

DÉBATS & OPINIONS

D&O L'AGEFI

Supplément publié dans
l'édition de L'AGEFI ALPHA
du 25 juin 2026

UNE ANNÉE CHARNIÈRE POUR L'IMMOBILIER EUROPÉEN



Sébastien
CHEMOUNY

Directeur général



Vincent
LAMOTTE

Directeur général délégué



- ☐ LES INCERTITUDES PÈSENT SUR LA REPRISE
- ☐ LA CRÉATION DE VALEUR, UN SAVOIR-FAIRE STRATÉGIQUE
- ☐ PRIORITÉ À LA PERFORMANCE LOCATIVE

UNE REPRISE CONTRARIÉE PAR LE RETOUR DES INCERTITUDES

Après des signaux encourageants fin 2025, le marché immobilier européen a vu ses perspectives de reprise fragilisées par les incertitudes politiques et les tensions géopolitiques. Si les investisseurs particuliers et les capitaux étrangers continuent de soutenir le marché, la reprise reste conditionnée au retour de la visibilité et de la confiance.

Fin 2025, les planètes semblaient bien alignées pour une reprise progressive du marché immobilier. Plusieurs indicateurs témoignaient d'un changement de dynamique encourageant. «*Nous avons constaté une stabilisation voire une reprise des valeurs, marquant la fin de la correction des prix observée depuis quelques années*», rapporte Vincent Lamotte, directeur général délégué de Perial Asset Management. Les flux confirmaient eux aussi ce mouvement de reprise, avec une progression de plus de 10 % des investissements en Europe en 2025 et un rebond de 30 % de la collecte brute des sociétés civiles de placement immobilier (SCPI).

Mais ces signaux prometteurs ont été rapidement remis en cause par une série d'événements survenus dès les premiers mois de 2026. «*Le premier, c'est la lenteur du processus d'adoption de la loi de finances 2026, qui a été préjudiciable à certains fonds, en particulier les fonds à dominante fiscale, dont le développement a été temporairement freiné par ce contexte d'incertitude réglementaire*», indique Vincent Lamotte. A cette situation s'est ajouté un choc géopolitique majeur avec le conflit en Iran. Les conséquences se sont fait sentir sur les taux d'intérêt et le risque d'inflation, dans un climat de forte volatilité. «*Le taux swap 5 ans, qui constitue l'un des principaux indicateurs du coût du financement à moyen terme, est passé de 2,5 % fin 2025 à 2,8 % aujourd'hui, même si les taux longs n'ont pas fortement évolué*»,

pointe Vincent Lamotte.

Pour Sébastien Chemouny, directeur général d'Ofi Invest Real Estate, l'impact de ce conflit est avant tout psychologique. «*On a perdu confiance dans l'économie parce qu'on ne sait pas de quoi l'avenir sera fait en raison de cette guerre*», estime-t-il. Il tempère en revanche les effets inflationnistes réels : «*Les prix sont loin d'avoir monté en flèche et la situation est sans commune mesure avec 2022 où la moyenne européenne était à 8 %, avec quelques pays au-dessus des 15 % d'inflation*, rappelle-t-il. *Aujourd'hui, en France et en Europe, l'inflation est comprise entre 2 % et 3 % et demeure ciblée sur le pétrole et ses dérivés, sans diffusion au reste de l'économie à ce stade.*» La Banque centrale européenne (BCE) a malgré tout réagi en relevant ses taux directeurs de 25 points de base le 11 juin dernier, et certains observateurs n'excluent pas de nouvelles hausses d'ici la fin de l'année. Dans ce contexte, le rebond tant espéré du marché immobilier semble désormais plus incertain. «*Une hausse des taux d'intérêt de la BCE de 25 points de base peut effectivement venir freiner la reprise constatée des valeurs*, évalue Vincent Lamotte. *Bien que nous ne disposions pas encore de retours consolidés de nos experts, il apparaît néanmoins souhaitable que les taux ne continuent pas à progresser dans les semaines à venir, afin de ne pas affaiblir une dynamique de reprise encore fragile.*» Car un mouvement limité de la BCE n'aura pas nécessairement un impact très significatif sur le marché

immobilier. «*Le taux de rendement des actifs immobiliers prime à Paris évolue autour des 4-4,25 % depuis près de 18 mois, et ce indépendamment des fluctuations de l'OAT*, souligne Sébastien Chemouny. *Dans ce contexte, une variation de l'ordre de 25 points de base des taux directeurs de la BCE n'est pas de nature à modifier profondément la situation de marché. La situation serait différente s'il devait y avoir plusieurs hausses avant la fin d'année.*»

