

D&O L'AGEFI

Supplément publié dans l'édition
de L'AGEFI Hebdo du 8 octobre 2020

LA FINANCE SE REINVENTE GRACE AUX TECH



Myriam FERRAN,
directrice au sein
de Cognizant Consulting



Julien CIROUX,
managing director responsable
Accenture de l'Asset
Management et Wealth
Management France et Benelux



Olivier PORTESENIGNE,
CEO de FundsDLT



Avec l'aimable participation de
Muriel FAURE,
présidente de la commission Innovations
technologiques de l'AFG

Cognizant

accenture


FundsDLT


afg
Association Française
de Gestion Financière

« LES ACTEURS DE LA GESTION D'ACTIFS ONT CONSCIENCE QUE LA TRANSFORMATION DIGITALE EST INDISPENSABLE »

Vous avez coordonné la publication par l'AFG en 2017 d'un livre blanc sur la transformation digitale des sociétés de gestion. Vous mettiez l'accent en particulier sur la nécessaire « prise de conscience sur les aspects disruptifs du numérique ». Comment ont évolué les réflexions des acteurs depuis trois ans ?

Tout d'abord, les sociétés de gestion font face aujourd'hui à de nombreux défis. Des taux d'intérêt à zéro, voire négatifs pour un certain temps, la concurrence des ETF, qui représentent déjà plus de 50 % des actifs des OPCVM aux Etats-Unis, une pression des régulateurs sur les revenus (avec le projet européen d'encadrement plus strict des commissions de surperformance par exemple) et sur les coûts (conformité, distribution), ainsi que la crainte de voir bientôt émerger une nouvelle concurrence avec les Gafam. Dans ce contexte, les acteurs de la gestion d'actifs ont conscience que la transformation digitale est indispensable et qu'elle nécessite des investissements importants, donc des choix stratégiques, des arbitrages. L'un des grands atouts du secteur en France est la richesse des talents en matière d'innovation, et la volonté d'échanger sur leurs initiatives. Cet échange est notamment un des objectifs de la nouvelle commission Innovations technologiques de l'AFG, qui élabore d'ailleurs un nouveau livre blanc sur cette thématique, publié au premier semestre 2021. Nous travaillons ainsi au sein de cette commission sur les solutions opérationnelles telles que le gérant augmenté, les crypto-actifs (*security tokens*, les monnaies digitales de banques centrales), la



MURIEL FAURE,
présidente de la
commission Innovations
technologiques de
l'AFG (Association
française de la gestion
financière)

rationalisation des KYC et KYD... Nous cherchons à fédérer nos membres, afin de les aider à répondre à leurs questions : quels *process* automatiser, quelles ressources allouer et avec quels types de partenaires ?

En matière d'automatisation des *process*, quelles sont les pistes sur lesquelles travaillent les sociétés de gestion ?

L'automatisation des *process* est un enjeu crucial qui mobilise l'ensemble des acteurs de l'écosystème de la gestion d'actifs. Les sociétés de gestion cherchent à simplifier les chaînes de valeur sur leurs différentes activités : les actes de gestion, les transactions, la production et la diffusion des *reportings*, ainsi que le traitement des souscriptions - rachats sur les OPCVM. Sur ce dernier sujet, la multitude d'intermédiaires ralentit le processus et le rend coûteux. L'automatisation du *process* de souscription/rachat de parts de fonds nécessite de créer des API entre les différents intermédiaires, ce qui est un long processus. Tous les intervenants, gérants comme dépositaires, ont intérêt à accompagner cette évolution pour pouvoir se concentrer sur leurs activités à plus forte valeur ajoutée. Pour les gérants, l'enjeu est de connaître enfin le client final afin de bien comprendre ses besoins et d'y répondre avec des produits/ solutions qui lui sont mieux adaptés. Les solutions de *Robotic Automation Process* (RPA) se développent rapidement au sein des *middle/back-offices*, tant pour le traitement des transactions que pour les contrôles de premier niveau.

