anacofi
association nationale
des conseils financiers
anacofi-cif

anacofi
association nationale
des conseils financiers
immo

anacofi
association nationale
des conseils financiers
courtage

anacofi
association nationale
des conseils financiers
iobsp

anacofi
association nationale
des conseils financiers
assurances

DES CONSEILLERS POUR VOTRE PATRIMOINE OU VOTRE ENTREPRISE


qui travaillent selon vos besoin,
dans le respect de vos objectifs
et de vos contraintes.

DES CONSEILLERS À VOTRE SERVICE

qui peuvent vous aider à réfléchir
à une stratégie, répondre à vos
questions ou rechercher pour vous :
capitaux, solutions d'épargne
et d'investissement dont
ils ne sont pas les promoteurs.

DES CONSEILLERS IDENTIFIÉS, FORMÉS, CONTRÔLÉS

pour travailler en confiance



*Votre confiance
est notre
raison d'être*

L'ANACOFI c'est :

- La première association de représentation des Conseils en Gestion de Patrimoine Indépendants et des Conseils en Finance d'Entreprise
- Le syndicat de branche de la finance indépendante et du conseil patrimonial de la CPME
- Le principal co-régulateur des Conseils en Investissements Financiers
- La première association de représentation des Intermédiaires en Opérations de Banques (par le nombre d'entreprises et d'hommes)
- La première association de représentation des Courtiers en assurance-vie (1ère association par le nombre d'entreprises)
- La première instance de représentation française de ce que l'on appelle en Europe les " Independent Financial Advisors "
- Une structure confédérale nationale qui s'ajoute à nos membres directs constituée de 4 associations ou syndicats spécialisés

Avec sa Confédération, l'ANACOFI représente un poids économique qui avoisine les 5 000 entreprises, pèse 40 000 emplois et est l'une des deux principales fédérations d'IFA d'Europe.

Visitez notre site
www.anacofi.asso.fr
et retrouvez
un professionnel
proche de chez vous
ou par spécialité

92 rue d'Amsterdam - 75009 Paris
Tél. : 01 53 25 50 80 - anacofi@anacofi.asso.fr

■ Structure et forme juridique

Dirigeants : David Charlet,
Président ANACOFI

Effectifs : 36 salariés et 80 élus et
représentants en France y compris
DOM COM

Association Nationale des Conseils
Financiers (ANACOFI), Association de Loi
1901 déclarée le 15/01/2005, numéro de
SIRET 490 476 835 00031.

5 000 entreprises représentées.

L'ANACOFI est membre des organisations
suivantes : CPME – FECIF – CIFA – ANCIA
- APCADE – PENELOP – Etienne Marcel –
CCSF et FINANCE INNOVATION - membre du
Comité Stratégique EDUCFI.



**Siège : 92, rue d'Amsterdam
75009 Paris**

**Accueil : 92, rue d'Amsterdam
75009 - Paris**

Tél. : 01 53 25 50 80

www.anacofi.asso.fr

**« Votre confiance est notre raison d'être »
Trouvez ou devenez un conseiller indépendant,
identifié, formé, contrôlé qui s'occupe du patrimoine
ou de l'entreprise dans le respect des objectifs
et des contraintes identifiés.**

Repères

■ Positionnement

L'ANACOFI est la première instance française de
représentation des Conseils en Gestion de Patrimoine,
Conseils en Haut de Bilan et autres Ingénieurs Sociaux
mais aussi des Courtiers essentiellement en Assurance-
Vie.

Nous occupons la majorité des postes d'administrateurs
tenus par des français dans des instances
internationales représentant nos métiers et nombre de
sièges dans des Commissions, Comités ou Conseils
nationaux.