D'autant que le marché est soutenu par les flux en provenance d'investisseurs étrangers, et ce malgré des primes de risques compressées. «*Les investisseurs allemands, par exemple, y sont actifs car ils bénéficient d'un différentiel de rendement attractif : investir à environ 4 % à Paris face à un Bund allemand autour de 3 % crée une marge intéressante, d'autant que le marché parisien est profond, liquide et considéré comme une valeur sûre*», poursuit Sébastien Chemouny. Un facteur porteur alors que le calendrier politique national – avec la construction du budget 2027 dès cet été et l'élection présidentielle à l'horizon – risque d'entretenir les tensions sur les marchés et de retarder le retour de la confiance auprès des investisseurs domestiques.

Autre élément positif : l'instabilité ambiante génère aussi des opportunités. «*Ce manque de visibilité à long terme nous permet de saisir certaines opportunités à court terme que nous n'aurions probablement pas pu exploiter dans un contexte de consensus généralisé sur le marché immobilier*», relève

Vincent Lamotte. Celui-ci reste par ailleurs optimiste pour la suite : *« Nous faisons face à une crise potentiellement passagère, chacun des acteurs impliqués ayant intérêt à un retour rapide à la stabilité, comme le démontre l'accord de paix signé mi-juin, souligne-t-il. Espérons que cette avancée permette de revenir à un fonctionnement plus normal. Dans cette perspective, 2026 devrait être une année de reprise de tendance, sans être pour autant une année de transformation profonde. »*

Il convient toutefois de distinguer les comportements selon les profils d'investisseurs. *« Les institutionnels sont largement absents du marché immobilier à l'heure actuelle, ce qui explique en grande partie la*

faiblesse des volumes d'investissement, alors que les investisseurs particuliers continuent d'y investir, comme en témoigne la progression de la collecte des SCPI au premier trimestre 2026 », observe Sébastien Chemouny. L'absence des premiers s'explique avant tout par une question d'allocation. Au cours du dernier cycle, qui s'est achevé fin 2021-début 2022, ces acteurs ont massivement chargé leurs bilans en immobilier. Leurs allocations se retrouvent aujourd'hui à des niveaux élevés, ce qui les empêche mécaniquement d'y investir davantage.

La collecte en provenance des ménages reste en revanche soutenue, portée par des investisseurs en

quête de rendement, certains étant même disposés à accepter un niveau de risque plus élevé pour y parvenir. Les niveaux observés depuis l'an dernier, s'ils sont encourageants, sont toutefois loin des records du début des années 2020. *« Les comportements d'investissement ont évolué, constate Vincent Lamotte. Là où les épargnants allouaient auparavant leur épargne sur quatre ou cinq SCPI 'spécialisées', ils n'en retiennent plus que deux aujourd'hui 'diversifiées', complétant leur allocation avec des produits structurés ou des exchange-traded funds (ETF). »* Cette collecte est en outre concentrée sur une typologie de fonds bien précis : les SCPI diversifiées et investies en Europe.

ESG ET IMMOBILIER : ENTRE CONVICTION DE LONG TERME ET CONTRAINTE D'EFFICIENCE

L'immobilier est un domaine où les enjeux ESG (environnement, social et gouvernance) sont importants et les investisseurs se sont emparés du sujet, notamment sous l'effet d'une réglementation de plus en plus stricte. Toutefois, le contexte met en évidence une tension : maintenir des stratégies ESG ambitieuses dans un contexte où les contraintes financières se renforcent et où la recherche de rendement redevient prioritaire. Pour Vincent Lamotte, l'ESG doit demeurer un socle structurel de la stratégie d'investissement : *« Chez Perial AM, nous avons un ADN très porté sur l'extra-financier : le groupe Perial étant une entreprise à mission et certifiée B-CORP, nous avons toujours eu une stratégie d'investissement extrêmement responsable pour nos fonds, avec des critères extra-financiers exigeants. Un immeuble qui propose 10 % de rendement mais qui n'est pas cohérent avec notre stratégie ESG, nous ne l'achetons pas, parce que nous savons que, à terme, son rendement va se dégrader et que sa liquidité à la revente sera complexe. »*