Le « gérant augmenté » est pour vous une piste de réflexion importante. Que recouvre cette notion ?

Le « gérant augmenté » est un gérant de portefeuille doté d'outils lui permettant de gagner en efficacité afin de mieux se concentrer sur sa valeur ajoutée : l'analyse des opportunités d'investissement et la prise de décision d'allocation. Aujourd'hui, ce rôle ne représente environ qu'un tiers de son volume de travail car il doit d'abord aller à la recherche d'informations, la lire, la corriger si nécessaire. Or des outils d'intelligence artificielle / « *machine learning* » sont capables de défricher la masse d'informations dont il a besoin, lui faisant ainsi gagner un temps précieux qu'il pourra consacrer à la recherche de nouvelles idées d'investissement, qui pourront d'ailleurs lui être révélées par ces nouveaux outils. Les sociétés de gestion doivent cependant être conscientes que les résultats ne sont jamais immédiats car ces outils sont complexes à développer et nécessitent une forte collaboration entre experts métier et *data scientists*.

Pouvez-vous citer d'autres exemples d'utilisation d'IA / *machine learning* au sein des sociétés de gestion ?

Par exemple dans la lutte anti-blanchiment, l'utilisation de ces outils peut être efficace et plusieurs *fintech* proposent des solutions intéressantes. Cependant, le recours à de tels prestataires externes nécessite de leur part la capacité à montrer les pistes d'audit conduisant au résultat de leurs analyses, et en interne, de la société de gestion, des procédures montrant sa capacité à contrôler ce prestataire externe. Le but est d'éviter l'effet « boîte noire ». ▀

UNE INFRASTRUCTURE IT AGILE, OUVERTE ET MODULAIRE, VECTEUR DE CROISSANCE POUR LES ASSET MANAGERS

Afin d'optimiser les coûts, permettre de nouveaux relais de croissance et accompagner une stratégie

d'innovation, les systèmes des gérants d'actifs doivent être modulaires, découplés et ouverts.

Le réel enjeu pour les acteurs de la gestion d'actifs est d'être capables de mettre en œuvre les orientations stratégiques leur permettant de rester dans la course. Parmi les grands sujets technologiques qui ont animé les réflexions ces dernières années (IA, blockchain, cloud...), aucun, pris séparément, n'a véritablement émergé comme rupture technologique donnant une véritable avance sur la concurrence. En revanche, la consolidation du marché, l'évolution de leur modèle de distribution, le développement de nouvelles stratégies de gestion et de marketing les mobilisent. Ces chantiers ont un point commun : le besoin d'être accompagné par une stratégie IT offrant l'agilité nécessaire pour porter cette transformation *business*.

Innover et distribuer plus efficacement

L'innovation et les nouvelles stratégies de distribution s'accompagnent d'une infrastructure IT modernisée passant notamment par le *cloud* et des services technologiques innovants. Il faut pouvoir échanger de la *data* avec ses partenaires, ses clients ou les régulateurs, s'assurer que cette *data* est de qualité et que sa diffusion bénéficie de strictes normes de sécurité. Cette fluidité dans la capacité à exposer ses données et à intégrer celles de ses partenaires permet de fournir de nouveaux services et d'améliorer sa



Julien CIROUX
Managing Director
responsable Accenture
de l'Asset Management
et Wealth Management
France et Benelux

capacité à vendre et marketer efficacement ses nouveaux produits.

Cette agilité et cette modularité vont également permettre de nouer de nouveaux partenariats de distribution, voire d'évoluer à terme vers une commercialisation D2C. A ce sujet, garantir l'accès et la connaissance du client final permet de se prémunir contre le risque grandissant de cap-

tation de la valeur par des plateformes digitales et la montée en puissance attendue d'acteurs de l'internet disposant de très larges bases de clientèle. L'*asset manager* devra donc ouvrir ses données à son partenaire et en retour pouvoir utiliser les données de ce dernier. Ce modèle d'échange réciproque est vertueux, car il va permettre de construire une proposition de valeur différenciante et de mieux cibler les attentes des clients. Afin de répondre à ces besoins, la capacité à exposer des services via des API ou d'ouvrir ses systèmes pour intégrer les services de ses partenaires est clé.

