

Option Finance

LE MENSUEL

Funds

magazine

HORS-SÉRIE

JUIN 2024 - N° 59 - ISSN/1255 - 8397 - 35 € - www.optionfinance.fr

GESTION D'ACTIFS
**Les défis
de la gestion active**

TABLE RONDE
**Rendement,
décorrélation
et financement
de l'économie :**
**les raisons d'investir
dans le non coté**

**Le guide
des partenaires**
12^e édition



INVESTISSEZ *maintenant*
DANS L'IMMOBILIER DE DEMAIN

TRANSITIONS EUROPE

SCPI DIVERSIFIÉE & 100% EUROPÉENNE



MEILLEUR TAUX
DE DISTRIBUTION
DU MARCHÉ EN 2023
8,16%*

Produit à risque de perte en capital et liquidité non garantie

*Les performances passées ne présagent pas des performances futures. Taux au sens de l'ASPIM avec le prix de la part au 1^{er} janvier 2023. Les performances futures sont soumises à l'impôt, lequel dépend de la situation personnelle de chaque investisseur et est susceptible de changer à l'avenir. Durée de placement recommandée : 10 ans minimum. Document publicitaire dépourvu de valeur contractuelle. L'investisseur est invité à se référer à la note d'information de la SCPI Transitions Europe et au document d'informations clés avant de prendre toute décision finale d'investissement.

Arkéa Real Estate Investment Management est une société par actions simplifiée au capital social de 1 000 000 euros. Siège social : 72, rue Pierre Charron - 75008 PARIS, immatriculée au Registre National des Entreprises sous le numéro 894 009 687. Société de gestion de portefeuille agréée par l'Autorité des Marchés Financiers sous le numéro GP-20228 le 23 mars 2022.

www.arka-reim.com

Arkéa REIM

CONTACTEZ-NOUS :



Sommaire

- 6 Les défis de la gestion active
- 8 Les CGP se jettent à l'eau des réseaux sociaux
- 10 Conseil en gestion de patrimoine : la digitalisation devient incontournable
- 12 L'impact de la réforme du label ISR sur l'offre est difficile à estimer
- 14 SCPI, un marché à 2 vitesses
- 16 **Table ronde - Rendement, décorrélation et financement de l'économie : les raisons d'investir dans le non coté**
Private equity, dette privée, infrastructures... Ces actifs privés, depuis longtemps prisés des investisseurs institutionnels, sont désormais plus accessibles à la clientèle intermédiée.
- 23 **Expertises - Classes d'actifs : analyses et perspectives**
- 24 **Actifs privés**
- 27 **Gestion thématique**
- 30 **Gestion ISR**



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**

Hors-série d'Option Finance
Le Mensuel n°5 du 24 juin 2024 -
ISSN / 1255-8397

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 :
Pauline Rousselle
01 53 63 55 80

Assistante :
Grace Mbaye : 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 :
Sandrine Prevost
sandrine.prevost@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, AOF

Retrouvez nos offres
d'abonnement :



Les défis de la **gestion active**



Aux Etats-Unis, l'année 2024 marque un tournant : les encours des fonds de gestion passive ont, pour la première fois, dépassé ceux de la gestion active. Un phénomène qui résulte de la montée en puissance progressive et continue des ETF depuis 25 ans outre-Atlantique. L'Europe, y compris la France, n'échappe pas à la tendance, même si le secteur européen de la gestion d'actifs n'en est pas au même stade. Selon le fournisseur de données financières Morningstar, au 31 décembre 2023, seuls 26,7 % du total des actifs gérés en Europe étaient attribuables à des stratégies passives reproduisant un indice de référence (l'univers considéré comprend les fonds ouverts et les ETF, à l'exclusion des fonds monétaires et des fonds de fonds). Ce chiffre a néanmoins doublé par rapport à il y a 10 ans. La gestion actions est la plus touchée, avec une part de marché des ETF supérieure à 30 % quand celle-ci n'est

Face à l'inexorable montée en puissance de la gestion indicielle, peu onéreuse, les sociétés de gestion traditionnelles ne peuvent pas se permettre de ne pas réagir. Expertises de niche, intégration de services à valeur ajoutée, acquisitions d'activités dans le non coté... Les stratégies se multiplient.

que de 15 % dans l'univers obligataire. Les chiffres de collecte montrent un mécanisme de vase communicant entre les supports actifs et passifs. « Depuis début 2022 et jusqu'à fin avril 2024, nous assistons à des sorties nettes de capitaux sur les fonds actions en gestion active, qui totalisent 258 Md€ en Europe, pointe Mathieu Caquineau, responsable de la recherche sur les fonds actions chez Morningstar. Par effet miroir, la gestion passive a collecté 256 Md€ sur la même période. » L'exode des investisseurs vers cette gestion à bas coût est donc un défi qui s'accroît d'année en année. « La progression des ETF est régulière, et si le rythme actuel perdure, les actifs de la gestion passive pourraient dépasser ceux de la gestion active d'ici 8 à 10 ans, comme c'est déjà le cas aux Etats-Unis », estime Mathieu Caquineau. Les fonds indiciels cotés ont conquis les investisseurs grâce à leurs frais réduits et leurs performances sur le long terme. Toutes les études en arrivent aux mêmes conclusions : sur 5 ou 10 ans, la gestion passive bat la gestion active dans de nombreuses catégories. Dans son dernier baromètre européen actif/passif, Morningstar constate qu'en 2023, moins de un tiers des gérants actifs d'actions dans les 38 catégories analysées ont surperformé leurs homologues passifs. Ce chiffre baisse à 17 % sur 10 ans. Seules certaines catégories de niche, moins efficaces, affichent de meilleurs résultats pour la gestion active, dont les marchés émergents ou les petites et moyennes capitalisations.

Une baisse des frais insuffisante

Cet essor des ETF ainsi que la pression constante du régulateur et du législateur poussent les sociétés de gestion à optimiser leurs frais. Ces derniers ont d'ailleurs baissé au cours des dernières années. En moyenne, sur les catégories actions (hors parts institutionnelles), les frais courants annuels ont reculé de 20 % en 10 ans, passant de 1,74 % en 2014 à 1,39 % en 2024. « Mais sur la même période, le coût de la gestion passive s'est aussi réduit, ce qui a limité le gain de compétitivité », note Mathieu Caquineau. Sur les fonds indiciels, les frais ont en effet

« Nous devrions assister à une polarisation du marché entre quelques monstres pesant plus de 1000 Md€ d'encours et des expertises de niche. »



Philippe Maupas, consultant et auteur du blog Alpha Beta Blog

baissé de 40 %. «Le prix de la gestion active ne baisse pas très vite alors que ce serait la meilleure solution pour contrer l'essor des ETF, mais c'est inenvisageable pour beaucoup d'acteurs, analyse Philippe Maupas, consultant et auteur du blog Alpha Beta Blog. Tant que l'effet marché est favorable aux sociétés de gestion, il est possible de retarder cette décision douloureuse, mais cela finira inexorablement par s'imposer.»

En France, l'industrie a longtemps freiné l'accès à ces véhicules. «Notre retard est lié au fait que la distribution de produits financiers est captée par des groupes ayant des filiales de gestion d'actifs à faire vivre, celles-ci ne faisant la plupart du temps pas partie des leaders de la gestion indicielle», pointe Philippe Maupas. Selon l'Efama, les banques sont le premier canal de distribution des fonds avec 57 % de part de marché. Or le mode de rémunération de la distribution, actuellement largement basé sur les rétrocessions, freine le développement des ETF. Toutefois, les derniers développements en matière de réglementation européenne montrent que ce modèle n'est pas gravé dans le marbre. «La réglementation RIS (Retail Investment Strategy), même si elle ne remet pas en cause les rétrocessions à moyen terme, donne une indication claire de la volonté du régulateur de faire baisser les coûts de l'épargne, constate Olivier de Demandolx, partner chez Oliver Wyman au sein du pôle services financiers. Plusieurs acteurs réfléchissent à des mécanismes pour intégrer des ETF tout en internalisant les marges liées au travail de conseil et d'allocation.» On voit ainsi émerger des gestions déléguées en ETF, le coût du mandat permettant au gestionnaire de récupérer une partie des frais abandonnés sur les supports d'investissement. «Cela fait néanmoins baisser le coût moyen pour l'investisseur final», mentionne Olivier de Demandolx. Pour les sociétés de gestion, l'enjeu consiste à éviter d'être limité au seul rôle de fournisseur d'un produit financier, dont la valeur est amenée à se réduire. «L'industrie cherche à offrir de plus en plus de services, notamment sur la partie technologique, afin de remonter dans la chaîne de valeur», relate Olivier de Demandolx.

Le non coté à la rescousse

Autre option : se développer sur des segments plus porteurs, à l'image du non coté, private equity ou dette privée. «De nombreux acteurs ont prévu de se développer en rachetant des sociétés de gestion d'actifs privés afin d'élargir leur gamme de solutions à proposer, rapporte Olivier de Demandolx. Dans un contexte où les levées de fonds sont plus difficiles, il existe une prime aux très gros acteurs et des opportunités d'acquisition d'acteurs de taille plus modeste pour les acteurs traditionnels.» Le non coté bénéficie en outre d'atouts appréciés : ils impliquent une immobilisation des capitaux engagés sur plusieurs années et la rentabilité y est plus élevée que dans l'univers coté.

Mais ces mouvements stratégiques ne sont pas à la



Mathieu Caquineau, responsable de la recherche sur les fonds actions chez Morningstar

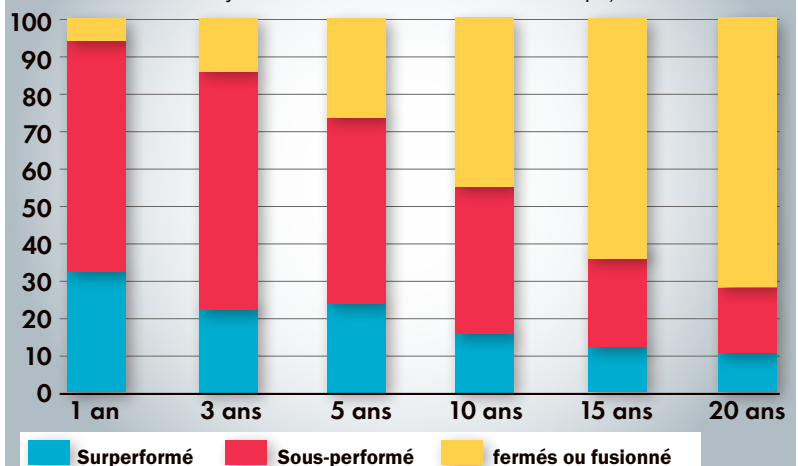
« Si le rythme actuel perdure, les encours de la gestion passive pourraient dépasser ceux de la gestion active d'ici 8 à 10 ans. »

portée de tous, d'autant que l'industrie est par ailleurs confrontée à la montée en puissance de l'intelligence artificielle. «On observe une course à la taille pour financer les investissements nécessaires et gagner en productivité, constate Olivier de Demandolx. Pour rester dans la course, les sociétés de gestion de taille intermédiaire se posent par ailleurs la question d'externaliser une partie de leurs coûts fixes.» Pour ces acteurs, la bataille risque d'être rude. «Pour une grande partie de la gestion d'actifs en Europe, cela va être un véritable bain de sang, anticipe Philippe Maupas. Nous devrions assister à une polarisation du marché entre, d'un côté, quelques monstres pesant plus de 1000 Md€ d'encours et de l'autre côté, des expertises de niche, avant tout en gestion active, s'adressant à des segments de clientèle rentables.» Pour limiter la casse, on assiste actuellement à une vague de consolidations, qui devrait encore s'accélérer dans les prochaines années. ■

Aurélie Fardeau

RÉSULTATS DES GÉRANTS ACTIFS ACTIONS SUR DIFFÉRENTES PÉRIODES

(% des fonds ayant surperformé, sous-performé leurs homologues passifs ou ayant été fermés ou fusionnés - en Europe)



Source : Morningstar Direct. Au 31 décembre 2023



Les CGP se jettent à l'eau des réseaux sociaux

Peu familiers des réseaux sociaux, les CGP doivent faire face à la montée en puissance du contenu dédié aux finances personnelles. Une minorité d'entre eux ont bien compris l'intérêt de cet outil pour développer leur notoriété... et leur business. Retours d'expérience.

Feuilles volantes, vidéos face caméra, discours décomplexés et déjargonisés... Les formats se multiplient sur les réseaux sociaux pour démocratiser l'information patrimoniale. Les experts aussi, de façon plus ou moins justifiée. L'explosion des réseaux sociaux est une manne potentielle pour les conseillers en gestion de patrimoine (CGP) que peu d'entre eux saisissent encore. «La profession est très en retard, constate Georges de La Taille, fondateur d'Actusite, qui accompagne un millier de professionnels du droit et du chiffre dans leur marketing digital. Nous avons un rôle d'évangélisation, car les cabinets ne sont pas encore tous convaincus de la pertinence de cette démarche.»

A ce sujet, une faille générationnelle se fait sentir. Chez de nombreux jeunes CGP, les réseaux sociaux représentent un allié de taille pour développer leur activité. Ainsi, Morgane Ernoult est un pur produit LinkedIn. Après 8 ans d'une vie professionnelle bien remplie dans le conseil en stratégie et le marketing, elle crée, fin 2023, L'Envol, son cabinet de conseil en gestion de patrimoine. «J'ai découvert la profession sur LinkedIn et j'ai commencé par contacter des professionnels par ce biais lorsque j'ai voulu faire une formation pour me reconverter, relate-t-elle. Je me suis ensuite inspirée, pour ma communication, de

Charles-Elias Farah, que j'avais rencontré à cette occasion et qui s'était lui-même lancé un an plus tôt sur LinkedIn avec succès.»

A l'origine, la démarche n'est pas forcément très construite, mais l'idée sous-jacente consiste toujours à se faire connaître et à créer une marque, sur son nom ou celui de son cabinet. «Au départ, j'ai écrit un livre sur l'argent dans le couple et lorsque j'en ai parlé sur LinkedIn et Facebook, ça a intéressé les gens, raconte Héloïse Bolle, la fondatrice d'Oseille & compagnie. Je me suis donc dit qu'il me fallait être davantage présente sur les réseaux sociaux, d'abord LinkedIn puis Instagram.»

Pour se lancer ou fidéliser

Les jeunes professionnels ne sont toutefois pas les seuls utilisateurs des réseaux. Pour les cabinets déjà bien établis, la communication digitale a aussi des atouts. «L'objectif consiste à aller chercher de nouveaux clients mais aussi du réachat, souligne Georges de La Taille. Les CGP ont finalement peu d'échanges au quotidien avec leurs clients. Or, c'est beaucoup plus agréable d'avoir un client qui vous appelle parce qu'il a vu une information intéressante sur LinkedIn que de l'appeler une fois par an pour mettre à jour son dossier. C'est aussi un bon levier de recommandation.» Certains ne s'y sont pas trompés. Des cabinets réputés comme Haussmann Patrimoine ou Cheval Blanc Patrimoine sont omniprésents sur LinkedIn par la voix de leurs dirigeants, qui publient, commentent et repartagent des informations. Ce réseau, orienté vers les professionnels, est devenu incontournable. «On peut y diffuser des informations très simples ou bien des contenus plus experts, et aussi partager des éléments diffusés par d'autres lorsqu'on n'a pas d'idée de post, détaille Georges de La Taille. Mais nous invitons nos clients à aller plus loin avec des photos de l'équipe, des demandes de mise en relation ciblées, etc.» En effet, l'implication personnelle est toujours valorisée sur ces médias. «Ce qui marche le mieux c'est de parler de soi, de ses erreurs, ou encore les publications très grand public», constate Morgane Ernoult.

Mais quelques conseillers s'aventurent au-delà, sur

« L'objectif consiste à aller chercher de nouveaux clients mais aussi du réachat. »



Georges de La Taille, fondateur d'Actusite

Les influenceurs, une concurrence déloyale ?

Les réseaux sociaux ont transformé la diffusion de l'information et vu émerger des influenceurs dans la finance, aussi appelés finfluenceurs. Selon une étude menée par le CFA Institute, leur contenu comporte 3 caractéristiques principales : il est accessible, il est peu personnalisé et il reçoit un haut niveau d'engagement. Face à cet essor, l'Autorité des marchés financiers (AMF) et l'Autorité de régulation professionnelle de la publicité (ARPP) ont conçu un certificat de l'influence responsable dans la finance. Il vient

compléter le certificat généraliste de l'ARPP, encadrant l'activité d'influence commerciale. « La finance est un secteur très encadré, et la communication en matière d'investissement doit respecter des règles, être claire, exacte, non trompeuse, équilibrée. Il apparaît que certains influenceurs l'ignorent », soulignait Marie-Anne Barbat-Layani, présidente de l'AMF, dans un communiqué, fin 2023. Si l'enjeu en matière d'éducation financière est important, notamment au regard du jeune public principalement ciblé par

ces personnes, les CGP semblent peu touchés par cette forme de concurrence. « Les influenceurs recrutent de tout petits comptes et ne touchent pas, la plupart du temps, la clientèle des CGP », estime Georges de La Taille. Ce qui ne les empêche pas de voir émerger une forme de concurrence, plus ou moins qualitative. « Le marché a beaucoup évolué avec l'arrivée des influenceurs en finance personnelle, note Jérémy Doyen. Cela crée de l'émulation et nous voyons beaucoup de bons contenus, mais il y a aussi parfois des dérives. »

Instagram ou même Tik Tok. « Le climat est plus agréable sur Instagram : il y a moins de monsieur-je-sais-tout, et le propos est plus décomplexé », estime Héloïse Bolle. Guillaume Bonnet et Jérémy Doyen, les cofondateurs de Bonnet & Doyen Conseil, ont, eux, fait le choix de Tik Tok où leur compte comporte pas moins de 167 000 abonnés. « Lorsque nous nous sommes lancés, fin 2022, il n'y avait personne sur ces sujets, souligne Guillaume Bonnet. Nous ne pouvons pas accompagner tout le monde individuellement, donc ce compte nous permet de rendre la gestion de patrimoine accessible à tous. C'est une mission supplémentaire, qui est gratifiante ! »



© Frédérique Toulet

Héloïse Bolle, fondatrice d'Oseille & compagnie

« Les réseaux et ma newsletter, c'est environ 25 % de mon temps ! »

Un outil de prospection efficace

Les objectifs des uns et des autres peuvent varier. Les réseaux permettent d'acquérir une forme de notoriété mais aussi une légitimité. « C'est une reconnaissance de notre expertise, estime Jérémy Doyen. Et cela nous a permis d'être sollicités par les éditions Larousse pour la rédaction d'un ouvrage. » Pour certains CGP, cela va bien au-delà, et les réseaux sociaux deviennent une véritable source d'acquisition de clients. « La majorité de mes clients viennent de là, assure Héloïse Bolle. C'est ma façon de faire du commercial et j'y prends beaucoup plus de plaisir qu'à faire des cold calls. » Même constat pour Morgane Ernoul : « Je suis mal à l'aise avec le fait de faire de la prospection téléphonique, la publication de contenus est beaucoup moins intrusive. »

Encore faut-il y consacrer du temps et se montrer rigoureux, car les réseaux exigent de la régularité. « Les réseaux et ma newsletter, c'est environ 25 % de mon temps ! », estime Héloïse Bolle, qui a fait appel

aux conseils d'un community manager pour se former aux bonnes méthodes. Une énergie à déployer qui peut décourager. « Cela demande aussi beaucoup d'organisation et les résultats ne sont pas toujours palpables à court terme, reconnaît Guillaume Bonnet. Il faut se laisser du temps, un an au minimum. » Car c'est justement dans la persévérance que l'effet communautaire joue à plein. Pour se fixer un cap, certains ont un planning très calibré. « Je me fixe comme objectif de publier 3 fois par semaine, les lundis, mercredis et vendredis, avant 9 h, détaille Morgane Ernoul. Chaque post ne me prend qu'une heure environ, mais après la publication, je passe généralement beaucoup de temps sur LinkedIn à répondre aux commentaires, etc. » Au détour d'une publication, il est aussi possible de nouer des contacts précieux. « La co-auteurice de mon dernier ouvrage, je l'ai rencontrée sur Insta ! », sourit Héloïse Bolle. ■

Aurélien Fardeau



Conseil en gestion de patrimoine : la digitalisation devient incontournable

La transformation digitale est au cœur du mouvement de consolidation des grands groupes. Loin de se substituer aux liens directs avec les clients, la digitalisation permet de se débarrasser des tâches chronophages au profit du contact et du conseil à valeur ajoutée. Si les petites structures sont en retard par rapport aux grands groupes, elles progressent aussi rapidement et peuvent s'appuyer sur des solutions clés en main.

