

Option Finance

LE MENSUEL

Funds

magazine

HORS-SÉRIE

JUN 2026 - N° 61 - ISSN/1255 - 8397 - 35 € - www.optionfinance.fr

GESTION D'ACTIFS
Pierre-papier :
la démocratisation
des SCPI est
en marche

TABLE RONDE
Les ETF,
de plus en plus
populaires

Le guide
des partenaires
14^e édition

ANTICIPER ANALYSER AGIR

La société de gestion
engagée à vos côtés



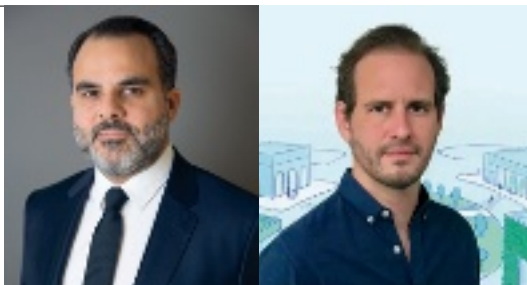
Du 30 septembre au 1^{er} octobre, retrouvez nos équipes et venez échanger avec nos experts à Patrimonia Lyon, stand J33, Hall 2.

Covéa Finance - Société de gestion de portefeuille du groupe Covéa - Agréée par l'Autorité des marchés financiers - GP 97-007
RCS Paris 407 625 607 - 8-12, rue Boissy d'Anglas 75008 Paris - 01 40 06 51 50 - www.covea-finance.fr

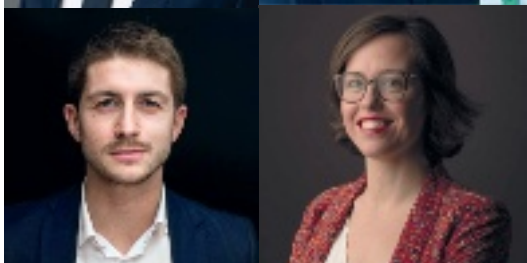
Tout investissement comporte des risques y compris de perte en capital. Les risques, les frais courants et les autres frais sont décrits dans le Document d'Information Clé disponible sur le site internet de Covéa Finance (www.covea-finance.fr) ou sur simple demande auprès de la société de gestion. Covéa Finance ne commercialise pas ses fonds directement auprès du grand public. Pour plus d'information, veuillez contacter votre assurance, banque ou conseiller en gestion de patrimoine.

Sommaire

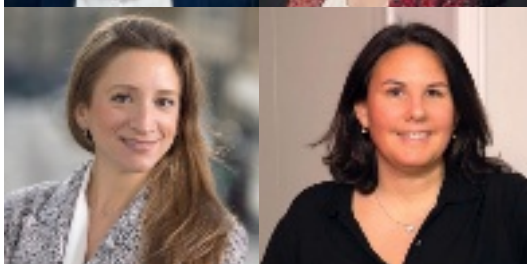
6 Pierre-papier :
la démocratisation des SCPI
est en marche



8 L'IA : une opportunité
pour les CGP ?



10 La démocratisation
du non coté : pas si simple !



12 Investissement durable :
un défi de pédagogie
pour les CGP



14 **Table ronde -
Les ETF, de plus en plus
populaires**

Avec une collecte en progression de 40 % en 2025 en Europe, les ETF avancent à grands pas sur le Vieux Continent. Portés par l'adoption croissante de leurs utilisateurs historiques, l'innovation produit et l'arrivée de nouveaux investisseurs, les ETF s'imposent progressivement comme un pilier du paysage de l'épargne et de l'investissement.



21 **Expertises - Classe
d'actifs : analyses
et perspectives**



22 **Marchés Actions**

Sommaire

26 **Le guide des partenaires**

26 **Les sociétés de gestion**

42 Répertoire

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

54 **Les associations et événements professionnels**

66 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°27 - Juin 2026 -
ISSN / 1255-8397

Option Finance SAS
10, rue Pergolèse 75016 Paris
Tél. : 01 53 63 55 55
Fax : 01 53 63 55 60
Capital 100 000 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

A coordonné ce numéro :
Aurélié Fardeau

Ont collaboré à ce numéro :
Marianne Di Meo, Ariane Khosrovchahi
et Sandra Sebag

Conception graphique :
Florence Rougier

Publicité :
Directeurs de clientèle :
Nicolas Demongeot
01 53 63 55 56

Assistante :
Krystie Natchimie : 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 :
10, rue Pergolèse 75016 Paris
abonnement@optionfinance.fr
Tél. : 01 53 63 55 58

Imprimerie Rochelaise
Rue du Pont des Salines
BP 197 - 17006 La Rochelle Cedex 1
Origine du papier : Belgique
Taux de fibres recyclées 0 % .
Certification : PEFC . Plot : kg/tonne
(émissions dans l'eau) Phosphore total
0.012 kg/tonne de papier

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

Retrouvez nos offres
d'abonnement :

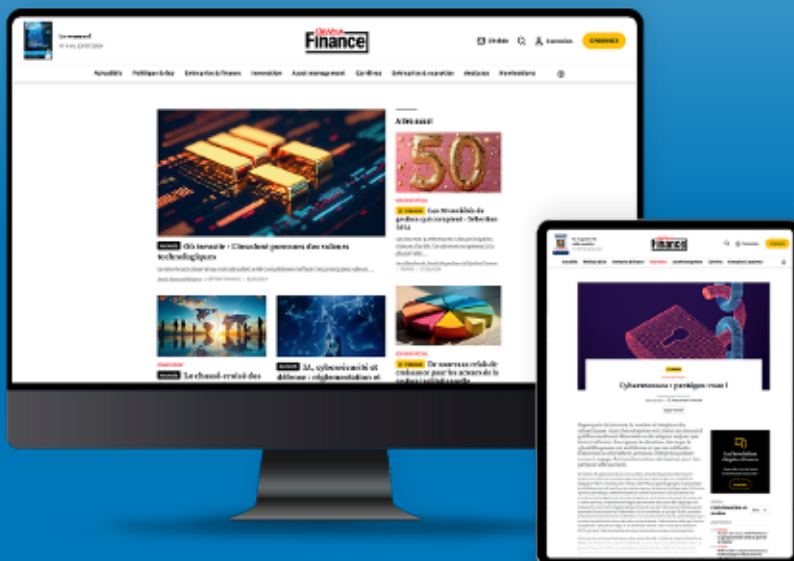


DÉCOUVREZ NOTRE OFFRE MULTI LECTEURS

RETROUVEZ LES RUBRIQUES DU MAGAZINE :

- Entreprise & Finance
- Carrière & Management
- Droit & Affaires
- Entreprise & Expertise
- Gestion institutionnelle
- Gestion d'actifs

Licence 5 accès digital
1 450 € HT
(1 480,45 € TTC)



BULLETIN D'ABONNEMENT A compléter et à envoyer à : Option Finance, Service abonnements, 10 rue Pergolèse, 75016 Paris / abonnement@optionfinance.fr



Je m'abonne à **OPTION FINANCE LICENCE (5 accès)**
pour 1 an au tarif de **1 450 € HT*** (1 480,45 € TTC)

Je souhaite ajouter bénéficiaires** à mon abonnement principal dont voici le code client

NOM	PRÉNOM	FONCTION	ADRESSE MAIL

RÈGLEMENT

- Virement bancaire
à réception
de la facture

DATE ET SIGNATURE OBLIGATOIRES

En m'abonnant
j'accepte les
CGV et CGU**
consultables en ligne



* Uniquement applicable aux nouveaux abonnements/nouveaux bénéficiaires et renouvellement de licences existantes. ** Obligatoire. Pour des raisons environnementales, les offres d'abonnements hors métropole seront uniquement en version 100 % digitale. Offres IP : nous contacter par email à abonnement@optionfinance.fr. Au-delà de 15 lecteurs, veuillez nous contacter pour un devis personnalisé (abonnement@optionfinance.fr). Conformément à la Loi Informatique et Libertés du 06.01.78, vous disposez d'un droit d'accès aux données personnelles vous concernant. Par notre intermédiaire, vous pouvez être amené à recevoir des propositions d'autres sociétés ou associations. Si vous ne le souhaitez pas, il vous suffit de nous écrire en nous indiquant vos nom, prénom, adresse, et si possible votre référence client.

Pierre-papier : la démocratisation des SCPI est en marche

Baisses des prix de part, dividende mensuel, versements programmés... Dans un contexte compliqué, les sociétés de gestion soignent de plus en plus les services associés à leurs véhicules pour attirer les souscripteurs.

La reprise tant attendue du marché de l'immobilier n'aura probablement pas lieu en 2026. Le conflit au Moyen-Orient a mis un terme aux espoirs formulés fin 2025, entraînant une reprise de l'inflation et un rebond des taux longs. Résultat, les prix semblent pour le moment stabilisés, mais les flux d'investissement demeurent réduits. Pour autant, les SCPI continuent d'attirer avec une collecte nette de 1,15 Md€ au premier trimestre, en hausse de 10 % sur un an. On est certes loin des niveaux record de 2022, mais les particuliers n'ont pas complètement délaissé la classe d'actifs. Cette collecte est toutefois focalisée sur un nombre restreint de produits : cinq SCPI ont ainsi capté plus de la moitié de ces versements. Pour les gérants, la bataille est donc sévère pour attirer les souscripteurs. Ils doivent en outre faire face à un autre enjeu : renouveler la clientèle. « 70 % des détenteurs de SCPI ont plus de 70 ans, indique Eric Cosserat, président du groupe Perial. Nous avons besoin d'aller chercher des relais de croissance sur une clientèle plus jeune. »

Pour faire un lifting à cette vieille dame qu'est la SCPI, plusieurs dispositifs ont été imaginés par les sociétés de gestion. « Ils donnent de la flexibilité au produit qui est à l'origine assez rigide », souligne Paul Bourdois, cofondateur de France SCPI. Le pre-

mier d'entre eux consiste à rendre le produit plus accessible, via une baisse du prix de part. Le produit emblématique de cette tendance est la SCPI Reason de MNK Partners, créée en 2024 avec un prix fixé à 1 euro ! « Cela contribue à faire sauter une barrière et à rendre à la SCPI son rôle de produit d'épargne, accessible au plus grand nombre », estime Mansour Khalifé, président de la société de gestion. Les acteurs historiques s'y mettent aussi. Récemment, Perial AM et Fiducial Gérance, ont ainsi procédé à des divisions significatives du nominal. Le premier a ainsi divisé par 20 le prix de part de sa SCPI Perial Opportunités Europe, faisant passer le montant de 880 à 44 euros, et abaissant le ticket d'entrée à seulement 220 euros.

Favoriser les versements réguliers

L'objectif consiste à permettre la mise en place de versements programmés, à partir de quelques dizaines d'euros, une technique très en vogue chez les nouveaux investisseurs. « Le versement programmé répond à une attente forte : pouvoir investir à son rythme, lisser son point d'entrée dans le temps et se constituer progressivement un patrimoine immobilier sans mobiliser immédiatement un capital important », considère Nicolas Van Den Hende, responsable de la distribution France chez Sofidy. Selon les modalités (voir encadré), les souscripteurs peuvent acheter au minimum une part ou bien un montant fixe pour les gestionnaires pratiquant la décimalisation des parts. « L'expérience utilisateur est meilleure », estime Pierre-Antoine Burgala, directeur général adjoint d'Iroko, qui permet les versements programmés à partir de 50 euros par mois alors que sa SCPI Iroko Zen vaut 204 euros. Cet acteur conserve néanmoins un ticket d'entrée à 5 000 euros, incontournable avant la mise en place de versements programmés. « On s'interroge régulièrement sur ce montant, mais il est à craindre que si l'on casse cette barrière à l'entrée, l'investisseur ne prête plus grande attention à son placement », explique Pierre-Antoine Burgala. En revanche, Iroko permet la mise en place de versements programmés en nue-propriété, une option encore peu courante car elle est complexe à mettre en œuvre. « En fonction de l'horizon de placement du client et de son inves-

« Il faut rendre à la SCPI son rôle de produit d'épargne, accessible au plus grand nombre. »



Mansour Khalifé, président de MNK Partners

tissement mensuel, on calibre la durée du démembrement pour chaque versement afin d'obtenir un terme unique», souligne Pierre-Antoine Burgala. Un mode de souscription similaire est proposé chez sur Osmo Énergie (Mata Capital IM) au sein de son plan immobilier retraite qui permet la mise en place de versements programmés en nue-propriété dès 1 euro avec date d'échéance unique.

Autre innovation des SCPI : la mensualisation du dividende et son réinvestissement automatique. Moyennant un effort de trésorerie de la part des sociétés de gestion, le premier permet de faire coïncider les revenus avec les mensualités de crédit pour les souscripteurs concernés, mais aussi de mieux répondre aux attentes des associés en quête d'un complément de revenus. Le réinvestissement automatique répond quant à lui à une logique de capitalisation, même s'il subit un frottement fiscal. En effet, il faut tenir compte de l'impôt et des prélèvements sociaux qui seront dus sur le dividende réinvesti. «C'est presque plus pertinent au sein d'un contrat d'assurance vie», considère Pierre-Antoine Burgala.

Adresser une clientèle plus jeune

Tous ces dispositifs permettent de démocratiser le produit en l'ouvrant à une population plus jeune et moins fortunée. «Cette clientèle a une vertu, car les petits épargnants ont plus de régularité, cela permet d'éviter les à-coups de collecte», souligne Mansour Khalifé. Mais pas que. «C'est aussi une façon pour les sociétés de gestion d'augmenter leur collecte», pointe Paul Bourdois. Un pragmatisme que reconnaissent certains acteurs. «Quand on collectait beaucoup, on regardait ce sujet de loin, mais aujourd'hui, il faut réactiver la machine et ne négliger aucun segment de clientèle, en lui proposant des produits mais aussi des services adaptés», explique Eric Cosserat. Pour certains, c'est aussi une façon de se constituer une clientèle en direct, même si cette tendance est encore fine. Chez Iroko, moins de 10 % des flux proviennent directement des particuliers, contre 90 % en provenance de conseillers en gestion de patrimoine (CGP). Cette évolution est rendue possible par l'essor du digital, qui permet de traiter rapidement et de façon automatisée (et donc peu coûteuse) les dossiers, y compris ceux à quelques centaines d'euros. «Nos produits sont exclusivement disponibles à la souscription en digital, en B2B comme en B2C : nous refusons les dossiers papier et les chèques, rapporte Pierre-Antoine Burgala. Nous pensons que cela permet d'apporter une meilleure expérience pour l'utilisateur tout en réduisant le risque d'erreur.» Pour cela, la société de gestion a investi dans des outils qu'elle a développés en interne. Cette digitalisation encore récente dans un secteur peu moderne com-

La décimalisation des parts, toujours sujet à débat

La décimalisation des parts de SCPI, qui consiste à fractionner une part en dixièmes ou centièmes, suscite un vif débat au sein du secteur immobilier. Ce mécanisme permet aux investisseurs d'accéder plus facilement aux SCPI grâce à des versements programmés de quelques dizaines d'euros seulement, malgré des prix de parts supérieurs. Cette innovation, popularisée par Corum AM dès 2016 et adoptée par un nombre croissant d'acteurs depuis, continue de diviser. Certains gestionnaires historiques, comme La Française REM ou Amundi Immobilier, considèrent que la

réglementation actuelle n'autorise pas clairement la décimalisation des parts de SCPI. Cela pose aussi des questions sur la gestion des droits de vote associés à chaque part. En pratique, l'outil de gestion standard utilisé par la majorité des gestionnaires ne prévoit pas ce dispositif. Faute de clarification réglementaire, certaines sociétés de gestion préfèrent contourner le problème avec des solutions alternatives, comme les versements programmés en nombre de parts ou des systèmes d'épargne temporaire. Plus simple encore, certains privilégient la baisse du prix de part.

mence à porter ses fruits. «Une partie de la place que nous avons prise est liée à la qualité des services proposés, estime Pierre-Antoine Burgala. Et à qualité égale, certains CGP préfèrent envoyer leurs clients chez nous pour la fluidité de souscription.» Elle contribue à relever le niveau d'exigence sans nécessairement révolutionner le marché à ce stade. «Tous ces services vont devenir la norme, estime Mansour Khalifé. Ce ne sont plus des innovations, mais un must have!» Et demain, peut-être, d'autres viendront les compléter, comme la souscription en crypto par exemple. «Il faudrait aussi s'atteler au délai de jouissance, que les particuliers ont du mal à comprendre», espère Paul Bourdois. ■

Aurélie Fardeau



« Une partie de la place que nous avons prise est liée à la qualité des services proposés. »

Pierre-Antoine Burgala, directeur général adjoint d'Iroko

L'IA : une opportunité pour les CGP ?

En gestion de patrimoine comme ailleurs, l'intelligence artificielle s'impose dans la relation client, portée par des usages en forte accélération. Les premiers déploiements voient émerger un foisonnement de solutions créées par des fintechs qui structurent rapidement le marché. Sous l'effet de cette dynamique, le métier de CGP évolue.

Un peu plus de trois ans après le lancement de ChatGPT auprès du grand public, l'intelligence artificielle (IA) s'impose déjà dans les habitudes des épargnants. Elle est désormais utilisée en amont même de la relation avec un conseiller, pour rechercher des informations, comparer des solutions ou simuler des choix d'investissement. En France, cette dynamique est particulièrement marquée. Selon le EY Global Wealth Research Report 2025, 68 % des clients souhaitent que leur conseiller intègre des outils d'IA, contre 56 % en moyenne en Europe.

Cette évolution ne se traduit pas de manière uniforme, d'après cette enquête. Les millennials utilisent l'IA comme un outil d'aide à la décision, qui leur permet de préparer leurs arbitrages et d'arriver en rendez-vous avec un premier niveau d'analyse. La génération X privilégie une articulation avec le conseiller, en combinant outils digitaux et accompagnement humain. Les baby-boomers, enfin, restent davantage attachés à une relation personnalisée, même s'ils expriment un intérêt croissant pour ces nouveaux usages. Un challenge donc pour les CGP ! « La plupart des particuliers comparent ce qui leur est proposé à ChatGPT, cela pousse vers davantage d'expertise et de traçabilité », observe Vincent Auez, fondateur de

Figen AI, une fintech spécialisée dans les solutions technologiques dédiées aux CGP.