Saisir les opportunités d'être plus « lean » et agile

Les opportunités d'externalisation des infrastructures et des opérations doivent également se poursuivre, pour gagner en agilité en mutualisant ses coûts et refocaliser ses efforts sur son cœur de métier. L'objectif est de fournir une infrastructure et un niveau de service à moindre coût sur ses opérations *back* et *middle-office*, pour diriger

ses efforts de développement vers des services différenciants. Afin de bénéficier rapidement, et pour un budget optimisé, de nouveaux services et de nouveaux axes de mutualisation, les architectures de l'*asset manager* doivent être modulaires et découplées, sur le *back-office* comme sur le *front-office*. Ce besoin de modularité des systèmes passe en particulier par une stratégie « *cloud native* » de développement des applications *business* qui s'accompagnera d'une transformation IT DevOps, afin de gagner en agilité et de se rapprocher des équipes *business*.

Une transformation de l'IT au service du métier

Le *front-office* doit aussi pouvoir bénéficier de cette modernisation des plateformes opérationnelles tout en gardant une certaine indépendance. L'IT doit donc se rapprocher des gérants, leur offrir des outils susceptibles d'optimiser la gestion des portefeuilles (fondés par exemple sur l'IA), alors que la majorité des investissements IT sont captés par les besoins des opérations et de la *compliance*. Un environnement IT qui permette l'intégration de partenaires technologiques (*fintech*, fournisseurs de données extra-financières) doit être mis en place, afin d'enrichir la boîte à outils du *front-office* en phase avec la rapidité d'innovation exigée par le marché.

Les sociétés de gestion doivent s'engager dans une réflexion sur une trajectoire IT qui s'accompagne d'une vision stratégique : une trajectoire d'infrastructure intégrant la réalité du *cloud*, une trajectoire d'architecture découplée, une trajectoire organisationnelle agile, et enfin une trajectoire d'innovation intégrant l'adoption des nouvelles technologies (*blockchain*, AI, NLP, *big data*...). ▀

LA DIGITALISATION DE LA DISTRIBUTION DES OPCVM PASSE PAR LA BLOCKCHAIN

FundsDLT prône une mutualisation des infrastructures, afin

de mettre fin aux redondances entre les interventions des différents intermédiaires.

La digitalisation de la relation clients s'est accélérée ces dernières années et plus encore en 2020. Les opérations bancaires courantes sont majoritairement réalisées en ligne. Pourtant, l'univers de la distribution des OPCVM n'a pas encore fait sa révolution. La chaîne de traitement des ordres de souscription-rachat de parts repose toujours sur le même modèle. « *Beaucoup des systèmes d'information des intermédiaires de la chaîne de distribution, qu'ils soient banques, assureurs, plateformes de distribution, agents centralisateurs ou agents de transfert, n'ont pas été mis à jour et ne permettent donc pas la digitalisation du traitement des ordres sur les OPCVM* », relève Olivier Portenseigne, CEO de FundsDLT. Pour sa part, cette *fintech*, née à l'initiative du Luxembourg *Stock Exchange* en 2016, rejointe depuis par plusieurs acteurs du secteur (Clearstream, Credit Suisse Asset Management, Natixis Investment Managers), cherche à optimiser ce processus à travers une solution fondée sur la *blockchain*.