Tous les conseillers en gestion de patrimoine (CGP) peuvent en témoigner, la digitalisation est devenue en quelques années «cruciale, stratégique, incontournable...», selon les termes employés par Yann Pelard, directeur des opérations chargé du Pôle CGP du Groupe Premium. Même discours au sein du groupe Crystal. «Nous avons réalisé ces 4 dernières années pas moins de 26 opérations de croissance externe et une transformation digitale d'envergure», affirme Benoist Lombard, directeur général délégué du groupe Crystal et président

digitalisation/automatisation du conseil en gestion de patrimoine. Il y a quelques années encore, ces derniers tournaient principalement autour des robo advisors, ces algorithmes qui permettent de déterminer une allocation d'actifs. Force est maintenant de constater que ces outils sont finalement peu utilisés. «Les robo advisors sont utiles pour élaborer des allocations à partir d'ETF, mais les CGP proposent généralement des offres plus complètes avec des SCPI, des fonds en euro, des produits structurés et nécessitent donc d'autres outils», explique Jean-Philippe Robin, directeur commercial chez Harvest. La digitalisation s'inscrit en effet dans des problématiques plus larges : elle sert d'outil d'aide à la décision en matière d'investissement, mais aussi et surtout à développer l'efficacité opérationnelle et le service clients. «Nos outils digitaux libèrent du temps à nos conseillers et nous permettent de déployer efficacement le conseil à haute valeur ajoutée que nous prodiguons à notre clientèle», résume Benoist Lombard. Les développements informatiques au sein des cabinets intéressent ainsi toute la chaîne de valeur.



« Nous intégrons l'IA à tous nos raisonnements ; il est important pour nous d'être en avance du point de vue technologique et de développer des process innovants. »

Yann Pelard, directeur des opérations chargé du Pôle CGP du Groupe Premium

de Maison Laplace. Si les CGP mettent traditionnellement l'accent sur la relation directe avec le client, les besoins et les attentes de ces derniers se transforment. «Les jeunes générations affichent un appétit marqué pour les applications et la digitalisation, et si les clients plus matures préfèrent souvent des relations directes en présentiel, ils s'attendent tout de même à ce que certains process, comme la signature électronique, soient automatisés», détaille Yann Pelard. Cette évolution modifie radicalement les débats autour de la

Toute la chaîne de valeur concernée

Dans le détail, la digitalisation est utilisée pour remplir les obligations réglementaires vis-à-vis de la connaissance du client, de ses besoins, pour appliquer les vérifications liées à la législation anti-blanchiment, etc. «Les contraintes réglementaires s'accumulent sur l'activité de conseil ; à chaque étape de la relation avec les clients, des process spécifiques doivent être mis en place et ils doivent être cohérents et en conformité avec les textes», relève Yann Pelard. Elle sert ensuite dans l'élaboration du conseil. «Nous disposons, dans le groupe, d'outils de simulation et d'analyse pour réaliser des bilans patrimoniaux, des audits fiscaux ou encore intégrer les préférences ESG des clients», poursuit Yann Pelard. Elle aide aussi à sélectionner les produits. «Il convient, une fois l'allocation d'actifs définie, de trouver les supports adéquats et qui permettent

une véritable diversification, prévient Jean-Philippe Robin. Le CGP doit également régulièrement vérifier la pertinence de son conseil face à des besoins qui peuvent évoluer». Pour entretenir le lien, la plupart des grands groupes ont développé des applications sur mobile et multiplient les notifications et les reportings vis-à-vis des clients. Enfin, et ce chantier est complexe, il convient d'établir des connexions entre les acteurs du marché. «La question de l'interopérabilité entre les systèmes constitue un sujet central, il est nécessaire de pouvoir connecter les systèmes afin d'instaurer un parcours fluide et simplifié entre les compagnies d'assurance, les producteurs de solutions financières et les CGP», souligne Laurent Ovion, directeur innovation du groupe DLPK, propriétaire de la marque Nortia.

Des besoins spécifiques selon la taille

Si tous les acteurs sont concernés par ces évolutions, les grands groupes possèdent des besoins spécifiques, notamment en matière de reportings clients et vis-à-vis des fonds d'investissement qui figurent au capital. Ils commencent aussi à s'intéresser à la gestion des données pour en déduire de nouveaux services clients en mobilisant notamment l'intelligence artificielle (IA). «Nous intégrons l'IA à tous nos raisonnements ; il est important pour nous d'être en avance du point de vue technologique et de développer des process innovants», poursuit Yann Pelard. Outre l'analyse des besoins des clients, l'IA sert aussi à harmoniser les systèmes lors des fusions. «Développer des synergies suppose de s'appuyer sur les mêmes outils, relève Yann Pelard. Par ailleurs, lors de l'intégration de nouveaux cabinets, il faut faire migrer l'ensemble des données sur un outil commun. Cette étape est délicate et suscite toujours de la déperdition qui peut être optimisée grâce à l'IA». Toutefois, il ne s'agit pas d'une solution miracle. «Il faut bien définir les cas d'usage, rappelle Laurent Ovion. L'IA est pertinente pour compléter des dossiers, récupérer des données, mais elle se trompe, et les conséquences d'une erreur peuvent être importantes dans des métiers très réglementés». Autre spécificité : les grands acteurs cherchent souvent à développer leurs propres outils. «Nous utilisons, comme la majorité des acteurs du marché, les outils d'Harvest, mais nous développons aussi de nouvelles fonctionnalités en interne», précise Yann Pelard. Même approche au sein du groupe Crystal, qui emploie maintenant 25 collaborateurs spécialisés sur l'IT et a recours à des ressources externes. «Nous souhaitons développer nos propres outils digitaux sur la base de nos besoins transversaux, avance Loïc Bocher, directeur du marketing et du digital du groupe Crystal. Notre mutation digitale vise à offrir non seulement à nos clients une expérience enrichissante, mais aussi à utiliser la data au service de nos conseillers». Les fournisseurs externes



Jean-Philippe Robin, directeur commercial chez Harvest

« Nous proposons des offres à des tarifs préférentiels pour les jeunes cabinets, et, plus généralement, notre tarification prend en compte les usages et les volumes. »

de solutions insistent quant à eux sur le coût d'une telle stratégie. «Nous investissons massivement depuis une dizaine d'années dans les nouvelles technologies avec un budget qui se chiffre en million d'euros», prévient Laurent Ovion. Les prestataires disposent aussi d'équipes importantes. «Nous employons 500 collaborateurs, dont des experts dédiés à la cybersécurité», relève de son côté Jean-Philippe Robin.

Les petites structures accusent parfois du retard par rapport aux grands groupes. Ainsi, selon le premier baromètre CNCGP de la profession publié le 23 mai dernier, seulement 76 % des adhérents ont recours à un agrégateur de comptes et 49 % d'entre eux utilisent un service d'analyse des fonds. Pour transformer leur activité, ces acteurs s'appuient le plus souvent sur des outils développés par Harvest, le leader du marché. «Nous proposons un outil totalement intégré qui permet de faire du conseil financier, fiscal et juridique et de mieux connaître les clients finaux, explique Jean-Philippe Robin. L'outil permet aussi de partager des informations avec le client». Les CGP peuvent accéder à l'ensemble des modules ou à une partie en fonction de leurs besoins. «Nous proposons des offres à des tarifs préférentiels pour les jeunes cabinets, et, plus généralement, notre tarification prend en compte les usages et les volumes», poursuit Jean-Philippe Robin. Ils peuvent cumuler ces solutions à des outils développés par des prestataires de services qui se positionnent sur des offres plus larges comme Nortia. «Lorsqu'un CGP souscrit à un produit sur notre plateforme pour son client, il n'a besoin de renseigner qu'une seule fois le nom du client, nous avons accès à l'intégralité des données grâce à nos connexions aux agrégateurs, et il peut utiliser des formulaires préremplis pour la souscription ainsi que la signature électronique ; tout est simplifié», précise Laurent Ovion. Une façon là encore de dégager du temps pour la relation client. ■

Sandra Sebag



L'impact de la réforme du label ISR sur l'offre est difficile à estimer

Soumise à d'âpres débats, la réforme du label ISR intègre notamment une exclusion partielle du secteur des énergies fossiles et une plus grande sélectivité. Les gérants estiment ainsi que les écarts de performance des fonds labellisés avec les grands indices devraient s'accroître et réfléchissent à la pertinence de conserver de larges gammes.

Annoncé le 12 décembre dernier, le nouveau référentiel du label ISR pourrait profondément transformer le marché français des fonds durables en réduisant le nombre de fonds éligibles au label. Cette réforme, qui est entrée en application au mois de mars dernier pour les nouveaux fonds et sera effective au premier trimestre 2025 pour les fonds déjà labellisés, inclut 3 évolutions majeures qui rendent le label plus exigeant. Dorénavant, le charbon, mais aussi les entreprises engagées dans de nouveaux programmes d'exploration dans le pétrole et le gaz seront exclus. Toujours dans un souci de préservation du climat, les entreprises appartenant aux secteurs les plus émetteurs ne seront éligibles que si et seulement si elles ont élaboré des plans de transition. Enfin, le nouveau label augmente le niveau d'exigence en matière de critères ESG (environnement, social et gouvernance) dans la mesure où au lieu d'exclure 20 % des entreprises les moins bien notées sur la base de ces critères, le seuil grimpe à 30 %.

Ces changements seront plus ou moins difficiles à mettre en œuvre. Selon les gérants, les plans de transition ne

devraient pas créer de difficultés particulières, car la plupart des grands groupes ont déjà engagé des travaux sur le sujet.

Concernant l'exclusion des énergies fossiles, des groupes très représentés dans les fonds européens à l'image de TotalEnergies ne seront plus éligibles. Morningstar a publié une étude sur le sujet le 15 novembre 2023, indiquant que 45 % des fonds qui disposent du label ISR français étaient investis dans les énergies fossiles (gaz et pétrole), les cessions pour être en conformité pouvant aller jusqu'à 7 Md€ ! Ces chiffres ont depuis été nuancés. «Le label ISR a finalisé ses critères en décembre dernier et confirmé que parmi les entreprises engagées dans les énergies hydrocarbures, seules celles qui développent de nouveaux gisements devront être exclues, précise Hortense Bioy, responsable de la recherche sur le développement durable chez Morningstar. Nous n'avons pas ajusté nos calculs après cette annonce, mais nous considérons que les désinvestissements pourraient être moins importants». Par ailleurs, quelques fonds sont déjà en conformité avec cette exigence, soit parce que la classe d'actifs se prête moins à investir dans les énergies fossiles, soit parce que les gérants avaient déjà fait le choix de ne pas être présents sur ces secteurs. «Nous possédons 2 fonds labellisés : un premier sur l'immobilier coté et un fonds à impact sur le crédit ; le premier n'est pas exposé par définition aux énergies fossiles et le second les exclut par conviction», indique par exemple Amélie Pichon, responsable ESG pour les stratégies de marchés de capitaux chez Tikehau Capital.

« Il existait une dissonance entre le label ISR dans sa version initiale et la façon dont les investisseurs perçoivent la notion de développement durable. La réforme met fin à cette dissonance, notamment en ce qui concerne les investissements dans les énergies fossiles. »



Amélie Pichon, responsable ESG pour les stratégies de marchés de capitaux chez Tikehau Capital

Des écarts significatifs sur les actions

Le changement considéré comme le plus radical par les gérants concerne ainsi la sélectivité. «Nous estimons que la réduction – en nombre de titres investissables – de l'univers d'investissement des fonds devrait être comprise dans une fourchette entre 30 et 45 % selon la classe d'actifs, avance Xavier Hoche, directeur général délégué de Groupama Asset Management. Cela se traduira par des écarts de performance importants par rapport aux indices sur un horizon d'investissement d'un an. Nos

premiers calculs montrent que cet écart de performance sera de +/- 5 % pour les fonds actions; de +/- 0,15 % pour un fonds obligataire et de +/- 2,5 % pour un fonds diversifié». Pour les équipes de Groupama Asset Management, il devrait ainsi être plus facile de conserver le label pour les produits de taux que pour les autres classes d'actifs. Les experts de Federal Finance Gestion estiment de leur côté que la transformation des fonds monétaires n'est pas non plus évidente. «Nous disposons d'un encours conséquent en gestion monétaire et nous essayons de nous positionner dans le premier quartile, voire le premier décile du marché en termes de performance; cela suppose que nous allions chercher un surcroît de performance sur les émissions corporates et notamment sur les émissions non notées alors que la plupart des fonds monétaires investissent plus largement dans des émissions du secteur financier, relève Alain Guélenoc, président du Directoire de Federal Finance Gestion. En ce qui nous concerne, la définition de l'univers investissable dans le cadre de la dernière version du label soulève des questions sur notre capacité à maintenir nos objectifs de performance». Le gérant pointe aussi l'impact de la réduction du nombre de fonds labellisés sur la sélection de fonds : «Si l'univers d'investissement se réduit, il deviendra plus complexe de réaliser de la multigestion labellisée».

Une recherche de cohérence avec les textes européens

Pour avancer dans leurs travaux, les gérants attendent aussi des précisions. «Les 3 certificateurs, à savoir l'Afnor Certification, Deloitte, EY France, doivent encore analyser le nouveau différentiel et préciser la façon dont ils vont l'interpréter», avance Amélie Pichon. En parallèle, ils consultent leurs clients afin de déterminer l'importance du label et surtout leur capacité à accepter les écarts de performance. Certes, tous les acteurs considèrent que le nouveau label ISR devrait rencontrer un écho favorable auprès du grand public, car plus cohérent avec ses attentes. «Il existait une dissonance entre le label ISR dans sa version initiale qui s'appuyait sur un contrôle des process et la façon dont les investisseurs perçoivent la notion de développement durable, explique Amélie Pichon. La réforme met fin à cette dissonance, notamment en ce qui concerne les investissements dans les énergies fossiles». Pour autant, ces fonds seront-ils privilégiés par les clients finaux? Rien n'est moins certain. «Les épargnants s'intéressent en premier lieu à la performance des fonds auxquels ils souscrivent, si les fonds ISR font moins bien que le marché, comme cela a pu être le cas en 2022 et 2023, alors ils n'y investiront pas», affirme Georges Nemes, président du groupe PatrimmoFi. Les investisseurs s'attendent aussi à trouver dans les fonds investis des valeurs vedettes qui ne sont pas forcément éligibles au nouveau label. «Seules 4 valeurs sur les 7 magnifiques sont éligibles à



Xavier Hoche, directeur général délégué de Groupama Asset Management

« Il est possible que nous diminuions le nombre de fonds labellisés ISR. Nous pourrions modifier la gestion afin que les fonds soumis à ce label relèvent aussi de l'article 9 du règlement SFDR. »

un fonds actions internationales labellisé, il est difficile de les exclure compte tenu de leur notoriété et de la performance qu'elles génèrent», relève Xavier Hoche. En revanche, le label est important pour les distributeurs, qu'il s'agisse des grands réseaux bancaires et d'assurance ou des conseillers de gestion de patrimoine (CGP). «Tous les acteurs du marché de la distribution doivent posséder une offre durable consistante afin d'être en conformité avec la législation européenne et nationale sur l'investissement durable, prévient Georges Nemes. Nous devons aussi, en tant que groupe, développer une politique RSE de qualité qui intègre une offre de produit responsable. Nous nous sommes ainsi engagés à ce que 50 % des fonds proposés par notre réseau de CGP disposent d'un label ISR». Ce label est également structurant pour l'offre en épargne d'entreprise et en épargne retraite. «La demande est forte de produits labellisés sur ce segment de clientèle et elle fait sens dans une optique de long terme», avance Xavier Hoche.

Enfin, les sociétés de gestion doivent aussi prendre en compte dans leurs réflexions d'autres réformes à venir. «La Commission européenne devrait dévoiler dans quelques mois ses conclusions sur la réforme de la réglementation SFDR, à la suite de quoi un système de catégorisation des fonds durables pourrait être créé et de nouveaux critères précisés, rappelle Hortense Bioy. De nombreuses sociétés de gestion attendent donc la finalisation du cadre européen avant de décider si elles vont ou non se mettre en conformité avec le nouveau label ISR et pour quels types de fonds». Chez Groupama AM par exemple, la gamme pourrait être resserrée afin d'être compatible avec le nouveau label ISR et les textes européens. «Il est possible que nous diminuions le nombre de fonds labellisés ISR, précise Xavier Hoche. Nous pourrions modifier la gestion afin que les fonds soumis à ce label relèvent aussi de l'article 9 du règlement SFDR. Nous disposerons alors d'une gamme thématique durable affirmée». Un dossier à suivre. ■

Sandra Sebag



SCPI, un marché à 2 vitesses

L'onde de choc provoquée par les baisses de prix de part d'une vingtaine de véhicules, sur un total de 216, ne doit pas résumer à elle seule l'évolution du marché des SCPI ces derniers mois. 2023 aura aussi consacré un marché à 2 vitesses, avec les SCPI diversifiées, et notamment jeunes, qui tirent leur épingle du jeu.

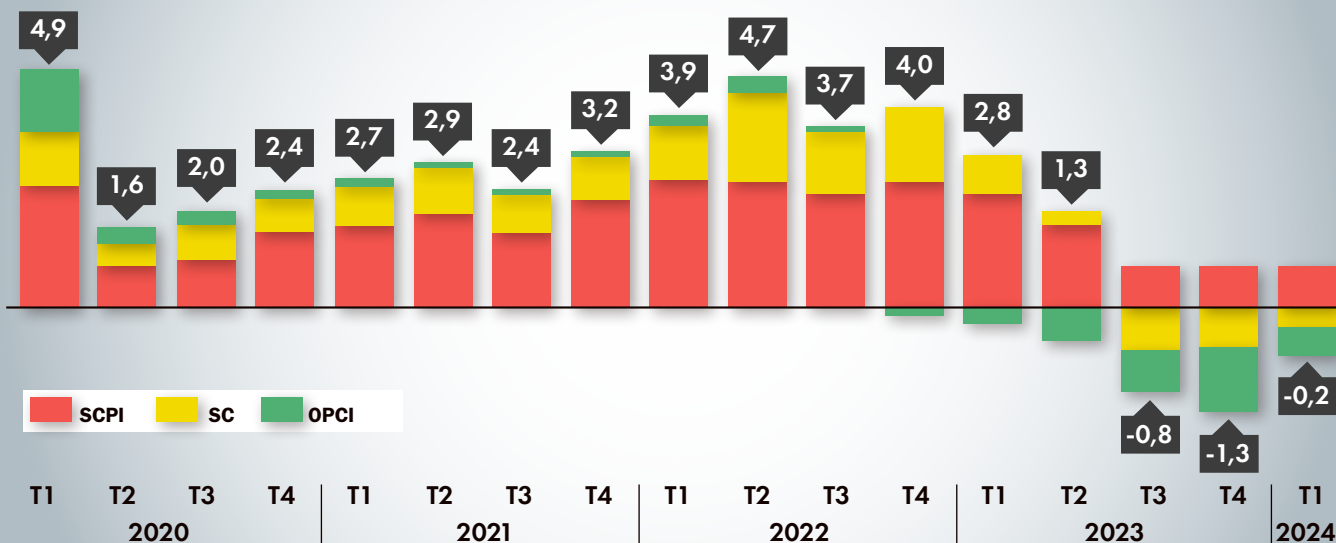
L'année 2023 aura rappelé que les SCPI – véhicules emblématiques de la pierre papier largement sollicités par les particuliers en assurance-vie mais aussi par les institutionnels malgré leur vocation grand public – ne sont pas exemptes de risque. Déjà bousculé par des transformations structurelles (démographiques, sociétales, technologiques et environnementales) amplifiées depuis la pandémie, le marché immobilier a subi l'an dernier une onde de choc. La remontée brutale et massive des taux d'intérêt a provoqué une baisse mécanique des valorisations et un coup de frein sur les transactions. Depuis mars 2023, 28 SCPI à capital variable ont dû baisser, parfois significativement et à plusieurs reprises, le prix de leur part. Surpris par de telles annonces, et dans un contexte plus favorable aux fonds monétaires et obligataires, les investisseurs ont modéré leurs ardeurs sur la pierre papier. Selon l'ASPIM, avec un taux de distribution moyen de 4,52 % et une baisse moyenne de 10,3 % des valeurs de réalisation par part, le rendement global des SCPI était de - 5,8 % en 2023. Des sorties massives ont été opérées, dès les premières secousses, par les institutionnels puis en assurance-vie par les particuliers, provoquant des problèmes de liquidité pour certaines SCPI qui n'avaient pas hésité à faire cohabiter, au sein

d'un produit grand public, 2 profils de clientèle aux horizons et objectifs différents. Après une année 2022 qualifiée d'exceptionnelle par l'ASPIM, la collecte brute sur les SCPI a fortement ralenti au 2^d semestre 2023, pour reculer sur l'année de 34 % à 7,7 Md€. « Cette baisse est toutefois à modérer, car ce niveau de collecte est le 4^e plus élevé de l'histoire », note l'ASPIM.

