

Option Finance

LE MENSUEL

Funds
magazine

HORS-SÉRIE

JUN 2025 - N° 60 - ISSN/1255 - 8397 - 35 € - www.optionfinance.fr

GESTION D'ACTIFS
CGP,
un métier
toujours attractif

TABLE RONDE
La clientèle privée
est-elle prête
à investir dans
le non coté?

Le guide
des partenaires
13^e édition

LA FRANÇAISE

Crédit Mutuel Alliance Fédérale

S'adapter à toutes les conditions de marché, grâce à *un seul nom*

La Française propose des solutions d'investissement innovantes d'actifs cotés et non cotés alliant objectifs de performance et de durabilité pour mieux absorber les cycles économiques et gagner en résilience dans toutes les configurations de marché.

la-francaise.com

Documentation promotionnelle

Groupe La Française, dont le siège social est 128, boulevard Raspail, 75006 Paris, France. RCS PARIS 480 871 490. Tous droits réservés. Reproduction totale ou partielle interdite sans autorisation de l'auteur-e ou de ses ayants-droits (loi du 11 mars 1957).

Sommaire

6 CGP, un métier toujours attractif

8 L'éducation financière, nouveau levier marketing

10 La démocratisation des ETF progresse grâce aux plateformes d'épargne

12 SCPI : la crise qui s'éternise

16 **Table ronde -**
La clientèle privée est-elle prête à investir dans le non coté ?

Avec la loi Industrie verte, les pouvoirs publics ont confirmé leur volonté de flécher l'épargne des Français vers le non coté. Depuis janvier, les sociétés de gestion multiplient les lancements de nouveaux produits à destination du retail, sous différents formats (FCPR, fonds evergreen, fonds mixtes cotés/non cotés...). Le non coté permet de mieux orienter l'épargne vers des sujets liés au climat, à la transition énergétique ou les besoins importants en matière d'infrastructures, mais le développement de l'offre suffira-t-il à créer la demande ?

23 **Expertises - Classes d'actifs : analyses et perspectives**

24 **Marchés Actions**

28 **Gestion ISR**

30 **Actifs privés**



Sommaire

34 **Le guide des partenaires**

34 **Les sociétés de gestion**

50 Répertoire

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

62 **Les associations et événements professionnels**

74 Index

Les sociétés de gestion

Les prestataires de solutions et agences de notation

Les associations et événements professionnels

Funds magazine **Option Finance**

Hors-série d'Option Finance
Le Mensuel n° 16 - Juin 2025 -
ISSN / 1255-8397

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

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

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

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

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

Publicité :
Directeurs de clientèle :
Nicolas Demongeot
01 53 63 55 56
Ugo Rhliouch
01 53 63 55 80

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

Secrétaire Générale :
Laurence Fontaine
01 53 63 55 54

Service abonnements :
10, rue Pergolèse 75016 Paris
abonnement@optionfinance.fr
Tél. : 01 53 63 55 58

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

N° de commission paritaire :
0927 T 83896

Option Finance SAS édite :
Option Finance,
La Tribune de l'assurance,
Option Finance à 18 heures,
Option Droit & Affaires,
Funds magazine, AOF

Retrouvez nos offres
d'abonnement :



CGP, un métier toujours attractif

Qu'on soit jeune diplômé ou professionnel à la recherche d'un nouvel élan, le métier de CGP séduit toujours. Pour répondre aux exigences de ces jeunes CGP et aussi aux évolutions de la gestion d'actifs, les différentes formations s'adaptent.

Chaque année, le master Gestion de Patrimoine de Dauphine-PSL reçoit quelque 1000 candidatures pour environ 100 places, dont 1/4 en formation continue. Chez Inovéa, réseau indépendant regroupant 3 000 CGP, 26 % des adhérents ont entre 25 et 34 ans, 35 % entre 35 et 44 ans. Les professionnels participant à l'Incubateur by Nortia ont en moyenne 40 ans. «Le métier de CGP est souvent perçu comme vieillissant. Mais la réalité est tout autre», se félicite Emmanuel Hardy, président d'Inovéa.

Croissance des effectifs

Accompagner et conseiller la clientèle privée en gestion de patrimoine séduit toujours. L'AMF recensait 16 807 CIF fin 2023, un nombre en hausse de 4 % après les 8 % de 2022. Les perspectives du métier restent attractives, aussi bien pour répondre aux besoins des baby-boomers que des générations plus jeunes, notamment pour préparer leur retraite. Pour les jeunes diplômés, une formation BAC+ 5 est souvent le parcours classique. «Un master en gestion de patrimoine propose un enseignement pluridisciplinaire permettant, une fois installé, de délivrer un conseil de qualité qui ne soit pas uniquement orienté produit», fait valoir Chloé Toupé, CGP à la Financière de Rochilly et chargée de cours dans deux instituts de gestion à Toulouse. Après une dizaine d'années d'expérience, pour se lancer, des professionnels font le choix de la formation continue ou d'un programme dédié proposés par des plateformes ou des réseaux de CGP. «Nous constatons que beaucoup voulaient s'installer, mais que peu osaient, pointe Philippe Parguey, Directeur général de Nortia. Nous avons donc lancé en septembre 2022 l'Incubateur by Nortia, un programme d'accompagnement dédié aux jeunes cabinets de CGP.» C'est un programme sur deux jours avec quatre à cinq sessions par an. «Chaque année, une soixantaine de CGP sont accompagnés, via LinkedIn et le bouche-à-oreille comme principaux canaux de recrutement. A l'issue du programme, les 2/3 se lancent, avec une 1re affaire réalisée, en moyenne, dans les 9 mois», poursuit-il.

Des motivations souvent similaires

Les motivations de ces jeunes CGP sont souvent les mêmes. «Beaucoup de nos jeunes adhérents ont com-

mencé leur carrière en tant que conseiller au sein d'un réseau banque-assurance, avec, très vite, la perception d'un conflit de valeurs, souligne Emmanuel Hardy. Souvent, leur première motivation pour rejoindre un cabinet de CGP est le sens qu'ils peuvent trouver dans l'accompagnement du développement du patrimoine de clients privés en dehors des contraintes d'un réseau banque-assurance.» En outre, Emmanuel Hardy observe chez ces jeunes professionnels le souhait de comprendre les différentes facettes du métier. «Ils adhèrent parfaitement à l'approche généraliste que nous promovons chez Inovéa. Nous avons la conviction que le CGP de demain est un conseiller en réseau, s'associant avec les bons partenaires, notamment via l'interprofessionnalité.» Philippe Parguey souligne l'émergence d'un nouveau profil de jeunes CGP avec une culture entrepreneuriale et un besoin de liberté d'action. «C'est extrêmement motivant pour une plateforme comme Nortia, mais aussi très exigeant pour notre incubateur», ajoute-t-il.

Capitaliser sur le partage d'expérience

Ces CGP en devenir ont des attentes bien précises. «L'Incubateur by Nortia a rapidement évolué, reconnaît Philippe Parguey. Alors qu'il était initialement très axé sur les formations patrimoniales, nous l'avons davantage orienté sur la conformité réglementaire, première des préoccupations, mais aussi sur l'ingénierie financière, avec des modules plus courts et très pratiques.» Chez Inovéa, 2/3 des adhérents sont en phase d'intégration. Pour répondre à leurs attentes, Inovéa a créé un module de formation avec JurisCampus et la CNCEF (Chambre Nationale des Conseils Experts Financiers). «Nous souhaitons, avec l'appui d'outils technologiques, aller vers une ultra-personnalisation des parcours de formation, adaptée au profil du jeune CGP, ses études et son expérience professionnelle», met en avant Emmanuel Hardy. Le partage d'expérience est également clé. Nortia vient de créer le Cercle de l'Incubateur, qui réunit une fois par an tous les incubés depuis le lancement du programme, pour des séances de formation, mais aussi pour favoriser les échanges au sein de cette communauté. Inovéa promeut le lead management. «Être CGP et conseiller un nouveau pair

est extrêmement enrichissant pour les deux parties», insiste Emmanuel Hardy. Certains CGP optent même pour l'enseignement en master spécialisé. «Enseigner en lien avec mon métier de CGP est un objectif que je me suis fixé dès le départ, explique Chloé Toupé. Je n'ai donc pas hésité lorsque j'ai été sollicitée pour enseigner ma spécialité en gestion de patrimoine artistique. J'ai par la suite élargi mes interventions aux stratégies patrimoniales, car j'en réalise un certain

nombre du fait de mon implantation aux côtés d'un office notarial et d'un cabinet d'expertise comptable. Les étudiants sont toujours très intéressés par les cas pratiques des dossiers que j'ai à traiter, notamment en ingénierie patrimoniale. Enseigner est aussi pour moi une source de montée en compétences pour toujours mieux accompagner mes clients avec pédagogie. ■

Carole Leclercq

Questions à Frédéric Gonand, co-directeur de l'institut de gestion du patrimoine de Dauphine-PSL

« Les soft skills et le savoir-être sont déterminants dans notre processus de sélection »

Quel est le profil des étudiants en master Gestion de Patrimoine ?

Les étudiants que nous sélectionnons proviennent de la licence Gestion de patrimoine de Dauphine-PSL, mais aussi de cursus BAC+ 3 en droit, économie-gestion ou encore du Top 10 des écoles de commerce. Les compétences académiques ne suffisent pas. Dans le conseil en gestion de patrimoine, la relation avec le client est primordiale, tout comme la capacité à adopter une approche transversale du métier. Les soft skills et le savoir-être sont donc déterminants dans notre processus de sélection. Nous recherchons des personnalités altruistes, faisant preuve de curiosité, à l'aise pour communiquer.

Quels sont les principaux débouchés ?

Le taux d'emploi est quasiment de 100 % dans les 6 mois suivant l'obtention du diplôme, le plus souvent au sein de banques privées parisiennes ou de grands cabinets de CGP. Nous observons depuis une dizaine d'années de plus en plus de débouchés au sein de family offices. Notre master étant proposé uniquement en alternance, les recrutements ont souvent lieu dans la même structure. Chaque année, une petite partie de la promotion commence sa carrière au Luxembourg, mais aussi en Belgique, aux Pays-Bas, en Suisse, à Monaco et même à New York.

Comment la formation a-t-elle évolué ces dernières années ?

Nous nous assurons qu'elle soit toujours en phase avec les attentes de nos entreprises partenaires. Cela fait l'objet d'échanges deux fois par an. Pour répondre à l'évolution des attentes de la clientèle intermédiaire, plus particulièrement des jeunes générations, nous avons renforcé les enseignements sur la finance durable et à impact, mais aussi sur la philanthropie. Nos étudiants sont d'ailleurs devenus très sensibles à ces enjeux. L'investissement sur le marché de l'art est aussi l'une des grandes tendances. L'art-finance ainsi que la gestion d'un patrimoine artistique font donc partie des enseignements. Nous avons même créé en 2020 un Executive Master Marché de l'art - Gestion de patrimoine. En outre, depuis 4 ans, nous publions annuellement, avec ma codirectrice Amélie de Bryas et une vingtaine de contributeurs spécialisés, le Manuel de Gestion du Patrimoine chez Vuibert. Le savoir-être étant capital pour gagner et conserver la confiance des clients, les cours de business étiquette et de théâtre font partie intégrante de la formation, tout comme les sorties à l'Opéra. L'observation des comportements lors des entractes est riche d'enseignements pour de futurs CGP.



Ce master est également accessible à des professionnels en formation continue. Quelles sont leurs motivations ?

Ce parcours rencontre un franc succès auprès de professionnels souhaitant opérer un virage, généralement vers 45 ans. Ils proviennent pour environ 40 % du secteur de la finance et de la banque, pour 40 % de professions réglementées. Les 20 % restants ont des parcours professionnels variés, sans forcément de liens avec la formation enseignée. Une fois diplômés, ils optent souvent pour l'entrepreneuriat. Ils peuvent capitaliser sur leur réseau professionnel, condition sine qua non pour se lancer en tant qu'indépendant.

L'éducation financière, nouveau levier marketing

Longtemps réservée aux institutions publiques, l'éducation financière s'impose aujourd'hui comme un outil stratégique de communication pour un grand nombre d'acteurs. A l'heure où les Français s'informent massivement via les réseaux sociaux, la frontière entre pédagogie et promotion commerciale devient de plus en plus floue.

Les 20 et 21 septembre 2024, Nicolas Chéron, stratège boursier aux 150 000 abonnés sur Twitter, organisait le Sommet de l'Investisseur, un événement en ligne au cours duquel il a fait intervenir des gérants, des experts de la finance... et ses partenaires commerciaux. Avec une audience imposante, puisque les 12 heures de live ont rassemblé jusqu'à 20 000 personnes en direct et bien plus en replay. Cet expert de la Bourse, passé par Zonebourse, CMC Markets, Binck, etc., a fait de la pédagogie sa marque de fabrique. Après des années à pratiquer la création de contenus pour ses employeurs, il a finalement décidé de prendre son indépendance. « Pendant 10 bonnes années, j'ai été salarié, avec pour mission de rédiger des contenus, faire des vidéos, des conférences et d'apporter des clés de lecture des marchés aux investisseurs particuliers, résume-t-il. A force de créer des chaînes YouTube, de développer des comptes Twitter et LinkedIn pour des marques, je me suis rendu compte qu'à chaque fois que je changeais de société, je devais repartir de zéro. Le covid aidant, mes propres comptes ont pris de l'ampleur et j'ai alors eu envie de capitaliser sur ma propre image de marque et ma notoriété. » S'il a été précurseur avec une présence sur les réseaux sociaux dès 2010, Nicolas Chéron n'est plus seul sur ce créneau, avec des centaines de comptes

d'influenceurs positionnés sur la thématique de l'éducation financière.

Pourtant, il y a peu, ce sujet était encore l'apanage des grandes institutions. En effet, depuis 2016, sous l'impulsion de l'OCDE, la France s'est dotée d'une stratégie nationale d'éducation économique, budgétaire et financière (appelée Educfi) opérée par la Banque de France. Elle s'appuie sur différents relais, dont des institutions, des associations professionnelles et des associations. Le défi est grand tant la réputation des Français en la matière est mauvaise. Les épargnants seraient peu éduqués, averse au risque, trop attachés à l'immobilier et aux livrets, etc. Derrière ces constats, un objectif pointé : « Il faut qu'une partie de l'épargne des Français finance l'économie réelle, affirme Anne Gaignard, directrice générale de Place des Investisseurs (ex-Fédération des investisseurs individuels et des clubs d'investissement, F2iC). C'est un constat partagé au sein de l'écosystème, mais l'essentiel du travail mené porte sur l'offre. Or, il faut aussi œuvrer sur la demande, car il y a un sujet d'acceptation. Les jeunes actifs n'ont pas été formés à l'investissement, donc il faut leur donner des clés de compréhension. » D'ailleurs, l'Autorité des marchés financiers (AMF) a indiqué dans son plan d'action pour 2024 vouloir définir une stratégie d'éducation financière centrée sur les nouveaux investisseurs, constatant que ces derniers ont tendance à surestimer leurs connaissances financières et à s'informer davantage sur les réseaux sociaux.

« Certains acteurs comprennent qu'il y a un intérêt général dont tout le monde va bénéficier, et d'autres sont plus court-termistes. »



Anne Gaignard, directrice générale de Place des Investisseurs

De nouveaux modes de communication

Reste que, pour cette population, le discours officiel et les modes de communication anciens sont difficilement audibles. A contrario, de nouveaux acteurs investissent le terrain des réseaux : influenceurs, conseillers en gestion de patrimoine, créateurs de contenus, sociétés en tout genre (gérants d'actifs, courtiers, fintech, etc.). « Cette tendance est globalement positive dans la mesure où elle permet de parler davantage d'investissement, est un sujet tabou en France, relève Anne Gaignard. Mais il faut trouver un équilibre. Certains acteurs comprennent qu'il y a un intérêt général dont tout le monde va bénéficier, et d'autres sont plus court-termistes. Nous, nous avons un objectif : faire croître la communauté des

épargnants et faire en sorte qu'ils soient plus éclairés et actifs.» L'association a lancé fin 2024 un collectif avec 8 acteurs de la place pour rendre l'éducation financière accessible à tous via une plateforme de formation, Investisseurs Academy, qui ouvrira d'ici l'été.

Certains établissements financiers sont particulièrement actifs sur le sujet. «L'éducation financière est un enjeu sociétal majeur et il est de notre rôle d'y participer en tant que première société de gestion européenne, considère ainsi Natacha Andermahr, directrice de la communication d'Amundi. Il existe de grandes disparités en termes de connaissance économiques et financières ; Or, il faut aider les investisseurs particuliers et les encourager à trouver des solutions d'investissement qui leur permettent de financer leur retraite.» Avec l'essor d'une génération do-it-yourself, non conseillée et recourant massivement à des plateformes en ligne, l'enjeu est encore plus marqué. Pour le gérant d'actifs, c'est aussi une question de notoriété. «Nous ne vendons pas de solutions financières en direct, mais nous devons accompagner nos distributeurs, non seulement en leur fournissant des placements, des services et des solutions technologiques, mais aussi en faisant en sorte que leur clientèle finale connaisse Amundi», ajoute Natacha Andermahr.

Les influenceurs en renfort

Elle a donc multiplié les initiatives en la matière, par exemple en réorientant son compte Instagram, en créant une application dédiée à la retraite en Italie, ou encore en créant des vidéos pédagogiques à destination de plateformes partenaires. «Nous travaillons aussi avec des influenceurs, comme notamment Matthieu Stefani, avec qui nous avons monté un programme éducatif diffusé sur TF1 sur des sujets comme les intérêts composés, la diversification, l'ESG, etc., relate Natacha Andermahr. Le recours à des prescripteurs n'est pas une nouveauté, ce qui est différent c'est l'utilisation accrue des réseaux sociaux et du digital.» Dans une étude mondiale intitulée Decoding Digital Investment, le gérant d'actifs constate que le digital est devenu incontournable comme source d'informations, et ce, pour toutes les générations d'investisseurs.

Boosté par l'algorithme, le contenu pédagogique – écrit, audio ou vidéo – est devenu le must pour parler aux investisseurs. De ce fait, la frontière entre l'éducation financière et le marketing est devenue particulièrement poreuse. La Banque de France décerne un label Educfi aux contenus respectant des critères de neutralité, de fiabilité, de gratuité et d'accessibilité. Des associations comme La finance pour tous proposent à la diffusion des contenus indépendants et de qualité. Mais ceux-ci n'intéressent guère, car les sociétés utilisent l'information pour valoriser leurs produits et services. C'est par exemple le cas de la banque allemande Trade Republic, qui recourt aux services de 200 créateurs de contenus,

Des règles pour régir l'influence

Les autorités ont progressivement bâti des règles pour encadrer l'influence. La profession d'influenceur est ainsi reconnue juridiquement en France depuis le 9 juin 2023. La loi définit qu'un influenceur est une personne qui utilise sa notoriété pour communiquer des contenus promotionnels auprès de son audience contre une rémunération financière ou en nature. Elle leur impose différentes obligations, notamment de transparence. Ainsi, ces derniers doivent indiquer clairement une mention publicité, collaboration commerciale ou contenu sponsorisé, le cas échéant. Dans le cas spécifique de la finance, l'Autorité des marchés financiers (AMF) et l'Autorité de régulation professionnelle de la publicité (ARPP) ont créé un certificat de l'influence responsable dans la finance. Les deux autorités ont mis en place un parcours pédagogique sur les règles s'appliquant dans le secteur des produits et services financiers, qui vient compléter un module généraliste. Elles y détaillent notamment les règles à respecter en matière de communication sur une offre d'investissement. Mais les sanctions sont encore rares et peu sévères.

dont 30 rien qu'en France, pour promouvoir l'investissement en ETF et, in fine, de ses services. Nicolas Chéron en fait partie. «L'essentiel de mon chiffre d'affaires provient de contrats à l'année avec des marques qui proposent des outils que je connais bien et avec lesquelles je suis en phase, détaille ce dernier. Il ne s'agit que de marques européennes, de qualité, autorisées par l'AMF et jouissant d'une forte notoriété. De plus, je ne produis pas du contenu en fonction de mes sponsors, mais je propose ma grille de production de contenus à des marques susceptibles d'être intéressées.» Pour lui, les nouveaux arrivants sur le marché doivent avoir la présence d'esprit de refuser des collaborations de faible qualité. «Mon image, c'est mon actif financier en tant que créateur de contenus et je ne dois pas l'abîmer», souligne Nicolas Chéron. ■

Aurélien Fardeau



Natacha Andermahr, directrice de la communication d'Amundi

« Le recours à des prescripteurs n'est pas une nouveauté, ce qui est différent c'est l'utilisation accrue des réseaux sociaux et du digital. »

La démocratisation des ETF progresse grâce aux plateformes d'épargne

Longtemps réservés aux investisseurs avertis, les ETF commencent à intéresser le grand public. Boostée par la digitalisation, l'évolution des plateformes en ligne et l'appétit grandissant des jeunes investisseurs, cette dynamique redessine le paysage de l'investissement. Reste à convaincre les conseillers en gestion de patrimoine!