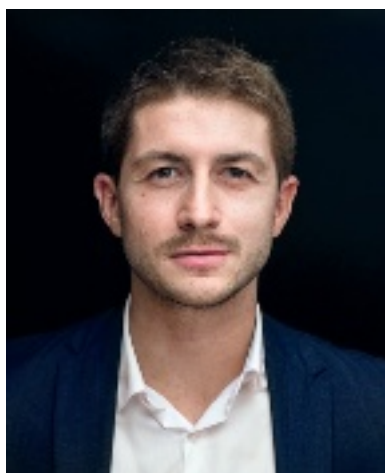
Des cas d'usage très concrets

Si la pression des clients se renforce, l'adoption de l'IA est encore inégale au sein de la profession. « Un tiers des conseillers est très en avance, un tiers reste méfiant et un tiers est entre les deux », évalue Jérôme Rusak, président du groupe Rayne, qui fédère près de 200 CGP. Même constat dans la plupart des réseaux d'indépendants. « L'usage de l'IA est encore très disparate selon les cabinets, mais la démocratisation va très vite », souligne Marine Amri, conseillère en gestion de patrimoine chez Terra Nova Gestion Privée, une structure adossée à La Financière d'Orion.

Sur le terrain, la promesse de l'IA est en effet déjà très concrète. « Un travail qui me prenait trois à quatre heures peut être réalisé en une demi-heure ou une heure », se félicite Marine Amri. Ce gain de productivité s'explique par la nature même des tâches automatisées. « Pour chaque entretien client, il faut établir un compte rendu, faire signer les déclarations d'adéquation, recueillir les préférences... et assurer le suivi à travers les reportings et la conformité, détaille Vincent Auez. Les CGP peuvent gagner deux jours de temps de travail par semaine en automatisant les tâches administratives grâce à des solutions IA ».

Il ne s'agit plus de quelques usages isolés. « L'IA peut être utilisée à toutes les étapes, de l'identification de clients potentiels à l'analyse des fonds », explique Jérôme Rusak. Une réalité confirmée par l'enquête d'EY : « Sur le plan technique, il n'y a plus vraiment de débat : l'IA est capable de couvrir l'ensemble de la chaîne de valeur du CGP », souligne Fabienne Konik, associée chez EY. Pour preuve, la multiplication des cas d'usage structurants : « cela va de l'assistant métier capable de répondre à des questions juridiques ou fiscales au CRM enrichi intégrant des fonctions d'analyse automatisée, en passant par des outils d'agrégation patrimoniale offrant une vision consolidée des actifs, ou encore des solutions de conformité automatisée assurant la traçabilité des recommandations et des agents conversationnels », énumère Fabienne Konik.

« La plupart des particuliers comparent ce qui leur est proposé à ChatGPT, cela pousse vers davantage d'expertise et de traçabilité. »



Vincent Auez, fondateur de Figen AI

En définitive, la capacité de l'IA à prendre en charge les tâches les plus chronophages et les moins différenciantes commence déjà à transformer le modèle économique des cabinets. Certains ont ainsi pu retarder des recrutements. « Sans ces outils, j'aurais probablement dû embaucher un(e) assistant(e) », confie Marine Amri. D'autres cherchent à accroître par ce biais leur volume d'activités. « Le gain de temps est phénoménal, cela permet de gérer davantage de clients », résume Jérôme Rusak.

Un marché encore en phase bricolage

Malgré cette montée en puissance des usages, le marché reste encore largement en phase d'expérimentation. Dans la pratique, beaucoup de conseillers composent avec des outils qu'ils sélectionnent eux-mêmes. « Nous n'avons pas choisi une solution unique ou une fintech pour le groupe, chacun utilise les outils qu'il préfère », explique Jérôme Rusak, évoquant un usage combiné de solutions comme ChatGPT, Claude ou Gemini, souvent adossées à des bases de données internes. « Nous sommes encore dans une phase de foisonnement », confirme Valentin Denuzière, associé chez EY. Ce tâtonnement s'explique aussi par la structure du marché. « Le secteur reste fragmenté, avec une majorité de petites structures, analyse Valentin Denuzière. Or, l'adoption de cet outil suppose des moyens financiers et une montée en compétences. »

Les CGP mettent aussi en avant leurs doutes et les limites qu'ils perçoivent vis-à-vis de l'IA, notamment en matière de confidentialité des données, qui les poussent à vouloir garder la main. « Je n'envoie jamais de données clients identifiables dans les outils d'IA, souligne Marine Amri, qui pointe aussi les erreurs possibles des modèles de langage. La machine se trompe régulièrement, notamment en matière fiscale, donc il faut toujours garder un regard critique », poursuit-elle.

Face à ce bricolage encore dominant, une multitude de solutions, mises en place par des fintechs, émergent. Certaines proposent des briques, comme Powens pour l'agrégation des comptes, Idixit dans le juridique, la fiscalité et l'aide au conseil clients ou encore Odonatech, qui développe un agent conversationnel financier dédié aux particuliers, permettant ainsi de renforcer les liens des CGP avec leurs clients. « Demain, chacun aura son assistant financier dans la poche, anticipe Stéphane Dothée, co-fondateur d'Odonatech. Intégré dans les parcours digitaux, notre outil permet de répondre aux questions des clients, de qualifier leurs besoins et d'améliorer les taux de transformation ».

D'autres se positionnent sur des solutions intégrées capables de couvrir l'ensemble de la chaîne de valeur, de la relation client à la conformité. C'est notamment le cas de Figen AI, qui vise à industrialiser l'ensemble



Marine Amri, conseillère en gestion de patrimoine chez Terra Nova Gestion Privée

« Le cœur du conseil reste humain. Tout ce qui relève des choix de vie ou de l'émotionnel ne peut pas être traité par une machine. »

des processus internes des cabinets. « Nos outils interviennent dès le premier rendez-vous client, à travers l'enregistrement des échanges, l'alimentation automatique du CRM, puis la génération de comptes rendus et de bilans patrimoniaux, précise Vincent Aurez. L'IA peut également assister les CGP dans la sélection et le suivi des solutions d'investissement ». Il ne s'agit pas pour autant de se substituer au conseiller. « Le choix de l'allocation reste du ressort du conseiller, cela relève de sa compétence », insiste Vincent Aurez.

Vers un conseiller augmenté

L'IA ne remplace pas en effet le professionnel : elle en redéfinit le rôle. « Le cœur du conseil reste humain, insiste Marine Amri. Tout ce qui relève des choix de vie ou de l'émotionnel ne peut pas être traité par une machine. » Une conviction partagée par Jérôme Rusak : « Rien ne remplace l'avis d'un expert et son accompagnement dans le cadre de décisions structurantes pour l'individu et sa famille ». Les attentes des clients confirment d'ailleurs cette hybridation. Selon EY, seuls 15 % des répondants accepteraient une gestion entièrement automatisée sans intervention humaine.

Dans ce contexte, la valeur du conseiller se déplace : elle se situe moins dans l'accès à l'information que dans sa capacité à l'interpréter, la contextualiser et à accompagner la prise de décision. L'IA apparaît ainsi comme un levier d'augmentation du métier. En automatisant les tâches les plus chronophages, elle permet aux CGP de se recentrer sur leur véritable valeur ajoutée : l'accompagnement, la pédagogie et la relation dans la durée. Une nouvelle ligne de partage est ainsi en train d'émerger : non plus entre ceux qui utilisent l'IA versus ceux qui la refusent, mais entre ceux qui sauront en faire un véritable levier stratégique – et les autres. « Si le conseiller se contente de répéter ce que dit l'IA, alors il devient remplaçable », conclut Valentin Denuzière. ■ Sandra Sebag

La démocratisation du non coté : pas si simple !

Porté par l'assurance vie, la loi Industrie verte et l'essor des fonds Eltif 2.0, le non coté attire un nombre croissant d'investisseurs particuliers. Mais derrière cette accessibilité renforcée, la multiplication des produits et la complexité des stratégies rendent la pédagogie et la sélection plus essentielles que jamais.

Le non coté séduit de plus en plus les particuliers. Selon les chiffres de France Invest, 3,1 Md€ ont été levés en 2025 sur des tickets d'investissement entre 100 et 100 000 euros, soit une hausse de 8 % sur un an, portant les encours à 14,5 Md€. L'assurance vie constitue le principal moteur de cette dynamique : elle représente 11,8 Md€ d'encours à fin 2025, avec des souscriptions en progression de 25 % sur un an. « L'accès aux produits non cotés s'est simplifié ces dernières années, notamment sous l'effet de la loi Industrie verte, qui impose leur intégration en gestion pilotée, souligne Thais Castang, associée du cabinet L&A Finance. Cette évolution réglementaire a accéléré leur démocratisation, qui est logique et positive puisque les entreprises non cotées représentent l'essentiel des opportunités d'investissement, entre 80 et 90 % du marché, bien au-delà des sociétés cotées. » Promulguée en 2023, la loi Industrie verte facilite l'accès des particuliers aux actifs non cotés en organisant leur intégration dans les allocations de gestion pilotée des contrats d'épargne. Il devient ainsi plus simple et accessible d'investir dans des entreprises sur cette classe d'actifs. Toutefois, pour Estelle Dolla, cofondatrice de Private Corner, dont la majorité de la gamme

est accessible à partir de 100 000 euros, il faut remettre les choses en perspective. Le taux d'équipement reste selon elle encore faible. « Les actifs privés représentent encore moins de 1 % du patrimoine financier des investisseurs particuliers, rappelle-t-elle. Malgré une progression ces dernières années, nous sommes encore loin d'une adoption massive. »

La pédagogie comme moteur

Si l'accessibilité s'est simplifiée, des barrières persistent, dont une majeure : la compréhension des différents types de produits par les épargnants. Selon un sondage de Carré Partners publié en mars 2026, près de 67 % de particuliers français ne connaissaient pas le private equity. D'où de possibles désillusions, notamment sur la liquidité. « Un investissement en non coté se fait par nature sur quatre à sept ans, avec une liquidité limitée et encadrée, indique Bertrand Folliet, président d'Entrepreneur Invest. Il peut exister des mécanismes de sortie, mais il est essentiel de ne pas laisser penser qu'on peut récupérer son capital à tout moment comme sur un marché coté. » La pédagogie est de fait essentielle pour éviter les fausses attentes. « D'autant qu'il existe différents types de fonds, notamment des fonds datés ou semi-liquides, ce qui doit être clairement compris dès l'investissement », précise Bertrand Folliet. Thais Castang essaie de son côté de vulgariser son discours auprès de ses clients. « Ils ne sont pas des professionnels et n'ont pas vocation à l'être, pointe-t-elle. C'est donc au conseiller de mettre en avant les éléments clés, tels que l'illiquidité du produit, l'horizon d'investissement, le rendement attendu et les risques. »

Il peut être également compliqué pour un épargnant d'y voir clair face à la profondeur de l'offre dans le non coté, qui s'est étendue avec l'arrivée du règlement Eltif 2.0. « Le nombre de fonds disponibles est passé d'environ 100 à plus de 200 », observe Gautier Haem, directeur du développement de Yomoni. Selon les données de Morningstar, 97 sociétés de gestion ont enregistré un total de 189 Eltif 2.0 entre janvier 2024 et février 2026. Mais la quantité des supports disponibles sur le non coté n'est pas synonyme de qualité. « Certains fonds sur le marché ont été mal conçus, mal commer-

« L'accès aux produits non cotés s'est simplifié ces dernières années, notamment sous l'effet de la loi Industrie verte, qui impose leur intégration en gestion pilotée. »



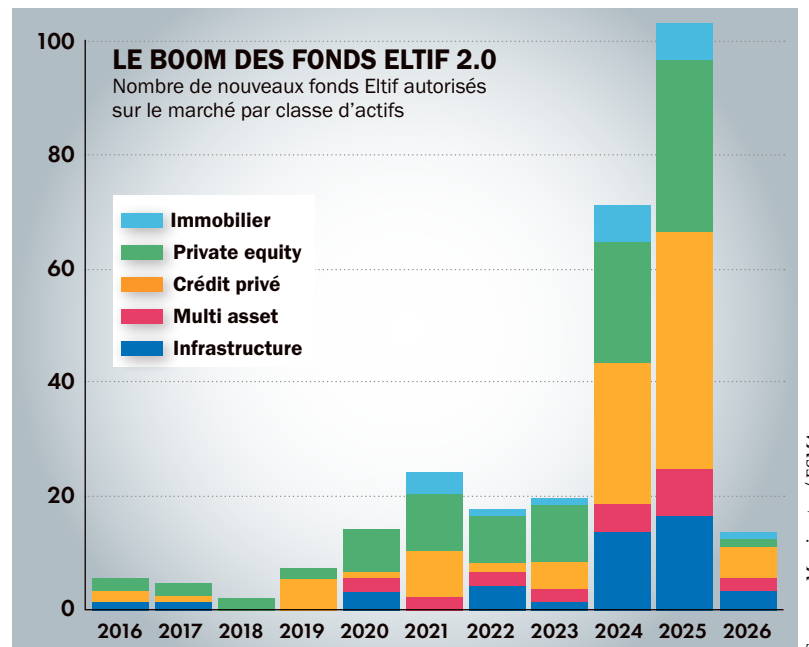
Thais Castang, associée du cabinet L&A Finance

cialisés et insuffisamment expliqués, avec un manque de transparence dans les reportings, estime Estelle Dolla. Au final, au lieu de susciter l'intérêt, ils provoquent de la méfiance autour de la classe d'actifs.» La vigilance est donc de mise. «Dès lors qu'on prend le temps de comprendre les différentes stratégies, leurs nuances, leurs complémentarités, on réalise que cette appropriation demande du temps, surtout dans un environnement où l'offre est devenue très abondante», observe la cofondatrice de Private Corner. Elle explique en outre que «si la qualité des actifs sous-jacents est essentielle, la structuration joue un rôle tout aussi clé dans la performance délivrée aux clients finaux.» Cela concerne notamment le poids des frais, souvent lourds, dont l'impact sur la performance est parfois sous-estimé par les investisseurs particuliers.

L'enjeu de la sélectivité

Dans ce contexte, une bonne sélection de fonds est essentielle. Notamment pour éviter les déceptions provoquées par exemple lors d'investissements dans des fonds de dette privée, pour certains aujourd'hui en difficulté. «Il existe plusieurs segments dans la dette privée, allant du financement de startups plus risquées, moins liquides et avec une solvabilité incertaine, jusqu'à des entreprises matures, déjà structurées financièrement et ayant un historique d'endettement, explique Thaïs Castang. Plus on monte dans les catégories, plus le risque diminue.» D'où l'importance de bien analyser la société de gestion, sa méthode de sélection, sa logique de prêt et son niveau d'exigence en matière de risque. Selon Estelle Dolla, le réflexe de simplification excessive est probablement le plus dangereux. Lorsqu'il est correctement mis en œuvre, le non coté fonctionne : «Certes, l'ère de l'argent facile est révolue, mais dès lors que l'on sait sélectionner les bonnes équipes, capables de créer de la valeur, la performance de cette classe d'actifs pourra être supérieure à celle des actifs cotés, bien que plus modérée qu'auparavant», remarque la spécialiste.

Si le non coté a le vent en poupe en ce moment, l'enjeu réside dans le fait de voir les intermédiaires promouvoir ces solutions dans une logique de diversification et de décorrélation. «C'est une brique complémentaire du patrimoine, qui ne se substitue pas aux actifs traditionnels», considère Thaïs Castang, qui recommande à ses clients une démarche progressive d'investissement, pour «permettre de lisser les points d'entrée et de réduire le risque de timing.» En revanche, des questions se posent sur la commercialisation via certaines plateformes digitales. «Le marketing a largement investi l'épargne en ligne, parfois au détriment de la pédagogie, observe Gauthier Haem. Les autorités de contrôle, faute de moyens suffisants, se concentrent sur les acteurs les plus significatifs et ne peuvent pas surveiller l'ensemble des contenus diffusés sur les réseaux



sociaux, où la finance est très présente. Sur le private equity en particulier, on voit circuler des vidéos et tutoriels sur de grandes plateformes qui mettent surtout en avant les performances historiques, tandis que les mentions de risques apparaissent en petit, en bas de l'écran ou de manière très secondaire.» Plus largement, cette exigence de transparence a été récemment rappelée par l'Autorité des marchés financiers, qui a ainsi sanctionné Altaroc Partners, notamment pour des carences dans la documentation commerciale de ses fonds (décision faisant l'objet d'un recours). En clair, la démocratisation du non coté rend ces investissements plus accessibles aux particuliers, mais aussi plus complexes à comprendre et à analyser. ■

Ariane Khosrovchahi



Estelle Dolla, cofondatrice de Private Corner

« Les actifs privés représentent encore moins de 1 % du patrimoine financier des investisseurs particuliers. »

Investissement durable : un défi de pédagogie pour les CGP

Encore mal appréhendée par les épargnants, la durabilité cherche sa place dans leurs portefeuilles. Les conseillers en gestion de patrimoine adaptent leur discours auprès de leurs clients et intègrent progressivement l'ESG dans une approche globale.

La durabilité peine encore à séduire les épargnants. Sur le terrain, une partie des conseillers en gestion de patrimoine reste néanmoins convaincue de son intérêt. «L'ESG est une manière de réduire les risques, explique Morgane Guérand, fondatrice du cabinet Trois Temps. Lorsqu'on vient limiter les risques par une meilleure adaptation aux enjeux environnementaux, sociaux et à leurs réglementations, et par une meilleure résilience de manière générale, on réduit les impacts au moment des crises.» Cela dit, dans un environnement mondial sous tension, convaincre les clients s'avère difficile. «Ce qui revient régulièrement dans mes échanges, c'est le prétendu manque de performance des produits durables», ajoute-t-elle. CGP engagée, Morgane Guérand n'affiche pas haut et fort sa sensibilité lorsqu'elle communique sur les activités de son cabinet. Toutefois, le bouche-à-oreille fait que sa clientèle connaît son appétence pour l'ESG. «En commençant par expliquer de manière pédagogique ce qu'est la gestion de patrimoine, puis en abordant les différents types de produits, je parviens rapidement à évaluer l'intérêt de mon interlocuteur pour ces sujets, indique-t-elle.

« Le CGP doit comprendre quel fonds et quelle histoire correspondent le mieux aux valeurs du client »



Morgane Guérand, fondatrice du cabinet Trois Temps

J'adapte ensuite mon discours et mes propositions en conséquence.» De son côté, Baussant Conseil se définit comme un cabinet éthique et responsable. Près de 54 % de ses clients souhaitent la prise en compte de facteurs de durabilité. «Une partie de nos clients vient car nous sommes un cabinet reconnu dans le domaine, indique Eric Baussant, gérant de Baussant Conseil Lille. Le taux est donc forcément supérieur à celui du marché. Cela dit, tous ne viennent pas pour ce sujet et tous ne sont pas convaincus dès le premier rendez-vous.»