Des taux de distribution disparates

L'année 2023 aura également mis en exergue un marché à 2 vitesses. La plupart des SCPI ont réussi à traverser cette crise, avec des valeurs de part maintenues, voire relevées pour une dizaine de véhicules, une collecte soutenue et des taux de distribution supérieurs à la moyenne. La stabilité à 4,52 % du taux moyen de distribution cache en effet de fortes disparités. Celui des SCPI diversifiées était de 5,5 %, juste derrière la thématique de la logistique (5,9 %). En queue de peloton, le taux des SCPI de bureaux était de 4,1 %. « L'agilité des SCPI diversifiées leur permet d'être opportunistes, ce qui est un avantage dans un marché chahuté », souligne-t-on chez Linxea. Ces véhicules ont d'ailleurs concentré l'an dernier 42 % de la collecte brute. Par ailleurs, 14 SCPI, pour la plupart diversifiées mais aussi récentes, ont affiché des taux de distribution supérieurs ou égaux à 6 %,

COLLECTE NETTE DES FONDS IMMOBILIERS NON COTÉS DEPUIS 2020 (EN MDSE€)



Source : ASPIM

soit le double de l'année précédente. « Il n'y a jamais eu autant de SCPI avec des rendements élevés, relève-t-on chez Linxea. Le market timing est idéal pour les jeunes SCPI qui ont pu investir dans un marché baissier sans avoir à subir une perte de valeur sur un parc immobilier ancien important puisqu'elles ont très peu de biens en stock. En parallèle, les taux de distribution les plus bas concernent les SCPI avec les capitalisations les plus importantes, ce qui impacte d'autant plus la moyenne puisque le taux moyen est pondéré par les encours. » Pour profiter de ce momentum, certains gestionnaires d'actifs font preuve d'opportunisme. Sept nouvelles SCPI, là encore pour la plupart diversifiées, ont été lancées l'an dernier et déjà cinq sur les quatre premiers mois de l'année avec même pour Mata Capital et Edmond de Rothschild REIM le lancement d'une première SCPI. Swiss Life Asset Managers France vient, de son côté, de lancer sa seconde SCPI, 7 ans après la première. « Nous sommes convaincus qu'un nouveau cycle immobilier est en marche avec, dès à présent, des points d'entrée à saisir, notamment sur des immeubles de bureaux centraux, des actifs de logistique urbaine ainsi que des actifs d'hôtellerie. Il faut néanmoins identifier des actifs qui présentent des rendements attractifs et qui répondent aux besoins actuels et futurs des villes, aux nouveaux modes de travail et de consommation », souligne Fabrice Lombardo, directeur des activités immobilières chez Swiss Life Asset Managers France.

Des investisseurs toujours prudents

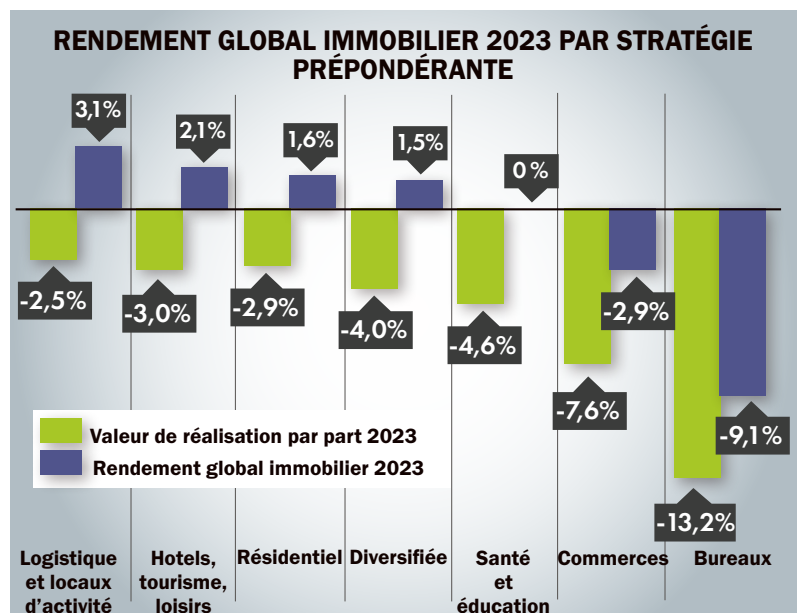
Après une année 2023 chahutée, l'ASPIM note des signes de stabilisation avec notamment une forte diminution des demandes de rachat sur le 1er trimestre. Mais au 31 mars 2024, la valeur des parts en attente de retrait représentait 2,4 Md€, soit 2,7 % de la capitalisation du marché, contre 2,35 % un trimestre plus tôt. « Comme au 2d semestre 2023, ce sont majoritairement les SCPI n'ayant pas de parts en attente qui captent la collecte brute », précise l'ASPIM. Par prudence, les investisseurs privilégient toujours les SCPI diversifiées, qui ont encore capté 55 % de la collecte brute au 1er trimestre. « Beaucoup de clients investisseurs personnes physiques attendent des signes probants de stabilisation du marché immobilier, mais aussi un flux de nouvelles plus encourageant sur les SCPI avant de revenir sur la classe d'actifs », met en avant Fabrice Lombardo. D'ailleurs, selon le dernier observatoire de Nortia, le désamour des investisseurs pour les supports immobiliers en unités de compte s'est confirmé au 1er trimestre, avec un taux d'exposition historiquement bas, à 2,3 % du volume de collecte. « Les valeurs d'expertise de plusieurs SCPI ont à nouveau été corrigées en ce début d'année, et 2024 risque à nouveau d'être délicate pour la classe d'actif », estime-t-on chez Nortia. Jean-Marc Coly, président de l'ASPIM, préfère



Fabrice Lombardo, directeur des activités immobilières chez Swiss Life Asset Managers France

« Nous sommes convaincus qu'un nouveau cycle immobilier est en marche avec, dès à présent, des points d'entrée à saisir, notamment sur des immeubles de bureaux centraux, des actifs de logistique urbaine ainsi que des actifs d'hôtellerie. »

l'optimisme. « Nous devrions arriver en 2024 au bout du mouvement de correction, avec des perspectives positives liées à l'amélioration des indicateurs macro-économiques et des conditions de marché d'ici la fin de l'année », avance-t-il. Désormais, tous les regards se tournent vers la BCE. « L'histoire récente des SCPI montre que les sorties de crises ont toutes été résolues par le niveau des taux, souligne David Seksig, directeur général de Remake AM. Une baisse des taux directeurs de la BCE pourrait donc réinsuffler de l'intérêt pour les produits immobiliers à rendement modeste avec une reprise de la collecte – sous réserve néanmoins de l'effet mémoire –, mais également stopper les dévalorisations des actifs en portefeuille, voire entraîner des réévaluations. Toutefois, les SCPI ayant constitué leur patrimoine après 2022 tireront plus vite parti de la compression des taux. » Diversification et jeunesse semblent désormais être la combinaison à privilégier sur le segment des SCPI. ■ Carole Leclercq



Rendement, décorrélation et financement de l'économie : les raisons d'investir dans le non coté

Private equity, dette privée, infrastructures... Ces actifs privés, depuis longtemps prisés des investisseurs institutionnels, sont désormais plus accessibles à la clientèle intermédiée.

■ **Que recouvrent ces classes d'actifs ? En quoi apportent-elles de la diversification et de la décorrélation dans un portefeuille ?**

■ **Comment a évolué l'offre ? Le label Eltif 2.0 peut-il être un catalyseur ?**

■ **Les perspectives de rendement pour la clientèle privée compensent-elles les risques et l'absence de liquidité ?**

■ **Actifs réels et investissement durable sont-ils compatibles ?**

Dans quel contexte parle-t-on aujourd'hui d'ouverture de l'offre des actifs non cotés à la clientèle privée ?

Alain Guélenoc

Les actifs non cotés sont connus par tous les clients institutionnels qui investissent dans le private equity ou la dette privée depuis une douzaine d'années environ. Les assureurs vie ont notamment en portefeuille des actifs non cotés qu'ils connaissent bien. Au fur et à mesure du développement de cette activité, de nombreux gérants d'actifs ont constitué des équipes qui se sont professionnalisées. Le bilan est très positif : le non coté a démontré sa capacité à délivrer de la performance et sa résilience au cours des années. Par ailleurs, les hausses de taux que nous avons connues en 2022 ont laissé beaucoup de traces négatives sur les actifs cotés. Les particuliers se sont notamment rendu compte des risques de contre-performance significatifs des fonds obligataires puisque ces actifs ont enregistré, cette année-là, entre - 10 et - 15 % de baisse, voire plus pour certains. Les clients ont compris que les taux n'étaient pas un moteur récurrent, tout en constatant parallèlement que les taux des fonds en euro ne cessaient de décroître et que le renouvellement de leurs placements se faisait à des niveaux très faibles. Il n'y avait ainsi pas de parachute face aux actifs cotés, qui ont beaucoup souffert durant cette période.

Dans le même temps, le régulateur a permis la mise sur le marché d'actifs non cotés à destination des particuliers. Tous les acteurs y voient une opportunité de capter de nouveaux capitaux en proposant aux particuliers une nouvelle offre apportant de la récurrence et une dimension extra-financière.

Le non coté permet d'expliquer aux clients qu'ils vont mettre du sens dans leur épargne en finançant des entreprises proches d'eux et contribuer à financer la transition énergétique, via des fonds d'infrastructures par exemple. Les différents filtres ESG vont leur permettre de financer les entreprises les plus vertueuses sur le plan social et environnemental, et qui présentent de surcroît des critères de gouvernance de bon niveau. La loi industrie verte va également permettre le développement du non coté en permettant d'inclure des fonds d'actifs privés dans les mandats de gestion. Le non coté bénéficie actuellement d'un bon alignement d'intérêts, mais son développement reste pour l'instant modeste par rapport à ce que nous avons connu avec la clientèle institutionnelle. C'est encore un marché en émergence.

Xavier Collot

En effet, l'environnement de taux est un facteur perturbateur pour les particuliers, mais sans doute davantage pour le monde institutionnel qui, durant la période de liquidités abondantes, est allé chercher du rendement sur des produits de très long terme et



Xavier Le Blan,
directeur innovation et
gestion privée,
SWEN Capital Partners

**Xavier Collot, directeur de
l'activité de gestion cotée,
Sienna IM**

Alain Guéennoc,
président du directoire de
Federal Finance Gestion

donc sur les actifs privés. Investir dans les actifs privés ne relève pas d'un effet de mode même si on en parle beaucoup actuellement. Il faut quand même avoir en tête que nous sommes face à des réformes successives du système de retraite. L'allongement de la durée de vie est réel, mais l'allongement de la durée de cotisation l'est aussi ! Et il ne règle pas la question de ce que le particulier va percevoir au moment de la retraite, car ce n'est pas parce qu'il a travaillé plus longtemps qu'il gagnera plus. La capacité de diversification et d'allocation des Français face aux enjeux de long terme est un problème, d'autant qu'ils ont toujours été habitués à une épargne réglementée.

A travers la création du PER, la loi Pacte est un déclencheur qui va permettre de diriger l'épargne de précaution vers le long terme puisque l'horizon de sortie est le départ à la retraite. Il ne faut quand même pas oublier que pour avoir un complément de revenus de 1000 € brut à la retraite, c'est quasiment 300000 € de capital constitué qu'il faut détenir. Et ce n'est pas avec des rendements qui couvrent à peine le risque d'inflation aujourd'hui que les épargnants auront un capital acquis significatif au moment du départ en retraite. D'où cette notion de diversification, de capitalisation, et cette idée d'inclure dans une allocation des actifs beaucoup plus risqués que sont les actifs non cotés tels que le private equity, la dette, l'infrastructure ou l'immobilier pour obtenir quelques points de rendement en plus

et avoir moins de volatilité. Pour avoir du rendement, il faut prendre du risque. Et la meilleure façon d'y parvenir, sur du moyen/long terme, est de coupler des actifs non cotés avec des actifs cotés. Il faut apporter à l'épargnant de l'innovation, car il recherche la performance, la diversification et la liquidité. Si, pour préparer la retraite, les épargnants optent pour un PER, ils vont optimiser leur fiscalité d'un côté et d'un autre, privilégier une allocation qui va apporter du rendement sur le long terme tout en participant au financement de l'économie.

En finançant des actifs non cotés, le risque est plus élevé, mais les rendements se situent autour de 15 % par an pour le private equity, 6 à 7 % pour la dette privée et autour de 10 % pour les infrastructures.

Les rendements que vous mentionnez ne sont pas ceux qu'offrent les produits destinés au retail...

Xavier Collot

Non, en effet. Ces 15 % correspondent, en moyenne, au rendement d'un fonds pur de private equity. Mais la loi industrie verte permet d'inclure une part d'actifs non cotés dans la gestion pilotée, ce qui pourrait permettre de dégager un rendement supérieur par rapport à l'inflation, au taux du livret A, et qui pourrait dépasser les 5 % sur les profils les plus offensifs.

Xavier Le Blan,
directeur
innovation et
gestion privée,
SWEN Capital
Partners



« Les allocations d'actifs privés correspondent très bien aux placements comme l'assurance-vie ou le PER, mais elles ne sont pas encore ancrées chez les épargnants. »

Xavier Le Blan

Aujourd'hui, la plupart des Français ne s'inquiètent pas de la manière dont ils vont gérer leur retraite puisque nous avons un système par répartition. C'est la raison pour laquelle nous n'avons pas ce phénomène de capitalisation que l'on peut retrouver dans d'autres pays et qui oblige les épargnants à s'inquiéter de la gestion de leur patrimoine et, donc, à avoir des allocations diversifiées, avec des expositions aux actifs privés. Les allocations en actifs privés sont ainsi plus matures dans certains pays, notamment chez les Anglo-saxons. En France, ce sont surtout les institutionnels qui sont investis dans les actifs privés ainsi que les family offices.

Il ne faut pas opposer actifs cotés et actifs privés. La principale différence entre les 2 réside dans la liquidité. L'idée d'accompagner une entreprise non cotée séduit bien des anciens dirigeants, par exemple, qui comprennent très bien l'intérêt d'investir dans ce type de support, mais ce placement se fait sur le long terme pour avoir une maîtrise de son résultat. Or, en France, on a plutôt tendance à investir à court terme et sur des produits liquides. Les allocations d'actifs privés correspondent très bien aux placements comme l'assurance-vie ou le PER, mais elles ne sont pas encore ancrées chez les épargnants. Il y a beaucoup de pédagogie à faire, même si ces allocations sont assez évidentes pour le PER et l'épargne salariale. Il faut tout de même rappeler que la classe d'actifs est relativement jeune, en particulier l'infrastructure ou la dette privée, qui n'existent que depuis une vingtaine d'années, avec des résultats très satisfaisants.

Quelles sont les caractéristiques de ces actifs privés? Quels sont les horizons de temps et les risques inhérents au private equity ou aux infrastructures par exemple ?

Xavier Le Blan

L'infrastructure est une classe d'actifs relativement jeune, d'une vingtaine d'années. Par construction, nous sommes sur du long terme et sur des actifs essentiels qui peuvent permettre de faire tourner une société et une économie. C'est une classe d'actifs facile à comprendre pour l'épargnant puisqu'elle adresse les besoins en eau, en électricité, etc. La construction et l'exploitation d'une infrastructure sont des projets de long terme. On n'investit pas dans un réseau électrique pour le vendre le mois suivant. L'horizon de temps est plutôt de 15 ou 20 ans, c'est d'ailleurs un des principaux freins pour investir dans les infrastructures. Dans cette perspective de long terme, face au manque de liquidité, on attend de ces actifs une certaine stabilité et une visibilité sur l'actif, ce qui est rassurant d'autant que l'investisseur détient un actif tangible et utile.

Alain Guélenoc

Pour ma part, je considère que, comme pour les actifs cotés, il existe 2 grandes classes d'actifs non cotés : l'action et la dette. Que ce soit en corporate, en immobilier ou en infrastructure, la dette a toujours les mêmes caractéristiques, à savoir une échéance fixe et un taux de rendement défini dès le départ.

Donc, sauf défaut de l'emprunteur, le rendement est quasi assuré en fonction de l'Euribor et de la marge retenue. Actuellement, les marges sont très élevées, un fonds d'infrastructure, par exemple, peut offrir un rendement Euribor + 600 points de base, soit un rendement instantané de 10 %, l'Euribor étant aujourd'hui autour de 4 %. A la différence, en private equity, on ne connaît pas forcément la date de sortie exacte du dossier. Que l'investisseur mette 10 M€ dans un fonds de private equity ou 1000 € s'il s'agit d'un particulier, il peut y avoir une sortie partielle au bout de 3 ans et le reste au bout de 7 ans, voire plus.

Xavier Collot

Les actifs privés se caractérisent par leur décorrélation des marchés financiers, ils n'en subissent pas les soubresauts ni la volatilité en fonction des contextes géopolitiques et économiques. Ce sont aussi des actifs tangibles. Si l'investisseur en est actionnaire, il a des responsabilités, donc il ne peut pas décider du jour au lendemain de sortir. L'engagement est beaucoup plus fort que lorsqu'on détient des actions d'une entreprise cotée. L'analyse économique préalable à l'investissement dans une entreprise non cotée est également plus fine, car il faut avoir confiance dans le management et ses équipes, dans la capacité de l'entreprise à se développer et à créer de la valeur sur une durée déterminée. Quand un fonds est au capital d'une entreprise non cotée, il participe à la prise de décision.

Xavier Le Blan

L'engagement est au cœur du sujet. Au sein d'une entreprise non cotée, il n'y a parfois que 2 ou 3 actionnaires, parfois nous pouvons même être le seul actionnaire aux côtés du management. Il y a donc un alignement d'intérêts et un engagement qui sont plus forts que dans les entreprises cotées.

La retailisation de l'offre arrive à un moment un peu particulier pour le private equity. Les particuliers ne s'étonnent-ils pas de se voir proposer une classe d'actifs sur laquelle les investisseurs institutionnels réduisent leur exposition et qui suscite par ailleurs pas mal d'inquiétudes sur la valorisation des actifs en portefeuille ?

Xavier Collot

En effet, c'est une question que se posent certains épargnants. Encore une fois, l'investissement dans le non coté s'inscrit dans un horizon de temps long. On trouve de tout dans le private equity, de la prise de participation simple au capital avec un dialogue actionnarial fort à des investissements dans des entreprises qui ont un fort effet de levier.

Dans le contexte actuel, certaines entreprises qui s'étaient beaucoup endettées à taux variable peuvent avoir des difficultés. A ce stade, il n'y a toutefois pas eu beaucoup de défauts au niveau mondial. Les investisseurs institutionnels ont réduit leur exposition au private equity, car ils ont l'obligation de gérer à l'optimum leurs allocations actifs/passifs dans le cadre de la hausse

des taux, mais je suis convaincu qu'ils reviendront sur cette classe d'actifs, probablement d'ici fin 2025. Encore une fois, l'investissement dans le non coté relève du temps long, raison pour laquelle l'assurance-vie et le PER sont des enveloppes adaptées. Dans ce temps long, les entreprises traversent plusieurs cycles économiques, certaines d'entre elles peuvent devenir des championnes mondiales et sortir ainsi sur des niveaux de valorisation élevés. Nous l'avons constaté avec certaines opérations de sortie récentes, donc la création de valeur ne fait pas de doute, et c'est ce qu'attend l'investisseur.

Alain Guélenoc

La question du timing pour investir dans le private equity est légitime. En termes de valorisation, on peut estimer que le marché est cher, mais on constate par ailleurs que les entreprises se portent globalement bien. Les fonds de private equity ont fait la démonstration ces dernières années de leur capacité à piloter les entreprises dans lesquelles ils ont pris une participation au capital pour créer de la valeur de façon récurrente. A condition d'avoir sélectionné les bons fonds et les bons gérants. Par ailleurs, si le timing de marché est compliqué pour les actifs cotés, le non coté offre cet avantage de s'en extraire, car il y a moins cette volatilité de la valorisation.

