



Option **Finance**

avec

Funds
magazine

HORS-SÉRIE

MAI 2022 - N°57 - ISSN/0989 - 35 € - www.optionfinance.fr

GESTION D'ACTIFS
Des exigences
de transparence
accrues

TABLE RONDE
Actions :
des fonds
thématiques
sinon rien !

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



Comprendre les besoins uniques de chaque client

Fortement exposés aux innovations technologiques et aux multiples évolutions réglementaires, les établissements de crédit, les compagnies d'assurance et les entreprises d'investissement sont toujours plus confrontés à la nécessité de transformer leurs activités.

Les spécialistes du secteur des services financiers de Deloitte fournissent des solutions complètes et intégrées aux secteurs de la banque et des valeurs mobilières, de l'assurance et de la gestion d'actifs. Notre gamme de services et notre connaissance du secteur nous permettent de comprendre les besoins spécifiques de chaque client.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.deloitte.fr

Contacts

Michel de La Bellière, Associé
mdelabelliere@deloitte.fr

Laurence Dubois, Associée
ldubois@deloitte.fr

Yoan Chazal, Associé
ychazal@deloitte.fr



Sommaire

- 5 **Industrie - Gestion d'actifs : des exigences de transparence accrues**
- 6 **Sondage ISR : des attentes fortes en matière d'impact**
- 8 Les assureurs imposent le règlement SFDR
- 10 CGP : la digitalisation n'est pas terminée
- 12 Les CGP élargissent leur champ d'action
- 14 Les fonds immobiliers grand public : entre résilience et défis à relever
- 16 **Table ronde - Actions : des fonds thématiques sinon rien !**
 Tout ou presque est devenu source d'inspiration pour les gérants : les enjeux environnementaux, le vieillissement de la population ou les aspirations de la jeune génération, mais aussi le sport, le bien-être y compris des chiens et des chats, etc. Sans parler des objectifs de développement durable des Nations unies qui ont donné naissance à des fonds sur l'alimentation, l'éducation ou l'économie circulaire.
- 25 **Expertises - Classes d'actifs : analyses et perspectives**
- 26 **Actions**
- 28 **Gestion thématique**
- 34 **Performance absolue**
- 36 **Gestion flexible**
- 38 **Actifs réels**



Sommaire

40 Le guide des partenaires

40 Les sociétés de gestion

62 Répertoire

64 Les prestataires de solutions et agences de notation

70 Les associations et événements professionnels

82 Index

Les sociétés de gestion

Les prestataires de solutions et agences de notation

Les associations et événements professionnels

Funds ^{Option} Finance magazine

Supplément d'Option Finance
n°1653 - ISSN / 0989-1900
et de Funds n°157
ISSN / 1951-0209

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

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

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

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

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

Publicité :
Editrice-Directrice commerciale :
Isabelle Maurus de Fraiteur
01 53 63 55 64
Directrice de clientèle
Pauline Rousselle - 01 53 63 55 80

Directrice événements
et conférences : Héloïse Cartier
01 53 63 55 91
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 :
Lucille Langaud,
10, rue Pergolèse 75016 Paris
Tél. 01 53 63 55 58 -
Fax : 01 53 63 55 60 -
abonnement@optionfinance.fr

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

N° de commission paritaire :
0922 T 83896
Option Finance SAS édite :
Option Finance,
La Tribune de l'assurance,
Option Finance à 18 heures,
Option Droit & Affaires,
Funds magazine, Family
Finance, AOF



Gestion d'actifs : des exigences de transparence accrues

La transparence n'est pas un sujet nouveau dans l'industrie de la gestion d'actifs. Après la directive Ucits IV destinée à améliorer l'efficacité et la transparence du marché des OPCVM dans l'Union européenne, la deuxième directive européenne sur les marchés d'instruments financiers (MIF II), entrée en vigueur en janvier 2018, avait ensuite imposé aux sociétés de gestion de détailler de façon transparente le calcul des frais imposés aux clients. En février dernier, Bercy a remis une couche sur le sujet en pointant notamment les différents niveaux de frais appliqués au plan d'épargne retraite (PER) qui rencontre beaucoup de succès auprès des épargnants. A compter du 1^{er} juin, les clients vont pouvoir consulter un tableau « simple, standardisé et lisible » des frais, accessible sur le site des distributeurs. L'accord de place, élargi aux contrats d'assurance-vie, prévoit également la mise à disposition d'une information annuelle dès 2023 pour l'année 2022.

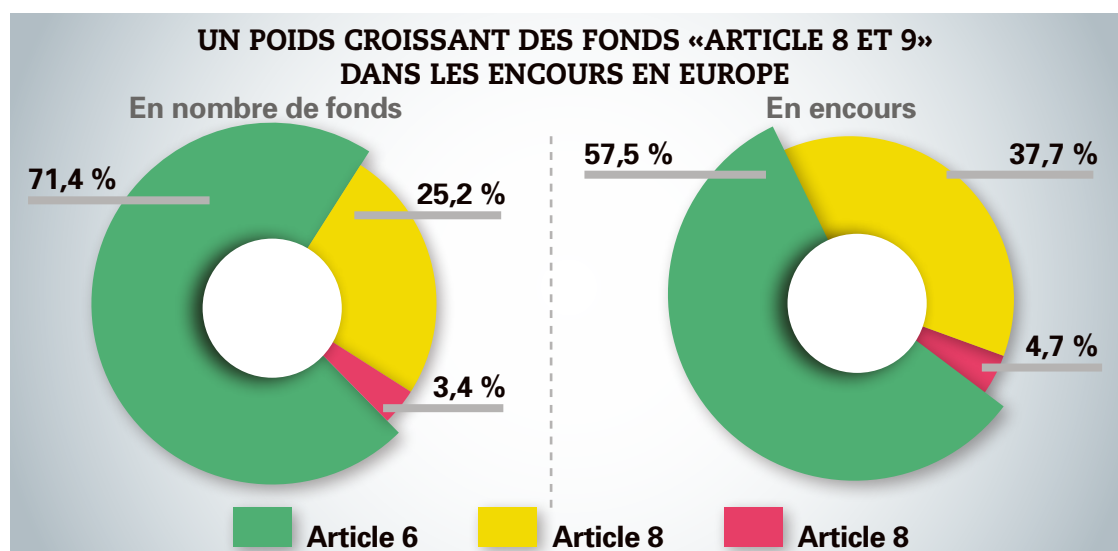
Plus de transparence sur les frais mais aussi plus de transparence sur les produits responsables dont l'offre a explosé ces dernières années. Au 31 décembre 2021, Novethic recensait 1 186 fonds responsables (contre 488 fin 2019), pour un montant total des encours de 896 milliards d'euros : un quasi-doublement en un an ! Entré en vigueur le 10 mars 2021, le règlement SFDR a imposé une segmentation de l'offre en trois catégories (article 6, article 8 et article 9), reflétant une gradation du niveau d'exigences en matière d'ISR et d'impact. L'objectif pour les régulateurs européens est de fournir, à travers ce cadre, des informations transparentes sur les produits financiers investissant

dans des activités durables.

Ce travail de classification des fonds, même s'il ne fait pas l'unanimité, a largement occupé les sociétés de gestion durant l'année écoulée. Certaines ont joué la carte de la prudence, notamment pour les fonds à impact classés article 9. De leur côté, les compagnies d'assurances et les plateformes de distribution ont très rapidement adopté cette classification européenne, qui a pris le pas sur les labels, et ne référencent plus que des fonds classés article 8 et article 9. L'essentiel des flux de collecte se concentre désormais sur ces deux catégories.

Cette transparence vers laquelle poussent les régulateurs européens et nationaux – en particulier l'Autorité des marchés très exigeante en matière de lutte contre le greenwashing – répond à un besoin des distributeurs mais aussi des clients confrontés à cette offre pléthorique de produits « responsables », gérés avec des approches plus ou moins contraignantes et disparates d'une société de gestion à l'autre, avec des objectifs durables différents et objets de toutes les attentions des équipes marketing.

Dans le cadre de la révision de MIF II, la distribution intermédiée devra, à partir du mois d'août, prendre en compte les préférences des clients en matière de durabilité et s'assurer que l'offre de placements est en adéquation avec leurs attentes ESG. Face aux interrogations que les questionnaires soumis aux clients ne manqueront pas de susciter, l'exigence de transparence ne constitue que la première étape vers une meilleure compréhension de l'investissement durable, en attendant des reportings extra-financiers clairs et fondés sur des critères tangibles. ■ Catherine Reik

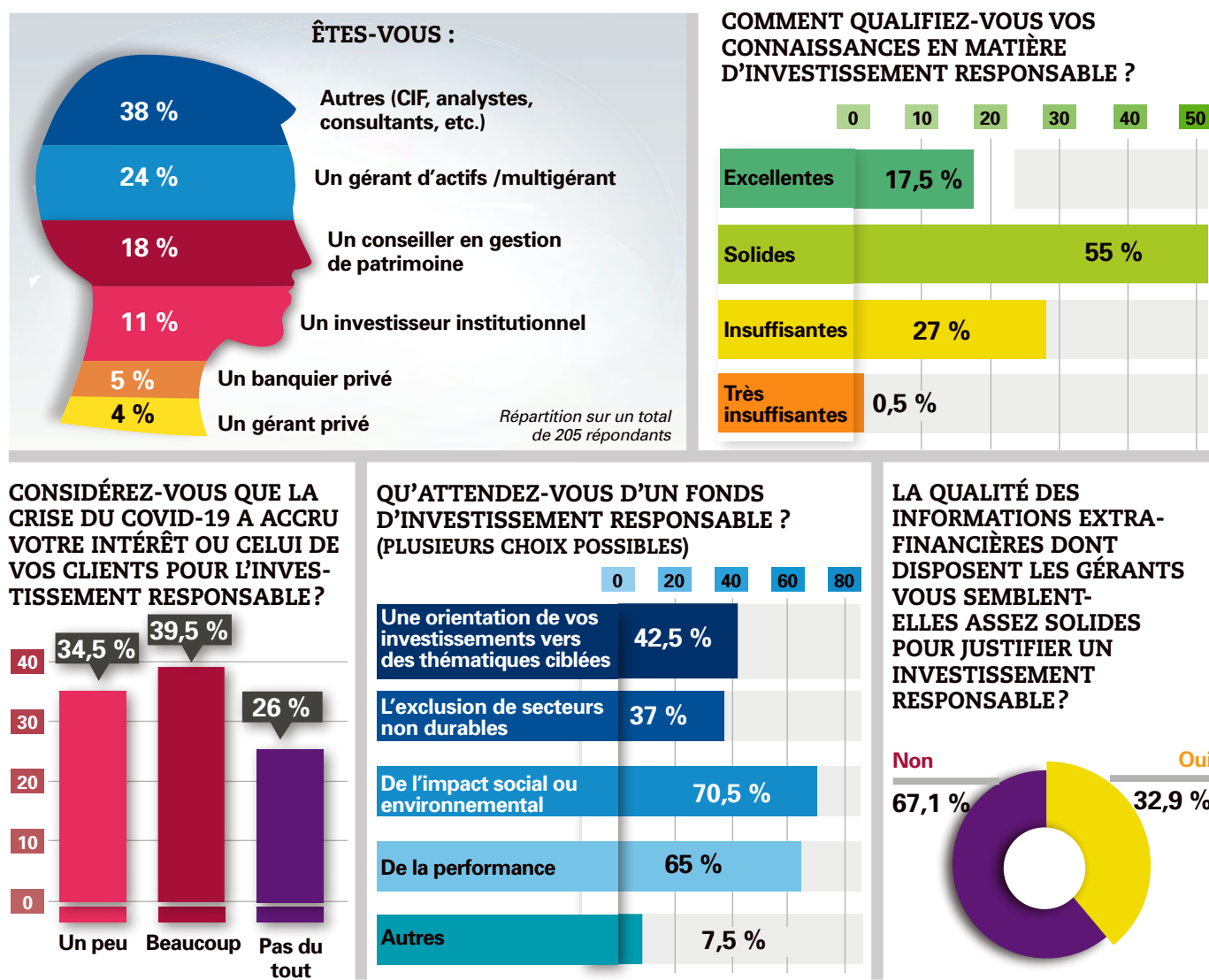


Source : Morningstar, SFDR Article 8 and Article 9 Funds : 2021 en Review, 04/02/22

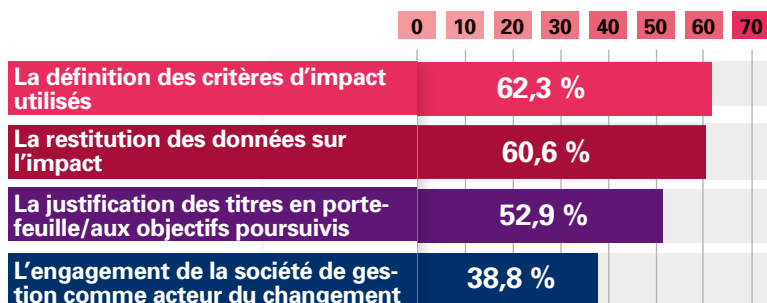
Sondage ISR : des attentes fortes en matière d'impact

En mars 2020, à la veille du premier confinement, Funds interrogeait ses lecteurs sur leur niveau de connaissance et leurs souhaits en matière d'ISR. Après deux années de pandémie, alors que l'ISR a connu une forte accélération aussi bien en termes d'offre que de flux, ce nouveau sondage, réalisé entre le 9 et le 28 mars, confirme la préférence des investisseurs pour les fonds responsables et ayant un impact environnemental et/ou social, mais cet impact ne peut être dissocié de la performance. Près des deux tiers des sondés estiment toutefois que les informations extra-financières dont disposent les gérants ne sont pas suffisamment qualitatives. Ils veulent également une meilleure définition des critères d'impact utilisés.

En 2020, ils étaient nombreux à souhaiter une évolution du label ISR. Peu estiment aujourd'hui que ce label est nécessaire pour sélectionner un fonds, mais pour autant, la classification SFDR n'a pas rendu l'offre plus lisible. Enfin, en ce qui concerne les produits proposés, les critiques se concentrent toujours sur le « greenwashing » et les attentes sont fortes en matière de biodiversité et de fonds à impact social.



EN MATIÈRE D'IMPACT, QUELS SONT LES POINTS QUE VOUS SOUHAITERIEZ VOIR AMÉLIORER ?



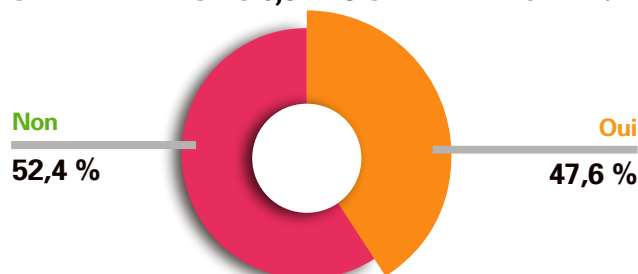
QUELLES SONT, SELON VOUS, LES CLASSES D'ACTIFS POUR LESQUELLES LA NOTION D'IMPACT A LE PLUS DE SENS (ACTIONS, OBLIGATIONS, IMMOBILIER, ETC.) ?

Sans surprise, les répondants au sondage de Funds considèrent que les actions sont la classe d'actifs pour laquelle la notion d'impact a le plus de sens. En effet, l'offre à destination de la distribution intermédiaire se compose essentiellement de fonds actions et notamment de fonds thématiques. L'immobilier vient en deuxième position, suivi par les obligations. Nombreux sont ceux qui estiment que l'impact devrait concerner toutes les classes d'actifs, dans le coté et le non-coté.

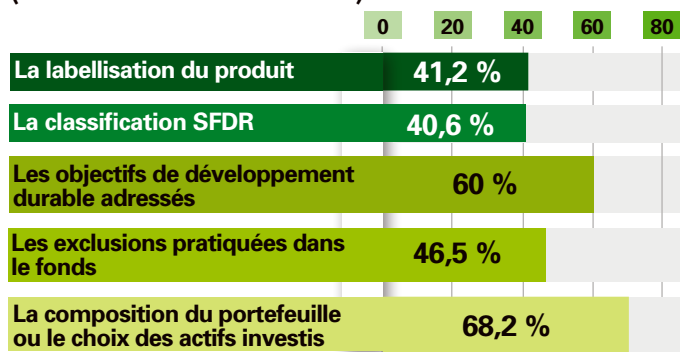
LE LABEL ISR EST-IL NÉCESSAIRE ET SUFFISANT POUR SÉLECTIONNER UN FONDS DURABLE ?



CONSIDÉREZ-VOUS QUE LA CLASSIFICATION SFDR EN ARTICLES 6,8 ET 9 SIMPLIFIE L'OFFRE ?



POUR EXPLIQUER LE CARACTÈRE DURABLE D'UN FONDS À VOS CLIENTS, VOUS ÉVOQUEZ : (PLUSIEURS CHOIX POSSIBLES)



CITEZ DES SOCIÉTÉS DE GESTION QUI VOUS PARAÎSENT EN POINTE EN MATIÈRE D'OFFRE DE FONDS RESPONSABLES ET D'IMPACT ?

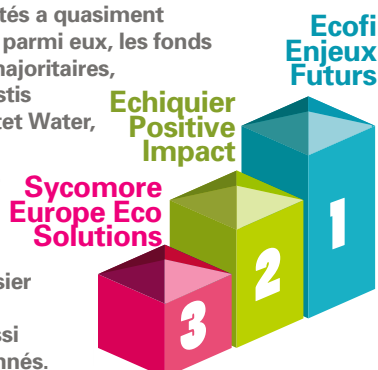
Une cinquantaine de sociétés de gestion ont été citées contre une trentaine il y a deux ans. Le trio de tête reste le même mais Mirova ravit la première place à Sycomore. Quelques acteurs de l'immobilier sont désormais cités, les fonds immobiliers étant éligibles au label ISR depuis octobre 2020.



DONNEZ QUELQUES NOMS DE FONDS RESPONSABLES DANS LESQUELS VOUS ÊTES INVESTIS OU VOUS SOUHAITERIEZ INVESTIR ?

Le nombre de fonds cités a quasiment doublé en deux ans et parmi eux, les fonds thématiques restent majoritaires, notamment ceux investis dans l'eau comme Pictet Water, BNP Paribas Aqua ou Fidelity Water&Waste.

Des produits plus récents comme M Climate Solutions proposé par Montpensier ou Mandarine Global Transition figurent aussi parmi les plus mentionnés.



AUJOURD'HUI, À QUELS TYPES DE FONDS RESPONSABLES AIMERIEZ-VOUS AVOIR ACCÈS (FONDS MULTI-ACTIFS, FONDS SUR LA BIODIVERSITÉ, L'ALIGNEMENT SUR L'ACCORD DE PARIS, L'ÉDUCATION, ETC.) ?

En matière d'investissement responsable, un des problèmes le plus souvent évoqués par les CGP concerne le manque de diversité en termes de classes d'actifs. Sans surprise, c'est donc un besoin de fonds multi-actifs responsables qui s'exprime le plus à travers cette question. Les sondés veulent également plus de fonds reflétant de vraies convictions ISR et générant de l'impact, en particulier de l'impact social. Le thème de l'éducation a fréquemment été cité ainsi que l'égalité des chances et l'inclusion. Mais c'est de loin la biodiversité qui semble attirer les investisseurs. Un thème qui prend de l'importance mais qui reste difficile à mettre en œuvre, un vrai défi pour les gestionnaires d'actifs...



Les assureurs imposent le **règlement SFDR**

Les compagnies d'assurance suivies plus récemment par les plateformes d'épargne en ligne ne se contentent pas, comme la réglementation française l'impose, de proposer un fonds durable, un fonds vert et un fonds solidaire dans les contrats d'assurance vie, mais veulent aller plus loin. Elles réfèrent de façon privilégiée, voire exclusive pour certaines d'entre elles, les fonds durables conformes aux articles 8 et 9 du règlement SFDR.

Phénomène encore marginal dans l'épargne des particuliers il y a encore quelques années, les fonds intégrant des critères extra-financiers dans leur gestion se développent depuis 2019 à une vitesse accélérée. La taille du marché des fonds responsables en France a en effet presque doublé sur l'année 2021 pour atteindre les 896 milliards d'euros, selon les statistiques publiées par Novethic. Cette croissance fait suite à une progression de 66 % des encours en 2020 et de 89 % en 2019. Autre chiffre éloquent : le nombre de fonds disponibles à la commercialisation est passé entre 2019 et 2021 de 488 à 1 186 ! Ces progressions ne seraient pas ou peu imputables à la demande. Si les épargnants déclarent en effet vouloir accorder une place importante aux impacts environnementaux et sociaux dans leurs placements, ils sont encore peu nombreux à faire la démarche volontaire d'investir dans ces fonds. Selon la dernière enquête annuelle publiée par le Forum

pour l'investissement responsable (FIR) à l'automne dernier, 59 % se disaient intéressés, mais concrètement seuls 7 % des sondés avaient déjà investi en ISR. L'impulsion provient ainsi davantage de l'offre et celle-ci se fait en réponse à la réglementation. La loi Pacte constitue dans ce cadre le point de bascule pour les distributeurs. Ce texte adopté en 2019 prévoit que tous les contrats d'assurance-vie multi-supports proposent au moins un fonds ISR, un fonds vert (labellisé Greenfin) ou un fonds solidaire à compter du mois de janvier 2020 et les trois depuis janvier 2022.

Une norme européenne pour les distributeurs

Les compagnies d'assurances enrichissent depuis quelques années leurs offres afin de répondre à cette réglementation. Et elles s'appuient dans ce cadre essentiellement sur un autre texte, européen cette fois-ci, à savoir la réglementation SFDR (voir encadré). Cette dernière catégorise les fonds durables selon un niveau d'exigence croissant : les fonds appartenant à la catégorie 8 relevant schématiquement des fonds ISR et les fonds article 9 des fonds à impact. « Il existe de très nombreux labels dédiés au développement durable et aux produits dits "verts" avec des niveaux d'exigence variables. A contrario, le règlement SFDR offre un cadre clair, cohérent et unifié pour l'ensemble des produits européens et facilite la visibilité pour les distributeurs et les clients finaux. Ces derniers peuvent par ce biais avoir accès à une échelle catégorisant les fonds au même titre que les échelles de risque SRI. Il devrait à ce titre s'imposer en France et sur l'ensemble des marchés européens », avance Yves Conan, directeur général de Linxea. Cette caractéristique a dans un premier temps intéressé plus particulièrement les grands groupes à vocation transnationale. « L'ensemble des grands distributeurs privilégient le règlement SFDR par rapport aux labels, confirme Hervé Thiard, directeur général de Pictet &

« Nous allons progressivement à partir de la fin de l'année essayer de transformer les stocks existants. »



Dominique Collot, directrice marketing et communication de Suravenir

Cie en France et de Pictet Asset Management France & Belux. Il est plus simple pour eux de sélectionner des fonds qui relèvent d'une norme européenne imposée dans l'ensemble de la zone que de sélectionner des fonds s'inscrivant dans des labels locaux. »

Ces acteurs vont parfois bien au-delà des exigences de la loi Pacte. La compagnie d'assurances Suravenir, filiale du groupe Crédit Mutuel Arkea, par exemple a fait évoluer sa politique de référencement des unités de compte (UC) depuis le 1^{er} janvier 2022 et n'intègre plus que les fonds les plus stricts en matière d'ESG. « Nous ne nous référençons plus que des OPCVM relevant des catégories article 8 et article 9 du règlement SFDR et des fonds immobiliers labellisés, explique Dominique Collot, directrice marketing et communication de Suravenir, et nous allons progressivement encore augmenter nos exigences dans ce domaine. » La prochaine étape consistera à renforcer les critères d'exclusion. « Nous devrions intégrer à partir du mois de septembre prochain des exclusions sectorielles vis-à-vis du charbon notamment », poursuit Dominique Collot. Les équipes veulent toutefois laisser le temps aux partenaires de s'adapter. « Nous commençons par les nouveaux référencements, nous allons aussi profiter des opérations sur titres (OST) pour appliquer nos critères et inciter nos clients à privilégier les fonds article 8 et article 9 et ensuite nous allons progressivement à partir de la fin de l'année essayer de transformer les stocks existants. » Pour l'heure, la compagnie d'assurances a prévu quelques exceptions. « Les ETF sont exclus pour l'instant car les supports conformes au règlement SFDR ne sont pas en nombre suffisant », détaille Dominique Collot.

Des plateformes d'épargne intéressées

Cette approche n'est pas propre aux compagnies d'assurances, des plateformes d'épargne en ligne leur ont emboîté le pas. Linxea par exemple souhaite encourager l'usage de fonds article 8 et article 9. « Nous sommes en train de travailler sur un nouveau questionnaire à destination des particuliers dans lequel nous allons leur poser la question de leur appétence pour des produits ESG, de même, nous avons déjà demandé à notre partenaire Montségur qui intervient dans le cadre de nos mandats de gestion pilotée de privilégier, quand cela est possible, des fonds article 8 et article 9 », détaille Yves Conan.

Les plateformes proposant des solutions d'investissement à destination d'un public jeune sont également très allantes sur le sujet. « La moyenne d'âge des utilisateurs de notre plateforme a 34 ans, les plus jeunes témoignent d'un appétit prononcé pour l'environnement et plus généralement pour la durabilité, nous privilégions de ce fait les fonds relevant des catégories 8 et 9 », relate Philippe de Gouville, fondateur d'ISMO,

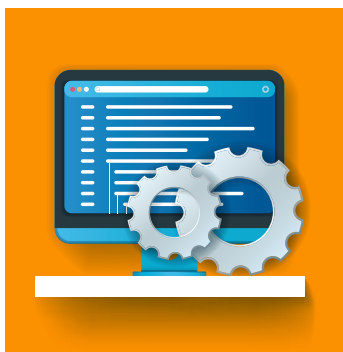
une application qui permet aux jeunes de se constituer une épargne en cumulant de très petites sommes. Mais pour le fondateur de cette start-up, cette stratégie doit s'inscrire aussi dans une recherche de performance. « Les jeunes sont attentifs au rendement servi, il ne s'agit pas de privilégier des fonds durables au détriment de celle-ci, nous sommes donc amenés dans certains cas à utiliser des fonds qui ne s'inscrivent pas dans ces catégories », poursuit Philippe de Gouville. Une façon de s'adresser aux particuliers avec pragmatisme. ■

Sandra Sebag

Une classification qui prend en compte la matérialité des critères extra-financiers

Entré en vigueur le 10 mars 2021, le règlement SFDR s'applique à tous les produits financiers (ouverts et dédiés) distribués en Europe et à l'ensemble des acteurs des marchés financiers (assureurs, entreprises d'investissement, institutions de retraite, gestionnaires de fonds) et des conseillers financiers (conseil en investissement). Outre, sa capacité à harmoniser le corpus théorique des fonds durables, il vise à lutter contre le greenwashing dans la mesure où les fonds doivent se donner des objectifs extra-financiers précis. « Le règlement prévoit que les sociétés de gestion rendent des comptes sur leur process extra-financier au régulateur ainsi que la mise en place de reportings qui vont progressivement intégrer des objectifs issus de la taxonomie verte dans un premier temps et sociale ensuite, l'impact des investissements pourra ainsi être mesuré à travers des indicateurs uniformes », détaille Hervé Thiard, directeur général de Pictet & Cie en France et de Pictet Asset Management France & Belux. Concrètement,

ce règlement exige que la politique d'investissement détaille la façon dont sont intégrés les risques en matière de durabilité dans les processus d'investissement et dans les politiques de rémunération. De plus, l'industrie financière doit déclarer les incidences négatives des décisions d'investissement sur les facteurs de durabilité. Plusieurs catégories de produits ont été définies à travers ce règlement selon un niveau d'exigence croissant : – les fonds article 6 : intégration a minima dans le process de gestion des critères ESG ; – les fonds article 8 : intégration et promotion des critères ESG à travers la prise en compte d'objectifs ; – les fonds article 9 : intégration et promotion des critères ESG à travers la prise en compte d'objectifs chiffrés. Schématiquement cette catégorie correspond aux fonds à impact. Il revient aux sociétés de gestion d'identifier les produits relevant des articles 6, 8 et 9 du règlement SFDR et d'appliquer les exigences de transparence correspondantes prévues par le règlement.



CGP: la **digitalisation** n'est pas terminée

Renforcé par la crise sanitaire, le recours aux outils digitaux est désormais bien installé chez les conseillers en gestion de patrimoine. Mais ces derniers dépendent du degré d'avancement de leurs partenaires assureurs. En outre, de nombreuses améliorations sont encore à développer dans les années à venir.