Aujourd'hui, les interventions des différents intermédiaires sont en partie redondantes, concernant par exemple le KYC, la tenue de compte ou le paiement, et nécessitent de nombreuses réconciliations. « *Nous proposons une mutualisation des infrastructures à travers un unique système commun de traitements de ces activités sur les OPCVM, afin de mettre fin aux redondances et que*



Olivier
PORTENSEIGNE
CEO de FundsDLT

chacun puisse se concentrer sur ses services à forte valeur ajoutée. Cette évolution peut nécessiter des investissements importants liés à une transformation en profondeur pour certains de ces intermédiaires, mais elle correspond à une volonté du marché, en particulier des gérants d'actifs, des distributeurs et des investisseurs, qu'ils soient individuels ou institutionnels » observe Olivier Portenseigne.

Améliorer la connaissance du souscripteur

Outre ce manque de fluidité du processus, les sociétés de gestion se heurtent historiquement à un problème de méconnaissance de leurs clients finaux. Aujourd'hui, la souscription étant intermédiée par tous ces acteurs, l'identité du souscripteur reste inconnue pour le gérant d'actifs, qui ne voit apparaître que celle de la banque teneuse de compte. En conséquence, il lui est difficile de déployer à travers ses distributeurs, des stratégies marketing spécifiquement adaptées à ses différentes cibles de clientèle. A l'avenir, la démarche du souscripteur pourrait, par exemple, consister à souscrire des parts de fonds avec son téléphone mobile sur l'application de sa banque, FundsDLT opérera l'ordre de souscription via la *blockchain* et son intégration dans l'application bancaire, le *cash* étant débité directement via une API sur le compte du souscripteur et crédité sur le compte du fonds.

Dans le cadre de ce nouveau mode opératoire, l'identité du souscripteur apparaîtra dans le registre du fonds, car il en sera formellement actionnaire. Cette connaissance précise de l'identité, donc du profil de chacun des souscripteurs, permettra aux gérants et aux distributeurs un partage de données sur leurs clients communs et ainsi la co-création de nouveaux services et produits dédiés à des segments de clientèle mieux identifiés.

Optimiser la gestion du passif des fonds

Un avantage complémentaire non négligeable de cette meilleure appréhension du profil des souscripteurs sera aussi de permettre une amélioration du pilotage du passif des fonds. Il est crucial pour les gérants de fonds de pouvoir ajuster l'allocation d'actifs de leurs fonds en anticipant les souscriptions et rachats, au regard de leurs différents types de souscripteurs, dont les comportements sont plutôt bien identifiés.

Ces nouvelles opportunités sont aussi susceptibles d'alimenter les réflexions chez les *asset managers* concernant leur modèle de distribution intermédié, qui oblige à partager leurs commissions de gestion. Quasiment aucun gérant en Europe n'a franchi le pas de la vente directe de fonds. Ce lien plus direct entre souscripteur et gérant, cette simplification de l'accès aux produits, avec un allègement des procédures administratives, pourraient encourager certains acteurs à se lancer. Un défi d'une autre nature sera alors à relever : celui de la création d'une marque grand public, ce qui nécessiterait des investissements marketing adéquats. ▀

« NOUS CRÉONS UN COFFRE-FORT DE DONNÉES ET UNE PLATEFORME D'ÉCHANGES SÉCURISÉS »



Myriam FERRAN
Directrice, Cognizant



Patrice HIDDINGA
CEO de Manaos

Quels constats faites-vous concernant la gestion de la donnée dans le métier de l'asset management ?

Myriam Ferran : Nous constatons que les systèmes d'information restent très fermés et les maintenir à niveau devient difficile et coûteux. Mieux gérer la donnée pour mieux communiquer avec ses clients et les régulateurs nécessite des investissements importants. Les exigences de la directive Solvabilité 2 qui obligent les assureurs à consolider les données de multiples gérants d'actifs en sont un bon exemple.