Cela dit, il faut venir progressivement sur ces classes d'actifs en allouant au départ de petits montants pour aller jusqu'à 5 ou 10 % de son portefeuille. Enfin, investir dans le private equity au sein d'un contrat d'assurance-vie présente un gros avantage, car, face à un accident de vie, un décès, etc., le client peut vendre, puisque l'assureur est tenu d'assurer la liquidité.

C'est donc très intéressant pour les particuliers, mais pour autant l'exposition reste faible en France en comparaison avec l'Allemagne où le private equity peut représenter jusqu'à 20 % de l'épargne des ménages. Le potentiel de développement est important !

Xavier Collot

En France, le non coté représente moins de 1 % d'un patrimoine moyen contre 15 % au Royaume-Uni. En Europe, c'est entre 30 et 50 % dans les portefeuilles des grandes familles fortunées. Et aux Etats-Unis, c'est 15 % environ au moment où le salarié américain part en retraite. Il existe donc un potentiel réel développement des actifs privés en France dans la dimension retail.

Xavier Le Blan

Quand un particulier investit dans le cadre d'un contrat d'assurance-vie, il le fait aux côtés de l'assureur, qui se retrouve porteur en dernier ressort. Donc ce dernier a tout intérêt à faire très attention à la sélection du sous-jacent. L'alignement d'intérêts n'est pas négligeable. Par ailleurs, les assureurs sont aujourd'hui très sélectifs avec les produits proposés.

Alain Guélenoc

Ce qui vient d'être dit est très important. Face à la crise des SCPI, les assureurs assurent certains portages. Ils sont donc très vigilants sur ces risques et veillent à recommander de bons fonds aux assurés.

Xavier Collot,
directeur de
l'activité de
gestion cotée,
Sienna IM



« Pour avoir du rendement, il faut prendre du risque. Et la meilleure façon d'y parvenir, sur du moyen/ long terme, est de coupler des actifs non cotés avec des actifs cotés. »

Beaucoup de sociétés de gestion ont recruté des équipes, réfléchissent à des lancements, ou sont sur le point de lancer des fonds investis en non coté. Comment s'y retrouver face à cette offre en développement ?

Xavier Le Blan

Pour l'instant, l'offre existante chez les assureurs est assez réduite. Dans certains contrats, il n'y a parfois qu'un produit disponible et la plupart du temps, le client particulier n'est même pas informé.

Xavier Collot

On parle beaucoup de la démocratisation de l'offre, mais force est de constater qu'elle est loin d'être pléthorique, même si les asset managers communiquent beaucoup à chaque lancement de fonds. L'offre disponible chez les grands assureurs ou distributeurs est limitée parce que, jusqu'à présent, la demande était surtout concentrée sur les produits immobiliers. Les clients voulaient essentiellement de la pierre papier.

L'offre va se développer car, dans le devoir de conseil, il y a l'obligation de proposer plusieurs fonds pour chaque classe d'actifs ; la réglementation l'impose. A cela s'ajoute la RIS (Retail Investment Strategy) qui met une pression non négligeable sur le niveau de frais comparé au rendement. Finalement, dans un marché très concurrentiel, ce sont les rendements et les frais qui feront clairement la différence.

Alain Guéennoc

Chez notre assureur, Suravenir, la capacité de choix entre les fonds en non coté – exception faite des produits immobiliers – et les fonds investis dans les actifs cotés varie de 1 à 10. Et pourtant, c'est sans doute un des assureurs qui offrent le plus grand nombre d'UC. Par ailleurs, quand un assureur référence un fonds d'actifs privés dans un contrat d'assurance-vie, c'est souvent parce qu'il est déjà lui-même investi, donc il connaît l'équipe de gestion et les différents millésimes de fonds gérés. Ainsi, quand le fonds d'une société de gestion est référencé, il a déjà passé un certain nombre de filtres. Cela ne signifie pas que c'est gagnant à tous les coups, mais, en tout cas, cela implique que l'assureur a été très sélectif.

Xavier Le Blan

L'alignement est encore une fois très poussé puisque l'on va déjà retrouver le fonds ou la société de gestion chez l'assureur pour le compte de son fonds euro. En ce qui concerne l'offre, il faut rappeler que le non coté fait partie des produits rentables pour les asset managers dans une industrie qui subit une pression concurrentielle extrêmement forte sur les frais. Le développement de l'offre devrait avoir un impact sur les frais qui, à terme, devrait être favorable à l'épargnant. Quelles que soient les classes d'actifs, cotées ou non cotées, il y a toujours une poignée d'acteurs qui concentrent l'essentiel du marché. Ce qui ne signifie pas que leur offre n'est pas de qualité, mais les assureurs ne peuvent pas multiplier les référencements dans de bonnes conditions.

Xavier Collot

Les CGP – qui sont aujourd'hui un canal de distribution important en France – travaillent avec plusieurs contrats d'assurance vie et d'assurance retraite. Ils ont tout intérêt à avoir plusieurs offres avec des supports différents pour pouvoir répondre à des typologies de clients différentes allant du mass affluent au wealth management. Or aujourd'hui, l'offre en non coté est assez pauvre et plutôt concentrée chez quelques grands acteurs. Elle a également besoin de se démocratiser tout en étant très encadrée par le régulateur.

Entré en vigueur en janvier, le label Eltif 2.0, qui permet aux investisseurs particuliers une meilleure accessibilité aux marchés privés, est-il un bon moyen de développer le marché ?

Xavier Collot

Pour l'instant, nous ne connaissons pas toutes les normes techniques (RTS) auxquelles devraient répondre les fonds Eltif 2.0. La réglementation ne devrait pas être précisée avant l'automne, voire la fin de l'année. Donc, les sociétés de gestion qui commercialisent ces produits ne savent pas encore s'ils sont tout à fait conformes à cette réglementation. Par ailleurs, il reste à régler le problème concernant la poche de liquidité dans les produits Eltif. Si la poche imposée par le régulateur est trop importante, le produit n'a aucune chance de s'imposer. Il ne faut pas que la gestion de la liquidité détériore la performance sur la durée.

Xavier Le Blan

C'est une réflexion très franco-française, car Eltif 2.0 est déjà appliqué au Luxembourg. Des produits avec ce label sont donc commercialisés à l'étranger, mais ils ne sont pas éligibles en France.

Quels sont donc les produits accessibles aujourd'hui aux clients privés pour s'exposer aux actifs non cotés ?

Xavier Le Blan

Le FCPR est le véhicule que les assureurs ont décidé de retenir. Il y a une volonté manifeste des gouvernements, qu'ils soient français ou européens, de pousser les actifs privés, et des discussions sont engagées pour savoir à travers quels types de véhicules, peut-être des fonds labellisés Eltif 2.0. Face à cette volonté, nous voyons bien que le régulateur, lui, est prudent, ce qui est logique puisqu'il s'inscrit dans une démarche de défense de l'épargnant. Il pose beaucoup de questions sur la liquidité, la volatilité et donc la valorisation, partant du principe que s'il y a moins de volatilité dans les actifs privés, c'est parce qu'ils ne sont pas valorisés tout simplement. L'opposition n'est pas complètement dénuée de sens, mais, à nouveau, on essaie de rendre compatible ce qui ne l'est pas en voulant mettre de la liquidité pour des actifs illiquides. C'est pour cette raison que nous insistons tous sur ce point : le client qui souhaite investir avec un horizon de 1 à 2 ans ne doit pas avoir recours à des placements ayant des actifs privés comme sous-jacents, car ça ne sera pas en adéquation avec ses attentes. Il faut faire encore et toujours de la pédagogie pour bien expliquer comment fonctionnent ces sous-jacents.

Xavier Collot

Il ne faut en effet pas perdre de vue qu'un placement de long terme ne peut pas être liquide à tout moment. Investir dans les actifs privés, c'est donner du sens à son épargne en privilégiant des actifs tangibles et visibles.

Alain Guélenoc

Je suis d'accord avec ces notions d'actifs tangibles et de sens. Prenons un exemple pour illustrer le côté tangible des actifs privés. Pour les fonds à impact ou classés article 9, il faut démontrer l'additionnalité liée aux investissements réalisés. Chez Federal Finance Gestion, nous avons créé un fonds sur la thématique de la création de l'emploi, au sujet duquel nous avons eu des discussions avec le régulateur, qui nous a expliqué qu'il était impossible de démontrer l'additionnalité par nos investissements en actions cotées. Certes, le fonds soutient des fleurons de l'industrie française, mais il n'a pas d'additionnalité sur la création d'emplois. A contrario, quand un fonds de private equity investit dans une entreprise qui va créer des emplois, il peut démontrer que sa participation y a contribué. Cette additionnalité, qui est un critère important quand on veut avoir de l'impact, est facilement démontrable. Avec ce type de fonds, il est possible de justifier aisément l'impact de l'argent investi par nos épargnants. C'est une différence majeure avec les actifs cotés.

Xavier Le Blan

Les premiers produits proposés aux particuliers à travers l'assurance vie et le PER doivent démontrer leur capacité à être investis dans des actifs concrets, responsables, qui génèrent de l'impact, mais également prouver qu'ils peuvent délivrer les performances promises. C'est comme cela que nous ferons la différence. Le client, qu'il soit institutionnel ou privé, veut la performance qui lui a été promise chaque année. C'est à cette condition qu'il reviendra régulièrement.

Xavier Collot

La qualité du couple rendement/risque et la performance sont, en effet, ce qui permet de faire la différence sur la durée et de renforcer la crédibilité aussi bien pour les actifs cotés que pour les actifs privés.

Xavier Le Blan

J'espère donc que la qualité des premiers produits accessibles aux clients particuliers permettra de dynamiser le marché. Toutefois, comme ce sont des produits de long terme, ils ne pourront rien prouver au bout de 1 ou 2 ans. Mais si en plus de générer de la performance financière, ces produits permettent d'avoir de l'impact concret sur la société, les investisseurs devraient y adhérer. C'est tout le défi de notre industrie aujourd'hui.

Quels sont les produits que vous avez choisi de proposer à la clientèle privée ?

Alain Guélenoc

Certains fonds proposés dans les réseaux sont investis sur une classe d'actifs, mais nous avons également développé une offre

Alain Guéennoc,
président du
directoire de
Federal Finance
Gestion



« Avec ce type de fonds, il est possible de justifier aisément l'impact de l'argent investi par nos épargnants. C'est une différence majeure avec les actifs cotés. »

de produits mixtes, par exemple, un produit exposé à 60 % à de la dette privée et 40 % au private equity, car le format FCPR nous impose d'en avoir un minimum. L'avantage de cette offre mixte est de permettre d'amortir partiellement la courbe en J du private equity, notamment en ce moment, puisque la dette offre un rendement élevé. Nous avons ainsi un vrai moteur pour amortir la prime de risque, ce qui est très important dans la perception de l'épargnant. Si celui-ci se rend compte que, très vite, il retrouve une performance positive et qu'ensuite le rendement revient de façon assez récurrente, nous aurons gagné le pari. Nous n'en sommes qu'au démarrage, et les volumes ne sont pas encore significatifs, mais ces offres mixtes sont plutôt bien perçues dans les réseaux. Un travail de pédagogie a été fait au niveau des équipes dans les différents réseaux. La première étape pour bien vendre des produits non cotés est de convaincre le chargé de clientèle ou le conseiller en gestion de patrimoine. En termes de communication et de reporting, le soutien aux CGP est essentiel.

Xavier Collot

Chez Sienna IM, nous avons la chance de pouvoir associer différents actifs privés, que ce soit du private equity, de la dette ou de l'immobilier. Nous avons un produit de trésorerie dans lequel on associe de la dette privée non cotée court terme, à horizon 3 mois renouvelables, à des obligations cotées. Il vise un objectif €STER + 150 points de base, donc supérieur au CAT ou au DAT bancaire et s'adresse plutôt à la clientèle de banque privée

et wealth management, dans des contrats de capitalisation ou des comptes-titres. La période est intéressante, car elle foisonne d'innovations qui permettent d'offrir autre chose que les produits classiques jusqu'alors proposés dans la distribution. Par ailleurs, notre offre comporte aussi un FCPR en private equity, un fonds evergreen géré en architecture ouverte, à échéance 99 ans, dans lequel les clients peuvent investir à tout moment à travers essentiellement des contrats d'assurance retraite et des PER.

La sélection porte sur des sociétés de gestion reconnues du private equity et des fonds orientés sur les mid caps européennes. Ces produits sont exposés à 70 % à des fonds de private equity et à 30 % à une poche de fonds obligataires court terme qui permet d'avoir une liquidité autoportée.

Xavier Le Blan

SWEN Capital Partners développe une offre dédiée à la clientèle privée. Nous souhaitons offrir aux clients particuliers la gestion que nous proposons aux institutionnels. C'est possible à travers des fonds evergreen dont le principe de capitalisation permet de réinvestir en permanence les retours ou les intérêts. C'est un mode de fonctionnement différent de celui des fonds fermés traditionnels. Ce choix s'impose dès lors que l'on souhaite travailler avec les assureurs pour proposer des unités de compte. Ils souhaitent des FCPR de type evergreen. ■

Propos recueillis
par Catherine Reikik

Actifs privés : une démocratisation à marche forcée

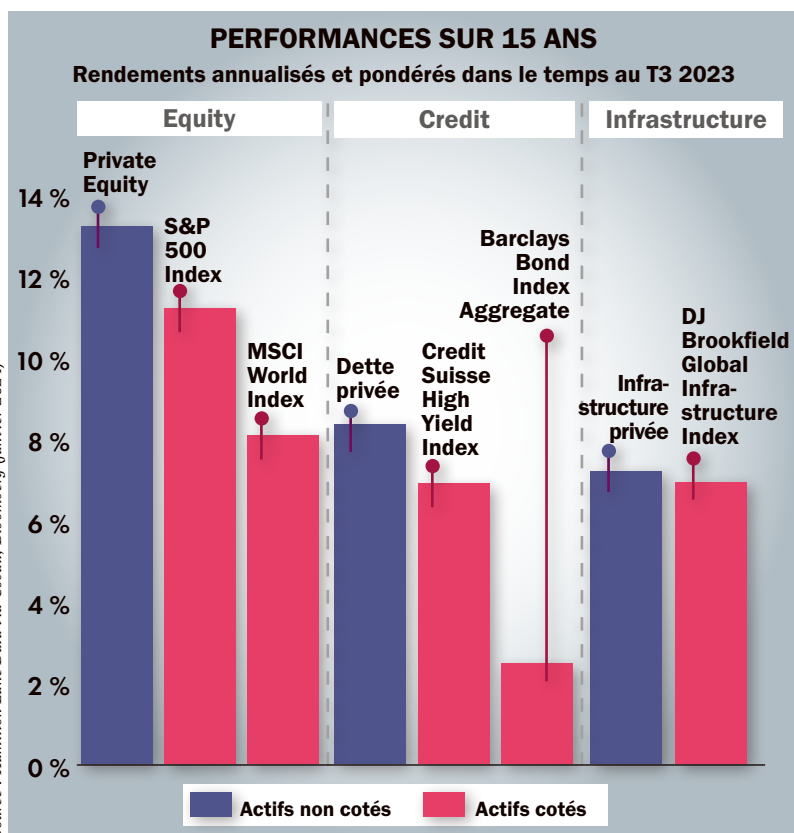
Pour inciter les différentes typologies de clients privés à investir dans les actifs non cotés, les sociétés de gestion structurent des offres adaptées. Si la démocratisation est portée par la réglementation, elle ne pourra réussir sans pédagogie ni accompagnement.

Couple rendement-risque attractif sur le long terme, diversification et décorrélation par rapport aux actifs traditionnels, participation au financement de l'économie réelle, réponses aux enjeux de croissance durable et de souveraineté européenne... investir dans les actifs privés ne manque, à priori, pas d'atouts. Traditionnellement réservés aux institutionnels, le private equity primaire et secondaire, la dette privée et les infrastructures se démocratisent : pour les clients privés avertis, notamment à travers l'offre de plateformes dédiées avec des produits millésimés à appel de fonds successifs et des tickets d'entrée de 100 000 €, mais également sous l'impulsion de la loi Pacte, pour la clientèle retail, avec des unités de compte aux tickets d'entrée très faibles. Celles-ci permettent, sous certaines conditions, d'obtenir de

la liquidité sur une classe d'actifs par nature illiquides. Avec aujourd'hui une quarantaine de fonds éligibles aux unités de compte, l'offre retail s'étoffe au rythme des référencements. Mais elle reste encore très limitée comparée à celles sur les actifs traditionnels ou sur la pierre papier. Elle est aussi plus ou moins diversifiée d'un contrat à l'autre.

Pour accélérer la démocratisation des actifs privés, les fonds evergreen prennent leur essor. Contrairement aux véhicules traditionnels fermés, ces fonds à maturité perpétuelle permettent d'investir à tout moment, en une seule fois, avec un portefeuille le plus souvent déjà constitué et profitant des différents cycles de la classe d'actifs. Ils offrent aussi plus de fenêtres de liquidité et des valeurs liquidatives mises à jour plus régulièrement. Les professionnels du non coté ne ménagent pas non plus leurs efforts pour promouvoir la classe d'actifs. S'ils estiment qu'elle devrait représenter au moins 10 % d'une allocation diversifiée, on est encore très loin du compte en France. La pédagogie sur les vertus et les risques des actifs privés, sur leur horizon de long terme et sur le fonctionnement spécifique des fonds est plus que nécessaire, tout comme la formation des réseaux de distribution. L'accompagnement des clients, avertis et retail, est en effet primordial pour brosser les perspectives des différents segments dans le nouveau paradigme inflation-taux-croissance et pour identifier ceux à privilégier. Il l'est tout autant pour sélectionner et articuler entre eux les fonds au sein d'une offre qui se densifie, et se renouvelle pour les véhicules fermés, mais sur laquelle il y a encore peu de recul sauf à se baser sur l'historique des fonds proposés depuis plusieurs décennies aux Etats-Unis. Par ailleurs, les performances présentent de fortes dispersions d'un segment, d'une stratégie, d'un gérant à l'autre. Sans oublier qu'en unité de compte, les rendements potentiels seront obérés par les frais globaux du contrat.

Reste à savoir si la promulgation de la loi industrie verte – qui devrait contraindre les assureurs à promouvoir davantage la classe d'actifs – et l'introduction d'ELTIF 2.0 inciteront les épargnants à investir davantage dans le non coté. ■ Carole Leclercq



Parole d'expert

« Actifs non cotés : la palette de produits à disposition des investisseurs individuels s'élargit »

Les solutions d'investissement dans les actifs non cotés à destination des particuliers fleurissent. Privilégier la dette privée, assortir les financements de critères extra-financiers, travailler en partenariat avec des intermédiaires pour commercialiser ces produits complexes... **Frédéric Giovansili**, directeur général adjoint de Tikehau Capital, explique de quelle manière la société de gestion¹ spécialisée dans les investissements alternatifs a choisi d'adresser ce marché en plein essor.



Comment expliquez-vous le mouvement actuel de démocratisation du non coté ?

Tout d'abord, par le besoin exprimé par les distributeurs et par leurs clients d'avoir accès à des solutions d'investissement offrant des rendements potentiels élevés, mais n'affichant pas les mêmes niveaux de volatilité que les produits de marché de capitaux (actions, obligations)².

En parallèle, les acteurs intervenant sur le non coté ont la volonté d'élargir leur base d'investisseurs au-delà du cercle des institutionnels. Le fait de capter l'épargne des particuliers permet en effet aux sociétés de gestion de compléter et de soutenir leurs allocations. D'autant que les sommes en jeu sont colossales. Les investisseurs privés représentent en effet les 2/3 des actifs mondiaux³.

Enfin, n'oublions pas le rôle clé joué par la loi Pacte de 2019, qui a permis une ouverture plus large de l'assurance vie – le support d'épargne favori des Français – à cette classe d'actifs.

Certains segments du non coté ont-ils davantage le vent en poupe ?

Le capital-investissement a été privilégié dans un premier temps. Ce support d'investissement en fonds propres était en effet le plus évident dans un contexte de taux d'intérêt très bas. Néanmoins, avec la remontée des taux qui a eu lieu depuis 2022, on observe un report vers la dette privée, dont le couple risque/rendement est selon nous plus intéressant que le capital-investissement actuellement.

De quelle manière répondez-vous à cette demande croissante ?

Nous proposons des produits de co-investissement aux côtés des institutionnels, qui sont donc investis dans les mêmes actifs sous-jacents.

Nous privilégions la dette privée : en effet, les flux de trésorerie des fonds de dette privée facilitent

la gestion de la liquidité. Par ailleurs, les fonds de dette privée présentent selon nous un profil de risque/rendement attractif, notamment dans le contexte actuel de taux d'intérêt plus élevés. De plus, dès lors que l'on se place dans une logique d'allocation, la dette privée peut constituer un vecteur de diversification. La dette privée permet de proposer des produits de capitalisation, le paiement des intérêts venant revaloriser la valeur liquidative des fonds.