Si la crise sanitaire n'a pas créé le mouvement de digitalisation que l'on constate dans l'univers de la gestion de patrimoine, il l'a indéniablement entériné. La plateforme Alpheys, qui propose notamment une solution de gestion de compte titres et de PEA 100 % dématérialisée, a d'ailleurs ressenti une hausse sensible d'activité pendant le confinement en 2020. « Au pic de la crise, les demandes d'ouvertures de compte ont été multipliées par deux à trois », indique Sisouphan Tran, son président. Le mouvement est général, selon Aïda Sadfi, directrice générale du cabinet Apredia : « Il y a eu une accélération claire pendant le confinement. Les cabinets de CGP ne se posent plus la question aujourd'hui : le besoin est acquis et ce quel que soit l'âge du dirigeant. » Pour certains cabinets, le premier confinement a même été l'occasion de rattraper un certain retard. « La première phase est celle de la collecte de données dans les logiciels, note Julien Séraqui, président de la CNCGP. Pendant la pandémie, les cabinets ont pu faire ce travail-là car les équipes étaient moins sollicitées. Aujourd'hui c'est fait au premier rendez-vous. »

Autre bienfait collatéral de la pandémie : des verrous ont sauté, tels que l'envoi de documents scannés et la généralisation de la signature électronique pour les principaux actes de gestion des contrats d'assurance-vie. « Avant, pour réaliser un versement sur le contrat

d'un client, nous devions envoyer des documents par courrier ou par email et attendre que le client les renvoie par la Poste pour ensuite les faire parvenir à la compagnie, relate Thibault Roy, associé-gérant chez K & P Finance. Cela prenait plusieurs jours et induisait un risque d'exécution. Maintenant, les parcours digitaux sont très bien faits et l'opération se valide par signature électronique via l'envoi d'un code SMS. »

Des degrés d'avancement divers selon les assureurs

Les pratiques de conseillers envers leurs clients aussi ont évolué. « Nous avons découvert le télétravail et les rendez-vous en visioconférence, même si nous restons très attachés au fait de voir nos clients quand cela est possible », souligne Thibault Roy. Pour d'autres cabinets, plus habitués au travail à distance, la crise a été l'occasion de valider leur organisation. « Cela nous a aussi confortés dans le choix des outils que nous avons mis en place, témoigne Guillaume Lucchini, président du cabinet Scala Patrimoine. Nous avons un modèle de conseiller en gestion de patrimoine indépendant donc nous vendons du conseil et c'était très important pour nous de pouvoir continuer à partager facilement l'information entre les différents collaborateurs. »

Malgré ce constat, le digital n'est pas encore au rendez-vous partout. Dans les contrats d'assurance-vie, la pierre angulaire de la gestion de patrimoine, toutes les opérations ne sont pas encore dématérialisées. « Le périmètre de la signature électronique s'élargit, indique Julien Séraqui, président de la CNCGP. Cette dernière a d'abord été initiée sur les arbitrages, puis sur les actes de souscription. Maintenant, on souhaite l'élargir aux versements complémentaires, aux rachats et au changement de clause bénéficiaire. Sur ce dernier point, il y a encore beaucoup de travail. »

Les CGP sont contraints par le degré d'avancement des compagnies d'assurances. Or, celles-ci évoluent en ordre dispersé, pour des raisons de moyens et de contraintes juridiques. « Nous venons de mettre en place la signature électronique sur les arbitrages avec un partenaire assureur supplémentaire. C'est une ex-

« Nous sommes de plus en plus sollicités sur le design de solutions digitales. »



Sisouphan Tran, président, Alpheys

cellente nouvelle pour nos clients, mais il faut parfois s'armer de beaucoup de patience avec les services juridiques des compagnies d'assurances pour aboutir ! », souligne Philippe Parguey, directeur général de Nortia. De plus, se pose la question de l'homogénéité des procédures et des outils. Des divergences technologiques empêchent encore les CGP de tout piloter depuis leur outil d'agrégation, car la technologie utilisée par ces CRM n'est pas acceptée par l'ensemble des assureurs. « L'objectif pour les CGP c'est d'avoir tous les éléments au sein de leur propre CRM sans avoir à sortir pour aller sur l'extranet de l'assureur, pointe Julien Séraqui. C'est un objectif que tout le monde a, mais cela prend du temps car tous les partenaires n'ont pas le même système informatique. »



Philippe Parguey, directeur général, Nortia

« Il faut parfois s'armer de beaucoup de patience avec les services juridiques des compagnies d'assurances. »

Du sur-mesure pour les gros cabinets

Pour certains gros cabinets, l'objectif consiste même à passer le cap supérieur avec des parcours dédiés. « Nous sommes de plus en plus sollicités sur le design de solutions digitales, détaille Sisouphan Tran. Avec la concentration du marché, il se crée des sociétés de taille importante qui souhaitent disposer de parcours personnalisés. Cela leur permet de fidéliser leurs conseillers et leurs clients et de donner un sentiment d'appartenance grâce à un écosystème totalement intégré. »

Au-delà des actes de gestion, d'autres besoins sont encore mal adressés, notamment l'assistance au conseil. « Seuls 1 à 2 % des cabinets sont équipés d'un robo-advisors. Ces outils sont plus complexes à mettre en place car ils ne doivent pas remplacer la compétence du CGP, commente Aïda Sadfi. Mais en cas de mouvements forts sur les marchés, ils peuvent les aider. » Le digital pourrait aussi aider à réconcilier les Français avec les sujets financiers. « En créant des parcours intégrés et ergonomiques, en développant des environnements digitaux bien pensés ainsi que des outils d'aide à la décision pédagogiques, on peut inciter les épargnants à s'intéresser aux sujets liés aux placements, à s'informer et à agir », estime Sisouphan Tran.

Un goût d'inachevé pour les vieux contrats

Reste que la digitalisation concerne essentiellement les nouvelles souscriptions. Le stock de vieux contrats pose, lui, un défi de taille. Pour ces derniers, les actes de gestion en ligne sont encore un lointain rêve ! Ils constituent pourtant l'essentiel du stock de nombreux cabinets. « Le transfert de contrats est toujours la meilleure solution, mais elle est trop souvent longue, fastidieuse et malheureusement pas toujours empreinte de bonne volonté. La solution de normer les données clients lors d'un transfert serait idéale pour les fluidifier mais certains acteurs ne s'engagent pas dans cette voie », regrette Philippe Parguey. Pourtant, la loi Pacte et l'érosion du fonds en euros plaident pour un essor des transferts vers des contrats plus modernes. Alpheys, de son côté, travaille sur la mise en place de solutions hybrides pour faciliter la connexion de ces vieux contrats. « Nous menons un travail juridique et opérationnel pour récupérer les flux d'informations sur ces contrats et même permettre, dans le meilleur des cas, certains actes de gestion en ligne », indique Sisouphan Tran. Un chantier colossal. ■

Aurélie Fardeau

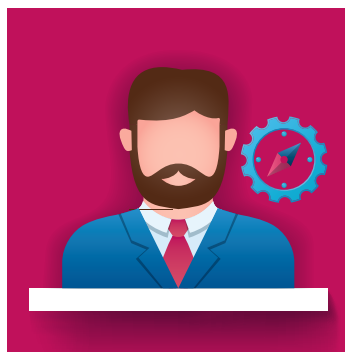
Une question de survie pour l'industrie

Historiquement, le développement du digital vise à répondre au poids de la réglementation, dans un contexte de compression des marges. « Le recours à l'intelligence artificielle permet de normer le conseil, d'en assurer la conformité et aussi de garantir la sécurité

des opérations », souligne Sisouphan Tran. Ce faisant, le recours à des outils digitaux permet de baisser les coûts de production et d'augmenter la productivité des conseillers. Le sujet est crucial à deux titres : d'abord pour continuer d'adresser tous les clients, quelle que soit leur taille. « Aujourd'hui, le processus

réglementaire lié au conseil est tellement lourd et contraignant que si l'on ne met pas en place des outils digitaux pour le simplifier et l'industrialiser un minimum, alors il n'y aura plus de conseils pour les petits clients, pointe Philippe Parguey. D'ailleurs, la taille de notre contrat moyen augmente

car certains conseillers font le choix de ne plus prendre les petits clients, pas ou peu rentables. » En outre, le bon respect de la réglementation a un impact direct sur la valorisation d'un cabinet. « L'évaluation d'un cabinet n'est pas un simple multiple du chiffre d'affaires, souligne Julien Séraqui. Il faut aussi être carré du point de vue réglementaire. »



Les CGP élargissent leur champ d'action

Historiquement centrés sur l'assurance-vie, les conseillers en gestion de patrimoine ont depuis longtemps étoffé leurs gammes de produits et services. La création du plan d'épargne retraite leur a offert un terrain de jeu supplémentaire. En revanche, ils peinent à investir le terrain de la prévoyance, une activité complexe à développer.

La gestion de patrimoine est un métier en perpétuelle évolution. Et les conseillers sont sortis renforcés de la crise de la Covid-19, au cours de laquelle ils ont pu démontrer leur proximité avec leurs clients. « Ils ont été présents auprès de leurs clients et aujourd'hui ils en récoltent les fruits, constate Aïda Sadfi, directrice générale du cabinet Apredia. Alors que l'environnement devient de plus en plus complexe, ils ont une carte à jouer. » Voilà pour les forces. En parallèle, leur modèle économique est attaqué et les marges

« La vocation du CGP c'est d'abord de faire gagner de l'argent à ses clients, pas de les protéger. »



Aïda Sadfi, directrice générale, Apredia

sont sous pression. « 78 % des ressources financières des CGP proviennent des rétrocessions, rappelle Guillaume Lucchini, conseiller en gestion de patrimoine indépendant et fondateur du cabinet Scala Patrimoine. A partir du moment où l'Europe combat le modèle, où la loi Pacte a plafonné les frais du PEA et où l'on a une plus grande transparence des frais du PER et de l'assurance-vie, on va assister à une plus grande concurrence sur les prix, d'autant que tous les cabinets proposent les mêmes produits. Les clients vont chercher les produits avec les frais les plus faibles. »

Du private equity et de la retraite

Une solution consiste à élargir son champ d'action. Cela passe notamment par de nouvelles classes d'actifs à proposer à leurs clients. Depuis quelque temps, le private equity est dans tous les esprits. L'offre de produits s'étoffe, permettant aux conseillers en gestion de patrimoine de couvrir un nouveau segment. « Les CGP font du private equity depuis le début avec les FIP et les FCPI, précise Julien Séraqui, président de la CNCGP. Ce qui est nouveau c'est de proposer des produits d'investissement hors de tout avantage fiscal. »

La montée en puissance des conseillers sur ce sujet est variable, certains ayant été échaudés par les performances des fonds fiscaux par le passé. « Les CGP sont encore assez méfiants, constate Aïda Sadfi. Ils ne sont pas encore tous prêts à en vendre. » De plus, ces produits ne peuvent représenter une part importante de leur activité. « Ces fonds supposent une durée d'investissement longue sans possibilité de sortie anticipée, rappelle Julien Séraqui. Le private equity s'adresse donc à une population d'investisseurs qui accepte cette illiquidité pour une partie de leurs placements. »

Autre sujet en plein essor : l'épargne retraite et l'épargne salariale. La création du PER en octobre 2019 a relancé l'intérêt de la profession pour l'épargne retraite, jusqu'alors largement trustée par les courtiers en assurances (voir encadré). Preuve de cet intérêt, Nortia a lancé en septembre 2021 une plateforme de PER dédiés et 100 % digitale : Nortia Retraite. Cette nouvelle solution d'épargne se divise en trois contrats : PER Panthéa, PER Private et PER Enedia, qui possèdent des caractéristiques, des univers d'investissements et des modes de gestions complémentaires. Plus récemment, c'est le groupe Crystal qui a lancé son propre PER individuel, avec l'UMR et OFI AM.

La prévoyance peine à émerger

Il est en revanche un secteur que la profession peine à investir, ce malgré un intérêt régulièrement formulé dans les enquêtes sur la profession : la prévoyance. Méconnus, les contrats de prévoyance permettent aux assurés de percevoir des revenus de remplacement en cas d'accidents de la vie, tels qu'une hospitalisation, un décès ou encore une perte de revenus. Sur le papier, cette activité a tout pour intéresser les CGP. Notamment car la demande est croissante : « Avec l'allongement de la durée de la vie et l'augmentation de la dépendance, cela va prendre une place très importante dans les années à venir », reconnaît Sisouphan Tran, président de la plateforme Alpheys. En outre, la prévoyance est un bon outil d'entrée en relation avec le chef d'entreprise, lequel aura ensuite d'autres besoins pour gérer son patrimoine personnel voire celui de son entreprise.

Plusieurs freins demeurent toutefois, malgré l'incursion de certains cabinets dans le domaine. Tout d'abord, la logique de vente est assez distincte de celle des placements, ce qui suppose un changement d'approche. « La vocation du CGP c'est d'abord de faire gagner de l'argent à ses clients, pas de les protéger, estime Aïda Sadfi. Ce n'est pas la même logique. Et il ne faut pas oublier non plus que la plupart des cabinets sont encore petits : ils ne peuvent pas tout faire en même temps. » Sans compter que le volet protection n'est pas intégré dans les outils de recommandation patrimoniale.

Besoin de compétences et de produits

En outre, pour développer une activité de prévoyance, il faut disposer de compétences spécifiques, un point qui fait hésiter de nombreux candidats. « La prévoyance, c'est un autre métier, témoigne Thibault Roy, associé gérant chez K & P Finance. On en fait à la

« Les CGP font du private equity depuis le début avec les FIP et les FCPI. Ce qui est nouveau c'est de proposer des produits d'investissement hors de tout avantage fiscal. »



Julien Séraqui, président de la CNCGP

marge pour nos clients en profession libérale et cela reste une activité assez chronophage. Nous pensons qu'il faudrait une personne à plein-temps pour développer cette activité. A ce jour, nous n'avons pas encore franchi le pas mais il est vrai que cela pourrait répondre aux besoins d'une certaine partie de notre clientèle. »

Enfin, les offres sont encore peu nombreuses. « La prévoyance est entrée dans le scope des CGP depuis plus de 10 ans, constate Julien Séraqui. Les conseillers en gestion de patrimoine ont besoin de plus de produits car l'offre est trop limitée actuellement. Le marché va se développer parallèlement au nombre de produits à disposition. »

Il restera toutefois encore une limite à dépasser : le modèle économique de la prévoyance. Si les marges sont élevées, elles portent sur des montants assez limités. Pour être économiquement viable, l'activité doit donc porter sur un grand nombre de clients. ■

Aurélié Fardeau

PER: un succès à transformer

Devant la presse, début février 2022, le ministre de l'Economie et des Finances, Bruno Le Maire, s'est réjoui du succès du plan d'épargne retraite (PER). Avec 4,5 millions de détenteurs et 50 milliards d'euros d'encours, ce dispositif d'épargne retraite unique créé par la loi Pacte en octobre 2019 a trouvé ses marques. Les clés du succès ? La sortie en capital, assurent les professionnels. En laissant libre choix à l'épargnant de sortir en capital

ou en rente, le PER a levé le frein qui limitait l'attrait des anciens PERP notamment. « L'autre atout, c'est le fait de pouvoir centraliser tous les capitaux retraite sur un seul contrat, ajoute Philippe Parguey, le directeur général de Nortia. Enfin, le PER est un outil très intéressant à exploiter dans le cadre de stratégies patrimoniales, en équipant des enfants mineurs ou bien des retraités. » Les CGP ont d'ailleurs contribué au

développement du PER, faisant preuve d'un grand intérêt pour le produit dès sa sortie. « C'est assez remarquable la façon dont les CGP se sont emparés du PER, estime Aïda Sadfi. C'est un produit avec lequel ils sont à l'aise, qui comprend une incidence fiscale... ce sont des choses qu'ils maîtrisent parfaitement. Le PER répond en outre à une vraie préoccupation des clients. » De l'avis de tous, l'essor du PER chez les CGP n'en est qu'à ses débuts.



Les fonds immobiliers grand public : entre résilience et défis à relever

Les fonds immobiliers grand public ont généralement enregistré de belles performances en 2021, à la fois sur le plan de la collecte et des rendements. Des thématiques comme la santé, le résidentiel et la logistique sont montées en puissance.

D'après l'ASPI/IEIF, les fonds immobiliers non cotés ont collecté 10,7 milliards d'euros en 2021 montant stable par rapport à 2020. La collecte nette globale des SCPI a bondi de 22 % sur un an pour s'établir à 7,4 milliards d'euros. Si la montée en puissance des sociétés civiles s'est poursuivie, le déclin des OPCI grand public s'est confirmé l'an passé. En dépit d'une crise sanitaire persistante en 2021, les mesures prises par les gestionnaires ont porté leurs fruits, comme le décrit Marc-Olivier Penin, directeur général du pôle retail de La Française REM : « Les valeurs d'expertise des actifs en portefeuilles dans nos SCPI ont légèrement progressé en 2021. C'est en grande partie lié aux bonnes performances locatives de nos fonds et à des échanges étroits avec nos locataires. » De façon générale, la comparaison des performances entre 2020 et 2021 s'avère compliquée suite à la mise en place par l'Aspim du nouvel indicateur de performance des SCPI : le taux de distribution, qui remplace désormais le TDVM (voir encadré plus loin). On peut néanmoins constater que le taux de distribution moyen des 99 SCPI (d'entreprise) s'établit à 4,45 %, en hausse comparé aux TDVM moyens de 2020 (4,18 %) et de 2019 (4,40 %). Ce taux varie de 2,64 % (pour la SCPI la moins performante) à 7,10 %. Pour Christophe Roche, dirigeant Octopus Patrimoine : « 2021 a été une année cruciale pour la pierre-papier car les mutations accélérées des modes de vie ont eu de forts impacts sur les bureaux et commerces. Pourtant, les performances des fonds immobiliers grand public ont fait preuve de résilience. » Trois types de SCPI affichent un taux de distribution supérieur à la moyenne du marché : celles centrées sur la logistique et les locaux d'activité (avec un taux de distribution de 5,67 %), les diversifiées (5,38 %) et les SCPI spécialisées dans la santé et l'éducation (4,83 %). En revanche, les SCPI essentiellement investies dans les hôtels, le tourisme et les loisirs, enregistrent un taux bien inférieur à la moyenne du marché (à 2,85 %).

Evolutionnaires contraires pour les sociétés civiles et les OPCI grand public

Les 31 sociétés civiles ont collecté 3,1 milliards d'euros, soit une progression de 10 % par rapport à l'année 2020. La part des sociétés civiles dans la collecte des fonds immobiliers non cotés grand public est passée de 25,7 % à 29,4 % entre 2020 et 2021. « Le développement des SCI dans les contrats d'assurance-vie en unités de compte a été spectaculaire l'an passé. Avec des frais moindres que pour les SCPI, les SCI permettent aux investisseurs de bénéficier d'une plus forte agilité et de se désengager plus facilement de certains véhicules. », indique Vincent Danis, président du cabinet Savinienne. Le succès des sociétés civiles dans les unités de compte en assurance-vie concerne particulièrement les fonds voyageurs ViaGenerations de Turgot AM et Silver Avenir d'Arkea/Suravenir. Au final, l'actif net des sociétés civiles unités de compte immobilières (à 18,6 milliards d'euros au 31 décembre 2021) s'est renchéri de 24 % sur un an. Il se rapproche significativement de celui des OPCI grand public (20,7 milliards à la même date). Ces véhicules ont subi un ralentissement très marqué de leur collecte en 2021, avec des souscriptions nettes limitées à 200 millions d'euros, soit seulement 1,8 % de la collecte des fonds immobiliers non cotés (contre 18,2 % en 2020). Ces véhicules avaient enregistré de mauvaises performances en 2020 suite à la chute boursière des foncières cotées. Leurs performances se sont néanmoins bien redressées en 2021.

Thématiques en développement

Pour tenir compte de la montée en puissance de la santé, du résidentiel et de la logistique, une nouvelle nomenclature des SCPI a été adoptée par l'Aspim, répertoriant désormais huit catégories (bureaux, commerces, résidentiel, hôtellerie, santé et éducation, logistique, actifs alternatifs tels que les infrastructures et diversifiée, regroupant au moins trois catégories d'actifs). Les gestionnaires se sont emparés de la possibilité d'attribuer

le label ISR aux fonds immobiliers depuis octobre 2020. Fin 2021, les 30 fonds grand public labellisés ISR ont capté 24 % de la collecte nette et représentaient déjà 30 % de la capitalisation globale des fonds immobiliers grand public. 2022 devrait confirmer l'inexorable montée en puissance du label, à la fois auprès des poids lourds du secteur comme auprès de petites sociétés de gestion. Ainsi, Perial a annoncé l'obtention du label pour sa SCPI PF Grand Paris, la plus ancienne du marché lancée en 1966. Quant à Consultim Asset Management, créée en 2020, elle vise une labellisation pour sa SCPI Optimale d'ici la fin du premier semestre. Cette évolution intervient dans un contexte de réglementation toujours plus poussée (RE 2020, taxonomie européenne, décret tertiaire...). Dans le prolongement de cette démarche responsable, la thématique de la finance à impact, mettant en valeur des résultats concrets, devrait sensiblement se renforcer cette année. Novaxia a récemment annoncé avoir obtenu de la Socfim, filiale de la BPCE, un prêt à impact pour le compte de son fonds de recyclage immobilier Novaxia One. Ce financement bancaire est adossé à des obligations tangibles portant sur des critères environnementaux et sociaux moyennant un taux bonifié inférieur de 15 % au taux du marché. Un tiers de cette bonification sera reversé à une cause choisie par le fonds.

Des points de vigilance sur un marché de plus en plus concurrentiel

Les CGP vont être particulièrement attentifs aux évolutions des portefeuilles de bureaux et commerces. Vincent Danis considère que pour 2022 l'évolution des taux d'occupation des bureaux devra être examinée de près. « Lors des renouvellements de baux en 2021 il y a eu très peu de réductions de surfaces mais la situation pourrait évoluer cette année suite aux réflexions menées par les grandes entreprises. Dans les commerces, l'évolution des loyers est également à scruter car une diminution aurait un impact sur les valeurs d'expertise des patrimoines déjà constitués. » « Pour 2022 nous serons vigilants sur la qualité des portefeuilles d'actifs de bureaux et leur adéquation par rapport aux nouvelles exigences des usagers. Certaines sociétés de gestion indépendantes, comme Foncière Magellan, sont très agiles dans la gestion de leur portefeuille d'actifs, ce que nous apprécions particulièrement », confirme Christophe Roche. La Française REM convient que des ajustements sont indispensables, comme le met en avant Marc-Olivier Penin : « Dans les bureaux, une plus grande flexibilité juridique est nécessaire. En tant que propriétaire bailleur nous avons toujours privilégié les baux longs fermes. Néanmoins, il est désormais indispensable de proposer pour certaines surfaces des formats plus souples. » Une revue des portefeuilles est à l'œuvre : « Nous avons un plan d'arbitrage annuel compris entre 200 et 300 millions d'euros pour repositionner

De nouveaux indicateurs de performance

L'Aspim a adopté deux nouveaux indicateurs, applicables depuis le 1er janvier 2022. D'abord, le taux de distribution, calculé à partir de la valeur de la part au 1er janvier (et non plus la valeur moyenne) sur les dividendes annuels bruts de fiscalité française et étrangère (de façon à harmoniser la communication des SCPI) remplace le TDVM (taux de distribution sur valeur de marché). Ensuite, le rendement global immobilier apparaît. Il correspond à la somme du taux de distribution brut et de la variation de la valeur de réalisation de la

part de la SCPI sur une année donnée. Ces indicateurs ne font pas l'unanimité. D'après Jérémy Orfeo : « Retenir la variation de la valeur de réalisation par part pour le calcul du rendement global immobilier ne présente pas de réel intérêt pour l'investisseur. C'est davantage l'évolution de la valeur de retrait qui intéresse les épargnants. Quant au nouveau taux de distribution, il présente l'inconvénient de prendre en compte le prix de la part au 1^{er} janvier. Or, l'investisseur qui souscrit aujourd'hui une part est plutôt concerné par le dernier prix de souscription. »

les portefeuilles d'actifs de bureaux sur les nouveaux formats et les nouvelles centralités. Ce sont les actifs de petites tailles qui sont plus particulièrement concernés. Ils sont moins adaptés aux nouveaux besoins des usagers, qui requièrent davantage de services, parfois quasi hôteliers », ajoute-t-il. Pour maintenir les performances, une diversification géographique s'avère parfois indispensable, indique Jérémy Orfeo, président et cofondateur de Periance : « Le principal enjeu des gérants en 2022 est de maintenir le rendement des fonds immobiliers. En effet, alors que les prix des actifs les plus recherchés progressent, notamment dans la santé ou la logistique, les loyers n'augmentent pas de la même façon. Pour faire face à cette érosion des rendements, la diversification devrait se poursuivre, notamment avec une européanisation des investissements. »

La pierre-papier recèle encore beaucoup d'opportunités de développement, ce qui attire de nouveaux acteurs. Avec une capitalisation de 78,6 milliards d'euros, son véhicule phare la SCPI, représente moins de 2 % des seuls placements financiers. Dans un contexte géopolitique particulièrement instable, marqué par la guerre en Ukraine, la pierre rassure les épargnants. Elle présente l'avantage d'offrir un bon rempart contre l'inflation. Toutefois, il est encore difficile d'évaluer les retombées économiques (envolée de la facture énergétique et du coût des matières premières notamment) sur la santé des locataires et la valorisation des actifs des fonds immobiliers. 2022 pourrait donc être une nouvelle année de forts challenges pour les acteurs de la pierre-papier. ■

Audrey Corcos

Actions : des fonds thématiques sinon rien !

Tout ou presque est devenu source d'inspiration pour les gérants : les enjeux environnementaux, le vieillissement de la population ou les aspirations de la jeune génération, mais aussi le sport, le bien-être y compris des chiens et des chats, etc. Sans parler des objectifs de développement durable des Nations unies qui ont donné naissance à des fonds sur l'alimentation, l'éducation ou l'économie circulaire.

■ **Comment expliquer un tel succès de collecte ?**

■ **Pourquoi des produits destinés au retail ont-ils conquis les investisseurs institutionnels ?**

■ **Quelle place faut-il accorder aux fonds thématiques dans un portefeuille ?**

■ **Remplacent-ils complètement la poche actions ?**

■ **Les thématiques étant plutôt orientées croissance, comment construire un fonds thématique qui résiste aux différents cycles de marché ?**

Depuis quelques années, il y a un réel engouement pour les fonds thématiques, avec une accélération de l'offre qui a trouvé pas mal d'écho auprès des clients. Comment expliquer ce succès ?

Thierry Rigaudière : Deux éléments caractérisent cette gestion thématique. D'une part, elle est différenciante par sa nature vis-à-vis de la gestion traditionnelle. Et surtout, elle est lisible pour le client, contrairement à d'autres catégories de fonds actions. Dans le passé avant l'émergence de l'approche thématique, les fonds plus géographiques pouvaient être gérés de façon très différente, être très cycliques, très « techno » ou très exposés aux valeurs défensives... La gestion thématique permet de définir un univers d'investissement et donc d'être beaucoup plus différencié pour le client qui a une très grande palette de choix entre les différentes offres thématiques. Le client sait ce qu'il achète, donc pour lui c'est lisible. Il n'achète pas un fonds investi dans les valeurs du CAC 40 ou un fonds d'actions européennes mais il achète une thématique qui lui a été vendue comme telle.

Nathalie Pelras : La gestion thématique ne se serait pas autant développée si, à l'origine, elle n'avait pas été centrée sur l'ESG. Les gestions thématiques avaient au départ une composante ISR qui les différenciait des gestions sectorielles (très spécifiques et concentrées, donc avec des biais). La gestion thématique ISR permettait au contraire de diversifier les portefeuilles en élargissant l'univers sectoriel, tout en intégrant une approche responsable des investissements. Un second phénomène a favorisé l'essor de la gestion thématique depuis quatre ans : l'explosion de l'offre ! En effet, le marché s'est développé grâce à la multiplication par quatre du nombre de fonds ou ETF thématiques (aujourd'hui plus de 2 000 fonds ont des approches thématiques) ! Enfin, progressivement, les investisseurs institutionnels se sont aussi intéressés à cette gestion plutôt conçue à l'origine

pour des clients particuliers car elle est très lisible. Il est facile d'expliquer une thématique à un client, de susciter son adhésion et de le fidéliser. L'investisseur institutionnel avait plutôt tendance à choisir des styles ou des processus de gestion mais les offres des différentes sociétés de gestion ont fini par se ressembler. La gestion thématique a alors apporté de la nouveauté et la possibilité de construire des allocations différentes.

Caroline Lamy : Pendant dix ans, le marché a eu conscience de la bonne performance des valeurs de croissance et de l'essor des fonds de style, qui ont su mettre en avant des tendances de long terme comme soutiens à la croissance future. Une fois identifiées, ces tendances de long terme (vieillissement de la population, digitalisation de l'économie, innovation, etc.) ont permis de construire des fonds thématiques. Les thématiques sont faciles à identifier du point de vue de l'univers de gestion investissable mais aussi à expliquer, à comprendre et à assimiler. Cela a permis aussi de ne pas rester contraint par des indices généralistes. Dans le développement de cette gestion thématique, il y a donc des critères financiers au départ, une visibilité sur les grands thèmes et puis, dans un second temps, une convergence entre les aspects financiers et extra-financiers à travers des thématiques extra-financières lisibles comme le climat.

Doris Santillana : Si on se met à la place du client final, il y a aussi derrière les thématiques, en majorité orientées croissance mais pas toutes, une envie d'identification, une complémentarité entre ce qu'on est en tant qu'individu et les investissements réalisés. Un fonds thématique peut refléter des convictions personnelles et des goûts. Les clients ont des affinités avec certaines de nos thématiques comme le bien-être animal, le sport ou les enjeux liés à l'eau. Il y a peut-être, également, une notion de gratification dans l'impact que peuvent avoir ces investissements.



(De gauche à droite) **Caroline Lamy**, responsable de la gestion actions, Crédit Mutuel AM
Stéphane Lago, spécialiste des investissements actions, AXA IM
Nathalie Pelras, directrice générale, Fourpoints IM
Doris Santillana, directrice de la distribution externe, AllianzGI
Thierry Rigaudière, responsable de la gestion thématique et midcaps, Rothschild & Co Asset Management Europe
 (Ci-contre) **Thomas Page Lecuyer**, spécialiste investissements Climat & ESG, Aviva investors France



Par ailleurs, la clarté d'explication de ces fonds aide à la commercialisation. Pour l'intermédiaire financier, c'est un moyen de mieux connaître son client, au-delà des exigences de MIFiD.

Nathalie Pelras : Quand un client veut investir dans une thématique, ce n'est pas la performance que l'on met en avant mais bien le thème choisi. C'est très différent d'une gestion indicielle ou d'un fonds exposé à une région pour en jouer le potentiel de croissance (par exemple fonds pays émergents). Certes, la performance est importante mais c'est un critère qui vient souvent après l'intérêt pour la thématique à laquelle le client adhère. La preuve : certains fonds thématiques ont enregistré des collectes très importantes sans avoir de track record, uniquement parce que la thématique plaît.