Entre conviction et adaptation client

Selon un sondage annuel présenté par le Forum pour l'investissement responsable (FIR), près de 17 % des Français interrogés en 2025 indiquent connaître ou très bien connaître l'investissement responsable. Et près de 66 % des sondés pensent que leur conseiller bancaire ou financier est le plus à même de les informer. Pour rappel, depuis août 2022, les professionnels du conseil en investissements financiers ont des obligations en ce qui concerne la durabilité. Dans le cadre réglementaire européen issu de la directive sur les marchés d'instruments financiers MiFID 2, ils doivent en effet prendre en compte les préférences de durabilité des clients pour leur proposer des placements adaptés. Et ce, via un questionnaire se composant de trois catégories de préférences, à savoir, la proportion d'investissement environnementalement durable au sens de la taxonomie, la proportion d'investissement durable au sens du règlement SFDR (Sustainable Finance Disclosure Regulation) et la prise en compte des principales incidences négatives (PAI, pour Principal Adverse Impact).

Reste que susciter l'intérêt n'est pas une mince affaire, a fortiori en recourant au jargon de la finance durable. «Il y a deux ans, nous avons conçu notre propre questionnaire dans lequel nous avons intégré une dimension pédagogique en apportant à chaque terme technique des explications, commente Eric Baussant. Nous prenons le temps de clarifier ce qui

se cache derrière le jargon de la finance durable pour aider à situer la sensibilité de chacun. L'objectif est d'avoir quelque chose de cohérent et compréhensible.» Concrètement, sur les préférences de durabilité, Baussant Conseil a huit questions différentes au sein de son questionnaire auquel le client répond seul, à distance. «Si le client est intéressé pour investir suivant le règlement SFDR, que nous expliquons de manière pédagogique, nous entrons dans un second temps dans le détail des seuils», ajoute-t-il.

Attention au défaut de conseil

Simplifier apparaît être la solution pour ne pas effrayer les investisseurs particuliers. «Je n'évoque jamais les termes SFDR ou encore taxonomie au début des discussions, explique Morgane Guérand, qui utilise un questionnaire simplifié. Lorsque le client est intéressé par la durabilité, j'indique qu'il s'agit d'une classification, sans rentrer dans le détail. Pour ceux qui souhaitent en savoir davantage, je creuse le sujet et leur transmets également des documentations pédagogiques réalisées par l'assureur avec qui je travaille. Beaucoup de questions émergent alors.» Une fois les grandes classifications expliquées et simplifiées, il s'agit de déterminer le pourcentage d'investissement à affecter en lien avec chaque classification. Un exercice complexe. «Au moment de déterminer les seuils dans chaque catégorie, je prends généralement le questionnaire et le préremplis pour mes clients», indique Morgane Guérand. L'enjeu est alors selon elle de respecter l'objectif global fixé par l'épargnant et de rester fidèle à ses valeurs. Mais aussi d'éviter d'être en défaut de conseil. Suivant les seuils cochés par les clients dans les différentes questions, l'experte explique qu'il est parfois difficile de proposer des solutions d'investissement adéquates. «Certains produits peuvent être intéressants, mais s'avèrent trop concentrés sur un secteur ou une zone géographique, pointe-t-elle. Dans ce cas, le risque devient trop élevé pour le client.»

Trouver le bon produit

Finalement, Morgane Guérand estime qu'un CGP doit «comprendre quel fonds et quelle histoire correspondent le mieux aux valeurs d'un client.» C'est en échangeant avec lui qu'elle peut cerner le produit le plus approprié. Quant à l'offre, elle s'étoffe. Eric Baussant constate depuis deux ans l'émergence de nouveaux supports. «L'offre de produits reste encore limitée, mais elle progresse, notamment avec l'apparition de supports plus prudents comme certains fonds euros orientés climat, indique ce dernier. Ces solutions permettent de répondre à des clients souhaitant rester alignés avec leurs convictions tout en limitant leur exposition au risque.» Une évolution positive, la plupart des produits disponibles étant auparavant concentrés sur les actions, selon ce CGP. «Disposer d'un plus grand choix nous permet d'attirer de nouveaux clients, ajoute-t-il. Cela dit, nous aimerions avoir plus de produits, notamment des fonds euros ou encore des fonds d'obligations vertes. Nous sommes régulièrement en contact avec les sociétés de gestion et les encourageons à développer ce type d'offre.» ■

Ariane Khosrovchahi



Eric Baussant, gérant de Baussant Conseil Lille

« Nous avons conçu notre propre questionnaire dans lequel nous avons intégré une dimension pédagogique. »

Les sociétés de gestion sur le front de la formation

Avant d'expliquer ces sujets liés à la durabilité à leurs clients, les CGP doivent être eux-mêmes aguerris. A cet égard, des formations sont dispensées par certaines sociétés de gestion. «Plusieurs fois par an, nous proposons d'expliquer le cadre réglementaire, indique Clémentine Nicolas, responsable partenariats distribution de La Financière Responsable. Nous nous efforçons de faire de la pédagogie : nous reprenons les bases et détaillons ce qui est obligatoire en France et en Europe.»

En évoquant des cas concrets, ces spécialistes arrivent à démontrer que l'ESG est un outil de gestion pour détecter les entreprises vertueuses, pas une contrainte. «Lorsqu'on rentre dans certains détails comme la politique sociale d'une entreprise par exemple, l'audience accroche», constate Steven Prevost, responsable des investissements de La Financière Responsable. Ces temps sont aussi un moment privilégié pour surmonter certains clichés. «La vision de certains

CGP change lorsqu'on montre que des entreprises connues, comme Michelin ou Ferrari, peuvent se trouver dans des fonds dits durables. Cela rend la durabilité plus attractive et pertinente, notamment en mettant en avant des notions comme la compétitivité, dans une approche d'investissement visant à concilier aspects financiers et prise en compte des enjeux ESG.» Pour les CGP, l'enjeu n'est plus de vendre l'ESG, mais de construire un narratif.

Les ETF, de plus en plus populaires

Avec une collecte en progression de 40 % en 2025 en Europe, les ETF avancent à grands pas sur le Vieux Continent. Portés par l'adoption croissante de leurs utilisateurs historiques, l'innovation produit et l'arrivée de nouveaux investisseurs, les ETF s'imposent progressivement comme un pilier du paysage de l'épargne et de l'investissement.

- **Quelle est la dynamique depuis le début de l'année ?**
- **Quels utilisateurs portent la croissance de cet instrument ?**
- **Comment expliquer l'engouement des particuliers pour les ETF ?**
- **Comment les CGP utilisent-ils cet outil ?**
- **La multiplication des produits change-t-elle la donne ?**
- **Qu'est-ce qu'un ETF actif ? Que représente ce segment et quel est son potentiel ?**

Quelle est la dynamique des ETF en Europe depuis le début de l'année ?

Guillaume Dambrine

Depuis le début de l'année, le marché des ETF en Europe a connu plusieurs phases distinctes. Les mois de janvier et février ont été relativement calmes, avec une volatilité limitée et des flux particulièrement soutenus. En revanche, la fin février et le début du conflit en Iran ont entraîné une hausse brutale de la volatilité au mois de mars, ce qui a temporairement affecté les flux. Malgré cela, le premier trimestre reste très positif. Dans ce contexte, les investisseurs ont procédé à des réallocations de portefeuille, notamment en faveur des obligations à faible durée, qui ont attiré une partie importante des flux.

Nous avons également observé une forte dynamique sur les ETF exposés aux marchés émergents. Ces marchés offrent aujourd'hui une diversification jugée intéressante par les investisseurs, avec des performances solides depuis le début de l'année. Les marchés émergents sont ainsi devenus une alternative crédible au sein des portefeuilles actions, ce qui explique les flux importants observés sur cette thématique.

Jérémy Tubiana

Malgré un contexte de marché marqué par la volatilité, la collecte sur les ETF reste extrêmement forte et continue même d'atteindre des niveaux records. L'année 2025 avait déjà constitué un sommet historique en matière de collecte, et les flux enregistrés cette année dépassent déjà ceux observés à la même période l'an dernier. On constate que les investisseurs continuent d'investir massivement dans les ETF, notamment les investisseurs particuliers.

Habituellement, les flux se concentrent surtout sur les supports exposés aux actions mondiales et américaines. Depuis le début de l'année, les investisseurs se tournent davantage vers les actions européennes et les marchés émergents. L'intérêt pour les actions européennes, en particulier, est nettement supérieur à celui observé habituellement. Cette dynamique s'explique par plusieurs facteurs : des prises de bénéfices sur les marchés américains, les tensions sur les valeurs technologiques, la baisse du dollar et l'intérêt croissant pour certaines thématiques comme la défense et l'autonomie stratégique. Les investisseurs ont donc cherché à diversifier davantage leurs allocations.

Par ailleurs, les ETF équivalents monétaires ont également connu un fort succès. Ils offrent des rendements attractifs, supérieurs à ceux des fonds monétaires traditionnels. Cette catégorie attire une nouvelle clientèle, celle des investisseurs corporate à la recherche de solutions de trésorerie simples et efficaces.

Quels sont les investisseurs qui portent la croissance aujourd'hui ?

Jérémy Tubiana

La principale source de croissance provient clairement des investisseurs particuliers. On observe une montée en puissance du retail, notamment à travers les plateformes digitales et les solutions d'investissement automatisées. Beaucoup d'investisseurs achètent désormais régulièrement des ETF Monde afin de préparer leur retraite ou de constituer une épargne de long terme.

Cela explique d'ailleurs certains comportements de marché. D'un côté, des investisseurs réduisent leur exposition directe aux actions américaines, mais continuent malgré tout d'acheter des ETF Monde,

Jérémy Tubiana,
responsable du
développement ETF
France
et Benelux chez
BNP Paribas Asset
Management

**Guillaume
Dambrine,**
responsable
distribution
ETF France
& Benelux
chez Franklin
Templeton

alors même que l'indice MSCI World reste composé à environ 60 % d'actions américaines. Cette apparente contradiction s'explique par la logique d'investissement programmée des particuliers, qui continuent à investir chaque mois via des ETF globaux.

Les investisseurs institutionnels restent également présents. Les assureurs, les fonds de pension ou encore les investisseurs corporate utilisent de plus en plus les ETF. Ils recherchent à la fois des produits vanille, mais aussi parfois des expositions avec davantage de granularité.

Guillaume Dambrine

J'ajouterais que la croissance structurelle du marché des ETF repose sur plusieurs éléments bien identifiés : la transparence, les faibles coûts, la liquidité intraday et la flexibilité d'utilisation que cela permet. Mais aujourd'hui, on observe surtout un changement qualitatif. Les ETF ne sont plus simplement utilisés comme des produits tactiques ; ils deviennent de véritables briques de construction au cœur des allocations.

Nous assistons à un basculement vers une logique de building blocks, c'est-à-dire une construction modulaire des portefeuilles à partir d'ETF. Cette évolution est particulièrement visible chez les conseillers en gestion de patrimoine, les sélectionneurs de fonds et les multifamily offices.

La digitalisation joue également un rôle majeur. Les nouvelles plateformes d'épargne et les outils digitaux de conseil proposent désormais des offres entièrement construites autour des ETF. Les investisseurs particuliers deviennent eux-mêmes de plus en plus éduqués à ces produits et commencent à utiliser des stratégies plus sophistiquées.

Quels sont les atouts des ETF pour les particuliers ?

Guillaume Dambrine

Pendant longtemps, les ETF ont surtout été utilisés de manière tactique dans les portefeuilles, en particulier dans la gestion intermédiée par les CGP. Aujourd'hui, ils deviennent progressivement un socle stratégique d'allocation. De nombreuses plateformes digitales proposent désormais des solutions permettant d'investir en un clic dans un panier d'ETF correspondant à un profil de risque donné. Cela implique encore des besoins importants en matière de pédagogie et d'accompagnement et de construction de portefeuille. Le rôle des sociétés de gestion évolue donc. Nous devons fournir non seulement des produits, mais aussi des solutions de plus en plus poussées sur toute la partie d'aide à l'allocation et à la construction de portefeuilles. Cela passe par du contenu, des outils d'allocation et des portefeuilles modèles.

Jérémy Tubiana

Depuis plusieurs années, les investisseurs particuliers prennent conscience de la nécessité de reprendre en main leur épargne. Le contexte inflationniste, la baisse des rendements des placements traditionnels et les inquiétudes autour des retraites ont accéléré cette tendance. Le covid a constitué un véritable tournant. A cette période, beaucoup de particuliers ont découvert les marchés financiers et les ETF via internet et les réseaux sociaux. Ces produits se sont imposés comme des outils simples à comprendre : ils répliquent un indice, permettent une forte diversification, offrent une liquidité immédiate et affichent des frais réduits. Cela a joué un rôle fondamental dans l'adoption massive des ETF par les particuliers. Les statistiques de l'AMF montrent d'ailleurs une progression très nette du nombre d'investisseurs particuliers depuis la période post-covid.

Jusqu'à où cette croissance peut-elle aller selon vous ?

Jérémy Tubiana

Nous ne sommes qu'au début de cette dynamique. Une grande partie de l'épargne européenne reste investie sur des placements très conservateurs comme le fonds en euros ou le livret A. Avec le temps, cette épargne va progressivement être transmise à des générations de jeunes investisseurs, déjà familiarisés avec les ETF et les marchés financiers.

Le grand transfert générationnel de patrimoine qui se prépare devrait donc soutenir durablement la croissance des ETF. Les jeunes investisseurs ont déjà adopté ces outils et continueront probablement à les utiliser lorsqu'ils disposeront de davantage de patrimoine. Il s'agit d'un phénomène plus vaste de développement du marché de l'épargne dans son ensemble. Cette dynamique bénéficie à l'ensemble des acteurs de la chaîne, qu'il s'agisse des investisseurs particuliers, des CGP, des banques privées ou encore des sociétés de gestion qui travaillent pour ces derniers.

Guillaume Dambrine

Nous sommes en effet à l'aube d'un immense transfert de richesse lié à la génération des baby-boomers pour les 20 prochaines années. Les générations suivantes sont déjà converties aux ETF et considèrent ces produits comme naturels dans une allocation de portefeuille. Nous constatons d'ailleurs que la demande vient désormais aussi des clients eux-mêmes, qui poussent les intermédiaires financiers à intégrer davantage d'ETF dans leurs solutions d'investissement. Nous sommes donc probablement encore au début de cette histoire qui devrait encore s'amplifier dans les prochaines années.

Qu'est-ce qui conduit les CGP, qui pouvaient être réticents aux ETF par le passé, à davantage les utiliser et les conseiller ?

Guillaume Dambrine

La dynamique d'adoption est particulièrement forte depuis trois ans sur les plateformes bancaires et d'assurance vie, ainsi que chez les CGP eux-mêmes. Cette évolution a été amplifiée par des contraintes réglementaires et de marché, notamment les logiques de value for money mises en place récemment, qui ont conduit à l'éviction de certains fonds trop chargés en frais. Dans ce contexte, les ETF se sont imposés naturellement, en raison de leurs coûts réduits et de leur capacité à répliquer fidèlement les indices sans débat sur la performance relative. On observe également un effet générationnel important : de nombreux nouveaux CGP, souvent plus jeunes et plus digitalisés, arrivent sur le marché avec une culture déjà très favorable aux ETF. Cela accélère encore leur diffusion.

Pour autant, l'enjeu n'est plus vraiment l'acculturation aux ETF, qui est déjà bien avancée, mais leur bonne utilisation dans la construction de portefeuilles : les combiner efficacement pour créer des allocations cohérentes et robustes. Dans ce contexte, les émetteurs doivent accompagner l'ensemble de la chaîne de distribution.

L'allocation n'est-elle pas le cœur de métier du CGP ?

Guillaume Dambrine

Le modèle historique du CGP reposait largement sur la sélection de gérants, par exemple aller identifier les meilleurs fonds sur la tech

américaine ou sur une classe d'actifs donnée. C'était une approche très centrée sur le stock picking de gérants.

Aujourd'hui, la valeur ajoutée se déplace clairement vers l'allocation d'actifs. Avec la multiplication des briques d'investissement disponibles via les ETF, la construction de portefeuille devient plus modulaire et plus centrale que la sélection de produits individuels.

Jérémy Tubiana

Le métier de CGP est en réalité multidimensionnel : il couvre à la fois des sujets financiers, fiscaux, patrimoniaux et successoraux. Dans ce contexte, il devient difficile d'exceller sur tous ces volets simultanément. Cela crée un besoin accru de délégation afin de garantir un niveau de service élevé sur chacun de ces domaines. C'est ce qui explique notamment le développement de nouvelles organisations, avec des CGP ou des groupements qui créent leurs propres sociétés de gestion pour déléguer la partie financière, ou encore des structures indépendantes qui se dotent d'équipes spécialisées en allocation d'actifs ou en sélection de fonds.

On assiste ainsi à une forme d'institutionnalisation du métier de CGP. Même lorsqu'ils ne travaillaient pas historiquement avec des ETF, beaucoup les intègrent désormais via des fonds dédiés ou des mandats de gestion, afin d'adapter le format à leur modèle de rémunération. Car la question du modèle économique reste centrale : un conseiller doit pouvoir être rémunéré pour son travail, et différentes solutions permettent précisément d'assurer cet équilibre.

Quelles sont les solutions privilégiées actuellement ?

Jérémy Tubiana

On observe une montée en puissance des fonds dédiés, notamment du côté des assureurs, qui voient une demande de plus en plus forte pour ce type de solutions. Les mandats de gestion constituent également une tendance structurelle, en particulier dans les contrats d'assurance vie luxembourgeois, qui apparaissent comme un segment particulièrement dynamique.

En France, ces approches commencent à se développer, même si les dispositifs de gestion pilotée peinent encore à rencontrer un succès massif, qu'ils reposent sur des ETF ou non. Cela tient notamment à la perception de ces offres par les investisseurs. Dans les gestions pilotées traditionnelles, l'empilement des frais – contrat, mandat et supports sous-jacents – peut rapidement atteindre un niveau élevé, rendant la création de performance plus difficile. À l'inverse, certaines architectures intégrant des ETF permettent d'aboutir à des niveaux de coûts globaux plus compétitifs. Cela met en lumière un enjeu important d'éducation : il ne s'agit pas uniquement de comprendre les ETF, mais aussi de mieux appréhender les différents modèles de gestion et leurs structures de coûts, afin d'identifier les solutions les plus efficaces.

Les assureurs sont-ils convertis aux ETF ?