L'ANACOFI contrôle la principale association de Conseils
en Investissements Financiers (47 % des effectifs
nationaux), la première association d'Intermédiaires en
Opérations de Banques par le nombre d'entreprises,
une des plus importantes associations d'agents
immobiliers (patrimoniaux) et a lancé en 2015, pour
ses 2 000 courtiers ce qui devrait devenir le principal
syndicat de Courtiers en assurance-vie/patrimoine.
Avec sa Confédération, l'ANACOFI représente un poids
économique qui avoisine les 5 000 entreprises, pèse
entre 50 000 emplois et est l'une des 2 principales
fédérations d'IFA d'Europe. Notre association tient lieu
de syndicat de branche de la finance et du conseil
patrimonial indépendant au sein de la CGPME.
le chiffre d'affaires généré par nos membres avoisine
3 Md€ et génère 7 Md€.

Elle est inscrite au registre des intérêts de l'Assemblée
Nationale et de transparence de l'Union Européenne.

■ Expertises

- La première instance de représentation française des Conseillers en Investissement financier (CIF)
- La première association de représentation des Intermédiaires en Opérations de Banques (1^{ère} association par le nombre d'entreprises et d'hommes)
- La première association de représentation des Courtiers en assurance-vie (1^{ère} association par le nombre d'entreprises)
- Une structure confédérale nationale qui s'ajoute à nos membres directs constituée de 5 syndicats français spécialisés (courtiers plutôt IARD / Grand Courtage, CGP, Haut de Bilan)

■ Faits marquants

- Création ANACOFI IOBSP (fin 2012)
- Création ANACOFI IMMO (début 2013)
- Création ANACOFI Assurance (mi 2015)
- De nombreux événements :
 - tour de France
 - Point d'orgue national : Convention Annuelle ANACOFI / ANACOFI-CIF / ANACOFI IMMO / anacofi courtage
 - Participation a de nombreux travaux et événements européens et internationaux (...)
 - Création de l'ANACOFI Ancien (2020)
 - Création anacofi courtage en 2021 et convention annuelle le 6 avril 2023
 - Signataire de la Charte du label Relance.
 - Création commission ESG



David Charlet,
Président ANACOFI

Profil

Particuliers et entreprises

Contacts

Permanence téléphonique

Tél. : 01 53 25 50 80

Email : anacofi@anacofi.asso.fr ou anacofi-cif@anacofi.asso.fr

Avez-vous mis tous les atouts de votre côté ?

Rejoignez
les 4 800 professionnels
adhérents de la CNCGP



Bénéficiez du kit "Jeune Installé"

Si vous démarrez votre activité vous profitez de tarifs préférentiels sur de nombreux services (cotisation, assurance RCP, outils).

En adhérant à la Chambre vous bénéficiez d'une multitude de services conçus pour faciliter l'exercice de votre métier et développer votre cabinet :

- Une assurance professionnelle négociée au meilleur tarif grâce à l'effet de la mutualisation.
- Un accompagnement et une assistance dans le cadre de problématiques métier avec notamment :
le "kit réglementaire", outil exclusif composé de 65 documents de conformité indispensables à l'exercice de votre profession, le "kit de pérennité", une veille réglementaire mensuelle inédite, etc.
- Les 54 universités et réunions régionales de la CNCGP, véritables lieux d'échanges et de formations dans toute la France.
- La participation au MidSommar du Patrimoine, XXIV^{ème} Congrès de la CNCGP.
- Des sessions de formations continues et/ou diplômantes réservées aux adhérents.
- Des relais en régions pour partager des expériences, des moments de confraternité.
- Des outils de communication : site internet, magazine, e-letter, qui tiennent les adhérents informés des actualités de la Chambre et de ses prises de position face, notamment, aux évolutions réglementaires. Des communications ponctuelles permettent d'alerter les adhérents sur des problèmes spécifiques.
- Un rapport d'activité annuel.
- Une prise directe avec les pouvoirs publics grâce à nos actions de lobbying.

L'appartenance à la CNCGP, leader incontournable, constitue un label d'excellence et un gage de sécurité pour vos clients.

CNCGP



Chambre Nationale des Conseils
en Gestion de Patrimoine

APPELEZ-NOUS AU 01 42 56 76 50 OU CONTACTEZ-NOUS SUR NOTRE SITE www.cncgp.fr

■ Structure et forme juridique

La Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine a été créée en 1978 pour fédérer les acteurs de cette profession naissante. Elle se compose d'un conseil d'administration, de présidents de région et de permanents. En mars 2023, la CNCGP compte 3 300 cabinets et 4 800 adhérents personnes physiques.