Thomas Page-Lecuyer : Il y a dix ans environ, il y avait énormément de fonds actions traditionnels dans les allocations. Au fur et à mesure du temps, les investisseurs ont cherché des vecteurs de performance supplémentaires et des fonds avec des profils rendement-risque différents. Les professionnels ont donc mené une quête de performance et ont abouti à l'identification de thèmes susceptibles de générer de la croissance à long terme, en lien avec des mégatendances, ces évolutions structurelles qui transforment le monde. L'histoire est belle, d'autant qu'elle permet un storytelling beaucoup plus évocateur pour les clients. Avec l'offre pléthorique sur le marché, le particulier a du mal à se repérer, mais lorsqu'il y a un effort

de pédagogie sur la manière dont le gérant oriente ses décisions de gestion et en plus, s'il s'agit d'un investissement sur une thématique qui lui tient à cœur ou qui lui parle, alors c'est tout de suite couronné de succès.

Stéphane Lago : La tangibilité et la simplification caractérisent bien la gestion thématique. Longtemps, la gestion d'actifs a fait l'erreur de créer des produits financiers dont les clients finaux ne comprenaient pas forcément les moteurs de croissance derrière la performance. La gestion thématique permet au client de s'identifier au fonds choisi. La performance reste quand même un élément important. Ces cinq dernières années ont été favorables à ces fonds orientés croissance.

Les investisseurs finaux s'identifient à la thématique mais aussi à la perspective d'un investissement de long terme. En comprenant les moteurs de croissance de ces thématiques tels que les évolutions technologiques ou les changements démographiques par exemple, ils restent investis sur différents cycles de marché. Les marchés ne sont pas un long fleuve tranquille, il y a toujours des épisodes de volatilité mais les clients investis dans des fonds sur les thèmes de l'automatisation, de la consommation connectée ou de la transition énergétique savent très bien que ces tendances vont influencer notre société sur la prochaine décennie. Si le gérant parvient à identifier des grands vainqueurs sur ces thématiques, grâce à une gestion active, les rendements peuvent être supérieurs au reste du marché.

Caroline Lamy, responsable de la gestion actions, Crédit Mutuel AM



« Un univers d'investissement thématique se doit de permettre au gérant d'avoir la capacité d'arbitrer. L'univers sera par nature multisectoriel, avec des biais parfois marqués. »

La gestion thématique a-t-elle ainsi réconcilié les clients avec la classe d'actifs actions ?

Thomas Page-Lecuyer : C'est en tout cas l'ambition des professionnels. Cette nouvelle offre thématique est venue pour réconcilier les clients avec la classe d'actifs. Trop nombreuses étaient les thématiques de court terme, et trop souvent décevants étaient les fonds actions traditionnels ; les clients se sont donc mis en quête d'une offre qui donne du sens à l'investissement, avec une vue long terme. Quoi de mieux qu'un thème, et a fortiori un fonds construit dès l'origine dans une optique de plus grande stabilité, en misant sur les mégatendances, capables ainsi d'apporter beaucoup de valeur dans les décennies suivantes. Au regard des flux, la réconciliation a lieu.

Stéphane Lago : Les fonds thématiques sont des fonds actions sur lesquels les clients restent investis plus longtemps. Pour preuve : les flux sortants sur ces fonds thématiques ont été limités pendant la pandémie.

Doris Santillana : La gestion thématique est effectivement essentiellement investie en actions mais on assiste de plus en plus à l'émergence de thématiques dans de la dette ou pour des fonds multi-actifs. Le fonds Allianz Global Intelligent Cities est un fonds thématique multi-classes d'actifs. Le green bond en tant que tel pourrait être

considéré aussi comme thématique, étant intimement lié à des enjeux environnementaux. Le développement de la gestion thématique va passer par l'élargissement des classes d'actifs qu'elle recouvre, même si c'est un peu plus compliqué à mettre en œuvre pour la gestion.

Stéphane Lago : Oui, en effet, c'est une évolution après celle que la gestion thématique a connue avec l'élargissement de sa cible d'investisseurs, des banques privées et des sélectionneurs de fonds qui ont acheté des fonds thématiques actions vers les institutionnels. La gestion obligataire, les obligations vertes ou les obligations sociales peuvent également être intégrés à la gestion thématique, ainsi que des produits multi-assets thématiques. Axa IM a lancé une stratégie multi-asset à impact sur les thématiques environnementales et sociales investie aussi bien en actions qu'en obligations. Le développement de cette offre en est à ses prémices mais c'est la même tendance que nous avons constatée avec le passage du retail aux institutionnels, avec une vraie accélération, depuis trois ans, de la part du segment institutionnel pour allouer les actifs de façon un peu plus structurelle sur les thématiques.

Caroline Lamy : Cette tendance est aussi orientée par la réglementation qui pousse à aller vers une offre un peu plus documentée même si, sur la partie impact, il est difficile d'avoir des outils de mesure et des indicateurs performants. Les actions permettent, dans une approche extra-financière engagée, d'intégrer la notion de trajectoire. Ce qui est intéressant et prometteur, c'est de donner du sens à l'investissement (avec une thématique claire) et de rallonger l'horizon d'investissement en mettant en adéquation le thème et les objectifs extra-financiers. La gestion de stock-picking se renforce dans l'échange et l'engagement avec les entreprises que nous rencontrons régulièrement, pour valider le cas d'investissement et son adéquation avec la thématique.

Thierry Rigaudière : Les fonds thématiques ont plutôt surperformé. La décennie écoulée a été favorable aux valeurs de croissance et même si tous ces fonds ne sont pas strictement croissance, ils ont quand même un biais. Par ailleurs, la gestion thématique permet de se déconnecter de la performance des indices. Quand on parle d'un fonds sur le changement climatique ou sur les nouvelles tendances de consommation, on ne le compare pas au S&P 500 ou au CAC 40. Le client n'ayant pas ce point de comparaison en termes de mesure de performance, il va avoir un horizon plus long, une fidélité à la thématique alors qu'il n'hésitera pas à vendre son fonds actions françaises s'il fait moins bien que le CAC 40. La gestion thématique permet de s'affranchir de la comparaison instantanée aux indices.

Stéphane Lago : Et cet affranchissement est un vrai bénéfice pour la gestion active qui domine clairement l'investissement thématique et ce, pour différentes raisons dont la possibilité d'identifier des univers d'investissement et d'intégrer des facteurs ESG.

Il existe pourtant des ETF thématiques et certains sont également ESG...

Thierry Rigaudière : La gestion active a donné naissance aux fonds thématiques, la gestion passive se contentant ensuite de répli-

quer l'offre existante parce qu'elle avait du succès. Pour les gérants actifs, la gestion thématique est un espace d'expression de la gestion de conviction qu'ils n'avaient plus nécessairement dans des fonds généralistes pour lesquels, sur longue période, la performance n'est pas régulière. Nous l'avons encore constaté l'an dernier aux Etats-Unis, où 80 % des gérants actifs ont été battus par l'indice. Au-delà de l'adhésion des clients, la gestion thématique a aussi suscité l'adhésion des gérants actifs en tant qu'individus, en leur permettant de retrouver un espace de liberté et ainsi d'exprimer leurs choix de gestion.

Nathalie Pelras : Dans la multigestion, nous utilisons des gestions actives et des ETF. Ces derniers sont devenus intelligents avec le temps mais il est impossible aujourd'hui à un ETF de répliquer une gestion thématique. Les ETF sont sectoriels et « statiques » alors qu'un fonds thématique est multisectoriel et évolutif. On peut concevoir un ETF sur la transition énergétique mais il sera exposé aux producteurs d'éoliennes, de panneaux solaires, etc. Au final, on se retrouve avec un investissement sectoriel. Un ETF ne peut pas faire preuve d'opportunisme, ni répliquer un processus de gestion.

La gestion thématique peut être utilisatrice d'ETF, pour s'exposer à un secteur par exemple. Chaque fonds thématique est particulier selon la définition que le gérant donne à la thématique et l'univers d'investissement qu'il a construit. Aujourd'hui, la gestion thématique est le Graal de la gestion active !

Dans sa construction, l'univers d'investissement d'un fonds thématique doit-il être multisectoriel ?

Nathalie Pelras : Une thématique est par définition multisectorielle mais le nombre de secteurs qui la composent dépend du thème. Une thématique sur le bien-être va rassembler plusieurs secteurs de consommation, d'activités liées au sport, à la santé, etc. Dans une thématique liée à la santé, il y aura moins de secteurs mais cela reste une thématique qui englobe les laboratoires pharmaceutiques, la medtech, les biotechs, les sociétés de diagnostic, etc., donc des sociétés avec des profils très différents.

Chaque société de gestion peut avoir sa définition de la gestion thématique. Certaines gestions thématiques peuvent avoir des biais sectoriels ou des biais de style. Plus vous investissez dans une thématique innovante, plus vous allez avoir des valeurs de croissance. Plus la thématique est cyclique, positivement corrélée à l'inflation, plus elle comportera de sociétés traditionnelles.

Stéphane Lago : Chez AXA IM, nous privilégions les thématiques structurelles, c'est-à-dire celles qui vont influencer notre société sur les dix prochaines années. Et elles sont, par définition, multisectorielles. Cette caractéristique permet à ses fonds de naviguer dans les différents cycles de marché. Le problème d'un fonds sectoriel est qu'il est extrêmement corrélé à un secteur ou une industrie. A l'inverse, une stratégie sur la robotique par exemple permet d'avoir une exposition à l'industrie, à la santé avec la robotique chirurgicale, aux transports avec la voiture autonome, donc à plusieurs secteurs et marchés géographiques : par exemple le Japon est très présent dans la robotique industrielle, mais les Etats-Unis dominent dans le domaine de la robotique chirurgicale.

Thierry Rigaudière, responsable de la gestion thématique et midcaps, Rothschild & Co Asset Management Europe



« Auparavant, la gestion était trop géographique et cloisonnée. La gestion thématique a permis de dépasser cette approche et de sortir du clivage traditionnel core/satellite. »

Doris Santillana : Pour aller dans le sens de ce qui vient d'être dit, je prendrai l'exemple du fonds d'intelligence artificielle que nous gérons chez AllianzGI. On pourrait imaginer que c'est un fonds tourné essentiellement vers le secteur de l'IT mais 50 % du portefeuille concerne des entreprises dans différents secteurs qui vont bénéficier de cette innovation. Le fonds est ainsi plus diversifié que ce que l'on pourrait penser de prime abord.

Thierry Rigaudière : A l'origine, la gestion sectorielle était une forme d'embryon de la gestion thématique. On en a vu les limites, en particulier parce qu'elle pouvait être facilement répliquée de façon indicielle. Par la suite, les gérants ont compris l'intérêt d'envisager les secteurs de façon transversale. Cependant, une gestion multisectorielle ne veut pas dire que l'on regarde tous les secteurs concernés dans leur intégralité. Le gérant thématique va considérer la partie du secteur en lien avec la thématique.

Prenons l'exemple de la thématique sur le vieillissement de la population : l'univers d'investissement va être très différencié d'un fonds à l'autre. Dans notre cas, le fonds R-co Thematic Silver Plus est investi dans des valeurs financières car les seniors utilisent des pro-

Thomas Page Lecuyer, spécialiste investissements Climat & ESG, Aviva investors France



« Par définition, un fonds à impact est souvent un fonds thématique, ou multi-thématiques. Mais le contraire n'est pas vrai, de nombreuses thématiques ne font pas d'impact, beaucoup d'entre elles sont liées aux mégatendances de long terme même. »

duits financiers. Pour autant, nous n'allons pas investir dans toutes les valeurs financières, ni le faire de façon opportuniste parce que le momentum est favorable à ce secteur. Nous achetons des titres d'assureurs ou de gestionnaires d'actifs mais pas de banques généralistes.

Caroline Lamy : En synthèse, un univers d'investissement thématique se doit de permettre au gérant d'avoir la capacité d'arbitrer. L'univers sera par nature multi-sectoriel, avec des biais parfois marqués (un fonds grandes marques comme CM AM Global Leaders aura un biais consommation, mais on retrouve des leaders potentiellement dans tous les secteurs). Sinon, on se retrouve à faire la promotion d'un fonds sectoriel, que certains peuvent qualifier de thématique.

Thomas Page-Lecuyer : Ce qui est intéressant avec les fonds thématiques, c'est qu'il n'existe pas qu'une seule recette. Le plus facile, c'est de créer des fonds purs, à partir de critères très précis en termes de chiffre d'affaires ou d'exposition à une thématique donnée. Cela

va aboutir à des fonds très concentrés et très spécifiques. C'est simple et c'est rapide, d'où l'émergence de nombreux ETF thématiques. Dans ce cas, on a très peu de secteurs, voire un seul et unique, et le fonds est à la merci de la cyclicité des marchés et de la « mode » de l'investissement. Mais il existe d'autres approches, d'autres recettes. On peut aussi faire des fonds plus larges en impliquant davantage de secteurs d'activité pour avoir beaucoup plus de sociétés et moins de biais sectoriels. Nous pensons que les mégatendances peuvent apporter de la valeur ajoutée à tout le monde et à tous les secteurs mais il faut réussir à identifier comment cela s'inscrit dans chacun d'entre eux. De cette manière, on peut offrir des fonds thématiques multisectoriels qui s'emparent largement du thème, et qui peuvent se montrer plus flexibles dans le temps.

Les différences de construction d'univers d'investissement rendent difficiles la comparaison entre des fonds investis dans une même thématique...

Caroline Lamy : En matière de comparabilité, il existe des labels qui permettent de fixer un peu plus les règles et de donner une grille de lecture, comme le label Greenfin qui concerne principalement des fonds obligataires mais qui peut s'appliquer à des fonds actions. Seuls une dizaine de fonds actions ont été labellisés, dont CM AM Global Climate Change. C'est un des labels les plus stricts, listant les activités qui entrent dans le champ de la transition énergétique et écologique et de la lutte contre le changement climatique. Il y a certes des débats sur l'utilisation des labels mais ils permettent de donner une grille de lecture. Et l'AMF est de plus en plus vigilante sur la communication qui est faite par le fonds, pour que les investisseurs puissent comparer les fonds entre eux. La définition des univers d'investissement est devenue un vrai sujet.

Par ailleurs, je suis d'accord sur le fait que les fonds thématiques permettent d'avoir un large éventail de possibles en termes sectoriels. Nous avons complété notre offre de fonds de style croissance ou value voire sectoriels par des fonds thématiques, qui peuvent être soit globaux soit européens avec une dimension petites et moyennes valeurs, qui permettent d'investir dans des acteurs purs d'une thématique. En fait, l'important est de bien définir ce qu'on recherche au départ. La thématique est une façon de filtrer l'univers des possibles. Et ensuite, le gérant met en place des critères à la fois financiers, extra-financiers et qualitatifs pour construire un portefeuille. Les fonds thématiques arrivent aujourd'hui à une certaine maturité, à laquelle l'extra-financier apporte une structure supplémentaire.

Thomas Page-Lecuyer : En termes de thématiques pures, il existe autant de recettes que de sociétés de gestion. Les fonds sont donc en effet difficiles à comparer, à moins de regarder les similitudes des constructions d'univers d'investissements. En revanche, pour ce qui est des thématiques durables, les labels, les autorités de régulation, et les réglementations récentes, notamment SFDR, contraignent de plus en plus la définition des univers d'investissement, ils sont de fait plus facilement comparables.

Nathalie Pelras : Une même thématique peut être gérée avec des processus différents, ce qui donne des fonds avec des portefeuilles et

des performances différentes même s'ils ont le même univers géographique. La pureté de la thématique se juge par rapport à l'adéquation entre l'objectif de gestion et la réalité de cette gestion.

Avec l'accroissement du nombre de fonds thématiques disponibles, on retrouve une grande hétérogénéité dans la qualité de ces fonds. Dans certains cas, il faut vraiment être très sélectif car le lien entre la thématique et les valeurs en portefeuille est loin d'être évident. Il doit y avoir une logique entre le nom de la thématique, la construction du portefeuille et l'objectif de gestion.

Doris Santillana : Il est vrai que l'on peut constater que certains gérants sortent du cadre pour choisir des valeurs parce qu'ils estiment, à un moment donné, qu'il y a une opportunité de marché à un moment donné même si ce n'est pas complètement dans le thème. Nous pensons que cela ne sert pas la gestion thématique qui se doit d'être le plus pure possible selon nous. Par ailleurs, des fonds thématiques peuvent avoir d'excellentes performances ou inversement de très mauvaises sans que ça donne une explication sur le comportement de fonds concurrents investis dans la même thématique.

L'explosion de l'offre sur des thématiques diverses et variées fait-elle peser un risque sur les caractéristiques de ces fonds ? Est-ce que tout peut devenir une thématique ? Prenons l'exemple des objectifs de développement durable (ODD) de l'ONU qui inspirent beaucoup les gérants. Sont-ils tous des thèmes d'investissement ?

Caroline Lamy : Pour rappel, les ODD ont été initialement définis pour répondre, au niveau des Etats, aux défis auxquels nous sommes confrontés tout en protégeant la planète. Il me semble très compliqué de faire un fonds thématique à partir de tous les ODD. En effet, certains ODD sont très généralistes ou ne peuvent être adressés par des investissements en actions cotées. Les sélectionneurs de fonds n'ayant pas de grille de lecture extra-financière uniforme, ils peuvent utiliser ces références, ce qui leur permet de comparer les fonds entre eux. Aujourd'hui, toutes les grandes entreprises communiquent sur leur exposition aux différents ODD, l'information est largement accessible, mais difficilement mesurable.

Stéphane Lago : Les fonds thématiques exposés aux ODD renvoient surtout à la notion d'impact qui ne concernent pas toute la gestion thématique. Les ODD sont une très bonne base mais ils n'ont pas été définis pour la gestion. Ils ne sont pas tous investissables, soit parce qu'ils sont trop « niche », soit parce qu'ils sont trop larges. C'est à la gestion d'avoir ses propres définitions de la thématique. C'est notre métier en tant qu'asset managers de faire de la pédagogie et d'expliquer par exemple que l'ODD n° 16 – paix, justice et des institutions solides – est difficilement transformable en fonds thématique actions. En revanche l'ODD n° 7 garantit « l'accès de tous à des services énergétiques fiables, durables et modernes, à un coût abordable », un thème qui peut offrir des opportunités d'investissement en matière de transition énergétique et pour lequel des sociétés sont bien identifiées. Mais les gérants adressent souvent plusieurs ODD dans un fonds pour avoir une bonne diversification sectorielle. En effet,

Doris Santillana, directrice de la distribution externe, AllianzGI



« La gestion thématique repose sur l'idée que le choix d'un thème permet d'obtenir une performance normalement supérieure à l'univers d'investissement ou à un indice classique parce qu'il s'inscrit dans une mega tendance porteuse de croissance. »

être investi uniquement dans un fonds adressant l'ODD n° 7 revient à avoir une forte exposition aux énergies renouvelables : c'était très bien en 2020 mais c'était moins payant l'an dernier.

Doris Santillana : Ne perdons pas de vue que le but est de faire de la performance ! Le gérant ne doit pas sacrifier la performance pour répondre uniquement à des ODD. Par ailleurs, un fonds adressant l'ODD sur la paix et la justice est envisageable malgré tout mais rien n'indique qu'il générera de la surperformance sur un cycle de marché. La gestion thématique repose sur l'idée que le choix d'un thème permet d'obtenir une performance normalement supérieure à l'univers d'investissement ou à un indice classique parce qu'il s'inscrit dans une mégatendance porteuse de croissance. C'est aussi une contrainte importante que nous devons expliquer aux clients.

Thomas Page-Lecuyer : Non, je ne pense pas qu'il existe un risque sur les caractéristiques de ces fonds. Au contraire, s'il n'y avait qu'une grille de lecture, le gérant serait trop contraint et le client se

Stéphane Lago, spécialiste des investissements actions, AXA IM



« Le gérant doit prendre le temps de définir une thématique de croissance de long terme, de bien l'analyser, de regarder la profondeur de marché et s'assurer qu'il y a suffisamment de sociétés sur lesquelles le fonds peut être exposé. »

lasserait. Beaucoup d'approches, énormément même, peuvent devenir des thématiques, et c'est tout l'intérêt de la chose. Si le gérant crée une approche pertinente, quelle qu'elle soit, et que le client est là, alors tout le monde y gagne. Imaginez, pour les clients, la possibilité de jouer des thématiques de niches sur des mid-caps monosectorielles sur un continent, ou d'aller sur un fonds blend multi-sectoriel et global qui joue sur une mégatendance de long terme ! On peut choisir son approche, son profil rendement-risque, son niveau d'aversion au risque, on peut faire son allocation, jouer avec les corrélations, c'est un luxe pour l'investissement. Beaucoup de choses peuvent donc devenir des thématiques, et c'est tant mieux !

Le lancement de nombreux fonds sur une même thématique ne pose-t-il pas le problème de la concentration des flux sur un nombre restreint de valeurs ?

Stéphane Lago : Le gérant doit prendre le temps de définir une thématique de croissance de long terme, de bien l'analyser, de regarder

la profondeur de marché et de s'assurer qu'il y a suffisamment de sociétés sur lesquelles le fonds peut être exposé sans pour autant investir dans toutes les sociétés concernées par la thématique. Selon nous, il faut un minimum de 150 sociétés pour construire un portefeuille diversifié d'une cinquantaine de sociétés. Ce n'est pas parce qu'il sélectionne une société exposée à la thématique qu'elle va mieux se comporter que le reste du marché. Le gérant va essayer de détecter les sociétés qui seront les leaders de demain dans cette thématique.

Caroline Lamy : Le gérant doit pouvoir faire des arbitrages à l'intérieur des différentes poches qui composent son univers d'investissement. Il doit pouvoir avoir une gestion active du portefeuille.

Thierry Rigaudière : La question clé est de savoir si le gérant thématique peut faire des arbitrages dans le portefeuille. Si l'univers d'investissement est trop étroit, le gérant ne pourra pas sortir d'une valeur ou d'une tendance trop à la mode à un moment donné. À l'inverse, si cet univers est suffisamment large, le gérant pourra arbitrer si certains titres deviennent trop chers parce que trop à la mode.

Thomas Page-Lecuyer : Oui, vous avez raison, c'est un sujet, le poids des fonds thématiques sur ces titres pourrait devenir problématique car il pourrait générer un risque d'influencer les cours et d'impacter la liquidité. C'est tout l'intérêt d'afficher une autre grille de lecture sur la même thématique, de la voir sous un autre prisme, et d'investir sur d'autres titres concernés. Encore une fois, la multitude des approches thématiques renforce l'offre.

En synthèse, un investisseur qui s'intéresse à un fonds thématique doit regarder l'univers d'investissement, le nombre de sociétés qui le composent et la possibilité pour le gérant de faire des arbitrages entre différents secteurs ou sous-thèmes. C'est bien ça ?

Thierry Rigaudière : En effet, il ne faut pas biaiser la thématique en sélectionnant des valeurs qui sont à la limite de l'univers d'investissement. La notion de taille de capitalisation boursière est aussi importante, un fonds thématique doit être multi-capitalisation et donc être investi dans des midcaps quand la thématique le permet. Si une thématique a beaucoup de succès et que l'univers n'est pas assez large, il y a un risque en effet de n'être exposé qu'à quelques grands titres parce que les futures stars sont trop petites et ne sont pas investissables. Les titres cotés ne sont pas suffisants pour satisfaire le besoin de fonds thématiques.

Doris Santillana : Pouvoir investir dans des small caps en lien avec une thématique permet également de se différencier des ETF thématiques. C'est un atout pour le gérant actif de pouvoir financer des sociétés qui émergent, de petite taille, qui peuvent devenir des leaders.

Stéphane Lago : C'est en effet un des deux critères différenciants car les gestions passives peuvent difficilement investir dans des petites et moyennes capitalisations boursières pour des raisons de liquidité. Le deuxième critère concerne l'ESG : pour la gestion passive, il sera plus compliqué de faire des produits classés article 8 ou 9 SFDR ou pouvant obtenir le label ISR.

Nathalie Pelras : Dans notre fonds de fonds Fourpoints Thematic Selection, axé sur le bien-être de l'homme et la préservation de la planète, nous avons constaté que le nombre de titres en commun entre des fonds investis dans une même thématique n'excède pas 20 % à 30 %. Par exemple, dans le thème de la transition énergétique, certains fonds sont très exposés au secteur des semi-conducteurs et d'autres pas du tout. Certains sont gérés avec une approche plus-value et vont avoir beaucoup d'utilités en portefeuille pour jouer le sous-thème des énergies propres. Pour les fonds avec une forte composante innovation, la proportion de midcaps dans le portefeuille sera plus importante mais sans pour autant que cela ne pose de problème de liquidité car les thématiques ont généralement une approche internationale.

Thomas Page-Lecuyer : Oui en effet. Ce n'est pas facile pour les clients, mais c'est pourquoi le storytelling est primordial. Lorsqu'on présente un fonds thématique, il faut expliquer l'approche utilisée pour s'emparer du thème. Il faut expliquer finement les implications en termes d'indicateurs de risque et d'espérance de rendement. Il faut faire un véritable effort de pédagogie.

Existe-t-il une convergence entre les fonds thématiques et fonds à impact ?

Thomas Page-Lecuyer : A mon sens non. Par définition, un fonds à impact est souvent un fonds thématique, ou multithématique. Mais le contraire n'est pas vrai, de nombreuses thématiques ne font pas d'impact, beaucoup d'entre elles sont liées aux mégatendances de long terme même. On peut même sélectionner une thématique durable sans pour autant faire de l'impact. C'est d'autant plus vrai avec SFDR et les classifications des fonds en articles. Les fonds à impact devront nécessairement être classés article 9, avec des contraintes très fortes en termes de gestion. On s'attend à voir de nombreuses thématiques ne pas être référencées article 9 pour conserver de la liberté de gestion. Il y a de la place pour toutes les approches.

Caroline Lamy : Nous avons une réflexion en interne sur la façon d'adresser les sujets d'impact. Nous avons un fonds CM AM Global Climate Change, labellisé Greenfin, dont c'est vraiment le filtre initial. Notre gamme compte d'autres fonds classés article 9, dont un sur le thème de l'emploi (CM AM Emploi France). Sans parler d'impact, nous nous attachons à suivre une somme de critères tels que la création d'emploi, la sécurité, la formation ou l'inclusion. Nous considérons en effet avoir encore relativement peu d'éléments pour mesurer de manière qualitative l'impact. Nous réfléchissons donc à la meilleure manière de le matérialiser et d'interagir avec les entreprises.

Doris Santillana : Nous sommes extrêmement prudents sur la notion d'impact associée aux produits article 9 de la réglementation SFDR. L'impact doit être réellement mesurable. AllianzGI propose une large gamme de thématiques liées à des ODD, composée de fonds qui en ciblent plusieurs. Il est normal que les ODD soient forcément assimilés à l'impact mais nous sommes plutôt à la recherche de pureté dans les thématiques. Si cette pureté s'exprime avec un impact parce qu'il y a une raison d'être, c'est un plus.

La gestion travaille actuellement sur le lancement de nouvelles stra-

Nathalie Pelras, directrice générale, Fourpoints IM



« Il faut vraiment être très sélectif car le lien entre la thématique et les valeurs en portefeuille est loin d'être évident. Il doit y avoir une logique entre le nom de la thématique, la construction du portefeuille et l'objectif de gestion. »

tégies à impact, sur l'aspect social notamment, aussi bien en actions qu'en obligations. Nous pouvons avoir une influence assez rapide sur les entreprises.

Caroline Lamy : La taxonomie sociale n'est pas attendue avant 2024 ! C'est donc compliqué de s'engager aujourd'hui sur des données précises. Je rejoins complètement la prudence évoquée pour lancer et commercialiser des produits ayant un impact social, ce qui n'empêche pas la réflexion. C'est ce que nous avons commencé à appréhender sur un fonds comme CM AM Emploi France.

Stéphane Lago : L'impact social est, en effet, plus difficile à mettre en œuvre, notamment au niveau de la pureté. AXA IM a lancé une stratégie de progrès social à laquelle nous avons alloué des ressources importantes et des analystes d'impact dédiés. Chaque société est analysée en fonction de cinq critères d'impact. AXA IM est membre du GIIN (Global Impact Investing Network), une structure qui aide à définir les standards de l'investissement à impact pour les actions cotées. L'objectif est double pour nos fonds impact article 9 : obtenir un rendement financier tout en ayant un impact positif et mesurable sur notre société.

Thierry Rigaudière : Chez Rothschild & Co, nous avons transformé un fonds thématique axé sur le social en fonds à impact, R-co 4Change Inclusion & Handicap. Nous nous sommes fixé des objectifs plus exigeants, plus qualitatifs, avec un horizon de temps mais aussi avec des frais de gestion reversés à l'association Café Joyeux. Rien n'est figé, certains fonds thématiques restent dans leur voie et d'autres évoluent d'une thématique perçue comme trop large à une stratégie à impact. C'est une autre façon de proposer un fonds à impact, qui favorise l'adhésion des clients privés. Il n'y a pas de frontière infranchissable entre la gestion thématique et la gestion à impact. Et peut-être effectivement qu'à terme, quand le cadre sera mieux défini, les deux convergeront.

Nathalie Pelras : Les fonds à thématiques peuvent intégrer une approche d'impact dès lors que cet impact est mesurable. C'est d'ailleurs pour cette raison que beaucoup sont des fonds « climats » pour lesquels la mesure de l'impact environnemental est plus aisée. Les fonds à impact social positif ont l'avantage d'être multisectoriels mais l'impact est plus difficile à mesurer. Il faut aussi savoir où placer le curseur : au niveau des salariés, des clients, des fournisseurs choisis. Comment mesurer tout cela ? Où trouver les ressources, les données ? L'analyse est centrale et doit être faite en profondeur. Ce qui renforce la gestion de stock picking.