Toutes les études constatent un engouement des jeunes générations pour la Bourse, et en particulier pour les ETF. Au mois de novembre 2024, l'Autorité des marchés financiers (AMF) observait dans une étude une multiplication par 4 du nombre des investisseurs particuliers ayant réalisé au moins une transaction sur ETF en seulement 5 ans (entre le 2^e trimestre 2019 et le 2^e trimestre 2024)! Cette accélération impressionnante illustre le changement profond en cours. L'attrait des particuliers pour les ETF s'est en effet renforcé ces dernières années. Ainsi, selon les statistiques publiées par l'AMF le 30 janvier 2025 : en 2024, environ 509 000 particuliers ont-ils acheté ou vendu des ETF cotés sur des indices ou des paniers d'actions contre 296 000 en 2023, et en 2024, quelque 246 000 nouveaux investisseurs en ETF ont été dénombrés contre 98 000 en 2023! Une transformation générationnelle est aussi à l'œuvre. L'âge moyen des investisseurs en ETF à 41,3 ans est largement inférieur à l'âge moyen des investisseurs en actions à 52,3 ans en 2024. «Signe de cette propension des plus jeunes à investir en ETF, 45 % des investisseurs actifs entre 25 et 35 ans ont acheté ou vendu des ETF au cours des 6 premiers mois de l'année 2024 contre 11,7 % en 2019», souligne l'étude de l'AMF.

Les plateformes digitales à la manœuvre

Après avoir été longtemps absents sur ce marché, les épargnants français rejoignent désormais la tendance européenne. Depuis le covid, l'appétit des particuliers pour la Bourse ne se dément pas. Si une partie des investisseurs achètent en direct des valeurs qu'ils apprécient, dans la technologie par exemple, ils sont aussi de plus en plus nombreux à s'intéresser aux ETF. «Depuis deux ans, nous constatons une démocratisation de l'usage des ETF grâce notamment au développement des plateformes d'épargne en ligne. Il s'agit de l'aboutissement de près de 15 années d'effort de la part des

fournisseurs d'ETF pour se développer sur ce marché», précise Thibaud de Cherisey, responsable chez Invesco de la distribution des ETF pour la région EMEA. Ces plateformes, qui séduisent par leur accessibilité et leur simplicité, représentent désormais 30 % des flux des particuliers sur les ETF. La digitalisation a en effet considérablement facilité les démarches. «Elle permet l'ouverture d'un PEA (plan d'épargne en actions) ou d'un contrat d'assurance vie en quelques clics, et ces plateformes s'appuient principalement sur des ETF pour proposer des solutions d'investissement aux particuliers», poursuit Thibaud de Cherisey. Les plateformes parviennent ainsi à familiariser rapidement leurs utilisateurs avec la Bourse. «70 % de nos clients ont moins de 35 ans et plus de 60 % d'entre eux n'avaient jamais acheté une action ou un ETF avant de souscrire à un compte chez Trade Republic», indique Vincent Gard, directeur France de Trade Republic. Les plateformes jouent aussi un rôle important dans la mise à disposition des ETF dans les contrats d'assurance vie. Ainsi, selon la dernière note de l'observatoire Harvest Quantalys réalisée en partenariat avec les équipes de BNP Paribas Asset Management et publiée début mai, «la part des contrats d'assurance vie intégrant au moins un ETF est passée de 44 % en 2022 à 55 % en 2024 (+ 11 %), illustrant leur place incontournable dans les enveloppes fiscales et leur rôle essentiel dans la gestion patrimoniale», précise le communiqué, et les experts d'ajouter : «les plateformes digitales jouent un rôle clé pour faciliter l'accès aux ETF et se constituer un portefeuille diversifié de manière efficace».

Une réglementation favorable

Malgré cet engouement croissant, le marché français n'a pas encore pleinement exploité toutes les possibilités offertes par les ETF. Les marges de progression sont ainsi importantes, notamment en matière d'investissement fractionné. Les investisseurs français sont en effet

moins friands que les Européens et en particulier que les Allemands en la matière. Seulement 11 % d'entre eux s'y adonnent contre 49 % des investisseurs européens, selon l'enquête de l'AMF. Cependant, les choses pourraient évoluer rapidement. « Nous proposons à nos clients d'acheter une portion d'ETF ou d'une action et d'investir toutes les semaines, tous les mois ou tous les trimestres ; ce type de fonctionnalité séduit les plus jeunes », précise Vincent Gard. L'entrée en vigueur de la loi attractivité promulguée au mois de juin 2024 marquera aussi certainement une étape importante en la matière. « Cette loi autorise les investissements fractionnés via le PEA ; les décrets d'application devraient être publiés avant l'été et pourraient permettre d'attirer de nouveaux épargnants vers le PEA », avance Vincent Gard.

Face à cette dynamique, les fournisseurs d'ETF multiplient les partenariats stratégiques pour conquérir une clientèle toujours plus large. Amundi ETF par exemple a conclu un partenariat avec Fortuneo en 2024. Début mars, soit six mois après le début de la collaboration, s'en est félicité de cette collaboration. « Ces solutions d'investissement ont séduit en 2024 : 60 % des nouveaux clients de Saxo qui ont ouvert un compte ont tradé au moins une fois des ETF. Le nombre de clients ayant tradé des ETF a ainsi quasiment doublé entre 2023 et 2024 au sein de la banque d'investissement en ligne », selon un communiqué en date du 6 mars. La Banque BNP Paribas a quant à elle annoncé le 24 mars dernier un partenariat avec EasyBourse, le courtier de La Banque Postale, afin de faciliter l'accès des particuliers à des solutions indicielles.

En revanche, les conseillers en gestion de patrimoine (CGP) et les courtiers en assurance intègrent toujours timidement les ETF dans leurs propositions de valeur.



Thibaud de Cherisey, responsable chez Invesco de la distribution des ETF pour la région EMEA

« Depuis deux ans, nous constatons une démocratisation de l'usage des ETF grâce notamment au développement des plateformes d'épargne en ligne. Il s'agit de l'aboutissement de près de 15 années d'effort de la part des fournisseurs d'ETF pour se développer sur ce marché. »

Ils affichent en effet une certaine réticence vis-à-vis de ces produits très faiblement chargés et sur lesquels il ne peut donc y avoir de rétrocessions. Les ETF ne représentent qu'une part très réduite, à savoir autour de 7 %, des poches actions des contrats d'assurance vie intermédiés par les conseillers en gestion de patrimoine qui utilisent la plateforme Nortia, selon le dernier baromètre de Nortia publié au mois d'avril dernier sur les données du 1^{er} trimestre 2025. La proportion est plus importante dans les comptes titres. Elle grimpe jusqu'à 15, voire 20 % de la poche actions ; les CGP utilisent alors les ETF pour exposer leurs clients aux marchés américains ou émergents ou à des thématiques très spécifiques. A titre d'exemple, les experts de l'observatoire Nortia indiquent que les CGP ont recherché au 1^{er} trimestre des ETF investis sur le thème de la défense. Une première étape qui permet d'ouvrir la panoplie des CGP et de lever peut-être l'un des derniers verrous à l'utilisation généralisée des ETF. ■

Sandra Sebag

Euronext engage une réforme pour faciliter la cotation des ETF

Si l'ETF constitue un véhicule pratique à distribuer grâce à la cotation sur les places de marché, il reste cependant encore freiné par la fragmentation des marchés européens. Les grands investisseurs internationaux parviennent à traiter de façon fluide entre les différentes places financières, mais les particuliers sont davantage dépendants des chaînes domestiques en matière de négociation, de dénouement des transactions et de conservation des actifs. Pour accéder à une clientèle diversifiée incluant des particuliers, les fournisseurs d'ETF sont ainsi obligés de coter leurs produits sur plusieurs places financières, souvent entre trois et cinq en Europe. Outre les frais inhérents à

cette cotation multiple, les fournisseurs d'ETF doivent aussi travailler en concertation avec des teneurs de marchés sur chaque place de cotation. « Il est nécessaire d'apporter de la liquidité sur l'ensemble des places où les ETF sont cotés en s'appuyant sur des teneurs de marchés », confirme Thibaud de Cherisey, responsable chez Invesco de la distribution des ETF pour la région EMEA. Cela induit des coûts supplémentaires pour les fournisseurs d'ETF et, in fine, pour les investisseurs. Pour remédier à cette situation et soutenir la croissance du marché des ETF, Euronext prévoit de simplifier son organisation d'ici l'automne 2025 en unifiant son carnet d'ordres.

SCPI : la crise qui s'éternise

Confrontées à la hausse des taux d'intérêt et à une remise en cause de l'immobilier de bureau, les SCPI connaissent une crise que les sociétés de gestion peinent à endiguer. Si 2025 devrait être plus favorable à la classe d'actifs, tous les problèmes sont loin d'être réglés.

Vœux pieux ou réelle conviction, certains tablaient sur une année 2025 de renaissance pour les SCPI grâce à une conjoncture plus favorable. Les premiers mois ne semblent guère leur donner raison. Pourtant, le panorama concurrentiel s'est dégagé grâce à la baisse des taux d'intérêt de la BCE. Ainsi, le taux du livret A a vu sa rémunération baisser de 3 % à 2,4 % au 1^{er} février 2025 et elle est attendue à 1,70 % au 1^{er} août. Malgré tout, la concurrence reste rude. «Les SCPI font face à deux concurrents mortels que sont les fonds euros boostés et les produits structurés, estime Daniel Collignon, président de l'Apeci. Un retour des SCPI semble exclu dans ces conditions.» De l'autre côté, les SCPI restent engluées dans une crise dans laquelle elles se débattent depuis plus de deux ans. Après une phase 2023-2024 marquée par la baisse des valeurs de parts chez la plupart des grands produits historiques, les distributeurs espéraient clore ce chapitre. La Française REM a douché leurs espoirs dès le 1^{er} janvier en annonçant une baisse des valeurs d'expertise sur plusieurs de ses SCPI, dont Epargne Pierre. La société de gestion a été suivie par 3 autres acteurs depuis ; au total, ce sont 13 fonds immobiliers qui ont vu leur prix baisser depuis le début de l'année. Surtout, 2025

pourrait être l'année où la crise se transmet aux taux de distribution (TD). Jusqu'alors, ces derniers avaient été plutôt épargnés. Le TD 2024, à 4,73 %, se payait même le luxe d'afficher un niveau en hausse sur un an (en pourcentage mais pas en euros). Plusieurs facteurs vont peser sur la distribution : tout d'abord, ces dernières années, elle a en partie été alimentée par des plus-values qui n'existent plus aujourd'hui. En outre, certains véhicules sont confrontés à des taux de vacance élevés ou alors doivent faire preuve de flexibilité dans les loyers pour attirer ou conserver des locataires.

La SCPI étant avant tout un produit de rendement, la distribution est un enjeu majeur pour les épargnants, qui guide largement leurs décisions d'investissement. C'est d'ailleurs pourquoi les sociétés de gestion se sont livrées à une véritable guerre des rendements 2024, en particulier sur les nouveaux véhicules. L'enjeu : collecter suffisamment pour être viable et investir dans un contexte de marché porteur. Résultat, à grand renfort de taux annualisés et de délais de jouissance à rallonge, elles ont réussi à afficher des rendements faramineux, parfois à deux chiffres. Avec comme effet collatéral que même les SCPI avec des taux de distribution de 5-6 % peinent aujourd'hui à trouver preneurs.

« Les arbitrages que nous avons réalisés l'an dernier ont servi à constituer des fonds de remboursement pour les SCPI qui le nécessitaient. »



Les sociétés de gestion s'attaquent à la liquidité

Pour assainir leur situation, les sociétés de gestion doivent prioritairement régler les problèmes de liquidité de leurs SCPI. Sur cet aspect, les solutions commencent tout juste à se dessiner. Une première option consiste à retrouver de la collecte, une gageure dans le contexte actuel. Praemia REIM envisage tout de même de relancer sa SCPI de santé Primovie, dont la valeur s'est stabilisée et dont la thématique demeure porteuse. La société de gestion travaille également à lancer une gamme de nouveaux supports pour la rentrée. L'autre option consiste à mettre en place des fonds de remboursement, ce qui n'avait pas été privilégié dans un premier temps pour éviter d'appauvrir les SCPI concernées. Mais au fil des mois, les vendeurs se font plus pressants. «Les fruits des arbitrages que nous avons réalisés dans les portefeuilles l'an dernier ont notamment servi à constituer des fonds de remboursement pour les SCPI qui le nécessitaient,

Eric Cosserat, président de Perial AM

rapporte Eric Cosserat, président de Perial AM. Cela nous a permis de largement assainir le volume de parts en attente. Désormais, si la liquidité demeure un sujet pour PFO2, qui a beaucoup d'investisseurs institutionnels comme porteurs, et PF Grand Paris, c'est réglé pour PFO.» De plus, il est désormais possible de plafonner les montants afin de favoriser les petits porteurs. C'est notamment l'option choisie par Amundi Immobilier pour ses SCPI Edissimmo et Rivoli Avenir Patrimoine, avec un plafond à 300 parts par porteur. Ces fonds de remboursement agissent à double titre : d'une part, ils permettent aux vendeurs qui en ont besoin de récupérer leurs capitaux, et, d'autre part, ils découragent les moins pressés du fait des décotes pratiquées. Chez Perial, le taux d'acceptation s'est ainsi limité à 30 %. Dernière option pour les vendeurs : se tourner vers des plateformes de ventes de gré à gré (2ndmarket.fr, Vendremascpi.com), qui commencent à émerger. L'autre enjeu consiste à repo-

sitionner les portefeuilles des SCPI de bureaux et à désendetter les véhicules pour lesquels l'effet de levier s'est transformé en effet de massue. «Côté bureau, ce qui se vend bien, ce sont les dossiers très parisiens, avec des locataires en place, constate Marc Bertrand, président du directoire de Praemia REIM France. Mais nous voyons aussi de la demande pour des dossiers value-add, avec une décote. De notre côté, notre approche consiste à vendre des actifs pour lesquels nous ne souhaitons pas nous lancer dans des travaux trop longs, qui représenteraient plusieurs années d'absence de loyers.» Si les family offices continuent d'animer le marché, les SCPI et les investisseurs internationaux semblent de retour. Autre point encourageant : les dossiers dépassant les 100 M€ peuvent de nouveau s'écouler. Les investisseurs répondent présents et les banques sont présentes pour le financement. De timides éclaircies encourageantes. ■

Aurélien Fardeau

Questions à... Daniel Collignon, président de l'Apeci

« Il faut agir en priorité sur le prix »

L'Apeci, association de distributeurs de produits d'investissement, a fait de la crise des SCPI l'une de ses priorités pour 2025. Elle vient de publier une liste de propositions pour relancer le marché.

Quels sont les freins principaux au redémarrage du marché des SCPI ?

Plusieurs facteurs expliquent la situation. Tout d'abord, il y a eu trop d'enthousiasme par le passé autour des SCPI. La collecte abondante a conduit à un manque de sélectivité dans les investissements avec des biens de trop grande taille, des actifs en Vefa... Il faut aussi souligner le rôle des sociétés civiles, qui détiennent elles-mêmes des SCPI. Personne n'avait anticipé l'ampleur que ces véhicules prendraient. Enfin, certains gérants se sont endormis sur leurs lauriers et ont négligé de travailler leurs portefeuilles.

Le marché est en crise depuis plus de deux ans et il y a eu au final peu d'initiatives prises à ce stade. Comment l'expliquez-vous ?

Dans un premier temps, beaucoup espéraient une reprise rapide. Mais la dégradation durable du contexte a accentué la crise, notamment dans les bureaux. Par ailleurs, certaines solutions, telles que les fonds de remboursement, permettent certes d'apporter de la liquidité aux

porteurs, mais ils contribuent à appauvrir la SCPI, en faisant vendre les meilleurs immeubles. Je comprends que les gérants soient réticents à les mettre en place. Plus globalement, ces derniers étant rémunérés sur le stock d'actifs, ils n'ont pas intérêt à vendre des biens. Quant aux porteurs de parts, ils hésitent à sanctionner les gérants.

Vous faites des propositions pour relancer la dynamique de marché. Laquelle vous paraît la plus essentielle ?

Il faut agir en priorité sur le prix. Aujourd'hui, sur les SCPI bloquées, les propositions d'achat se situent 15 à 20 % en dessous du prix affiché. La difficulté réside dans le fait qu'à la valeur d'expertise s'ajoutent des frais, et qu'ensuite le prix peut être fixé dans un couloir de plus ou moins 10 % de la valeur de reconstitution. Il s'ensuit un décalage significatif entre le prix, même à - 10 %, et la valeur d'expertise. A minima, les sociétés de gestion pourraient faire un effort sur les frais pour réduire cet écart.



Faut-il scinder les SCPI à problème pour isoler les actifs obsolètes ?

En effet, il est indispensable de faire le ménage pour affecter les bons investissements aux bons endroits et mettre de côté, sur une SCPI secondaire, les biens sur lesquels l'espérance de retour à meilleure fortune se chiffre en plusieurs années ! Ces actifs pourraient trouver preneurs chez des acteurs spécialisés dans les restructurations lourdes.

La clientèle privée est-elle prête à investir dans le non coté ?

Avec la loi Industrie verte, les pouvoirs publics ont confirmé leur volonté de flécher l'épargne des Français vers le non coté. Depuis janvier, les sociétés de gestion multiplient les lancements de nouveaux produits à destination du retail, sous différents formats (FCPR, fonds evergreen, fonds mixtes cotés/non cotés...). Le non coté permet de mieux orienter l'épargne vers des sujets liés au climat, à la transition énergétique ou les besoins importants en matière d'infrastructures, mais le développement de l'offre suffira-t-il à créer la demande ?

- **Quel est l'intérêt pour les clients privés d'allouer une partie de leur épargne sur ces produits ?**
- **Quels sont les obstacles à surmonter : référencement des produits, pédagogie auprès des intermédiaires et conseillers, et vis-à-vis du client final, complexité des produits pour ce type de clients, problématique de la liquidité pour des produits souscrits en assurance vie ?**
- **Que peut-on attendre en termes de rendement pour les produits destinés au retail ?**

L'offre de fonds investis dans des actifs non cotés à destination du retail s'est enrichie ces dernières semaines. Quels en sont les catalyseurs ?

Charlotte Lavit d'Hautefort

Le développement de cette offre s'inscrit dans un contexte dans lequel il faut prendre à bras-le-corps de nombreux enjeux très structurants. Nous devons faire face à la transition écologique, mais aussi digitale, avec les révolutions provoquées par l'intelligence artificielle. Notre modèle de société est en train d'évoluer avec de grands changements dans les équilibres qui obligent à repenser les questions d'autonomie, d'indépendance, de souveraineté. La plupart des enjeux auxquels nous faisons face nécessitent notamment des investissements en infrastructures. Or nous savons que les Etats ne vont pas être en mesure de les financer, d'où un besoin important de recourir à l'épargne privée. Au niveau de la gestion, nous élargissons donc l'offre pour capter cette épargne des particuliers et l'orienter vers le financement de ces investissements essentiels. Depuis une vingtaine d'années, ce sont les investisseurs institutionnels qui ont complété le financement bancaire traditionnel en Europe. Aujourd'hui, en France, avec les lois Pacte et Industrie verte, le contexte politique favorise le fléchage de l'épargne vers ce type d'investissements. C'est vrai aussi au niveau européen avec la version 2.0 du label ELTIF, dont la vocation est de flécher l'épargne vers les investissements de long terme qui répondent aux objectifs européens. C'est une évolution du marché très prometteuse.

Yves Desjardins

Durant de nombreuses années, les investisseurs institutionnels ont participé au financement des infrastructures, notamment sur la

partie dette, mais ce marché n'est plus en croissance. Aujourd'hui, ces allocations ont atteint un certain seuil dans les portefeuilles des clients et désormais ils remplacent uniquement les millésimes. Une évolution de la réglementation Solvency II est en cours et pourrait leur permettre d'allouer plus à cette classe d'actifs, mais, en attendant, pour les asset managers, le segment de l'épargne privée devrait prendre le relais. Ce qui est intéressant avec la loi Industrie verte, en dehors de l'obligation d'intégrer des actifs privés dans la gestion profilée, c'est d'avoir permis la création de véhicules plus adaptés pour certaines typologies d'actifs comme la dette d'infrastructures.

Alexandra Tixier

Les particuliers sont désireux d'investir dans des projets très concrets, que ce soient les infrastructures ou la dette privée corporate, qui financent des entreprises en transition. En tant qu'investisseurs, nous incitons ces entreprises à améliorer leur politique environnementale ou sociale. Nous sélectionnons également des entreprises qui ont un impact mesurable et tangible sur ces enjeux. Les clients particuliers vont pouvoir y investir aux côtés des institutionnels au travers de stratégies qui ont bénéficié de processus de sélection rigoureux réalisés par ces derniers.

Xavier Le Blan

L'investissement dans le non coté est porteur de sens pour les particuliers. Déjà exposés à ces classes d'actifs via les fonds en euro, ils peuvent désormais y accéder directement. Une fois qu'ils ont intégré l'idée d'investissement, et plus seulement d'épargne, ils sont en quête de rendement et de sens. Pour les inciter à franchir le pas, il est essentiel d'améliorer l'expérience offerte à l'investisseur



Alexandra Tixier,
responsable de la gestion
impact private credit,
Allianz Global Investors

Xavier Le Blan,
directeur Innovation
& gestion privée,
SWEN Capital Partners

Charlotte Lavit d'Hautefort,
directrice dette infrastructure,
Arkéa Asset Management

Yves Desjardins,
head of Western Europe
& directeur général,
Schroders France

final et de garantir que les produits proposés délivrent leurs promesses. Les particuliers ont déjà vécu des désillusions dans le passé et récemment, avec la crise de l'immobilier et de la pierre papier (SCPI). Les premiers acteurs à lancer des offres pour le retail ont donc une responsabilité à assumer, sous peine de freiner l'ensemble du secteur. Par ailleurs, l'investissement dans le non coté, notamment dans les infrastructures, finance directement de nouveaux projets, contrairement au marché coté où ce sont surtout des titres qui s'échangent. Les actifs privés permettent d'avoir plus d'impact et offrent un levier concret, à terme, pour agir sur l'économie réelle et le financement des enjeux environnementaux et de souveraineté.