Nos financements se portent vers des entreprises de taille intermédiaire en forte croissance (dont le modèle d'affaires et la rentabilité sont avérés), avec un ancrage territorial fort, ce qui fait particulièrement sens pour les investisseurs particuliers. Nos financements intègrent de plus en plus de critères extra-financiers pour les entreprises, notre volonté étant d'être prescriptifs sur ces sujets, en adéquation avec la demande des clients (assureurs et investisseurs finaux). Nous avons notamment lancé une solution dédiée pour la Société Générale et, plus récemment, une solution multi-distributeurs : ces initiatives visent à financer uniquement des entreprises qui se sont engagées à décarboner leur modèle d'affaires en suivant une trajectoire de réduction de leurs émissions de gaz à effet de serre en ligne avec l'Accord de Paris.

Chaque année, nous observons les progrès réalisés et ajustons le niveau des intérêts à la hausse ou à la baisse en fonction des jalons atteints.

Ce mouvement de démocratisation se heurte-t-il à des obstacles ?

Même si la loi Pacte a levé un certain nombre de freins d'ordre technique, il reste celui de la liquidité. Les clients finaux ne sont pas directement concernés par cette problématique puisque les assureurs en font leur affaire. Ils ont des exigences très fortes en la matière. Ces exigences en termes de liquidité expliquent d'ailleurs l'essor de la dette privée. Le versement régulier de divi-

dendes et l'existence d'une maturité pour le remboursement⁴ apportent en effet de la visibilité sur les flux de trésorerie.

Il est par ailleurs nécessaire d'éduquer les distributeurs et, de facto, leurs clients sur les particularités de cette classe d'actifs. Plus précisément, il faut bien expliquer le couple rendement/risque des produits proposés afin de s'assurer de son adéquation avec les besoins des clients. Cela nécessite un important travail de pédagogie. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle nous avons fait le choix assumé de ne pas travailler avec les plateformes d'investissement en ligne. Les actifs non cotés étant des produits complexes, leur commercialisation doit, de notre point de vue, être impérativement accompagnée par un intermédiaire financier qui a une connaissance approfondie des besoins de leurs clients.

La loi industrie verte votée à l'automne dernier est également favorable pour l'investissement dans les actifs non cotés...

Ce texte pousse effectivement les assureurs à introduire une part de non coté dans leur offre de gestion profilée, ce qui ouvre de nouveaux développements pour nous. L'accès à des actifs non cotés à travers des profils différents repose sur le pilotage des assureurs et permet d'obtenir une adéquation entre les besoins des investisseurs et le type d'investissements sous-jacents. Là encore, l'intervention d'un intermédiaire financier comme les assureurs nous paraît essentielle dans la démocratisation de ce type d'investissements. ■

1. Les solutions d'investissement sont gérées par Tikehau Investment Management, société de gestion d'actifs du groupe Tikehau Capital.

2. Tout investissement comporte des risques, y compris, mais sans s'y limiter, le risque de perte en capital et le risque de liquidité.

3. Source : PwC, rapport Asset and wealth management revolution, 2023.

4. Hors cas de défaut.

■ La gestion thématique toujours à la peine

Malgré de nouveaux plus hauts sur les marchés d'actions, les investisseurs boudent toujours les fonds thématiques pourtant très corrélés à cette classe d'actifs.

Investir sur de grandes tendances qui façonnent nos sociétés sur le long terme, affichent dès lors des perspectives de croissance structurelle et permettent de s'affranchir du court-termisme des marchés tout en donnant du sens à son épargne... la promesse de la gestion thématique est séduisante. A tel point qu'elle s'est imposée dans les unités de compte. Les 992 contrats d'assurance-vie répertoriés par Quantalys proposent en moyenne 37 fonds thématiques. Mais depuis 2 ans, les investisseurs n'adhèrent plus vraiment. Après un net ralentissement de la collecte nette en 2022, à 26 Md€, les fonds thématiques en Europe ont, selon Morningstar, subi une décollecte nette de 38,7 Md€ en 2023. Sur les 4 premiers mois de l'année, il faut y ajouter 18 Md€ alors que les fonds actions ont collecté 8,5 Md€ nets. «Hormis l'IA et le Big Data, aucune thématique ne s'en sort, avec notamment une forte désaffection pour la transition énergétique, pointe Mathieu Caquineau, responsable de la recherche sur les fonds actions chez Morningstar en Europe et en Asie. La sous-performance depuis 3 ans de la gestion thématique, en absolu, mais également par rapport aux grands indices actions, alimente ces flux sortants. Elle est notamment due à une exposition plus importante à 2 segments malmenés : les valeurs de croissance ainsi que les petites et moyennes valeurs.» Parallèlement, l'offre de nouveaux fonds est moins dynamique. Alors qu'en 2021 et 2022, pas moins de 130 et 132 fonds avaient été lancés en Europe selon Morningstar, c'était près de 2 fois moins l'an dernier ; depuis le début de l'année, seuls 15 fonds ont vu le jour.

La gestion thématique fait également face à des changements

plus structurels. Utilisée initialement en gestion tactique, elle est désormais sollicitée en cœur de portefeuille. Ce qui n'empêche pas les investisseurs de faire preuve d'impatience dans les périodes de sous-performance. Par ailleurs, les ETF sont désormais de vrais concurrents. Pour répondre à une demande croissante pour des solutions à moindres frais, les fournisseurs ont multiplié les lancements sur des thématiques. Selon Morningstar, ces enveloppes représentent désormais 11 % des encours de la gestion thématique et 20 % de l'offre. Bien que modeste, leur collecte nette reste aussi positive, à 460 M€ sur les 4 premiers mois de l'année, après 850 M€ en 2023.

Mais que l'approche soit active ou passive, l'horizon de la gestion thématique est normalement le même, à savoir sur le long terme. La pédagogie doit probablement être renforcée sur ce point tout comme sur la très grande diversité de l'univers avec des profils de fonds très différents, de fortes dispersions de performances et des risques de bulle en raison d'effets de mode. Au-delà des affinités personnelles, notamment pour donner du sens à son épargne, sélectionner une ou plusieurs thématiques en cœur de portefeuille et ne pas se laisser aller à des biais comportementaux n'est pas non plus aisé. Les fonds multithématiques peuvent répondre à ces écueils. «L'investisseur n'a alors pas à sélectionner les thématiques ni à les allouer ou les arbitrer entre elles, souligne Mathieu Caquineau. Il délègue ce choix difficile au gérant, et la diversification des risques s'en trouve améliorée.» La performance moyenne de ces fonds est d'ailleurs souvent un peu meilleure. ■

Carole Leclercq

COLLECTES NETTES ET ENCOURS DES FONDS THÉMATIQUES* EN EUROPE

Thématiques	Collecte nette YTD en €	Collecte nette sur 1 an en €	Encours en €	Nombre de fonds	Rendement total moyen sur 3 ans**
IA + Big Data	1 832 898 029	3 547 130 123	19 978 275 074	24	3,10 %
Sécurité	262 008 312	-881 194 650	9 660 770 079	9	1,10 %
Bien-être	-199 028 516	-535 781 245	1 544 618 027	19	-7,30 %
Fintech	-293 845 129	-1 354 341 525	2 670 316 690	33	-6,20 %
Cyber Sécurité	-312 635 552	-761 778 811	5 081 516 518	10	6,00 %
Multi-thématiques sociales	-313 676 467	-459 731 760	3 067 259 812	4	7,27 %
Robotique et automatisation	-385 401 516	-583 417 438	21 981 198 099	19	3,80 %
Economie digitale	-426 250 660	-633 645 326	8 105 641 235	29	-3,80 %
Infrastructures digitales et com' « next gen »	-451 171 976	-335 756 756	5 303 781 339	20	-1,30 %
Nouvelles mobilités	-661 356 477	-899 431 796	3 442 976 868	18	-1,00 %
Alimentation	-688 647 511	-2 037 553 201	3 960 730 889	23	-4,70 %
Démographie	-771 703 079	-1 413 581 036	9 925 891 240	35	1,75 %
Multi-thématiques Tech	-885 482 356	-1 558 059 541	37 011 103 538	83	-0,12 %
Sciences de la vie	-1 085 192 061	-3 167 209 893	13 589 825 602	55	-8,30 %
Gestion des ressources	-1 661 620 268	-3 894 897 788	43 252 637 027	81	4,00 %
Multi-thématiques ressources physiques	-2 095 432 253	-4 329 380 020	17 260 346 735	23	3,00 %
Consommation	-2 117 665 138	-3 940 597 180	19 127 078 364	63	-4,60 %
Multi-thématiques	-2 391 211 941	-4 334 589 619	69 381 711 572	127	1,10 %
Transition énergétique	-4 922 942 263	-7 021 543 838	59 301 915 235	142	-4,10 %
Total	-17 568 356 822	-34 595 361 298	353 647 593 943	817	-1,10 %

* thématiques dont l'encours total est supérieur à 1 Md€

** S&P500 NR USD = 11,9% ; MSCI World NR EUR = 9,9%

Source : Morningstar au 30/04/2024

Parole d'expert

La temporalité est un élément crucial pour investir dans les valeurs technologiques

Le déploiement des nouvelles technologies dans l'économie réelle demande du temps et réserve parfois des surprises, ce qui peut entraîner des décalages dangereux en termes de valorisation. Pour **Jacques-Aurélien Marcireau**, gérant du fonds Edmond de Rothschild Fund Big Data, il est donc indispensable de faire preuve d'une très grande discipline pour investir dans l'écosystème de la tech et en particulier dans celui de l'intelligence artificielle.

Quelle analyse faites-vous de l'engouement autour de l'intelligence artificielle ?

A l'heure actuelle, le scénario global nous semble un peu trop enthousiaste.

Il ne fait aucun doute qu'à moyen terme l'intelligence artificielle sera transformante pour l'économie dans son ensemble et qu'elle sera créatrice de valeur. Pour autant, il est difficile de déterminer quel est le bon moment pour investir sur cette thématique incontournable, car, en matière d'investissement technologique, avoir raison trop tôt, c'est avoir tort ! Il faut en fait répondre à 3 questions très complexes : quels seront les acteurs qui bénéficieront de ces transformations, de quelle manière et à quel horizon.

Quels sont les écueils à éviter pour investir sur cette thématique et quels types d'entreprises ciblez-vous ?

Nous partons du principe que même les tendances de fond ne sont pas immunisées dans des marchés instables, ce qui nous incite à suivre une approche de gestion patrimoniale. A nos yeux, le plus grand danger est celui de surpayer une technologie – d'où l'importance de faire preuve d'une très grande rigueur en ce qui concerne les valorisations – ou d'investir dans des entreprises pour lesquelles les attentes sont exagérément optimistes.

Partant de là, nous avons une conviction marquée sur 2 types d'acteurs. En premier lieu, nous sommes convaincus que les grands gagnants ne seront pas les méga-caps technologiques – même si elles ont un rôle majeur à jouer –, mais plutôt les utilisateurs de l'intelligence artificielle, qui vont grâce à elle transformer leur modèle, leur activité et s'améliorer en continu. Ensuite, les acteurs du segment des logiciels qui sont verticalisés



dans des domaines spécifiques détiennent selon nous des positions uniques pour créer des applications à forte valeur ajoutée.

Malgré notre approche de gestion prudente, nous nous montrons très pragmatiques. Nous restons donc en veille pour capter toute inflexion de tendance, toute accélération. Il s'agit notamment de surveiller les percées technologiques faisant apparaître un nouvel usage inattendu et massif de l'intelligence artificielle. Pour cela, il faut réaliser un travail méticuleux afin de comprendre où sont les capacités réelles autour de l'intelligence artificielle, en sollicitant l'avis d'experts indépendants, en réalisant des analyses contradictoires, etc. C'est notre rôle d'investisseur professionnel de dédier le temps nécessaire pour trier les annonces faites en fonction de leur crédibilité, et de prendre des décisions d'investissement en conséquence.

Dans quelle mesure cette approche de gestion prudente influe-t-elle sur les performances du fonds Edmond de Rothschild Fund Big Data ?

Depuis le début de l'année, le fonds affiche une progression de 5 %*, inférieure à celle des indices technologiques. Cette moindre performance s'explique par nos prises de bénéfices sur toutes les valeurs que nous estimions en surchauffe et pour lesquelles les attentes du consensus ne nous semblaient pas réalistes. C'est notamment le cas dans le secteur des semi-conducteurs. Certes, cette industrie est indéniablement stratégique pour l'essor de l'intelligence artificielle. Néanmoins, au cours des prochaines années, il va falloir digérer les importantes surcapacités mises en place. Dans le même ordre d'idées, nous estimons que certains des 7 magnifiques ne bénéficieront pas de l'intelligence artificielle dans les proportions attendues par le marché, ce qui pourrait être source de déceptions.

La majorité des porteurs de parts du fonds comprennent, acceptent, voire encouragent cette approche disciplinée et prudente qui est la nôtre, car ils ont par le passé fait l'expérience de la violence des cycles dans le secteur de la technologie. ■

*Données arrêtées au 28/05/2024 pour la part A-EUR (retail). Performance annualisée depuis sa création (août 2015) : + 12,5 % vs + 11,2 % pour l'indice MSCI World NR. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Elles ne sont pas constantes dans le temps. Source : Edmond de Rothschild AM.

Parole d'expert

« La promesse initiale de la finance durable est intacte »

En 2024, les investisseurs responsables sont préoccupés par la performance des fonds ESG, qui a connu des hauts et des bas ces dernières années.

Le point avec **Hervé Guez, global head of listed assets chez Mirova.**

En tant qu'investisseur responsable, qu'est-ce qui vous préoccupe en 2024 ?

Les fonds ESG ont obtenu de très bons résultats entre 2017 et 2021, avant d'être mis à l'épreuve en 2022 et 2023. Les flux plus faibles dans les fonds ESG au cours des 2 dernières années peuvent principalement être attribués à la hausse des taux d'intérêt affectant les valorisations d'entreprises ayant un profil de croissance plus élevée - vers lesquelles les stratégies ESG ont tendance à avoir un biais -, et aux vents contraires affectant la performance des actions sur le secteur des énergies renouvelables.

A présent, nous pensons que les valorisations actuelles et l'amélioration des fondamentaux pourraient soutenir un rebond de la performance. Il est aussi intéressant de souligner que les petites et moyennes capitalisations, qui ont particulièrement souffert de la hausse des taux, seront sans doute bientôt de nouveau des points d'entrée attractifs - en particulier dans une logique de diversification - au cours des prochains trimestres.

Il n'est donc pas nécessaire de faire un compromis entre la performance financière et extra-financière ?

Depuis les débuts du développement de l'investissement responsable, ses détracteurs l'accusent de greenwashing lorsque les fonds performant, et d'agenda politique lorsque les fonds sous-performent. Je caricature bien sûr, mais n'est-ce pas contradictoire ? Si notre objectif n'était que politique, n'essaierions-nous pas de générer des performances pour maximiser notre impact ? Si notre objectif était uniquement de créer de la valeur financière, perdri-



nous notre temps avec l'engagement actionnarial, l'optimisation perpétuelle de notre méthodologie ESG, la contribution aux cadres réglementaires, afin de construire une économie plus durable et inclusive ?

Depuis plus de 10 ans, nous défendons les nuances : nous sommes convaincus que combiner performance financière et impact positif sur l'environnement et sur la société est non seulement possible, mais aussi souhaitable. La promesse initiale de la finance durable est intacte. Nous visons à offrir un rendement attractif sur le long terme, combiné à un impact environnemental et social positif, contribuant ainsi à la construction d'une économie robuste et soutenable pour le bien de tous, notamment de nos clients.

Il est néanmoins important de rappeler que la finance ne peut pas changer toute l'économie à elle seule. L'hypothèse de l'efficacité du marché, régulée par elle-même à travers une main invisible, n'est plus

viable, et il existe désormais un consensus scientifique sur l'impact matériel du climat sur les acteurs économiques. C'est la raison pour laquelle des investisseurs responsables cherchent à réaligner les préoccupations des entreprises et des investisseurs pour construire un modèle économique qui prend en compte toutes les parties concernées.

Dans quelle mesure l'épargne peut-elle contribuer à préserver la biodiversité dont on entend de plus en plus parler dans l'univers coté ?

La moitié du PIB mondial dépend de services écosystémiques rendus gratuitement par la nature. C'est colossal ! L'enjeu est de développer des solutions d'investissement qui abordent les défis de la biodiversité dans le domaine des actions cotées. Les épargnants peuvent investir dans des entreprises qui dépendent directement de la biodiversité, par exemple les industries agroalimentaires. Il s'agit alors de sélectionner les groupes qui sont dotés d'objectifs extrêmement ambitieux et bien documentés visant à revoir leur manière de travailler avec leurs chaînes d'approvisionnement afin de réduire leur impact sur les écosystèmes. Les actions d'engagement individuelles et collectives des actionnaires auprès de ces entreprises doivent servir à les orienter vers des stratégies qui prennent toujours plus en compte les risques systémiques liés à la perte de biodiversité. La 2e option consiste à opter pour des sociétés qui développent des solutions innovantes permettant aux particuliers comme aux industriels d'alléger leur empreinte sur la nature (fabricants de techniques de filtration ou de traitement des eaux usées, etc.). ■

■ L'ISR toujours au défi de son appréhension par les CGP et les épargnants

Politiques publiques et évolutions réglementaires favorisent l'essor de la gestion ISR. Mais pour que l'offre rencontre la demande, pédagogie et accompagnement sont toujours plus que nécessaires.

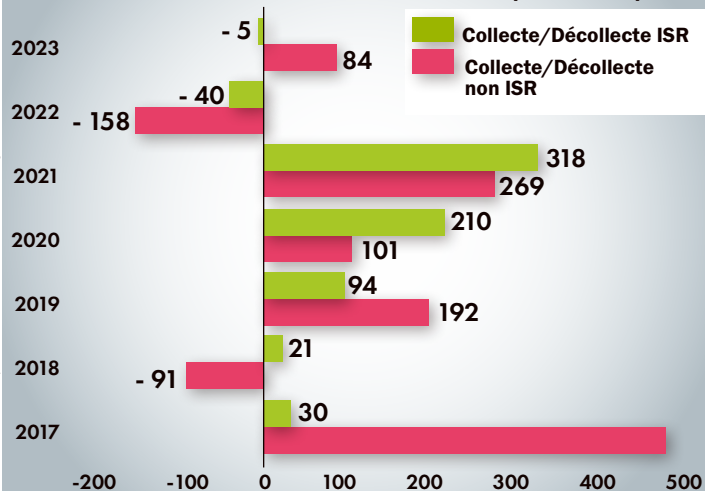
« 2023 marque une bascule pour l'industrie de la gestion d'actifs en Europe », relève le dernier observatoire de la gestion ISR de Quantalys. Avec environ 4 550 Md€ d'encours, les fonds ISR ont vu leur poids multiplié par 13 sur les 5 dernières années pour représenter, l'an dernier, près de la moitié du marché de la gestion en Europe. L'approche ESG infuse toutes les classes d'actifs, actions et obligations en tête. Sans surprise, le poids de la gestion passive croît aussi, avec 450 ETF ESG distribués fin 2023, soit 7 % de la gestion ISR. Une bascule que Quantalys attribue notamment aux politiques publiques visant à favoriser le fléchage des capitaux vers les besoins de financement en Europe pour accompagner les grandes mutations technologiques, démographiques et climatiques, mais aussi aux évolutions réglementaires ou encore à la prise de conscience des investisseurs pendant les différentes crises récentes. « Dans un environnement économique, financier et géopolitique peu prévisible, l'analyse extra-financière fait figure de boussole pour anticiper les risques et identifier les entreprises résilientes », appuie Simon Lolmede, fondateur du cabinet Origami Groupe. Néanmoins, après une année 2023 déjà très mitigée, les fonds ISR subissent depuis décembre d'importantes sorties nettes selon les données de Quantalys, et ce, à contre-courant des fonds non ESG. Et la conversion des clients privés à la finance responsable reste lente. Certes, l'accès aux fonds ISR est facilité par leur référencement croissant dans les contrats d'assurance-

vie et les PER. Quantalys recense en moyenne 300 fonds ISR par contrat, soit 3 fois plus qu'en 2021. Mais les épargnants exprimant spontanément une volonté de durabilité dans leurs allocations restent minoritaires. D'ailleurs, selon une enquête AMF OpinionWay réalisée il y a un an, 72 % des sondés ne savent pas comment investir de façon responsable et durable. « Il y a toujours beaucoup de pédagogie à réaliser, qui plus est depuis l'intégration de critères extra-financiers dans le questionnaire client, pour expliquer ce que signifient la durabilité et ses différentes notions, souligne Simon Lolmede. Il faut aussi les éclairer sur la compatibilité entre performances financières et extra-financières. »

Pour une meilleure compréhension, les professionnels appellent aussi de leurs vœux davantage de transparence, un accès à des données de qualité permettant de quantifier – selon des normes à établir – la durabilité, mais aussi une harmonisation réglementaire. De l'avis des professionnels, le nouveau référentiel du label ISR, par exemple, va dans le bon sens... sous réserve du bon déroulé des procédures de contrôle. Or, selon la dernière étude d'Epsor, 49 % des fonds labélisés fin 2023 ne respectaient pas les critères de la nouvelle version. « Pour répondre aux enjeux de durabilité, la réglementation doit encore accélérer. Mais cela ne pourra pas se faire sans une bonne compréhension de ces règles par les CGP », ajoute Simon Lolmede. Depuis 18 mois, ceux ayant le statut CIF doivent déjà intégrer des critères de durabilité dans leurs questionnaires clients et proposer à ces derniers des produits en adéquation avec leurs préférences extra-financières... ce qui peut s'avérer complexe pour nombre d'entre eux. « Exclure les fonds classés article 6 SFDR est une première étape indispensable. Mais ensuite, analyser et sélectionner les fonds avec une approche ESG voire durable est extrêmement chronophage et coûteux. Les CGP ont donc besoin d'être accompagnés », insiste Simon Lolmede. C'est notamment l'une des missions des Acteurs de la Finance Responsable. De son côté, Epsor analyse annuellement depuis 4 ans, sur la base de données Morningstar, la composition des fonds actions domiciliés en France (861 dans la dernière mouture) avec le calcul d'un score impact exprimant leur engagement en faveur de la transition écologique, et, à la clé, le Top 25 des fonds les plus engagés. Les membres de la CNCGP peuvent, de leur côté, désormais s'appuyer sur le guide pratique sur la durabilité que l'association professionnelle vient de publier, en complément des actions et formations déployées depuis 2022. ■

Carole Leclercq

ÉVOLUTION DE LA COLLECTE NETTE SUR LES FONDS ISR ET NON ISR (EN Mds€)



Source : Quantalys - calculs en euros arrondis à fin décembre 2023

Parole d'expert

« Une nouvelle gamme indiciaire pour investir avec un prisme climat sans déviation majeure en termes de performances »

Présente sur le métier de la gestion indiciaire depuis 2001, Federal Finance Gestion, affiliée à Arkéa Investment Services, propose désormais une gamme de fonds actions basés sur des indices climatiques respectant l'accord de Paris (Paris Aligned Benchmark ou PAB).