Dans tous les cas les fonds d'impact investissent dans des sociétés qui contribuent à la réalisation des objectifs de développement durable des Nations Unies. Les thématiques d'impact recouvrent la nutrition, la santé, les énergies renouvelables, l'innovation technologique.... Les 2 approches se rejoignent donc et le « positif impact » peut être considéré comme un thématique d'investissement.

Caroline Lamy : Pour bien faire, il faut prendre en compte les différences culturelles et régionales. Le problème de la diversité, par exemple, n'est pas appréhendé de la même façon selon qu'on se trouve au Japon, aux Etats-Unis ou en France !

Quelle place faut-il accorder aux fonds thématiques dans une allocation ? Ces fonds sont-ils devenus « cœur » dans les portefeuilles des clients, ou complètent-ils une poche actions plus traditionnelle ?

Stéphane Lago : Il y a quelques années, les clients ont commencé à créer une poche forte croissance dans laquelle on trouvait les fonds thématiques. Petit à petit, cette gestion thématique est devenue plus centrale pour les investisseurs ayant un horizon d'investissement de cinq ans et plus. L'exposition sur les thématiques est ainsi devenue cœur de portefeuille.

Thomas Page-Lecuyer : C'est une excellente question. Historiquement, le fonds thématique est un fonds de niche qu'on place en satellite dans une allocation. Mais la clientèle étant souvent déçue des performances des approches « cœur », cela a poussé les gérants à réfléchir à la notion de cœur de portefeuille. Alors certains ont poussé l'idée jusqu'à construire des thématiques très larges avec des

perspectives de long terme excellentes pour les placer au centre de l'allocation, avec une optique de plus grande stabilité. Les exemples sont nombreux : le vieillissement de la population, la digitalisation et la technologie, etc.

Encore une fois, c'est très positif que l'offre soit diversifiée, tout client peut y trouver son compte, son fonds niche à mettre en satellite ou son fonds thématique de long terme à placer en cœur de portefeuille. Il faut de tout, et il n'y a pas de règle établie à l'allocation.

Thierry Rigaudière : Le succès de la gestion thématique et ses performances ont en effet fait évoluer le positionnement de ces fonds. Auparavant, la gestion était trop géographique et cloisonnée. La gestion thématique a permis de dépasser cette approche et de sortir du clivage traditionnel core/satellite. Plus la clientèle est sophistiquée et prête à accepter du risque, plus la part thématique et ESG progresse. Et c'est encore plus vrai pour les clients les plus jeunes, qui assument aussi d'arbitrer une partie de la performance, pour privilégier cette gestion. Certaines thématiques leur parlent aussi plus facilement que la gestion traditionnelle.

Doris Santillana : Ce qui fait la différence entre une poche qui serait cœur ou satellite sur la thématique, c'est la pluralité des secteurs. Des thématiques investies sur trois ou quatre secteurs comme notre fonds sur le bien-être animal ne peuvent pas être perçues comme un investissement cœur. C'est un investissement satellite qui réagit d'ailleurs différemment des grandes tendances des marchés. Quand la thématique est plus large et que l'on y retrouve tous les segments possibles de l'industrie et de l'économie, comme cela peut être le cas pour un fonds multithématique comme notre fonds Thematica, elle peut en effet être mise en cœur de portefeuille.

Caroline Lamy : Nous manquons encore un peu de recul sur certaines thématiques. Sur les actions, il est important d'avoir un historique de performance pour pouvoir apprécier le comportement de certains fonds dans les différents cycles de marché. La majorité des thématiques ont un biais croissance très marqué et nous sortons d'un cycle long favorable à ce style de gestion. Finalement, la partie cœur de portefeuille est peut-être axée sur la croissance et la valeur et la partie du satellite sur des thématiques. La gestion thématique est très prometteuse mais c'est le stock picking qui fera la différence in fine.

Nathalie Pelras : A côté de nos mandats traditionnels, équilibrés ou dynamiques, et de notre fonds de fonds thématique sur le bien-être de l'homme et de la planète, nous avons construit un mandat multithématique pour répondre à une demande des clients. Contrairement à nos autres mandats dont l'exposition aux actions peut varier, ce mandat multithématique est structurellement investi à 100 % mais avec une grande diversité. Si le cœur de ce mandat tourne autour des thématiques de croissance structurelle comme par exemple la transition énergétique ou la sécurité, une partie plus opportuniste privilégie des choix conjoncturels. Ainsi, depuis fin 2021, nous sommes revenus sur des thématiques plus cycliques comme les financières ou plus défensives comme la thématique multisectorielle du rendement. ■

Propos recueillis par Catherine Rekik

Classes d'actifs : analyses et perspectives



- **Actions** p.26
- **Gestion thématique** p.28
- **Performance absolue** p.34
- **Gestion flexible** p.36
- **Actifs réels** p.38

ROTHSCHILD & CO ASSET MANAGEMENT EUROPE / EDMOND DE ROTHSCCHILD ASSET MANAGEMENT / FEDERAL FINANCE GESTION / MIROVA / THEMATICS ASSET MANAGEMENT / SCHELCHER PRINCE GESTION / INVEST AM / GENERALI GLOBAL INFRASTRUCTURE / ROTHSCCHILD & CO ASSET MANAGEMENT EUROPE / EDMOND DE ROTHSCCHILD ASSET MANAGEMENT / FEDERAL FINANCE GESTION / MIROVA / THEMATICS ASSET MANAGEMENT / SCHELCHER PRINCE GESTION / INVEST AM / GENERALI GLOBAL INFRASTRUCTURE / ROTHSCCHILD & CO ASSET MANAGEMENT EUROPE / EDMOND DE ROTHSCCHILD ASSET MANAGEMENT / FEDERAL FINANCE GESTION / MIROVA / THEMATICS ASSET MANAGEMENT / SCHELCHER PRINCE GESTION / INVEST AM / GENERALI GLOBAL INFRASTRUCTURE / ROTHSCCHILD & CO ASSET MANAGEMENT EUROPE / EDMOND DE ROTHSCCHILD ASSET MANAGEMENT / FEDERAL FINANCE GESTION / MIROVA / THEMATICS ASSET MANAGEMENT / SCHELCHER PRINCE GESTION / INVEST AM / GENERALI GLOBAL INFRASTRUCTURE / ROTHSCCHILD & CO ASSET MANAGEMENT EUROPE / EDMOND DE ROTHSCCHILD ASSET MANAGEMENT / FEDERAL FINANCE GESTION / MIROVA / THEMATICS ASSET MANAGEMENT / SCHELCHER PRINCE GESTION / INVEST AM / GENERALI GLOBAL INFRASTRUCTURE / ROTHSCCHILD & CO ASSET MANAGEMENT EUROPE / EDMOND DE ROTHSCCHILD ASSET MANAGEMENT / FEDERAL FINANCE GESTION / MIROVA / THEMATICS ASSET MANAGEMENT / SCHELCHER PRINCE GESTION / INVEST AM / GENERALI GLOBAL INFRASTRUCTURE

■ Actions

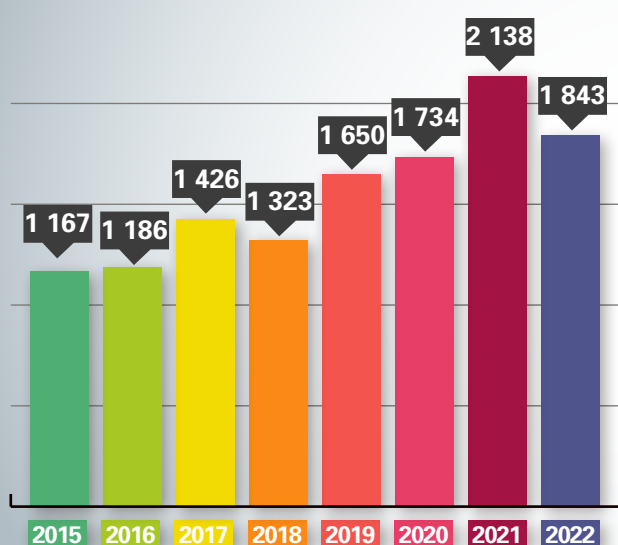
A partir du mois de février, le conflit en Ukraine a changé la donne sur les marchés. Loin de s'atténuer progressivement, les tensions inflationnistes se sont fortement accrues. L'inflation, avec ses conséquences sur la consommation et sur les perspectives de croissance, est devenue le sujet majeur, obligeant les banques centrales et notamment la Fed à agir plus fermement. Malgré un regain de volatilité, les marchés actions ont quand même fait preuve de résilience.

Les inquiétudes liées à l'inflation, plus durable que prévue, et la remontée des taux américains ont amené les investisseurs à plus de prudence à partir de l'automne 2021. Dans le même temps, la volatilité a commencé à s'accroître. Dès lors, 2022 s'annonçait comme une année de transition pour les plus optimistes ou de rupture mais, dans cet environnement plus incertain, les actions ont conservé leur attrait dans la perspective d'une croissance économique certes ralentie mais toujours au-dessus des niveaux historiques. Jusqu'à l'éclatement du conflit entre la Russie et l'Ukraine, on observait une rotation de style sur les marchés au profit de la value, les valeurs des secteurs bancaires, automobiles et de l'énergie prenant enfin leur revanche après une décennie de surperformance des valeurs de croissance. Aux Etats-Unis, les valeurs technologiques affichant des perspectives de profits incertaines dans le temps ont été durement sanc-

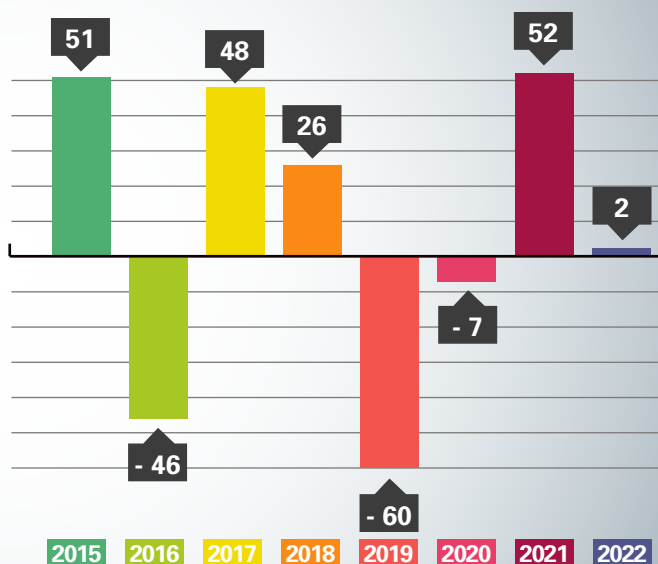
tionnées. Dans les premières semaines du conflit, les actions américaines ont toutefois surperformé les actions européennes mais ces dernières ont mieux résisté qu'attendu. De nouveaux arbitrages ont lieu en faveur cette fois-ci des secteurs comme la santé ou la technologie.

Face à une possible dégradation des marges liée à des problèmes d'approvisionnement et à la hausse des prix des matières premières, les investisseurs ont eu tendance à privilégier les entreprises ayant un pricing élevé. La capacité des entreprises à passer des hausses de prix pour maintenir leurs marges est un point clé. Dans un tel contexte et alors qu'il est difficile de prévoir la durée de ce conflit et son issue, la plupart des stratèges actions s'accordent sur l'idée de conserver une exposition équilibrée aux actions, en limitant autant que possible les biais sectoriels et les arbitrages de style. Plus que jamais, la sélectivité s'impose. ■

**ÉVOLUTION DES ENGOURS DEPUIS 2015
(AU 15/03/2022, EN MILLIARDS D'EUROS)**



**ÉVOLUTION DE LA COLLECTE DEPUIS 2015
(AU 15/03/2022, EN MILLIARDS D'EUROS)**



Parole d'expert

« Les investisseurs prennent conscience des anomalies de valorisation »

A l'aube d'une normalisation des taux, de nombreux investisseurs, très exposés aux valeurs de croissance, souhaitent se repositionner sur la thématique « value » pour diversifier leurs portefeuilles. Un rééquilibrage dont se félicite Anthony Bailly, gérant actions chez Rothschild & Co Asset Management Europe.

Les investisseurs sont en train de redécouvrir les vertus de la gestion value...

Aujourd'hui, le soutien principal pour cette approche de gestion vient du changement de paradigme sur les marchés financiers, avec la fin du cycle de baisse des taux d'intérêt.

Nous sommes convaincus que le niveau des taux (nominaux dans un premier temps, puis réels) va tendanciellement augmenter. De fait, l'inflation n'est pas seulement conjoncturelle – en raison du rebond économique en sortie de crise sanitaire – mais elle revêt également une dimension structurelle. Deux tendances de fond devraient durablement tirer les prix à la hausse : la transition énergétique et écologique (TEE) et la volonté de l'Europe de retrouver une certaine indépendance dans ses approvisionnements et dans sa production, une nécessité déjà mise en lumière par la crise de Covid-19 et renforcée par le conflit entre la Russie et l'Ukraine. Ce mouvement de relocalisation devrait entraîner une hausse des salaires.

La corrélation entre l'évolution des taux et le comportement des titres value est très forte, et ce dans les deux sens. Si la baisse continue des taux pendant dix ans les a fortement pénalisés, la hausse qui se profile devrait à l'inverse constituer un moteur de performance puissant.

Avec la fin du cycle de baisse des taux, les investisseurs – qui sont majoritairement investis sur des valeurs de croissance, à travers des fonds purs ou thématiques – se concentrent de nouveau sur les fondamentaux des entreprises et ils prennent conscience des anomalies de valorisation.

Où identifiez-vous des opportunités d'investissement ?

La gestion value consiste à investir dans des entreprises dont le prix de l'action est inférieur à sa valeur intrinsèque, parce



que le marché surpondère les menaces à court terme et sous-évalue leur capacité à retrouver des marges normatives. Il s'agit donc de rechercher les sociétés dont les valorisations boursières sont attrayantes par rapport à leurs multiples historiques, par rapport à leurs comparables ou par rapport au marché dans son ensemble et qui bénéficient de leviers de retournement extérieurs (changement dans le paysage concurrentiel, évolution réglementaire) ou qui leur sont propres (inflexion de la stratégie, restructuration).

Il n'y a pas d'entreprises ou de secteurs value par nature, car les situations évoluent au fil du temps.

De notre point de vue, plusieurs secteurs méritent actuellement une revalorisation boursière.

C'est le cas de l'automobile. Les investisseurs ont craint que les constructeurs historiques perdent des parts de marché au profit d'acteurs alternatifs spécialisés dans la voiture électrique, comme Tesla, et que leurs marges subissent de fortes pressions. Or, on constate aujourd'hui qu'ils ont bien géré ce risque, en réalisant d'importants investissements pour développer leurs propres gammes de véhicules électriques.

Dans un autre registre, la TEE met les

sociétés pétrolières sous pression. Certes, la transition énergétique est indispensable et ces entreprises doivent faire évoluer leur modèle économique. Toutefois, il faut se rendre à une évidence : à court terme, il est impossible de répondre à la demande d'énergie sans s'appuyer sur les énergies fossiles. Par ailleurs, le prix élevé du baril de pétrole ne se reflète pas dans les valorisations boursières de ces sociétés, alors qu'il leur permet de dégager des cash-flows conséquents.

Dernier exemple : les banques. La baisse des taux d'intérêt et les contraintes réglementaires ont pesé sur le secteur au cours des dernières années. Les établissements bancaires ont su adapter leurs bases de coûts, qui sont aujourd'hui plus faibles. Ceci offre un levier opérationnel important dans un contexte de remontée des taux d'intérêt.

Quelle est l'approche de Rothschild & Co Asset Management Europe dans le domaine de la gestion value ?

La maison est un acteur reconnu en la matière, les encours gérés selon cette approche atteignant 1,5 milliard d'euros¹.

R-co Conviction Equity Value Euro, notre fonds phare qui a été lancé en 2005, suit une approche qui lui permet de naviguer à travers tout le cycle économique. De fait, le portefeuille s'articule autour de quatre piliers, dont le poids évolue en fonction de la phase du cycle : les valeurs fortement exposées à la croissance mondiale, les valeurs cycliques au bilan solide, les secteurs value impactés par des enjeux structurels et les valeurs défensives dont la valorisation est compatible avec un biais value². Cela en fait un produit de fond de portefeuille. ■

1. Source : Rothschild & Co Asset Management Europe, mars 2022.

2. Source : Rothschild & Co Asset Management Europe, mars 2022. Ces informations ne constituent pas un conseil en placement ou une recommandation d'investissement.

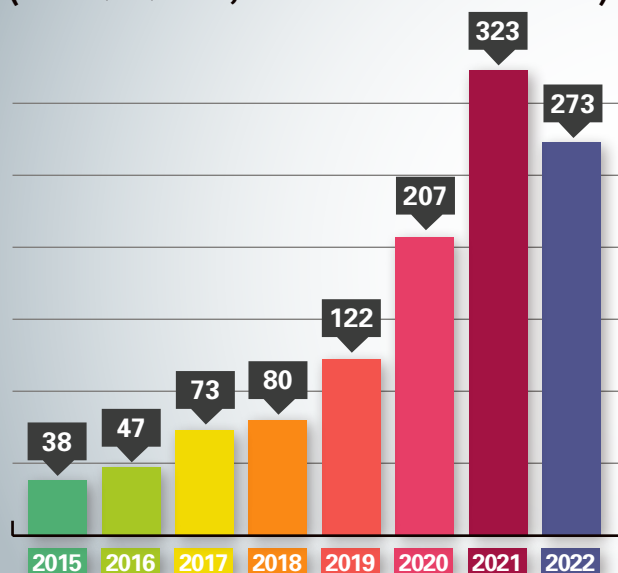
Gestion thématique

L'offre de fonds thématiques s'est considérablement développée ces dernières années. Au départ conçue pour séduire la clientèle retail peu friande d'investissement en actions, la gestion thématique doit son succès à la création de produits captant des tendances séculaires de croissance et répondant à des enjeux de développement durable. En surfant sur des mégatendances, elle séduit désormais aussi bien les institutionnels que la clientèle privée et capte une part importante de la collecte sur les fonds durables.

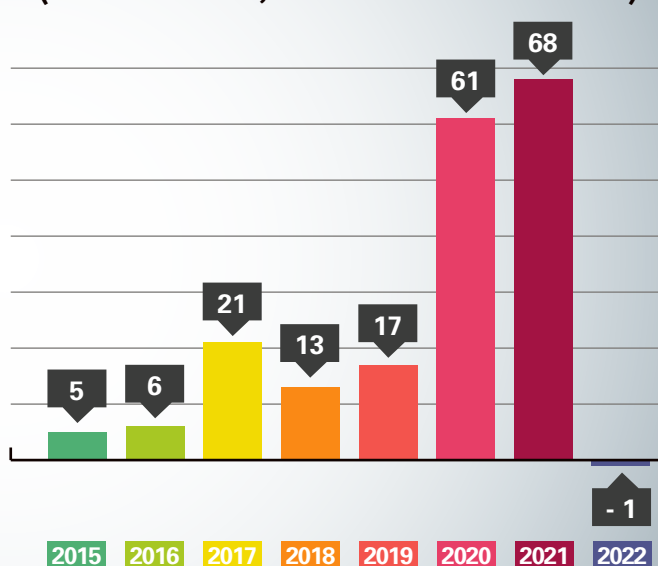
La gestion thématique présente plusieurs atouts et notamment celui d'avoir permis à la gestion active de renouveler son offre de produits investis dans les actions en créant des univers d'investissements dédiés à des thématiques porteuses de sens pour les clients. Le gérant définit un univers d'investissement en fonction de la thématique choisie. Cet univers permet de s'affranchir des indices et d'exploiter des opportunités dans plusieurs secteurs. Le gérant va identifier les entreprises répondant concrètement à un enjeu environnemental et/ou social mais aussi à des thématiques hors développement durable comme les disruptions technologiques et la digitalisation de l'économie, qui ont été plébiscitées par les investisseurs. Un gérant thématique doit construire un portefeuille capable de s'adapter à différents cycles de marché, en dépit d'un biais croissance assez marqué dans la plupart des fonds, et apporter

de la diversification. Les enjeux liés à l'eau ainsi que le vieillissement de la population figurent parmi les premières thématiques proposées aux investisseurs il y a une vingtaine d'années. Par la suite, les objectifs de développement durables définis par les Nations unies ont été une source importante d'inspiration pour les maisons spécialisées dans la gestion thématique : l'éducation, la santé et le bien-être, les villes durables, l'alimentation, etc. Les ODD ont également favorisé le développement de la gestion thématique à impact. Il ne s'agit plus seulement de construire un univers d'investissement répondant à un enjeu de développement mais de montrer que la stratégie mise en œuvre par le gérant a un impact sur l'ODD concerné. Les sociétés de gestion se confrontent ainsi à un nouveau défi : la disponibilité et la fiabilité des données collectées, la gestion de ces données et leur restitution de façon lisible et transparente aux clients. ■

**ÉVOLUTION DES ENGOURS DEPUIS 2015
(AU 15/03/2022, EN MILLIARDS D'EUROS)**



**ÉVOLUTION DE LA COLLECTE DEPUIS 2015
(AU 15/03/2022, EN MILLIARDS D'EUROS)**



Source : Quantalys 2022

Parole d'expert

« Actif unique, non répliquable et durable, le capital humain reste mal valorisé par les investisseurs »

Pionnier de la gestion thématique avec le lancement en 1985 d'un fonds actions santé, Edmond de Rothschild Asset Management a depuis continuellement enrichi sa gamme pour accompagner les grandes tendances qui façonnent le monde d'aujourd'hui et de demain. Depuis novembre 2020, le gestionnaire d'actifs propose un fonds innovant positionné sur la thématique sociale du capital humain. Explications d'Aymeric Gastaldi, gérant d'EdR Fund Human Capital.

Pourquoi avoir enrichi votre gamme thématique avec un fonds positionné sur le capital humain ?

EdR Fund Human Capital est né d'une conviction de longue date chez Edmond de Rothschild, nourrie notamment des résultats robustes d'une étude propriétaire et de nombreuses recherches académiques : les entreprises investissant dans le capital humain et valorisant cet actif unique, non répliquable et durable, bénéficient d'un levier de productivité et génèrent des performances supérieures sur le long terme. De bonnes pratiques en matière de ressources humaines favorisent en effet l'émergence d'un capital humain de qualité, avec dès lors un avantage concurrentiel. Par ailleurs, le capital humain représente un enjeu de croissance durable incontournable pour les entreprises visant à pérenniser leur modèle d'activité. Et ce d'autant plus dans un contexte où la majorité des emplois de 2030 n'existent pas encore aujourd'hui. Pourtant, l'actif unique que constitue le capital humain est aujourd'hui mal valorisé par le marché.

Comment cette stratégie se distingue-t-elle dans l'univers de la gestion thématique ?

Labélisé ISR et classé article 9 dans le règlement SFDR, EdR Fund Human Capital est un fonds actions internationales « cœur de portefeuille », et donc capable de s'adapter à différents environnements de marché. Son portefeuille est structuré autour de deux piliers complémentaires. Le premier, « Excellence RH », regroupe des entreprises qui se démarquent par leur politique de ressources humaines favorisant notamment la formation, la diversité et la rétention des



employés. Le second, « Modèle d'activité centré sur le capital humain », sélectionne des entreprises spécialisées dans une activité répondant aux enjeux du capital humain, à savoir l'éducation, la protection des salariés et l'accumulation des savoirs. La stratégie de ce fonds repose sur une méthodologie propriétaire et capitalise sur l'expertise d'une équipe aux compétences complémentaires (recherche ESG, actions internationales, marchés émergents) mais aussi sur l'apport des travaux de recherche académiques et économétriques conduits par l'équipe de Mathilde Lemoine, Group Chief Economist.

La crise de la Covid-19 agit-elle comme un catalyseur supplémentaire ?

Alors que l'attention des acteurs de la finance responsable était, depuis l'Accord de Paris fin 2015, focalisée sur les urgences environnementales, la crise sanitaire a remis au centre des débats les thématiques sociales. A tel point qu'on parle désormais de « social is the new green¹ », c'est-à-dire

1. Le social est le nouveau vert.

que le social est au cœur des enjeux de croissance durable. La crise de la Covid-19 a constitué un véritable « crash test » pour la qualité et l'adaptabilité des ressources humaines des entreprises avec l'enjeu de la protection des salariés (gel, masques, vaccination, etc.), la continuité des activités notamment via l'explosion du télétravail ou encore les efforts pour maintenir un climat social de qualité. En sortie de crise, le durcissement du marché de l'emploi, notamment aux Etats-Unis où le taux de démission volontaire est au plus haut historique, contraint aussi les entreprises à renforcer leurs pratiques « RH » et leur palette d'outils pour attirer les talents et fidéliser leurs collaborateurs.

Comment communiquez-vous sur l'impact social de ce fonds ?

Le premier rapport d'impact du fonds vient d'être publié. Nous y communiquons de nombreuses mesures clés d'impact social, notamment la contribution à 5 ODD – à savoir les ODD 3, 4, 5, 8 et 10 – et les métriques MSCI d'impact social, et ce par rapport à l'indice MSCI AWCI. Ce fonds étant classé article 9 SFDR, nous sommes également extrêmement vigilants quant au respect des critères environnementaux et de gouvernance par les entreprises sélectionnées. Le rapport d'impact détaille donc aussi le profil ESG du fonds. ■

Edmond de Rothschild Fund Human Capital est un compartiment de la SICAV EdR Fund de droit luxembourgeois agréée par la CSSF et autorisée à la commercialisation en France, Autriche, Allemagne, Suisse, Italie, Luxembourg et Espagne.



Funds

magazine



- ▶ **Funds magazine en version papier et numérique sur fundsmagazine.fr** (10 numéros par an) avec ses dossiers Industrie, Allocation d'actifs, Immobilier, ISR, ses tables rondes et ses sélections de fonds
- ▶ **Les sujets patrimoniaux des suppléments Family Finance et le hors-série Gestion d'actifs**
- ▶ **Les newsletters : Fundsweekly, OF@18h et A la une cette semaine**



BULLETIN D'ABONNEMENT

ou retrouvez toutes nos offres d'abonnement sur abo.optionfinance.fr

A compléter et à retourner à : @ abonnement@optionfinance.fr

ou par courrier à : Option Finance - Service abonnement, 10 rue Pergolèse, 75016 Paris

OUI, je souscris à l'abonnement au prix de 150 € par an HT (TVA 20 %)

☐ M. ☐ Mme **Nom :** **Prénom :**

Fonction : **Société :**

Numéro de téléphone

Adresse de livraison :

Code postal : Ville :

Merci de nous indiquer **votre email** afin de recevoir vos accès numériques à fundsmagazine.optionfinance.fr :

J'accepte de recevoir par courriel m'hebdomadaire Fundsweekly et le quotidien Optionfinance@18h : ☐ Oui ☐ Non

Mode de règlement :

- ☐ Chèque ci-joint de 180 euros TTC à l'ordre d'Option Finance
- ☐ Règlement à réception de la facture
- ☐ Par carte bancaire en appelant le 01 53 63 55 58 ou sur abo.optionfinance.fr

Date et signature obligatoires :

* Tarif France 2022. Pour l'étranger, frais de port en sus (consultez le service abonnements au 01 53 63 55 58). 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.

Parole d'expert

« L'emploi est un indicateur de la bonne santé d'une entreprise »

Avec le fonds Federal Transition Emploi, Federal Finance Gestion permet à la fois de donner du sens à ses placements et d'investir dans des entreprises dont la politique en matière d'emploi traduit une certaine dynamique de croissance. Le point sur l'approche de gestion avec Stéphane Le Gall, responsable de la gestion actions, et Célia Joanny, analyste ESG au sein de la société de gestion.

Pour quelles raisons avez-vous retenu le prisme de l'emploi pour ce nouveau fonds lancé en octobre dernier ?

Nous avons commencé à réfléchir au sujet avant la crise sanitaire, avec la volonté de mettre en avant un grand enjeu ESG. En sortie de crise, il nous a semblé important de soutenir le redémarrage de l'économie française en orientant les investissements vers les entreprises qui créent de l'emploi sur le territoire. Federal Transition Emploi est donc principalement investi dans les moyennes et grandes capitalisations françaises et de la zone euro susceptibles de soutenir l'emploi dans l'Hexagone. Le fonds, qui bénéficie du label « Relance », est également exposé entre 10 % et 20 % à des PME et des ETI françaises afin de répondre à leurs besoins de financement.

Une telle approche, centrée sur l'emploi, a le mérite d'avoir un impact social, dont nous allons bien entendu rendre compte. Signalons à ce titre que le fonds est classé article 9 selon le règlement SFDR et est labellisé ISR. Cette approche fait également sens d'un point de vue strictement financier, dans la mesure où le fait, pour une entreprise, de créer durablement des emplois est un signe de bonne santé.

Sur quels critères vous basez-vous pour investir ?

Nous appliquons successivement trois filtres. Le premier filtre repose sur nos critères d'investissement responsable. Ainsi, les entreprises dont les pratiques sont condamnables au regard des normes internationalement reconnues (notamment le Pacte mondial des Nations unies) ne sont



pas retenues dans l'univers d'investissement. S'y ajoutent un certain nombre d'exclusions sectorielles (armes controversées, charbon, énergies fossiles).

Nous appliquons ensuite un filtre ESG en écartant 10 % des sociétés les moins bien classées sur la note ESG globale, définie en interne sur la base du modèle propriétaire de Federal Finance Gestion, et en excluant 20 % des sociétés qui ont les moins bonnes notes sur le pilier social. Les entreprises faisant l'objet de controverses sociales sérieuses sont également exclues.