Une exigence dans laquelle il faut réussir à embarquer les investisseurs surtout « grand public ». Pour cela, la société de gestion met en avant l'apport d'une bonne gestion ESG. *« Quand les investissements et les travaux sont faits intelligemment, ils permettent notamment d'économiser des charges au locataire et au propriétaire, et de générer un surloyer, ce qui crée une valeur verte. Cela peut compenser de légères pertes de valeur sur certains immeubles »,* évoque Vincent Lamotte. Au-delà du rendement, il insiste sur un enjeu de liquidité future. *« Avec le décret tertiaire et le décret BACS, si vous n'avez pas fait un minimum de travaux dans vos immeubles, vous allez être très gênés pour les revendre au niveau de prix attendu »,* souligne-t-il.

Dans un contexte de marché moins porteur, cette approche devient toutefois plus difficile à défendre. Les conditions financières ont en effet profondément changé depuis quelques années. *« En 2021, les spreads dépassaient 300 points de base, donc on pouvait se permettre de faire des dépenses pour améliorer l'ESG. Aujourd'hui, ils sont à 30 ou 40 points de base, donc on ne peut plus se permettre les mêmes niveaux de dépenses »,* compare Sébastien Chemouny. Il insiste sur une approche plus ciblée : *« Nous sommes très actifs sur l'ESG bien sûr, mais dans l'ordre de priorités, il faut préserver la rentabilité. Donc nous privilégions des solutions efficaces. »* Un enjeu d'efficacité partagé par Vincent Lamotte. *« On concentre nos efforts sur les biens les plus qualitatifs, reconnaît-il. Il y a des immeubles sur lesquels on n'investit pas ou plus, parce qu'on considère que d'ici quelques années ils seront à transformer en profondeur. »*

LA CRÉATION DE VALEUR AU CŒUR DU NOUVEAU CYCLE

La fin du cycle haussier porté par la compression des taux d'intérêt rend le marché plus discriminant envers la stratégie des gestionnaires d'actifs. C'est le constat partagé par les deux experts, dont les convictions convergent sur un point central : la performance future dépendra davantage du travail et du savoir-faire des gestionnaires que des effets mécaniques du marché. « *Les acteurs qui sauront contribuer à de la performance par leur action directe sur les actifs – en améliorant, transformant ou repositionnant les immeubles – pourraient bénéficier d'un avantage décisif sur ceux qui ont historiquement compté sur l'appréciation naturelle du marché, estime Sébastien Chemouny. Dans un environnement où la performance ne se fera plus par le seul effet bêta, c'est l'alpha généré par les gestionnaires qui fera la différence.* »

Ce constat a un impact sur les produits proposés aux investisseurs. « *Aujourd'hui, nous privilégions des stratégies de création de valeur (value-add) à travers la transformation d'actifs situés à Paris et en première couronne, principalement pour le compte d'investisseurs privés et familiaux, sous format club deals, confie Vincent Lamotte. En parallèle, nous développons des véhicules de type FPCI (fonds professionnel de capital-investissement) permettant à une clientèle d'investisseurs professionnels d'accéder à des opérations de restructuration, de régénération et de développement d'actifs immobiliers. Parmi les thématiques privilégiées figurent notamment l'hôtellerie, l'appart-hôtel et la micro-hôtellerie, dont les perspectives de rendement sont attractives et qui démontrent une forte résilience.* »