Caroline Delangle, responsable de Cross Asset Solutions de la société de gestion, présente cette nouvelle offre.

Pour quelles raisons avez-vous décidé de lancer une telle gamme ?

Nous souhaitons compléter notre offre de fonds indiciaires traditionnels avec des produits en lien avec la raison d'être du groupe Crédit Mutuel Arkéa, à savoir, être acteur d'un monde qui se conçoit sur le long terme et prend en compte les grands enjeux sociétaux et environnementaux de notre planète pour les prochaines générations.

Un 1^{er} fonds a été lancé en septembre dernier sur l'Europe, Federal Indiciel PAB Europe ESG, suivi, en décembre, d'un fonds investi sur les actions américaines, Federal Indiciel PAB US ESG. Ces 2 fonds sont labellisés ISR et sont classés article 9 selon la réglementation SFDR. Un 3^e fonds, exposé au Japon, est à l'étude.

Comment les indices ont-ils été pensés ?

Pour cette nouvelle gamme, nous avons travaillé en partenariat avec Standard & Poor's. S'agissant d'indices alignés sur l'accord de Paris, ils se doivent de respecter 3 contraintes : une réduction de l'intensité carbone, à l'initiation, d'au moins 50 % par rapport à l'univers d'investissement de départ, puis une réduction annuelle d'au moins 7 % de l'intensité carbone. En outre, l'exposition aux secteurs à forts enjeux pour le climat doit être au moins équivalente à celle de l'univers de référence.

S'ajoutent à ces exigences des contraintes propres à Federal Finance Gestion, puisque nous voulions également intégrer notre approche extra-financière pour la construction des indices. En sont par conséquent exclues les entreprises qui ne respectent pas les normes internationales, celles qui sont



impliquées dans les secteurs controversés (énergies fossiles, production de tabac, etc.) et celles qui se situent parmi les 20 % ayant les moins bonnes notes ESG selon le modèle de notation propriétaire de Federal Finance Gestion (cette proportion devant grimper à 30 % avec l'application de la version 3 du référentiel du label ISR).

Ces indices climat comprennent in fine une centaine de valeurs, contre 500 titres environ dans l'univers de départ. Nous les avons construits de manière à ce qu'ils offrent une bonne diversification sectorielle et géographique et à ce qu'ils ne présentent pas de déviation trop importante par rapport aux indices classiques afin de conserver un couple risque/rendement proche et de

préserver la performance sur le long terme. Cette faible tracking error par rapport aux indices traditionnels nous permet d'adosser des protections contre le risque de baisse – grâce à l'achat de puts sur les indices généraux – lorsque la clientèle institutionnelle utilise les fonds de notre gamme indiciaire PAB comme des briques pures.

Justement, à quels types de clientèles ces fonds s'adressent-ils ?

Nous visons la clientèle retail déjà exposée à des fonds indiciaires classiques, qui dispose ainsi d'une alternative pour investir avec un prisme climat sans déviation majeure sur le long terme en termes de performances et de volatilité.

Ces fonds s'adressent également aux investisseurs institutionnels, au premier rang desquels figure naturellement Suravenir, l'assureur du groupe Crédit Mutuel Arkéa. Enfin, ils sont également à la disposition de l'équipe de multigestion interne.

Précisons par ailleurs que notre expertise en matière de création d'indices alignés sur l'accord de Paris est utilisée dans le cadre de notre activité de produits structurés.

Le principe de value for money devrait ouvrir de nouvelles perspectives pour les fonds indiciaires...

Nous pensons effectivement que ce principe, qui permet de veiller au juste rapport qualité-prix d'un produit financier en se basant sur son couple frais/performance financière, devrait permettre à la gestion passive de trouver toute sa place.

on couple frais/performance financière, devrait permettre à la gestion passive de trouver toute sa place. ■

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

partenaires



Les associations et événements professionnels

p.62

Répertoires des sociétés de gestion

p.52



Index p.74

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

Les sociétés de gestion

Selon l'AFG, les encours globaux sous gestion en France (mandats et OPC) ont augmenté de 6 % en 2023, atteignant plus de 4 600 Md€, un chiffre qui reste inférieur à celui de 2021. L'encours des OPC de droit français a atteint plus de 2 279 Md€, soit une hausse de plus de 8 % sur l'année. L'encours des OPC de droit français classés selon le règlement SFDR dépasse les 1 277 Md€, soit une hausse de 14,3 % par rapport à 2022. Cependant, l'encours des fonds classés article 9 est en baisse de 12,5 %, à 64 Md€.

Dans son panorama annuel publié en avril, l'AFG indique par ailleurs que le nombre de sociétés de gestion de portefeuille s'élève à 700 en 2023, soit 2 de moins qu'en 2022. 23 nouvelles sociétés ont été créées durant l'année, le nombre le plus bas jamais enregistré. Ces créations ont été principalement orientées vers la gestion d'actifs privés. Forte d'un tissu entrepreneurial dynamique, l'industrie française de la gestion d'actifs compte une centaine de sociétés qui gèrent entre 1 et 5 Md€ et 16 dont les encours sont supérieurs à 50 Md€. Les sociétés de gestion françaises occupent toujours la première place dans l'Union européenne, avec une part d'environ 31 % du marché. Elles se taillent également la part du lion sur le marché des fonds ESG selon la classification SFDR.

FÉDERAL FINANCE GESTION RÉVÉLATEUR DE VALEURS

72%

des encours
labellisés*

Notre société est reconnue pour sa **gestion ESG**
et ses **produits d'allocation**, et en tant que fournisseur
de solutions à travers une gamme de fonds monétaires,
obligataires, actions et mandats de gestion.



FEDERAL FINANCE GESTION, SA à Directoire et Conseil de Surveillance au capital de 6 500 000 euros.
Siège social : 1, allée Louis Lichou - 29480 LE RELECQ-KERHUON. Siren 378 135 610 RCS Brest -
Agrément de l'Autorité des Marchés Financiers n° GP 04/006 du 22 mars 2004. TVA : FR 87 378 135 610.

* Au 31/03/2024, périmètre fonds commercialisés par Federal Finance Gestion

Les sociétés de gestion

■ Structure et forme juridique

Dirigeants :

- Alain Guélenoc
- FEDERAL FINANCE GESTION, SA à Directoire et Conseil de Surveillance au capital de 6 500 000 euros.
Siège social : 1, allée Louis Lichou - 29480 LE RELECQ-KERHUON. Siren 378 135 610 RCS Brest – Agrément de l'Autorité des Marchés Financiers n° GP 04/006 du 22 mars 2004. TVA : FR 87 378 135 610.
- Federal Finance Gestion est la société de gestion historique du Crédit Mutuel Arkéa depuis 1980

Chiffres clés :

- 45 Md € encours au 31/05/2024
- +50 collaborateurs



1 allée Louis Lichou
29480 Le Relecq Kerhuon
contact@federal-finance.fr

Société de gestion historique du Crédit Mutuel Arkéa

Repères

■ POSITIONNEMENT

Depuis **40 années au service des épargnants et des investisseurs**, la société affiche plus de 45 milliards d'euros d'encours sous gestion à fin mai 2024. Les expertises de Federal Finance Gestion sont regroupées au sein de **3 pôles (Mandat, Gestion privée & Multigestion, Cross Asset Solutions)**, à destination des clients particuliers et/ou institutionnels.

Au service de l'ensemble de ces équipes de gestion, un **pool « Analyse financière et Recherche ESG »** apporte son éclairage transversal, en particulier sur le thème de l'investissement Socialement Responsable, une conviction historique de Federal Finance Gestion.

■ EXPERTISES

Les expertises de Federal Finance Gestion sont regroupées au sein de **3 pôles** :

- **Mandat** : gestion des actifs de la compagnie d'assurance du Crédit Mutuel Arkéa, Suravenir, nous mettons ainsi notre expérience avérée en gestion obligataire et gestion sous contraintes au service de nombreux clients externes.
- **Gestion privée & Multigestion** : centre d'expertise de construction de solutions d'investissement dite en « architecture ouverte » : sélection et allocation d'actifs cotés & non cotés.
- **Cross Asset Solutions** : concepteurs de solutions techniques et innovantes (techniques de structuration, ingénierie de protection et de gestion quantitative). Elles ont pour objectif de répondre aux besoins de nos clients particuliers et institutionnels, en tirant parti des opportunités de marché et avec une intégration forte des enjeux extra-financiers.

Démarche ESG

L'ESG est profondément ancré dans l'ADN de Federal Finance Gestion en cohérence avec la Raison d'être du Crédit Mutuel Arkéa.

● 100 % d'intégration ESG sur notre gestion active

Nous souhaitons que l'ensemble de nos actifs gérés respecte un socle minimal de valeurs. L'ensemble des notations ESG est diffusé aux gérants de fonds ou mandats, qu'ils gèrent ou non des fonds ISR. L'objectif est de prendre en compte dans la gestion classique des critères environnementaux, sociaux ou de gouvernance clés et de mettre à disposition de l'ensemble des équipes de gestion ces analyses extra-financières.

● Une analyse à 360° des émetteurs

Allier analyse financière et ESG permet d'appréhender au mieux l'ensemble des risques et opportunités. Notre conviction est que la gestion des risques et opportunités des entreprises passe notamment par une bonne gestion des enjeux environnementaux, sociaux et de gouvernance.

Contact

contact@federal-finance.fr



Alain Guélenoc
Président du Directoire
Federal Finance Gestion

« Notre société est reconnue pour sa **gestion ESG** et ses **produits d'allocation**, et en tant que fournisseur de solutions à travers une gamme de fonds monétaires, obligataires, actions et mandats de gestion. »

FundsWEEKLY

RECEVEZ CHAQUE JEUDI
L'ACTUALITÉ DE LA GESTION D'ACTIFS
DANS VOTRE BOÎTE MAIL

www.fundsmagazine.fr



■ Structure et forme juridique

Edmond de Rothschild Asset Management

Dirigeants : Christophe Caspar, Global CEO AM, Benjamin Melman, Global CIO AM, Marie Jacot, 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 176 milliards d'euros au 31 décembre 2023 et compte 2 600 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

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.

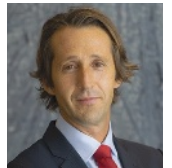
Nous nous concentrons sur des domaines d'expertise pour lesquels nous pouvons créer le plus de valeur à long terme. Plusieurs fonds thématiques dans des domaines stratégiques tels que le Big Data, la santé et le capital humain ont été développés, ainsi qu'une solide expertise dans des domaines spécifiques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

■ Faits marquants

• En dépit d'un contexte de marché incertain et d'une volatilité élevée, l'année 2023 a été marquée par de nombreux succès pour nos activités de gestion d'actifs. La collecte est venue de segments de clientèle variés et de différentes zones géographiques.

• De nouveaux fonds ont été lancés au cours des derniers mois, tels que EdR SICAV Millesima Select 2028, fonds obligataire à échéance, et EdR Fund EM Climate Bonds, une stratégie obligataire novatrice, classée Article 9 selon le règlement SFDR, dédiée à la lutte contre le réchauffement climatique au sein de l'univers émergent.

Dirigeants



Christophe Caspar,
Global CEO AM



Benjamin Melman,
Global CIO AM



Marie Jacot,
Global Head of
Distribution

Profil

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

Stratégie actions

- EdR SICAV European Smaller Companies - actions Europe small caps
- 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

Stratégies obligataires

- EdR Fund EM Climate Bonds - dette d'entreprises émergentes
- EdR SICAV Millesima Select 2028 - fonds à échéance
- EdR SICAV Euro Sustainable Credit - dette d'entreprises
- EdR SICAV Financial Bonds - dette financière
- EdR Fund Emerging Credit - dette d'entreprises émergentes
- EdR SICAV Corporate Hybrid Bonds - dette d'entreprises hybride
- EdR Fund Bond Allocation - allocation obligataire flexible

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

Contacts

• **Nicolas Bonardo,**
Country Head, France, Belgique
Luxembourg
n.bonardo@edr.com

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

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

• **Ligne directe : 01 40 17 27 31**



Ofi invest

Une nouvelle dimension pour l'avenir



203,6 Mds€

d'actifs sous gestion⁽¹⁾



5^e

groupe français
de gestion d'actifs⁽²⁾

3 pôles

Gestions actifs liquides

•
Gestions immobilières

•
Gestions actifs non cotés

Ofi Invest est l'une des 4 marques d'Aéma Groupe aux côtés de Macif, Abeille Assurances et AÉSIO mutuelle, et est aujourd'hui le **5^e groupe français de gestion d'actifs**.

Le groupe compte plus de **650 collaborateurs⁽¹⁾** engagés au service d'investisseurs institutionnels, professionnels et particuliers - clients, adhérents et sociétaires des réseaux de distribution partenaires - en France et à l'international.

Ofi Invest contribue au travers de ses investissements et actions d'engagement à un **objectif d'économie vertueuse et profitable**.

(1) Source : Ofi Invest au 31/12/2023, périmètre pro forma incluant Egamo - Collaborateurs en CDD et CDI uniquement. Le Groupe VYV et Ofi Invest Asset Management ont conclu un partenariat de long terme dans le domaine de la gestion d'actifs, incluant la cession de la filiale EGAMO du Groupe VYV. Ce partenariat a débuté le 1^{er} janvier 2024. Ainsi, les encours pro forma ci-dessus comprennent les encours des sociétés Ofi Invest ainsi qu'Egamo à fin décembre 2023.

(2) Source : communications financières des entités concernées, au 31/12/2022.

www.ofi-invest.com

■ Structure et forme juridique

Dirigeants :

- Jean-Pierre Grimaud, Directeur Général
- Éric Bertrand, Directeur général délégué - Directeur des Gestions
- Guillaume Poli, Directeur général délégué - Directeur du Développement

Effectif : près de 400 collaborateurs

Structure :

- Encours : 181,2 milliards d'euros d'actifs gérés (au 31/12/2023, périmètre pro forma incluant Egamo)
- Forme juridique (France) : Société anonyme
- Capital (France) : 71 957 490 euros
- Groupe d'appartenance : Ofi Invest (Aéma Groupe)
- Localisation : France



22, rue Vernier
75017 Paris
Tél. : +33 1 40 68 17 17

Investir dans les acteurs qui créent de la valeur durable pour tous, c'est offrir une nouvelle dimension pour l'avenir

Repères

■ POSITIONNEMENT

Ofi Invest Asset Management est une société du groupe Ofi Invest, unique pôle de gestion d'actifs et 4^e marque d'Aéma Groupe aux côtés de Macif, Abeille Assurances et AÉSIO mutuelle.

Ofi Invest Asset Management compte 181,2 milliards d'euros d'actifs à fin 2023¹ et près de 400 collaborateurs, au service d'investisseurs institutionnels et particuliers servis par des réseaux et partenaires de distribution, en France et à l'international.

Très attachée à ses convictions d'investisseur responsable et engagé, Ofi Invest Asset Management propose un large choix de stratégies d'investissement responsable afin de permettre à ses clients de financer le développement d'une économie vertueuse source d'opportunités et de performance.

En rassemblant les expertises des sociétés de gestion du groupe Ofi Invest (203,6 milliards d'euros sous gestion¹, Ofi Invest Asset Management donne accès à une large offre de solutions d'investissement, une expérience historique en gestion sur-mesure, et des services adaptés aux différentes typologies d'investisseurs.

1. Source : Ofi Invest - Actifs sous gestion au 31/12/2023 Périmètre pro forma incluant Egamo.

■ FAITS MARQUANTS

Dans le sillage de sa création par Aéma Groupe en septembre 2022, Ofi Invest a mené à bien de nombreux chantiers lui permettant de créer l'unité d'un groupe qui a véritablement changé de dimension et qui a passé la barre des 200 milliards sous gestion début 2024.

Au sein du groupe Ofi Invest, Ofi Invest Asset Management s'est illustrée en fin d'année 2023 comme un acteur incontournable de la consolidation du secteur de la gestion d'actifs en France, dans le cadre du partenariat de long terme scellé avec le groupe mutualiste VYV. Ce partenariat s'est accompagné de l'acquisition de sa société de gestion Egamo.

Le groupe entend s'affirmer comme une référence de la gestion d'actifs sur toute la chaîne de l'épargne en France, en étant le trait d'union entre des investisseurs institutionnels et des investisseurs particuliers.

L'équipe



Jean-Pierre Grimaud,
DGD



Éric Bertrand,
DGD - Directeur des
Gestions



Guillaume Poli,
DGD - Directeur
du Développement

Zone d'Expertise

Ofi Invest Asset Management se concentre sur la gestion d'actifs liquides, et se positionne également comme assembleur des expertises des sociétés du groupe Ofi Invest pour créer des solutions d'investissements adaptées à toutes les catégories d'investisseurs et d'épargnants.

Ofi Invest Asset management propose :

- Un large choix de stratégies d'investissement responsable sur l'ensemble des classes d'actifs liquides ;
- Un savoir-faire reconnu en gestion sur-mesure ;
- Des services d'accompagnement adaptés à chaque typologie d'investisseurs ;
- La connaissance des contraintes relevant des différents cadres réglementaires ;
- Une contribution à un objectif d'économie durablement vertueuse et profitable au travers de ses investissements et actions d'engagement.

Contact

Ofi Invest Asset Management
22, rue Vernier, 75017 Paris
www.ofi-invest-am.com
Tél. : +33 1 40 68 17 17

Naviguer dans le monde de l'investissement. **Laissez les chiffres éclairer votre chemin.**

Les chiffres ont le pouvoir d'éclairer, de guider.
Notre approche fondée sur les données peut vous aider
à atteindre vos objectifs d'investissement, quels qu'ils soient.

Découvrez les opportunités d'investissement.