La quête de sens des épargnants a déjà été mise en avant par le passé pour promouvoir, par exemple, les fonds labélisés ISR dont ils se sont détournés dès que sont apparus des produits plus rentables. Pourquoi pensez-vous que le non coté va mieux répondre à ces aspirations sur le long terme ?

Yves Desjardins

De façon générale, pour les actifs cotés, l'approche thématique, la labélisation ou l'article 9 du règlement SFDR ont été privilégiés pour aboutir à une offre de fonds ultra-concentrés sur quelques titres à un moment donné. L'effet performance a emporté la plupart

de ces fonds et, dans ce cas-là, un principe de réalité s'impose, y compris aux investisseurs les plus désireux de donner du sens à leur épargne. Autre inconvénient : il n'y avait pas de grille de lecture commune à tous ces produits, et c'est une des principales différences avec le non coté. Dans le financement de projets d'infrastructures ou dans les fonds de dette privée, l'approche est également plus diversifiée. Pour reprendre un argument avancé précédemment, les premiers asset managers à se lancer ne doivent pas se tromper sur la promesse de performance, ni sur les frais ni sur la vitesse à laquelle les capitaux sont déployés. Si les actifs sont trop concentrés, le déploiement ne sera pas rapide ou les capitaux seront mal déployés.

Xavier Le Blan

Les épargnants ont connu de fortes déceptions à cause des performances de certains fonds thématiques depuis 2 ou 3 ans mais, peut-être, que d'ici 5 ou 10 ans, ces investissements se révéleront pertinents... La grande force du non coté est de s'inscrire d'emblée dans le temps long sans s'inquiéter de la façon dont varient les prix des actifs ni y être soumis en permanence.

Alexandra Tixier

Le non coté répond mieux à la recherche de sens. Dans les marchés privés, notre rôle d'investisseur est bien plus important que dans les marchés publics, car nous avons accès aux équipes de direction

**Charlotte Lavit
d'Hautefort,
directrice dette
infrastructure,
Arkéa Asset
Management**



**« Ouvrir la
classe d'actifs
infrastructures
aux clients
privés permet
d'apporter de la
diversification. »**

à qui on peut expliquer notre propre quête de sens, les raisons pour lesquelles nous allons investir et comment nous pouvons les accompagner sur le long terme d'un point de vue transition durable. Nous les conseillons pour avoir un impact beaucoup plus significatif sur le changement climatique, la préservation de notre environnement, un meilleur accès aux soins de santé, etc. Détenir des actions d'une société cotée ne donne pas du tout le même poids que lorsqu'on est le principal prêteur ou investisseur dans une société privée.

En ce qui concerne la volatilité, en effet, les marchés privés réagissent beaucoup moins fortement aux variations des marchés publics. Il y a toujours un temps de décalage et les réactions sont moins violentes, donc ces actifs apportent un peu plus de stabilité et de sérénité. Et un surcroît de rendement en raison de leur caractère illiquide. Ainsi que des protections contre le risque de perte en capital provenant de la capacité des équipes d'investissement dans les marchés privés à négocier une documentation sur mesure, avec des covenants qui permettent d'anticiper les éventuelles difficultés. Toute la difficulté pour les asset managers va être de trouver un moyen de concilier les perspectives de rendement de ces investissements de long terme tout en respectant les contraintes réglementaires de l'assurance vie et la nécessité d'offrir une certaine liquidité.

Charlotte Lavit d'Hautefort

Ouvrir la classe d'actifs infrastructures aux clients privés est une bonne chose, car elle permet d'élargir la palette de produits disponibles et d'apporter de la diversification, ce qui est toujours un plus dans un portefeuille. Il convient de rappeler que ces produits n'étant pas sans risques et avec une liquidité réduite, ils doivent

s'inscrire dans une optique de diversification. L'aspect risque est aussi intéressant, il est plutôt mesuré puisque les infrastructures sont des actifs contracycliques et naturellement protégés contre l'inflation. Dans les phases de crise, les infrastructures restent opérationnelles et sont soutenues par les pouvoirs publics. La dette infrastructure est un actif très stable en termes de risque mais aussi de rendement. Cela confère à la classe d'actifs de la visibilité et de la stabilité à long terme. A la performance financière s'ajoute la performance extra-financière. L'investisseur connaît précisément le projet qu'il finance. Il est possible de mesurer l'impact et l'additionnalité de ces financements, le nombre de tonnes de CO2 évitées, de kilowattheures verts produits, de populations desservies par la nouvelle infrastructure de réseau de fibre par exemple, etc. C'est très concret pour l'épargnant.

Xavier Le Blan

Autre avantage des actifs non cotés : que l'on soit investisseur en capital ou en dette, si l'entreprise est en difficulté, il est plus facile de réunir trois ou quatre personnes autour d'une table pour trouver une solution alors que sur un marché coté, dès que l'information est connue, les actionnaires vendent les titres, ce qui peut avoir des effets très violents. Par ailleurs, la plupart des intervenants vont nous demander d'avoir de la liquidité en permanence dans le cadre d'une assurance vie, car c'est rassurant. Or, il faut rappeler que les épargnants restent investis en moyenne entre 8 et 10 ans dans le cadre de ce type de produits, et parfois bien plus longtemps dans un PER. Il est donc essentiel d'intégrer cette logique d'investissement à long terme, mais aussi cette capacité à avoir plus d'impact sur la gouvernance et sur les orientations d'une entreprise.

Yves Desjardins,
head of Western
Europe &
directeur
général,
Schroders
France



« Il faut pouvoir investir les capitaux collectés et donc être sérieux sur les montants levés et la vitesse de déploiement pour ne pas être déceptif sur la performance. »

Les lancements de nouveaux fonds se multiplient depuis le début de l'année, même si l'offre reste encore confidentielle. Différents formats de fonds sont proposés, avec ou sans label Eltif 2.0. Quelles sont les différences entre ces produits ?

Xavier Le Blan

FCPR, FPS, label Eltif ou pas... Ces distinctions ne sont pas essentielles, l'important est que la réglementation autorise la création de produits non cotés faciles d'accès pour le client final. Cela peut avoir une incidence pour les asset managers et les assureurs, mais le format des fonds ne nous paraît pas un élément différenciant dans le cadre d'une communication destinée aux particuliers.

Yves Desjardins

Les lancements de produits ne sont pas si nombreux. Il y a 700 sociétés de gestion en France plus les acteurs étrangers et, à fin mars, une vingtaine de fonds seulement ont été agréés par l'AMF. Trouver la bonne enveloppe juridique est complexe. Chez Schroders, nous avons passé de longs mois à discuter avec les autorités compétentes pour que les Fonds Professionnels Spécialisés (FPS) puissent être éligibles à la dette privée, car le format FCPR ne nous paraît pas adapté pour offrir cette classe d'actifs à la clientèle retail, surtout quand il s'agit de dettes infrastructures convertibles en actions. En ce qui concerne le label Eltif 2.0, son intérêt réside dans la possibilité de le commercialiser partout en Europe, ce qui est plutôt bien pour un acteur international, d'autant que l'appétence pour les actifs privés est perceptible sur d'autres marchés comme l'Italie, l'Espagne ou le Portugal. En France, il faut que le produit soit éligible à l'assurance vie sinon on rate entre 70 et 80 % du marché.

Xavier Le Blan

Le FCPR, qui existe depuis longtemps, permet d'investir en capital-investissement. Le label Eltif 2.0 apporte une solution et des assouplissements ouvrant notamment la voie à l'investissement en dette privée. Un des enjeux d'ailleurs était de pouvoir offrir toutes les classes d'actifs au travers de différents véhicules adaptés. Mais un obstacle demeure : il n'y a pas d'uniformisation des marchés européens, et le protectionnisme est quasi systématique dans chaque Etat. Par exemple, en France, le code des assurances ne permet pas à un fonds Eltif de droit luxembourgeois d'être éligible à l'assurance vie française. Inversement, un véhicule français n'est pas éligible à l'assurance vie luxembourgeoise ou allemande.

Yves Desjardins

Entre les deux versions du label Eltif, il y a une évolution majeure qui concerne le poids maximum par sous-jacent, de 10 % à 20 %. Cela simplifie le travail pour les asset managers et permet de proposer des fonds de fonds ou de faire du co-investissement. Au niveau européen ou au niveau français avec la loi Industrie verte, les donneurs d'ordre ont pris en compte ce qui n'avait pas fonctionné dans la précédente version du label et travaillent déjà sur des évolutions et sur la création d'un futur label Finance Europe qui devrait être annoncé prochainement.

Charlotte Lavit d'Hautefort

Plusieurs options sont possibles en fonction des stratégies, plutôt equity ou plutôt dettes, et des enjeux de distribution, qu'elle soit domestique ou européenne. La réglementation a ouvert le champ des possibles. Nous ne sommes qu'au début de cette retailisation de l'offre, donc on verra au fur et à mesure quel est le format qui va

Alexandra Tixier,
responsable de
la gestion impact
private credit,
Allianz Global
Investors



« Nous avons des efforts de pédagogie à faire vis-à-vis des clients privés. Ça fait partie du challenge que nous devons relever. »

s'imposer en raison de sa souplesse, de sa simplicité, de la facilité d'obtention de l'agrément et de sa capacité à suivre l'évolution de la réglementation. En général, les produits lancés sont de type evergreen, donc avec des durées très longues. La question est de savoir comment nous allons gérer ces produits dans le temps, comment ils vont s'adapter à de nouvelles contraintes réglementaires, etc.

Alexandra Tixier

En fonction des stratégies proposées, il revient à chaque asset manager le choix du format le plus adapté aux contraintes réglementaires et aux besoins du client. Nous avons toutefois des efforts de pédagogie à faire vis-à-vis des clients privés. Ça fait partie du challenge que nous devons relever. Au quotidien, il faut être sur le terrain auprès de cette clientèle, ce qui est très différent d'une levée de fonds auprès de clients institutionnels, avec un nombre restreint d'interlocuteurs. Pour proposer cette offre au retail, il y a des barrières à l'entrée, car il faut avoir accès à un large réseau de distribution avec des CGP et des commerciaux sur le terrain auxquels, en tant que société de gestion, nous devons expliquer les caractéristiques du produit. La formation est aussi une des clés de la réussite de la distribution de ces fonds.

Charlotte Lavit d'Hautefort

La commercialisation des actifs privés à destination du retail impose une réorganisation des sociétés de gestion et de toute la chaîne de valeur. Il faut s'adresser à des intervenants différents, s'assurer qu'on peut offrir un parcours client simple, facilement compréhensible, rapide à exécuter, voire digitalisé. C'est un gros changement pour les acteurs du non coté, qui s'inspirent de la gestion classique, liquide, qui ont un savoir-faire en matière de distribution. Gérants,

assureurs et distributeurs vont devoir travailler ensemble pour commercialiser ces nouveaux produits en faisant preuve de pédagogie.

Les contraintes imposées par la réglementation pour les produits destinés au retail impactent-elles la façon dont vous gérez ces classes d'actifs pour des investisseurs institutionnels? La promesse de rendement est-elle la même?

Charlotte Lavit d'Hautefort

Le client institutionnel est investi dans un fonds fermé avec un horizon long, 10, 15 ou 20 ans, alors que le particulier va souscrire à un produit semi-liquide. Cela va évidemment introduire une différence dans la gestion de ces produits pour assurer une liquidité, alors que les actifs sont par nature illiquides. Pour la dette infrastructure par exemple, le fonds ouvert aux particuliers investit en parallèle avec le fonds institutionnel sur les mêmes actifs, et la différence portera sur la gestion de la liquidité. Pour offrir cette liquidité, il va falloir définir en amont certains paramètres comme les pourcentages liquides à chaque date de sortie. Le produit final ne peut donc pas être le même que celui proposé aux investisseurs institutionnels; la liquidité et les coûts de distribution vont générer un biais et le rendement ne sera pas le même.

Yves Desjardins

Du côté des investisseurs institutionnels, nous constatons toutefois chez certains une tendance à aller également vers des mandats evergreen plutôt que d'investir dans des millésimes successifs. Chez Schroders, d'un point de vue gestion, le fonds evergreen pour le retail va investir dans les fonds fermés et va co-prêter à côté de ces

fonds. Le travail du gérant en matière de sourcing, d'analyse des dossiers, de négociation des termes est exactement le même. C'est une façon d'optimiser le travail de l'équipe de gestion qui a aussi un impact important sur la partie frais. Il n'est ainsi pas possible de justifier des frais plus élevés au simple titre de la gestion financière sur un fonds retail et d'en pénaliser de la sorte la performance. En revanche, la poche de liquidité nécessaire pour un fonds à destination du retail introduit une différence importante avec l'offre destinée aux institutionnels. En ce qui concerne l'impact de la liquidité sur la performance, les fonds de dette privée sont mieux placés que les fonds equity, car il y a plus d'actifs éligibles à cette poche de liquidité qui offrent des coupons et des remboursements à moins d'un an. Cela permet d'éviter la dilution qu'il peut y avoir sur les FCPR equity.

Alexandra Tixier

Sur la partie investie, le rendement brut est en effet en ligne avec celui des institutionnels. En net, il sera différent en raison des frais de distribution...

Yves Desjardins

La différence tient en effet aux frais du distributeur, car rien ne justifie, selon moi, que l'asset manager augmente les frais sur ces produits en dehors de l'accompagnement commercial et marketing des réseaux.

Xavier Le Blan

La question est de savoir si la distribution ne va pas capter l'essentiel de la valeur créée par ces produits. Car je ne pense pas que les asset managers ont des marges plus élevées sur les produits retail que sur les fonds institutionnels. Chez Swen Capital Partners, nous venons du monde institutionnel et nous proposons aujourd'hui du co-investissement avec l'ensemble de nos plateformes. Ce qui n'est pas le cas de sociétés de gestion dédiées à l'activité retail, avec des investissements qui ne sont faits que pour cette clientèle. Co-investir au côté d'un investisseur institutionnel n'est pas une garantie, cela ne signifie pas que le deal est de qualité mais, en revanche, il y a un alignement de l'ensemble des parties. Par ailleurs, pour les fonds d'infrastructures en capital investissement, nous sommes capables de trouver de la liquidité et d'apporter des solutions au client final. Vendre une position n'est pas un problème, mais la vraie question est à quel prix ? Lorsqu'on dispose d'une plateforme assez large, il y a d'autres options. Pour les petites sociétés de gestion qui se lancent dans le non coté, même avec des produits de très bonne qualité, cette gestion de la liquidité peut être un problème. Les banques et les assureurs qui vont distribuer les produits doivent en être pleinement conscients et prendre cela en considération.

Yves Desjardins

Quel que soit le format proposé et bien que des poches de liquidité soient prévues, il faut être clair : ces fonds ne sont pas liquides ! Même la notion de semi-liquidité peut prêter à confusion. Ce sont des fonds destinés à des enveloppes d'épargne ayant des horizons de long terme. Personne n'a besoin d'une liquidité bimensuelle même si nous la mettons en place en réponse à la demande des assureurs et pour répondre à des situations spécifiques (acquisition d'un bien immobilier, décès.).

Alexandra Tixier

Chez AllianzGI, nous avons géré la question de la liquidité en proposant aux particuliers un produit qui permet d'avoir accès au bilan d'un de nos assureurs qui est investi sur les marchés privés. Si le client souhaite sortir, l'assureur reprend sa position.

Xavier Le Blan

Pour revenir à la question du rendement des produits pour le retail, en prenant en compte la poche de liquidité représentant 10 % de l'allocation, la capacité à investir, la vitesse de déploiement des capitaux, etc., l'exposition se situera entre 70 et 90 % et donc produira entre 70 et 90 % de la performance brute des sous-jacents. C'est là que se situe l'écart avec la performance pour les institutionnels, en plus des frais de distribution associés. En résumé et concrètement, si la performance brute se situe entre 12 ou 14 %, le client final obtiendra un rendement situé autour de 7 % à 8 % avant déduction des frais du contrat d'assurance vie.

Charlotte Lavit d'Hautefort

En contrepartie de la liquidité qu'il garantit sur les UC, l'assureur va demander à ce que le produit sélectionné ait sa propre poche de liquidité. Ce fonctionnement propre à l'univers du retail crée un biais par rapport aux produits institutionnels et un rendement différent. Mais à part tous ces sujets d'ingénierie financière, le sous-jacent de l'investissement est le même. En co-investissement, la promesse est d'ouvrir aux particuliers un produit qui, jusqu'à présent, a été réservé aux institutionnels et de bénéficier d'un rendement assez proche de ce marché institutionnel. Il ne faudrait pas que la structuration du produit et toutes les complexités juridiques, de souscription ou autre altèrent cette promesse initiale.

En plus de la pédagogie nécessaire pour assurer le succès de la distribution, quels sont les autres obstacles à la commercialisation que vous avez identifiés (complexité des produits, lenteur des référencements...)?

Yves Desjardins

Les actifs privés sont peut-être difficiles à appréhender, mais je n'ai pas le sentiment que la formation que nous allons devoir faire dans les réseaux pour les aider à expliquer ces produits au client final soit très différente des besoins de pédagogie sur les marchés cotés. Le niveau de connaissance financière en France est très faible. Il faut vraiment réfléchir à ce sujet et trouver des solutions permettant une meilleure compréhension des différentes classes d'actifs cotées ou non cotées.

Xavier Le Blan

Partout en Europe, l'éducation financière reste un enjeu majeur. Aux Etats-Unis, les particuliers épargnent pour financer leurs retraites. Les Français, eux, pourraient changer de comportement si le système de retraite par répartition était remis en cause. Si la logique de retraite par capitalisation s'impose au niveau européen, cela ouvre d'autres perspectives pour le financement à long terme de nos infrastructures et de nos entreprises. Par ailleurs, je suis convaincu que les particuliers comprennent, dès lors qu'on leur explique clairement les enjeux.

**Xavier
Le Blan, directeur
Innovation
& gestion privée,
SWEN
Capital Partners**



« Il est essentiel d'améliorer l'expérience offerte à l'investisseur final et de garantir que les produits proposés délivrent leurs promesses. »

Yves Desjardins

Le référencement chez les assureurs fait également partie des points de blocage. Le processus est long, il ne peut pas vraiment débiter tant que le prospectus n'a pas été agréé ou tant que le fonds n'est pas lancé. Certains éléments ne rentrent pas dans la chaîne de traitement des assureurs dont les systèmes informatiques datent d'ailleurs un peu. Il faut également pouvoir répondre aux demandes des banques privées ou des groupements de CGP. Nous sommes ainsi confrontés à des obstacles et des limitations techniques qui ne relèvent pas de nos compétences d'asset managers.

Charlotte Lavit d'Hautefort

Nous sommes confrontés aux mêmes problèmes ! Nous réfléchissons au lancement d'un fonds evergreen sur la dette infrastructure qui serait vendu également par nos réseaux, mais pour cela il faut modifier la chaîne de traitement du conseiller et faire des développements informatiques qui prennent du temps. L'effort d'adaptation est important.

Xavier Le Blan

Chaque nouveau produit référencé par un assureur nécessite pratiquement un développement spécifique par rapport aux produits traditionnels. Les assureurs ne sont pas prêts, mais ils ont raison de prendre le temps nécessaire pour que les référencements se fassent dans de bonnes conditions, qu'il n'y ait pas de complications ensuite ou de déception au niveau des clients au moment de la souscription ou d'un rachat par exemple.

Les assureurs risquent-ils de se montrer très sélectifs et donc de référencer peu de produits ? Par ailleurs, n'est-ce pas prématuré de communiquer sur des produits qui, finalement, ne seront pas accessibles avant plusieurs mois ?

Yves Desjardins

Je ne pense pas que les assureurs vont restreindre les référencements. Ils sont aussi un peu contraints par la demande qui émane de leurs réseaux de distribution ou des CGP. Dès qu'un produit est lancé, la demande est là. Il y aura donc du choix dans les contrats d'assurance vie mais... pas avant début 2026, car les assureurs n'ont pas les ressources pour aller plus vite.

Xavier Le Blan

Pour l'instant, il y a de la communication autour de ces lancements, mais les flux sont modestes. On peut légitimement se demander pourquoi les épargnants privilégient toujours l'assurance vie au lieu d'investir en direct et éviter ainsi tous les frais associés. En réalité, en France, hors capital retraite, 90 % de l'épargne est en assurance vie, donc nous n'avons pas d'autre choix que de mettre à disposition des produits adaptés et donc un peu différents des stratégies initiales pour pouvoir coller aux règles spécifiques de l'assurance vie, tout en répondant à une potentielle demande.

Yves Desjardins

Je ne pense pas qu'il soit prématuré de parler de l'offre de fonds non cotés. Pour être présent auprès des assureurs, étant donné les

délais de référencement, mieux vaut se positionner très en amont. Si vous voulez être présent sur l'épargne retraite, sur les PERCO prévus pour juin 2026 mais qui seront prêts dès ce second semestre, il faut communiquer très tôt pour être sûr de rentrer dans les chaînes de traitement et dans la sélection des produits.

Le risque est qu'en parler suscite des appels entrants, de groupements de CGP, par exemple, qui veulent savoir si le fonds est disponible et auxquels il faut répondre que le bulletin de souscription en nominatif n'est pas tout à fait prêt. Là, en effet, on prend le risque de décevoir une demande que nous ne pourrions pas traiter pour des problématiques d'infrastructures de marché.