**4, rue de Longchamp
75016 Paris
Tél. : 01 42 56 76 50
www.cncgp.fr**

**Assurer la défense des intérêts de la profession de conseil en gestion de patrimoine, le développement du métier et sa notoriété.
Construire des relations interprofessionnelles, constituer un label d'excellence et un gage de sécurité pour l'épargnant.**

Repères

■ Positionnement

La Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine, leader incontournable, défend les intérêts de ses adhérents et promeut la profession au travers de ses actions de lobbying ou de communication. Elle se positionne résolument pour une pratique exigeante et complète du métier de conseil en gestion de patrimoine. La CNCGP est très active dans la défense du modèle économique de la profession auprès des instances européennes. Elle adhère au BIPAR, Fédération européenne des intermédiaires en assurance.

■ Expertises

La CNCGP dispose de 11 commissions proposant à ses adhérents les services dont ils ont besoin dans leur exercice professionnel. Plusieurs administrateurs composent chacune des commissions. La commission Admission valide les dossiers ; la Vie des cabinets aide les nouveaux cabinets dans leur installation et accompagne les adhérents dans leur quotidien de chef d'entreprise ; l'Innovation/Fintech donne une vision des évolutions technologiques en cours ; celle de la Prévention des risques et contrôle qualité à vocation à guider les adhérents sur les sujets liés à la réglementation ; la commission Contentieux et déontologie résout les conflits entre adhérents et instruit les dossiers disciplinaires ; la commission Responsabilité civile professionnelle négocie les termes des contrats d'assurance en RCP ; la commission Formation accompagne les adhérents dans leur obligation de formation ; la Vie des régions anime un maillage territorial de 16 régions sous la responsabilité des Présidents de région ; la commission Partenariats contribue au développement des nouveaux partenaires et pérennise les partenariats existants ; la commission Durabilité accompagne les adhérents en matière d'Investissement Socialement Responsable (ISR) et de Responsabilité sociétale des entreprises (RSE). Enfin, la commission Communication met en valeur les actions de la CNCGP et développe sa notoriété.

■ Faits marquants

La CNCGP est l'association représentative de la profession de CGP. En tant qu'association de CIF, elle est agréée par l'AMF et a pour missions de promouvoir la profession de CGP, de défendre ses intérêts et d'accompagner ses adhérents dans l'exercice de leur activité professionnelle. Depuis 1978, elle défend les intérêts de ses membres spécialisés en assurance vie, prévoyance, santé et en financements immobiliers pour les IOBSP. 94 % de ses membres sont d'ailleurs courtiers en assurance et/ou en IOBSP ; ces activités représentent la majeure partie de leurs chiffres d'affaires. Dans le cadre de la réforme du courtage, la CNCGP est agréée par l'ACPR et accueille depuis le 1^{er} avril 2022, les courtiers en assurance et en IOB.



Julien Séraqui,
Président
de la CNCGP

Profil

La CNCGP veille désormais sur les intérêts de plus de 4 800 adhérents, soit une augmentation de 91 % des effectifs en 5 ans. La CNCGP représente 1 900 cabinets de conseils en gestion de patrimoine. En moyenne, ces structures interviennent auprès de 341 clients qui leur confient la gestion d'un patrimoine de 71 000 euros. C'est ainsi qu'ils conseillent près de 541 500 clients pour un encours conseillé de l'ordre de 80 milliards d'euros.

Les adhérents de la CNCGP signent un code de déontologie pour proposer à leurs clients des prestations réalisées en toute transparence et respectueuses de leur volonté. La CNCGP, conformément à son agrément AMF, effectue des contrôles réguliers dans les cabinets afin de s'assurer du respect des réglementations en vigueur.

Contact

Service communication. : 01 42 56 76 50

Email : info@cncgp.fr



patrimonia

2023

Le Conseil

un allié indispensable
dans un monde en mouvement.