ROBECO
The Investment Engineers

Informations importantes: Cette publication est destinée aux investisseurs professionnels. Robeco Institutional Asset Management (n° de registre 24123167) est une société de gestion de droit néerlandais agréée par l'AFM ayant la libre prestation de service en France. Tout investissement peut être exposé à un risque de perte en capital. Les documents d'informations clés et prospectus sont disponibles sur www.robeco.com/fr.

■ Structure et forme juridique

- Dirigeant : Karim CARMOUN, Président Robeco France
- Effectif : 9 personnes
- Fondé en 1929 à Rotterdam, Robeco est un gérant d'actifs international présent dans 13 pays. Filiale du Groupe, Robeco France se concentre sur la promotion des expertises sur toutes les grandes classes d'actifs, thèmes d'investissement et zones géographiques, auprès d'une clientèle professionnelle.

Naviguer dans le monde de l'investissement. Laissez les chiffres éclairer votre chemin.

Repères

■ POSITIONNEMENT

Robeco France a la volonté d'être un acteur de référence et un partenaire privilégié sur le marché français, mettant en adéquation les innovations des équipes de gestion-recherche avec les besoins des investisseurs et collaborant activement aux grandes initiatives de place. Nous concentrons nos efforts sur les stratégies aux approches les plus durables et les plus novatrices, permettant ainsi de répondre aux objectifs de risque/rendement/durabilité de nos clients et aux contraintes réglementaires du marché français.

■ Expertises

Robeco cultive un esprit pionnier, toujours en quête d'innovations. La recherche est l'élément fondateur de notre philosophie de gestion. L'intégration unique de trois types de recherche – fondamentale, durable et quantitative – nous permet d'offrir à nos clients des stratégies d'investissement novatrices sur les marchés développés et émergents, pour l'ensemble des classes d'actifs.

Déjà très actifs sur la gestion quantitative, les marchés du crédit et les marchés émergents avec une gamme de stratégies largement éprouvées, nous poursuivons nos efforts pour ancrer et renforcer notre positionnement sur ces stratégies très plébiscitées, et en les combinant pour développer des solutions sur-mesure adaptées aux besoins de nos clients.

Quant à la gestion durable et la gestion thématique, elles restent des piliers incontournables de notre développement. Face à la multiplicité des chocs qui frappent le monde, ces stratégies restent essentielles pour avancer dans la transition vers un monde durable et répondre aux nombreux défis environnementaux, sociétaux et de gouvernance.

De même, la révolution apportée par l'IA génère de nombreuses recherches en interne visant à renforcer nos savoir-faire et à décliner l'investissement quantitatif de nouvelle génération dans le cadre de l'investissement durable.

■ Faits marquants

Robeco fait de la lutte contre le réchauffement climatique et la perte de biodiversité une priorité absolue, avec la volonté d'agir comme une puissante force de changement et favoriser la transition vers des sociétés plus durables et plus résilientes.

Pour avancer vers ces objectifs, la data est essentielle. Nos équipes ont mis au point une série d'analyses climatiques prospectives pour aider à identifier les entreprises qui sont à la pointe et à la traîne de la transition climatique, ainsi que les entreprises qui fournissent les solutions climatiques de l'avenir. De même, nous avons développé des scores de biodiversité pour permettre de cibler au mieux les entreprises qui ont des impacts et des risques moindres en ce qui concerne les questions de biodiversité.

L'équipe



KARIM CARMOUN
Distribution Externe
T : 01 55 35 47 26
karim.carmoun@robeco.com

WALID ALIANE
Clientèle Institutionnelle
T : 01 55 35 47 21
walid.aliane@robeco.com

ANTOINE HALM
Distribution Externe
T : 01 55 35 47 05
a.halm@robeco.com

Référence

Robeco aspire à être une force de changement positif et est convaincu de la force du « collectif » pour faire avancer les débats et répondre aux grands enjeux de demain. Pour apporter une contribution notable à cet effort commun, Robeco a lancé l'initiative SI OPEN ACCESS permettant d'avoir un libre accès à certaines des données propriétaires de Robeco sur l'investissement durable. En 2022, nous avons commencé par publier nos scores ODD sur les entreprises (pour mesurer la contribution d'une entreprise aux ODD) et en 2023, nous avons ajouté notre classement de durabilité des pays, avec les profils ESG de 150 pays.

Contact

Robeco France
Tél. : 01 55 35 47 00
Email : contactfrance@robeco.com

DELIVERING INNOVATIVE SOLUTIONS WITH PURPOSE

Sienna Investment Managers est un gérant d'actifs pan-européen multi-expertises.

Combinant actifs cotés et privés, Sienna IM développe pour ses clients des solutions personnalisées et innovantes, pour donner du sens à leurs investissements.

Son **expertise dédiée à la gestion cotée*** est pionnière de la finance responsable. Elle couvre les stratégies actions, obligations, monétaire, allocation & multi actifs, hybrides, et intervient auprès de clients institutionnels de premier plan et privés, en épargne salariale, épargne retraite et assurance vie, principalement en Europe.

*gérée par Sienna Gestion, société de gestion agréée par l'AMF depuis 1997

34 Mds€
encours global

AVEC

21,9 Mds€
encours gestion cotée

DONT

19,3 Mds€*

SOIT **88%**

sous gestion ISR

50%

auprès d'investisseurs
institutionnels

50%

auprès d'investisseurs
privés

* 14,4 Mds€ labellisés ISR
(label gouvernemental),
soit 79% de l'encours global

Données au 29/12/2023

Nous accompagnons les objectifs RSE des entreprises et des investisseurs en créant des solutions à impact social et environnemental positif au travers d'une large gamme de fonds labellisés.



FRANCE FINANCE VERTÉ



ENVIRONNEMENT / SOCIAL /
GOUVERNANCE

TRANSITION
ÉNERGÉTIQUE

SOLIDAIRE

19 fonds **17 fonds** **1 fonds** **14 fonds**

14,7 Mds€ **2,8 Mds€** **364 M€** **1,3 Md€**

Encours et nombre de fonds par label au 29/12/2023

CONTACT

✉ contact.sienna-gestion@sienna-im.com



sienna-im.com



[Suivez-nous sur LinkedIn](#)

SIENNA GESTION | Membre du groupe Sienna Investment Managers | Société anonyme à Directoire et Conseil de surveillance au capital de 9 824 748 € | RCS : 320 921 828 Paris | N° Agrément AMF : GP 97020 en date du 13 mars 1997 | N° TVA intracommunautaire : FR 47 320 921 828 | Code APE : 6430Z | Siège social : 18 rue de Courcelles 75008 Paris | www.sienna-gestion.com

■ Structure et forme juridique

Dirigeants :

- Paul de Leusse, CEO Sienna IM
- Xavier Collot, Managing Director – Listed Assets, Sienna IM

Effectif : 300 personnes

Structure :

- Année de création : 2021
- Forme juridique : Société anonyme
- Capital (Groupe) : 1.11 828 165 €
- Groupe d'appartenance : Groupe Bruxelles Lambert
- Localisation (Groupe) : Amsterdam, Francfort, Hambourg, Londres, Luxembourg, Madrid, Milan, Paris, Séoul.



SIENNA INVESTMENT MANAGERS – Listed Assets

18 rue de Courcelles, 75008 Paris

Tél. : +33 1 83 75 72 42

www.sienna-im.com

Delivering innovative solutions with purpose

Repères

■ POSITIONNEMENT

Sienna Investment Managers est un gérant d'actifs pan-européen multi-expertises. Combinant actifs cotés (actions, obligations, multi classes d'actifs) et privés (private equity, dette privée, immobilier, infrastructure), Sienna IM développe pour ses clients des solutions personnalisées et innovantes, pour donner du sens à leurs investissements.

■ FAITS MARQUANTS

Sienna IM compte parmi les « 50 sociétés de gestion qui comptent » du magazine Funds (édition 2024) et classée « Incontournable » dans le classement Magazine Décideurs (édition 2024), dans la catégorie Marchés cotés – encours supérieurs à 20 milliards d'euros.

■ ZONE D'EXPERTISE

L'expertise en gestion non cotée de Sienna IM proposée aux investisseurs institutionnels couvre les stratégies en dette privée (immobilier, investissement collatéralisé, infrastructures, financement secteur public), en immobilier, private equity et venture capital.

L'expertise en gestion non cotée de Sienna IM accompagne les investisseurs institutionnels et privés depuis plus de 30 ans.

Les stratégies couvertes en actions, taux et multi classes d'actifs s'opèrent à travers une offre de fonds thématiques.

Plusieurs stratégies sont lancées depuis plusieurs décennies, tels que les fonds thématiques (bas carbone, climat, green bonds, emploi, impact social).

Nous proposons également des fonds mixtes, alliant des actifs cotés et des actifs non cotés de dettes privées.

Profil

Sienna IM est un gérant d'actifs paneuropéen et multi-expertises de la société d'investissement cotée GBL (« Groupe Bruxelles Lambert »). Avec environ 300 professionnels, Sienna IM est présent à Paris, Luxembourg, Londres, Hambourg, Francfort, Madrid, Amsterdam et Séoul et compte 34 Mds€ d'encours.

Son expertise dédiée à la gestion cotée* est pionnière de la finance responsable, avec près de 65 collaborateurs et près de 25 Mds€ sous gestion dont 88 % en gestion ISR. Elle couvre les stratégies actions, obligations, monétaire, allocation & multi actifs, hybrides, et intervient auprès de clients institutionnels de premier plan et privés, en épargne salariale, épargne retraite et assurance vie, principalement en Europe.

Notre engagement historique en tant qu'investisseur responsable depuis plus de 30 ans, constitue son ADN.

*gérée par Sienna Gestion, société de gestion agréée par l'AMF depuis 1997.

Contacts

Thanh Sayachack, Directrice Marketing et Communication – Listed Assets, Sienna IM
Email : thanh.sayachack@sienna-im.com

Pierre-Antoine Nonotte-Varly, Directeur du Développement – Listed Assets, Sienna IM
Email : pa.nonotte-varly@sienna-im.com

L'équipe



Paul de Leusse, CEO Sienna IM



Xavier Collot, Managing Director – Listed Assets, Sienna IM



Un investisseur **responsable**,
engagé en faveur d'une finance **réellement durable**



2023 • blosscom-creation.com • © photos | Stock

SWEN Capital Partners

22 rue Vernier 75017 Paris - + 33 (0)1 40 68 17 17

Société de gestion de portefeuille agréée par l'Autorité des Marchés Financiers sous le numéro GP-14000047

Les sociétés de gestion

■ Structure et forme juridique

Dirigeants :

- Jérôme Delmas, CEO
- Jean-Philippe Richaud, Deputy CEO & CIO
- Hervé Aubert, Deputy CEO & Chief Operating Officer

Effectif : >100 collaborateurs – 13 nationalités – 47 % femmes / 53 % hommes (au 30/04/2024)

Structure :

- Encours : 8,2 milliards d'euros d'actifs gérés ou conseillés (au 30/04/2024)
- Année de création : 2008 (création de l'activité)
- Forme juridique (France) : Société anonyme
- Capital (France) : 16 143 920 euros
- Groupe d'appartenance : OFI Invest / Crédit Mutuel ARKEA
- Localisation : France



SWEN Capital Partners

22 rue Vernier, 75017 Paris

Tél : +33 1 40 88 17 17

SWEN CP, référence de l'investissement responsable en non coté

Repères

■ POSITIONNEMENT

Fondée en 2008, SWEN Capital Partners est un acteur de référence de l'investissement responsable non coté spécialisé en Private Equity, infrastructures et dette privée.

Convaincus que les entreprises qui anticipent les changements à venir et acceptent de se transformer seront les leaders de demain, nous cherchons à créer de la valeur durable en intégrant des considérations sociales et environnementales dans chacune de nos actions.

Notre démarche d'investisseur est le reflet d'une vocation profonde et affirmée : être un acteur clé du changement de la société. C'est pourquoi la prise en compte des enjeux de durabilité et la recherche d'impact sont au cœur de notre stratégie. Toutes nos décisions, stratégiques et opérationnelles, sont guidées par un principe directeur : investir de manière responsable en nous basant sur des critères objectifs et des analyses exigeantes, issus de plus de 10 ans de pratiques ESG.

■ FAITS MARQUANTS

En 2023, SWEN est devenue société à mission et ancre dans ses statuts les engagements pris au service d'une ambition collective.

Nous sommes rassemblés pour mettre l'investissement au service de la Nature. Nous développons des solutions exigeantes et coopérons avec notre écosystème pour créer de la valeur durable et progresser ensemble.

Nous avons façonné notre rôle d'investisseur de manière à apporter bien plus que du capital aux entrepreneurs et aux projets innovants qu'ils portent : non seulement les enjeux de durabilité et la recherche d'impact sont au cœur de toutes nos décisions d'investissement, mais ils sont aussi un levier d'engagement fort auprès de nos partenaires.

Notre ambition : mettre notre expertise au service du déploiement de modèles économiques innovants qui participent à la construction d'une économie viable et juste.

L'équipe



Jérôme Delmas,
CEO



Jean-Philippe Richaud,
Deputy CEO & CIO



Hervé Aubert,
Deputy CEO & Chief Operating Officer



Xavier Le Blan
Directeur innovation et gestion privée

Zone d'expertise

Depuis sa création, SWEN Capital Partners se démarque par une offre unique combinant investissements non cotés et prestations de services.

Private Equity

- **Multi Stratégie** : Une gamme offrant un accès aux meilleurs fonds et actifs durables européens.
- **Impact Ocean** : SWEN Blue Ocean, notre stratégie à impact qui investit dans des sociétés qui participent à la régénération de la santé des océans.
- **Venture Capital** : Notre stratégie d'investissement Tech for Good soutient des start-ups contribuant à la transition environnementale et au développement d'une société inclusive.

Infrastructures

- **Multi-stratégie** : Une expertise multi-stratégie et de co-investissement étoffée depuis plus de 15 ans.
- **Impact Climat** : Créée en 2019, notre stratégie SWIFT a pour cœur de métier les investissements dans le secteur du biométhane et s'est élargie depuis à l'hydrogène et aux carburants verts.

Dette Privée

- **Dette Mezzanine** : Une approche innovante de la dette privée qui place l'ESG au cœur du financement.

Gestion privée

Une gamme de fonds en non coté ouverte à la gestion privée

Services :

Une offre d'accompagnement dédiée et sur-mesure (mandats, conseil, fonds dédiés, suivi administratif de portefeuilles, reporting ESG, Solvabilité 2)

Contact

SWEN Capital Partners
22 rue Vernier,
75017 Paris, France
contact@swen-cp.fr
+33 1 40 88 17 17



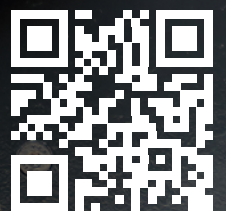
SwissLife
Asset Managers

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 plus de 60 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 31/12/2023
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



Choisissez le monde dans lequel vous voulez vivre.

DETTE PRIVÉE • ACTIFS RÉELS • PRIVATE EQUITY • CAPITAL MARKETS STRATEGIES

Depuis 2004, Tikehau Capital s'est affirmé comme un des leaders de la gestion d'actifs alternatifs. Grâce à sa vision unique et sa stratégie d'investissement reposant sur l'alignement d'intérêts, Tikehau Capital propose des solutions de financement innovantes et créatrices de valeur durable pour ses clients et la société.

tikehaucapital.com

TK TIKEHAU
CAPITAL

Level
up

Les sociétés de gestion

■ Structure et forme juridique

A propos de Tikehau Capital

Dirigeants :

Antoine Flamarion et Mathieu Chabran (co-fondateurs)

Effectif : 778 collaborateurs

Structure : Société en commandite

- Année de création : 2004
- Bureaux : France, Allemagne, Belgique, Canada, Chine, Corée du Sud, Espagne, Emirats Arabes Unis, Etats-Unis, Israël, Italie, Japon, Luxembourg, Pays-Bas, Royaume-Uni, Singapour, Suisse

Repères

■ POSITIONNEMENT

Tikehau Capital est un groupe mondial de gestion d'actifs alternatifs qui gère 44,4 milliards d'euros d'actifs*. Dirigé par ses co-fondateurs, Tikehau Capital est doté d'un modèle économique différenciant et d'un bilan solide. Le Groupe offre un accès privilégié à des opportunités de transactions au niveau mondial et dispose d'une solide expérience dans l'accompagnement d'entreprises et de dirigeants de grande qualité.

Contrôlé par son management, aux côtés de partenaires institutionnels de premier rang, Tikehau Capital est guidé par un esprit et un ADN entrepreneurial forts, partagés par ses 778 collaborateurs* répartis dans ses 17 bureaux en Europe, en Asie et en Amérique du Nord.

*Au 31/03/2024

■ ZONE D'EXPERTISE

Tikehau Capital a développé un large éventail d'expertises dans quatre classes d'actifs (dette privée, actifs réels, private equity, capital markets strategies) ainsi que des stratégies axées sur les solutions multi-actifs et les situations spéciales.

Nos stratégies couvrent aussi bien les actifs listés que les actifs privés, afin de pouvoir donner accès à des sources de performances complémentaires et de répondre aux besoins et aux attentes de différents segments de clientèle que sont les investisseurs institutionnels et privés, les distributeurs et les conseillers financiers à travers le monde.

Profil

Notre offre de produits³ est axée sur les expertises suivantes :

Capital Markets Strategies

Gamme obligataire

- Tikehau 2027 – stratégie datée majoritairement haut rendement⁴.
- Tikehau 2029, stratégie datée majoritairement Investment Grade.
- Tikehau Short Duration, stratégie de durée courte principalement Investment Grade.
- Tikehau European High Yield, stratégie positionnée sur le haut rendement européen.

Nous proposons également des stratégies positionnées sur des thématiques en capital-investissement spécialisées, telles que la cybersécurité, la décarbonation et l'agriculture régénératrice. Notre offre comporte par ailleurs des stratégies immobilières à « valeur ajoutée », et des stratégies de « situations spéciales ». Nous disposons aussi d'une expertise historique en dette privée, avec plus de 18 milliards d'euros d'actifs sous gestion aujourd'hui⁵.

Enfin, nous avons souhaité donner accès à l'ensemble de nos expertises sur les marchés privés (Dette privée, Private Equity, Immobilier, Tactical Strategies), et cotés (Capital Markets Strategies) à travers une solutions dédiée.

3. Les fonds cités sont gérés par Tikehau Investment Management, filiale de gestion d'actifs du groupe Tikehau Capital. Tout investissement comporte des risques, y compris mais sans s'y limiter le risque de perte en capital. Il convient de se référer à la documentation légale des fonds avant toute décision finale d'investissement disponible sur le site internet de la société de gestion et des stratégies disponible sur demande.

4. En date de la présente publication.

5. Source : Tikehau Capital au 31/03/2024.



32, rue de Monceau 75008 Paris

Tél. : + 33 1 40 06 26 26

www.tikehaucapital.com

La principale société de gestion du Groupe Tikehau Capital est Tikehau Investment Management



Antoine Flamarion



Mathieu Chabran

■ FAITS MARQUANTS

- Tikehau Capital célèbre ses 20 ans en 2024.
- Sur les stratégies de marchés de capitaux, l'expertise obligataire datée a dépassé le milliard d'euros d'encours sous gestion¹, et l'expertise actions a été enrichie d'un fonds dédié à la thématique de la souveraineté européenne.
- Poursuite de la démarche de démocratisation des actifs privés, notamment avec la distribution multi-assureurs du FCPR Tikehau Financement Décarbonation² (uniquement accessible au sein de contrats d'assurance-vie en Unité de Compte (UC)). Ce fonds constitue le 1^{er} véhicule evergreen de pure dette privée plaçant la décarbonation au cœur de sa stratégie.

1. Ce montant inclut les mandats de gestion.

2. Ce FCPR est géré par Tikehau Investment Management.

Gamme actions et flexible

- Tikehau International Cross Assets – stratégie flexible.
- Tikehau European Sovereignty Fund – stratégie actions thématique.