Patrice Hiddinga : Les régulateurs exigent de descendre davantage dans le détail des portefeuilles. L'ACPR a demandé aux assureurs de tendre vers une transparence à 100 %, ce qui est impossible du fait de la grande hétérogénéité des formats, voire de la mauvaise qualité des données dont ils disposent. Un assureur peut avoir délégué sa gestion à plusieurs centaines de gérants sur plusieurs milliers de parts de fonds. L'enjeu est majeur pour les assureurs confrontés à une baisse de leur ratio de solvabilité et qui doivent subir une surcharge en capital si la transparence est trop faible. Le besoin aussi de produire des *reportings* ESG (empreinte carbone, exclusions) nécessite de nouveaux moyens en matière de gestion des données. L'exploitation de ces données et leur diffusion à certains clients et aux ré-

gulateurs doivent être réalisées dans un cadre très sécurisé, assurant une parfaite confidentialité. C'est l'objectif du projet initié par Manaos.

Manaos est née il y a quelques mois dans le giron de BNP Paribas. Comment souhaitez-vous répondre à ce besoin d'optimisation de la gestion des données des acteurs de la gestion d'actifs ?

Patrice Hiddinga : Nous avons créé un coffre-fort de données numériques et une plateforme d'échanges sécurisés, à destination des sociétés de gestion et des investisseurs institutionnels. Nous réunissons la puissance d'un *leader* du *cloud* et l'assurance d'une sécurité informatique et d'une conformité optimales, apportées par le groupe BNP Paribas. Nous avons aussi tenu à créer, avec Manaos, une marque différente de celle de la banque, synonyme de neutralité. L'apport du groupe se traduit par notre partenariat avec BNP Paribas Securities Services, qui utilise notre plateforme pour la collecte des inventaires dans le cadre de Solvabilité 2 et de l'analyse des risques ESG. C'est une preuve de confiance et cela nous donne une masse critique en termes de volume de données : d'ici avril 2021, nous gérons ce type de données pour le compte d'une vingtaine d'investisseurs institutionnels européens qui demanderont à leurs sociétés de gestion délégataires de leur adresser désormais leurs données via notre plateforme. En contrôlant en temps réel les données des sociétés de gestion, Manaos donne à ces dernières la possibilité d'améliorer leur qualité de dissémination. Cette optimisation va faciliter leur accès, leur délai d'obtention, et *in fine*, la vision de leur portefeuille.

Myriam Ferran : Cognizant, en tant que cabinet de services et de conseil international, a adhéré au projet de Manaos, qui met en œuvre les nouvelles technologies pour répondre au besoin de transparence de cette industrie. Les sociétés de gestion, qui collaborent avec de nombreux déposataires, ont besoin d'une plateforme à même d'uniformiser et agréger les données. La transformation digitale des intervenants sur la chaîne de valeur n'est pas suffisamment avancée. Une mutualisation à travers une plateforme, où chacun, sociétés de gestion, investisseurs institutionnels, *services providers*, peut se connecter, est devenue une nécessité. Nous apprécions aussi l'effet réseau. A terme, tous les déposataires seront branchés sur la plateforme de Manaos.

Vous prônez une approche d'« open servicing ». Que revêt pour vous cette notion ?

Patrice Hiddinga : L'« *open servicing* », par analogie avec l'*open banking*, consiste à mettre à disposition des services financiers en architecture ouverte. Nous souhaitons fédérer l'écosystème par la création d'une place de marché regroupant les solutions de *fintech* partenaires, qui pourront être testées librement, par exemple pour le *scoring* de portefeuilles sur des critères ESG, tout en gardant le contrôle du partage des données. Nous échangeons avec environ 150 *fintech* européennes et asiatiques sur ce projet de catalogue d'applications, qui sera lancé début 2021.