30^{ème} édition

Mardi 26 & Mercredi 27 Septembre

CENTRE DE CONGRÈS DE LYON

LA CONVENTION PHARE DES PROFESSIONNELS DU PATRIMOINE

TOUTES LES INFORMATIONS SUR www.patrimonia.fr / RETROUVEZ NOUS SUR  

La Convention Patrimonia est organisée sous le parrainage du ministère de l'Économie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique.

■ Organisation

PATRIMONIA, créée en 1994, est une Convention Professionnelle exclusivement dédiée aux Professionnels du Patrimoine. Elle appartient au Groupe Infopro Digital.

Infopro Digital est un groupe B2B spécialiste de l'information et des technologies. Classé 8^e groupe technologique français, le groupe est présent dans 17 pays et emploie près de 4 000 collaborateurs. Ses solutions innovantes s'adressent aux communautés professionnelles des 5 univers clé de l'économie : construction et secteur public, automobile, industrie, assurance & finance et distribution.

Infopro Digital est le 4^e organisateur de salons professionnels en France. Nos salons réunissent chaque année plus de 200 000 visiteurs et plus de 6 300 exposants.

Plus d'informations sur www.infopro-digital.com



patrimonia

Mardi 26 et mercredi 27 septembre 2023
Centre de Congrès de Lyon

PATRIMONIA : la Convention phare des Professionnels du patrimoine

Repères

■ Positionnement

PATRIMONIA est le plus grand rassemblement en France des professionnels de l'univers du conseil patrimonial : CGP, CGPi, Family Office, Gérants Privés, Notaires, Courtiers, Experts Comptables, Avocats...

La Convention permet aux congressistes de rencontrer leurs partenaires habituels mais aussi d'en découvrir de nouveaux : associations professionnelles, assurance, banque, éditeurs de logiciels, fintech & start-up, fondations, immobilier, médias, sociétés de conseil, société de gestion.

■ Expertise

Depuis 29 ans, Patrimonia développe un contenu pédagogique de qualité.

Conférences inspirantes, formations validantes, podium métier, retours d'expériences, débats d'experts, présentation de nouvelles solutions digitales... un programme de plus de 100 prises de parole attend les congressistes. Retrouvez le programme sur www.patrimonia.fr

■ Nouveautés

En cette année exceptionnelle où la France reçoit la Coupe du Monde de Rugby, Patrimonia avance de deux jours et se tiendra mardi 26 et mercredi 27 septembre.

Suite au succès de leur 1^{ère} édition, les Trophées Patrimonia reviennent cette année pour mettre à l'honneur les CGP et Partenaires-Exposants.

A l'occasion de cette 30^{ème} édition, ne manquez pas la rétrospective sur les réseaux sociaux de la Convention !

Les équipes



Annelies Helmer,
Directrice du Pôle Assurance Finance,
Commissaire Général de Patrimonia