Charlotte Lavit d'Hautefort

Former les équipes et faire de la pédagogie auprès du client final prennent du temps. C'est le travail que nous faisons actuellement. C'est un investissement que tous les acteurs du marché réalisent pour que le non coté rentre dans les habitudes, dans les portefeuilles, dans les catalogues de produits de l'ensemble des acteurs du marché. Quand on ne parle que du produit, les clients sont intéressés. Ce n'est pas plus compliqué de parler d'investissement dans l'infrastructure que d'un autre produit, sauf que l'offre est nouvelle, qu'il faut construire tout le parcours et embarquer l'ensemble des acteurs, y compris sur des sujets très opérationnels, très techniques, qui vont ensuite permettre de diffuser ces stratégies.

Alexandra Tixier

Pour répondre au besoin de pédagogie et de quête de sens, il est important de mettre en avant des exemples. Dans les réseaux d'Allianz, les agences disposent d'affiches sur les projets ou les entreprises financées pour pouvoir expliquer concrètement les investissements et nourrir d'exemples nos agents et les clients. Autres points qui méritent d'être abordés : le timing et la capacité d'investissement. En effet, lorsqu'on lance un produit auprès des clients particuliers, il va falloir investir rapidement les flux collectés. Si on investit dans les fonds fermés, il y a des périodes de fundraising qui arrivent à une certaine échéance, et il faut donc prendre cela en compte dans le timing de la levée. Se préparer en amont avec un calendrier très clair permet de choisir avec précision dans quel fonds investir au moment de la collecte. Si la période de fundraising d'un fonds se termine, il va falloir en choisir un autre ou attendre qu'un nouveau millésime soit prêt. Et attendre le vintage suivant sur la dette privée, cela revient à attendre que le fonds soit investi à 70 %, donc environ 2 à 3 ans après la fin de la période de levée de capitaux. Donc le timing est vraiment essentiel, car si on collecte et qu'on n'investit pas, la performance sera décevante. Il faut trouver les bonnes stratégies et les bons véhicules sous-jacents qui vont être alignés sur le calendrier.

Xavier Le Blan

Nous investissons avec une vision de long terme et non pas pour les six prochains mois. On est dans une logique de temps long, car ce marché est important aussi bien en termes de transfert de richesse que d'ouverture au travers des retraites par capitalisation. Le potentiel est considérable mais aujourd'hui, peu d'acteurs parviennent à collecter de manière significative. C'est donc important de positionner dès le départ, au risque sinon de rater les premiers flux.

Yves Desjardins

Je suis convaincu que le marché sera diversifié, car il y a un principe de réalité : il faut pouvoir investir les capitaux collectés et donc être sérieux sur les montants levés et la vitesse de déploiement pour ne pas être décevant sur la performance. Ça, c'est un point important. Par ailleurs, avec la crise récente de l'immobilier, certains assureurs ont compris le risque d'avoir une offre concentrée sur quelques acteurs uniquement. Nous savons cependant, par expérience sur les marchés cotés, qu'en matière de distribution, le «winner takes all». Il y a toujours une prime pour le premier à condition de ne pas se louper.

Quelle part un client privé doit-il allouer aux actifs privés dans son portefeuille ?

Yves Desjardins

Si un client privé veut s'exposer aux actifs non cotés, il doit avoir une approche diversifiée. S'il a un montant à investir à un horizon de 10 ans ou 15 ans, il a tout intérêt à privilégier les marchés privés. Il doit évaluer ses besoins et structurer son portefeuille en conséquence. Aux Etats-Unis, selon la taille du portefeuille, les actifs privés représentent entre 15 à 40 %. Pourquoi ce ne serait pas le cas en Europe aussi à moyen terme ? Tout dépend également de la sensibilité du client au risque et à la volatilité. S'il ne supporte pas de voir son portefeuille encaisser des chocs de marché, mieux vaut être exposé uniquement à des actifs non cotés.

Charlotte Lavit d'Hautefort

Les investisseurs institutionnels ont des expositions qui varient entre 10 et 15 % de leurs portefeuilles. En France, selon les institutions, c'est plutôt dans le bas de cette fourchette alors qu'au Canada par exemple, ça peut aller jusqu'à 40 %. Quel que soit le type de client, il faut comprendre ses besoins et son horizon de temps. La diversification est importante, car tous les actifs privés n'ont pas le même cycle. Il faut donc bien gérer son horizon de temps, diversifier puis travailler avec des gérants expérimentés qui ont un track record, de la crédibilité et des reins solides pour pouvoir accompagner les cycles. Par ailleurs, dans la loi Industrie verte, il y a des indications sur les fourchettes d'allocation sur les actifs privés (immobilier, la dette corporate, les infrastructures, le private equity) en fonction des profils de risque.

Alexandra Tixier

Pour une meilleure diversification, il est intéressant aussi de combiner investissement direct et indirect.

Xavier Le Blan

Il est notable de voir le retour en grâce des fonds de fonds qui, du fait de leur diversification très forte, conservent des poches d'efficience permettant, notamment, de rembourser plus vite. Ces véhicules sont intéressants, car ils ont montré toute leur pertinence et efficacité dans la période actuelle. La diversification apparaît plus que jamais comme l'un des meilleurs leviers de résilience et d'efficacité. ■

Propos recueillis
par Catherine Rezik

LES TROPHÉES

Option

FINANCE

**DE L'ASSET
MANAGEMENT**

Avec **Funds**
magazine

Uniquement sur invitation

RENDEZ-VOUS JEUDI 27 NOVEMBRE
POUR DÉCOUVRIR LES LAURÉATS 2025

- Trophée du **meilleur service client**
- Trophée de **la société de gestion entrepreneuriale de l'année**
- Trophée de **la philanthropie**
- Trophée de **la société de gestion étrangère la plus dynamique**
- Trophée de **la communication**
- Trophée de **l'innovation digitale**
- Trophée de **l'opération M&A de l'année**

En association avec :

Deloitte.



SOCIETE GENERALE
Securities Services

Avec le soutien de :



Contact : Adeline Fequant / adeline.fequant@optionfinance.fr / 01 53 63 55 86

■ Marchés actions : une année sous le signe de la volatilité

Alors que les actions américaines continuaient à être plébiscitées fin 2024, le début de l'année 2025 a été marqué par une inversion des flux en faveur de l'Europe à partir de la prise de fonction de Trump. Depuis le 2 avril, date du Liberation Day, ses déclarations sur les droits de douane rythment les séances boursières et rendent les anticipations pour les prochains mois très incertaines.

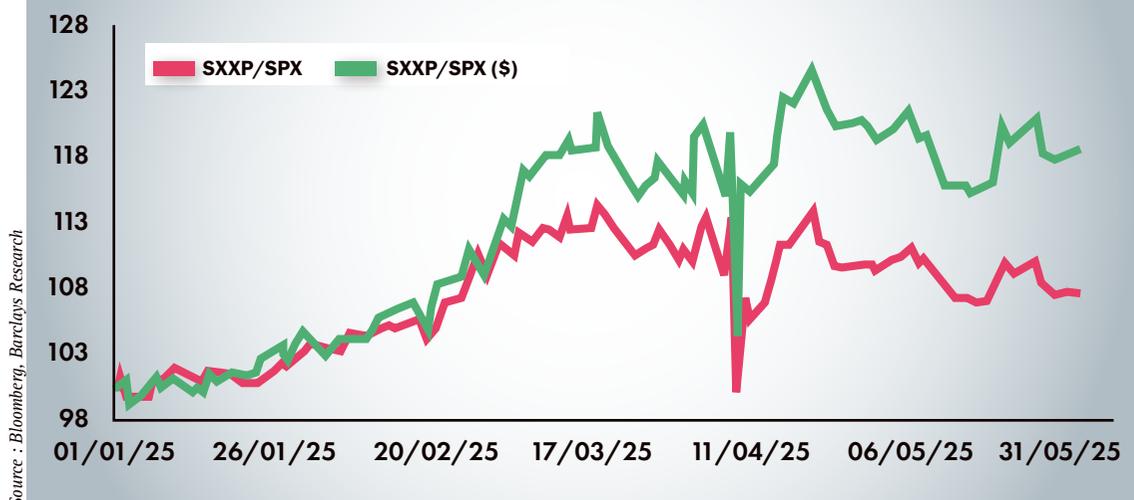
«**L**es marchés actions américains ont enregistré un net repli depuis le début de l'année, pénalisés par les annonces des taxes à l'importation formulées par le gouvernement américain. L'indice S&P 500 a baissé de 13 % entre le 1^{er} janvier et le 30 avril. La correction, brutale dans un premier temps, s'est toutefois partiellement atténuée au cours de la première moitié de mai, portée par un ton plus conciliant adopté par le président américain et l'amorce de concessions dans les négociations commerciales», constatait, fin mai, Mathieu Caqueneau, responsable de la recherche sur les fonds actions chez Morningstar. Début juin, les principaux marchés actions – S&P 500 aux Etats-Unis, Stoxx Europe 600, Topix au Japon, MSCI World et MSCI Emerging Markets – ont bien rebondi et se rapprochent de leurs niveaux les plus élevés. La surperformance des actions européennes par rapport aux actions américaines s'est cependant progressivement réduite, notamment grâce au rebond des grandes valeurs technologiques.

«La forte capacité bénéficiaire et la prédominance des Big Tech continuent de favoriser les Etats-Unis, tout comme le positionnement tactique déprimé des CTA, tandis que l'Europe est confrontée aux vents contraires de la hausse de l'euro et du protectionnisme des Etats-Unis», indiquent les stratégestes de Barclays dans une note publiée le 4 juin. Ils estiment également que la désescalade des tarifs douaniers réduit les risques de récession, mais que «la croissance mondiale devrait encore ralentir en dessous de la tendance en 2025, et l'inflation rester bloquée à un niveau élevé». Dans son rapport daté du 3 juin, l'OCDE revoit d'ailleurs à la baisse ses prévisions et table désormais sur une croissance mondiale inférieure à 3 % en 2025 et 2026.

La volatilité sur les marchés actions devrait ainsi perdurer tant les incertitudes sur la macroéconomie sont grandes et les déclarations de Trump imprévisibles, alors que les tensions géopolitiques persistent. ■

Catherine Rekié

LA SURPERFORMANCE DE L'EUROPE PAR RAPPORT AUX ETATS-UNIS FAIBLIT AU T2



Parole d'expert

« De nouvelles perspectives s'ouvrent pour les petites et moyennes capitalisations »

Ces dernières années, les performances boursières des petites et moyennes valeurs européennes ont été pénalisées par d'importants flux sortants. Pour **Samir Ramdane**, responsable de l'équipe gestion OPC actions européennes de Covéa Finance (à gauche), et **Antoine Peyronnet**, gérant OPC actions européennes, la classe d'actifs devrait connaître un regain d'intérêt, grâce notamment à une dynamique favorable sur les plans économique et industriel.

Les petites et moyennes valeurs semblent bénéficier d'un changement de paradigme économique...

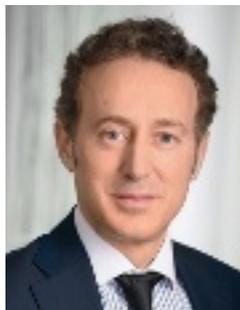
La remise en question du modèle de libre-échange et du multilatéralisme que nous mettons en avant dans nos *Perspectives Économiques et Financières*, et dont découlent les principales thématiques d'investissement structurant nos portefeuilles, implique pour les entreprises une nouvelle façon de penser leurs chaînes d'approvisionnement. Le conflit entre la Russie et l'Ukraine a d'ailleurs mis en lumière les dépendances européennes en matière d'énergie ou de produits agricoles, un phénomène déjà constaté avec les médicaments pendant la pandémie de Covid-19. Pour y faire face, les grandes entreprises doivent s'adapter et donc s'appuyer sur des partenaires plus domestiques.

Quels sont les autres éléments de soutien pour la classe d'actifs ?

Deux actualités récentes pourraient de notre point de vue jouer un rôle positif.

Tout d'abord, la mise en œuvre outre-Atlantique des premières décisions politiques à la suite de l'élection de Donald Trump a créé un climat d'instabilité qui pourrait entraîner un basculement des flux d'investissement des États-Unis vers l'Europe, à l'inverse de ce que nous avons pu constater sur la deuxième partie de l'année 2024. Les petites et moyennes valeurs européennes pourraient tirer parti de ce mouvement dans la mesure où leur activité est davantage concentrée sur le Vieux Continent que celle des grands groupes (selon nos estimations, près de 60 % du chiffre d'affaires des petites et moyennes entreprises françaises y est réalisé, contre 35 % pour les grandes entreprises de la zone euro).

En parallèle, le plan de relance annoncé par l'Allemagne, avec des investissements de 500 Md€ sur 12 ans dans les infrastructures, et la volonté des États membres de l'Union



©Laurent Mauger

européenne d'augmenter leurs dépenses en matière de défense devraient se diffuser aux entreprises locales, dans la limite de leur capacité à répondre à la demande.

Vous êtes donc confiants dans le potentiel de rebond ?

Les petites et moyennes valeurs ont été pénalisées par le cycle de resserrement monétaire, car leurs coûts de financement s'en sont trouvés fortement augmentés. Par ailleurs, la classe d'actifs a souffert du déplacement des flux d'investissement vers la gestion passive (principalement exposée aux grandes capitalisations boursières) et vers les valeurs américaines (notamment les sept magnifiques).

Compte tenu des nouvelles opportunités qui apparaissent et que nous venons d'évoquer, nous estimons que ce segment de la cote devrait retrouver de l'intérêt auprès des investisseurs.

Quels types de valeurs ciblez-vous dans ce contexte ?

Nous avons dans notre fonds Covéa Perspectives Entreprises un biais assumé sur les valeurs de qualité et de croissance, choisies selon nos convictions.

L'univers de départ, constitué de 900 valeurs de la zone euro dont la capitalisation boursière est inférieure à 15 Md€, est dans un premier temps filtré selon deux séries de critères : des critères de croissance d'une part (hausse annuelle du chiffre d'affaires, niveau des inves-

tissements en R&D, etc.) et des critères de qualité d'autre part (capacité de la société à convertir ses résultats en flux de trésorerie, régularité de la génération de ces flux de trésorerie, etc.). Nous procédons ensuite à l'analyse fondamentale de la structure financière des titres ainsi présélectionnés et à l'identification des barrières à l'entrée, en nous appuyant sur l'équipe de recherche interne de Covéa Finance composée d'une dizaine d'analystes financiers et extra-financiers. Précisons sur ce point notre exigence forte en termes de solidité opérationnelle et bilantielle des entreprises dans lesquelles nous investissons (faible niveau de dettes, capacité à rembourser les échéances grâce aux flux de trésorerie dégagés par l'activité, etc.). Notre analyse du risque prend également en considération la gouvernance des entreprises, cette dernière étant souvent moins aboutie pour les petites et moyennes valeurs. Notre recherche de valeurs nous conduit à cibler trois catégories d'entreprises au sein de ce gisement très diversifié : celles qui bénéficient d'un positionnement unique sur des activités spécifiques peu ou pas représentées au sein des grandes valeurs, les leaders sur leurs marchés et les sociétés familiales. Pour ces dernières, nous apprécions la vision de long terme des équipes dirigeantes, ainsi que la prudence dont elles font preuve dans l'allocation du capital. ■

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

Pour lire l'intégralité du disclaimer



Option Finance ÉVÉNEMENTS

2025

JUIN



Jeudi 5 juin

OPERATING PARTNERS DAY

📍 Paris



Lundi 30 juin

LES PRIX IMPACT

📍 Paris



Jeudi 26 juin

LES RENCONTRES RESTRUCTURATION ET FINANCEMENT

📍 Paris

NOVEMBRE



Du 17 au 21 novembre

LA SEMAINE DU RESTRUCTURING

📍 Paris



Mardi 25 novembre

LES RENCONTRES M&A

📍 Paris

NOVEMBRE



Jeudi 27 novembre

LES TROPHÉES DE L'ASSET MANAGEMENT

📍 Paris

DÉCEMBRE



Du 8 au 12 décembre

LES DIRECTS DE L'INVESTISSEMENT RESPONSABLE

Digital

2026

JANVIER



Janvier

LES RENCONTRES ARBITRAGE ET CONTENTIEUX

📍 Paris

MARS



Du 25 au 27 mars

TIME TO CHANGE

Le forum climat, énergies
et finance durable

📍 Deauville

CONTACT

01 53 63 55 88

publicite@optionfinance.fr

service.evenements@optionfinance.fr

www.optionfinanceconferences.fr

Plus
d'infos



Option
Finance

Funds
magazine

Option
DROIT & AFFAIRES

La Tribune
de l'assurance

Parole d'expert

« Nous ciblons les valeurs qui ont un potentiel de croissance intrinsèque intéressant, indépendamment de l'environnement de marché »

Depuis sa réélection, Donald Trump souffle le chaud et le froid sur les marchés financiers au gré de ses annonces. La volatilité et le manque de visibilité n'épargnent pas les thématiques porteuses comme l'intelligence artificielle. L'occasion pour **Jacques-Aurélien Marcireau**, gérant du fonds Edmond de Rothschild Big Data, de rappeler l'importance d'appliquer une approche de gestion prudente et disciplinée pour investir dans les valeurs technologiques.

Le début d'année a été chaotique pour les marchés financiers, y compris pour les valeurs technologiques, qui bénéficient pourtant de tendances de fond très favorables...

L'annonce initialement faite par Donald Trump de l'entrée en vigueur immédiate de droits de douane très élevés applicables à tous les pays a généré un choc comparable à celui qu'avait produit la crise sanitaire, dans le sens où il a été brutal et n'a pas laissé de temps pour s'adapter.

Deux approches de gestion sont envisageables dans de tels environnements de marché. La première consiste à être ultra-réactif et à s'ajuster en temps réel. La seconde, qui est celle que nous retenons, consiste à se détacher de l'actualité immédiate et à maintenir le cap en se concentrant sur ce qui est tangible.

Le portefeuille est donc bâti autour de valeurs dont le potentiel de croissance intrinsèque nous semble intéressant, quelle que soit l'issue des négociations commerciales ou l'évolution de la politique monétaire de la Fed, car nous ne voulons pas faire de paris sur ces sujets.

Quelles sont ces valeurs ?

Nous avons opéré des ajustements dans le fonds dès l'élection de Donald Trump, car les nombreuses promesses faites nous semblaient contradictoires entre elles; de notre point de vue, tout ne pouvait donc pas aller dans le bon sens.

Ainsi, nous avons préféré réduire notre exposition aux sociétés proposant des produits qui pourraient être assujettis aux droits de douane. Le portefeuille a aujourd'hui un biais marqué sur les activités de services, qui ne sont pas concernées par cette problématique et dont les revenus sont récurrents grâce aux abonnements souscrits par les utilisateurs, ce



qui les rend peu sensibles aux cycles économiques.

Nous avons profité du vent de panique qui a emporté toutes les valeurs – y compris celles qui n'étaient pas impactées par la guerre commerciale – pour renforcer significativement nos positions sur les acteurs du segment des logiciels qui sont verticalisés dans des domaines d'activités spécifiques (en lien avec des exigences réglementaires, dans les secteurs de l'assurance et de la santé). Nous estimons qu'ils sont un maillon essentiel dans la mise en place de solutions d'intelligence artificielle.

Sur le plan géographique, où les opportunités d'investissement se trouvent-elles ?

Nous surpondérons l'Europe, ce qui traduit une conviction de terrain, car nous identifions de très belles entreprises sur le Vieux Continent. Par ailleurs, le différentiel de valorisation avec les entreprises américaines, même s'il tend à se réduire, reste favorable aux valeurs technologiques européennes. Nous nous intéressons aux acteurs liés à la souveraineté

numérique européenne (dans le domaine du cloud, de la cybersécurité, etc.), en espérant que la prise de conscience politique sur ce sujet va être similaire à ce qu'elle a été dans le domaine de la défense et qu'elle va perdurer. Nous ciblons également les data users, c'est-à-dire les acteurs traditionnels qui prennent bien le virage de l'intelligence artificielle et dont la stratégie technologique permet une transformation de l'activité ou du modèle.

Comment ces partis pris se traduisent-ils dans les performances du fonds ?

Le fonds a bien résisté dans la phase de panique du début d'année. En contrepartie, il n'a pas profité de toute la hausse enregistrée par les indices technologiques dans la phase de rebond du marché. Nous assumons totalement cette asymétrie de performances qui découle de notre approche conservatrice et équilibrée.

Le fonds, qui fêtera ses 10 ans d'existence au mois d'août prochain, totalise 2,4 Mds d'euros d'encours sous gestion et affiche une performance nette annualisée de 12,3 %¹ depuis son lancement en 2015. Nous restons convaincus du potentiel de création de valeur de notre portefeuille, compte tenu de la force de la thématique de la data et du potentiel intrinsèque des entreprises dans lesquelles nous investissons. ■

1. Source : Edmond de Rothschild Asset Management (France), données au 31/05/2025. Performance pour la part A-EUR du fonds : 12,30 % vs. 10,89 % pour l'indice de référence MSCI World Index. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

Avertissement

Indicateur de risque : Les parts A et I de cet OPC sont notées en catégorie 4. L'indicateur de risque note sur une échelle de 1 à 7 cet OPC.

Risque de gestion discrétionnaire.

Risque de perte en capital.

Risque lié à l'investissement dans des petites et moyennes entreprises.

Risque lié aux actions.