Le filtre emploi intervient ensuite, l'objectif étant de retenir les entreprises dont les effectifs ont augmenté sur une période de quatre ans glissants, sans seuil de progression minimal. Pour cela, nous avons créé une base de données, intégrant les effectifs des entreprises sur le territoire français, qui est mise à jour à un rythme annuel avec les données de fin d'exercice. Nous nous heurtons néanmoins à des problèmes de disponibilité des chiffres, plus spécifiquement pour les sociétés étrangères présentes sur le territoire.

Le filtre emploi se basant sur des données déjà publiées, il nous a semblé opportun de compléter le processus de sélection des

valeurs par un filtre financier quantitatif, qui apporte une dimension prévisionnelle. Ce dernier filtre a pour objet de s'assurer de la solidité du bilan des entreprises et de leurs perspectives de croissance.

L'application successive de ces trois filtres réduit drastiquement l'univers d'investissement : initialement composé de 200 moyennes et grandes

valeurs de la zone euro, il comprend au final une quarantaine de titres.

Sur quel type d'entreprises ce processus d'investissement vous amène-t-il à être investis ?

Compte tenu de notre degré élevé d'exigence en termes de création d'emplois et de perspectives de croissance, le fonds a un biais croissance marqué.

Même si les marchés avaient entamé une rotation au profit de la value en tout début d'année dans la perspective d'une hausse des taux – rotation stoppée avec le début du conflit russo-ukrainien – nous nous projetons sur le moyen et le long terme et nous restons convaincus de la pertinence de notre approche. Les entreprises dans lesquelles nous sommes investis, qui constituent entre autres les fleurons de l'économie française, dans le domaine du luxe, de la technologie ou encore de l'industrie, sont solides et de qualité. Le fait qu'elles créent de l'emploi signifie qu'elles investissent et qu'elles se développent. Ceci devrait donc leur assurer de belles perspectives de croissance du chiffre d'affaires et des bénéfices, se traduisant in fine par une appréciation de leur cours de Bourse. ■

Parole d'expert

« L'investissement au service de la transition écologique et énergétique »

Entre l'urgence de limiter le réchauffement climatique et les enjeux d'indépendance énergétique auxquels sont confrontées nos économies, les acteurs qui développent des solutions et technologies vertes devraient bénéficier des opportunités de croissance structurelle que recèle la transition énergétique et écologique. Hervé Guez, directeur des gestions actions, taux et solidaire chez Mirova, fait le point sur l'offre de cette société de gestion entièrement dédiée à l'investissement durable pour accompagner cette transition.

Pourquoi investir dans la TEE ?

La TEE répond tout d'abord à un impératif écologique : en effet, la préservation des ressources naturelles, qui passe par la transformation de nos modèles de production et de consommation, est une condition de la soutenabilité de notre système économique et social. En parallèle, le développement de la production d'énergies bas carbone est indispensable pour réduire la très forte dépendance énergétique de l'Europe de l'Ouest, que le conflit russo-ukrainien met actuellement en lumière. Nous sommes en train de prendre conscience des limites de cette dépendance envers des régimes autoritaires. Ceci milite pour une reconstruction de la souveraineté européenne en matière d'approvisionnement énergétique et donc pour la relocalisation de certaines activités clés, cette réindustrialisation allant de pair avec la nécessité d'accompagner la transition vers une planète plus verte.

Dans ce contexte, les énergies renouvelables occupent une place centrale...

Les énergies fossiles ne sont pas inépuisables. Quant à l'énergie nucléaire, même en doublant les capacités de production, elle ne représentera au mieux que 15 à 20 % de l'approvisionnement mondial. Enfin, les capacités hydrauliques sont déjà largement exploitées. Dans ces conditions, le développement des énergies renouvelables va être central. Bien sûr, ces dernières ont des défauts, et notamment celui de l'intermittence, ce qui va nécessiter d'adapter les réseaux et de trouver des solutions de stockage. Mais elles présentent surtout trois avantages majeurs. Tout d'abord, il s'agit d'énergies bas carbone, ce qui permet de répondre aux enjeux climatiques. Ensuite, elles sont aujourd'hui compétitives par rapport aux autres énergies et il y a



peu d'incertitudes sur l'évolution des prix (la matière première étant par définition renouvelable et peu coûteuse). Enfin, ces énergies renouvelables étant par nature locales, elles permettent de répondre aux enjeux d'indépendance énergétique. C'est donc la solution qui va naturellement être la plus poussée dans les années à venir, de nombreux plans publics venant supporter les investissements massifs requis, en Europe et aux Etats-Unis comme en Chine.

Au-delà des énergies renouvelables, quels sont les autres segments d'activité qu'englobe la TEE ?

Pour décarboner l'économie, il faut non seulement produire de l'énergie de manière alternative, mais il faut aussi investir dans l'électrification des usages (batteries, flottes de véhicules électriques), protéger la biodiversité et limiter la pollution, ce qui passe par exemple par le développement des solutions de recyclage. De nombreux secteurs sont donc concernés.

Quelles sont les solutions proposées par Mirova en matière de transition vers une économie décarbonée ?

Rappelons que Mirova est une société de gestion de conviction entièrement dédiée à l'investissement durable. Notre objectif est de mettre l'épargne au service de l'économie de

demain, en investissant dans des entreprises et des projets qui répondent à des enjeux environnementaux et sociaux. Notre offre est donc entièrement dédiée à ces sujets, tous nos fonds¹ étant classés article 9 dans le cadre de la réglementation SFDR. Afin d'identifier les acteurs qui œuvrent pour une planète plus verte et une société plus inclusive, nous nous appuyons sur une équipe de recherche en développement durable qui comprend plus de 15 collaborateurs à l'expertise éprouvée, plus de la moitié d'entre eux étant d'anciens ingénieurs dans le domaine environnemental. Les solutions que nous proposons en lien avec la TEE englobent un spectre large, à la fois sur les actifs cotés et non cotés. Notre offre cotée comprend à la fois des fonds actions sur la thématique de la TEE, des stratégies obligataires sur les obligations vertes, ainsi qu'une solution patrimoniale alliant le meilleur des deux mondes. Sur le non-coté, nous proposons des solutions finançant les infrastructures de transition énergétique, des projets en lien avec le capital naturel, mais également des entreprises innovantes dans le domaine environnemental au travers du private equity à impact. ■

** Communication à caractère publicitaire. Veuillez vous référer au prospectus du fonds et au document d'informations clés pour l'investisseur avant de prendre toute décision finale.*

1. Tout investissement comporte des risques, y compris le risque de perte en capital et de durabilité. Les performances passées ne présagent pas des performances futures. Les analyses et les opinions mentionnées dans le présent document représentent le point de vue de (des) l'auteur (s) référencé(s). Elles sont émises à la date indiquée, sont susceptibles de changer et ne sauraient être interprétées comme possédant une quelconque valeur contractuelle. Mirova – affilié de Natixis Investment Managers – société anonyme. Capital : 8 813 860 euros. Agréé par l'Autorité des marchés financiers (AMF) sous le numéro GP 02014. RCS Paris n° 394 648 216 – 59, avenue Pierre Mendès France, 75013 Paris. www.mirova.com Natixis Investment Managers RCS Paris 453 952 681 Capital : 237 087 487 euros – 43, avenue Pierre Mendès-France, 75013 Paris – www.im.natixis.com Les éléments communiqués reflètent l'opinion de Mirova à la date du présent document et sont susceptibles d'évoluer sans préavis.

Parole d'expert

« Nos stratégies capitalisent sur de grandes tendances séculaires »

Pour créer de la valeur à long terme, la gestion thématique doit répondre à une approche rigoureuse et reposer sur des forces primaires séculaires. Tel est le credo de Karen Kharmandarian, associé fondateur de la société de gestion Thematics Asset Management.

Dans quelle mesure votre approche de la gestion thématique se différencie-t-elle ?

Notre ambition, en créant Thematics Asset Management, a été d'amener la gestion thématique à un stade plus avancé, à travers notre manière d'identifier de nouveaux thèmes d'investissement et grâce à l'application d'un processus robuste permettant de délivrer de la performance sur un cycle entier. Notre objectif est de déterminer les thèmes qui seront porteurs à moyen et à long terme, pour lesquels les univers d'investissement sont suffisamment profonds et dont les moteurs de performance sont assez diversifiés pour permettre aux stratégies de faire face à différentes phases de marché. Nous sommes donc à l'affût de nouvelles thématiques, ce qui nécessite un important travail préparatoire en interne. Nous devons en effet nous assurer qu'il ne s'agit pas seulement d'une microtendance ou d'une simple mode mais bien d'un phénomène durable qui induit des changements profonds altérant le paysage économique et social – manières de produire, de consommer, de travailler, de se divertir, etc. – et qui a une influence transverse sur le marché, ainsi que sur les activités sur lesquelles se portent les flux. Il est donc indispensable de suivre une gestion active pour anticiper les changements. Pour chacune de nos stratégies, l'univers d'investissement est défini en fonction du degré d'exposition du chiffre d'affaires des entreprises à la thématique considérée (au minimum 20 % et en général au-delà de 70 %) et il ne comprend que les fournisseurs de biens et services en lien avec la thématique pour éviter de la diluer. Par ailleurs, les considérations environnementales, sociales et de gouvernance (ESG) sont intégrées au sein du process : politique d'exclusion appliquée en amont ; prise en compte des critères ESG pour l'analyse des valeurs et le calibrage des positions ; politique d'engagement dans la mesure où nous conservons ces positions dans le temps. Au final, les portefeuilles, qui reflètent nos convictions, sont concentrés sur environ 40 à 50 valeurs.



Les thématiques que vous retenir doivent reposer sur de grandes tendances durables. Quelles sont-elles ?

Nous avons identifié quatre forces primaires principales qui transforment le monde dans lequel nous vivons. Elles sont liées à la démographie (vieillesse de la population, urbanisation croissante, etc.), aux progrès technologiques (numérisation, génération de données et capacités de calcul), à la rareté des ressources naturelles et, enfin, au phénomène de déglobalisation. Après plusieurs décennies marquées par la mondialisation croissante, on observe aujourd'hui un mouvement de marche arrière, l'actualité récente – crise sanitaire, conflit russo-ukrainien – ayant mis en lumière la nécessité de retrouver une certaine indépendance dans les approvisionnements et les capacités de production – sans parler de la nécessité de réduire notre impact environnemental.

Comment cela se décline-t-il dans votre offre ?

Nous proposons actuellement cinq stratégies thématiques. Trois d'entre elles – sur l'eau, sur l'intelligence artificielle et la robotique et sur la sécurité au sens large – capitalisent sur l'expertise des fondateurs de Thematics Asset Management en matière de gestion thématique. Deux nouvelles stratégies ont enrichi l'offre plus récemment, l'une sur l'économie de l'abonnement et l'autre sur le bien-être. Nous avons également élaboré une stratégie exposée de manière équilibrée aux cinq

thématiques précitées. De par sa construction, elle affiche un couple rendement/risque très intéressant, avec une volatilité similaire ou inférieure à celle du marché et des perspectives de croissance supérieures. Cette stratégie multithématique rencontre un grand succès auprès des investisseurs, car elle leur dispense de réaliser une allocation tactique sur un thème en particulier et leur apporte davantage de diversification.

Ces stratégies ont-elles un biais ?

Nos portefeuilles ont effectivement un biais croissance, ainsi qu'une exposition marquée aux small et midcaps dans la mesure où notre valeur ajoutée consiste à identifier les pépites qui seront les leaders de demain. Compte tenu de ces biais, nos stratégies peuvent connaître des phases de sous-performances temporaires, notamment dans les périodes où les marchés effectuent des rotations de styles très marquées. Nous sommes prêts à l'accepter car notre gestion n'est pas tactique mais stratégique. Nous sommes convaincus que notre ancrage dans des forces séculaires permettra d'afficher des performances supérieures à celles du marché sur un cycle complet. ■

*(Source Thematics AM au 28/02/2022). L'intégration des facteurs ESG renvoie à l'inclusion des questions ESG dans l'analyse et les décisions d'investissement. L'approche de l'intégration ESG varie en fonction des fonds. L'intégration des facteurs ESG n'implique pas nécessairement que les véhicules de placement cherchent également à générer un impact ESG positif. * Communication à caractère publicitaire. Veuillez vous référer au prospectus du fonds et au document d'informations clés pour l'investisseur avant de prendre toute décision finale. Les performances passées ne présagent pas des performances futures. Les analyses et les opinions mentionnées dans le présent document représentent le point de vue de (des) l'auteur(s) référencé(s). Elles sont émises à la date indiquée, sont susceptibles de changer et ne sauraient être interprétées comme possédant une quelconque valeur contractuelle. Les analyses et opinions exprimées par des tierces parties sont indépendantes et ne reflètent pas nécessairement celles de Natixis Investment Managers. Thematics Asset Management – Un affilié de Natixis Investment Managers. Société par actions simplifiée au capital de 150 000 euros – 843 939 992 RCS Paris. Agréé par l'Autorité des marchés financiers (AMF), sous le numéro GP 19000027. 20, rue des Capucines – 75002 Paris. Natixis Investment Managers RCS Paris 453 952 681 Capital : 237 087 487 euros – 43, avenue Pierre Mendès-France, 75013 Paris – www.im.natixis.com*

■ Performance absolue

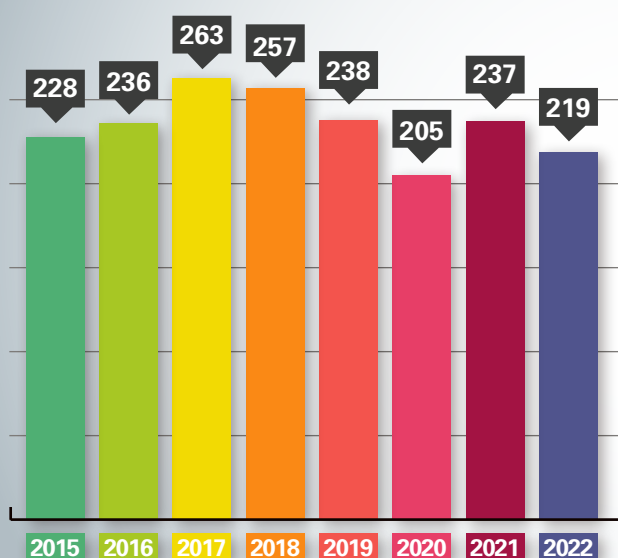
Tensions inflationnistes, incertitudes sur les taux, secousses sur les marchés actions... Deux ans après la crise du Covid-19 et alors que les perspectives macroéconomiques étaient plutôt bien orientées, la guerre en Ukraine a bouleversé toutes les prévisions. Alors qu'un drame humain se joue en Europe, la panique s'est emparée des marchés financiers. Dans ce contexte de fortes tensions, certaines stratégies ont cependant réussi à limiter la baisse. La gestion à performance absolue, qui offre une protection contre la volatilité et de la décorrélation, fait sens.

Il n'est jamais facile pour un investisseur de choisir le bon point d'entrée sur les marchés et encore moins d'acheter au son du canon. A partir de fin 2021, les stratégies de performance absolue ont ainsi bénéficié d'un regain d'intérêt des investisseurs alors que les marchés actions étaient au plus haut et que la perspective de remontée des taux sur fond de tensions inflationnistes se matérialisait. Un intérêt porté en particulier sur les stratégies long/short actions market-neutral, peu sensibles à la direction de la classe d'actifs et capables de générer un rendement indépendant des chocs externes.

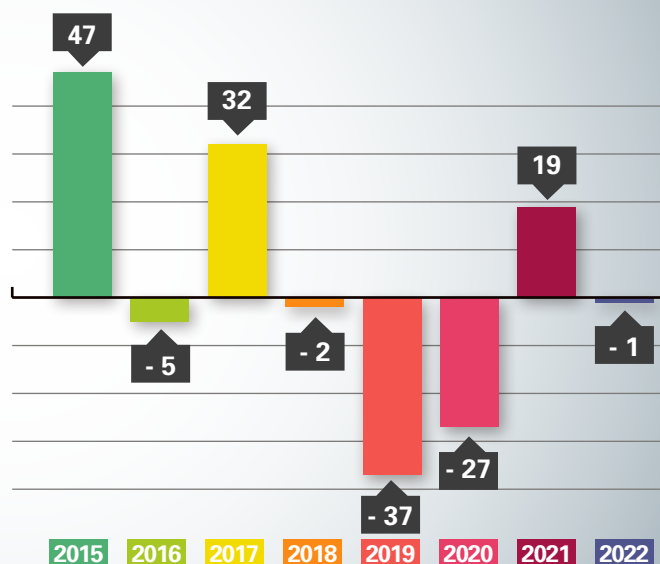
La décorrélation constitue le principal argument pour détenir ces stratégies en portefeuille. Pour y parvenir, plusieurs techniques sont mises en œuvre : avoir des positions acheteuses et ven-

deuses à découvert, positionner les portefeuilles sur des écarts de valorisation d'actifs semblables ou des spreads de crédit. Pour générer une performance robuste et régulière, les gérants peuvent avoir recours également à des effets de levier. Du coup, la palette de fonds à performance absolue est très large : certains permettent d'investir soit à travers une exposition à une classe d'actifs comme les actions ou les obligations, soit à travers plusieurs classes d'actifs. D'autres se concentrent sur les arbitrages issus d'événements d'entreprise et, notamment, ceux liés aux arbitrages de fusions et acquisitions, suivent les tendances à la hausse ou à la baisse de certains actifs ou prennent des paris macroéconomiques. Dans tous les cas, une poche dédiée aux stratégies alternatives décorrélatantes est censée réduire le risque global d'un portefeuille. ■

**ÉVOLUTION DES ENCOURS DEPUIS 2015
(AU 15/03/2022, EN MILLIARDS D'EUROS)**



**ÉVOLUTION DE LA COLLECTE DEPUIS 2015
(AU 15/03/2022, EN MILLIARDS D'EUROS)**



Parole d'expert

« Avec des cycles raccourcis, il est capital de piloter avec agilité les expositions directionnelles aux marchés »

Les investisseurs font face à une démultiplication des risques, monétaires, inflationnistes, géopolitiques, sociaux... ce qui induit une hausse significative de la volatilité sur les marchés. Passage en revue des stratégies les plus adaptées pour faire face à cet environnement avec Adil Amor, Directeur Général de Schelcher Prince Gestion.

Quelle est votre lecture du marché ?

La tournure dramatique prise par le conflit Russie/Ukraine correspond à ce que l'on qualifie mathématiquement d'un « événement de queue de distribution », c'est à dire un scénario dont la probabilité de réalisation est quasiment nulle. Ce point est central, puisque nous pensons aujourd'hui que la probabilité de réalisation des événements extrêmes a significativement augmenté. Le principal risque auquel nous devons faire face actuellement, eu égard à l'ampleur de cette guerre, est lié à la persistance des pressions inflationnistes sur le long terme non seulement avec la hausse des prix de l'énergie, mais aussi avec le renchérissement des produits alimentaires. La durabilité d'une inflation sur les denrées alimentaires pourrait avoir pour corolaire immédiat une exacerbation des risques sociaux dans le monde émergent mais aussi dans le monde développé. Finalement, la multiplication des risques – monétaires, géopolitiques, inflationnistes alimentaires et sociaux – se traduit par une hausse importante de la volatilité sur les marchés et nécessite d'intégrer des primes de risque additionnelles dans les valorisations des actifs risqués.

Quelle approche préconisez-vous ?

Les cycles d'investissement s'étant raccourcis significativement, les décisions se prennent pour une semaine ou tout au plus pour un mois, les horizons tactiques qui prévalaient avant la crise du Covid sont devenus les horizons stratégiques de nos allocations. Aussi, les allocations directionnelles au marché (le « bêta »), sont gérées dans une logique de « stop-and-go » ce qui permet de constituer progressivement des profits à travers une gestion agile dans des intervalles de variations bien définis. A titre d'exemple sur le 10 ans allemand, l'intervalle d'exposition que nous retenons aujourd'hui est compris



entre 30 pbs et 70 pbs. Le « bottom up », quant à lui, est piloté selon une approche de fond de portefeuille. Sur le marché du crédit, nous choisissons des titres de durée courte, la solvabilité des émetteurs sur une échéance courte peut être appréciée avec un degré de confort significatif. Le marché du « high yield » regorge d'opportunités intéressantes en Europe comme dans le monde émergent, en Amérique du Sud par exemple. Le critère de choix technique demeure le portage offert relativement au point mort obligataire, c'est-à-dire la hausse de la prime de risque maximale autorisée sans altérer le nominal. Plus ce point mort est élevé, plus la protection en cas de stress de marché est substantielle.

Enfin, il est indispensable de garder à l'esprit qu'un portefeuille n'est pas simplement un empilement de stratégies d'investissement, il est essentiel d'adopter une calibration chirurgicale du risque embarqué selon une vue globale pour garantir que le risque de baisse est bien en phase avec le niveau acceptable pour l'investisseur. L'objectif ultime est de construire un portefeuille présentant un potentiel de gain significativement supérieur au risque de baisse maximal (en valeur absolue), ce que l'on définit comme étant la convexité.

Quelles solutions d'investissement, tenant compte de ces impératifs, proposez-vous aux investisseurs ?

Sur les actifs cotés, nous pensons que la

gamme obligataire de retour absolu proposée par Schelcher Prince Gestion répond aux problématiques de la physionomie actuelle des marchés. En effet, nous gérons deux fonds, Schelcher Optimal Income ESG (objectif de performance Ester Capitalisé + 300 bps) et Schelcher Flexible Short Duration ESG (Ester Capitalisé + 200 bps), qui cumulent l'agilité « top down » et la sélectivité « bottom up » qui constituent selon nous les deux piliers de la gestion obligataire de l'ère post Covid.

Et en ce qui concerne les actifs non cotés ?

Les actifs non cotés, particulièrement ceux liés à la dette, constituent une classe d'actifs à part entière dans un environnement de marché volatil. En contrepartie de son investissement sur une période prédéfinie, l'investisseur reçoit une prime d'illiquidité et ne subit qu'une volatilité modérée comparativement aux marchés cotés. La sélectivité des émetteurs couplée à un processus de gestion des risques précis représentent les deux éléments centraux de telles stratégies. L'avantage majeur vient également du fait que les financements réalisés au travers de cette classe d'actifs sont généralement effectués avec des coupons à taux variables, ce qui constitue une protection naturelle dans un scénario de reflation avec une hausse des taux nominaux.

Nous disposons, chez Schelcher Prince Gestion, d'un pôle d'expertise axé sur la dette privée corporate, historiquement centré sur la dette senior. Le spectre d'investissement a été élargi à la dette mezzanine dans un contexte où la recherche de rendement devient de plus en plus stratégique. Enfin, une nouvelle activité sur la dette d'infrastructures visant à financer les transitions environnementales et digitales, a été lancée en 2021. ■

Gestion flexible

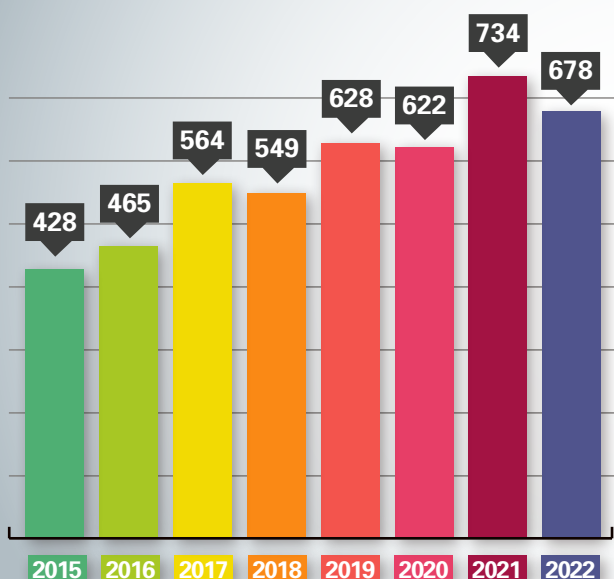
La crise du Covid-19, le rebond des bourses mondiales sur fond d'annonce de commercialisation d'un vaccin, les fortes rotations sectorielles, la remontée des taux, l'inflation et, plus récemment la guerre en Ukraine, avec toutes les conséquences qui en découlent, ont donné des sueurs froides aux investisseurs ces deux dernières années. Et ravivé l'intérêt pour la gestion flexible dont l'objectif est d'accompagner les hausses des marchés, tout en amortissant autant que possible les chocs.

La gestion flexible a eu son heure de gloire dans les années 2010 avant de susciter des déceptions liées notamment à la difficulté pour un gérant flexible de créer de la performance sur la durée. D'une année sur l'autre, ce sont rarement les mêmes qui parviennent à battre les marchés mais certains gérants font quand même preuve de régularité, délivrant ainsi la performance attendue sur la durée de placement recommandée. La gestion flexible rassemble un certain nombre de fonds aux caractéristiques bien différentes, selon les profils de risques ou les objectifs de rendements, mais tous ont en commun de ne pas avoir d'indice de référence. Investir dans un fonds flexible équivaut à donner à un gérant toute latitude pour s'exposer à une classe d'actifs – les actions par exemple – ou exprimer ses convictions en matière d'allocation d'actifs. En pilotant l'allocation du fonds entre les

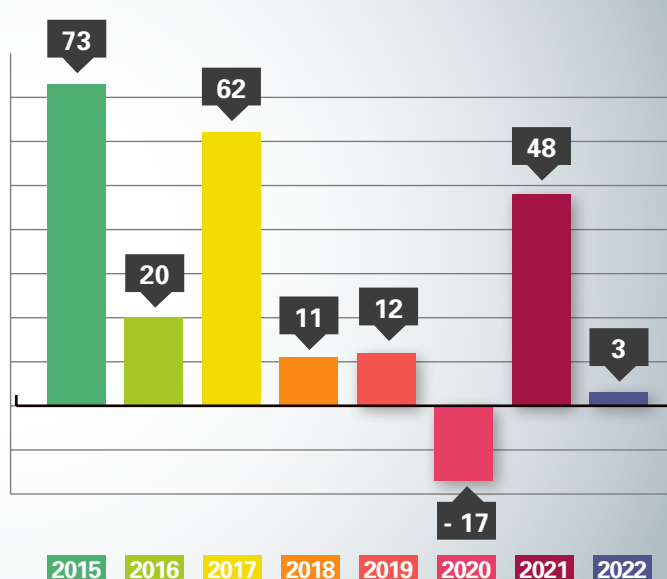
différentes classes d'actifs de manière dynamique et en focalisant l'attention sur un équilibre entre rendement et risque, l'équipe de gestion recherche pour l'investisseur une trajectoire de la performance la plus régulière possible quelles que soient les configurations de marché rencontrées. Elle tente autant que possible de réduire la volatilité des investissements. Le gérant peut réduire le risque de marché, en partie ou en totalité grâce à des instruments de couverture.

Outre une plus grande réactivité face à des marchés financiers de plus en plus complexes, les solutions multi-assets flexibles donnent accès à des sources de rendements très différentes et complémentaires sur une large palette de classes d'actifs et de style de gestion. Elles permettent d'évoluer dans différentes configurations de marché et offrent aux investisseurs une bonne diversification des risques. ■

**ÉVOLUTION DES ENGOURS DEPUIS 2015
(AU 15/03/2022, EN MILLIARDS D'EUROS)**



**ÉVOLUTION DE LA COLLECTE DEPUIS 2015
(AU 15/03/2022, EN MILLIARDS D'EUROS)**



Parole d'expert

« La diversification, clé de voûte des portefeuilles robustes »

Pour Gilles Etcheberrigaray, directeur général et directeur des investissements d'Invest AM, il est primordial de combiner les caractéristiques des différentes classes d'actifs pour limiter les risques de marché et multiplier les sources de performances.

Les marchés connaissent actuellement une phase de turbulences. Comment l'appréhendez-vous ?

Notre gestion a pour objectif de construire des portefeuilles robustes qui s'adaptent à toutes les configurations de marché. Elle se caractérise par sa flexibilité, qui s'entend par son adaptabilité intellectuelle – nous ne retenons pas un seul scénario central mais nous analysons en permanence plusieurs scénarios afin de savoir comment réagir si les choses ne se passent pas comme prévu – et par la diversification des investissements. De fait, nous utilisons tous les actifs cotés et liquides existants sur les marchés mondiaux.

Cette approche nous a pour le moment permis de passer l'obstacle du conflit russo-ukrainien, les trois fonds de notre gamme Invest Latitude affichant à ce jour des niveaux de volatilité maîtrisés et des performances positives depuis le début de l'année*. Notre objectif est d'apporter de la sérénité à nos clients à travers nos décisions de gestion (rappelons que nous n'utilisons pas l'effet de levier et que nous ne nous exposons pas à des instruments illiquides), en délivrant de la performance dans la durée.

Quels sont les différents points d'attention que vous retenir à court et à moyen termes ?

Nos portefeuilles sont actuellement construits en fonction de trois éléments. Il s'agit tout d'abord du conflit russo-ukrainien et de la problématique de l'énergie qui y est rattachée, mais qui est bien plus profonde. Le conflit met en évidence la dépendance de l'Europe pour ses approvisionnements en gaz. Nous sommes en train de nous rendre compte



que certaines énergies carbonées, mais aussi les minerais comme le cuivre et le nickel, sont des éléments nécessaires de la transition énergétique, dans lesquels nous n'avons pas suffisamment investi ces dernières années.

Autre élément que nous suivons de près : la hausse des taux enclenchée par la Fed dans un contexte de ralentissement économique, le défi étant de parvenir à un soft landing, ce qui a rarement été le cas lors des précédentes phases de hausse de taux de la Banque centrale américaine.