Guillaume Dambrine

Oui, clairement, la situation a beaucoup évolué ces dernières années. Il y a encore peu de temps, l'intégration des ETF dans les contrats d'assurance vie n'était pas une priorité pour les assureurs traditionnels. Aujourd'hui, la dynamique est très différente : les grandes maisons cherchent désormais à répondre pleinement aux

Guillaume Dambrine,
responsable
distribution
ETF France
& Benelux
chez Franklin
Templeton



« Avec la multiplication des briques d'investissement disponibles via les ETF, la construction de portefeuille devient plus centrale que la sélection de produits individuels. »

besoins des clients et à combler les éventuelles lacunes de leur offre en la matière.

On observe donc un comportement beaucoup plus proactif, avec une volonté d'être capables de proposer une couverture complète en ETF, sur l'ensemble des classes d'actifs. L'objectif est d'offrir, pour chaque segment, une ou plusieurs solutions de référence, de type best-in-class, afin de garantir du choix aux investisseurs.

Cette évolution implique toutefois des contraintes opérationnelles importantes. Les assureurs doivent maintenir des listes de produits à jour, assurer des due diligences régulières sur les émetteurs et respecter des critères qualitatifs et quantitatifs stricts. Cela limite naturellement le nombre de produits référencés et renforce la sélectivité.

Jérémy Tubiana

Il faut aussi rappeler que les freins n'étaient pas uniquement liés à des considérations économiques ou commerciales, comme la question des rétrocessions. Il y avait également un enjeu opérationnel important.

La gestion des ETF implique une chaîne d'exécution différente de celle des fonds traditionnels, ce qui a longtemps constitué un obstacle pour les assureurs. La question du traitement des ordres, du moment d'exécution et de la valorisation des unités de compte pouvait poser des difficultés techniques.

Dans ce contexte, les fonds indiciels peuvent offrir une solution adaptée. Ils offrent une réponse équivalente aux ETF en termes de logique d'investissement, mais avec une structure de fonds classique, avec une valeur liquidative, plus simple à intégrer dans les systèmes des assureurs.

Les usages des ETF évoluent-ils avec la montée en gamme de l'offre?

Jérémy Tubiana

Historiquement, les investisseurs conseillés utilisaient principalement des ETF très simples, dits vanille, essentiellement pour obtenir une exposition large aux marchés. Aujourd'hui, avec la diversification croissante de l'offre et l'innovation produite, les usages se sont nettement sophistiqués. Les conseillers disposent désormais d'une palette beaucoup plus étendue d'outils et peuvent proposer des solutions plus fines, qu'il s'agisse d'ETF equal-weighted, d'ETF Monde excluant certaines zones comme les Etats-Unis, d'ETF à protection ou encore d'ETF thématiques. La capacité de sélection devient une véritable valeur ajoutée dans la construction des portefeuilles.

L'enjeu est donc double : accompagner la montée en compétence de l'écosystème de distribution et démontrer aux investisseurs finaux que l'utilisation des ETF ne se limite pas à une simple exposition indicielle type MSCI World, mais peut intégrer une dimension d'expertise et de construction plus avancée. Des solutions existent désormais pour tous les profils, des débutants jusqu'à des investisseurs nettement plus sophistiqués.

Guillaume Dambrine

Le cœur des portefeuilles est généralement constitué d'ETF larges, permettant de capter le bêta des marchés via des indices classiques et très diversifiés. En complément, ces expositions centrales sont de plus en plus souvent enrichies par une poche satellite destinée à réduire certains risques ou à affiner l'allocation. Cela permet

notamment de limiter les effets de concentration, les biais sectoriels ou géographiques inhérents à certains indices très amples, comme le MSCI World fortement exposé aux Etats-Unis.

Dans cette logique, les ETF plus spécialisés trouvent pleinement leur place : stratégies equal-weighted, facteurs, ou encore exposition ciblée aux marchés émergents. L'approche devient ainsi plus modulaire, combinant un socle central et des compléments plus tactiques, dans une logique de construction cœur-satellite de plus en plus répandue.

Les ETF thématiques, notamment autour de la défense, sont-ils un bon moyen de séduire les particuliers ?

Guillaume Dambrine

L'un des grands atouts des ETF thématiques réside dans leur capacité à s'appuyer sur un storytelling puissant. Ces produits permettent de relier des sujets très présents dans l'actualité et dans le quotidien des investisseurs – comme la défense, mais aussi l'intelligence artificielle ou la blockchain – à des tendances d'investissement de long terme. Cette dimension narrative joue un rôle important, notamment auprès des particuliers, car elle rend les grandes transformations économiques, technologiques ou géopolitiques plus concrètes et plus accessibles. Les ETF thématiques permettent ainsi de traduire des évolutions de société en opportunités d'investissement identifiables.

Au-delà de l'aspect marketing, ces solutions ont aussi une véritable utilité dans les portefeuilles. Elles permettent de s'exposer à de grands mouvements structurels et d'apporter une diversification complémentaire autour de convictions fortes.

Comment définir un ETF actif ?

Jérémy Tubiana

Un ETF actif se distingue par le fait qu'il ne cherche pas à répliquer passivement un indice traditionnel. Là où un ETF indiciel suit un indice de référence, un ETF actif vise à générer de la surperformance, avec différents objectifs selon les stratégies : recherche d'alpha, protection du portefeuille ou encore exposition à des approches de gestion alternative.

Le marché des ETF actifs recouvre donc des réalités variées, mais le point commun reste l'absence de réplification stricte d'un indice. Aujourd'hui, la majorité des ETF actifs développés en Europe reposent toutefois sur des stratégies à faible tracking error, avec des écarts maîtrisés par rapport aux grands indices traditionnels. L'objectif est de conserver les avantages structurels de l'ETF – liquidité, transparence et qualité de cotation – tout en apportant une légère surperformance. En effet, plus un gérant modifie activement son portefeuille en intraday pour créer de la tracking error, et plus cela va créer des distorsions dans l'établissement du prix de l'ETF. C'est pourquoi les ETF actifs les plus répandus aujourd'hui restent

relativement proches de leurs indices de référence, avec une gestion active mesurée.

Guillaume Dambrine

La frontière entre gestion active et gestion passive est relativement floue. Dès lors qu'un indice est construit selon des règles spécifiques – via des approches factorielles, Smart Beta ou des méthodologies sur mesure –, il existe une forme de décision active dans la manière de concevoir cet indice. Les ETF actifs s'inscrivent donc dans une évolution naturelle du marché des ETF.

Chez Franklin Templeton, l'analyse se fait surtout par classe d'actifs. Sur les marchés obligataires, par exemple, la gestion active paraît particulièrement pertinente. Le fixed income est un marché moins transparent, moins centralisé et davantage dominé par des biais

structurels, comme le poids élevé des plus gros émetteurs dans les indices. Dans cet univers, la gestion active peut réellement générer de la valeur sur le long terme, raison pour laquelle nous nous sommes positionnés très tôt – dès 2018 – sur les ETF obligataires actifs.

Sur les marchés actions, la logique diffère selon les segments. Sur les grandes capitalisations très liquides, les ETF actifs privilégient généralement des stratégies à faible tracking error. En revanche, sur des univers plus dispersés comme les small et mid caps américaines, la sélection de titres peut apporter davantage de valeur ajoutée.

Cela permet aux gérants de construire des portefeuilles concentrés, avec des convictions fortes et une liberté accrue dans les allocations sectorielles ou géographiques.

Le développement des ETF actifs est déjà très avancé aux Etats-Unis, où le mouvement est porté notamment par des avantages fiscaux spécifiques au véhicule ETF. Nous y gérons désormais autant d'encours en ETF actifs qu'en ETF passifs, preuve que cette évolution prend une ampleur significative et pourrait progressivement inspirer le marché européen.

Quelle est la part de marché des ETF actifs ?

Guillaume Dambrine

Les ETF actifs représentent aujourd'hui environ 3 % des encours du marché européen des ETF, mais près de 10 % des flux récents, ce qui montre une dynamique de croissance forte. Même si leur poids reste encore limité, l'évolution de la collecte laisse penser que leur part de marché devrait continuer à progresser dans les prochaines années.

Jérémy Tubiana

Cette montée en puissance s'inscrit dans un contexte plus étendu de collecte record sur les ETF en Europe, qui bénéficie également aux ETF actifs. Le marché connaît une forte accélération des lancements, avec de nombreux acteurs qui se positionnent désormais sur ce segment. Cependant, les ETF actifs répondent à une logique différente des ETF traditionnels. Dans le cas d'un ETF indiciel, le processus de sélection est relativement simple puisqu'il



« La frontière entre gestion active et gestion passive est relativement floue. »

Guillaume Dambrine

Jérémy Tubiana,
responsable du
développement ETF
France
et Benelux chez
BNP Paribas Asset
Management



« La dynamique sur les ETF actifs devrait s'accélérer progressivement, à mesure que les historiques de performance se consolideront. »

s'agit essentiellement d'évaluer la qualité de réplcation d'un indice. Pour les ETF actifs, les critères sont beaucoup plus proches de ceux appliqués aux fonds actifs traditionnels : qualité de l'équipe de gestion, historique de performance, niveau d'encours, ou encore capacité à générer de la surperformance dans le temps.

C'est pourquoi de nombreux ETF actifs sont aujourd'hui lancés avec un objectif prioritaire de construction de track record avant même de viser des volumes de collecte importants. La dynamique est bien réelle, mais elle devrait surtout s'accélérer progressivement, à mesure que les historiques de performance se consolideront et que les investisseurs pourront intégrer davantage ces produits dans leurs allocations.

Guillaume Dambrine

L'ETF actif change effectivement de paradigme par rapport à l'ETF passif. La promesse n'est plus simplement de répliquer un marché à moindre coût, mais de délivrer une surperformance. Le simple fait d'utiliser le format ETF ne suffit donc pas à garantir le succès commercial d'une stratégie. Les investisseurs attendent avant tout des preuves de performance. Dans les faits, il reste aujourd'hui très difficile de susciter un véritable intérêt commercial sans au moins trois années de track record, sauf lorsque les équipes de gestion bénéficient déjà d'une forte notoriété via leurs fonds traditionnels. Le marché entre ainsi dans une logique de sélection plus rigoureuse, où les stratégies sont évaluées selon leur profil de risque, leur régularité et leur capacité à créer de la valeur sur la durée.

L'effervescence actuelle dans le lancement de produits s'explique aussi par un enjeu stratégique pour les sociétés de gestion. Aux

Etats-Unis, les ETF sont devenus omniprésents dans les allocations, et de nombreux acteurs européens considèrent que cette évolution pourrait progressivement se reproduire en Europe. Etre absent du marché des ETF devient donc un risque stratégique à moyen terme, ce qui pousse de plus en plus de sociétés de gestion à lancer leurs propres gammes d'ETF actifs.

Comment percevez-vous cette nouvelle concurrence ?

Jérémy Tubiana

Cette concurrence signifie évidemment davantage d'acteurs sur le marché et donc un environnement plus compétitif. Mais elle peut aussi être vue très positivement, car plus il y aura d'acteurs pour parler des ETF, plus l'éducation financière progressera et plus les investisseurs s'approprièrent rapidement ces outils.

Le véritable enjeu n'est d'ailleurs plus l'opposition entre gestion active et gestion indicielle, un débat qui paraît aujourd'hui largement dépassé. Construire une allocation, même à partir d'ETF indiciels, relève déjà d'une démarche de gestion active. La question centrale est plutôt de savoir comment répondre aux besoins croissants des investisseurs, qu'ils soient particuliers ou institutionnels.

Le marché de l'épargne devrait continuer à croître dans les années à venir, porté par de nouveaux flux et par une montée en puissance des investisseurs déjà familiarisés avec les ETF. Un épargnant qui débute aujourd'hui avec un simple ETF MSCI World n'aura pas nécessairement les mêmes besoins demain lorsqu'il disposera d'un patrimoine plus important. L'ensemble de l'écosystème de la distribution va donc progressivement devoir monter en gamme afin de proposer des allocations plus sophistiquées, adaptées aux contraintes et aux objectifs de chaque client.

Ne risque-t-on pas de perdre une partie de l'intérêt des ETF et de la compréhension des investisseurs avec les ETF actifs ?

Jérémy Tubiana

Les ETF actifs restent, dans leur grande majorité, des produits transparents, ce qui constitue un point clé. Même si certaines structures peuvent être semi-transparentes, ce n'est pas très répandu. De plus, les ETF actifs ne remplacent pas les solutions existantes mais viennent les compléter. L'enjeu principal est donc celui de la montée en gamme de l'écosystème, ce qui passe nécessairement par un effort continu d'éducation financière.

A terme, différents profils coexisteront : certains investisseurs resteront sur des solutions indicielles simples, d'autres privilégieront uniquement des stratégies actives, tandis qu'une autre part combinera ETF indiciels, ETF actifs et fonds traditionnels. Cette diversité reflète simplement la maturité croissante du marché.

Guillaume Dambrine

Il ne faut pas opposer gestion active et gestion passive. Tout dépend en réalité de la classe d'actifs et du cycle de marché, haussier ou baissier. Les deux approches apportent chacune une contribution utile à la construction de portefeuille. L'enjeu principal est donc l'éducation, d'autant plus que les ETF actifs introduisent de nouvelles logiques d'investissement qu'il faut comprendre précisément. Derrière un ETF actif, selon qu'il soit de type research-enhanced ou à forte conviction, la nature de ce que l'on achète est différente et nécessite une vraie pédagogie.

Ce besoin d'explication concerne à la fois les investisseurs finaux, mais aussi les distributeurs et les conseillers. Ceux qui ont une longue expérience des ETF sont déjà familiarisés avec cette évolution, tandis que les nouveaux entrants commenceront par des allocations simples avant d'enrichir progressivement leurs portefeuilles avec des briques plus sophistiquées, comme les ETF factoriels ou actifs. Dans ce contexte, le rôle des acteurs du marché est de garantir une information claire, lisible et cohérente, afin de permettre une bonne compréhension des produits, qu'ils soient passifs ou actifs, et d'accompagner efficacement la construction des portefeuilles.

Pensez-vous que les ETF actifs peuvent prendre une place aussi prépondérante qu'aux Etats-Unis ?

Guillaume Dambrine

Le marché américain bénéficie d'un contexte très spécifique, notamment fiscal, qui favorise fortement le développement du véhicule ETF. Cela entraîne un transfert important d'actifs, avec des stratégies de gestion active qui sont soit directement converties en ETF, soit dupliquées sous ce format. Le résultat est une montée en puissance très rapide du véhicule ETF, qui capte une part croissante des encours.

En Europe, la dynamique est différente, car il n'existe pas la même incitation fiscale à la transformation des fonds en ETF. Le marché continue donc d'évoluer de manière plus progressive. Le potentiel de croissance reste néanmoins important, car le mouvement de bascule entre gestion active et gestion passive n'est pas encore achevé. Aujourd'hui, la répartition reste très différente : environ 55 % des encours sont gérés passivement aux Etats-Unis contre environ 30 % en Europe, où la gestion active demeure majoritaire. Cela montre que l'Europe dispose encore d'un important potentiel de rattrapage, tant sur les ETF passifs qu'actifs.

Jérémy Tubiana

La comparaison entre les deux marchés doit être faite avec prudence, car les contextes sont très différents. L'écosystème américain est plus mature, notamment parce que les investisseurs sont davantage autonomes dans la gestion de leur épargne et ne disposent pas d'équivalents comme les fonds euros ou certains produits d'épargne réglementés européens. En Europe, la dynamique repose avant tout sur l'arrivée de nouveaux flux d'investissement, avec une montée progressive de la culture financière et du recours aux marchés. L'enjeu principal en Europe est donc plutôt l'accélération de l'investissement des particuliers en Bourse. Cette évolution ne peut être que progressive. Le marché européen de l'épargne ne peut pas se transformer en quelques années, il s'agit d'un processus de long terme.



« Beaucoup de CGP intègrent désormais les ETF via des fonds dédiés ou des mandats de gestion, afin d'adapter le format à leur modèle de rémunération. »

Jérémy Tubiana

Quelles sont les perspectives à moyen / long terme ?

Guillaume Dambrine

Le débat n'est plus de savoir si les ETF vont s'imposer, car ils sont déjà largement représentés, y compris en Europe. L'enjeu consiste désormais à les transformer en véritables solutions d'investissement globales et d'intégrer l'ensemble des innovations récentes dans les portefeuilles. Cela suppose de savoir les analyser, les hiérarchiser et les combiner de manière pertinente. Cela suppose également de poursuivre le travail de pédagogie que nous menons auprès des réseaux de distribution afin de lever les derniers freins à leur adoption et de permettre une diffusion plus large de ces solutions.

Jérémy Tubiana

Nous ne faisons finalement qu'entrer dans une nouvelle phase de développement. Malgré des niveaux de collecte records année après année, le marché des ETF en est encore à ses débuts. La dynamique actuelle ne représente qu'un point de départ, et les prochaines années devraient être marquées par une accélération encore plus forte de cette tendance. ■

Propos recueillis
par Aurélie Fardeau

■ Actions : les marchés restent optimistes

Portés par la solidité des bénéfiques, l'essor de l'intelligence artificielle et la résilience de l'économie mondiale, les marchés actions continuent de progresser malgré la remontée des prix de l'énergie et les tensions géopolitiques. Mais derrière la hausse des indices se cachent des fragilités croissantes qui pourraient raviver la volatilité au cours des prochains mois.

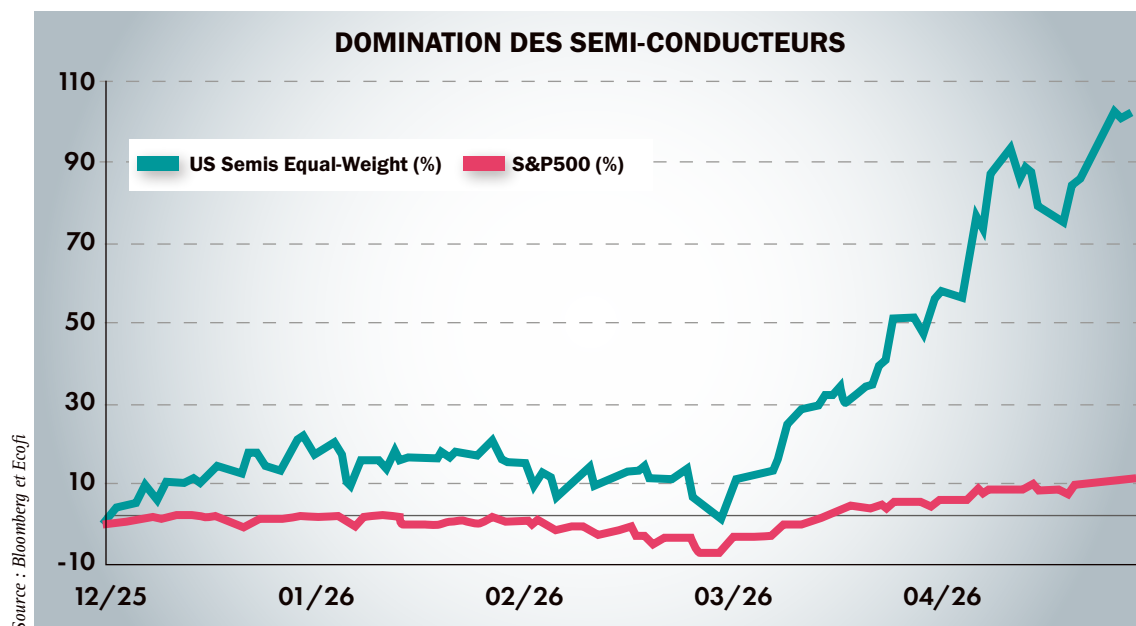
Difficile de trouver un cap clair depuis le début de l'année. «Les marchés ont retrouvé de l'élan, constatait début juin Christophe Herpet, directeur des gestions d'Ofi Invest AM. Les résultats d'entreprises restent solides, le crédit résiste, l'intelligence artificielle continue d'aimer les capitaux, et la volatilité demeure contenue. Mais il serait dangereux de confondre reprise des prix et normalisation du régime de marché. Le rebond est réel. L'insouciance ne l'est pas.»