Myriam Ferran : Les craintes en matière de sécurisation des données diffusées étaient un frein important pour ce type de projet. Manaos répond à ces craintes et apporte aussi une logique de traçabilité concernant le calcul des indicateurs utilisés. ■

/// Muriel FAURE, présidente de la commission Innovations technologiques de l'AFG

Muriel Faure est présidente de la commission Innovations technologiques de l'AFG (Association française de la gestion financière). Elle a une réelle expertise en gestion de portefeuille. Après avoir été analyste financier puis gérante de portefeuilles pour la banque de Neulize, Fimagest et Cardif, elle a fondé en 1994 et dirigé pendant 20 ans IT Asset Management, société de gestion spécialiste de l'industrie des technologies digitales, devenue en 2012 Fourpoints IM suite à une opération de croissance externe. Elle est depuis début 2017 *senior advisor* de la société de gestion J. de Demandolx Gestion et est membre du Collège de l'AMF. Muriel Faure est diplômée de l'Essec.

/// Myriam FERRAN, directrice au sein de Cognizant Consulting

Myriam Ferran, CFA, est directrice au sein de Cognizant Consulting. Depuis 2000, elle évolue dans le secteur des services financiers et a acquis de fortes compétences dans de nombreuses activités telles que le développement de nouveaux services, la conception de modèles opérationnels, le lancement de nouveaux produits pour les grandes institutions financières en France et à l'international. Elle a également participé à des programmes de transformation à grande échelle sur les opérations et l'informatique. Elle anime en particulier une communauté Fintech en France au sein de Cognizant Consulting.

/// Julien CIRoux, managing director responsable Accenture de l'Asset Management et Wealth Management France et Benelux

Julien Ciroux est directeur exécutif chez Accenture, en charge des marchés de capitaux en France et de l'offre gestion d'actifs et banque privée pour la région France et Bénélux. Julien accompagne depuis plus de 15 ans des grandes banques d'investissement, des fournisseurs d'infrastructures marché, des gestionnaires d'actifs et des banques privées en France et en Europe.

Julien Ciroux a travaillé avec ses clients et ses partenaires sur de nombreux projets de transformation majeurs depuis la stratégie jusqu'à l'exécution, mettant en œuvre des leviers organisationnels, technologiques, d'innovation et d'externalisation. A travers ses différentes expériences, Julien a développé une expertise du marché, des acteurs de la gestion d'actifs et de la banque privée, ainsi que des grandes tendances métiers, technologiques et digitales qui impactent cette industrie. Julien Ciroux est membre du jury de l'AM Tech Day et anime le réseau innovation et fintech de l'industrie des marchés de capitaux d'Accenture en France.

/// Olivier PORTENSEIGNE, CEO de FundsDLT

Olivier Portenseigne a été nommé CEO de FundsDLT en mai 2020. Avant cela, il a dirigé le développement de FundsDLT depuis sa création en 2016, un projet initié par la Bourse de Luxembourg et sa filiale Fundsquare.

De 2013 à 2020, il a été le directeur général de Fundsquare, l'infrastructure du marché des fonds leader dans la gestion et l'échange de données. Sous sa direction, l'entreprise a connu une forte croissance et il a supervisé le lancement de nombreux nouveaux produits et services.

Olivier Portenseigne a plus de 25 ans d'expérience dans le secteur des fonds et il a précédemment occupé divers postes de direction liés aux services aux actionnaires et à la distribution chez RBC Investor & Treasury Services.

COGNIZANT

www.cognizant.com



Cognizant (Nasdaq-100 : CTSI) est l'une des premières sociétés de conseil et de services dans le monde. Elle accompagne les entreprises dans la transformation de leurs modèles stratégiques, opérationnels et technologiques à l'ère du digital. Avec son approche combinant métier et conseil, Cognizant aide ses clients à envisager, concevoir et opérer leurs activités d'une façon plus innovante et efficace. Elle est un spécialiste du secteur financier collaborant avec les 10 plus grandes institutions financières européennes et 7 des 10 plus grands assureurs mondiaux.

En chiffres : près de 291 000 collaborateurs dont 7 000 consultants, 16,8 milliards de dollars de revenus.