Investissement responsable : entre conviction des gérants et déception des épargnants

Entre les performances contrastées des fonds et les tensions économiques et géopolitiques qui pèsent sur les marchés, le désamour des investisseurs pour l'ISR semble s'installer de façon durable. En témoignent les flux toujours négatifs sur les premiers mois de l'année. Si la communication autour des produits ESG/ISR s'est faite plus discrète, les critères extra-financiers sont désormais bien intégrés au cœur des processus de gestion de la plupart des asset managers européens.

L'élection de Trump en novembre 2024 a accentué le fossé qui se creuse en matière de finance durable de part et d'autre de l'Atlantique. Les asset managers américains prennent leurs distances, au risque pour certains de perdre des mandats institutionnels importants au profit de leurs concurrents européens. « Si les Etats-Unis et l'Europe adoptent désormais des approches très différentes sur ce sujet, il est essentiel de considérer le reste du monde : l'Asie et l'Amérique latine ont initié un chantier réglementaire en matière de durabilité », soulignait cependant Elodie Laugel, directrice de l'investissement responsable d'Amundi, dans une interview accordée à Funds Magazine en février dernier.

Dans ce contexte, les fonds ouverts et ETF durables ont subi une décollecte record au cours des trois premiers mois de l'année selon Morningstar. Les investisseurs ont retiré un montant estimé à 8,6 Md\$, ce qui constitue un revirement brutal par rapport aux 18,1 Md\$ collectés au cours du dernier trimestre 2024. En Europe où les flux avaient certes ralenti mais étaient restés positifs, la dynamique s'est même inversée, avec un premier trimestre de sorties nettes de capitaux (1,2 Md\$), tandis que les investisseurs américains ont retiré des capitaux pour le 10^e trimestre consécutif. « Le premier trimestre de 2025 indique un changement, non seulement au niveau des flux, mais aussi dans la manière dont les stratégies d'investissement durable sont perçues et positionnées sur le marché, constatait fin avril Hortense Bioy, responsable de la recherche sur l'investissement durable chez Morningstar Sustainalytics. Nous observons d'autres signes de consolidation, de changement de marque et de dévelop-

pement prudent de produits, dans un contexte d'intensification de l'hostilité à l'égard de l'ESG aux Etats-Unis, qui affecte désormais aussi sensiblement le sentiment à l'égard de cette offre en Europe. L'appétit des investisseurs pour les fonds ESG continuera d'être mis à l'épreuve dans les mois à venir par un paysage réglementaire en évolution et des tensions géopolitiques croissantes. »

Parmi les dernières évolutions réglementaires en Europe, les sociétés de gestion doivent se conformer, depuis le 21 mai, aux nouvelles règles définies par l'Autorité européenne des marchés financiers (ESMA) pour lutter contre le risque de greenwashing en faisant évoluer la dénomination de leurs produits dits ESG. Il n'est plus possible de parler de fonds vert ou ESG sans appliquer des exclusions, ou d'évoquer la notion de durabilité si l'investissement n'est pas conforme aux critères imposés par le règlement SFDR. Selon Morningstar, environ 880 fonds – soit 19 % des fonds du champ d'application – ont changé de dénomination sur un an, dont 508 ont abandonné les termes liés à l'ESG, 304 ont remplacé un terme ESG par un autre, et 68 ont ajouté un terme ESG. « Les fonds passifs ont été touchés de manière disproportionnée, puisqu'ils représentent un tiers (33 %) des produits ayant fait l'objet d'un changement de nom, soit plus du triple de leur présence dans l'univers des fonds du règlement SFDR ».

En plus du cadre réglementaire européen, en France, tous les fonds labélisés ISR ont dû s'adapter à un nouveau cadre référentiel à partir du 1^{er} mars 2024 pour les candidats au label et du 1^{er} janvier 2025 pour ceux qui l'avaient déjà. Un chantier important pour les sociétés de gestion qui ont dû repenser leurs gammes de produits pour s'adapter aux nouvelles exigences, notamment en matière d'exclusions sectorielles et de sélectivité. Ce nouveau label a introduit également la notion de double matérialité inscrite par ailleurs dans les règlements européens SFDR et CSRD. Un an après l'adoption de cette nouvelle version du label, plus d'un tiers des fonds y ont renoncé, nombre de sociétés de gestion ayant estimé les critères trop contraignants pour la gestion. ■

Catherine Rekié

LA TENDANCE DES FLUX S'INVERSE AUSSI EN EUROPE

| | Flux T1 2025 En Md\$ | Flux T4 2024 En Md\$ | Encours En Md\$ | Nombre de fonds |
|----------------------|-------------------------|-------------------------|--------------------|--------------------|
| Europe | - 1,2 | 20,4 | 2 669 | 5 475 |
| Etats-Unis | - 6,1 | - 4,3 | 330 | 510 |
| Asia (hors Japon) | - 0,9 | 2,8 | 71 | 634 |

Parole d'expert

« En matière d'ESG, Arkéa Asset Management est engagée au service de ses clients, dans ses investissements et en tant qu'entreprise citoyenne »

En début d'année, le Crédit Mutuel Arkéa, qui a le statut d'entreprise à mission et qui intègre de longue date les enjeux d'investissement durable, a regroupé deux sociétés de gestion – Federal Finance Gestion et Schelcher Prince Gestion – au sein d'une seule entité. La naissance d'Arkéa Asset Management a été l'occasion de confirmer cet engagement en matière d'ESG et de réfléchir à la manière de le mettre en œuvre. **Jean-Baptiste Morel**, responsable de la recherche extra-financière chez Arkéa Asset Management, détaille ses ambitions.



Pour Arkéa Asset Management, que signifie faire de l'investissement durable ?

Il s'agit pour nous de délivrer une performance engagée au service de l'Humain et de son environnement. Concrètement, notre engagement repose sur trois piliers majeurs : engagés envers nos clients, engagés envers les entreprises financées et engagés envers les territoires dans lesquels nous nous inscrivons.

Concernant notre engagement auprès de nos clients, cela se traduit par une offre de fonds adaptés aux transitions actuelles et portant des engagements durables spécifiques : alignement sur les Accords de Paris, création d'emploi, impact social... Par ailleurs, nous pensons que les enjeux ESG ont une matérialité financière, l'analyse extra-financière concourt donc à l'analyse globale des risques et des opportunités.

Nous avons également la volonté d'accompagner nos clients institutionnels afin de les aider à aller plus loin dans le domaine de l'ESG en leur proposant des services sur mesure.

Avec les entreprises financées, nous avons mis en place une stratégie d'engagement, l'objectif étant de dialoguer avec elles (seuls ou en coalition d'investisseurs) pour identifier des axes d'amélioration en matière de durabilité.

Nous avons ainsi défini quatre thématiques : le climat, la biodiversité, les droits de l'homme et l'égalité hommes/femmes. Nous dialoguons également avec les entreprises sur ces sujets ESG en amont des assemblées générales et nous déployons une politique de vote active. Enfin, au niveau des territoires, nous investissons dans des entreprises locales et nous donnons accès à des financements aux associations et fondations locales via des fonds de dette privée ou des fonds solidaires.

Cet engagement se matérialise également par la labellisation des fonds...

Nous sommes effectivement engagés dans une démarche active de labellisation de nos fonds, aussi bien en France (labels ISR, Greenfin, Finansol) qu'à l'international (LuxFLAG, Towards Sustainability). Concernant plus spécifiquement le label ISR, nous menons une démarche d'adaptation de nos fonds à la version 3 du label, plus exigeante. Ces labels sont un gage de confiance pour certains investisseurs, d'autant que les enjeux en matière d'ESG sont complexes. Ils ne constituent toutefois pas une fin en soi. De fait, les contraintes qu'ils imposent sont de plus en plus fortes et il est de plus en plus compliqué de les respecter en totalité. Nous pourrions donc être amenés à revoir notre stratégie si ces exigences devenaient trop impactantes pour la gestion des fonds, car nous voulons également rester pragmatiques et agiles dans l'intérêt de nos clients.

Quels sont les moyens humains dédiés à l'ESG au sein d'Arkéa Asset Management ?

L'équipe de recherche extra-financière, dont je suis responsable, compte huit collaborateurs répartis en trois sous-équipes complémen-

taires : une équipe dédiée aux relations avec les entreprises (analyse des émetteurs, vote en assemblée générale, engagement); une équipe en charge des données et des modèles; et enfin une équipe spécialisée dans le suivi des fonds maison (élaboration des reportings ESG, notamment).

Au-delà de cette équipe dédiée, les enjeux ESG sont de mieux en mieux intégrés par l'ensemble des collaborateurs d'Arkéa Asset Management, qui bénéficient de formations périodiques sur ces sujets.

L'actualité récente pose la question de l'investissement dans le secteur de la défense. Est-il conciliable avec l'engagement durable ?

Concernant l'investissement dans les secteurs dits sensibles, nous avons mis en place des politiques définissant des cadres d'investissement ou d'exclusion qui sont appliquées à l'ensemble de nos gestions dans un souci de cohérence : exclusion d'activités liées au tabac, au charbon (avec une exclusion totale à l'horizon 2027), aux énergies fossiles (un désengagement progressif étant en cours) ou encore aux armes controversées. Dans le secteur de la défense, il est important de faire la part des choses : nous souhaitons soutenir ce secteur, modulo l'exclusion liée aux armes controversées, avec d'ailleurs une approche plus large qui est celle de la souveraineté nationale et européenne, mais nous sommes très regardants sur les pratiques des émetteurs compte tenu des multiples risques associés. C'est une position que nous avons depuis longtemps et qui ne varie pas en fonction des nouvelles tendances ou de l'actualité. ■

Retrouvez toutes les informations relatives à notre démarche générale sur le site internet [arkea-am.com](https://www.arkea-am.com) à la rubrique <https://www.arkea-am.com/informations-reglementaires.html>.

■ La démocratisation du non coté s'accélère

Portées par une réglementation proactive, les offres de fonds sur le non coté se multiplient, la collecte progresse. Les actifs privés disposent aussi d'atouts dans un environnement très volatil et peu lisible.

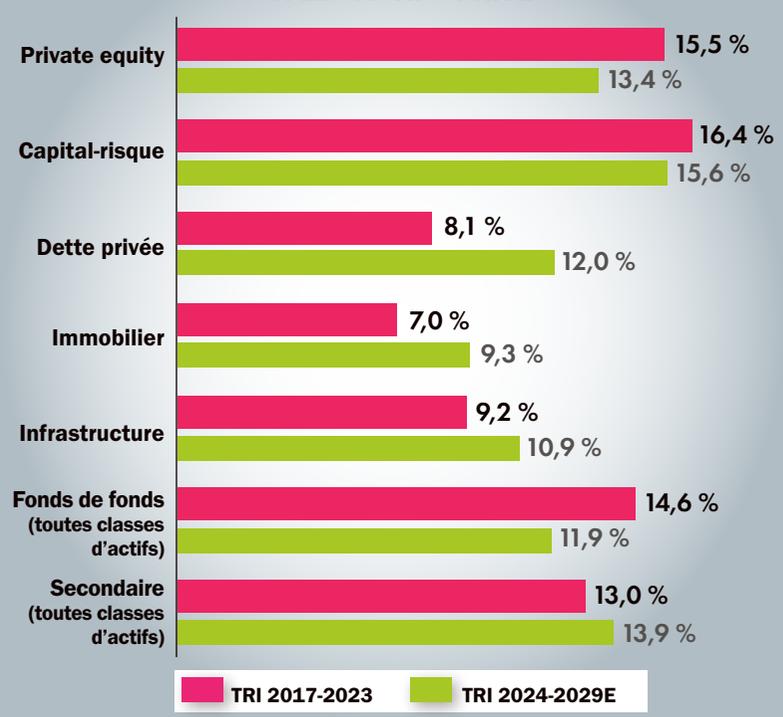
Si les actifs privés profitent de la normalisation monétaire, la sélectivité reste de mise sur une classe d'actifs où les différentes stratégies et les fonds affichent de fortes dispersions performances/risque. Sur le private equity, la normalisation des valorisations crée des points d'entrée plus attractifs, notamment sur le mid-market. L'attention se focalise surtout sur le secondaire, qui permet d'accéder à des portefeuilles très diversifiés avec une meilleure visibilité sur les actifs sous-jacents. Soutenu par des besoins accrus de liquidité, ce segment s'affiche en forte croissance. La dette privée bénéficie de rendements élevés dans un contexte de resserrement bancaire. Elle exige néanmoins une grande sélectivité face au risque de défaut. Les infrastructures restent résilientes, portées par la transition énergétique, les mobilités durables et les data centers. Moins sensibles aux cycles, ces

actifs offrent stabilité et protection partielle contre l'inflation.

C'est donc dans un contexte relativement favorable que la démocratisation des actifs privés se poursuit. En permettant de financer les innombrables entreprises non cotées en France et en Europe, ils apportent une réponse à l'enjeu majeur de souveraineté industrielle, énergétique, mais aussi de sécurité sur le Vieux Continent. Les actifs privés ne manquent pas non plus d'atouts pour améliorer le profil rendement/risque d'une allocation d'actifs. Ils sont source de diversification, de rendements attractifs et de faible corrélation aux actifs cotés. Ils permettent aussi d'accéder à des opportunités de croissance moins exposées à la volatilité des marchés. Dans un environnement géopolitique et économique extrêmement volatil et peu lisible, les clients privés recherchent des alternatives aux actifs traditionnels. Ils pourraient donc se tourner davantage vers le non coté, encore peu présent dans leurs portefeuilles. Mais la contrepartie est l'illiquidité intrinsèque des actifs privés. La nécessité d'investir sur le long terme est encore mal appréhendée par les clients privés et requiert toujours beaucoup de pédagogie; elle impose aussi de fortes contraintes dans la structuration des produits pour le retail. Les lancements de fonds pour les clients privés se poursuivent, s'accroissent même. Les sociétés de gestion élargissent leur gamme sur le secondaire, la dette privée et les infrastructures, sous forme de feeders, de fonds de fonds, d'unités de compte. Avec une tendance qui s'affirme : l'essor des fonds evergreen, notamment agréés ELTIF 2.0, considérés comme le nouveau Graal. Mais cette démocratisation est surtout le fait d'une réglementation toujours très proactive en France. La loi Industrie verte marque une étape supplémentaire. Dans le cadre de l'assurance vie et du PER, des grilles d'allocations sur le non coté sont désormais obligatoires en gestion pilotée pour les horizons et profils de risque compatibles. Sociétés de gestion, assureurs, distributeurs sont plus que jamais mobilisés. Et pour cause : selon France Invest, la collecte des fonds pour les clients privés a progressé en 2024 de 29 % sur un an, portée à 76 % par l'assurance vie. ■

Carole Leclercq

PERSPECTIVES DE PERFORMANCES SUR LES ACTIFS PRIVÉS



Parole d'expert

« La dette privée apporte de la diversification dans les portefeuilles et elle offre des rendements potentiellement très attrayants »

Capitalisant sur son expertise acquise de longue date dans le domaine de la dette privée, Allianz Global Investors a décidé de lancer un fonds européen d'investissement à long terme dédié à cette classe d'actifs, accessible aux investisseurs particuliers. **Amine Benghabrit**, directeur général France, revient sur la genèse de ce produit et en explique l'intérêt.

La refonte des fonds européens d'investissement à long terme (ELTIF), effective depuis le début de l'année dernière, a ouvert de nouvelles perspectives pour l'industrie de la gestion d'actifs sur le marché des actifs non cotés...

Ce nouveau cadre réglementaire, qui offre notamment une plus grande latitude d'investissement et ouvre ces produits à la clientèle retail, est effectivement porteur. S'y ajoutent les possibilités apportées par la loi Industrie verte, entrée en vigueur en France à l'automne dernier, qui impose une part minimale d'investissements dans le non coté dans l'assurance vie et les plans d'épargne retraite.

Il nous a donc semblé que le moment était opportun pour faire fructifier auprès de la clientèle particulière notre savoir-faire en matière d'actifs non cotés, et plus spécifiquement de dette privée, acquis de longue date avec les investisseurs institutionnels. Rappelons que le groupe Allianz est le premier investisseur en dette privée au niveau mondial, avec 150 Md\$ investis pour compte propre à fin 2024.

Après avoir lancé un premier fonds sous format ELTIF centré sur les infrastructures en juin 2024 (Allianz Global Infrastructure ELTIF), nous lançons prochainement une deuxième stratégie, investie sur la dette privée cette fois-ci.

Quels sont les intérêts majeurs de cette classe d'actifs ?

La dette privée constitue un instrument de diversification des portefeuilles, y compris pour les investisseurs qui sont déjà présents sur les actifs non cotés, par le biais du private equity principalement. La classe d'actifs offre aujourd'hui des niveaux de rendement potentiellement très attrayants. Ainsi, le rendement cible brut de cette nouvelle stratégie devrait être de l'ordre de 8 à 9 %.



Quelles orientations avez-vous voulu donner à cette nouvelle stratégie ?

Nous avons fait le choix assumé de proposer un produit ELTIF evergreen, car cette formule nous semble la plus adaptée pour rendre les actifs privés véritablement accessibles à tous. Nous avons par ailleurs souhaité offrir une liquidité trimestrielle. Néanmoins, pour sensibiliser les particuliers au fait que l'investissement dans le non coté se fait avec un horizon long, nous avons prévu une période de blocage de deux ans.

Concrètement, de quelle manière ce produit va-t-il investir ?

Il s'agit d'une stratégie globale avec une coloration ESG marquée. Les critères extra-financiers sont en effet intégrés dans la sélection des dossiers et les fonds sous-jacents sont classés article 8 ou 9 selon la réglementation SFDR.

La réflexion autour de la construction du portefeuille a été menée avec deux idées en tête : offrir des rendements attrayants et assurer de la liquidité sur une classe d'actifs qui n'est pas liquide. La stratégie financera donc des projets en direct (y compris en co-

investissement) ou indirectement via des fonds de dette privée maison. Précisons à ce sujet qu'Allianz GI dispose d'un historique de performance long sur ce segment de marché et que son expertise a fait ses preuves en termes de gestion du risque. De fait, le taux de perte, qui s'établit à 0,2 % sur la période 2007-2024, est très faible. Le portefeuille va également être investi sur le marché secondaire, ce qui permettra entre autres de générer de la liquidité.

Quels seront les principaux axes de distribution ?

Bien entendu, ce nouveau véhicule sera référencé dans les contrats d'assurance vie d'Allianz afin d'en faire bénéficier le plus grand nombre d'investisseurs. Nous cibons essentiellement les banques privées et les compagnies d'assurance auxquelles elles sont rattachées, ainsi que les CGP. Nous pensons que cette nouvelle stratégie peut également intéresser une clientèle institutionnelle de petite ou moyenne taille qui n'a pas nécessairement les ressources en interne pour investir sur les marchés de dette privée, mais qui a des besoins en la matière. ■

Les investissements en Private Markets sont hautement illiquides et conçus pour les investisseurs qui poursuivent uniquement une stratégie d'investissement à long terme. Communication prémarketing. Ce document est fourni à titre d'information seulement. Il ne contient pas toutes les informations nécessaires pour permettre aux investisseurs potentiels de prendre une décision d'investissement. Il ne constitue pas une offre ou une invitation à souscrire des parts, parts ou actions d'un fonds d'investissement alternatif. Il ne faut pas se fier aux informations présentées dans le présent document, car elles ne sont pas définitives, incomplètes et peuvent faire l'objet de modifications. Tout investissement comporte des risques. La valeur et le revenu d'un investissement peuvent diminuer aussi bien qu'augmenter et l'investisseur n'est dès lors pas assuré de récupérer le capital investi. Les opinions et avis exprimés dans la présente communication reflètent le jugement de la société de gestion à la date de publication et sont susceptibles d'être modifiés à tout moment et sans préavis.

FundsWEEKLY

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

www.fundsmagazine.fr



Parole d'expert

« La dette d'infrastructure nous semble adaptée pour permettre aux particuliers d'accéder à une approche prudente de l'investissement dans le non coté »

Schroders Capital a décidé de mettre à profit l'ouverture du marché des actifs non cotés vers la clientèle de détail permise par la refonte des fonds européens d'investissement à long terme (ELTIF) et par l'entrée en vigueur de la loi Industrie verte en France. Présentation du fonds Schroders Capital Europe Infrastructure Credit (ERIC) par **Yves Desjardins**, directeur pour l'Europe de l'Ouest.

Quel intérêt y a-t-il à investir dans les infrastructures ?

Elles ont l'avantage d'offrir une très bonne visibilité sur les cash flows et de bénéficier d'une indexation des revenus sur l'inflation. Par ailleurs, le taux de défaut moyen à long terme, de l'ordre de 0,5 %*, est inférieur à celui observé dans le cadre du financement privé d'entreprises (plus de 1 %*) et de la dette cotée high yield (supérieur à 2 %*). Ce taux de défaut tend à rester stable même lors de la survenance de crises aiguës (tandis qu'on observe alors des pics dans le domaine de la dette privée corporate) et, en cas de défaillance, le taux de recovery est plus important pour les infrastructures dont les sous-jacents sont des actifs tangibles. Les infrastructures nous semblent donc parfaitement adaptées pour proposer à une clientèle de non-professionnels une approche plus prudente de l'investissement dans le non coté.

Comment les équipes d'investissement de Schroders Capital sont-elles structurées dans ce domaine ?

L'équipe dédiée à l'investissement en dette d'infrastructure, qui a été mise sur pied en 2015, compte aujourd'hui une trentaine de collaborateurs, la plupart d'entre eux étant basés à Paris.