De fait, alors que les tensions géopolitiques se multiplient, que les prix de l'énergie repartent à la hausse et que les taux d'intérêt se tendent, les marchés actions poursuivent leur progression depuis le début de l'année. Sur les 5 premiers mois, le S&P 500 a ainsi gagné près de 11 %, tandis que le MSCI EMU a progressé de 8 % en zone euro. Les marchés émergents font encore mieux, avec une hausse supérieure à 25 % (indices libellés en devise locale).

Ces performances reposent avant tout sur la pro-

gression des bénéfiques des entreprises (voir graphique) plutôt que sur une expansion des multiples de valorisation. «La transmission de la hausse des prix de l'énergie et de l'accroissement des tensions logistiques à l'ensemble des catégories de l'indice des prix reste pour le moment limitée», note Florent Wabont, économiste chez Ecofi.

Le risque inflationniste demeure néanmoins sous-estimé par les investisseurs. «Le conflit en Iran dure depuis plus de deux mois, et le pétrole s'est installé autour des 100 dollars le baril, rappellent les stratégies de LBPAM. Ceci n'est pas et ne sera pas sans impact sur la croissance, en particulier en Asie (hors Chine) et en Europe, et l'inflation risque de perdurer plus longtemps que prévu au-dessus des 2 %.» Les banques centrales naviguent ainsi entre deux impératifs contradictoires : accompagner un ralentissement de la croissance tout en contenant les tensions sur les prix. Dans ce contexte, la BCE a choisi d'abaisser ses taux de 25 points de base afin d'ancre les anticipations d'inflation et de prévenir



Parole d'expert

Les sujets de la transition environnementale et de la souveraineté énergétique sont intimement liés



La souveraineté en général, et plus particulièrement dans le domaine de l'énergie, est devenue un enjeu majeur pour les États...

Covéa Finance a décrit dès 2018 dans le cadre de ses « Perspectives économiques et financières » la vision d'un monde qui change : un monde moins coopératif, plus conflictuel, dans lequel le multilatéralisme et le libre-échange sont remis en cause au profit du régionalisme. La quête de souveraineté des États s'impose comme un enjeu central, car elle constitue pour eux un levier d'indépendance durable.

Cette souveraineté concerne de nombreux domaines, parmi lesquels l'énergie. Selon les statistiques de la Commission européenne, 69 % de l'énergie consommée dans l'Union européenne est encore d'origine fossile, avec une part très élevée des importations, supérieure à 85 % pour le gaz et à 90 % pour le pétrole. Cette dépendance s'étend aussi aux produits pétroliers, puisqu'un quart du diesel et un tiers du kérosène consommés sur le Vieux Continent sont importés. L'objectif des États européens, qui font actuellement face à la deuxième crise énergétique en l'espace de seulement quatre ans, est de réduire leurs dépendances. Ceci implique pour y parvenir d'accélérer la TEE. Il s'agit donc de thématiques d'investissement structurelles qui devraient continuer à bénéficier d'un environnement favorable au cours des prochaines années.

Comment appréhendez-vous ce double défi dans le cadre du fonds Covéa Solis ?

Les valeurs en portefeuille répondent à la fois aux enjeux de la TEE et de la souveraineté énergétique, car les deux sujets sont intimement

Les États doivent aujourd'hui relever simultanément deux défis : la décarbonation de leur économie, indispensable pour répondre à l'urgence climatique, et l'indépendance énergétique, rendue critique par les multiples tensions géopolitiques. Le fonds thématique Covéa Solis de Covéa Finance, géré par Chicuong Dang, gérant OPC actions Europe, investit dans des entreprises cotées européennes avec ce double prisme : accompagner la transition écologique et énergétique (TEE), tout en favorisant la souveraineté énergétique des États.

liés. Cette dynamique se retrouve notamment dans la thématique de l'électrification, qui constitue aujourd'hui le principal axe d'investissement du fonds. En plus de répondre aux objectifs en matière de décarbonation, l'électrification permet de réduire la dépendance aux énergies fossiles importées et ainsi de limiter l'exposition aux fluctuations brutales de leurs prix. Enfin, elle participe à la sécurisation des approvisionnements dans la mesure où l'électricité issue de sources renouvelables est produite localement et ne dépend pas des importations.

Quelle est votre approche d'investissement ?

Covéa Solis, qui est labellisé ISR, est un fonds de conviction resserré autour d'une trentaine de valeurs européennes, géré selon une approche fondamentale. La construction du portefeuille repose sur une analyse en profondeur des chaînes de valeur, pour déterminer au sein de la thématique les segments les plus intéressants sur lesquels se positionner.

Nos investissements se font de manière disciplinée. Nous sommes vigilants en ce qui concerne la valorisation des sociétés, qui doit être en cohérence avec les perspectives de croissance bénéficiaire.

Le développement de nouveaux usages – remplacement progressif des chaudières à fioul ou à gaz par des pompes à chaleur, substitution des véhicules à moteur thermique par des véhicules électriques, développement des centres de données particulièrement énergivores, etc. – va entraîner une hausse de la demande d'électricité. L'électrification des économies suppose des réseaux électriques performants alors même que les infrastructures sont vieillissantes. Celles-ci doivent être modernisées et adaptées pour intégrer le raccordement des

nouvelles capacités de production renouvelable (solaire, éolien), ce qui nécessite d'importants investissements.

Dans ce contexte, nous privilégions les producteurs d'électricité et les gestionnaires de réseaux électriques comme Iberdrola ou National Grid, ainsi que les fournisseurs et les installateurs d'équipements pour ces réseaux tels que Schneider Electric. Nous investissons également dans des entreprises qui produisent les métaux essentiels aux câbles électriques à l'image du producteur de cuivre Antofagasta ou du groupe d'aluminium Norsk Hydro, ainsi que dans des sociétés spécialisées dans les équipements miniers comme le suédois Sandvik. À l'heure où l'Europe redessine sa carte énergétique, les entreprises qui construisent, qui connectent et qui alimentent les réseaux de demain s'imposent comme des acteurs incontournables. Ces entreprises jouent un rôle important dans les évolutions actuellement à l'œuvre en matière de transition énergétique et de souveraineté européenne. Covéa Solis cherche à s'exposer à ces dynamiques au travers d'une sélection de valeurs répondant à ses critères d'investissement. ■

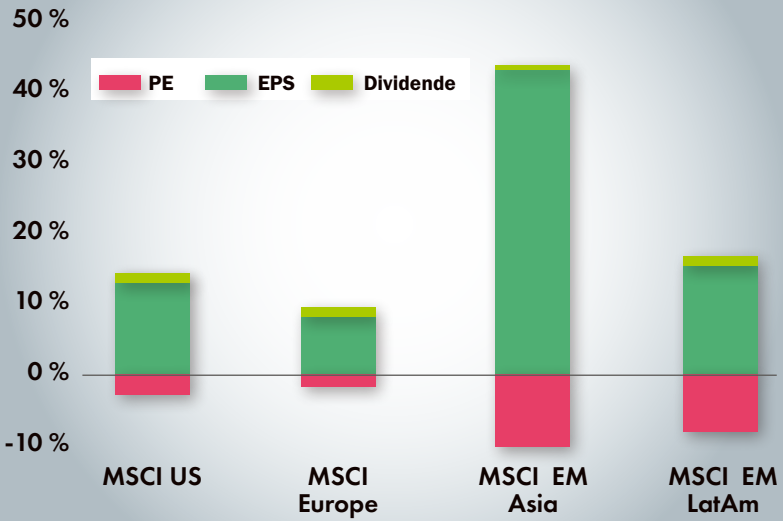
Avertissement : Les valeurs citées le sont à titre d'illustration. Elles ne constituent ni une recommandation d'achat ou de vente ni une garantie de présence en portefeuille.

Les principaux risques de ce fonds sont les suivants : risque actions, risque lié à la gestion discrétionnaire, risque de perte en capital, risque de taux, risque de change. Les risques cités ne sont pas limitatifs. Avant toute souscription, vous devez vous référer aux derniers DIC et prospectus consultables sur le site Internet de Covéa Finance : www.covea-finance.fr. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.



En savoir plus
sur le fonds
Covéa Solis

MARCHÉS ACTIONS : CONTRIBUTION À LA PERFORMANCE EN 2026



Source : Carmignac, Bloomberg, juin 2026

l'apparition d'effets de second tour. « Nous sommes dans un monde bimodal, analyse Christophe Herpet. D'un côté, les bilans des grandes entreprises sont solides, les marchés restent soutenus par la croissance bénéficiaire visible et l'IA crée une véritable impulsion d'investissement. De l'autre, les risques sont plus concentrés : dette publique élevée, taux réels positifs, valorisations exigeantes, liquidité moins profonde, indices dominés par quelques valeurs et tensions géopolitiques persistantes. »

Car derrière la bonne tenue des indices se cache une réalité plus nuancée : la performance des marchés est fortement concentrée sur un nombre limité de valeurs, principalement liées à l'intelligence artificielle. Les fabricants de semi-conducteurs en sont l'illustration la plus frappante, avec une progression proche de 100 % depuis janvier. Ces entreprises profitent directement des investissements massifs engagés par les hyperscalers dans les infrastructures numériques. Les valeurs énergétiques tirent également leur épingle du

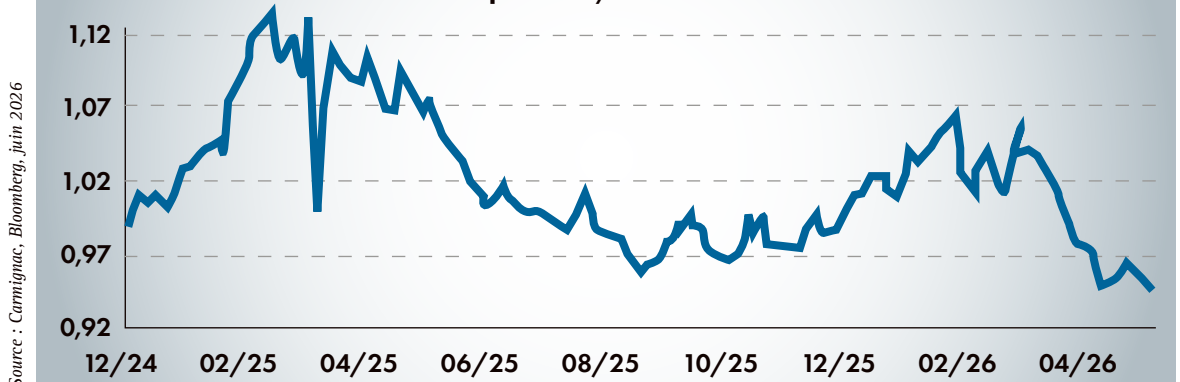
jeu du fait du conflit en Iran, des besoins liés à l'essor de l'IA et des enjeux de transition. En dehors de ces grandes thématiques, les moteurs de performance apparaissent nettement plus rares.

Sans surprise, l'Europe souffre davantage dans cet environnement. La région pâtit à la fois de son exposition plus limitée aux géants technologiques et des prises de bénéfices observées sur les valeurs de la défense, qui avaient largement surperformé au cours des deux dernières années. « Après le fort rebond printanier, les marchés actions abordent le second semestre dans un environnement contrasté, souligne la société Ecofi. Aux Etats-Unis, la croissance des bénéfices par action attendue à + 22,9 % pour 2026 constitue un socle solide, portée par la tech et l'IA. La Fed maintient ses taux entre 3,50 % et 3,75 %, préférant attendre que les répercussions du conflit au Moyen-Orient se précisent avant d'agir. En Europe, le choc énergétique lié au blocage du détroit d'Ormuz pèse sur la confiance des consommateurs et l'activité des services, avec un PMI composite repassé sous 50. Néanmoins, la croissance des bénéfices est attendue à + 14,3 % pour 2026, portée par le secteur de l'énergie et des semi-conducteurs. »

Dans ce contexte, la deuxième moitié de l'année devrait être marquée par de la volatilité, au gré de l'évolution du conflit au Moyen-Orient et de ses répercussions. Les niveaux de valorisation de marchés laissent peu de place aux mauvaises nouvelles. « Notre scénario plutôt optimiste étant largement intégré dans les prix, nous continuons de penser que le potentiel de hausse est limité et que les risques de consolidation sont élevés en cas de mauvaise surprise, indique Xavier Chapard, stratège chez LBPAM. Cela dit, nous restons plutôt constructifs sur les marchés à horizon de quelques mois, compte tenu de la résilience de l'économie, du dynamisme des profits des entreprises et du potentiel de léger reflux des taux. » Autrement dit, de bonnes nouvelles ne sont pas exclues. ■

Aurélie Fardeau

LE RATTRAPAGE DES ACTIONS EUROPÉENNES A ÉTÉ INTERROMPU PAR LE BLOCUS
Actions européennes/actions américaines



Source : Carmignac, Bloomberg, juin 2026

Parole d'expert

Le portefeuille affiche une sensibilité au cycle économique moindre par rapport à celle du marché



Pourquoi avoir retenu la thématique de la résilience pour ce fonds lancé à l'automne 2024 ?

La période 1980-2020 a été marquée par la propagation de la paix et par une mondialisation heureuse. Au cours de cette parenthèse historique d'accalmie, nos sociétés ont pu se concentrer sur des sujets discrétionnaires : consommation (voitures, produits de luxe), loisirs, etc.

Ces dernières années, le contexte géopolitique a durablement changé. Le fonctionnement même de nos sociétés est de plus en plus remis en cause. La nouvelle séquence qui s'ouvre est marquée par davantage d'imprévisibilité et de volatilité. Compte tenu de ce durcissement de l'environnement, les besoins se déplacent – sécurité, médicaments, ressources de base, chaînes d'approvisionnement –, et il faut maintenant rattraper les sous-investissements massifs accumulés au cours des 40 dernières années dans de nombreux domaines.

Quels sont les secteurs que cible le fonds EdR SICAV Global Resilience ?

Nous cherchons à identifier les entreprises qui apportent des solutions aux nouveaux défis précédemment évoqués et qui bénéficieront de ce fait d'une demande accrue de leurs biens et services. Nous avons retenu quatre grands piliers, parmi lesquels les infrastructures critiques (actuellement 40 % du portefeuille) qui doivent être modernisées et transformées pour répondre aux besoins vitaux des populations. Nous nous intéressons par exemple aux opérateurs qui gèrent les réseaux d'eau des col-

Pour faire face aux changements structurels à l'œuvre – éclatement de conflits armés, remise en question des alliances stratégiques, etc. –, Edmond de Rothschild Asset Management propose une stratégie actions investissant dans la résilience. Le fonds EdR SICAV Global Resilience, géré par Aymeric Gastaldi, cible les entreprises robustes dont l'activité doit permettre de faire face à ces nouveaux aléas en assurant le bon fonctionnement et la sécurité de la société, au niveau des Etats, des entreprises et des personnes physiques.

lectivités publiques locales, car il s'agit d'une activité non cyclique, régulée, qui offre de la visibilité et une croissance soutenue.

Autres piliers du fonds : la cybersécurité et la défense (environ un tiers du portefeuille). Avec le développement du recours aux agents d'intelligence artificielle, qui accroît les surfaces d'attaques potentielles, les budgets alloués à la cybersécurité devraient augmenter. En ce qui concerne la défense, après des décennies de sous-investissement en Europe, le rattrapage à opérer est colossal. Trois vecteurs de croissance vont s'additionner dans les années à venir. Tout d'abord, la hausse programmée des budgets militaires des pays membres de l'OTAN, qui devraient passer de 2 à 3,5 % du PIB d'ici à 2035. Ensuite, l'accroissement de la part des équipements dans les dépenses de défense. Enfin, l'augmentation du poids des achats réalisés sur le marché domestique européen, pour le porter à 50 %. Tout ceci devrait générer une croissance de 150 % en 10 ans pour le secteur de la défense européen. Les Etats-Unis ne sont pas en reste, puisque Donald Trump a annoncé une hausse de 50 % du budget de défense américain, de 900 à 1400 Md\$. Nous investissons également dans l'accès aux ressources stratégiques (15 % du portefeuille), les Etats cherchant à renforcer leur autonomie dans des secteurs clés tels que l'énergie, l'agriculture ou l'alimentation, ainsi que dans la protection individuelle (10 %), notamment dans le domaine sanitaire : médecine d'urgence, diagnostics.

Votre approche de gestion vous conduit également à apprécier la résilience au niveau de chaque entreprise...

Cette appréciation se fait selon trois axes. Tout d'abord, la solidité financière de l'entreprise (endettement faible, flux de trésorerie positifs).

Ensuite, son niveau d'intégration verticale, et donc sa capacité à contrôler la chaîne de valeur d'amont en aval; enfin, l'accès à un marché local fort (la faible part d'exportations permettant de réduire l'exposition au risque de droits de douane).

Quel est l'intérêt, pour les investisseurs, de s'exposer à cette thématique ?

Actuellement, la croissance des bénéficiaires attendue sur les deux prochaines années pour le portefeuille est supérieure à 25 %. Cette progression repose sur des piliers solides, offrant une excellente visibilité. Le portefeuille dans son ensemble affiche une sensibilité au cycle économique moindre par rapport à celle du marché. Du point de vue de l'allocation d'actifs, ce type de stratégie offre un bon niveau de diversification et intéressera les investisseurs à la recherche d'une thématique porteuse qui répond aux grands enjeux de notre société. ■

AVERTISSEMENT

Edmond de Rothschild SICAV Global Resilience est un compartiment de la SICAV de droit français agréée par l'AMF, autorisée à la commercialisation en France, Espagne, Allemagne, Royaume-Uni, Luxembourg, Italie et en Suisse.