ACCENTURE

www.accenture.com



Accenture, un des leaders mondiaux des services aux entreprises et administrations, propose une large gamme de services et solutions en stratégie et conseil, expériences interactives client, technologie et gestion déléguée d'opérations, avec une expertise digitale transversale intégrée au sein de tous ces services. Combinant une expérience unique et une expertise spécialisée dans plus de 40 secteurs d'activité, Accenture s'appuie sur le plus grand réseau international de centres de technologie avancée et d'opérations intelligentes. Avec 513 000 employés dans plus de 120 pays, Accenture

favorise l'innovation pour accompagner ses clients dans l'amélioration de leur performance et la création d'une valeur durable dans leurs organisations.

FUNDSDLT

www.fundsdl.net



FundsDLT est une plateforme décentralisée basée sur la technologie *blockchain* qui remodèle la distribution de fonds d'investissement. FundsDLT permet aux sociétés de gestion et aux distributeurs de coopérer en supprimant les barrières technologiques et en optimisant les activités redondantes. La plateforme donne également la possibilité d'atteindre de nouveaux segments d'investisseurs et de nouveaux marchés. Notre modèle entièrement intégré rend la distribution des fonds d'investissement plus facile, moins coûteuse, plus rapide et plus transparente.

FundsDLT modifie le paradigme technologique dans le secteur de la gestion de patrimoine et d'actifs en utilisant un réseau décentralisé et des API. Nous rationalisons toute une série de tâches opérationnelles liées au traitement des ordres en utilisant la *blockchain* pour automatiser les processus de manière sécurisée. La plateforme permet à un écosystème coopératif entre tous les acteurs de la chaîne de distribution des fonds d'investissement d'échanger des données en temps réel.

Lancée en 2020, FundsDLT opère principalement en Europe et est soutenue par quatre acteurs majeurs de l'industrie : Clearstream, Credit Suisse Asset Management, la Bourse de Luxembourg et Natixis Investment Managers.



**MYRIAM
FERRAN**

Directrice au sein
de Cognizant Consulting

**JULIEN
CIROUX**

Managing director
responsable Accenture
de l'Asset Management
et Wealth Management
France et Benelux

**OLIVIER
PORTENSEIGNE**

CEO de FundsDLT

**MURIEL
FAURE**

Présidente de la commission
Innovations technologiques
de l'AFG (Association française
de la gestion financière)

L'AGEFI

L'Agence économique et financière fondée en 1911,
Immeuble Le Malesherbes 102-116, rue Victor Hugo
CS 20106 - 92686 Levallois-Perret Cedex
Tel. : 01 41 27 47 00 - Site Internet : www.agefi.fr
Président, directeur de la publication : Nicolas Beytout
Directeur général : François Robin (4768)
Directeur de la rédaction de L'Agefi : Alexandre Garabedian (4733)
Directeur commercial : Laurent Luiset (4748), Directeur de la Publicité : Anne-Sophie Belin (4708)
Directeur de Clientèle : Angélique Bertaut (4710)
Directeur de Clientèle Publicité financière : Adeline Tisseyre (4779)
Directeur (Publicité internationale) : David Caussieu (06 07 40 54 53)
Assistante commerciale : Sarah Negly (4729)
L'Agefi Hebdo est édité par : AGEFI SA au capital de 5 716 920 euros - Siège social : Immeuble
Le Malesherbes 102-116, rue Victor Hugo CS 20106 - 92686 Levallois-Perret Cedex
RCS : Nanterre 334 768 652 - N° Siret : 33476865200052 -
N° TVA intracommunautaire : FR 75 334 768 652, Principal actionnaire : Bey Médias Presse et internet
Conseil et contenus éditoriaux : Florent Berthot, SORMANO - Conception graphique : Thierry Bruyas 06 13 58 09 98
Impression : Imprimerie de Compiègne - 2, avenue Berthelot - ZAC des mercières - BP 60524
60205 Compiègne Cedex - N° CPPAP : 0215 T 87083 - N° ISSN : 1777-165X

Nos prochaines thématiques

L'AGEFIHEBDO

Impact Investing
Gestion obligataire
Gestions thématiques
ESG