Depuis 2015, plus de 5,7 Md€* ont été déployés sur ce segment des infrastructures, et les encours sous gestion sont actuellement de l'ordre de 4,8 Md*. Initialement, les investissements portaient sur la dette senior, qui offrait des rendements attrayants dans un environnement de taux bas, voire négatifs. Avec la remontée des taux d'intérêt, la demande s'est déplacée vers la dette sub-investment grade. Sur cette catégorie de dette d'infrastructure, dans les conditions actuelles de marché, les rendements observés sont de l'ordre de 7 à 9 %*. C'est sur ce segment que va investir le nouveau fonds ELTIF que nous sommes en train de commercialiser, Schroders Capital



Europe Infrastructure Credit (ERIC).

Quelles sont les principales caractéristiques de ce nouveau fonds ?

Il s'agit d'un fonds evergreen qui offre une certaine liquidité, la fréquence des souscriptions/rachats étant bimensuelle. Une période de lock-up initial de trois ans est toutefois prévue. Le fonds compte deux poches d'investissement, l'une à faible risque, l'autre avec un risque moyen. Dans les deux cas, les investissements peuvent se faire à travers des fonds maison ou directement dans les projets en prêtant aux côtés de ces fonds maison. Ces projets sont les mêmes que ceux financés dans le cadre des véhicules d'investissement à destination de la clientèle institutionnelle et ils le sont aux mêmes conditions, dans un souci de transparence, de cohérence et aussi de réputation. Ce sourcing commun permet d'ailleurs de limiter les frais de gestion et de distribution, qui s'établissent à 2 %*.

Le fonds comporte également une troisième poche regroupant les actifs liquides, dont le poids est de 15 %. Les flux de trésorerie certains à moins de 12 mois étant conséquents dans notre univers actuel d'investissement de dette d'infrastructures – notamment grâce au versement annuel de coupons de l'ordre de 8 à 8,5 %* –, l'équipe d'investissement prévoit un poids des actifs monétaires réduit dans cette poche de liquidités. Ceci a pour conséquence de limiter l'effet de dilution potentielle sur la performance du fonds. Ainsi, sur une

base annuelle, dans les conditions de taux et de marché actuelles, la rémunération brute annuelle estimée se situe aux alentours de 8 à 8,5 % (6 à 6,5 % en net)*.

Dans quels types de projets va-t-il investir ?

Notre objectif avec ce fonds est d'avoir une approche diversifiée de l'investissement. Nous allons donc financer des projets en lien avec la transition écologique et énergétique (parcs éoliens et photovoltaïques, transformation de déchets en énergie, etc.), mais aussi dans le secteur des télécoms (tours télécoms, data centers, fibre optique) ou encore des infrastructures plus traditionnelles comme les voies ferrées, les autoroutes et les aéroports, ainsi que des infrastructures sociales (hôpitaux).

Quels vont être les canaux de distribution ?

Nous estimons que 60 à 80 %* des flux vont venir de contrats d'assurance vie par l'intermédiaire des compagnies d'assurances elles-mêmes, auprès desquelles nous sommes en train de faire référencer le fonds. Nous allons également travailler avec la gestion privée ainsi qu'avec les principales plateformes de CGP. Compte tenu de l'obligation faite par la loi Industrie verte de proposer une gestion pilotée comprenant une part minimale d'investissements dans le non coté pour les plans d'épargne retraite, nous tablons également sur une croissance forte des flux à partir de ce type de supports. ■

*Source : Schroders Capital, mars 2025.

Schroders Capital Europe Infrastructure Credit est un FCP FPS agréé ELTIF par l'AMF le 14 février 2025. Les rendements et performances indiqués sont estimés sur une base annuelle dans les conditions de taux et de marché actuelles. Les rendements et performances cibles ne sont ni une assurance ni une garantie de performance du fonds. La performance du fonds dépendra des évolutions futures du marché qui peuvent être aléatoires et ne peuvent être prédites avec précision. Veuillez consulter le prospectus du fonds pour plus d'informations.

Les sociétés de gestion

Selon l'Association française de gestion (AFG), les encours globaux sous gestion en France (mandats et OPC) ont augmenté de 8,7 % l'an dernier et dépassé ainsi le seuil des 5 000 Md€ (5033 Md€ au 31 décembre 2024). Les encours de la gestion collective se sont élevés à 3500 Md€, soit une hausse de près de 11 % sur l'année. Sans surprise, la collecte nette a porté l'an dernier sur les fonds obligataires – avec un record à 40,8 Md€ – et les fonds monétaires, avec 4,2 Md€ de souscriptions. A l'inverse, les fonds actions et la gestion diversifiée ont continué de souffrir, les rachats nets s'élevant à plus de 18 Md€. Ce désamour pour les gestion actions de conviction affecte particulièrement les petites boutiques françaises, mais, en ce début d'année, un vent d'optimisme souffle sur les actions européennes. A mi-mai, cependant, seuls les fournisseurs d'ETF profitent de la bascule des actions américaines vers les actions européennes. Dans son panorama annuel publié en avril, l'AFG constate également que le nombre de sociétés de gestion est passé de 700 en 2023 à 695 l'an dernier malgré 27 nouvelles créations. Cette évolution reflète l'accélération de la consolidation dans le secteur avec à la fois de grandes manœuvres du côté des sociétés gérant plusieurs dizaines de Md€ d'actifs et des rapprochements entre boutiques pour pouvoir faire face aux pressions réglementaires et sur les coûts. Près de la moitié des sociétés de gestion agréées par l'AMF sont membres de l'AFG et gèrent 90 % des 5 000 Md€ d'encours sous gestion en France. L'écosystème est très polarisé : 1 % des acteurs représentent 54 % des encours tandis que 55 % ne gèrent que 1 % de ce montant. Les boutiques gérant entre 500 M€ et 5 Md€ restent nombreuses, la plupart toujours détenues par les fondateurs. 4 grands groupes figurent dans le top 25 mondial ; le rapprochement entre BNPP AM et Axa IM ainsi que le projet existant entre Natixis IM et Generali Investments donnent naissance à de nouveaux poids lourds de l'industrie.

Par ailleurs, deux grandes tendances se dessinent pour les prochaines années : l'essor des ETF actifs, avec le développement d'une nouvelle offre émanant cette fois-ci de maisons réputées pour leur gestion de conviction et la retailisation de l'offre en non coté qui laisse augurer des perspectives de croissance intéressantes pour de nombreux acteurs.

Arkéa Asset Management, fruit du regroupement de Schelcher Prince Gestion et de Federal Finance Gestion, est **une société de gestion d'actifs du Groupe Crédit Mutuel Arkéa**.

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

EN SAVOIR PLUS



www.arka-am.com



Arkéa Asset Management

GESTION D'ACTIFS DU CRÉDIT MUTUEL ARKÉA

@PolaRYSE - Yann Riou

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

Les sociétés de gestion

■ Structure et forme juridique

Comité de Direction Arkéa Asset Management

- Stéphane Cadieu, Président du Directoire
- Adil Amor, Directeur de la coordination stratégique
- Xavier Chapon, Directeur de Gestion cotée et Dette privée
- Guillaume David, Directeur du développement
- Caroline Delangle, Directeur de gestion solutions
- Laurent Keller, Secrétaire Général
- Florent Segalen, Directeur de la recherche, du support et de l'innovation

Structure :

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

Effectif :

200 collaborateurs et 55+ milliards d'euros d'encours sous gestion au 31/12/2024



Bureau de Brest : 1 allée Louis Lichou 29480 Le Relecq Kerhuon

Bureau de Paris : 27-29 rue Chateaubriand 75008 Paris

Tél. : 09 69 32 88 32

Site web : www.arkea-am.com

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

Repères

■ POSITIONNEMENT

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

■ FAITS MARQUANTS

La conviction ESG

En soutenant les transitions sociétales et environnementales, ses solutions contribuent au financement de l'économie réelle, aux projets de vie et au développement des territoires, impactant ainsi positivement la société. Arkéa AM est convaincue que l'investissement doit être porteur de sens, en alliant performances financière et extra-financière. Ses engagements se déclinent en trois axes : engagé dans ses investissements, au service de ses clients et comme entreprise citoyenne.

Zone d'Expertise

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

- **Gestion cotée** : ses solutions d'investissement couvrent l'ensemble des grandes classes d'actifs : monétaires, obligataires, diversifiés et actions.
- **Gestion dette privée** : une expertise au service du financement de l'économie réelle par :
 - une plateforme de dette privée corporate qui contribue au financement des PME-ETI françaises ;
 - une plateforme de dette infrastructure qui finance des projets et entreprises contribuant aux transitions énergétiques et digitales en Europe ;
 - la finance solidaire qui contribue au financement de projets à fort impact de l'économie sociale et solidaire.
- **Solutions d'investissement** accessibles via une allocation et/ou une structuration spécifiques, à travers 4 approches : solutions quantantales et thématiques, sélection et allocation de fonds, solutions structurées, et solutions d'épargne retraite et salariale.

Missions

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

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

Contact

Service Clients

Tél. : 09 69 32 88 32

Email : contact@arkea-am.com

L'équipe

Stéphane
Cadieu,
Président du
Directoire



Adil Amor,
Directeur
de la
coordination
stratégique



Xavier
Chapon,
Directeur
de Gestion
cotée et
Dette privée



Guillaume
David,
Directeur du
développement



Caroline
Delangle,
Directeur
de gestion
solutions



Laurent
Keller,
Secrétaire
Général



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



ANTICIPER
ANALYSER
AGIR

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

covea-finance.fr



Meilleure société de
gestion française
dans la catégorie
26 à 40 fonds notés

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



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



**8-12 rue Boissy d'Anglas
75008 Paris**

Tél. : 01 40 06 51 50

Site web : www.covea-finance.fr

■ Structure et forme juridique

Dirigeants :

- Ghislaine Bailly, Présidente de Covéa Finance
- Francis Jaisson, Directeur Général Délégué en charge de l'ensemble des Gestions, de la Commercialisation, de la Négociation et de l'ensemble des Recherches
- Franck Ibalot, Directeur Général Délégué en charge de l'ensemble des fonctions Supports et de Contrôle
- Année de création : 2006
- Société par actions simplifiée au capital de 24 901 254 euros, immatriculée au RCS Paris sous le numéro B407 625 607
Agréée par l'Autorité des marchés financiers sous le numéro 97-007
Covéa Finance est la société de gestion de portefeuille du groupe d'assurance Covéa réunissant les marques MAAF, MMA et GMF.
- Chiffres clés au 31/12/2024 : Encours gérés : 84,5 Md d'euros, 172 collaborateurs

Repères

■ Positionnement

Covéa Finance est la société de gestion de portefeuille de Covéa, groupe réunissant les marques MAAF, MMA et GMF. Indépendante dans ses choix, Covéa Finance recherche la performance dans la durée. Grâce au travail de nos équipes de recherche, nous faisons preuve d'une capacité d'analyse reconnue et déjà primée qui nous permet d'anticiper les évolutions de notre environnement. Notre philosophie d'entreprise place le contrôle des risques au cœur des préoccupations de nos collaborateurs, chacun apportant son expertise et son savoir-faire au service de nos clients. Nous gérons près de 85 milliards d'euros d'encours.

Nos principales forces :

- Un décryptage de l'environnement économique et financier par nos équipes de recherche dédiées qui garantit notre indépendance d'esprit ;
- Un processus d'investissement qui se fonde sur une vision de long terme et sur un scénario central défini trois fois par an et suivi tout au long de l'année : nos Perspectives Économiques et Financières ;
- Une expertise auprès des compagnies d'assurance depuis près de 20 ans dont nous faisons bénéficier l'ensemble de nos clients (institutionnels et CGP).

■ Notre philosophie de gestion

Notre processus d'investissement érige la collégialité en principe à tous les niveaux de décision. Nous nous appuyons sur nos quatre atouts majeurs : notre méthode, nos collaborateurs, nos clients et nos outils.

Notre philosophie de gestion est construite sur une vision de long terme, une compréhension du monde fondée sur les fondamentaux qui donnent un sens à l'économie et une orientation à nos investissements. Cette expertise a pour objectif de mettre en œuvre une allocation d'actifs qui s'exprime au travers de nos Perspectives Économiques et Financières (PEF) qui présentent trois fois par an notre vision du monde et des marchés guidant la stratégie d'investissement de nos portefeuilles.

Contact

- **Vanessa Valente**
Responsable du pôle Commercialisation et Marketing
Tél. : Ligne directe/portable : 06 89 50 32 70
Email : vanessa.valente@covea-finance.fr

Dirigeants



Francis Jaisson,
Directeur Général
Délégué en charge
de l'ensemble des
Gestions, de la
Commercialisation,
de la Négociation et
de l'ensemble des
Recherches



Vanessa Valente,
Responsable du pôle
Commercialisation et
Marketing

■ Zone d'Expertise

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

- La gestion Actions : Une gamme complète de fonds Actions couvrant la majorité des zones géographiques, des secteurs et de nombreuses thématiques
- La gestion Taux : Un savoir-faire en matière de gestion obligataire de long terme
- La multigestion : Une gamme de fonds profilés et flexibles, miroir de nos convictions de marché et de notre compréhension du monde

Nous disposons également d'un pôle de recherche autonome regroupant l'analyse financière et extra-financière, macroéconomique et quantitative.

Découvrez l'excellence de la gestion d'actifs

104,4

milliards d'euros
d'encours
au 31/12/2024

INOCAPGestion

Une expertise Groupama Asset Management

A propos de Groupama Asset Management :

Acteur de référence en France, auprès des investisseurs avec 104,4 milliards d'euros d'actifs sous gestion (au 31/12/2024). Groupama Asset management figure aujourd'hui au 7^{ème} rang des sociétés de gestion d'actifs françaises (Classement AFG au 31/12/2022). Filiale du Groupe Groupama, assureur mutualiste, elle permet à sa clientèle d'investisseurs, institutionnels et au travers des réseaux de distributions, de bénéficier de sa gestion activement responsable multi-expertises : un mode de gestion long terme, résolument active, s'appuyant sur une forte capacité de recherche.

■ Structure et forme juridique

Dirigeants :

- Mirela Agache-Durand, Directrice Générale
- Xavier Hoche, Directeur Général Délégué et Directeur des Gestions
- Hélène Filippi, Directrice Conseils et Contrôle

Chiffres clés :

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

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



Groupama Asset Management

25 rue de la Ville L'Evêque - 75008 Paris

Tél. : 01 44 56 76 76

www.groupama-am.com

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

Repères

■ POSITIONNEMENT

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

Zone d'Expertise

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

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

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

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

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

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

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

■ FAITS MARQUANTS

Depuis le 1^{er} avril 2025, la société INOCAP Gestion a fusionné au sein de Groupama Asset Management.

Accélération sa diversification de clientèle vers les Conseillers en Gestion de Patrimoine, Groupama Asset Management ajoute une marque renommée et reconnue depuis 17 ans auprès de cette clientèle. Elle enrichit également ses expertises de gestion, notamment sur les Small et Midcaps françaises et ouvre un département de Gestion Privée qui s'appuie sur une équipe de gérants privés expérimentés.

Les équipes d'INOCAP Gestion ont rejoint celles de Groupama Asset Management. La gamme des fonds INOCAP Gestion est maintenue. La marque INOCAP Gestion est conservée et devient une expertise de Groupama Asset Management.

L'équipe



Mirela Agache-Durand,
Directrice Générale



Xavier Hoche, Directeur
Général Délégué et
Directeur des Gestions



Hélène Filippi,
Directrice Conseils
et Contrôle



Matthieu Painturaud,
Responsable Distribution
Direction Commerciale &
Service Clients



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

Contact

Matthieu Painturaud

+33 6 73 41 26 00

mpainturaud@groupama-am.fr

Julien Quéré

+33 6 71 93 61 66

jquere@groupama-am.fr

Contacts presse :

Madeleine Peragut

mperagut@groupama-am.fr

Karine Vitré-Duret

kvitre-duret@groupama-am.fr

EN PRIVÉ, LES MARCHÉS FAÇONNENT L'AVENIR

SOLUTIONS PATRIMONIALES

Bon nombre des transformations majeures à travers le monde sont alimentées par des capitaux privés. Découvrez notre offre d'investissements dans le non coté axée sur les thèmes qui façonnent notre monde.



Risques de perte en capital et de liquidité.

Document marketing exclusivement réservé aux clients professionnels. Ce document est publié par Schroder Investment Management (Europe) S.A., 5, rue Höhenhof, L-1736 Senningerberg, Luxembourg. Société immatriculée sous le numéro B 37.799.

Schroders
capital

■ Structure et forme juridique

Dirigeants :

Yves Desjardins, Responsable Europe de l'Ouest

Effectif : 90 collaborateurs en France

Structure :

Fondée en 1804, Schroders est une société de gestion d'actifs indépendante avec 941,8 mds € d'encours sous gestion (au 31/12/24). Le groupe s'engage à s'adapter en permanence aux besoins de ses clients institutionnels, distributeurs et investisseurs particuliers.

Schroders

Schroders

1 rue Euler, 75008 Paris

Tél. : 01 53 85 85 85

www.schroders.com/fr-fr/fr/professionnel/

Repères

■ POSITIONNEMENT

Nos encours en France se répartissent à 77 % entre le marché institutionnel, qui englobe les compagnies d'assurance et banques pour fonds propres, les caisses de retraite, les fonds souverains, les entreprises et les fondations, et à 23 % pour la clientèle de différents réseaux de distribution, tels que les fonds de fonds, les banques privées, les conseillers financiers et gestionnaires de patrimoine, les plateformes en ligne et les family offices.

■ EXPERTISE

Nous œuvrons à offrir d'excellentes performances d'investissement grâce à une gestion active. Nous nous efforçons en cela de diriger les capitaux vers les entreprises les plus durables afin de favoriser et d'accélérer les changements positifs dans un monde en constante évolution.

■ FAITS MARQUANTS

Dans le cadre de notre ambition de participer activement au mouvement de démocratisation des actifs privés, encouragée par la loi Industrie Verte et la réglementation ELTIF 2.0, nous venons de lancer Schroders Capital Europe Infrastructure Credit (ERIC), le premier ELTIF entièrement dédié aux dettes de sociétés et projets d'infrastructure, éligible à l'assurance-vie française, aux comptes-titres et aux Plans d'Épargne Retraite (PER).

L'équipe



Yves Desjardins,
Responsable Europe
de l'Ouest

Zone d'Expertise

Schroders est reconnu pour son expertise sur les marchés publics, englobant notamment des stratégies sur les actions internationales et thématiques ainsi qu'une gamme étoffée sur le crédit européen. Nous nous démarquons également par notre offre sur les marchés privés, qui comprend : le capital-investissement, la dette privée (financement de la dette des entreprises et des projets d'infrastructure), l'immobilier non coté (commercial et hôtelier), ainsi que le financement des fonds propres des sociétés et des projets liés aux énergies renouvelables. Forts du succès de notre expertise en gestion d'actifs privés auprès de la clientèle institutionnelle, nous visons désormais à démocratiser l'accès à ces actifs pour de nouveaux segments de clientèle, notamment les épargnants français.

L'ensemble des activités de gestion du Groupe Schroders s'inscrit dans une démarche d'investissement durable et intègre des considérations ESG.

Contact

Daniel Marc

Tél. : 01 53 85 85 18

Email : parismarketing@schroders.com

SOUVERAINETÉ EUROPÉENNE : DONNEZ DU SENS À VOS INVESTISSEMENTS

La crise du Covid-19, l'enchaînement des bouleversements géopolitiques (guerre en Ukraine, élection de Donald Trump,...) et économiques (excès de mondialisation, guerres commerciales et monétaires, instauration de droits de douane,...) ont mis en avant des fragilités et provoquent un réveil plus que brutal pour l'Europe. La nécessité de répondre à l'autonomie stratégique de l'Europe est devenue urgente et impérieuse et a vocation à créer un modèle économique plus résilient.

Face à ces événements, l'Europe bouge enfin et Sienna IM souhaite accompagner ce mouvement.

Sienna IM définit la souveraineté européenne comme un socle de secteurs contribuant à l'autonomie et la résilience européenne.

ZOOM SUR 2 SECTEURS STRATÉGIQUES :

LA DÉFENSE



Après 30 ans de sous-investissement, l'Europe doit **renforcer son autonomie stratégique**, en accélérant la production pour répondre aux besoins militaires.

Au cœur de la chaîne d'approvisionnement de la défense, les PME et ETI de la BITD font face à d'**importants besoins de financement** afin d'accompagner la montée en cadence. Les soutenir, c'est **assurer la capacité de défense et la pérennité de la paix sur le continent**.

L'INDÉPENDANCE ÉNERGÉTIQUE



En Europe, **objectif de décarbonation et objectif stratégique d'indépendance vont de pair**. Seulement 10% du gaz consommé dans l'UE est produit localement et l'Europe importe 97% de sa consommation de pétrole.

Face au retrait des Etats-Unis de l'Accord de Paris et faute de ressources fossiles locales abondantes, l'Europe n'a d'autres choix que d'**accélérer une transition énergétique déjà engagée** mais qui n'en est encore qu'à ses débuts.

CONTACT

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



sienna-im.com



[in](#) Suivez-nous sur LinkedIn

AVERTISSEMENT : Cette communication publicitaire a été produite à titre d'information exclusivement et n'a pas de valeur pré-contractuelle ou contractuelle. Elle ne constitue ni une recommandation d'achat ou de vente, ni un conseil en investissement de la part de Sienna Gestion. Sienna Gestion s'efforce d'assurer l'exactitude des informations communiquées mais ne peut cependant en garantir l'exhaustivité et décline toute responsabilité en cas d'omission, ou d'erreur dans ces informations.