Principaux risques d'investissement :

L'indicateur de risque des parts A et I est noté en catégorie 4. L'indicateur de risque note sur une échelle de 1 à 7 cet OPC. Cet indicateur permet d'apprécier le niveau de risque de ce produit par rapport à d'autres OPC, et la mention d'une catégorie 1 ne signifie pas que l'investissement est dépourvu de risque. En outre, il indique la probabilité que ce produit enregistre des pertes en cas de mouvements sur les marchés ou d'une impossibilité de notre part de vous payer. Cet indicateur part de l'hypothèse que vous conservez le produit jusqu'à la fin de la période de détention recommandée de cet OPC. Le risque réel peut être très différent si vous optez pour une sortie avant la fin de la période de détention recommandée de cet OPC. Les risques décrits ci-dessous ne sont pas limitatifs. Veuillez vous référer au prospectus pour la liste complète de risques.

Risque de perte en capital

Risque actions

Risque lié aux petites et moyennes capitalisations

Risque de change

Les sociétés de gestion

Selon l'Association française de gestion (AFG), les encours globaux sous gestion en France (mandats et OPC) ont progressé de 8 % l'an dernier pour atteindre 5421 Md€ à fin décembre 2025. Les encours de la gestion collective se sont établis à 3964 Md€, en hausse de plus de 10 % sur un an. La dynamique favorable observée en 2024 sur les fonds obligataires s'est poursuivie, quoiqu'à un rythme plus modéré : la collecte nette a atteint 23 Md€ sur cette classe d'actifs, après un record de 40,8 Md€ l'année précédente. A l'inverse, les Sicav monétaires ont enregistré une forte décollecte nette de 15,2 Md€. Les fonds diversifiés et à formule ont retrouvé des couleurs, avec des flux nets de 10,4 Md€, tandis que les fonds actions ont subi de nouveaux rachats nets à hauteur de 9,8 Md€. Ce désamour concerne principalement la gestion active, les ETF poursuivant au contraire leur essor.

Depuis le début de l'année, les flux traduisent toutefois l'attente des investisseurs. Les fonds monétaires ont retrouvé de l'attrait, avec une collecte nette de 14,3 Md€ sur les 4 premiers mois de l'année, tandis que les autres classes d'actifs ont enregistré des sorties nettes cumulées de 3,2 Md€, principalement imputables aux fonds actions.

Dans son étude Faits et chiffres 2026, publiée en mars dernier, l'AFG souligne également la poursuite du recul du nombre de sociétés de gestion. Le secteur comptait 671 entités en 2025, contre un pic de 708 en 2021. Cette évolution s'explique à la fois par un ralentissement des créations de nouvelles structures – seulement 13 en 2025 – et par la poursuite de la consolidation du marché. Celle-ci se traduit aussi bien par de grandes opérations que par des rapprochements entre boutiques cherchant à faire face aux pressions réglementaires et à la hausse des coûts. L'AMF relève toutefois que les sociétés de gestion entrepreneuriales demeurent largement majoritaires, représentant 72 % du secteur. L'écosystème reste néanmoins très concentré : bien que les filiales d'établissements de crédit, de compagnies d'assurance, de mutuelles et de prestataires de services d'investissement ne représentent que 28 % des sociétés de gestion, elles administrent près de 91 % des actifs du marché à fin 2024. Enfin, deux grandes tendances se dessinent pour les prochaines années : l'essor des ETF actifs et la retailisation du non coté.

“*Performance engagée
au service de l’humain
et de son environnement*”

| **GESTION COTÉE**

| **DETTE PRIVÉE**

| **SOLUTIONS D’INVESTISSEMENT**



www.arkea-am.com



Arkéa Asset Management

Arkéa Asset Management, une filiale du Crédit Mutuel Arkéa.

Arkéa Asset Management SA à Directoire et Conseil de Surveillance. Siège social : 1, allée Louis Lichou 29480
LE RELECQ-KERHUON. Siren 438 414 377 RCS Brest. Agrément de l’Autorité des Marchés Financiers – n° GP 01-036
– TVA intracommunautaire : FR 64 438 414 377.

@UBB – Stephon Neveu

Les sociétés de gestion

■ Structure et forme juridique

Dirigeants :

- Comité de Direction Arkéa Asset Management
- Stéphane Cadieu, Président du Directoire
 - Xavier Chapon, Directeur de Gestion cotée et Dette privée
 - Guillaume David, Directeur du développement
 - Caroline Delangle, Directeur de Gestion Solutions
 - Florent Genais, Directeur des Ressources Humaines
 - Laurent Keller, Secrétaire Général
 - Florent Segalen, Directeur de la recherche, du support et de l'innovation

Effectif :

Près de 200 collaborateurs et 65+ milliards d'euros d'encours sous gestion au 31/12/2025

Structure :

Arkéa Asset Management SA à Directoire et Conseil de Surveillance.
Siège social : 1, allée Louis Lichou 29480 Le Relecq-Kerhuon
Siren 438 414 377 RCS Brest. Agrément de l'Autorité des Marchés Financiers - n° GP 01-036 - TVA intracommunautaire : FR 64 438 414 377



Bureau de Brest : 1 allée Louis Lichou

29480 Le Relecq Kerhuon

Bureau de Paris : 27-29 rue Chateaubriand 75008 Paris

Tél. : 09 69 32 88 32

Site web : www.arkea-am.com

Performance engagée, au service de l'Humain et de son environnement

Repères

■ Positionnement

Arkéa Asset Management, société de gestion d'actifs du Groupe Crédit Mutuel Arkéa, s'affirme comme un acteur incontournable et responsable de la gestion d'actifs. Sa mission est de rechercher une performance financière et extra-financière, au service de l'humain et de son environnement. Grâce à son adossement à un groupe bancaire solide et à sa taille, elle allie agilité et engagement, expertise et savoir-faire pour proposer des solutions d'investissement sur-mesure, adaptées aux besoins de ses clients particuliers et institutionnels.

■ Faits marquants

Arkéa AM soutient les transitions sociétales et environnementales en finançant l'économie réelle, les projets de vie et le développement des territoires. Elle affirme, par ailleurs, son engagement par des actions concrètes en faveur de la souveraineté française et européenne, entendue au-delà de la BITD : maîtrise des technologies critiques, sécurisation des chaînes d'approvisionnement, infrastructures, recherche, production, emploi et maillage industriel.

Zone d'Expertise

Engagée à répondre aux besoins spécifiques de ses clients par une approche personnalisée et adaptable, Arkéa Asset Management propose une offre riche et diversifiée en gestion cotée, dette privée et solutions d'investissement.

- **Gestion cotée** : ses solutions d'investissement couvrent l'ensemble des grandes classes d'actifs : monétaires, obligataires, diversifiés et actions.
- **Gestion dette privée** : une expertise au service du financement de l'économie réelle par :
 - une plateforme de dette privée corporate qui contribue au financement des PME-ETI françaises ;
 - une plateforme de dette infrastructure qui finance des projets et entreprises contribuant aux transitions énergétiques et digitales en Europe ;
 - la finance solidaire qui contribue au financement de projets à fort impact de l'économie sociale et solidaire.
- **Solutions d'investissement** accessibles via une allocation et/ou une structuration spécifique, à travers quatre approches : solutions quantamentales et thématiques, sélection et allocation de fonds, solutions structurées, et solutions d'épargne retraite et salariale.

Missions

Arkéa Asset Management s'engage à placer la satisfaction de ses clients au cœur de sa mission :

- Offrir des solutions personnalisées : chaque produit est spécialement conçu pour viser une performance globale financière et extra-financière, tout en intégrant les enjeux de durabilité. Nous répondons aux besoins uniques de chaque client en proposant des solutions qui s'alignent sur leurs objectifs d'investissement.
- Favoriser la transparence et la confiance : nous croyons qu'un dialogue ouvert est essentiel pour établir une relation de confiance. En garantissant un suivi régulier et une communication claire sur nos démarches et processus, nous permettrons à nos clients de prendre des décisions éclairées concernant leurs investissements.
- Une offre enrichie, avec un accès optimisé à nos différentes expertises en gestion cotée, dette privée et solutions d'investissement, une continuité de service renforcée et une approche d'investissement plus globale et responsable.

Contact

Service Clients

Tél. : 09 69 32 88 32

Email : contact@arkea-am.com

L'équipe

Stéphane
Cadieu,
Président du
Directoire



Xavier
Chapon,
Directeur
de Gestion
cotée et
Dette privée



Guillaume
David,
Directeur du
développement



Caroline
Delangle,
Directeur
de Gestion
Solutions



Florent
Genais,
Directeur
des
Ressources
Humaines



Laurent
Keller,
Secrétaire
Général



Florent
Segalen,
Directeur de
la recherche,
du support
et de
l'innovation



ANTICIPER
ANALYSER
AGIR

**La société de gestion
engagée à vos côtés**

covea-finance.fr

Covéa Finance - Société de gestion de portefeuille du groupe Covéa - Agréée par l'Autorité des marchés financiers
GP 97-007 - RCS Paris 407 625 607 - 8-12, rue Boissy d'Anglas 75008 Paris - 01 40 06 51 50



Tout investissement comporte des risques y compris de perte en capital. Les risques, les frais courants et les autres frais sont décrits dans le Document d'Information Clé disponible sur le site internet de Covéa Finance (www.covea-finance.fr) ou sur simple demande auprès de la société de gestion. Covéa Finance ne commercialise pas ses fonds directement auprès du grand public. Pour plus d'information, veuillez contacter votre assurance, banque ou conseiller en gestion de patrimoine.

Les sociétés de gestion

■ Structure et forme juridique

Dirigeants :

Francis Jaisson, Président de Covéa Finance

Jacques-André Nadal, Directeur Adjoint des Gestions

Franck Ibalot, Directeur Général Délégué en charge des fonctions Supports et de Contrôle

Année de création : 2006

Société par actions simplifiée au capital de 24 901 254 euros, immatriculée au RCS Paris sous le numéro B 407 625 607

Agréée par l'Autorité des marchés financiers sous le numéro 97-007

Chiffres clés au 31/12/2025 : Encours gérés : 86,8 Md € - 171 collaborateurs



8-12 rue Boissy d'Anglas 75008 Paris

Tél. : 01 40 06 51 50

Site web : www.covea-finance.fr

Repères

■ Positionnement

Covéa Finance est la société de gestion de portefeuille du groupe Covéa, réunissant les marques MAAF, MMA et GMF. Fondée en 2006, elle célèbre cette année ses 20 ans.

Indépendante dans ses choix de gestion, Covéa Finance recherche une performance durable, en plaçant la rigueur d'analyse et la maîtrise des risques au cœur de son organisation.

Nos principales forces :

- Un processus de gestion structuré autour des Perspectives Économiques et Financières (PEF), exercice collégial mené trois fois par an, dont les conclusions irriguent l'ensemble des portefeuilles.
- Une recherche 100 % propriétaire : des convictions forgées à partir de données brutes, indépendantes de tout consensus extérieur.
- Une expertise assurantielle de 20 ans : la Finance au service de l'investisseur de long terme.
- Une société à taille humaine : agilité, disponibilité et chaîne de valeur entièrement maîtrisée en interne.

■ Zone d'Expertise

Covéa Finance propose une large gamme de fonds qui permet aux investisseurs d'accéder aux grandes places financières mondiales à travers des classes d'actifs diversifiées.

La gestion Taux - une expertise historique et solide de la gestion institutionnelle

Expertise historique de la société : plus de 70 Md€ gérés sur les marchés obligataires. Gestion long terme souveraine et crédit, adossée à une analyse d'émetteurs rigoureuse et indépendante.

La gestion Actions - une gestion active fondamentale

Une gamme complète couvrant la majorité des zones géographiques, des secteurs et de nombreuses thématiques.

La multigestion - une sélection externe et capital investissement

Une gamme de fonds profilés et flexibles, miroir de nos convictions de marché, et sélection rigoureuse d'OPC externes. Accès au capital investissement via Covéa Solution ELTIF, premier fonds agréé ELTIF 2.0 de la société (lancé en 2025).

■ Notre philosophie de gestion

Le processus d'investissement de Covéa Finance repose sur un principe fort de collégialité à chaque niveau de décision. Il s'appuie sur la complémentarité des expertises, la confiance entre les équipes et une responsabilité partagée.

Cette approche s'inscrit dans une vision de long terme, fondée sur l'analyse des fondamentaux économiques. Elle se matérialise à travers les Perspectives Économiques et Financières (PEF), un exercice mené trois fois par an, qui définit notre vision du monde et oriente la stratégie d'investissement de l'ensemble de nos portefeuilles.

Covéa Finance n'accepte que les risques qu'elle comprend, mesure et juge suffisamment rémunérateurs. Soutenue par un actionnaire de long terme, elle privilégie des investissements de conviction, menés avec discipline et constance.

■ Fonds représentatifs

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

Gamme actions

Covéa Solis - actions européennes thématique - transition énergétique - ISR

Covéa Perspectives Entreprises - actions européennes petites et moyennes capitalisations

Covéa Ruptures - actions internationales multithématiques - grandes tendances

Covéa Actions Monde - actions internationales grandes capitalisations

Gamme obligataire

Covéa Horizon 2032 - fonds obligataire daté

Covéa Obligations - obligation vertes - label Greenfin

Gamme actifs réels

Covéa Solutions ELTIF - PME européennes, obligations vertes, infrastructures durables

Dirigeants



Francis Jaisson,
Président
de Covéa Finance



Jacques André Nadal,
Directeur Adjoint
des Gestions



Vanessa Valente,
Responsable du
Développement
Commerciale, Marketing
et Communication Externe

Contact

Vanessa Valente

Tél. : 06 89 50 32 70

vanessa.valente@covea-finance.fr

8-12 rue Boissy d'Anglas
75008 Paris

Tél. : 01 40 06 51 50

www.covea-finance.fr

Oui,
vos investissements
peuvent être
durables *et* viser
la performance.

Parce que chez Ecofi, nous sommes convaincus que la finance est un puissant levier de transformation, nous mettons notre expertise au service d'une finance active, engagée et tournée vers l'impact.

Parce que chaque solution d'investissement que nous construisons vise à conjuguer performance et durabilité.

Pour vous. Pour la société. Pour les générations futures.



■ Structure et forme juridique

Dirigeants :

- Claire MARTINETTO, Présidente du Directoire
- Romain HUÉ, Directeur Commercial
- Olivier GUILLOU, Directeur de la Gestion

Effectif :

Près de 68 collaborateurs

Structure :

- Encours : 11,8 Mds € (au 31 mai 2026)
- Forme juridique (France) : Société anonyme à directoire et conseil de surveillance
 - Capital (France) : 7 111 836 euros
 - Groupe d'appartenance : Crédit Coopératif, membre de BPCE
- Localisation : France



Conjuguer performance et durabilité pour un futur juste et responsable

Repères

■ Positionnement

Ecofi est une société de gestion **engagée**, entreprise à mission et filiale du groupe Crédit Coopératif, membre de BPCE.

Elle gère environ 11,8 Mds € (au 31 mai 2026) sur les principales classes d'actifs cotées à travers une gamme de fonds ouverts **100 % ISR**.

Ecofi propose depuis l'origine, à ses clients institutionnels et distributeurs **des solutions d'investissement performantes**, qui favorisent **une croissance plus durable** à la fois pour l'Homme et pour la planète.

Actifs pour le futur, Ecofi poursuit plus que jamais sa démarche au travers d'**une gestion active et de conviction**, sur un horizon long terme, et en s'appuyant sur des process propriétaires éprouvés.

Prendre les devants et influencer demain est notre signature.

■ Faits marquants

- **En 2025**, Ecofi a poursuivi sa dynamique de collecte nette, **dépassant le milliard d'euros** pour la **deuxième année consécutive**, illustrant ainsi la confiance renouvelée des investisseurs.
- **Ecofi Smart Transition** atteint une collecte record de plus de **265 M€** de collecte sur 2025, dans un contexte où **la transition énergétique devient une question centrale** pour l'Europe.
- **Ecofi Trésorerie** s'élève désormais à plus de **8 Mds€** d'encours (au 28 mai 2026), confirmant sa position de **SICAV de référence** sur le **marché monétaire**.
- **En partenariat avec Team for The Planet et Goodvest**, Ecofi a lancé **Team for The Planet Goodvest Sustainable Bonds by Ecofi**, une solution d'investissement centrée sur les **obligations vertes**, intégrant **une poche non cotée dédiée à la transition écologique**.

L'équipe



Claire MARTINETTO,
Présidente du
Directoire



Romain Hué,
Directeur Commercial



Olivier GUILLOU,
Directeur
de la Gestion

Zone d'expertise

Ecofi a développé une expertise sur l'ensemble des grandes classes d'actifs et s'appuie sur son processus propriétaire d'**analyse extra-financière PRISME** pour proposer des solutions **d'investissement à impact performantes et durables**. Notre expertise se traduit par **des stratégies de gestion active et de conviction**, construites autour **des dynamiques de marché en lien avec les grandes transitions**, et se déploie sur notre offre de **gestion monétaire, obligataire** (crédit, dettes souveraines, fonds à échéance), actions (multi-thématiques durables, alignement trajectoire 1,5-2 °C (SDS), stratégie orientée climat) et multi-actifs. Notre **expertise solidaire** complète cette offre, en cohérence avec notre engagement historique en faveur **d'une finance responsable**.

Contact

Ecofi Investissements
12, boulevard de Pesaro
92024 Nanterre
www.ecofi.fr
Tél. : +33 01 44 88 39 00



FRANKLIN
TEMPLETON

Parfois, même les conseillers les plus expérimentés peuvent avoir besoin d'un conseil.

C'est là que Franklin Templeton intervient : pour vous fournir les produits et les conseils dont vous avez besoin afin d'offrir les meilleurs résultats à vos clients.

Des ETF actifs aux marchés privés, en passant par les actifs digitaux et les actions ou encore les obligations, nous mettons à la disposition des conseillers comme vous, des solutions d'investissement conçues avec précision, offrant une exposition fine à l'ensemble des composantes d'un portefeuille pour chacune de vos allocations.