Yann Briand,
Directeur du Développement



Christelle Fougeroux,
Directrice des Partenariats



Karine Froville,
Directrice des Partenariats

Contacts

Yann Briand : 01 79 06 77 57

Christelle Fougeroux : 01 46 62 11 66

Karine Froville : 01 46 62 11 67

Email : convention_patrimonia@infopro-digital.com

AF2I _____ p.64 58, rue de Lisbonne 75008 Paris Tél. : +33 1 42 96 25 36 contact@af2i.org	CNCGP _____ p.70 4, rue de Longchamp 75016 Paris Tél. : +331 42 56 76 50 www.cncgp.fr	SIX FINANCIAL INFORMATION _____ p.60 4, rue de la Bourse 75002 Paris Tél. : +33 1 53 00 01 00 www.six-group.com
AFG _____ p.66 41, rue de la Bienfaisance 75008 Paris Tél. : +33 1 44 94 94 00 www.afg.asso.fr	DEGROOF PETERCAM FRANCE _____ p.50 44, rue de Lisbonne 75008 Paris Tél. : +33 1 73 44 56 50 www.degroofpetercam.fr	STATE STREET GLOBAL ADVISORS p.14 23-25, rue Delarivière Lefoullon 92800 Puteaux Tél. : +33 1 44 45 40 00 www.ssga.com/fr
AMUNDI ASSET MANAGEMENT _____ p.36 91-93, boulevard Pasteur 75015 Paris Tél. : +33 1 76 33 30 30 www.amundi.com	EDMOND DE ROTHSCHILD _____ p.26 - 44 47, rue du Faubourg Saint-Honoré 75401 Paris cedex 08 Tél. : +33 1 40 17 25 25 www.edmond-de-rothschild.com/fr	SWISSLIFE ASSET MANAGERS FRANCE _____ p.48 153, rue Saint-Honoré 75001 Paris Tél. : +33 1 40 15 22 04 fr.swisslife-am.com
ANACOFI _____ p.68 92, rue d'Amsterdam 75009 Paris Tél. : +33 1 53 25 50 80 www.anacofi.asso.fr	ELKANO ASSET MANAGEMENT _____ p.46 3, avenue de l'Opéra 75001 Paris www.elkanoam.com	THEMATICS AM _____ p.27 43, avenue Pierre Mendès-France CS 41432 75648 Paris Cedex 13 Tél. : +33 1 78 40 90 00 www.thematics-am.com
ARKEA IS / FEDERAL FINANCE GESTION p. 25 et 38 1, allée Louis Lichou 29480 Le Relecq Kerhuon Tél. : +33 9 69 32 88 32 www.arkea-is.com	HARVEST _____ p.58 et 3 ^e couv. 5, rue de la Baume 75008 Paris Tél. : +33 1 53 30 28 00 www.harvest.fr	VANGUARD _____ p.14, 31 et 50 140 bis, rue de Rennes 75006 Paris Tél. : +33 1 70 91 72 34 www.vanguardfrance.fr
AXA INVESTMENT MANAGERS _____ p.14 Tour Majunga - La défense 6, place de la Pyramide 92800 Puteaux Tél. : + 33 1 44 45 70 00 www.axa-im.fr	MIROVA _____ p.29 59, avenue Pierre Mendès-France 75013 Paris Tél. : +33 1 78 40 80 00 www.mirova.com	VONTOBEL ASSET MANAGEMENT _____ 4 ^e couv. 10, place Vendôme 75001 Paris Tél. : +33 1 53 45 54 76 www.vontobel.com
BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT _____ p.14 8, rue du Port 92000 Nanterre Tél. : + 33 1 58 97 25 25 www.bnpparibas-am.fr	MONTPENSIER FINANCE _____ 2 ^e couv. 58, avenue Marceau 75008 Paris Tél. : +33 1 45 05 55 55 www.montpensier.com	
COMPAGNIE FINANCIERE JACQUES COEUR _____ p.43 21, boulevard Montmartre 75002 Paris Tél. : +33 1 83 95 41 91 www.cfjc.fr	MORNINGSTAR _____ p.56 53, rue de la Victoire 75009 Paris Tél. : +33 1 55 50 13 00 www.morningstar.fr	
	PATRIMONIA _____ p.72 Antony Parc 2 - 10, place du Général de Gaulle BP 20156 - 92186 Antony Cedex Tél. : +33 1 46 62 11 66 www.patrimonia.fr	

Data

Une des plus importantes bases de données sur les fonds en Europe

+ 150 000 fonds + 700 contrats d'assurance-vie

Solutions digitales

Un des moteurs les plus puissants du marché pour l'analyse des fonds et l'optimisation de portefeuilles

+ 10 000 sélectionneurs de fonds connectés en Europe

Recherche et notations

Une recherche et des notations indépendantes qui font référence dans l'Asset Management

ESG / ETF / Flexible / Thématiques / Gestion Pilotée...

Vontobel

Peur du noir ? Transformez vos déchets.



L'électricité produite à partir de déchets peut fournir de l'énergie 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 pour un réseau plus intelligent et plus vert. **S'adapter pour prospérer**



En savoir plus
vontobel.com/adapt-and-thrive

Asset Management