■ Structure et forme juridique

Dirigeants :

- Paul de Leusse, Président, Sienna IM
- Xavier Collot, Managing Director – Actifs cotés et hybrides, Sienna IM

Effectif : 300 personnes

Structure :

- Année de création : 2021
- Forme juridique : Société par actions simplifiée de droit français
- Capital : 10 000 €
- Groupe d'appartenance : Groupe Bruxelles Lambert
- Localisation (Groupe) : Amsterdam, Francfort, Hambourg, Londres, Luxembourg, Madrid, Milan, Paris, Séoul.



**SIENNA INVESTMENT MANAGERS –
Expertise Actifs cotés et hybrides
21, boulevard Haussmann 75009 Paris
Tél. : +33 1 53 76 99 99
www.sienna-im.com**

**Delivering innovative solutions
with purpose**

Repères

■ POSITIONNEMENT

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

■ FAITS MARQUANTS

Sienna IM compte parmi les « 50 sociétés de gestion qui comptent » du magazine Funds (édition 2025) et classée « Incontournable » dans le classement Magazine Décideurs (édition 2025), dans la catégorie Marchés cotés – encours supérieurs à 20 milliards d'euros.

■ ZONE D'EXPERTISE

Un business model multi-expertises :

Dette privée : depuis 2012, l'expertise de dette privée propose aux investisseurs institutionnels des stratégies innovantes (financement d'actifs réels, prêts directs aux entreprises, crédit liquide) finançant l'économie réelle.

Actifs cotés : pionnière de la finance responsable, l'expertise actifs cotés couvre les stratégies actions, obligations, monétaire, allocation & multi actifs, hybrides.

Actifs hybrides : Sienna IM apporte des solutions d'investissement différenciantes à destination des investisseurs privés, mixant dans une collocation des actifs privés et actifs cotés traditionnels offrant une certaine liquidité.

Immobilier : plus de 30 ans d'expérience sur le marché paneuropéen de l'investissement immobilier et de la gestion de biens immobiliers commerciaux.

Profil

Sienna Investment Managers est un gérant d'actifs paneuropéen et multi-expertises de la société d'investissement cotée GBL (« Groupe Bruxelles Lambert »). A fin décembre 2024, le Groupe gère plus de 40 milliards d'euros d'encours, dont plus de 80 % (sur le périmètre éligible SFDR) sont classés articles 8 ou 9. Combinant actifs cotés et privés, Sienna IM développe pour ses clients des solutions personnalisées et innovantes, pour donner du sens à leurs investissements.

L'expertise en actifs cotés et hybrides* de Sienna Investment Managers compte 28,6 milliards d'euros sous gestion, à fin décembre 2024. Pionnière de la finance responsable en France, elle déploie des stratégies actions, obligations, monétaires, multi-actifs et hybrides. Avec plus de 60 collaborateurs, elle intervient principalement auprès d'investisseurs institutionnels de premier plan et de clients privés, en épargne salariale, épargne retraite et assurance-vie.

* Logée au sein de Sienna Gestion, agréée par l'AMF depuis 1997, en tant que gestionnaire d'OPCVM et en tant que gestionnaire de FIA sous le numéro GP97020, membre du groupe Sienna IM.

Contacts

**Thanh Sayachack, Directrice Marketing
et Communication – Actifs cotés et hybrides, Sienna IM
Email : thanh.sayachack@sienna-im.com**

**Pierre-Antoine Nonotte-Varly, Directeur
du Développement – Actifs cotés et hybrides, Sienna IM
Email : pa.nonotte-varly@sienna-im.com**

L'équipe



Paul de Leusse,
Président,
Sienna IM



Xavier Collot,
Managing Director –
Actifs cotés et hybrides,
Sienna IM



SwissLife
Asset Managers

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

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

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

fr.swisslife-am.com



■ Structure et forme juridique

Effectif : 280

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

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



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

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

Repères

■ Positionnement

Forte de 280 collaborateurs, Swiss Life Asset Managers gère plus de 60 milliards d'euros d'encours¹. La structure capitalise sur des équipes expérimentées, un engagement de longue date dans l'investissement responsable, un savoir-faire et des compétences reconnus afin de proposer une offre complète de solutions d'investissement et d'épargne en valeurs mobilières, actifs immobiliers et infrastructures au service du groupe Swiss Life et pour le compte de clients tiers.

1. Données Swiss Life Asset Managers au 31/12/2024
fr.swisslife-am.com

■ Expertises

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

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

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

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

Notre démarche ESG

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

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

Contacts

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

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

L'équipe



Fabian Hürzeler,
Président du Directoire



Aurélie Fouilleron,
Directrice commerciale et marketing



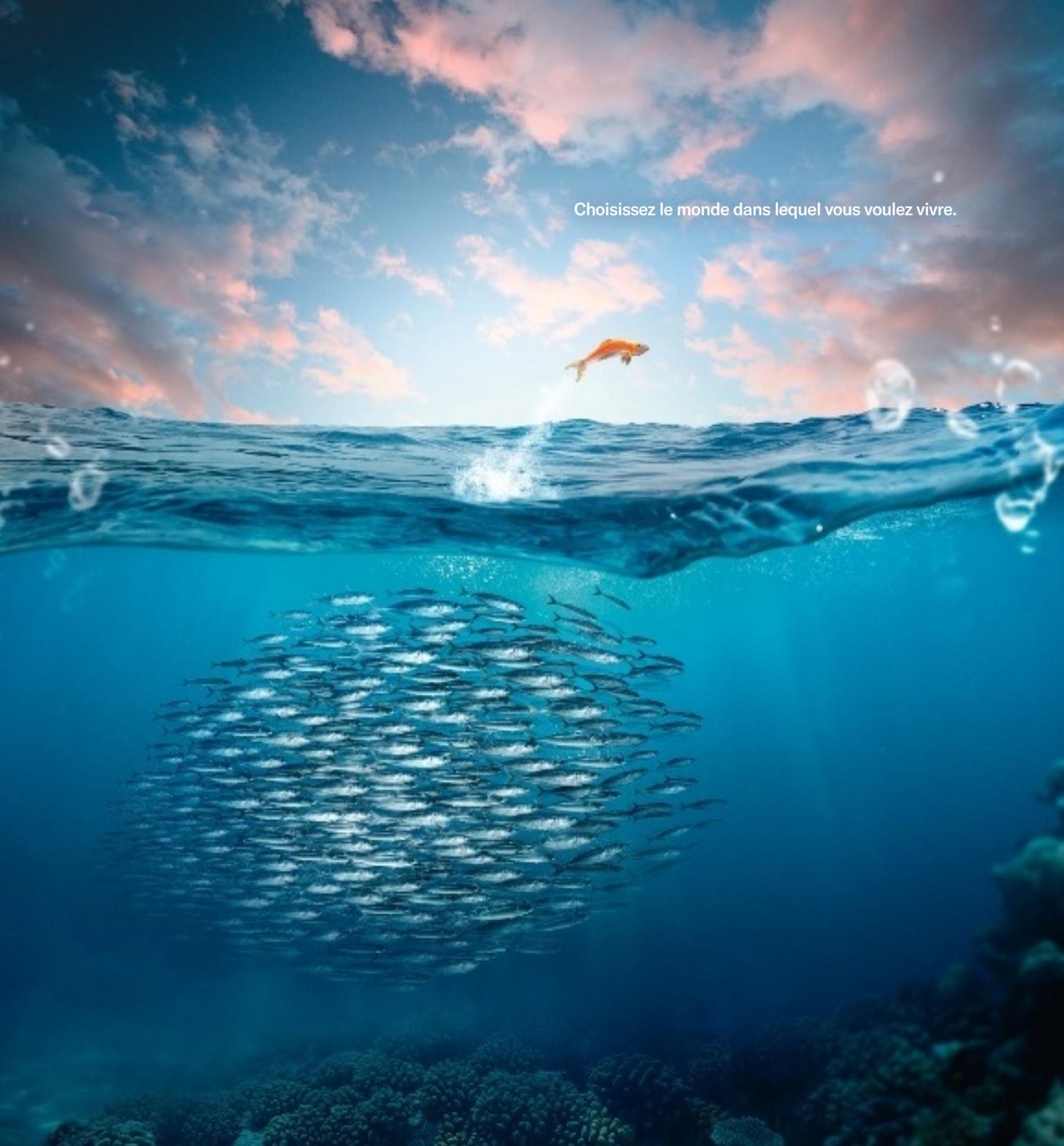
Denis Lehman,
Directeur de la gestion
d'actifs valeurs mobilières



Fabrice Lombardo,
Directeur des activités
immobilières



Bruno Gerardin, Directeur
administratif et financier



Choisissez le monde dans lequel vous voulez vivre.

CRÉDIT • ACTIFS RÉELS • PRIVATE EQUITY • CAPITAL MARKETS STRATEGIES

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

tikehaucapital.com

TK TIKEHAU
CAPITAL

Level
up

Les sociétés de gestion

■ Structure et forme juridique

A propos de Tikehau Capital

Dirigeants : Antoine Flamarion et Mathieu Chabran (co-fondateurs)

Effectif : 750 collaborateurs

Structure : société en commandite

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



32, rue de Monceau 75008 Paris

Tél. : + 33 1 40 06 26 26

www.tikehaucapital.com

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

Repères

■ POSITIONNEMENT

Tikehau Capital est un groupe mondial de gestion d'actifs alternatifs qui gère 50,6 milliards d'euros* d'actifs. Dirigé par ses co-fondateurs, Tikehau Capital est doté d'un modèle économique différenciant et d'un bilan solide. Le Groupe offre un accès privilégié à des opportunités de transactions au niveau mondial et dispose d'une solide expérience dans l'accompagnement d'entreprises et de dirigeants.

Contrôlé par son management, aux côtés de partenaires institutionnels de premier rang, Tikehau Capital est guidé par un esprit et un ADN entrepreneurial forts, partagés par ses 750* collaborateurs répartis dans ses 17 bureaux en Europe, en Asie et en Amérique du Nord.

*Au 31/03/2025

■ FAITS MARQUANTS

Sur les stratégies de marchés de capitaux, l'expertise obligataire datée a été enrichie avec le lancement de Tikehau 2031, en complément de Tikehau 2027¹, qui approche de sa maturité mais qui reste ouvert à la commercialisation.

Poursuite de la démarche de démocratisation des actifs privés, notamment avec le FCPR multi-distributeurs de dette privée Tikehau Financement Décarbonation² (uniquement accessible au sein de contrats d'assurance-vie en Unité de Compte -UC-). Par ailleurs, nous avons lancé une stratégie evergreen semi liquide de dette privée, labellisée ELTIF 2.0 : Tikehau European Private Credit³.

Cette dynamique de démocratisation a également été portée par Opale Capital, une plateforme digitale innovante permettant aux investisseurs privés d'accéder à des produits d'investissement sur les marchés privés. En 2025, Opale Capital a lancé un fonds nourricier de notre stratégie de capital investissement dédiée à l'Aéronautique et à la Défense, accessible à partir de 100 000 euros⁴.

1. OPCVM gérés via sa principale société de gestion: Tikehau Investment Management

2. Ce FCPR est géré par Tikehau Investment Management.

3. Tout investissement comporte des risques y compris mais sans s'y limiter le risque de perte en capital et d'illiquidité. La documentation juridique du fonds est disponible sur www.tikehaucapital.com

4. Tout investissement comporte des risques, y compris mais sans s'y limiter le risque de perte en capital et d'illiquidité. Pour en savoir plus, rendez vous sur www.opalecapital.com.

L'ensemble des informations (notamment les frais) relatives aux différentes parts peuvent être retrouvées dans le prospectus et les KIDs du fonds nourricier, disponibles sur simple demande auprès d'Opale Capital.

■ ZONE D'EXPERTISE

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

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



Antoine Flamarion,
co-fondateur



Mathieu Chabran,
co-fondateur

Profil

Notre offre de produits⁵ est axée sur les expertises suivantes.

Capital Markets Strategies

Gamme obligataire

- Tikehau 2027, stratégie datée majoritairement haut rendement⁶
- Tikehau 2031, stratégie datée majoritairement haut rendement, lancée en complément de Tikehau 2027
- Tikehau 2029, stratégie datée majoritairement Investment Grade
- Tikehau Short Duration, stratégie de durée courte principalement Investment Grade.
- Tikehau European High Yield, stratégie positionnée sur le haut rendement européen

Nous proposons également des stratégies de capital-investissement positionnées sur des thématiques spécialisées, telles que la cybersécurité ou encore la décarbonation. Notre offre comporte par ailleurs des stratégies immobilières à « valeur ajoutée », et des stratégies de « situations spéciales ». Nous disposons aussi d'une expertise historique en dette privée, avec plus de 23 milliards d'euros d'actifs sous gestion aujourd'hui.⁷

Enfin, nous donnons accès, via un véhicule dédié à l'ensemble de nos expertises sur les marchés privés (Dette privée, Private Equity, Immobilier, Tactical Strategies), et cotés (Capital Markets Strategies).

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

6. En date de la présente publication.

7. Source : Tikehau Capital au 31/03/2025.

Gamme actions et flexible

- Tikehau International Cross Assets – stratégie flexible
- Tikehau European Sovereignty Fund – stratégie actions thématique positionnée sur la souveraineté européenne

Contacts

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

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

● **Mickaël Ben Iken,**
Relations Investisseurs Région Nord-Est
Tél. : +33 7 76 07 67 82
Email : [mbeniken@tikehaucapital.com](mailto:mibeniken@tikehaucapital.com)

● **Elian Vigne,**
Relations Investisseurs Région Grand-Ouest
Tél. : +33 6 44 12 02 75
Email : evigne@tikehaucapital.com

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

Répertoire des sociétés de gestion

ABN Amro Investment Solutions

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

Allianz Global Investors

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

AllianceBernstein

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

Amiral Gestion

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

Amplegest

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

Amundi Asset Management France

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

Arkea Asset Management

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

Auris Gestion

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

AXA Investment Managers

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

BlackRock Investment Managers

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

BNP Paribas Asset Management

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

BNY Mellon IM

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

Candriam Investors Group

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

Carmignac Gestion

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

Crédit Mutuel Asset Management

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

Columbia Threadneedle Investments

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

Colville Capital Partners

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

Comgest

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

Covéa Finance

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

CPR Asset Management

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

Degroof Perercam France

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

DNCA Finance

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

DWS International GmbH Paris Branch

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

Ecofi

12, boulevard de Pesaro 92000 Nanterre
Tél. : +33 1 44 88 39 00
www.ecofi.fr

Edmond de Rothschild Asset Management

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

Ellipsis AM

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

Eleva Capital SAS

61, rue des Belles-Feuilles 75116 Paris
Tél. : +33 1 40 69 28 70
www.elevacapital.com

Eres Gestion

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

Fidelity International

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

Financière de l'Arc

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

La Financière de l'Echiquier

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

Franklin Templeton

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

Gemway Assets

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

Generali Investments

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

Ginjer AM

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

Groupama Asset Management

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

Groupe La Française

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

HSBC Global Asset Management

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

Invesco Asset Management

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

IM Global Partner

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

IVO Capital Partners

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

Janus Henderson Investors

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

JPMorgan Asset Management

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

Jupiter Asset Management Limited,

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

Keren Finance

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

Kirao AM

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

La Banque Postale AM

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

Lazard Frères Gestion

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

Lombard Odier Investment Managers

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

M&G Investments

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

Mandarine Gestion

30, avenue Kléber 75016 Paris
Tél. : +33 1 80 18 14 80
www.mandarine-gestion.com

Mercer Consulting (France) SAS

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

Mirabaud & Cie (Europe) SA

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

Mirova

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

Moneta Asset Management

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

Montpensier Arbeval

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

Morgan Stanley Investment Management

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

Muzinich & Co

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

Natixis Investment Managers

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

Nordea AM

12-14, Rond-point des Champs-Élysées
75008 Paris
Tél. : +33 1 56 43 50 23
www.nordea.fr

Oddo BHF Asset Management

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

OFI Invest AM

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

Ostrum AM

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

Pictet AM

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

Robeco

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

Rothschild&Co AM

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

Russell Investments France

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

Sanso Longchamp AM

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

Schroders

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

Sienna Investment Managers

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

State Street Global Advisors

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

SWEN Capital Partners

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

SwissLife Asset Managers France

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

Sunny AM

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

Sycomore AM

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

Syquant Capital

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

Tikehau Capital

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

Thematics AM

11, rue Scribe 75009 Paris
CS 41432 - 75648 Paris cedex 13
Tél. : +33 1 78 40 90 00
www.thematics-am.com

Tobam

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

Trecento AM

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

Twenty First Capital

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

UBP Asset Management (France)

112, avenue Kléber
75116 Paris
Tél. : +33 1 75 77 80 80
www.ubp.com/fr

UBS AM

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

Vanguard

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

Varenne Capital Partners

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

Vontobel Asset Management SA

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

Yomoni

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

Les prestataires de solutions et agences de notation

Au-delà de l'analyse des tendances du marché de la gestion collective, des évolutions de flux et des notations de fonds sur la base de nombreux critères financiers et extra-financiers, les agences de notation offrent une large palette de services à destination des asset managers et des professionnels de la gestion de patrimoine. Elles mettent à disposition des clients des bases de données importantes ainsi que des outils digitaux pour faciliter la sélection de fonds et la construction de portefeuilles adaptés au profil de risque des clients. Au fil des années, les agences de notation ont enrichi leurs expertises dans le domaine de l'ISR afin de bien distinguer les caractéristiques des différents produits proposés (classification SFDR, labels, etc.) et le degré d'intégration des critères ESG dans les processus de gestion. Enfin, elles publient régulièrement des études sur les grandes tendances en matière d'offres de produits comme c'est le cas par exemple avec le développement des ETF actifs. L'écosystème s'est aussi enrichi d'un nouvel acteur 100 % digital qui met en relation les CGP et les fournisseurs de produits d'épargne. Tous ont désormais recours à l'IA pour optimiser leurs prestations.

HARVEST

Smart solutions for smart wealth managers

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

Solutions pour la **gestion**
de patrimoine

Outils de **gestion**
de la relation client

Digitalisation
des **stratégies**
d'investissement

Plateforme **digitale**
de distribution

Solutions **Data**

harvest.fr
contact@harvest.fr - 01 53 30 28 00

■ Structure et forme juridique

Dirigeants :

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

Effectif : + 500

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

HARVEST

5, rue de La Baume, 75008 Paris

Tél. : 01 53 30 28 00

www.harvest.fr

Smart solutions for smart wealth managers

Repères

■ Positionnement

WealthTech leader en France pour les logiciels et solutions digitales dédiés aux métiers du patrimoine et de la finance, HARVEST accompagne les professionnels du patrimoine et de la finance avec des offres couvrant toute la chaîne de valeur patrimoniale et financière depuis 35 ans.

■ Expertises

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

• STRATEGIE D'INVESTISSEMENT

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

• GESTION DE PATRIMOINE

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

• PLATEFORME DIGITALE DE DISTRIBUTION

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

• GESTION DE LA RELATION CLIENT

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

• DATA

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

■ Références clients

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

Faits marquants

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

Direction générale



Virginie Fauvel,
CEO



Delphine Asseraf,
Directrice Générale
Déléguée



Sonia Fendler, Directrice
Générale Adjointe

Des solutions pour l'avenir de l'investissement

Morningstar Data + Morningstar Direct™

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

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

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

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

Par email : FR-Sales@morningstar.com

Par téléphone : 01 55 50 13 20

MORNINGSTAR®

Les agences de notation

■ Structure et forme juridique

Dirigeants :

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

Effectif :

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

MORNINGSTAR®

53, rue de la Victoire 75009 Paris

Tél. : 01 55 50 13 00

www.morningstar.fr

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

Repères

■ Positionnement

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

■ Expertises

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

Mission

Morningstar aide les professionnels :

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

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

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

■ Faits marquants

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



Christophe Tardy,
Directeur Général
France-Benelux



Lucia Melluzza,
Directrice commerciale
France-Benelux



Corinne Pinçon,
Senior
Marketing Manager

Contact

Lucia Melluzza,
Directrice commerciale
France-Benelux

01 55 50 13 00

lucia.melluzza@morningstar.com



PATRIMETA

The new way to find the right financial product

**LE PREMIER SHOWROOM VIRTUEL ET PERMANENT DES SOLUTIONS D'ÉPARGNE,
A DESTINATION DES CONSEILLERS EN GESTION DE PATRIMOINE.**



RETROUVEZ NOUS SUR



TOUTES LES INFORMATIONS SUR WWW.PATRIMETA.COM

**UNE NOUVELLE ÈRE POUR LES CONSEILLERS EN GESTION
DE PATRIMOINE 2.0 ET LES FOURNISSEURS DE SOLUTIONS !**

Le showroom digital des conseillers

Patrimeta est une **plateforme digitale indépendante** dédiée à la **mise en relation entre les conseillers en gestion de patrimoine et les fournisseurs de solutions d'épargne**. Depuis **sa création en décembre 2023**, Patrimeta a su s'imposer comme un acteur innovant dans la sélection des produits financiers grâce à une **expérience digitale optimisée**, des **outils performants** et un **moteur de recherche intelligent alimenté par l'IA**, pensé pour répondre aux besoins concrets des professionnels du patrimoine.