Pour découvrir comment notre approche globale de la construction de portefeuille peut créer de nouvelles opportunités pour vous et vos clients, rendez-vous sur <https://www.franklintempleton.fr/>



Les sociétés de gestion

■ Structure et forme juridique

- Jenny Johnson, CEO
- Bérengère Blaszczyk, County Head France and BeNeLux
- Edouard Guilloux, Head of institutional Sales - France
- Thomas Roubach, Head of Retail Distribution France & Luxembourg

Franklin Templeton International Services S.à r.l., French branch
- 14 boulevard de la Madeleine, 75008 Paris, France

+ de 1500 professionnels de l'investissement dans le monde,
1 600 milliards de dollars d'actifs sous gestion 31/12/2025



FRANKLIN TEMPLETON

Franklin Templeton International Services S.à r.l., French branch
Service Clientèle
14 boulevard de la Madeleine
75008 Paris
Tél : +33 1 40 73 86 00
Site web : www.franklintempleton.fr

Repères

■ Positionnement

Franklin Templeton est un gestionnaire d'actifs mondial de référence, alliant expertise approfondie et approche partenariale de long terme. Fort d'une plateforme intégrée et de capacités étendues couvrant l'ensemble des classes d'actifs traditionnelles et alternatives, le groupe accompagne ses clients dans toutes les phases de marché grâce à des solutions d'investissement innovantes. S'appuyant sur une culture d'innovation, une forte implication de ses équipes et une vision durable, Franklin Templeton se positionne comme un partenaire stratégique pour aider les investisseurs à anticiper et façonner l'avenir.

■ Faits marquants

Depuis plus que 75 ans Franklin Templeton accompagne ses clients à travers le monde.

Attirer les meilleurs gestionnaires d'investissement sur notre plateforme :



Cette dynamique d'offres en gestion cotée, en marché privés en actif digitaux ou encore en ETF se concrétise en France avec des expertises poussées sur les marchés émergents, les fonds obligataires à maturité, les ETF actifs ou encore les monétaires tokenisés.

■ Zone d'Expertise

- **Actions** : Actions américaines, européennes, émergentes, monde, Actions sectorielles, Actions thématiques
- **Obligations** : Obligations d'état, obligations d'entreprise, obligations vertes/sociales, obligations convertibles, obligations marchés émergents, stratégies multi-secteurs, sukuk
- **Alternatifs** : dette privée, private equity, secondaires, hedge funds, immobilier, venture capital, actifs digitaux
- **Multi-actifs** : stratégies diversifiées, stratégies rendement, stratégies à échéance, stratégies à risque défini, portefeuilles modèles

■ Missions

Pour nos clients, nous sommes :

- **Partenaires stratégiques** : résolu à comprendre leurs priorités stratégiques, leurs objectifs et leurs défis et à proposer des solutions uniques
- **Spécialistes de l'investissement** : engagés à maintenir la compréhension approfondie des différents sujets qui donne une longueur d'avance dans l'investissement
- **Leaders d'opinion** : décidés à leur fournir les analyses qui les aideront à mieux gérer leurs portefeuilles
- **A la pointe de l'innovation** : dédiés à les accompagner pour rester à la pointe, aussi bien du point de vue des marchés que de la technologie

L'équipe



Bérengère Blaszczyk,
County Head France
and BeNeLux



Edouard Guilloux,
Head of institutional
Sales - France



Thomas Roubach,
Head of Retail
Distribution

Contact

Service Clientèle

Tél : +33 1 40 73 86 00

Email : service.France.franklintempleton@fisglobal.com

- **Bérengère Blaszczyk, Country Head France & BeNeLux**
berengere.blaszczyk@franklintempleton.com - +352 46 666 7540
- **Edouard Guilloux, Head of institutional Sales - France**
Edouard.Guilloux@franklintempleton.com - +33 1 40 73 86 13
- **Thomas Roubach, Head of Retail Distribution**
thomas.roubach@franklintempleton.com - +33 1 40 73 86 09



Découvrez l'excellence de la gestion d'actifs

107,6

milliards d'euros
d'encours
au 31/12/2025

**L'électrification de l'économie,
un super-cycle d'investissement !
Groupama Global Electrification**

A propos de Groupama Asset Management, Investir pour l'avenir

Acteur de référence en France, auprès des investisseurs avec 107,6 milliards d'euros d'actifs sous gestion (au 31/12/2025).

Filiale du Groupe Groupama, assureur mutualiste, elle permet à sa clientèle d'investisseurs, institutionnels et au travers des réseaux de distributions, de bénéficier de sa gestion activement responsable multi-expertises : un mode de gestion de long terme, résolument active, s'appuyant sur une forte capacité de recherche.

INOCAPGestion

Une expertise Groupama Asset Management

■ Structure et forme juridique

Dirigeants :

- Mirela Agache-Durand, Directrice Générale
- Xavier Hoche, Directeur Général Délégué et Directeur des Gestions

Chiffres clés :

- Collaborateurs : 274
- Actifs sous gestion 104,4 milliards d'euros au 31/12/2024
- Date de création : 1993

Groupama Asset Management est une Société Anonyme au capital de 1 878 910 euros, dont le siège social est au 25 rue de la Ville l'Evêque - 75008 Paris. Immatriculée au RCS de Paris sous le n° 389522152, elle est agréée en qualité de société de gestion de portefeuilles par la COB (désormais AMF) sous le n° GP 93-02. Groupama Asset Management est la filiale de gestion d'actifs du Groupe Groupama, assureur mutualiste.



Groupama Asset Management

25 rue de la Ville L'Evêque - 75008 Paris

Tél. : 01 44 56 76 76

www.groupama-am.com

**Découvrez l'excellence
de la gestion d'actifs**

Repères

■ POSITIONNEMENT

Groupama Asset Management, filiale de Groupama, incarne les valeurs mutualistes. Réactive et proche grâce à son organisation à taille humaine, elle offre une gestion active et diversifiée, soutenue par une recherche intégrée. Engagée pour l'impact social, Groupama Asset Management propose des expertises à valeur ajoutée et responsables sur les principales classes d'actifs. Avec trois succursales, elle est active en Europe et en Amérique du Sud.

Zone d'Expertise

Déclinant son savoir-faire, Groupama Asset Management offre ainsi des gammes complètes pour répondre aux besoins des investisseurs de diversifier leurs portefeuilles en termes de catégories et d'horizon de placement.

Groupama Asset Management a plus particulièrement développé une gestion de spécialité :

→ Dans les domaines moins explorés du marché du crédit qui regroupe un ensemble de stratégies d'investissement en obligation d'entreprises comme :

- Le crédit High Yield ;
- La gestion de fonds à échéance ;
- Les dettes subordonnées financières / hybrides corporates ;
- Les obligations convertibles.

→ Dans une vision long terme de l'investissement avec une gestion active, de convictions, sans contrainte d'indice de référence proposant des stratégies axées :

- Sur les actions globales avec une gestion fondamentale ;
- Sur les Small & Mid Caps avec des stratégies de croissance pérenne ;
- Sur des thématiques cherchant à créer de la valeur sur les tendances structurelles de long terme (Disruption et Santé) ;
- Sur les opportunités actions sur le marché européen .

→ Dans une gestion multi-asset différenciante qui met en adéquation un profil de risque mixte (actions / obligations) avec l'attrait pour l'investissement thématique concentré sur les enjeux de demain : climatiques, énergétiques, de consommation durable et de santé, à travers les objectifs de développement durable (ODD des Nations-Unies) pour certaines stratégies.

■ FAITS MARQUANTS

En juin 2026, Groupama Asset Management a lancé Groupama Global Electrification, première stratégie actions internationales dédiée à l'électrification mondiale, et a publié un livre blanc sur cette thématique clé. Dans un contexte de hausse structurelle des besoins en électricité, portée par la décarbonation, l'essor du numérique et de l'intelligence artificielle ainsi que les enjeux de souveraineté énergétique, le fonds investit sur l'ensemble de la chaîne de valeur de l'électrification des matières premières critiques aux réseaux, équipements, transports et data centers avec une approche ESG classée Article 8 SFDR. Lancée fin 2024 et entrée en phase de commercialisation active en mai 2026, cette initiative renforce l'expertise Actions Globales de Groupama Asset Management et illustre sa volonté d'accompagner les grandes mutations industrielles, énergétiques et technologiques.

Contact

Matthieu Painturaud

+33 6 73 41 26 00

mpainturaud@groupama-am.fr

Julien Quéré

+33 6 71 93 61 66

jquere@groupama-am.fr

Contacts presse :

Madeleine Peragut

mperagut@groupama-am.fr

Karine Vitré-Duret

kvitre-duret@groupama-am.fr

L'équipe



Mirela Agache-Durand,
Directrice Générale



Xavier Hoche, Directeur
Général Délégué et
Directeur des Gestions



Cécile Terrier,
Directrice Commerciale
& Service Clients



Matthieu Painturaud,
Responsable Distribution
Direction Commerciale &
Service Clients



Julien Quere, Directeur
Commercial Gamme
Inocap Gestion
Direction Commerciale &
Service Clients



Photographie © Cristian Mihart - stock.adobe.com



EN SAVOIR PLUS

MCA FINANCE, Société Anonyme au capital de 2 000 000 euros immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés d'Angers sous le n° 343 829 321 et agréée en qualité de société de gestion de portefeuille le 27 juillet 1990 sous le n° GP90116. MCA FINANCE est immatriculée au registre ORIAS sous le n° 07005521 en qualité de courtier d'assurance ou de réassurance (COA).

Tout investissement comporte des risques y compris de perte en capital. Ce document ne présente pas de caractère contractuel et ne constitue pas une offre ou une invitation à acheter, vendre ou souscrire une action ou un instrument.



Les sociétés de gestion

■ Structure et forme juridique

MCA FINANCE, société de gestion de portefeuille indépendante fondée en 1987 et agréée par l'Autorité des marchés financiers depuis 1990, est un acteur historique de la gestion d'actifs et une référence reconnue du Grand Ouest. La société conjugue gestion de conviction, expertise financière, proximité client et innovation dans la conception de solutions d'investissement.

Détenue par ses dirigeants et collaborateurs, MCA FINANCE bénéficie d'une indépendance capitalistique garantissant l'alignement de ses décisions avec les intérêts de ses clients et la pérennité de sa stratégie.

La société propose une offre en gestion collective, gestion privée et solutions sur mesure à destination des particuliers, professionnels et investisseurs institutionnels.

805 M€ d'encours ; 1 571 comptes actifs ; 22 OPC dont 15 fonds sur mesure ; 19 collaborateurs (au 30 avril 2026).



48C Boulevard du Maréchal Foch
49100 Angers
Tél. : 02 41 87 30 00
Site web : www.mcafinance.fr

Repères

■ Positionnement

Fort de son indépendance capitalistique, MCA FINANCE déploie une gestion active et de conviction, orientée vers la recherche de performance ajustée du risque sur le long terme. Cette approche repose sur une lecture approfondie des cycles économiques et une capacité à identifier des opportunités d'investissement au sein d'un environnement en évolution.

La société s'appuie sur l'expertise de ses équipes pour mettre en œuvre une gestion exigeante, fondée sur une sélection rigoureuse des actifs et une compréhension des enjeux patrimoniaux de ses clients.

Dans ce cadre, MCA FINANCE se distingue par :

- Une indépendance capitalistique garantissant une autonomie dans les décisions d'investissement et un alignement des intérêts avec les clients ;
- Une gestion active de conviction reposant sur l'analyse fondamentale des entreprises ;
- Une approche patrimoniale de long terme adaptée aux objectifs et profils de risque des investisseurs ;
- Une double expertise en gestion collective et gestion privée ;
- Une relation de proximité fondée sur la transparence, la pédagogie et la discrétion.

■ Notre philosophie de gestion

MCA FINANCE déploie une gestion de conviction fondée sur une approche disciplinée, sélective et orientée long terme, conciliant performance durable et maîtrise des risques. Son modèle indépendant garantit un alignement constant avec les intérêts des investisseurs.

Signataire des PRI, la société intègre progressivement les critères ESG dans ses processus d'investissement et sa démarche de finance responsable. Attachée à l'excellence de service, MCA FINANCE privilégie un accompagnement sur mesure, alliant proximité, réactivité et compréhension des enjeux propres à chaque client.

■ Zones d'Expertise

Un engagement dans l'économie des territoires : MCA FINANCE s'engage dans l'économie des territoires. Forte de son expertise dans l'analyse de valeurs moyennes françaises, elle développe une analyse fondamentale des entreprises, alliant qualité du modèle économique et potentiel de valorisation. Le processus d'investissement repose sur un dialogue régulier avec les équipes dirigeantes, assurant une connaissance actualisée des sociétés en portefeuille.

Une gestion responsable : MCA FINANCE intègre des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) dans ses processus d'investissement, en cohérence avec les évolutions réglementaires européennes. Cette approche repose sur des éléments extra-financiers complétant l'analyse traditionnelle, sans constituer un critère systématique et pouvant varier selon les stratégies. Certains OPC sont classés article 8 au sens du règlement SFDR, promouvant des caractéristiques environnementales et/ou sociales. Elle s'inscrit dans une démarche d'amélioration continue et de transparence.

Une gestion éthique fondée sur des principes exigeants : Pour des fonds spécifiques, MCA FINANCE développe une approche conciliant performance financière et responsabilité morale. Inspirée de la doctrine sociale de l'Église et de référentiels tels que la Charte Mensuram Bonam, cette démarche repose sur une sélection intégrant des critères extra-financiers et sociétaux.

L'équipe



Catherine Dagorn
Directrice Générale



Yann Malcoste
Directeur Général Délégué



Romain Houet
Directeur de gestion



Laurent Menetrier
Responsable des Opérations et des Risques



Paul Botalla Gambetta
Responsable de la Conformité et du Contrôle Interne

Contact

Stéphane Fauchois
Responsable relations partenaires et institutionnelles
Tél. : 06 34 55 80 35

Karine Gast
Assistante administrative
Tél. : 02 41 87 30 00
Email : contact@mcafinance.fr



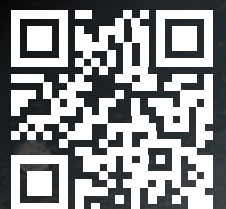
SwissLife
Asset Managers

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

SGP agréée AMF GP 07000055

SA au capital de 671 167 €
499 320 059 RCS Marseille

Carte professionnelle
n° CPI 1310 2017 000 018 195 délivrée
par la CCI de Marseille-Provence



122, rue La Boétie
75008 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 France gère plus de 64 milliards d'euros d'encours au 31.12.2025. 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.

■ 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 France 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.realestate@swisslife-am.com

L'équipe



Fabian Hürzeler,
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

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

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

91-93, boulevard Pasteur
CS 21564 - 75730 Paris Cedex 15
Tél. : +33 76 33 30 30
www.amundi.am

Arkea Asset Management

1, allée Louis Lichou
29480 Le Relecq-Kerhuon
Tél. : +33 9 69 32 88 32
www.arkea-am.com

Auris Gestion

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

Axiom AI

39, avenue Pierre 1^{er} de Serbie 75008 Paris
Tél. : +33 1 44 69 43 90
www.axiom-ai.com

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

Capital Group

4, rue Royale 75008 Paris
www.capitalgroup.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

Covéa Finance

8-12, rue Boissy d'Anglas
75008 Paris
Tél. : +33 1 40 06 51 50
www.covea-finance.fr

CPR Asset Management

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

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 92024 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

Ellipsis AM

112, avenue Kléber 75116 Paris
Tél. : +33 1 78 41 55 00
www.ellipsis-am.com

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-group.com

Eurazeo GI

66, rue Pierre Charron 75008 Paris
Tél. : +33 1 44 15 01 11
www.eurazeo.com/fr

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

GAM

65, rue d'Anjou 75008 Paris
www.gam.com

Gemway Assets

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.la-francaise.com

HSBC Global Asset Management

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

Indosuez IM

17, rue du Dr Lancereaux 75008 Paris
Tél. : +33 1 40 75 62 62
www.ca-indosuez.com

Invesco Asset Management

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

IM Global Partner

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

Ivo Capital Partners

32, rue de Monceau 75008 Paris
Tél. : +33 1 45 63 32 47
www.ivocapital.com

Janus Henderson Investors

32, rue des Mathurins 75008 Paris
Tél. : +33 1 53 05 41 30
www.janushenderson.com/fr

JP Morgan Asset Management

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

Kyaneos AM

1578, avenue de la 2^e DB Immeuble grand
angle 30133 les Angles
Tél. : + 33 4 86 34 80 73
www.kyaneosam.com

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

MCA Finance

48C, boulevard du Maréchal Foch
49100 Angers
Tél. : +33 2 41 87 30 00
www.mcafinance.fr

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 Arbevel

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

Palatine AM

140, boulevard Malesherbes
75008 Paris
www.palatine-am.com

Pictet AM

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

Rivage Investment

5, rue Drouot 75009 Paris
Tél. : + 33 1 70 91 25 90
www.rivageinvestment.com

Robeco

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

Rothschild&Co AM

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 Longchamp AM

17, rue de Chaillot 75116 Paris
Tél. : +33 1 84 16 64 36
www.sanso-longchamp.com

Schroders

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

Sienna Investment Managers

21, boulevard Hausmann
75009 Paris
Tél. : +33 1 53 76 99 99
www.sienna-im.com

State Street Global Advisors

Cœur Défense - Tour A
100, esplanade du Général-de-Gaulle
92931 Paris la Défense
Tél. : +33 1 44 45 40 00
www.ssga.com/fr

SWEN Capital Partners

22, rue Vernier 75017 Paris
Tél. : +33 1 56 68 54 80
www.swen-cp.fr/

SwissLife Asset Managers France

122 rue La Boétie 75008 Paris
Tél. : +33 1 40 15 16 07
fr.swisslife-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 Capital

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

UBP Asset Management (France)

112, avenue Kléber
75116 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

Vega IS

43, avenue Pierre Mendès France 75013
Paris
Tél. : + 33 1 58 19 09 80
www.vega-is.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

Au-delà de l'analyse des tendances de la gestion collective, des flux de collecte et des performances des fonds, les agences de notation proposent aujourd'hui une gamme étendue de services à destination des sociétés de gestion et des professionnels de la gestion de patrimoine. Elles mettent à leur disposition des bases de données riches et structurées ainsi que des outils digitaux d'aide à la sélection de fonds et à la construction de portefeuilles adaptés aux objectifs et au profil de risque des investisseurs.

Au fil des années, ces acteurs ont également renforcé leur expertise en matière d'investissement responsable. Ils accompagnent ainsi les professionnels dans la compréhension et l'analyse des caractéristiques ESG des produits, qu'il s'agisse de leur classification SFDR, de la détention de labels ou encore du niveau d'intégration des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance dans les processus de gestion.