Il va également falloir suivre l'évolution de la Chine à moyen terme, le risque de ralentissement économique étant réel. Si les autorités veulent que la croissance reste à un niveau élevé de 5 à 6 % par an, elles devront continuer à réaliser des investissements non productifs dans l'immobilier et les infrastructures publiques. Mais si elles décident de

réduire la dépendance de l'économie à l'immobilier (qui a représenté jusqu'à 35 % du PIB), le rythme de croissance annuelle de l'économie chinoise risque de redescendre autour de 2 à 3 % seulement.

Sur quels types d'actifs avez-vous actuellement des convictions marquées ?

Nous sommes exposés aux valeurs énergétiques qui, de notre point de vue, s'en sortiront bien dans toutes les configurations de marché : les tensions géopolitiques, tout comme la transition énergétique, leur sont favorables. De fait, pour assurer une transition pérenne, mieux vaut que le prix des matières premières soit élevé (on décarbone plus rapidement avec un baril de pétrole à 110 dollars !). Par ailleurs, il faut travailler dans toutes les directions pour réaliser cette transition. Dans sa taxonomie, l'Union européenne a d'ailleurs reconnu le rôle du gaz naturel, qui est l'énergie carbonée la plus propre. Nous adhérons pleinement à cette approche politique, qui établit une hiérarchie des énergies en fonction des exigences de la TEE mais aussi en tenant compte de la réalité des choses, et notamment de l'intermittence des énergies alternatives.

Les émergents (hors Chine), qui ont été massacrés et qui bénéficient de l'envolée des prix des matières premières, nous semblent également receler des opportunités, tant au niveau des actions que des obligations et des devises (qui sont au plus bas), mais à des degrés différents selon les pays.

Enfin, l'or nous semble intéressant dans une optique de moyen terme. ■

**Données au 25/03/2022.*

Actifs réels

Les records s'enchaînent dans les actifs réels. Si les montants accumulés sont impressionnants en matière de capital investissement, la dynamique de croissance est également bien réelle dans les infrastructures en France comme au niveau mondial. Ces classes d'actifs divergent en revanche en termes de distribution, en effet tandis que les fonds de capital investissement se démocratisent, les investissements dans les infrastructures sont essentiellement le fait des grands institutionnels.

La reprise en 2021 s'est traduite par des levées de fonds et des investissements massifs dans les actifs réels et en particulier dans le capital investissement. « La valeur totale des opérations de LBO a atteint le sommet historique de 1 100 milliards de dollars au niveau mondial en 2021 soit deux fois plus que les 577 milliards de dollars de 2020, et 2022 s'annonce tout aussi importante en termes de montants », détaille Jean-Christel Trabel, associé chez Jasmin Capital. Cette dynamique concerne aussi la France. Le bilan publié par France Invest sur le marché français fin mars est en la matière éloquent. En 2021, l'activité est repartie à la hausse avec 24,5 milliards d'euros levés par les fonds de capital investissement, ce qui correspond à une hausse de 33 % par rapport à 2020, mais surtout et cela est plus significatif compte tenu de la crise sanitaire, de 17 % par rapport à 2019. Toutes les catégories de fonds sont concernées, qu'il s'agisse de ceux dédiés à l'innova-

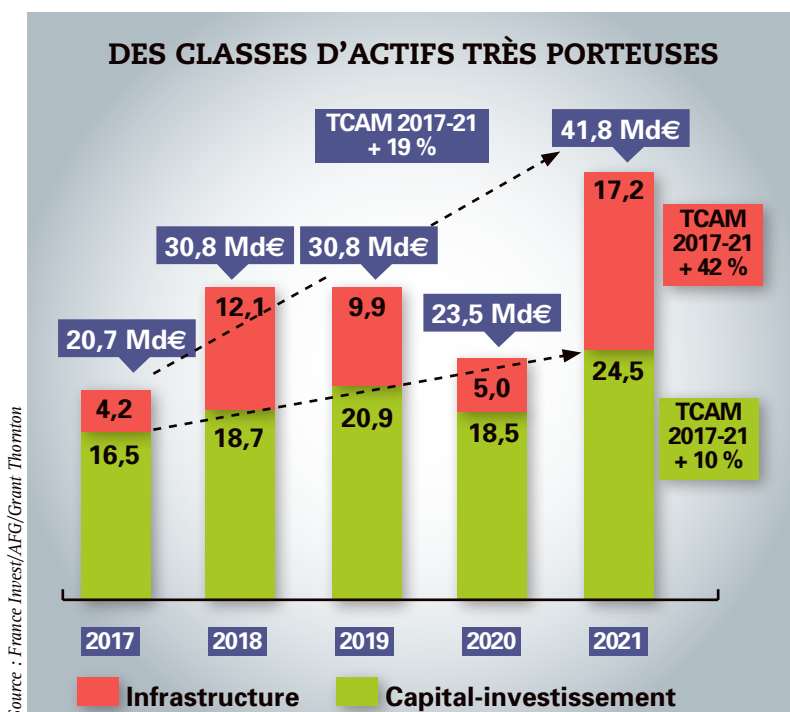
tion et au lancement de projets, comme ceux spécialisés sur le financement de sociétés plus matures. Les spécialistes de France Invest notent tout de même que deux secteurs se distinguent : la santé et le numérique qui focalisent un grand nombre de projets. Et là encore le cas de la France n'est pas spécifique puisqu'un rachat sur trois concerne au niveau mondial une entreprise technologique.

Des projets domestiques

Les fonds spécialisés dans les investissements en infrastructure ont également enregistré une belle collecte l'an dernier et démarrent bien 2022. Au niveau mondial, 2021 a été une année record en termes de levées de fonds essentiellement dans le cadre des fonds fermés qui ont enregistré une collecte de 110 milliards de dollars en ligne avec le pic de 2019. La moitié de ces investissements ont été ciblés sur l'Europe et en ce qui concerne la France, selon le bilan de France Invest, les levées de capitaux ont été historiques l'an dernier à 17,2 milliards d'euros contre 5 milliards en 2020 et 75 % de ces capitaux proviennent de l'international. Pour autant, les fonds sont majoritairement investis en France puisque 56 % des projets soutenus y sont domiciliés. Si ces deux classes suivent une belle dynamique, en France elles n'intéressent pas le même type de clientèle. Les compagnies d'assurances et les fonds de pension sont les principaux souscripteurs des fonds d'infrastructure tandis que les fonds de capital investissement intéressent une clientèle de plus en plus diversifiée. France Invest constate une plus forte attractivité des fonds de capital investissement auprès des personnes physiques et des family offices, ces derniers ont en effet placé en 2021 quelque 4,8 milliards d'euros dont 515 millions dans le cadre de souscriptions par le biais de contrats d'assurance-vie en unités de compte. Parmi les fonds qui ont intéressé cette clientèle figurent notamment ceux possédant le label Relance mis en œuvre par Bercy afin d'inciter les particuliers à utiliser l'épargne accumulée pendant la crise sanitaire pour soutenir les entreprises hexagonales. ■

Sandra Sebag

DES CLASSES D'ACTIFS TRÈS PORTEUSES



Parole d'expert

« Les infrastructures, un actif refuge de plus en plus plébiscité par la clientèle privée »

Une faible corrélation aux cycles économiques et aux marchés, des cash-flows prévisibles et réguliers, une bonne protection contre l'inflation : les infrastructures offrent un cadre d'investissement intéressant. Au point d'attirer un spectre d'investisseurs de plus en plus large. Lumière sur cette classe d'actifs avec Alban de la Selle, managing partner et CIO de Generali Global Infrastructure (GGI)*.

La crise sanitaire a une nouvelle fois apporté la démonstration du fait que les infrastructures se comportent bien dans les phases de tensions sur les marchés...

Effectivement, tout comme pendant les crises financières de 2008 et de 2012, la classe d'actifs a bien performé par rapport au reste du marché. Plusieurs raisons à cela. Les infrastructures concernent dans une grande majorité des cas des services essentiels (transport, électricité, eau), qui sont relativement décorrélés des cycles économiques. Il s'agit souvent d'activités régulées, voire monopolistiques, qui sont de ce fait protégées de la concurrence par de fortes barrières à l'entrée. Et, grâce à des contrats de moyen et de long terme, les revenus dégagés sont relativement stables, quel que soit l'environnement. Les infrastructures génèrent donc des cash-flows prévisibles et réguliers. Et puis il s'agit d'actifs « physiques », tangibles et stables. Autant d'éléments qui rassurent les investisseurs en temps de crise.

La classe d'actifs présente-t-elle un intérêt particulier dans l'environnement actuel ?

L'inflation, qui est au cœur des préoccupations, ne constitue pas un facteur de risque pour les infrastructures. Bien au contraire ! La plupart du temps, une grande partie des revenus des projets est en effet indexée sur l'inflation (pensons par exemple aux tarifs des autoroutes à péage), ce qui permet de faire face à la hausse des coûts d'exploitation et même de dégager un rendement supplémentaire.

De la même manière, la hausse des taux d'intérêt ne doit pas être problématique. En ce qui concerne les investissements en dette, le relèvement des taux est neutre si la dette est à taux fixe et il entraîne même un rende-



ment supérieur si la dette est à taux variable. Quant à l'investissement en fonds propres, il est généralement protégé par des instruments de couverture (swaps), que les prêteurs exigent avant la mise en place de leurs financements.

Observe-t-on de ce fait un élargissement du spectre d'investisseurs qui se positionnent sur la classe d'actifs ?

Historiquement, les investissements en infrastructures étaient l'apanage de spécialistes, en raison du ticket minimal requis pour ces investissements.

Compte tenu des caractéristiques de la classe d'actifs que nous venons d'évoquer et de la configuration actuelle des marchés, nous constatons chez GGI un intérêt croissant de la part de la clientèle privée, qui recherche des actifs offrant des rendements stables et meilleurs que ceux servis par le marché obligataire. De plus en plus, les conseillers en gestion de patrimoine et les banques privées présentent donc des solutions d'investissements en infrastructures à leurs clients, dans une optique de diversification de leurs portefeuilles par rapport aux classes d'actifs traditionnelles.

Dans ce contexte, notre organisation consti-

tue un atout majeur car elle permet de faire le pont entre le monde institutionnel et le retail. Notre plateforme de financement d'infrastructures, qui gère plus de 6 milliards d'euros d'encours, bénéficie en effet de son rattachement au groupe Generali, qui commercialise les produits via son réseau de distribution.

Ces « nouveaux » clients privés ont-ils des attentes spécifiques, au-delà de l'aspect rendement ?

Ils veulent s'assurer que leur épargne est utilisée de manière vertueuse. Les produits que nous proposons, qui intègrent les préoccupations ESG, sont en phase avec ces aspirations. Dès sa création en 2018, GGI a embrassé des règles d'investissement très volontaristes en la matière. Les thèmes comme la mobilité verte – notamment le rail – et la transition énergétique au sens large, qui attirent particulièrement les investisseurs privés, sont au cœur de notre politique d'investissement. ■

*GGI fait partie de Generali Investments.

Aucune des informations contenues dans ce document n'est destinée à constituer un conseil en investissement, juridique, fiscal, comptable ou autre. Ce document est produit dans le seul but de fournir des informations indicatives. Generali Global Infrastructure ne pourra être tenue responsable de toute décision prise ou non sur la base des informations contenues dans ce document, ni de l'utilisation qu'un tiers pourrait en faire.

Toute référence à un classement, une notation ou un prix ne constitue pas une garantie de performance future et n'est pas constante dans le temps.

Il existe des risques importants associés à un investissement dans des actifs d'infrastructure ou des services fournis par Generali Global Infrastructure. L'investissement dans les produits et services de Generali Global Infrastructure sont uniquement disponibles pour les clients professionnels et les contreparties éligibles conformément à la directive sur les marchés d'instruments financiers (MiFID) ; ils ne sont pas disponibles pour les clients non professionnels.

L'annuaire des partenaires

Les sociétés de gestion

L'univers de la gestion d'actifs continue d'attirer de nouveaux entrants. Au cours de la décennie écoulée, durant laquelle l'industrie a connu de nombreux bouleversements (crises à répétition, variations importantes des actifs sous gestion, pandémie mondiale et digitalisation à marche forcée), le nombre de sociétés de gestion est passé de 600 à 708 selon l'Autorité des marchés financiers. Elles interviennent dans tous les domaines – gestion active, gestion passive, gestion alternative, capital investissement, gestion d'actifs immobiliers – et sont particulièrement en pointe en matière d'investissement responsable. En 2021, les encours globaux sous gestion en France (mandats et OPC) ont progressé de 6,6 % pour s'établir à près de 4 802 milliards d'euros. Dans un contexte très favorable à la collecte, une quarantaine de nouvelles sociétés ont reçu leur agrément. Quelques structures étrangères ont obtenu un agrément pour intervenir sur le marché français mais les projets entrepreneuriaux sont prépondérants. Plus des deux tiers des sociétés de gestion sont des boutiques, dont la taille varie de quelques dizaines de millions à plusieurs dizaines de milliards d'euros. Parallèlement à ces créations, le mouvement de consolidation se poursuit : Amundi a renforcé son offre en gestion passive avec le rachat de Lyxor, Amplegest s'est rapproché du groupe Cyrus, Oddo BHF AM a racheté Métropole Gestion, etc.



41

**“Protéger
l’environnement
freine la
croissance.”**

**Votre
épargne
peut concilier
les deux.**

**Dans quel
monde
voulez-vous
investir...
et vous investir ?**

amundi.fr

**La confiance
ça se mérite**

Amundi
GROUPE CRÉDIT AGRICOLE

Investir implique un risque de perte en capital. Les performances passées ne préjugent en rien des résultats futurs.

Information promotionnelle non contractuelle ne constituant ni un conseil en investissement, ni une recommandation, ni une sollicitation d'achat ou de vente. Amundi Asset Management, Société par Actions Simplifiée - SAS au capital de 1 143 615 555 € - Société de gestion de portefeuille agréée par l'AMF n° GP 04000036 - Siège social : 91-93 boulevard Pasteur, 75015 Paris, France - 437 574 452 RCS Paris - Pour plus d'information : amundi.fr - Mars 2022. | WALK®

■ Structure et forme juridique

Dirigeants :

- Valérie Baudson, Directrice Générale
- Bernard De Wit, Directeur du Pôle Support et Contrôle
- Vincent Mortier, Directeur des Gestions
- Pascal Blanqué, Chairman d'Amundi Institute
- Fathi Jerfel, Directeur du Pôle Réseaux partenaires
- Jean-Jacques Barbéris, Directeur du Pôle Clients Institutionnels et Corporate et ESG
- Dominique Carrel-Billiard, Directeur du Métier Actifs Réels
- Guillaume Lesage, Chief Operating Officer

Effectif : 5 300 collaborateurs (effectif interne consolidé Amundi et Lyxor au 01/01/2022)

Date de création : 2010

Société par actions simplifiée

Numéro d'immatriculation 314 222 902 RCS Paris – France

Capital social de 1 143 615 555 euros

Actionnariat (au 31/12/2021) :

- Groupe Crédit Agricole : 69,46 %
- Salariés : 0,75 %
- Flottant : 29,66 %
- Autocontrôle : 0,13 %

Profil

Premier gérant d'actifs européen parmi les 10 premiers acteurs mondiaux¹, Amundi propose à ses 100 millions de clients - particuliers, institutionnels et entreprises - une gamme complète de solutions d'épargne et d'investissement en gestion active et passive, en actifs traditionnels ou réels.

Ses six plateformes de gestion internationales², sa capacité de recherche financière et extra-financière, ainsi que son engagement de longue date dans l'investissement responsable en font un acteur de référence dans le paysage de la gestion d'actifs.

Les clients d'Amundi bénéficient de l'expertise et des conseils de 5 300 professionnels³ dans plus de 35 pays. Filiale du groupe Crédit Agricole, Amundi est cotée en Bourse et gère aujourd'hui plus de 2 000 milliards d'euros d'encours⁴.

1. Source : IPE « Top 500 Asset Managers » publié en juin 2021 sur la base des encours sous gestion au 31/12/2020.

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

3. Effectif interne consolidé Amundi et Lyxor au 01/01/2022.

4. Données Amundi y compris Lyxor au 31/12/2021.

Repères

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

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

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

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

Contact

Service Presse

Email : servicepresse@amundi.com



91-93, boulevard Pasteur - 75015 Paris

Tél : 01 76 33 30 30

www.amundi.com

**La confiance,
ça se mérite**

Equipe

Valérie
Baudson,
Directrice
Générale



Bernard
De Wit,
Directeur du
Pôle Support et
Contrôle



Vincent
Mortier,
Directeur des
Gestions



Pascal
Blanqué,
Chairman
d'Amundi
Institute



Fathi Jerfel,
Directeur du
Pôle Réseaux
partenaires



Jean-Jacques
Barbéris,
Directeur du Pôle
Clients Institution-
nels et Corpo-
rates et ESG



Dominique
Carrel-Billiard,
Directeur du
Métier Actifs
Réels



Guillaume
Lesage, Chief
Operating
Officer



Photos : M. Delporte

ARKEA INVESTMENT SERVICES INVESTISSEUR NATURELLEMENT RESPONSABLE

67 %

des encours
labellisés*

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



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

Les sociétés de gestion

■ Structure et forme juridique

Dirigeants :

François Deltour, Président du directoire, Arkéa Investment Services

Guillaume David, Directeur Marketing & Communication, Arkéa Investment Services

Fabrice Neyroumande, Directeur Commercial, Arkéa Investment Services

Alain Guelennoc, Président du directoire, Federal Finance Gestion

Adil Amor, Directeur Général de Schelcher Prince Gestion

Effectif : 450

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

Siège social : 1, allée Louis Lichou - 29480 LE RELECQ-KERHUON.

Adresse postale : BP 97 - 29802 BREST CEDEX 9. Siren 318 502 747

RCS Brest - Société de courtage d'assurances immatriculée à l'ORIAS, n° 07 001 802. Établissement de crédit agréé par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution. TVA : FR 53 318 502 747.



1 allée Louis Lichou 29480 Le Relecq Kerhuon

Tél. : 09 69 32 88 32

contact@arkea-is.com

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

Repères

■ Offre et positionnement

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

Fort d'un écosystème de boutiques expertes (Federal Finance Gestion, Schelcher Prince Gestion, Arkéa Real Estate, Arkéa REIM, SWEN Capital Partners, Mandarine Gestion, Yomoni et Arkéa Banque Privée) totalisant plus de 70 Md€ d'encours, Arkéa IS crée des solutions pour protéger et valoriser les placements de ses clients afin de leur permettre d'avoir confiance dans la réalisation de leurs projets.

■ Nos valeurs

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

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

■ Un archipel de gestions complémentaires

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

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

- **Federal Finance Gestion** : société de gestion historique du Groupe Arkéa, offrant des solutions autour de 3 expertises : Mandat, Multigestion & Gestion Pilotée et Cross Asset Solutions. Depuis 40 ans au service des clients des épargnants et des investisseurs.
- **Schelcher Prince Gestion** : expert historique en gestion obligataire et de convertibles. La gamme est organisée autour de 2 axes : les actifs cotés (Crédit Short Term & High Yield, Convertible et Absolute Return) et les actifs non cotés (Dette Privée Corporate et Dette Transition Infrastructure).
- **Arkéa Real Estate** : société spécialiste des activités d'investissement, asset et property management immobiliers pour compte de tiers.
- **Arkea REIM** : société de gestion de fonds immobiliers acteur des transitions immobilières qui se dessinent sur nos territoires.
- **Arkéa Banque Privée** : structure spécialement dédiée à la gestion patrimoniale.
- **Swen Capital Partners** : un des leaders européens de l'investissement responsable en non coté.
- **Mandarine Gestion** : spécialiste des marchés actions.
- **Yomoni** : société de gestion 100 % en ligne.

Chiffres clés

(au 31/12/2021)



70 Md€ d'encours gérés ou conseillés



Création en **1980**



450 collaborateurs dont **300** pour les entités consolidées

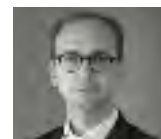


+ **180** fonds

Contacts

Service Relation Clientèle

contact@arkea-is.com



François Deltour,
Président du directoire,
Arkéa Investment Services



Guillaume David,
Directeur Marketing &
Communication,
Arkéa Investment Services



Fabrice Neyroumande,
Directeur Commercial,
Arkéa Investment Services



Alain Guelennoc,
Président du directoire,
Federal Finance Gestion



Adil Amor,
Directeur Général,
Schelcher Prince Gestion

Agir pour le progrès humain en investissant dans ce qui compte



Notre philosophie d'investissement est axée sur une gestion responsable, active et de long terme. Ces principes reposent sur la manière dont nous exerçons l'ensemble de nos activités, la manière dont nous agissons en tant que partenaires de nos clients et l'expérience que nous offrons à nos collaborateurs.

En savoir plus :

WWW.AXA-IM.FR

Ce document promotionnel est exclusivement conçu à des fins d'information. Il ne constitue ni un élément contractuel, ni un conseil en investissement. Du fait de sa simplification, ce document peut être partiel et les opinions, estimations et scénarii qu'il présente peuvent être subjectifs et sont susceptibles d'être modifiés sans préavis. Il ne contient pas les informations nécessaires à la prise d'une décision d'investissement.

AXA Investment Managers Paris - Tour Majunga - La Défense 9 - 6 place de la Pyramide - 92800 Puteaux. Société de gestion de portefeuille titulaire de l'agrément AMF N° GP 92-008 en date du 7 avril 1992. S.A. au capital de 1 421 906 euros immatriculée au registre du commerce et des sociétés de Nanterre sous le numéro 353 534 506. © AXA Investment Managers 2022. Tous droits réservés. ©Gettyimages - IDA - 13-10936.

Les sociétés de gestion

■ Structure et forme juridique

Dirigeants :

- Marco Morelli, Executive Chairman
- Hans Stoter, Global Head of AXA IM Core
- Marion Le Morhedec, Global Head of Fixed Income
- Matthew Lovatt, Global Head of Client Group, Core
- Florence Dard, Global Head of Client Group, Alts
- Godefroy de Colombe, Global Chief Operating Office
- Isabelle Scemama, Global Head of AXA IM Alts & CEO of AXA IM - Real Assets
- Deborah Shire, Deputy Head of AXA IM Alts & Global Head of Structured Finance
- Jean-Christophe Ménioux, General Secretary and CFO
- Frédéric Clément, Global Head of Human Resources

- Effectif : 2 460 collaborateurs
- AXA Investment Managers Paris, société Anonyme au capital de 1 421 906 euros enregistrée au Registre du Commerce de Nanterre sous le numéro 353 534 506.
- Date de création : 1994
- Agrément AMF N° GP 92008
- Actifs sous gestion : 887 milliards EUR (à fin décembre 2021)



**Tour Majunga. 6, place de la Pyramide
92908 Paris - La Défense cedex – France**

Tél : +33 1 44 45 70 00

Site web : www.axa-im.fr

**Agir pour le progrès
humain investissant
dans ce qui compte**

Repères

■ Positionnement

AXA Investment Managers est un investisseur responsable, actif et de long terme. Nos domaines d'expertises regroupent l'ensemble du spectre de la gestion obligataire, la gestion multi-asset, la gestion actions orientée vers les titres de croissance et l'économie évolutive qui se focalise sur les grandes tendances qui façonnent le monde de demain, les actifs réels et l'investissement alternatif qui englobe l'immobilier, la dette privée, le crédit alternatif, les infrastructures et les hedge funds.

■ Prestations

Leader sur le marché de l'investissement responsable, nous gérons 563 milliards d'euros d'actifs intégrant des critères ESG, durables ou à impact.

Engagé à atteindre l'objectif de zéro émission nette de gaz à effet de serre d'ici 2050, AXA IM est le seul gérant français membre fondateur de l'initiative « Net Zero Asset Managers ».

Notre gamme de fonds ACT est la plus aboutie de nos offres en investissement responsable, conçue pour réduire de manière significative l'impact du changement climatique et prendre en compte les grands enjeux sociaux de notre société.

Equipe



Marco Morelli,
Executive Chairman



Hans Stoter, Global
Head of AXA IM Core



Marion Le Morhedec,
Global Head of Fixed Income



Matthew Lovatt, Global
Head of Client Group, Core



Florence Dard, Global
Head of Client Group, Alts



Godefroy de Colombe,
Global Chief Operating Office



Isabelle Scemama, Global
Head of AXA IM Alts & CEO
of AXA IM - Real Assets



Deborah Shire, Deputy
Head of AXA IM Alts &
Global Head of Structured
Finance



Jean-Christophe Ménioux,
General Secretary and CFO



Frédéric Clément, Global
Head of Human Resources

Profil

Proche de ses clients institutionnels, particuliers et distributeurs, AXA IM cherche à proposer les solutions les plus adaptées à leurs besoins. Forts de plus de 30 ans d'expérience acquis dans différentes phases et cycles de marché, notre approche à 360° nous offre une vision d'ensemble et approfondie des marchés financiers.

Contact

Mathieu Kerneis, directeur commercial
Wholesale France & Monaco
Ligne directe : +33 (0)1 44 45 83 08
Email : mathieu.kerneis@axa-im.com

Raya Bentchikou, responsable commerciale
réseaux et CGPI
Ligne directe : +33 (0)1 44 45 67 36
Email : raya.bentchikou@axa-im.com

Force commerciale indépendante au service des
investisseurs professionnels et des gérants



CFJC

Compagnie
Financière
JACQUES CŒUR

Linking Investors & Fund Managers

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

■ Structure et forme juridique

Dirigeant : François-Xavier Bouis (Président)

Effectif : 7 personnes

Fondée en 2003, la Compagnie Financière Jacques Cœur/CFJC est une Entreprise d'Investissement indépendante, multi-spécialiste en produits de gestion d'actifs dédiés aux investisseurs institutionnels européens, plateformes de distribution, banques privées et family office.

CFJC

Compagnie
Financière
JACQUES CŒUR

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

Repères

■ Positionnement

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

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

Au 31.12.2021, par l'intermédiaire de CFJC, près de 4 milliards d'euros d'actifs cotés et non cotés ont été investis par 400 investisseurs européens (France, Allemagne, Finlande, Danemark, Belgique, Luxembourg, Suisse, Italie, Espagne).

■ Expertises

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

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

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

■ Faits marquants

La diversité des expériences de ses équipes est la principale force de CFJC. Elle s'est ainsi dotée d'un club : **Le Club Jacques Cœur**, composé notamment de responsables d'Institutions de Retraite et de Prévoyance, de Banques et de Sociétés de Gestion européennes de renom. Grâce à ses éclairages géopolitiques, CFJC partage avec les investisseurs une vue de long terme sur l'économie et le monde financier.

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

Les équipes



François-Xavier Bouis
Président CFJC
T : +33 (0) 1 83 95 41 92
fxbouis@cfjc.fr



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



Pascal Dumont
Directeur Général Adjoint
Investisseurs Institutionnels
T : +33 (0) 1 83 95 41 93
pdumont@cfjc.fr



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

Référence

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

Aktia : spécialiste finlandais de la dette souveraine des pays émergents et frontières.

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

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

EM8 Private Equity : société de gestion française spécialisée dans les fonds de fonds de Private Equity (LBO, Technologie, et Emerging Managers).

Contact

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

Créer le futur, c'est l'avenir de votre patrimoine.



Les grands défis d'aujourd'hui sont les opportunités de demain.
Cette conviction est celle qui guide Degroof Petercam depuis 150 ans.
Pour contribuer à construire l'avenir des générations actuelles et futures,
nous investissons dans des services patrimoniaux robustes et durables.

Banque privée,
intérêts communs.

www.degroofpetercam.fr

15^{YEARS}

 Degroof
Petercam

Imagine Tomorrow since 1871

■ Structure et forme juridique

Dirigeants :

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

Effectif :

- Groupe : > 1400 collaborateurs
- France : > 60 collaborateurs

Année de création (Groupe) : 1871

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

Capital (France) : 1 833 989 euros

Groupe d'appartenance : Degroof Petercam

Localisation (Groupe) : Belgique, France, Luxembourg, Allemagne, Italie, Pays-Bas

15 YEARS

Degroof Petercam

Imagine Tomorrow since 1871

Degroof Petercam Wealth Management

44 rue de Lisbonne, 75008 Paris

Tél : +33 1 73 44 56 50

<https://www.degroofpetercam.fr/fr/home>

**Imagine Tomorrow
since 1871**

Repères

■ Positionnement

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

■ Zone d'Expertise

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

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

■ Faits marquants

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

Profil

Forte de son histoire remontant à 1871, Degroof Petercam est une institution financière de référence historiquement basée à Bruxelles. Groupe indépendant détenu par des actionnaires familiaux engagés sur le long terme, nous proposons nos services à des investisseurs privés et institutionnels.

Nos clients bénéficient d'une combinaison unique de services alliant gestion de patrimoine, investment banking (corporate finance et intermédiation financière) et asset management. Le total des avoirs de notre clientèle - toutes activités confondues (sous gestion, sous administration et en dépôt) et double comptage exclu - représente près de 75 milliards d'euros.

Nous employons plus de 1 400 professionnels expérimentés en Belgique, au Luxembourg, en France, aux Pays-Bas, en Allemagne et en Italie.

Contacts

Geoffrey LORRAIN

Ligne directe : +331 73 44 57 09

Email : g.lorrain@degroofpetercam.com

Thaline MELKONIAN

Ligne directe : +331 73 44 56 88

Email : t.melkonian@degroofpetercam.com

L'équipe



Véronique Jeannot,
CEO France



Thaline Melkonian,
Directrice Générale
Déléguée, Head of Wealth
Management

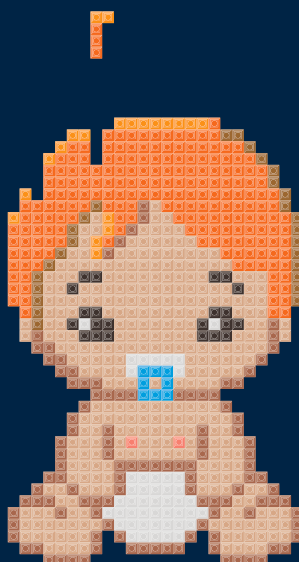


Christophe Brulé,
Directeur Général
Adjoint, Head of Asset
Management



EDMOND
DE ROTHSCHILD

L'HUMAIN : UNE VALEUR QUI N'A PAS FINI DE GRANDIR.