PATRIMETA
The new way to find the right financial product

■ 4 raisons pour les conseillers :

- **Un portail unique** permettant l'accès à toutes les informations des partenaires.
- **Des mises en relation directes** avec les équipes commerciales des exposants.
- **Des outils performants** pour accéder rapidement aux solutions recherchées pour vos clients.
- **Des webconférences exclusives** pour échanger avec des experts.

■ 4 raisons pour les exposants :

- **Une communauté dynamique et engagée** (250 CGP actifs, + 850 visites cumulées, 12 conférences, 40 % de taux d'ouverture des newsletters).
- **Un réseau de partenaires de prestige** déjà présents sur la plateforme.
- **Une technologie intuitive et performante** pour maximiser la visibilité des solutions d'épargne et identifier les visiteurs.
- **Un accompagnement personnalisé** par une équipe dédiée.

Quelques chiffres clés

- **Déjà, 21 sociétés partenaires**
- **Plus de 250 conseillers en gestion de patrimoine inscrits**
- **8 webconférences organisées en 2024** (850 auditeurs)
- **Primée à Patrimonia 2024** dans la catégorie Innovation Digitale - Mise en relation
- **Des visites mensuelles en progression permanente**

Et notre ambition ?

- **12 webconférences programmées sur 2025**, sur des thématiques clés, animées par des CGP
- **Un agent conversationnel** pour une interactivité renforcée en page d'accueil et sur les stands
- **De nouvelles fonctionnalités pour** encore plus de proximité et d'efficacité
- **Des profils d'allocations trimestrielles** réalisés par des conseillers

Contacts

Pascal KOENIG

pkoenig@patrimeta.com
Tél. : 06 85 06 02 69

Marine BARTHELEMY

mbarthelemy@patrimeta.com

Les équipes



Pascal KOENIG

Président et Fondateur de Patrimeta



Elena PAVLIK

Associé Patrimeta, en charge du développement de la solution et de la gestion des bases de données



Alain FERRY

Associé Patrimeta, en charge de la promotion et du développement commercial



Marine BARTHELEMY

Chargée de communication et de marketing

Les agences de notation

■ Structure et forme juridique

Marion Leslie, Présidente

Effectif : 186

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

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



4, rue de la Bourse, 75002 Paris

+33 1 5300 0100 • www.six-group.com

Making a Difference with Data

Repères

■ Positionnement

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

■ Expertises

Données de référence & valorisation

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

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

Conformité, réglementaire et fiscalité

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

Indices

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

Données alternatives, analytiques et ESG

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

Infrastructures

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

■ Faits marquants ou prestations

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

Missions

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

Contacts

Hugues Garcia, Directeur Général

Tél. : 01 53 00 01 00

hugues.garcia@six-group.com

Jacques-Olivier Falluel, Responsable Marketing-Communication

Tél. : 01 53 00 01 26

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

Les équipes



Marion Leslie,
Présidente



Hugues Garcia,
Directeur Général

Les associations et événements professionnels

Les associations défendent les intérêts d'une profession et travaillent sur les principales évolutions réglementaires. Elles font preuve de pédagogie à l'égard de leurs membres en s'emparant des enjeux de leur secteur pour y apporter un éclairage et des recommandations. Cette année par exemple, la CNCGP (Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine) a mis à la disposition de ses adhérents un guide sur l'IA : comment appréhender ces nouveaux outils, que peuvent-ils apporter à un CGP, quelles sont les bonnes pratiques en termes d'utilisation, etc. De son côté, l'Af2i compte plus de 80 membres actifs, soit 85 % des investisseurs institutionnels français et 3 000 Md€ d'encours. Plusieurs commissions travaillent sur les grands thèmes de la gestion institutionnelle, de la gestion des risques immobiliers au financement de la transition écologique, et les résultats des travaux de recherche donnent lieu à la publication de dossiers ou de guides.

L'Association Française de la Gestion financière (AFG) représente quant à elle tous les métiers de la gestion d'actifs. Elle compte environ 400 membres, dont 330 sociétés de gestion. Elle promeut entre autres l'utilité de la gestion d'actifs dans le financement de l'économie, de la transition écologique, etc. Elle accompagne également ses membres dans leur développement à l'international. Enfin, différents événements sont organisés chaque année à Paris et en province, permettant aux acteurs de l'industrie de se retrouver et d'échanger à propos des nouvelles avancées dans le domaine de la gestion financière.



association française des
investisseurs institutionnels



Placer le long terme

au cœur des dispositifs
économiques, sociaux
et financiers

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

■ Structure et forme juridique

Président : Hubert Rodarie

Effectif : 1 Président, 3 Vice-Présidents,
Équipe permanente (3 collaborateurs)

Structure : Association régie par la loi du
1^{er} juillet 1901 -

Agrément n° 00155634 délivré en 2002
à Paris

Siret : 44838510400030



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

Repères

■ Positionnement

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

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

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

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

■ Expertises

• Une enquête annuelle sur le monde institutionnel

• Des travaux de recherche, guides et dossiers pratiques

• Cinq commissions pour aborder les grands thèmes de la gestion institutionnelle : Investissement responsable, Risques et Produits d'investissement, Retraite, Formation et Recherche

• Une contribution active dans les groupes de travail de la Place de Paris

• Des propositions constructives auprès des autorités et associations professionnelles

• Des réponses aux consultations des autorités européennes ou internationales

• Tout au long de l'année, les commissions organisent des ateliers thématiques, trait d'union, entre les Membres Actifs et les Membres Partenaires

■ Faits marquants

• 2002 Création de l'Af2i

• 2005 Première Enquête annuelle de l'Af2i

• 2012 Publication des 10 mesures en faveur de l'investissement de long terme

• 2014 Publication de la Charte Euro PP avec d'autres associations de Place

• 2021 l'Af2i adopte sa Raison d'être : placer le long terme au cœur des dispositifs économiques, sociaux et financiers.

• 2023 : Publication de 19 propositions et recommandations pour tenir compte d'un environnement géopolitique, économique et financier radicalement nouveau.

• 2023 : Restitution du questionnaire ESG multi classes d'actifs.

L'équipe



Hubert Rodarie,
Président



Eric Sidot,
Délégué général



Laetitia Coly,
Responsable communication



Eric Pagniez,
Conseiller



Christian Walter,
Conseiller scientifique

Profil

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

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

• Ses 83 Membres Actifs sont détenteurs de plus de 2 800 Md€ d'actifs. Tous ont le souci d'une gestion long terme de leurs capitaux permanents pour assurer les prestations de leurs ayants droit.

• L'Af2i regroupe également près de 93 Membres Partenaires exerçant les différents métiers de la gestion financière (sociétés de gestion, banques, courtiers, fournisseurs d'indices...).

Contacts

• Af2i

58 rue de Lisbonne, 75008 Paris

01 42 96 25 36 - contact@af2i.org - www.af2i.org

• Communication

af2i@af2i.org

LA GESTION D'ACTIFS EN QUELQUES CHIFFRES

Fin 2024



PRÈS DE

700

SOCIÉTÉS DE GESTION,
dont plus de 160 créées
ces cinq dernières années.

4

GROUPES FRANÇAIS

parmi les 30 premiers
groupes de gestion
mondiaux.



30 %

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



EPARGNE
SALARIALE/
RETRAITE

200 Mds€

d'ENCOURS

dont 34 Mds€ PERCO/PER

PLUS DE

450

SOCIÉTÉS DE GESTION
ENTREPRENEURIALES



1^{re}

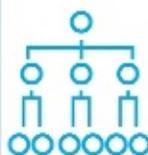
PLACE DE L'UE pour
la gestion financière
(fonds et mandats).



102000

EMPLOIS dans
la gestion pour compte
de tiers,

dont 27000
propres aux SGP.



1100 Mds€

GÉRÉS

pour des clients
non-résidents.

PLUS DE

5000 Mds€
D'ACTIFS SOUS GESTION



PRÈS DE

11000

FONDS
D'INVESTISSEMENT,

dont 30 % d'OPCVM (UCITS)
et 70 % de FIA (fonds d'investis-
sement alternatifs).



1

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



ISR

2700 Mds€
d'ENCOURS

selon réglementation SFDR



AFG

Ensemble, s'investir
pour demain

■ Structure et forme juridique

Président : Philippe Setbon

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

Directrice générale : Laure Delahousse

Directrice générale adjointe : Delphine de Chaisemartin

Effectif : 40 collaborateurs

■ Manifeste

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

Mobilisée pour la croissance de ce secteur, l'AFG promeut des solutions bénéfiques :

- à tout l'écosystème car elles favorisent le rayonnement de l'industrie dans le monde,
- à la compétitivité durable de l'économie européenne.



Philippe Setbon,
président



Mirela Agache Durand,
vice-présidente



Guillaume Dard,
vice-président



Fannie Wurtz,
vice-président



Laure Delahousse,
directrice générale



Delphine de Chaisemartin,
directrice générale adjointe

Profil

L'Association Française de la Gestion financière (AFG) représente et promeut l'utilité de la gestion d'actifs pour l'avenir de notre pays.

Elle regroupe plus de 400 membres, dont 330 sociétés de gestion, entrepreneuriales ou filiales de groupes bancaires ou d'assurance, français et étranger qui gèrent 90 % des encours sous gestion en France. Le montant de ces encours s'élève à 5 000 milliards d'euros, montant le plus élevé des Etats membres de l'Union européenne.

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

Parmi les missions de l'AFG :

- Informer, accompagner, former les gérants pour compte de tiers dans les domaines juridique, fiscal, économique, comptable et technique.
- Animer la réflexion de la profession sur l'évolution des techniques de gestion, la recherche, ainsi que la protection et l'orientation de l'épargne.
- Contribuer à la définition des règles de déontologie et des bonnes pratiques de la profession.
- Participer activement à l'évolution de la réglementation et au positionnement de la France sur la scène européenne et internationale, notamment en matière de finance durable.
- Oeuvrer à une meilleure éducation financière en accompagnant les épargnants dans leurs investissements de moyen et long terme.

Faits marquants

- Etude AFG/OEE - L'épargne à long terme des ménages et leur participation aux marchés de capitaux en Europe
- Etude AFG - Comment la gestion d'actifs finance-t-elle l'Union européenne ?
- Facts & figures - Gestion d'actifs : chiffres clés 2025
- Guide pratique - Biodiversité et investissement
- Guide pratique - Utilisation responsable de l'Intelligence Artificielle (IA)
- Guide pratique - Agir pour la diversité et l'inclusion - #2 Sensibilisation et formation
- Fiches sur les métiers des sociétés de gestion de portefeuille



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

Observatoire
Gestion de risques
Service juridique
Immobilier
Connaissance client
Médiation
Kit réglementaire
Transactions
Marché financier
Veille réglementaire
Webinaires
Mandat
Formations
Partenariats
Investissement



L'ANACOFI est :

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

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

Avec sa Confédération, l'ANACOFI représente un poids économique de plus de 7 500 entreprises, pèse plus de 30 000 emplois et est l'une des deux principales fédérations d'IFA d'Europe.

■ Structure et forme juridique

Dirigeants : David Charlet,
Président ANACOFI

Effectifs : 40 salariés et 75 élus et
représentants en France y compris
DOM COM

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

+ de 7500 entreprise représentées.

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



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

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

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

Repères

■ Positionnement

L'ANACOFI est la première instance française de
représentation des Conseils en Gestion de Patrimoine,
Conseils en Haut de Bilan et autres Ingénieurs Sociaux
mais aussi des Courtiers notamment en Assurance- Vie.
Nous occupons la majorité des postes d'administrateurs
tenus par des français dans des instances
internationales représentant nos métiers et nombre de
sièges dans des Commissions, Comités ou Conseils
nationaux.

L'ANACOFI contrôle la principale association de Conseils
en Investissements Financiers (47 % des effectifs
nationaux), la première association d'Intermédiaires en
Opérations de Banques par le nombre d'entreprises dans
le cadre d'une des plus importantes associations de
Courtiers depuis la mise en place de la réforme d'auto-
régulation, ainsi que l'un des plus dynamique syndicat
d'agents immobiliers (patrimoniaux).

Avec sa Confédération, l'ANACOFI représente un poids
économique qui avoisine les 8 000 entreprises, pèse
environ 30 000 emplois et est l'une des 2 principales
fédérations d'IFA d'Europe. Notre association tient lieu
de syndicat de branche de la finance et du conseil
patrimonial indépendant au sein de la CPME.
Elle est inscrite au registre des intérêts de l'Assemblée
Nationale et de transparence de l'Union Européenne.

■ Expertises

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

■ Faits marquants

- De nombreux événements :
 - Tour de France
 - Implémentation du règlement MICA
 - Participation a de nombreux travaux et événements européens et internationaux (...) notamment dans les différents sujets concernant les métiers de nos adhérents avec Retail Investment Strategy (RIS), la défense du mandat IOBSP, ainsi que le combat contre la crise immobilière.
- Création ANACOFI COURTAGE en 2021 (ANACOFI Assurance (mi 2015) et Création ANACOFI IOBSP (fin 2012))
- Création ANACOFI IMMO (début 2013)



David Charlet,
Président ANACOFI

Profil

Entreprises

Contacts

Permanence téléphonique

Tél. : 01 53 25 50 80

Email : info@anacofi.asso.fr



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

LES BONS OUTILS !

REJOIGNEZ LES 6 000 PROFESSIONNELS DU PATRIMOINE ADHÉRENTS DE LA CNCGP

C N C G P



Chambre Nationale des Conseils
en Gestion de Patrimoine

Appelez-nous au 01 42 56 76 50 ou contactez-nous sur notre site www.cncgp.fr

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

■ Structure et forme juridique

La Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine a été créée en 1978 pour fédérer les acteurs de cette profession naissante. Elle se compose d'un conseil d'administration, de présidents de région et de permanents. En avril 2025, la CNCGP compte 3 900 cabinets et 6 000 adhérents personnes physiques.



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

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

Repères

■ Positionnement

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

■ Expertises

La CNCGP dispose de 12 commissions proposant à ses adhérents les services dont ils ont besoin dans leur exercice professionnel. Plusieurs administrateurs composent chacune des commissions. La commission Admission valide les dossiers ; la Vie des cabinets aide les nouveaux cabinets dans leur installation et accompagne les adhérents dans leur quotidien de chef d'entreprise ; l'Innovation/Fintech donne une vision des évolutions technologiques en cours ; celle de la Prévention des risques et contrôle qualité à vocation à guider les adhérents sur les sujets liés à la réglementation ; la commission Contentieux et déontologie résout les conflits entre adhérents et instruit les dossiers disciplinaires ; la commission Discipline assure la mise en œuvre des audiences disciplinaires et le prononcé des décisions ; la commission Responsabilité civile professionnelle négocie les termes des contrats d'assurance en RCP ; la commission Formation accompagne les adhérents dans leur obligation de formation ; la Vie des régions anime un maillage territorial de 16 régions sous la responsabilité des Présidents de région ; la commission Partenariats & Régulation contribue au développement des nouveaux partenaires et pérennise les partenariats existants ; la commission Durabilité accompagne les adhérents en matière d'Investissement Socialement Responsable (ISR) et de Responsabilité Sociétale des entreprises (RSE). Enfin, la commission Communication met en valeur les actions de la CNCGP et développe sa notoriété.

■ Faits marquants

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



Julien Séraqui,
Président
de la CNCGP

Profil

La CNCGP veille désormais sur les intérêts de 6 000 adhérents. Le chiffre d'affaires moyen d'un adhérent de la Chambre est de 596 000 euros et son chiffre d'affaires médian de 220 000 euros. Des chiffres qui sont en constante progression. Ils sont principalement constitués par l'assurance (60 %) et l'activité de conseil financier (20 %). L'encours total suivi par les adhérents s'élève à plus de 93 milliards d'euros, soit une part significative de l'épargne financière des ménages français.

Contact

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



patrimonia 2025

SÉCURISER

VALORISER

TRANSMETTRE...



Créativité & réalisme au coeur du conseil

24-25 septembre

CENTRE DE CONGRÈS DE LYON

FLASHEZ MOI



TOUTES LES INFORMATIONS SUR www.patrimonia.fr

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

LA CONVENTION PHARE DES PROFESSIONNELS DU PATRIMOINE

RETROUVEZ NOUS SUR  

■ Organisation

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

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

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

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



patrimonia

Mercredi 24 et Jeudi 25 septembre 2025
Centre de Congrès de Lyon

PATRIMONIA : la Convention phare des Professionnels du patrimoine

Repères

■ Positionnement

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

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

■ Expertise

Depuis 30 ans, Patrimonia développe un contenu pédagogique de qualité.

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

■ Nouveautés

Pour optimiser leur visite, les visiteurs pourront prendre rdv avec les exposants via notre site internet. Un parcours de visite imprimé leur permettra d'identifier exposants et prises de parole liés à 10 thématiques !

CGP et partenaires-exposants seront également mis en lumière lors de la remise des Trophées Patrimonia, jeudi 25 à 14h15 dans l'Auditorium Lumière.

Les équipes



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



Yann Briand,
Directeur du
Développement



Christelle Fougeroux,
Directrice des
Partenariats



Karine Froville,
Directrice des
Partenariats

Contacts

Yann Briand : 06 62 71 91 13

Christelle Fougeroux : 06 08 91 09 50

Karine Froville : 06 65 85 85 47

Email : convention_patrimonia@infopro-digital.com

- AF2I** _____ p.64
58, rue de Lisbonne
75008 Paris
Tél. : +33 1 42 96 25 36
af2i.org
- AFG** _____ p.66
41, rue de la Bienfaisance
75008 Paris
Tél. : +33 1 73 05 73 05
afg.asso.fr
- ALLIANZ GLOBAL INVESTORS** _____ p.31
3, boulevard des Italiens
75113 Paris Cedex 02
Tél. : +33 1 43 05 73 05
fr.allianzgi.com
- AMUNDI ASSET MANAGEMENT** _____ 4^e couv.
91-93, boulevard Pasteur
75015 Paris
Tél. : +33 1 53 33 30 30
amundi.fr
- ANACOFI** _____ p.68
92, rue d'Amsterdam
75009 Paris
Tél. : +33 1 53 25 50 80
anacofi.asso.fr
- ARKEA ASSET MANAGEMENT** _____ p. 29, 36
1, allée Louis Lichou
29480 Le Relecq Kerhuon
Tél. : +33 9 69 32 88 32
arkea-am.com
- CNCGP** _____ p.70
15, place du Général Catroux
75017 Paris
Tél. : +33 1 42 56 76 50
cncgp.fr
- COVÉA FINANCE** _____ p.25, 38
8-12, rue Boissy d'Anglas
75008 Paris
Tél. : +33 1 40 06 51 50
covea-finance.fr
- EDMOND DE ROTHSCHILD ASSET MANAGEMENT** _____ p.27
47, rue du Faubourg Saint-Honoré
75401 Paris cedex 08
Tél. : +33 1 40 17 25 25
www.edmond-de-rothschild.com/fr
- GROUPAMA ASSET MANAGEMENT** _____ p.40
25, rue de Ville-l'Evêque
75008 Paris
Tél. : +33 1 44 56 76 76
groupama-am.com
- HARVEST** _____ p.54
5, rue de la Baume
75008 Paris
Tél. : +33 1 53 30 28 00
harvest.fr
- GROUPE LA FRANÇAISE** _____ 2^e couv.
128, boulevard Raspail
75006 Paris
Tél. : +33 1 44 56 10 00
la-francaise.com
- MORNINGSTAR** _____ p.56
53, rue de la Victoire
75009 Paris
Tél. : +33 1 55 50 13 00
morningstar.fr
- PATRIMETA** _____ p.58
Tél. : +33 6 85 06 02 69
patrimeta.com
- PATRIMONIA** _____ p.72
20, rue des Aqueducs
94250 Gentilly
Tél. : +33 6 62 71 91 13
convention_patrimonia@infopro-digital.com
- SCHRODERS** _____ p.33, 42
1, rue Euler
75008 Paris
Tél. : +33 1 53 85 85 85
schroders.com/fr-fr/fr/professionnel/
- SIENNA INVESTMENT MANAGERS** _____ p.44
21, boulevard Hausmann
75009 Paris
Tél. : +33 1 53 76 99 99
sienna-im.com
- SIX** _____ p.60
4, rue de la Bourse
75002 Paris
Tél. : +33 1 53 00 01 00
six-group.com
- SWEN CAPITAL PARTNERS** _____ p.14
22, rue Vernier
75017 Paris
+33 1 56 68 54 80
swen-cp.fr/
- SWISS LIFE ASSET MANAGERS FRANCE** _____ p.46
153, rue Saint-Honoré
75001 Paris
Tél. : +33 1 40 15 22 04
fr.swisslife-am.com
- TIKEHAU CAPITAL** _____ p.48
32, rue de Monceau
75008 Paris
Tél. : +33 1 40 06 26 26
tikehaucapital.com

Rejoignez la communauté de Funds Magazine

le magazine des professionnels
de la gestion d'actifs



LinkedIn Funds Magazine

RETROUVEZ NOUS



Funds
magazine

www.fundsmagazine.fr

Amundi
Investment Solutions

La confiance, ça se mérite

Pour vos investissements, alliez puissance et expertise européenne.

Choisissez le leader européen des solutions d'investissement*. Chez Amundi, nous vous aidons à investir dans le monde entier.



amundi.fr

* Source : IPE « Top 500 Asset Managers » publié en juin 2024 sur la base des encours sous gestion au 31/12/2023. Investir implique un risque de perte en capital. Information promotionnelle non contractuelle. Amundi Asset Management, Société par Actions Simplifiée 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 - Mai 2025. ©Getty Images | W CONRAN DESIGN