Les agences de notation jouent également un rôle d'observatoire du marché en publiant régulièrement des études sur les grandes évolutions de l'industrie et sur l'offre de produits, à l'image de l'essor des ETF actifs ou du développement de fonds Eltif dans le non-coté.

Pour ces acteurs, la digitalisation et l'essor de l'intelligence artificielle constituent à la fois des défis comme des opportunités pour améliorer leur offre de services proposés aux professionnels de l'investissement.

Pilotez le patrimoine de vos clients

De l'analyse à la souscription, une suite de solutions pour centraliser les données de vos clients, structurer le conseil et accélérer sa mise en œuvre.

Gestion de patrimoine

Des bilans patrimoniaux clairs et des recommandations structurées

Gestion de la relation client

Des données centralisées pour un suivi client optimisé

Stratégies d'investissement

Des analyses financières approfondies pour un accompagnement client adapté

Data

Des données, notations et synthèses de plus de 150 000 produits financiers

Plateforme de distribution

Un process de souscription produits et une gestion des contrats simplifiés



■ Structure et forme juridique

Dirigeants :

- Virginie Fauvel, CEO
- Delphine Asseraf, Directrice Générale Déléguée
- Sonia Fendler, Directrice Générale Adjointe, Harvest France

Effectif : + 600

Fondée en 1989, Harvest est une SAS au capital de 1 988 765 €.



5, rue de La Baume, 75008 Paris

Tél. : 01 53 30 28 00

www.harvest.fr

**Wealth simplified.
Powered by trust.**

Repères

■ Positionnement

HARVEST est un leader historique de la WealthTech européenne, spécialisé dans les logiciels dédiés aux professions de la gestion de patrimoine et de la finance.

Depuis 36 ans, elle propose une large gamme de logiciels et de services très appréciés des professionnels qui cherchent à développer des services de conseil sophistiqués, différenciés et durables.

■ Expertises

Harvest propose une suite logicielle et servicielle complète pour tous les professionnels du patrimoine et de la finance.

• 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 dans 13 pays européens, dont, en France, la majorité des CGP et 100 % du top 10 des banques et assureurs.

Faits marquants

Harvest a déjà reçu de nombreuses distinctions :

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



Sonia Fendler,
Directrice Générale
Adjointe,
Harvest France

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 00

MORNINGSTAR®

Les agences de notation

■ Structure et forme juridique

Dirigeants :

- Christophe Tardy, Directeur Général France-Benelux
- Lucia Melluzza, Directrice commerciale France-Benelux

Effectif :

Présent en France depuis plus de 20 ans, l'équipe de Morningstar et Sustainalytics compte aujourd'hui plus de 30 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. Alimentation en données et recherche de projets basés sur l'IA.
- **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.

■ 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. Morningstar apporte également des solutions adaptées à la mise en oeuvre des projets basés sur l'intelligence artificielle.

L'équipe



Christophe Tardy,
Directeur Général
France-Benelux



Lucia Melluzza,
Directrice commerciale
France-Benelux

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 oeuvre de stratégies d'investissement responsable.

Contact

Lucia Melluzza,
Directrice commerciale
France-Benelux

01 55 50 13 00

lucia.melluzza@morningstar.com



The Future of Finance Is Now.

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

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



Les agences de notation

■ Structure et forme juridique

Marion Leslie, Présidente

Effectif : 167

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 5300 0100 • 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 réglementations 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 transparence

SIX propose des données à valeur ajoutée qui peuvent répondre à un éventail très large de besoins : alternatives, ratings, analytiques, Full Holdings & Look-Through, Allocation & Breakdowns, 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 19 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

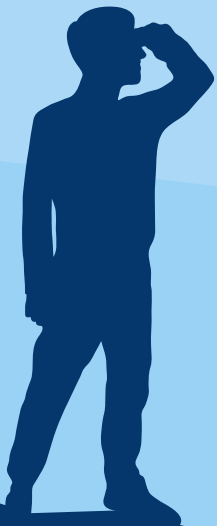
Les associations professionnelles jouent un rôle central dans la représentation et la défense des intérêts de leurs adhérents. Elles participent activement aux réflexions sur les principales évolutions réglementaires et accompagnent leurs membres dans la compréhension des enjeux qui transforment leurs métiers. Elles assurent également une mission de représentation auprès des pouvoirs publics et des régulateurs afin de faire entendre la voix de leurs adhérents sur les grands dossiers du moment. A titre d'exemple, l'Anacofi est particulièrement mobilisée sur les problématiques liées au logement. Les associations contribuent par ailleurs à une meilleure connaissance de leurs professions respectives grâce à la production d'études et d'indicateurs. La CNCGP publie ainsi chaque année un baromètre qui reflète l'évolution de l'activité de ses adhérents. Dans l'univers de la gestion institutionnelle, l'Af2i fédère plus de 80 membres actifs, représentant près de 85 % des investisseurs institutionnels français et environ 3 000 Md€ d'encours. Ses différentes commissions travaillent sur des thématiques majeures de la gestion institutionnelle telles que la gestion des risques, le financement de la retraite ou encore l'investissement responsable. Ces réflexions donnent régulièrement lieu à la publication de guides, d'études et de recommandations, dans le but de faire progresser les pratiques du secteur.

L'Association Française de la Gestion financière (AFG) représente quant à elle l'ensemble des métiers de la gestion d'actifs. Elle rassemble près de 400 membres, dont 330 sociétés de gestion. Son action vise notamment à promouvoir le rôle de la gestion d'actifs dans le financement de l'économie, de l'innovation et de la transition écologique. Elle accompagne également ses adhérents dans leur développement à l'international et contribue à renforcer l'attractivité de la place financière française.

Ces organisations constituent des lieux privilégiés d'échanges et de partage d'expertise. Tout au long de l'année, elles organisent conférences, groupes de travail et événements professionnels, favorisant le dialogue entre les différents acteurs de l'industrie et la diffusion des meilleures pratiques.



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 premier questionnaire ESG multi classes d'actifs.

L'équipe



Hubert Rodarie,
Président



Eric Sidot,
Délégué général



Laetitia Coly,
Chef de projet éditorial



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

Données à fin 2025



671 sociétés de
gestion



70 % de fonds
d'investissement et **30 %** de
mandats de gestion



71 % de clients
institutionnels et entreprises
et **29 %** d'investisseurs
individuels



2971 Mds€
d'encours Investissement
Responsable selon la
réglementation SFDR



5421 Mds€
d'encours sous gestion
Leader de l'UE



73% de clients
français



230 Mds€
d'encours Epargne
salariale et retraite



12,8 millions
de comptes salariés Epargne
salariale



AFG

Ensemble, s'investir
pour demain

■ Gouvernance

Président : Philippe Setbon

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

Directrice générale : Laure Delahousse

Directrice générale déléguée : Delphine de Chaisemartin

Directrice générale adjointe : Adina Gurau Audibert

Effectif : 40 collaborateurs



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 déléguée



Adina Gurau Audibert,
directrice générale adjointe

Qui sommes nous ?

L'Association Française de la Gestion financière (AFG) représente et promeut l'utilité de la gestion d'actifs pour les investisseurs et l'avenir de notre pays. Elle regroupe plus de 400 membres, dont environ 330 sociétés de gestion, qui gèrent 90 % des encours sous gestion en France. Le montant de ces encours s'élève à plus de 5 400 milliards d'euros, montant le plus élevé des Etats membres de l'Union européenne.

L'AFG soutient le développement de la gestion d'actifs française au bénéfice des épargnants, des investisseurs et des entreprises. L'AFG s'investit pour une réglementation stable, efficace et compétitive, avec un engagement fort : permettre aux épargnants de financer leurs projets de vie tout en mobilisant l'épargne privée vers les entreprises qui se transforment.

Nos publications

- Faits et Chiffres clés 2026
- Etude AFG : Investissement Responsable en France par les sociétés de gestion
- Etude Elabe / AFG : Pour mieux investir, les français veulent en savoir plus
- Guide professionnel : Biodiversité et investissement pour les sociétés de gestion
- Texte de référence : Recommandations sur le gouvernement d'entreprise
- Document institutionnel AFG : Europe 2030 : réussir ensemble les transitions vitales
- Etude AFG : Comment la gestion d'actifs finance-t-elle l'Union européenne ? – 2025
- Etude AFG / OEE : L'épargne à long terme des ménages et leur participation aux marchés de capitaux en Europe – 2025



Conseil
Assurance
Réseau Professionnel
Observatoire
Intermédiation
Gestion de risques
Service juridique
Négociation
Immobilier
Développement de compétences
Actualités
Connaissance client
Le monde de la gestion de patrimoine évolue
... l'ANACOFI vous accompagne
Outils d'analyse
Médiation
Assurance-vie
Kit réglementaire
Événements
Crédit
Marché financier
Think tank
Transactions
Veille réglementaire
Webinaires
Mandat
Métiers réglementés
Formations
Partenariats
Accompagnement
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 8 000 entreprises, pèse près de 35 000 emplois et est l'une des deux principales fédérations d'IFA d'Europe.

■ Structure et forme juridique

Dirigeants : David Charlet,
Président ANACOFI

Effectifs : 45 salariés et 85 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 8 000 entreprises représentées.

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



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

**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.
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
 - Implémentation du règlement MICA
 - Participation a 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 7 500 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

Dirigeant : Yves Mazin - Président de la CNCGP

Créée en 1978, la CNCGP est l'association professionnelle représentative des Conseils en Gestion de Patrimoine (CGP). Elle regroupe des Conseils en Investissements Financiers (CIF), courtiers en assurance (IAS) et intermédiaires en opérations de banque et services de paiement (IOBSP). Elle est agréée par l'AMF et l'ACPR.

CNCGP



Chambre Nationale des Conseils
en Gestion de Patrimoine

**15, place du Général Catroux
75017 Paris
Tél. : 01 42 56 76 50
www.cncgp.fr**

Adhérer à la CNCGP, constitue un label d'excellence et un gage de sécurité pour l'épargnant

Repères

■ Positionnement

La CNCGP, leader incontournable, défend les intérêts de ses membres et promeut la profession au travers d'un dialogue renforcé avec les pouvoirs publics et l'ensemble de l'écosystème professionnel. Elle défend une pratique exigeante et complète du métier de conseil en gestion de patrimoine. Très engagée dans la représentation des intérêts de la profession auprès des instances européennes, la Chambre est membre du BIPAR, fédération européenne des intermédiaires en assurance.

■ Expertises

Les conseils en gestion de patrimoine sont des spécialistes de l'accompagnement patrimonial. Ils proposent à leurs clients des stratégies d'investissement et des solutions adaptées à leurs objectifs, en offrant un service à forte valeur ajoutée pour optimiser leur patrimoine. Libres de tout réseau bancaire ou assurantiel, ils exercent leur activité avec objectivité, dans un cadre réglementé et supervisé par les autorités de tutelle. La profession est plurielle et multi-régulée, couvrant le conseil en investissements financiers (CIF), le courtage en assurance, l'immobilier, l'intermédiation en opérations de banque et services de paiement (IOBSP) ainsi que la prévoyance, dans le respect des normes professionnelles portées notamment par la CNCGP.

■ Faits marquants

L'année 2025 a confirmé une belle dynamique de la CNCGP, qui continue de croître à un rythme soutenu, avec en moyenne 25 nouveaux adhérents par mois. Début 2026, la Chambre compte 7 500 adhérents personnes physiques, contre 4 500 en 2024. Une grande part de cette progression provient de nouveaux cabinets issus de reconversions, qui s'affirment rapidement comme des acteurs importants de la profession. L'objectif de la CNCGP reste de soutenir ces jeunes structures tout en continuant d'accompagner les acteurs majeurs du secteur.



Yves Mazin,
Président
de la CNCGP

Profil

La nouvelle gouvernance élue en juin 2025 mise sur la proximité, la pédagogie et la visibilité, en se positionnant sur trois axes : un accompagnement « 360° » des adhérents, un dialogue renforcé avec les pouvoirs publics et la valorisation du métier de CGP. Cette ambition repose sur une méthode de travail repensée, visant à offrir des services améliorés aux adhérents, à assurer une présence constante dans les débats et décisions publiques, et à renforcer la reconnaissance de la CNCGP comme gage de qualité et de transparence auprès des épargnants, en étroite concertation avec les autorités de tutelle.

Contact

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



patrimonia 2026

SÉCURISER

VALORISER

TRANSMETTRE...



Créativité & réalisme au coeur du conseil

**Mercredi 30 septembre
& Jeudi 1^{er} octobre**

CENTRE DE CONGRÈS DE LYON

PLUS D'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 EUROPÉENNE DES PROFESSIONNELS DU PATRIMOINE

RETROUVEZ NOUS SUR  

■ 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

Mercredi 30 septembre et Jeudi 1^{er} octobre 2026
Centre de Congrès de Lyon

PATRIMONIA : la Convention européenne 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 32 ans, Patrimonia développe un contenu pédagogique de qualité.

Conférences inspirantes, podium métier, retours d'expériences, débats d'experts, présentation de nouvelles solutions digitales... un programme de plus de 110 prises de parole attend les congressistes. Retrouvez le programme sur www.patrimonia.fr

■ Nouveautés

Pour optimiser leur visite, les visiteurs pourront télécharger l'application Patrimonia Events, où ils retrouveront leur badge, leurs favoris, la liste des exposants...

Un parcours de visite imprimé leur permettra d'identifier exposants et prises de parole liés à 10 thématiques !

CGP et partenaires-exposants seront également mis en lumière lors de la remise des Trophées Patrimonia, jeudi 1^{er} octobre 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 : 06 62 71 91 13

Christelle Fougeroux : 06 08 91 09 50

Karine Froville : 06 65 85 85 47

Email : convention_patrimonia@infopro-digital.com

- AF2I** _____ p.56
58, rue de Lisbonne
75008 Paris
Tél. : +33 1 42 96 25 36
af2i.org
- AMUNDI ASSET MANAGEMENT** _____ 4^e couv.
91-93, boulevard Pasteur
75015 Paris
Tél. : +33 1 76 33 30 30
amundi.fr
- ANACOFI** _____ p.60
92, rue d'Amsterdam
75009 Paris
Tél. : +33 1 53 25 50 80
anacofi.asso.fr
- ARKEA ASSET MANAGEMENT** _____ p. 28
1, allée Louis Lichou
29480 Le Relecq Kerhuon
Tél. : +33 9 69 32 88 32
arkea-am.com
- CNCGP** _____ p.62
15, place du Général Catroux
75017 Paris
Tél. : +33 1 42 56 76 50
cncgp.fr
- COVÉA FINANCE** _____ 2^e couv., p.23, 30
8-12, rue Boissy d'Anglas
75008 Paris
Tél. : +33 1 40 06 51 50
covea-finance.fr
- ECOFI** _____ p.32
12, boulevard Pesaro
92024 Nanterre
Tél. : +33 1 44 88 39 00
ecofi.fr/
- EDMOND DE ROTHSCHILD
ASSET MANAGEMENT** _____ p.25
47, rue du Faubourg Saint-Honoré
75401 Paris cedex 08
Tél. : +33 1 40 17 25 25
edmond-de-rothschild.com/fr
- FRANKLIN TEMPLETON** _____ p.34
14, boulevard de la Madeleine
75008 Paris
Tél. : +33 1 40 73 86 00
franklintempleton.fr
- GROUPAMA
ASSET MANAGEMENT** _____ p.36
25, rue de Ville-l'Evêque
75008 Paris
Tél. : +33 1 44 56 76 76
groupama-am.com
- HARVEST** _____ p.46
5, rue de la Baume
75008 Paris
Tél. : +33 1 53 30 28 00
harvest.fr
- MCA FINANCE** _____ p.38
48C boulevard du Maréchal Foch
49100 Angers
Tél. : +33 2 41 87 30 00
mcafinance.fr
- MORNINGSTAR** _____ p.48
53, rue de la Victoire
75009 Paris
Tél. : +33 1 55 50 13 00
morningstar.fr
- PATRIMETA** _____ p.50
Tél. : +33 6 85 06 02 69
patrimeta.com
- PATRIMONIA** _____ p.64
20, rue des Aqueducs
94250 Gentilly
Tél. : +33 6 62 71 91 13
convention_patrimonia@infopro-digital.com
- SIX** _____ p.52
4, rue de la Bourse
75002 Paris
Tél. : +33 1 53 00 01 00
six-group.com
- SWISS LIFE ASSET MANAGERS FRANCE** _____ p.40
122, rue La Boétie
75008 Paris
Tél. : +33 1 40 15 16 07
fr.swisslife-am.com

SAVE *the* DATE

LES 16 ET 17 MARS 2027 À DEAUVILLE



TIME TO CHANGE

Le Forum Climat, Energies
& Finance Durable

L'ensemble
des acteurs
de la finance
durable

2
jours de
conférences

130
intervenants
experts

Une vision
à **360°**
des enjeux

Un dîner
des
investisseurs

CONTACTS

01.53.63.55.86

service.evenements@optionfinance.fr

01.53.63.55.55

service.publicite@optionfinance.fr

Un événement



co-organisé par



et



Certains ETF vous emmènent vers de nouvelles opportunités.

Donnez de l'élan à vos investissements avec le leader européen.

Des ETF conçus pour vous.



Pour en savoir plus, consultez le site [amundiETF.fr](https://www.amundiETF.fr)

Source : selon le rapport ETFGI à fin février 2026, au sein du marché européen des ETF, Amundi ETF est le 1^{er} fournisseur basé en Europe.
COMMUNICATION MARKETING. INVESTIR IMPLIQUE UN RISQUE DE PÉRTE EN CAPITAL. À l'attention des investisseurs professionnels uniquement.
Information promotionnelle non contractuelle, ne constituant ni un conseil en investissement, ni une recommandation, ni une sollicitation de vente.
ETF : Exchange-Traded Fund. Les **Fonds** sont les **ETF UCITS** d'Amundi et Amundi ETF désigne l'activité ETF d'Amundi. **Les ETF d'Amundi n'offrent aucune garantie de performance ou de capital.** Avant toute souscription, il est important que les investisseurs potentiels évaluent les risques liés à l'investissement, décrits dans le Document d'Informations Clés (« DIC ») et le prospectus du fonds, lesquels sont disponibles sur le site www.amundiETF.com ou peuvent être obtenus auprès d'Amundi sur demande. Amundi Asset Management, société par actions simplifiée – SAS au capital de 1 143 615 555€ – Société de gestion de portefeuille agréée par l'AMF sous le n° GP04000036 – Siège social : 91-93, boulevard Pasteur, 75015, Paris, France – Siren : 437 574 452 RCS Paris – www.amundi.com – Avril 2026. | W CONRAN DESIGN