Parce que les compétences et le savoir sont au cœur de la création de richesse, nous avons pour objectif d'investir selon une approche responsable dans les entreprises qui font de l'accumulation du capital humain une source potentielle de performance économique et financière :
EDMOND DE ROTHSCHILD FUND **HUMAN CAPITAL**

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

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

■ Structure et forme juridique

Edmond de Rothschild Asset Management

Dirigeants : Christophe Caspar, Global CEO AM,
Benjamin Melman, Global CIO AM,
Marie Jacot-Cardoen, Global Head of Distribution,
Présidente du Directoire de Edmond de Rothschild
Asset Management (France)

Effectif : 700 collaborateurs

Acteur indépendant spécialisé dans la gestion d'actifs
et la banque privée, le Groupe Edmond de Rothschild
créé en 1953 gère 168 milliards de francs suisses
au 31 décembre 2020 et compte 2 500 collaborateurs
dans 32 implantations internationales.



EDMOND
DE ROTHSCHILD

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

Tél : 01 40 17 25 25

www.edmond-de-rothschild.com/fr

L'audace de bâtir l'avenir

Repères

■ Positionnement

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

■ Expertises

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

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

■ Faits marquants

• Le fonds EdR Fund Big
Data a franchi la barre
symbolique d'un milliard
d'euros d'encours, porté
notamment par une
collecte nette avoisinant
les 370 millions d'euros en
2021. Ce succès traduit le
fort intérêt des investisseurs
pour la thématique, ainsi
que pour la performance du
fonds depuis sa création.

• En matière
d'investissement
responsable, un indicateur
résume bien la qualité de
notre engagement : plus
de 80 % des encours de
nos fonds ouverts sont
classés articles 8 et 9 selon
la réglementation SFDR. La
gamme de fonds labellisés
ISR a été multipliée par
quatre entre 2019 et 2021.

Dirigeants



Christophe Caspar,
Global CEO AM



Benjamin Melman,
Global CIO AM



Marie Jacot-Cardoen,
Global Head of
Distribution

Profil

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

Gamme actions

- EdR SICAV Euro Sustainable Equity – actions zone euro ISR
- EdR Fund Big Data – actions thématiques
- EdR Fund Human Capital – actions thématiques
- EdR Fund Healthcare – actions thématiques
- EdR SICAV Green New Deal – actions thématiques
- EdR Fund China – actions Chine

Gamme obligataire

- EdR SICAV Financial Bonds – dette financière
- EdR Fund Emerging Sovereign – dette souveraine émergente
- EdR Fund Emerging Credit – dette d'entreprises émergentes

Gamme Multi-Asset

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

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

Contacts

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

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

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

• Ligne directe : 01 40 17 27 31

FONDS INVEST LATITUDE, TRAVERSEZ LES CYCLES SEREINEMENT !

Invest Latitude Patrimoine



OBJECTIF
+3% net par an
sur 5 ans

PERFORMANCE 2022
+4,4% net

PERFORMANCE 5 ANS
+3,6% net par an
sur 5 ans

Quantalys
★★★★★
Morningstar
★★★★★

Invest Latitude Équilibre



OBJECTIF
+5% net par an
sur 5 ans

PERFORMANCE 2022
+4,5% net

PERFORMANCE 5 ANS
+5,4% net par an
sur 5 ans

Quantalys
★★★★★
Morningstar
★★★★★

Invest Latitude Croissance



OBJECTIF
+7% net par an
sur 5 ans

PERFORMANCE 2022
+5,1% net

PERFORMANCE 5 ANS
+7,1% net par an
sur 5 ans

Quantalys
★★★★★

*Données arrêtées au 04/04/2022 | Source : Invest AM, Morningstar TM, Quantalys | SRRI ou échelle de risque allant de 1 à 7. A risque plus faible (1), rendement potentiellement plus faible, à risque plus élevé (7), rendement potentiellement plus élevé | Les performances passées ne constituent pas un indicateur fiable des performances futures et ne sont pas constantes dans le temps | Les catégories Morningstar TM et Quantalys et les notations sont susceptibles d'évoluer dans le temps | Invest Latitude Monde a changé de nom le 04/06/2020 pour devenir Invest Latitude Équilibre | * Invest Actions Monde a changé de stratégie d'investissement le 1/7/2020 pour devenir Invest Latitude Croissance | Ce document est établi par INVEST AM – Société de gestion agréée par l'AMF – N° GP 10000054 - 50 bd Haussmann – 75009 PARIS. Sa remise à tout investisseur relève de la responsabilité de chaque commercialisateur, distributeur ou conseiller. Il a été réalisé uniquement dans un but d'information et ne constitue ni une offre, ni une recommandation personnalisée, ni une sollicitation en vue de la souscription de ce produit. Toutefois en cas de souscription, l'investisseur doit obligatoirement consulter le prospectus de l'OPCVM afin de prendre connaissance de manière exacte des risques encourus, notamment le risque de perte en capital et du risque de liquidité des actifs sous-jacents. L'investissement doit s'effectuer en fonction de ses objectifs d'investissement, son horizon d'investissement et sa capacité à faire face aux risques liés à la transaction. Les simulations et opinions présentées sur ce document sont le résultat d'analyses à un moment donné et ne préjugent en rien de résultats futurs. Il est rappelé que les performances passées ne préjugent pas des performances futures et ne sont pas constantes dans le temps. Les informations légales concernant les OPCVM, notamment les DICI et prospectus, sont disponibles auprès de Invest AM ou sur le site internet www.investam.fr Votre argent sera principalement investi dans des instruments financiers sélectionnés par la société de gestion. Ces instruments connaîtront les évolutions et aléas des marchés. Aucune contrepartie ne dispose d'un quelconque pouvoir de décision discrétionnaire sur la composition et la gestion du portefeuille, ni sur l'actif sous-jacent des instruments financiers dérivés. L'approbation des contreparties n'est requise pour aucune transaction sur le portefeuille.

■ Structure et forme juridique

Dirigeants : Gille Etcheberrigaray, Directeur Général et Directeur des Investissements

Effectif : 13 collaborateurs dont 6 gérants

Invest AM a été créée en 2011 et gère plus de 1 milliard d'euros d'actifs à fin mars 2022. La société de gestion, spécialiste de l'allocation d'actifs mondiale, est la filiale d'un acteur majeur du conseil en gestion de patrimoine français, le groupe Cyrus Conseil.



50 boulevard Haussmann, 75009 Paris

Tél : 01 80 48 16 30

Site web : www.investam.fr

Une expertise, l'allocation d'actifs mondiale

Repères

■ Positionnement

Invest AM intervient sur l'ensemble des marchés financiers mondiaux pour construire des solutions d'investissement multi-classes d'actifs robustes et résilientes, performantes et qui permettent à ses clients de traverser les cycles sereinement.

Résolument tourné vers les investisseurs privés, son offre de produits et solutions a été pensée pour répondre à leurs besoins ainsi qu'à ceux des conseillers en gestion de patrimoine, des family offices et des banquiers privés.

■ Zone d'Expertise

Le savoir-faire unique d'Invest AM est disponible au travers des expertises suivantes :

- Des 3 fonds « Global Macro » Invest Latitude Patrimoine, Equilibre et Croissance accessibles sur la très grande majorité des contrats d'assurance-vie français, luxembourgeois et sur comptes-titres,
- De solutions dédiées : gestion pilotée, gestion sous mandat, mandats de produits structurés et fonds sur-mesure également accessibles chez les plus grands acteurs de la place.

Depuis 2020, Invest AM a fortement investi dans la mise en œuvre d'une gestion plus responsable. Nos processus de gestion ont été enrichis de critères d'analyse extra-financiers et une partie de notre offre de produits et solutions a évolué en ce sens. A fin mars 2022, presque 50 % des actifs gérés par Invest AM sont à dominante responsable.

■ Faits marquants

Ouverture de l'activité de distribution externe :

Autrefois tournée uniquement vers la gestion des actifs financiers des clients du groupe Cyrus Conseil, Invest AM a opéré un virage stratégique en 2020 en s'ouvrant à la distribution externe, notamment auprès des conseillers en gestion de patrimoine, family offices et banquiers privés des marchés français et luxembourgeois. Cette initiative est un véritable succès puisque la société a dépassé cette année le milliard d'euros d'actifs sous gestion et a collecté plus de 100 millions d'euros auprès de partenaires externes.

Récompenses :

Invest AM a obtenu de nombreuses récompenses, saluant la robustesse et la performance de sa gamme de fonds. Le fonds Invest Latitude Patrimoine a obtenu le globe d'or du meilleur fonds patrimonial sur 3 ans par le magazine Gestion de fortune en 2020 et la gamme Invest Latitude a obtenu le prix de la meilleure gamme de fonds diversifiés sur 3 ans par le magazine Le revenu en 2019.

Expertise

Gamme Invest Latitude : Une gamme de fonds multi-classes d'actifs internationaux aux profils évolutifs :

- Invest Latitude Patrimoine – Cible Actions 30 % – SRRI 4
- Invest Latitude Equilibre – Cible Actions 60 % – SRRI 4
- Invest Latitude Croissance – Cible Actions 85 % – SRRI 5

Gestion pilotée : Mandats d'arbitrages en architecture ouverte, disponible en assurance-vie française accessibles dès 5 000 €

Gestion sous mandat : Mandats de gestion sur-mesure en assurance-vie luxembourgeoise (FID & FIC) et sur comptes-titres français et luxembourgeois accessibles dès 150 000 €

Mandat de produits structurés : Gestion clé en main de vos investissements en produits structurés disponible en assurance-vie luxembourgeoise et sur comptes-titres français et luxembourgeois dès 250 000 €

Contact

Constantin Paoli

Ligne directe : 06 79 05 77 81

Email : constantin.paoli@investam.fr

L'équipe



Gilles Etcheberrigaray,
DG et Directeur des investissements



Jean-Philippe Muge,
Directeur de la gestion déléguée



Constantin Paoli,
Directeur du développement



Ionel Sbiera,
responsable gestion diversifiée

Ouvrer pour la biodiversité ? Défi accepté.



En tant que spécialistes de la gestion active, nous n'hésitons pas à nous engager. La déforestation liée à l'industrie brésilienne du bœuf provoque une perte irréversible de la biodiversité. Nous encourageons les producteurs à utiliser la technologie blockchain pour localiser les opérations de déforestation, afin d'atteindre une traçabilité complète. Car notre priorité est de contribuer à un monde plus durable.

Découvrez notre approche de l'engagement actif sur robeco.com/fr/engagement

NUMÉRO 1 DE L'INVESTISSEMENT DURABLE*

*Étude de marché de Broadridge, 2021.
Broadridge Distribution Achievement Award (ESG/ISR) 2018, 2019, 2020, 2021



ROBECO
The Investment Engineers

Expertise en investissement durable par
ROBECOSAM

Information importante Destiné aux investisseurs professionnels. Robeco Institutional Asset Management BV (n° de registre 24123167) est une société de gestion de droit néerlandais agréée par l'AFM et autorisée à la libre prestation de service en France. Tout investissement est soumis à un risque et notamment de perte en capital. Pour plus d'information, consultez le site www.robeco.com/fr

■ Structure et forme juridique

Dirigeant : Karim Carmoun

Effectif : 8 personnes

Fondé en 1929 à Rotterdam, Robeco est un gérant d'actifs international présent dans 15 pays à travers le monde. A fin 2021, Robeco affichait 201 milliards d'euros d'encours sous gestion, dont 195 milliards d'euros intégrant les critères ESG. Filiale du Groupe, Robeco France se concentre sur la promotion des expertises de Robeco sur toutes les grandes classes d'actifs, thèmes d'investissement et zones géographiques, auprès d'une clientèle professionnelle.



36 rue Marbeuf 75008 Paris
www.robeco.com/fr

Du Climat à l'Impact : favoriser la transition vers un monde plus durable

Repères

■ Positionnement

Robeco France a la volonté d'être un acteur de référence et un partenaire privilégié sur le marché français, mettant en adéquation les innovations des équipes de gestion-recherche avec les besoins des investisseurs, proposant des solutions dédiées en lien notamment avec les grands enjeux de demain, et collaborant activement aux grandes initiatives de place.

■ Expertises

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

Investissement Durable : Pionnier & leader de l'investissement durable, avec à fin 2021, plus de 195 milliards d'euro sous intégration ESG, Robeco entretient une culture unique de la durabilité. De l'intégration systématique des critères ESG et des risques climatiques, en passant par l'impact investing et les ODD, jusqu'à l'actionnariat actif, cette approche holistique de l'investissement durable permet d'appréhender de manière optimale les risques et les opportunités liés aux entreprises dans lesquelles nous investissons et de faire des choix plus avisés.

Investissement Thématique : Parmi les leaders de l'investissement thématique, Robeco investit dans les mégatendances depuis la fin des années 90, avec à fin 2021, plus de 25 milliards d'euros sous gestion au travers d'une large gamme de fonds thématiques & thématiques durables (labélisées RobecoSAM). Ces stratégies en lien avec les grandes tendances séculaires (raréfactions des ressources ; changement climatique ; mobilité du futur ; digitalisation), et contribuant notamment aux objectifs de développement durable (ODD), permettent ainsi de répondre à la volonté des investisseurs de « donner du sens » à leur placement et de contribuer à avoir un impact positif.

■ Faits marquants

Robeco fait de la lutte contre le réchauffement climatique et la perte de biodiversité une priorité absolue. Nous sommes convaincus que le secteur de la gestion d'actifs dans son ensemble a un rôle clé à jouer pour agir comme une puissante force de changement et favoriser la transition vers des sociétés plus durables et plus résilientes.

Après avoir annoncé son ambition d'atteindre la neutralité carbone à horizon 2050 pour l'ensemble de ses actifs sous gestion, Robeco a publié en 2021 sa feuille de route détaillée Net Zéro avec des objectifs de réduction des émissions des portefeuilles, des investissements dans des solutions climatiques, et la mise en place d'un « dialogue accéléré » avec les sociétés investies en retard dans leurs efforts de transition, pour avancer vers un modèle économique bas carbone et avoir un impact réel sur le monde.

De même, Robeco a détaillé fin 2021 dans un livre blanc son approche pour lutter contre la perte de biodiversité et la manière dont cela se décline dans le processus d'investissement.

Les équipes

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

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

PIERRE-ADRIEN PEREZ
Clientèle Distribution
T : 01 55 35 47 74
p.perez@robeco.com

STEPHANIE NARQUIN
Marketing & Communication
T : 01 55 35 47 35
s.narquin@robeco.com

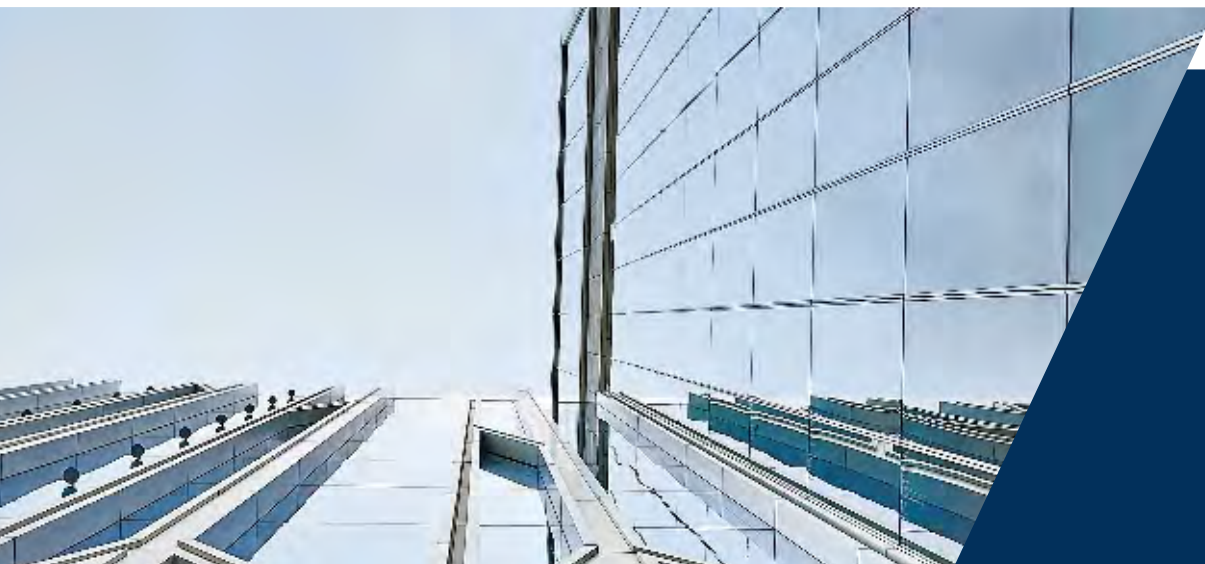
Référence

Depuis plus de 30 ans, les équipes de Robeco France répondent aux besoins des investisseurs institutionnels et partenaires de distribution. Avec une équipe dédiée aux services de ses clients, Robeco France a pour ambition de devenir un partenaire structurant du marché français au travers de solutions dédiées et de partenariats stratégiques.

Contact

Stephanie Narquin - Responsable Marketing & Communication
Tél. : 01 55 35 47 35 - Email : s.narquin@robeco.com

Une vision différente, source de création de valeur sur le long terme



Rothschild & Co Asset Management Europe, division du groupe Rothschild & Co, est un acteur indépendant de la gestion d'actifs offrant des services personnalisés de gestion à une large clientèle d'investisseurs institutionnels, d'intermédiaires financiers et de distributeurs.

■ Structure et forme juridique

Dirigeants :

Pierre Baudard, Associé-Gérant & Directeur Général

Didier Bouvignies, Associé-Gérant & Directeur des Gestions

Effectif : 150 collaborateurs

Division spécialisée en gestion d'actifs du groupe Rothschild & Co constituée sous la forme de société en commandite simple au capital de 1 818 181,89 euros



29 avenue de Messine, 75008 Paris

Tél. : 01 40 74 40 74

<https://am.eu.rothschildandco.com>

Une vision différente, source de création de valeur sur le long terme

Repères

■ Positionnement

Nous offrons des services personnalisés de gestion à une large clientèle d'investisseurs institutionnels, d'intermédiaires financiers et de distributeurs. Nous articulons notre développement autour d'une gamme de fonds ouverts, commercialisés sous six marques fortes : Conviction, Valor, Thematic, 4Change, OPAL et Essor bénéficiant de nos expertises de long terme en gestion active et de conviction ainsi qu'en gestion déléguée.

■ Expertises

En tant que gestionnaire d'actifs indépendant, nous développons des solutions d'investissement et des services sur-mesure. Grâce à la complémentarité de nos stratégies et approches sur l'ensemble des zones géographiques et classes d'actifs, nous proposons des solutions d'investissement dédiées, adaptées aux besoins de nos clients.

Gestion directe

Notre gestion de conviction couvre un large éventail de stratégies, incluant la gestion actions européennes, de grandes comme de petites et moyennes capitalisations, les gestions thématique, obligataire et diversifiée. Notre style se caractérise par une gestion de conviction, sur le long-terme, marquée par des choix de gestion marqués sur les titres, les secteurs et les thématiques.

Architecture ouverte

En matière d'architecture ouverte, notre sélection des meilleurs gestionnaires présents sur les plus grandes places financières mondiales nous permet d'offrir des solutions d'investissement adaptées aux besoins de chaque client. Notre gestion en architecture ouverte allie les deux approches d'analyse complémentaires top-down et bottom-up.

■ Faits marquants

Au cours des dernières années, nous avons étoffé notre offre sur des thématiques ciblées (Green Bonds, dette subordonnées financières, Net Zero, Inclusion & Handicap...). Celles-ci ont principalement concerné notre gamme 4Change pour laquelle nous avons obtenu 7 nouveaux labels courant 2021, portant le total à 10 fonds labellisés. Parallèlement, nous avons procédé à une mise en conformité avec la réglementation SFDR et, à ce jour, 96 % de nos fonds ouverts sont classés en article 8 ou 9 et 86 % en catégorie 1 et 2 AMF.

Les dirigeants



Pierre Baudard,
Associé-Gérant &
Directeur Général



Didier Bouvignies,
Associé-Gérant &
Directeur des Gestions

Référence

Nous gérons activement nos portefeuilles avec pour objectif de surperformer les indices, quelles que soient les conditions de marché, tout en maintenant un niveau de risque contrôlé. Notre stratégie d'investissement repose sur trois principes clés qui guident nos décisions d'investissement en matière d'allocation, de sélection de secteurs et de valeurs :

- Conviction : Nos portefeuilles reflètent les convictions les plus fortes des gestionnaires de portefeuille en termes d'allocation d'actifs, de sélection thématique, sectorielle et de titres.
- Fondamentaux : Notre philosophie d'investissement est basée sur une analyse quantitative et qualitative complète.
- Convexité : Nous ne suivons pas le consensus du marché si nous pensons qu'il y a une déconnexion entre les fondamentaux et les attentes du marché.

Contact

Fausto Trevisan

Ligne directe : 01 40 74 87 26

Email : fausto.trevisan@rothschildandco.com



SwissLife
Asset Managers

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

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

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

fr.swisslife-am.com

■ Structure et forme juridique

Effectif : 255

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

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



SwissLife
Asset Managers

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

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

Repères

■ Positionnement

Forte de plus de 250 collaborateurs, Swiss Life Asset Managers gère 62,1 milliards d'euros d'encours¹. La structure capitalise sur des équipes expérimentées, un engagement de longue date dans l'investissement responsable, un savoir-faire et des compétences reconnus afin de proposer une offre complète de solutions d'investissement et d'épargne en valeurs mobilières, actifs immobiliers et infrastructures au service du groupe Swiss Life et pour le compte de clients tiers.

1. Données Swiss Life Asset Managers au 31/12/2021
fr.swisslife-am.com

■ Expertises

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

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

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

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

Notre démarche ESG

En tant que gestionnaire d'actifs responsable, il nous incombe de faire converger les intérêts de nos clients et notre objectif qui est de favoriser la transition vers un futur durable. Nous investissons systématiquement dans les opportunités les plus adéquates pour nos clients et, lorsque cela est possible, celles qui contribuent au financement des ODD (objectifs de développement durable, Nations Unies). Chez Swiss Life Asset Managers France, l'ensemble des équipes est impliqué dans la démarche de développement durable de la société depuis plusieurs années. Nous considérons en effet que cette approche ne doit pas être comprise comme une dimension distincte de la gestion des actifs, mais bien comme une composante intégrée. Notre démarche d'investissement responsable fait partie intégrante de nos processus d'investissement.

Contact

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

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

L'équipe



Frédéric Bôl,
Président du Directoire



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

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

Allianz Global Investors

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

Amiral Gestion

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

Amplegest

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

Amundi Asset Management France

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

Arkea IS/Federal Finance Gestion

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

Auris Gestion

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

Aviva Investors

14, rue Roquépine 75008 Paris
Tél. : +33 1 76 62 90 00
www.avivainvestors.com

AXA Investment Managers

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

BlackRock Investment Managers

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

BNP Paribas

Asset Management
14, rue Bergère 75009 Paris
Tél. : +33 1 58 97 25 25
www.bnpparibas-am.fr

BNY Mellon IM

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

Candriam Investors Group

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

Carmignac Gestion

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

Crédit Mutuel Asset Management

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

Columbia Threadneedle Investments

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

Colville Capital Partners

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

Comgest

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

CPR Asset Management

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

Degroof Perercam France

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

DNCA Finance

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

DWS International GmbH Paris Branch

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

Ecofi

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

Edmond de Rothschild Asset Management

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

Eleva Capital SAS

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

Erasmus Gestion

14, rue de Marignan 75008 Paris
www.erasmusgestion.com

Eurizon Asset Management

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

Fidelity International

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

Financière de l'Arc

260, rue Guillaume du Vair
13090 Aix-en-Provence
<https://financieredelarc.com>

La Financière de L'Echiquier

53, avenue de l'Éna 75116 Paris
Tél. : +33 1 47 23 90 90
www.lfde.com

Franklin Templeton Investments France

20, rue de la Paix 75002 Paris
Tél. : +33 1 40 73 86 00
www.franklintempleton.fr

Gemway Asset Management

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

Generali Investments

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

Ginjer AM

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

Groupama Asset Management

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

Groupe La Française

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

HSBC Global Asset Management

Immeuble Cœur Défense
110, esplanade du Général-de-Gaulle,
92400 Courbevoie - La Défense 4
www.assetmanagement.hsbc.com/fr

Invesco Asset Management

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

IM Global Partners

5, rue Royale 75008 Paris
Tél. : +33 1 88 40 75 00
www.imglobalpartner.com

Invest AM

50, boulevard Haussmann
75009 Paris
www.investam.fr

IVO Capital Partners

4, avenue Bertie Albrecht 75008 Paris
Tél. : +33 1 45 63 32 47
www.ivocapital.com

JP Morgan Asset Management

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

Jupiter Asset Management Limited,
Zig Zag Building, 70 Victoria Street,
London SW1E 6SQ
www.jupiteram.com

Keren Finance
178, boulevard Haussmann 75008 Paris
Tél. : +33 1 45 02 49 00
www.kerenfinance.com

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

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

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

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

M&G Investments
6, rue Lamennais 75008 Paris
Tél. : +33 1 7 70 30 20
www.mandg.fr

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

Mercer Consulting (France) SAS
Tour Ariane
5, place de la Pyramide 92800 Puteaux
Tél. : 01 55 21 35 00
www.mercer.fr

Mirabaud & Cie (Europe) SA
13, avenue Hoche 75008 Paris
Tél. : +33 1 44 21 61 00
www.mirabaud.com/fr

Mirova
59 Av. Pierre Mendès-France
75013 Paris
Tél. : +33 (0)1 78 40 80 00
www.mirova.com

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

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

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

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

Natixis Investment Managers
43, avenue Pierre Mendès France
CS 41432
75648 Paris cedex 13
Tél. : +33 (0)1 78 40 90 00
www.im.natixis.com/fr

NN IP
52-56, rue de la Victoire 75009 Paris
Tél. : +33 1 56 79 34 50
www.nnip.com

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

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

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

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

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

Primonial
15-19, avenue de Suffren 75007 Paris
Tél. : +33 1 44 21 71 09
www.primonial.com

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

Rothschild et Cie AM Europe
29, avenue de Messine 75008 Paris
Tél. : +33 1 40 74 40 74
www.rothschildgestion.com

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

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

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

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

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

SwissLife Asset Managers France
153, rue Saint-Honoré 75001 Paris
Tél. : +33 1 40 15 16 07
contact-france@swisslife-am.com
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 Investment Management
32, rue de Monceau 75008 Paris
Tél. : +33 1 40 06 26 26
www.tikehaucapital.com

Thematics AM
43, avenue Pierre Mendès France
CS 41432 - 75648 Paris cedex 13
Tél. : 01 78 40 90 00
www.thematics-am.com

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

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

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

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

Twenty First Capital
160, boulevard Haussmann 75008 Paris
Tél. : +33 1 70 37 80 83
www.twentyfirstcapital.com

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

UBS La Maison de Gestion
91, boulevard Haussmann 75008 Paris
Tél. : +33 1 53 05 28 00
www.lamaisondegestion.com

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

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

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

Les prestataires de solutions et agences de notation

La crise du Covid-19 et les périodes de confinement ont montré l'importance de disposer d'outils adaptés au maintien des activités de gestion et des relations avec les clients. Grâce à la digitalisation, les sociétés de gestion ont gagné en agilité. L'offre a également évolué pour tenir compte des nouveaux besoins comme la mise à jour rapide des reportings, la transmission de données aux clients, la gestion des risques et le calcul des performances. Par ailleurs, l'investissement responsable ayant gagné en importance, des ressources importantes ont été déployées pour améliorer les rapports d'impact à destination des clients. Pour ce faire, de nombreuses sociétés de gestion ont recours à des agences spécialisées pour la collecte et le traitement de données extra-financières. De leur côté, les agences de notation analysent les tendances du marché de la gestion collective. Elles fournissent des données pour aider les sociétés de gestion à valoriser leurs expertises ou les clients à prendre les bonnes décisions d'investissements. Elles ont en particulier enrichi leurs expertises dans le domaine de l'ISR, afin de bien distinguer les caractéristiques des différents produits proposés.



65

Plus de 10 000 sélectionneurs
de fonds connectés en Europe !



Data

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

- +150 000 fonds et +600 contrats d'assurance vie
- Collecte auprès de + de 1 500 sources internationales
- Un périmètre large : FONDS, ETF, ASSURANCE VIE, OPCV, SCPI, FCPR, EMTN...
- Une collecte et dissémination des fichiers et documents réglementaires : EMT, EPT, DIC, DICI, SFDR...
- Des données propriétaires : Notations Quantalys, Baromètre Quantalys, Classification ESG...
- Les flux de collecte sur les fonds et ETF en Europe au quotidien pour une veille commerciale et marketing en temps réel



Solutions

Un des moteurs les plus puissants du marché pour l'analyse des fonds

- La solution standard « MULTI+ » à destination des Sociétés de Gestion, propose dans un cadre collaboratif de travail en réseau, une gamme complète d'outils depuis la recherche et comparaison de fonds, à la construction et gestion de portefeuilles modèles, en passant par l'information sur les encours et collecte par part et par société...
- Des solutions « sur-mesure », totalement personnalisées et répondant à des objectifs exigeants, déployées sur les sites internet ou intranet des Sociétés de Gestion



Consulting

Une recherche indépendante qui fait référence dans l'Asset Management

- Des Observatoires et Espaces Thématiques sur les grandes catégories : Gestion ISR, Gestion ETF, Gestion Thématique, Gestion Allocation, Gestion Alternative ...
- Une classification ESG unique
- Une notation quantitative des fonds reconnue (étoiles Quantalys)
- Une notation quantitative des Sociétés de Gestion (AAA, AA, A...)
- Des partenariats forts avec les médias (BFM, Le Figaro, Les Echos, Option Finance, BSmartTV, Club Patrimoine, Le Courrier Financier...)