Contacts

● **Vincent Archimbaud,**
Directeur Distribution Europe
Tél. : +33 1 53 59 15 14
Email : varchimbaud@tikehaucapital.com

● **Pierre Bourlier,**
Relations Investisseurs Grands Comptes
Tél. : +33 6 01 32 33 53
Email : pbourlier@tikehaucapital.com

● **Mickaël Ben iken,**
Relations Investisseurs Région Nord-Est
Tél. : +33 7 76 07 67 82
Email : mbeniken@tikehaucapital.com

● **Guillaume Martin,**
Relations Investisseurs Région Grand-Ouest
Tél. : +33 7 86 74 69 19
Email : gmartin@tikehaucapital.com

● **Mégane Pasquini,**
Relations Investisseurs Région Sud-Est
Tél. : +33 6 34 39 63 04
Email : mpasquini@tikehaucapital.com

Répertoire des sociétés de gestion

ABN Amro Investment Solutions

119-121, boulevard Haussmann
75008 Paris
Tél. : +33 1 56 21 60 60
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

7, rue de la Paix 75002 Paris
Tél. : +33 1 79 35 10 70
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

12, boulevard de Pesaro 92000 Nanterre
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

61, rue des Belles-Feuilles 75116 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-gestion.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 Partner

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

30, avenue Kléber 75016 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

54-56, avenue Hoche 75008 Paris
Tél. : +33 1 44 21 61 00
www.mirabaud.com/fr

Mirova

59, avenue 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

12-14, Rond-point 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

17, rue de Chaillot 75116 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

Cœur Défense - Tour A
100, esplanade du Général-de-Gaulle
92931 Pairs la Défense
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 Jouffroy 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

11, rue Scribe 75009 Paris
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

53, avenue d'Iéna 75116 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 AM

69, boulevard Haussmann 75008 Paris
Tél. : +33 1 49 53 20 53
www.ubs.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

6, rue Auber 75009 Paris
Tél. : +33 1 75 85 97 47
www.yomoni.fr

Les prestataires de solutions et agences de notation

Le rôle des agences de notation a considérablement évolué ces dernières années. Au-delà de l'analyse des tendances du marché de la gestion collective, des évolutions de flux et des notations de fonds sur la base de nombreux critères financiers et extra-financiers, la plupart d'entre elles ont élargi leurs domaines de compétences.

Les agences accompagnent leurs clients dans leur adaptation aux différentes évolutions réglementaires et mettent à leur disposition des outils digitaux pour simplifier la souscription de fonds. Elles ont notamment enrichi leurs expertises dans le domaine de l'ISR afin de bien distinguer les caractéristiques des différents produits proposés (classification SFDR, labels...) et le degré d'intégration des critères ESG dans les processus de gestion.

Certains de ces prestataires conçoivent également des indices sur mesure pour la gestion passive.



MORNINGSTAR / HARVEST / SIX / MORNINGSTAR / HARVEST / SIX / MORNINGSTAR / HARVEST /
SIX / MORNINGSTAR / HARVEST / SIX / MORNINGSTAR / HARVEST / SIX / MORNINGSTAR /
HARVEST / SIX / MORNINGSTAR / HARVEST / SIX / MORNINGSTAR / HARVEST / SIX /
MORNINGSTAR / HARVEST / SIX / MORNINGSTAR / HARVEST / SIX / MORNINGSTAR / HARVEST
/ SIX / MORNINGSTAR / HARVEST / SIX / MORNINGSTAR / HARVEST / SIX / MORNINGSTAR
/ HARVEST / SIX / MORNINGSTAR / HARVEST / SIX / MORNINGSTAR / HARVEST / SIX /
MORNINGSTAR / HARVEST / SIX / MORNINGSTAR / HARVEST / SIX / MORNINGSTAR / HARVEST
/ SIX / MORNINGSTAR / HARVEST / SIX / MORNINGSTAR / HARVEST / SIX / MORNINGSTAR
/ HARVEST / SIX / MORNINGSTAR / HARVEST / SIX / MORNINGSTAR / HARVEST / SIX /
MORNINGSTAR / HARVEST / SIX / MORNINGSTAR / HARVEST / SIX / MORNINGSTAR / HARVEST
/ SIX / MORNINGSTAR / HARVEST / SIX / MORNINGSTAR / HARVEST / SIX / MORNINGSTAR
/ HARVEST / SIX / MORNINGSTAR / HARVEST / SIX / MORNINGSTAR / HARVEST / SIX /
MORNINGSTAR / HARVEST / SIX / MORNINGSTAR / HARVEST / SIX / MORNINGSTAR / HARVEST
/ SIX / MORNINGSTAR / HARVEST / SIX / MORNINGSTAR / HARVEST / SIX / MORNINGSTAR
/ HARVEST / SIX / MORNINGSTAR / HARVEST / SIX / MORNINGSTAR / HARVEST / SIX /
MORNINGSTAR / HARVEST / SIX / MORNINGSTAR / HARVEST / SIX / MORNINGSTAR / HARVEST
/ SIX / MORNINGSTAR / HARVEST / SIX / MORNINGSTAR / HARVEST / SIX / MORNINGSTAR
/ HARVEST / SIX / MORNINGSTAR / HARVEST / SIX / MORNINGSTAR / HARVEST / SIX

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

Effectif : 500

Fondée en 1989, Harvest est une SAS au capital de 1 893 852 €.

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 35 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

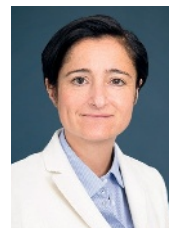
Harvest compte plus de 4 600 clients en France, Italie, Luxembourg, Belgique et Suisse, dont, en France, la majorité des CGP et 100 % du top 10 des banques et assureurs.

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, **Feefy**, spécialiste dans les produits structurés sur mesure et **Manymore**, ont rejoint le groupe Harvest.

Les solutions Harvest sont plébiscitées par la profession et ont reçu **de nombreuses récompenses** : Wealth Tech 100, Wealth Briefing European Awards, Global Private Banker Wealth Tech Awards, Fintech 100, Pyramides de la gestion de patrimoine, Palmarès Gestion de Fortune, Patrimonia, Iso 27001, Technology Innovator Awards.

Direction générale



Virginie Fauvel,
CEO



Delphine Asseraf,
Directrice Générale
Déléguée

■ Structure et forme juridique

Marion Leslie, Présidente

Effectif : 186

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

Making a Difference 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

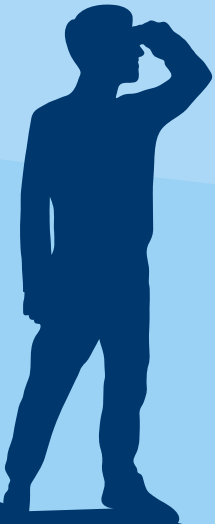
Les associations et événements professionnels

Les associations ont pour but de conseiller, de former et d'informer leurs adhérents. Elles défendent les intérêts d'une profession et encouragent le financement privé de l'économie française. En travaillant sur les principales évolutions réglementaires, elles permettent aux professionnels d'avoir une meilleure compréhension du fonctionnement des marchés financiers. Aujourd'hui, ces associations se concentrent sur des enjeux très importants pour l'industrie et les investisseurs, comme la réglementation en matière de finance durable, devenue un cheval de bataille de la CNCGP, qui vient de mettre à disposition des conseillers en gestion de patrimoine un guide pour mieux appréhender les préférences des clients en matière de durabilité. L'Af2i compte aujourd'hui 82 membres actifs, des entreprises ou des institutions qui gèrent plus de 2 800 Md€ d'actifs. L'Association Française de la Gestion financière, l'AFG, représente quant à elle tous les métiers de la gestion d'actifs. Parmi ses missions : la compétitivité de la Place de Paris, la finance durable ou encore l'éducation financière. Elle préconise dans son dernier manifeste des mesures pour réussir l'union des marchés de capitaux au sein de l'Union européenne, convaincue que les transitions vitales à accomplir comme la transition durable ne s'accompliront que si les pays de l'UE travaillent ensemble.

Enfin, différents événements sont organisés chaque année à Paris et en province pour que les acteurs de l'industrie se retrouvent et échangent à propos des nouvelles tendances et des innovations dans le domaine de la gestion financière.



association française des
investisseurs institutionnels



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

Toute l'actualité de l'Af2i sur
www.af2i.org

■ Structure et forme juridique

Président : Hubert Rodarie
Effectif : 1 Président, 3 Vice-Présidents,
Équipe permanente (3 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
- Tout au long de l'année, les commissions organisent des ateliers thématiques, trait d'union, entre les Membres Actifs et les Membres Partenaires

■ 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.
- 2023 : Publication de 19 propositions et recommandations pour tenir compte d'un environnement géopolitique, économique et financier radicalement nouveau.
- 2023 : Restitution du questionnaire ESG multi classes d'actifs.

L'équipe



Hubert Rodarie,
Président



Eric Sidot,
Délégué général



Laetitia Coly,
Responsable communication



Eric Pagniez,
Conseiller



Christian Walter,
Conseiller scientifique

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 français.

- Ses 83 Membres Actifs sont détenteurs de plus de 2 800 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 93 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

LA GESTION D'ACTIFS EN QUELQUES CHIFFRES

Fin 2023



700

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

4

GROUPES FRANÇAIS
parmi les 25 premiers
groupes de gestion
mondiaux.



30%

**DU MARCHÉ DE
L'UNION EUROPÉENNE**
(fonds et mandats)



**EPARGNE
SALARIALE/
RETRAITE**

188 Mds€
d'ENCOURS

dont **30 Mds€ PERCO/PER**

PLUS DE

450

**SOCIÉTÉS DE GESTION
ENTREPRENEURIALES**



1^{re}

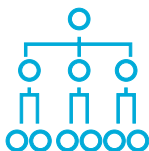
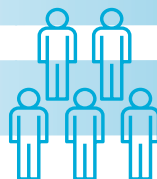
PLACE DE L'UE pour
la gestion financière
(fonds et mandats).



102000

EMPLOIS dans
la gestion pour compte
de tiers,

dont **27000**
propres aux SGP.



900 Mds€

GÉRÉS
pour des clients
non-résidents.

4600 Mds€
SOUS GESTION



PRÈS DE

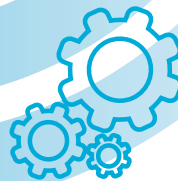
11000

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



1

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



ISR

2531 Mds€
d'ENCOURS

selon réglementation SFDR



AFG

Ensemble, s'investir
pour demain

Les associations

■ Structure et forme juridique

Président : Philippe Setbon

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

Directrice générale : Laure Delahousse

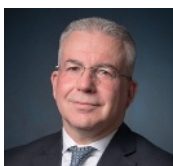
Directrice générale adjointe : Delphine de Chaisemartin

Effectif : 40 collaborateurs

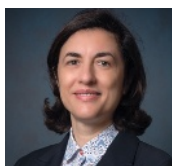
■ Manifeste

L'AFG, Association Française de la Gestion financière est au service des acteurs de l'épargne et de l'économie depuis 60 ans.

Mobilisée pour la croissance de ce secteur, l'AFG promeut des solutions bénéfiques à tout l'écosystème et favorisant le rayonnement de l'industrie dans le monde. Elle s'investit pour l'avenir.



Philippe Setbon,
président



Mirela Agache Durand,
vice-présidente



Guillaume Dard,
vice-président



Fannie Wurtz,
vice-président



Laure Delahousse,
directrice générale



Delphine de Chaisemartin,
directrice générale adjointe

Repères

En France, en 2023, la gestion d'actifs correspond à 700 sociétés de gestion (sociétés entrepreneuriales, filiales de groupes bancaires ou d'assurance, français et étrangers...) pour environ 4 600 Mds€ d'actifs sous gestion.

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

- Enquête sur la mixité au sein des sociétés de gestion (2023)
- Guide de bonnes pratiques : « Agir pour la diversité et l'inclusion – #1 La diversité liée à l'âge » (2023)
- Guide de création d'une SICAV / SPPICAV (2023)
- Guide éducatif pour rendre la finance durable plus accessible à tous, réalisé en partenariat avec l'EFAMA « Comprendre la finance durable en 9 questions » (2023)
- Guide pratique à l'attention des SGP membres de l'AFG, kit entrepreneurs (2024)
- Manifeste de l'AFG et propositions pour réussir l'Union des marchés de capitaux (UMC) (2024)



Conseil
Assurance
Réseau Professionnel
Intermédiation
Développement de compétences
Actualités
Le monde de la gestion de patrimoine évolue
... l'ANACOFI vous accompagne
Événements
Crédit
Métiers réglementés
Accompagnement

Observatoire
Gestion de risques
Négociation
Immobilier
Connaissance client
Médiation
Kit réglementaire
Transactions
Marché financier
Veille réglementaire
Webinaires
Mandat
Partenariats
Investissement
Représentation professionnelle



L'ANACOFI est :

- La première association de représentation des Conseils en Gestion de Patrimoine Indépendants et de Conseils en Finance d'Entreprise
- La première association de représentation des Courtiers (1ère association par le nombre 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 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

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

Avec sa Confédération, l'ANACOFI représente un poids économique de plus de 7 000 entreprises, pèse plus de 30 000 emplois et est l'une des deux principales fédérations d'IFA d'Europe.

■ Structure et forme juridique

Dirigeants : David Charlet,
Président ANACOFI

Effectifs : 40 salariés et 75 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.

+ de 7000 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**

**Tél. : 01 53 25 50 80
www.anacofi.asso.fr**

**« Votre confiance est notre raison d'être »
Trouvez ou devenez un(e) conseiller(e) indépendant(e),
identifié(e), formé(e), contrôlé(e) 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 notamment 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 dans
le cadre d'une des plus importantes associations de
Courtiers depuis la mise en place de la réforme d'auto-
régulation, ainsi que l'un des plus dynamique syndicat
d'agents immobiliers (patrimoniaux).

Avec sa Confédération, l'ANACOFI représente un poids
économique qui avoisine les 8 000 entreprises, pèse
environ 30 000 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 CPME.

Le chiffre d'affaires généré par nos membres dépassait
en 2021 les 3 Md€ et génère plus de 7 Md€ de PIB.
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

- De nombreux événements :

- Tour de France
- Point d'orgue national :
L'ANACOFI fête ses 20 ans
en 2024

- Convention Annuelle
ANACOFI

- /ANACOFI-CIF / ANACOFI
IMMO / ANACOFI COURTAGE

- Participation à de nombreux
travaux et événements
européens et

- internationaux (...) notamment
dans les différents sujets
concernant les métiers de
nos adhérents avec Retail
Investment Strategy (RIS),
la défense du mandat IOBSP,
ainsi que le combat contre
la crise immobilière.

- Création ANACOFI
COURTAGE en 2021 (ANACOFI
Assurance (mi 2015) et
Création ANACOFI IOBSP (fin
2012))

- Création ANACOFI IMMO
(début 2013)



David Charlet,
Président ANACOFI

Profil

Entreprises

Contacts

Permanence téléphonique

Tél. : 01 53 25 50 80

Email : info@anacofi.asso.fr



NE VOUS TROMPEZ PAS D'ASSOCIATION, À LA CNCGP NOUS AVONS

LES BONS OUTILS !

REJOIGNEZ LES 5500 PROFESSIONNELS DU PATRIMOINE, ADHÉRENTS DE LA CNCGP

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

La CNCGP, association de CIF, courtiers en assurance et en crédit, est agréée par l'AMF et l'ACPR.

■ 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 avril 2024, la CNCGP compte 3 600 cabinets et 5 500 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

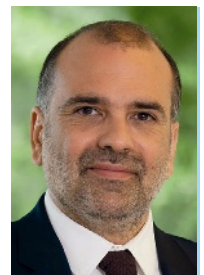
La Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine, leader incontournable, défend les intérêts de ses adhérents et promeut la profession au travers de ses actions de lobbying ou de communication. Elle se positionne résolument pour une pratique exigeante et complète du métier de conseil en gestion 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 12 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 Discipline assure la mise en œuvre des audiences disciplinaires et le prononcé des décisions ; 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 & Régulation 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 5 500 adhérents. Le chiffre d'affaires moyen d'un adhérent de la Chambre est de 596 000 euros et son chiffre d'affaires médian de 220 000 euros. Des chiffres qui sont en constante progression. Ils sont principalement constitués par l'assurance (60 %) et l'activité de conseil financier (20 %). L'encours total suivi par les adhérents s'élève à plus de 93 milliards d'euros, soit une part significative de l'épargne financière des ménages français.

Contact

**Service communication. : 01 42 56 76 50
Email : info@cncgp.fr**



patrimonia

2024

Prendre sa place

dans un métier d'avenir,

se différencier

pour réussir.

26-27
SEPTEMBRE

**CENTRE
DE CONGRÈS
DE LYON**



RETROUVEZ NOUS SUR



TOUTES LES INFORMATIONS SUR **www.patrimonia.fr**

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

LA CONVENTION PHARE DES PROFESSIONNELS DU PATRIMOINE

■ 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

2024

Mercredi 25 et Jeudi 26 septembre 2024

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 30 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

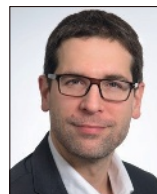
Pour optimiser leur visite, les visiteurs pourront prendre rdv avec les exposants via notre site internet. Un café connecté aménagé sur la Convention leur permettra de se reposer durant ces journées denses !

CGP et partenaires-exposants seront également mis en lumière lors de la remise des Trophées Patrimonia, jeudi 26 à 14h15 dans l'Auditorium Lumière.

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
- AFG** _____ p.66
41, rue de la Bienfaisance
75008 Paris
Tél. : +33 1 44 94 94 00
www.afg.asso.fr
- AMUNDI ASSET MANAGEMENT** _____ 4^e couv.
91-93, boulevard Pasteur
75015 Paris
Tél. : +33 1 76 33 30 30
www.amundi.com
- ANACOFI** _____ p.68
92, rue d'Amsterdam
75009 Paris
Tél. : +33 1 53 25 50 80
www.anacofi.asso.fr
- ARKÉA / FEDERAL FINANCE GESTION** _____ p. 31, 36 et 2^e couv.
1, allée Louis Lichou
29480 Le Relecq Kerhuon
Tél. : +33 9 69 32 88 32
www.arkea-is.com
- CNCGP** _____ p.70
4, rue de Longchamp
75016 Paris
Tél. : +33 1 42 56 76 50
www.cncgp.fr
- EDMOND DE ROTHSCHILD AM** _____ p.28
- 39
47, rue du Faubourg Saint-Honoré
75401 Paris cedex 08
Tél. : +33 1 40 17 25 25
www.edmond-de-rothschild.com/fr
- HARVEST** _____ p.58
5, rue de la Baume
75008 Paris
Tél. : +33 1 53 30 28 00
www.harvest.fr
- MIROVA** _____ p.29
59, avenue Pierre Mendès-France
75013 Paris
Tél. : +33 1 78 40 80 00
www.mirova.com
- MORNINGSTAR** _____ p.56
53, rue de la Victoire
75009 Paris
Tél. : +33 1 55 50 13 00
www.morningstar.fr
- OFI INVEST ASSET MANAGEMENT** p.40
22, rue Vernier
75017 Paris
www.ofi-invest-am.com
Tél. : +33 1 40 68 17 17
- 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
- ROBECO FRANCE** _____ p.42
36 rue Marbeuf
75008 Paris
Tél. : 01 55 35 47 00
www.robeco.com/fr
- SIENNA INVESTMENT MANAGERS** _____ p.25 et 44
18 rue de Courcelles
75008 Paris
Tél. : +33 1 83 75 72 42
www.sienna-im.com
- SIX FINANCIAL INFORMATION** _____ p.60
4, rue de la Bourse
75002 Paris
Tél. : +33 1 53 00 01 00
www.six-group.com
- SWEN CAPITAL PARTNERS** _____ p.46
22 rue Vernier
75017 Paris
contact@swen-cp.fr
Tél. : +33 1 40 88 17 17
- SWISS LIFE ASSET MANAGERS FRANCE** _____ p.48
153, rue Saint-Honoré
75001 Paris
Tél. : +33 1 40 15 22 04
fr.swisslife-am.com
- TIKEHAU CAPITAL** _____ p.26 et 50
32, rue de Monceau
75008 Paris
Tél. : + 33 1 40 06 26 26
www.tikehaucapital.com

Rejoignez la communauté de Funds Magazine

*le magazine des professionnels
de la gestion d'actifs*

 @funds_magazine

 Funds Magazine

Funds
magazine

www.fundsmagazine.fr

Leader européen de la gestion d'actifs*

Pour vos investissements aussi,
l'excellence est la clé du succès.



Charlotte Liautier
membre de #AmundiTeam

**En tant que leader européen
de l'investissement*, Amundi
vise toujours l'excellence.**

En cherchant la performance
et la précision tout en gérant
les risques :
c'est comme ça que nous
méritons votre confiance.

amundi.com

**La confiance
ça se mérite**

Amundi
ASSET MANAGEMENT

INVESTIR IMPLIQUE UN RISQUE DE PERTE EN CAPITAL.

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. 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° GP04000036 - Siège social : 91-93 boulevard Pasteur, 75015 Paris, France - 437 574 452 RCS Paris. *Leader Européen de l'investissement selon le classement IPE Top 500 publié en juin 2023. Plus d'informations sur amundi.com - Juin 2024 | W CONRAN DESIGN