Communication

La garantie d'une communication ciblée sur les sélectionneurs de fonds

- Une visibilité forte et adaptée auprès des professionnels de la sélection de fonds
- Des espaces publicitaires exclusifs et non intrusifs pour des campagnes plus impactantes
- Un site qui connaît un taux de croissance fort
- Des innovations axées sur le contenu et développées en partenariat avec des Sociétés de Gestion

Votre contact :



Maryse Lebel
Responsable Partenariats
Tél : +33 (0)1 87 89 95 77
Email : mlebel@quantalys.com

quantalys.com
group.quantalys.com

■ Structure et forme juridique

Dirigeants :

- Jean-Paul Raymond, cofondateur et Directeur
- Vincent Weil, cofondateur et Directeur
- Jean-François Bay, Directeur général

Effectif : 60

Fondée en 2007 par Vincent Weil et Jean-Paul Raymond, Quantalys est une société à responsabilité limitée au capital de 30 000 euros. Quantalys a rejoint le groupe Harvest en 2021.

Quantalys

15, rue de la Banque, 75002 Paris

Tél. : 01 42 41 06 11

www.quantalys.com group.quantalys.com

Big Investment Decisions Require Big Data Analytics

Repères

■ Positionnement

Quantalys s'affirme aujourd'hui comme le spécialiste français de la donnée financière, des solutions digitales, de la notation des fonds et de la recherche financière à destination des professionnels de la gestion. Quantalys a rejoint le groupe Harvest en 2021, Fintech leader en France pour les logiciels dédiés aux métiers du patrimoine et de la finance.

■ Expertises

Suite à son intégration au Groupe Harvest, Quantalys poursuit intensément son développement autour de 4 grands pôles d'activités :

• DATA

Des données financières à jour et disponibles facilement

Le pôle DATA collecte, vérifie, calcule et rediffuse auprès des plateformes les données financières sur plus de 150 000 fonds et 600 contrats d'assurance vie.

• SOLUTIONS

Les solutions standards (licences) et les solutions dédiées

Le pôle SOLUTIONS édite et distribue des outils d'aide à la décision à destination des professionnels (conseillers financiers, distributeurs, sociétés de gestion, investisseurs institutionnels, plateformes...).

• CONSULTING

Analyses, notations et portefeuilles modèles

Le pôle CONSULTING est spécialisé dans l'analyse, la notation des fonds et la réalisation de portefeuilles modèles à partir de fonds ou d'ETF.

• COMMUNICATION

Des offres personnalisées pour gagner en visibilité

Le pôle COMMUNICATION propose des solutions modulables pour mettre en avant les sociétés de gestion et l'ensemble de leurs expertises et de leurs produits, grâce à des offres uniques et exclusives.

■ Références clients

• Cabinets de conseil en gestion de patrimoine :

LA FINANCIERE DU CAPITOLE, LAPLACE...

• Family offices et sociétés de gestion privées :

AURIS GESTION PRIVEE, INKIPIT...

• Plateformes et groupements de CGP : NORTIA, UNEP...

• Sociétés de gestion :

BLACKROCK, CPR AMUNDI...

• Institutionnels :

APICIL, AGRICA, CAMACTE...

• Banques : NATIXIS, BNP PARIBAS...

• Compagnies d'assurances : AXA, GENERALI...

• Médias : BFM, LE FIGARO, OPTION FINANCE, GESTION DE FORTUNE...

• Solutions technologiques : STOXX QONTIGO, ICE DATA...

Direction générale



Jean-Paul Raymond, cofondateur et Directeur



Vincent Weil, cofondateur et Directeur



Jean-François Bay, Directeur général

Faits marquants

VERSION INTERNATIONALE : Quantalys est présente aujourd'hui en France mais aussi dans plusieurs pays d'Europe (Italie, Luxembourg, Suisse...). L'accélération de son développement européen est dû notamment à la sortie de la version internationale de sa licence standard, Quantalys GLOBAL : une plateforme SaaS multi-pays, multi-devises, multi-langues pour les sélectionneurs de fonds internationaux

NOTATIONS : Quantalys a enrichi sa notation sur les fonds (étoiles Quantalys) par une notation quantitative sur les sociétés de gestion (AAA, AA, A...)

FONDS ISR : Quantalys a mis en place une classification ESG afin d'identifier l'intensité des fonds ISR, leurs stratégies et thématiques (Low Carbon, Energies renouvelables...)

PORTEFEUILLES MODÈLES : Quantalys est devenue la première plateforme digitale proposant un catalogue de portefeuilles modèles gérés par les sociétés de gestion et accessibles directement par les conseillers et gérants



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 : 191

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

Driving Insights With Data

Repères

■ Positionnement

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

■ Expertises

Données de référence & valorisation

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

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

Conformité, réglementaire et fiscalité

Riches d'une offre couvrant plus de 70 réglementations à travers le globe, les solutions de SIX permettent non seulement d'acquiescer 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 ESG

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

Infrastructures

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

■ Faits marquants ou prestations

Avec des bureaux implantés dans 22 pays, SIX combine les avantages d'une présence et d'une expertise locales à une dimension internationale. L'entreprise offre ainsi des services de données pertinents pour l'asset servicing, l'administration de fonds, le middle-office, le conseil en investissements, la gestion d'actifs et de portefeuilles.

Missions

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

Contacts

Hugues Garcia, Directeur Général
Tél. : 01 53 00 01 00
hugues.garcia@six-group.com

Jacques-Olivier Falluel, Responsable Marketing-Communication
Tél. : 01 53 00 01 26
E-mail : jacques-olivier.falluel-morel@six-group.com

Les équipes



Marion Leslie,
Présidente



Hugues Garcia,
Directeur Général

Les associations et événements professionnels

Les associations ont un rôle d'information, d'assistance et de formation de leurs adhérents. Elles œuvrent pour défendre les intérêts d'une profession mais aussi rendre la Place de Paris plus compétitive. Elles sont des interlocuteurs privilégiés des pouvoirs publics français ou des instances européennes et participent aux principales évolutions réglementaires. Les associations travaillent sur les sujets d'investissement responsable, sur l'éducation financière, la transparence des frais de gestion, etc. Par ailleurs, chaque année, les acteurs de l'industrie se retrouvent autour d'événements incontournables pour la profession. Ils donnent lieu à des échanges riches entre fournisseurs de solutions d'investissement et acteurs de la distribution. En dépit de la pandémie et des différents confinements, les organisateurs d'événements ont su faire preuve d'imagination et de réactivité pour maintenir les rencontres soit de façon virtuelle soit dans des formats hybrides quand les conditions sanitaires le permettent.



71

Qui sommes-nous ?

L'association la plus représentative du monde institutionnel européen avec

82 Membres Actifs, entreprises et institutions, gérant plus de 3 000 Md€ d'actifs, quel que soit leur métier (assurance, retraite, prévoyance, mutuelle de santé, fonds de dotation, fondation, association, entité publique ou institution spéciale, entreprise à statut spécifique...).

Tous ont le souci d'une gestion à long terme de leurs capitaux permanents.

108 Membres Partenaires exerçant les différents métiers de la gestion financière (sociétés de gestion de portefeuille, banques, courtiers, consultants, fournisseurs d'indices, ...).

Cinq axes d'action

Fédérer les acteurs économiques concernés par les métiers de la gestion institutionnelle.

Être un centre de réflexions, de propositions et d'informations pour ses membres, et lieu d'échanges réguliers avec les membres partenaires.

Représenter les membres auprès des diverses autorités financières de régulation, de tutelle et de contrôle, nationales et européennes.

Recenser, synthétiser et faire connaître les expériences et expertises institutionnelles dans les dimensions financières et extra-financières de leur gestion d'actifs.

Réunir les acteurs de tous niveaux pour partager les interrogations, **réfléchir** aux pistes de solutions, promouvoir les expériences et **communiquer** sur les meilleures pratiques.

Nos activités

- une **veille réglementaire** stratégique
- une **enquête annuelle** sur le monde institutionnel
- des **travaux de recherche, guides** et **dossiers pratiques**
- une **contribution active** dans les groupes de travail de la Place de Paris
- des **propositions constructives** auprès des autorités et des associations professionnelles françaises et européennes
- des **réponses aux consultations** des autorités européennes ou internationales

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

■ Structure et forme juridique

Président : Hubert Rodarie
Effectif : 1 Président, 3 Vice-Présidents,
Équipe permanente (5 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

- L'Af2i agit au nom de ses membres, investisseurs institutionnels et partenaires, pour que l'exigence du long terme et les intérêts des ayants droit soient au cœur du débat public et des décisions des différents acteurs de la vie économique, tant dans leurs initiatives que dans les cadres réglementaires.
- L'Af2i promeut 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, autorités, banques centrales et régulateurs.
- L'Af2i accompagne ses membres partenaires vers une meilleure compréhension des attentes, opportunités et contraintes des investisseurs institutionnels – membres actifs de l'Af2i – et les aide à adapter leur offre de produits et services.
- L'Af2i place l'utilité sociale, le long terme et la vision d'une finance durable et responsable au cœur de son action pour l'investissement.

■ Expertises

- À la fois centre de réflexions, de propositions et d'informations pour ses membres institutionnels, l'Af2i est lieu d'échanges entre membres, actifs et partenaires. L'Af2i réalise des Dossiers et des Guides thématiques, et établit chaque année, depuis seize ans, une enquête sur le monde institutionnel français.
- Les Commissions de l'Af2i se réunissent autour des thèmes Investissement Responsable, Investissements Retraite, Risques et Produits d'Investissement, Recherche et Formation. Elles proposent des ateliers pour échanger sur des sujets techniques impactant la gestion des actifs.
- L'Af2i tient une place active dans les groupes de travail de Place et émet des propositions constructives auprès des autorités et des associations professionnelles françaises et européennes.

■ Faits marquants

- 2002 Création de l'Af2i
- 2005 Lancement de la première enquête annuelle 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
- 2019 Édition du « Guide pratique ISR-ESG » et des dossiers « Expériences institutionnelles ISR et ESG » et « Réalités et enjeux des systèmes de retraite »
- 2021 l'Af2i adopte sa Raison d'être : placer le long terme au cœur des dispositifs économiques, sociaux et financiers.
- 2022 l'Af2i fête ses 20 ans

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, quels que soient leurs métiers (assurance, retraite, prévoyance, mutuelle de santé, fonds de dotation, association, fondation, entité publique ou institution spéciale, entreprise...).
- Cette diversité d'approches fait de l'Af2i l'association la plus représentative du monde institutionnel européen.
- Ses 82 Membres Actifs sont détenteurs de plus de 3 000 Md€ d'actifs. Tous ont le souci d'une gestion long terme de leurs capitaux permanents pour assurer les prestations de leurs ayants droit.
- L'Af2i regroupe également 108 Membres Partenaires exerçant les différents métiers de la gestion financière (sociétés de gestion, banques, courtiers, fournisseurs d'indices...).

Contacts

• Af2i
36 rue de l'Arcade, 75008 Paris
01 42 96 25 36 - contact@af2i.org - www.af2i.org

• Communication
communication@af2i.org

Les équipes



Hubert Rodarie
Président



Eric Sidot
Délégué général



Christophe Nijdam
Conseiller Affaires
européennes



Eric Pagniez
Conseiller



Emilie Balard
Directrice
de la communication

LA GESTION D'ACTIFS EN QUELQUES CHIFFRES 2021



680

SOCIÉTÉS DE GESTION, généralistes ou spécialistes (gestion active, gestion quantitative, performance absolue, gestion alternative, capital investissement, gestion d'actifs immobiliers, ISR...), dont 200 créées ces cinq dernières années.

4



GROUPE FRANÇAIS parmi les 25 premiers groupes de gestion mondiaux.

28%

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



PLUS DE

450

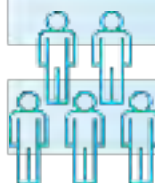
SOCIÉTÉS DE GESTION ENTREPRENEURIALES



1^{re}

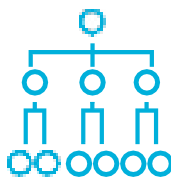


PLACE EUROPÉENNE CONTINENTALE pour la gestion financière (fonds et mandats).



85 000

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



600

Mds€

GÉRÉS pour des clients non-résidents.



4355 Mds€

SOUS GESTION



PRÈS DE

11 000

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

1



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



AFG

Ensemble, s'investir pour demain

■ Structure et forme juridique

Président : Éric Pinon

Vice-présidents : Philippe Setbon, Guillaume Dard, Mirela Agache Durand

Effectif : 40 collaborateurs

■ Manifeste

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



Repères

■ Positionnement

En France, la gestion d'actifs c'est 700 sociétés de gestion, pour 4 800 milliards d'euros d'actifs sous gestion et 85 000 emplois dont 26 000 propres aux SGP.

Profil

L'AFG est la voix collective de ses membres. Elle réunit tous les acteurs du métier de la gestion d'actifs, qu'elle soit individualisée sous mandat ou collective. Ses membres sont les sociétés de gestion de portefeuille (SGP), entrepreneuriales ou filiales de groupes bancaires ou d'assurance, français et étrangers.

Au quotidien, l'AFG a pour mission d'informer, d'assister et de former les acteurs de l'industrie de la gestion pour compte de tiers, auxquels elle apporte son concours permanent dans les domaines juridique, fiscal, économique, comptable et technique. Elle anime la réflexion de la profession sur l'évolution des techniques de gestion, la recherche, ainsi que la protection et l'orientation de l'épargne. Elle définit les règles de déontologie de la profession, contribue activement à l'évolution de la réglementation et joue un rôle moteur en matière de gouvernement d'entreprise.

L'AFG s'investit dans des missions au long cours telles que la fiscalité de l'épargne et la compétitivité de la place de Paris ; le positionnement de la France sur la scène internationale ; la finance durable et l'ensemble des enjeux ESG. À ce titre elle s'engage en faveur des diversités, vecteur de compétitivité, de l'éducation financière et soutient l'épargne longue pour permettre aux épargnants d'être acteurs de l'économie et de la relance.

Faits marquants

Le 21 septembre 2021, l'AFG célébrait son 60^e anniversaire et dévoilait son nouveau visage : une nouvelle identité visuelle, un nouveau logo et une signature de marque pour asseoir son ancrage statutaire, son rôle représentatif, prospectif et son engagement. L'AFG a également dévoilé un site web entièrement repensé.

- Enquête sur la Finance à impact dans les SGP en France : pratiques et défis (AFG – Mazars)
- Enquête sur la place du handicap dans les SGP
- Publication du guide Loi Énergie Climat – article 29
- Publication du guide Stratégie énergies fossiles
- Publication du guide Bonnes pratiques « Agir pour la mixité »
- Co-fondateur de l'Observatoire de la finance durable, une première à l'échelle mondiale en matière de finance verte et durable ;
- Rôle moteur dans la création, le développement et le travail de l'Observatoire de la Responsabilité Sociétale des Entreprises (ORSE)
- Membre de la Plateforme Nationale pour la RSE
- Membre fondateur du Pôle de compétitivité mondial Finance Innovation.
- Contribution aux travaux et consultations des instances européennes (Commission, Parlement, ESMA) et des associations professionnelles (EFAMA, PensionsEurope...)
- Au niveau mondial, l'AFG est membre de l'IIFA



Eric Pinon,
président



Philippe Setbon,
vice-président



Guillaume Dard,
vice-président



Mirela Agache
Durand,
vice-présidente



DES CONSEILLERS POUR VOTRE PATRIMOINE OU VOTRE ENTREPRISE

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

DES CONSEILLERS INDÉPENDANTS

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

DES CONSEILLERS IDENTIFIÉS, FORMÉS, CONTRÔLÉS

pour travailler en confiance



*Votre confiance
est notre
raison d'être*

L'ANACOFI c'est :

- La première association de représentation des Conseils en Gestion de Patrimoine Indépendants et des Conseils en Finance d'Entreprise
- Le syndicat de branche de la finance indépendante et du conseil patrimonial de la CGPME
- Le principal co-régulateur des Conseils en Investissements Financiers
- La première association de représentation des Intermédiaires en Opérations de Banques (par le nombre d'entreprises et d'hommes)
- La première association de représentation des Courtiers en assurance-vie (1ère association par le nombre d'entreprises)
- La première instance de représentation française de ce que l'on appelle en Europe les " Independent Financial Advisors "
- Une structure confédérale nationale qui s'ajoute à nos membres directs constituée de 5 syndicats spécialisés

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

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

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

Les associations

■ Structure et forme juridique

Dirigeants : David Charlet,
Président ANACOFI

Effectif : 32 salariés, 75 élus et
représentants Dirigeants partout en
France y compris DOM COM

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

5 000 entreprises représentées.

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



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

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

Tél. : 01 53 25 50 80

www.anacofi.asso.fr

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

Repères

■ Positionnement

L'ANACOFI est la première instance française
de représentation des Conseils en Gestion de
Patrimoine, Conseils en Haut de Bilan et autres
Ingénieurs Sociaux mais aussi des Courtiers
essentiellement en Assurance-Vie.
Nous occupons la majorité des postes
d'administrateurs tenus par des français dans des
instances internationales représentant nos métiers
et nombre de sièges dans des Commissions,
Comités ou Conseils nationaux.
L'ANACOFI contrôle la principale association de
Conseils en Investissements Financiers (47 %
des effectifs nationaux), la première association
d'Intermédiaires en Opérations de Banques par le
nombre d'entreprises, une des plus importantes
associations d'agents immobiliers (patrimoniaux)
et a lancé en 2015, pour ses 2 000 courtiers ce qui
devrait devenir le principal syndicat de Courtiers en
assurance-vie/patrimoine. Avec sa Confédération,
l'ANACOFI représente un poids économique qui
avoisine les 5 000 entreprises, pèse entre 50 000
emplois et est l'une des 2 principales fédérations
d'IFA d'Europe. Notre association tient lieu de
syndicat de branche de la finance et du conseil
patrimonial indépendant au sein de la CGPME.
Le chiffre d'affaires généré par nos membres
avoisine 3,8 Md€ et génère 7,5 Md€ de PIB.
Elle est inscrite au registre des intérêts de
l'Assemblée Nationale et de transparence de
l'Union Européenne.

■ Expertises

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

■ Faits marquants

- Création ANACOFI IOBSP
(fin 2012)
- Création ANACOFI IMMO
(début 2013)
- Création ANACOFI
Assurance (mi 2015)
- De nombreux
événements :
 - tour de France
 - Point d'orgue national :
Convention Annuelle
ANACOFI / ANACOFI-
CIF / ANACOFI IMMO /
ANACOFI IOBSP/
ANACOFI Assurance
 - Participation à de
nombreux travaux et
événements européens et
internationaux (...)
 - Création de l'ANACOFI
Ancien (2020)
 - Création d'ANACOFI
COURTAGE et Convention
Annuelle le 7 avril 2022
 - Signataire de la Charte du
label Relance.
 - Création commission
ESG



David Charlet,
Président
ANACOFI

Profil

Particuliers et entreprises

Contacts

Permanence téléphonique

Tél. : 01 53 25 50 80

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

Conseil en gestion de patrimoine, Avez-vous mis tous les atouts de votre côté?

Rejoignez
les 3 300 professionnels
adhérents de la CNCGP



Les écrans de papier - Rennes

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

- Une assurance professionnelle négociée au meilleur tarif grâce à l'effet de la mutualisation.
- Un accompagnement et une assistance dans le cadre de problématiques métier avec notamment :
le "kit réglementaire", outil exclusif composé de 65 documents de conformité indispensables à l'exercice de votre profession, le "kit de pérennité", une veille réglementaire mensuelle inédite, etc.
- Les 56 universités et réunions régionales de la CNCGP, véritables lieux d'échanges et de formations dans toute la France.
- Des conférences en libre accès lors du Congrès annuel.
- Des sessions de formations continues et/ou diplômantes réservées aux adhérents.
- Des relais en régions pour partager des expériences, des moments de confraternité.
- Des outils de communication : site internet, magazine, e-letter, qui tiennent les adhérents informés des actualités de la Chambre et de ses prises de position face, notamment, aux évolutions réglementaires. Des communications ponctuelles permettent d'alerter les adhérents sur des problèmes spécifiques.
- Un rapport d'activité annuel.
- Une prise directe avec les pouvoirs publics grâce à nos actions de lobbying.

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

CNCGP



Chambre Nationale des Conseils
en Gestion de Patrimoine

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

Les associations

■ Structure et forme juridique

La Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine a été créée en 1978 pour fédérer les acteurs de cette profession naissante. Elle se compose d'un conseil d'administration, de présidents de région et de permanents. En mars 2022, la CNCGP compte 1 800 cabinets et 3 300 adhérents personnes physiques.



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

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

Repères

■ Positionnement

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

■ Expertises

La CNCGP dispose de 10 commissions proposant à ses adhérents les services dont ils ont besoin dans leur exercice professionnel. Plusieurs administrateurs composent chacune des commissions. La commission Admission valide les dossiers ; la Vie des cabinets aide les nouveaux cabinets dans leur installation et accompagne les adhérents dans leur quotidien de chef d'entreprise ; l'Innovation/Fintech donne une vision des évolutions technologiques en cours ; celle de la Prévention des risques et contrôle qualité à vocation à guider les adhérents sur les sujets liés à la réglementation ; la commission Contentieux et déontologie résout les conflits entre adhérents et instruit les dossiers disciplinaires ; la commission Responsabilité civile professionnelle négocie les termes des contrats d'assurance en RCP ; la commission Formation accompagne les adhérents dans leur obligation de formation ; la Vie des régions anime un maillage territorial de 17 régions sous la responsabilité des Présidents de région ; la commission Partenariats contribue au développement des nouveaux partenaires et pérennise les partenariats existants. Enfin, la commission Communication met en valeur les actions de la CNCGP et développe sa notoriété.

■ Faits marquants

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



Julien Séraqui,
Président
de la CNCGP

Profil

La CNCGP veille désormais sur les intérêts de plus de 3 300 adhérents, soit une augmentation de plus 40 % des effectifs en 5 ans. La CNCGP représente plus de 1 800 cabinets de conseils en gestion de patrimoine. En moyenne, ces structures interviennent auprès de 378 clients qui leur confient la gestion d'un patrimoine de 73 000 euros. C'est ainsi qu'ils conseillent près de 980 000 clients pour un encours conseillé de l'ordre de 75 milliards d'euros. Les adhérents de la CNCGP signent un code de déontologie pour proposer à leurs clients des prestations réalisées en toute transparence et respectueuses de leur volonté. La CNCGP, conformément à son agrément AMF, effectue des contrôles réguliers dans les cabinets afin de s'assurer du respect des réglementations en vigueur.

Contact

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



patrimonia

2022

conseiller

Verbe transitif. Donner à quelqu'un des conseils, le guider, l'orienter, lui recommander quelque chose.

EN 2022, PLUS QUE JAMAIS,
CONSEILLER LES FRANÇAIS SUR LEUR PATRIMOINE.

29 › 30 Sept. 2022

CENTRE DE CONGRÈS DE LYON

LA CONVENTION PHARE DES PROFESSIONNELS DU PATRIMOINE

TOUTES LES INFORMATIONS SUR WWW.PATRIMONIA.FR

■ 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

29 - 30 septembre 2022
Centre de Congrès de Lyon

PATRIMONIA : La Convention phare des professionnels du patrimoine

Repères

■ Positionnement

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

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

■ Expertise

Depuis 28 ans, Patrimonia développe un contenu pédagogique de qualité.

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

■ Nouveautés

Afin d'améliorer la visite des congressistes, nous mettons en place cette année des Parcours de Visite par secteur d'activité pour mieux se repérer parmi les 350 partenaires-exposants présents.

CGP et partenaires seront également mis à l'honneur au travers de Trophées récompensant l'innovation, la citoyenneté et la relation client.

Les équipes



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



Yann Briand,
Directeur du
Développement



Karine Froville,
Directrice des
Partenariats



Christelle Fougeroux,
Directrice des
Partenariats

Contacts

Yann Briand : 01 79 06 77 57

Karine Froville : 01 46 62 11 67

Christelle Fougeroux : 01 46 62 11 66

Email : convention_patrimonia@infopro-digital.com

AF2I _____ p.72 36, rue de l'Arcade 75008 Paris Tél. : +33 1 42 96 25 36 www.af2i.org	CREDIT MUTUEL AM _____ p.16 à 24 4, rue Gaillon 75002 Paris Tél. : +33 (0) https://www.cic-am.fr	PATRIMONIA _____ p.80 Antony Parc 2 - 10, place du Général de Gaulle BP 20156 - 92186 Antony Cedex Tél. : +33 (0) 1 46 62 11 66 www.patrimonia.fr
AFG _____ p.74 41, rue de la Bienfaisance 75008 Paris Tél. : +33 1 44 94 94 00 www.afg.asso.fr	DELOITTE _____ 2 ^e couv. Tour Majunga 6, place de la Pyramide 92908 Paris La Défense Cedex www.deloitte.fr Tél. : +33 (0) 1 40 88 28 00	QUANTALYS _____ p.66 15, rue de la Banque 75002 Paris Tél. : +33 (0) 1 42 41 06 11 www.quantalys.com
ALLIANZ GI _____ p.16 à 24 3, boulevard des Italiens - CS 70264 75113 Paris cedex 02 Tél. : +33 1 73 05 73 05 www.allianzgi.com	DEGROOF PETERCAM FRANCE _____ p.50 44, rue de Lisbonne 75008 Paris Tél. : +33 (0) 1 73 44 56 50 www.degroofpetercam.fr	ROBECO FRANCE _____ p.56 36, rue Marbeuf 75008 Paris Tél. : +33 (0) 55 35 47 00 www.robeco.com/f
AMUNDI ASSET MANAGEMENT _____ p.42 91-93, boulevard Pasteur 75015 Paris Tél. : +33 1 76 33 30 30 www.amundi.com	EDMOND DE ROTHSCHILD _____ p.29 - 52 47, rue du Faubourg Saint-Honoré 75401 Paris cedex 08 Tél. : +33 (0)140 17 25 25 www.edmond-de-rothschild.com/fr	ROTHSCHILD & CO AM _____ p.16 à 24, 27 et 58 29, avenue de Messine 75008 Paris Tél. : +33 (0) 1 53 57 40 20 https://am.eu.rothschildandco.com
ANACOFI _____ p.76 92, rue d'Amsterdam 75009 Paris Tél. : +33 (0) 1 53 25 50 80 www.anacofi.asso.fr	FOURPOINTS _____ p.16 à 24 162, boulevard Haussmann 75008 Paris Tél. : +33 (0) 1 86 69 60 65 https://www.fourpointsim.com/	SCHELCHER PRINCE GESTION _____ p.35 72, rue Pierre Charon 75008 Paris Tél. : +33 (0) 1 53 57 40 20 https://www.schelcher-prince-gestion.com/
ARKÉA IS / FEDERAL FINANCE GESTION _____ p.31 et 44 1, allée Louis Lichou 29480 Le Relecq Kerhuon Tél. : +33 (0) 9 69 32 88 32 www.arkea-is.com	GENERALI INVESTMENTS _____ p.39 2, rue Pillet Will 75309 Paris cedex 09 Tél. : +33 (0)140 17 25 25 https://www.generalif.fr/	SIX FINANCIAL INFORMATION _____ p.68 4, rue de la Bourse 75002 Paris Tél. : +33 (0) 1 53 00 01 00 www.six-group.com
AVIVA INVESTORS FRANCE _____ p.16 à 24 14, rue Roquépine 75008 Paris Tél. : +33 1 76 62 90 00	INVEST AM _____ p.37 et 54 50, boulevard Haussmann 75009 Paris Tél. : +33 (0)1 80 48 16 30 www.investam.fr	SWISSLIFE ASSET MANAGERS FRANCE _____ p.60 153, rue Saint-Honoré 75001 Paris Tél. : +33 (0) 1 40 15 22 04 fr.swisslife-am.com
AXA IM _____ p.46 Tour Majunga 6, place de la Pyramide 92908 Paris La Défense www.axa-im.fr/	MIROVA _____ p.32 59, avenue Pierre Mendès-France 75013 Paris Tél. : +33 (0)1 78 40 80 00 www.mirova.com	THEMATICS AM _____ p.33 43, avenue Pierre Mendès-France CS 41432 75648 Paris Cedex 13 Tél. : +33 (0)1 78 40 90 00 www.thematics-am.com
CIE FINANCIERE JACQUES COEUR _____ p.48 21, boulevard Montmartre 75002 Paris Tél. : +33 (0) 1 83 95 41 91 https://cfjc.fr/	NATIXIS INVESTMENT MANAGERS _____ p.32 - 33 43, avenue Pierre Mendès-France CS 41432 75648 Paris cedex 13 Tél. : +33 (0) 1 78 40 90 00 www.im.natixis.com/fr	VONTOBEL ASSET MANAGEMENT _____ 4 ^e couv. 10, place Vendôme 75001 Paris Tél. : +33 (0)1 53 45 54 76 www.vontobel.com
CNCGP _____ p.78 4, rue de Longchamp 75016 Paris Tél. : +33 (0)1 42 56 76 50 www.cnccp.fr		



@funds_magazine

Linked  Funds Magazine

Funds
magazine