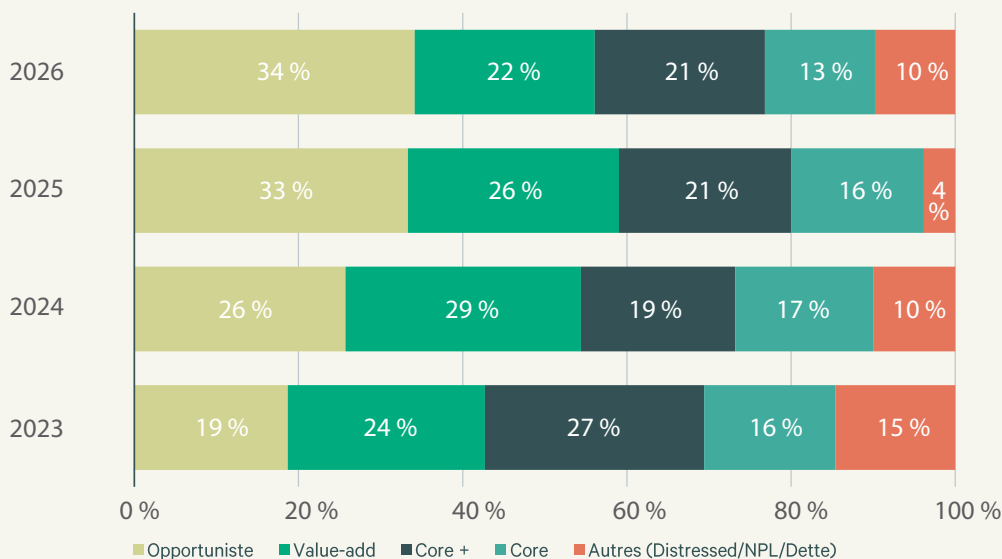
D'un point de vue sectoriel, le mar-

ché des bureaux concentre une grande partie des débats, tant il cristallise les tensions entre excès de l'offre, mutation des usages et opportunités de création de valeur. « *C'est un segment sur lequel il faut étudier de très près la qualité intrinsèque des actifs : qualité technique, qualité de service, qualité ESG, localisation – des fondamentaux qui ont toujours régi cette classe d'actifs mais que le marché avait eu tendance à oublier dans le cycle précédent* », observe Sébastien Chemouny. Les deux intervenants s'accordent toutefois à rejeter toute lecture binaire. « *Il est inexact d'affirmer que le bureau en deuxième couronne est mort* », affirme Sébastien Chemouny, qui rappelle que ces quartiers continuent d'afficher de l'attractivité locative à condition d'adapter les loyers aux attentes actuelles des preneurs. « *Nous louons*

LES INVESTISSEURS SE MONTRENT OPPORTUNISTES

Les stratégies de création de valeur confirment leur attrait et leur progression : depuis deux ans, les stratégies opportunistes se classent en tête des intentions. Combinées aux stratégies value-add, elles représentent plus de la moitié des intentions depuis 2023.

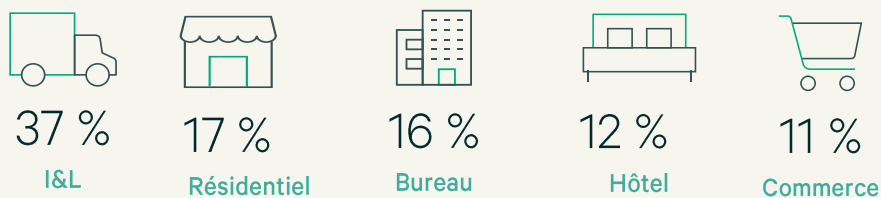
Stratégies d'investissement privilégiées par les investisseurs français



Source : European Investor Intentions Survey 2026 Focus France, CBRE (chiffres arrondis)

ENGOUEMENT DES INVESTISSEURS POUR LA LOGISTIQUE

Classe d'actifs privilégiée : logistique et locaux d'activités (I&L)



Source : European Investor Intentions Survey 2026 Focus France, CBRE

beaucoup de milliers de mètres carrés dans ces zones-là, parce que c'est l'effort qui est fait : on se met au niveau du marché de maintenant», ajoute-t-il.

Plusieurs approches peuvent coexister. La première est celle de la stratégie « core » de long terme. « Certains investisseurs, plutôt institutionnels, vont se positionner sur du bureau autour de 4 % de rendement (par exemple, le centre d'affaires Paris Trocadéro) dans des localisations exceptionnelles pour du très long terme, illustre Vincent Lamotte. C'est un actif extrêmement 'core', on achète un rendement quasiment sécurisé à un emplacement unique. » A l'opposé du spectre, il voit resurgir des stratégies opportunistes à rendement élevé : « On voit réapparaître des stratégies core-sur le bureau, relève-t-il. Un gestionnaire s'est positionné sur une tour à La Défense à plus de 10 %. Un autre a acquis un actif péri-Défense loué, à plus de 9 % de rendement. » Entre ces deux stratégies, la transformation d'actifs constitue un axe de création de valeur à court terme, à condition de disposer des compétences techniques nécessaires en interne.

Le marché des bureaux devrait rester durablement touché par les nouveaux usages liés au télétravail, sans retour en arrière significatif. « Nous devons nous adapter aux nouveaux usages et être en capacité d'offrir à nos preneurs des solutions de flexibilité comme des plateaux disponibles en coworking dans nos immeubles pour

offrir des solutions d'extension en cas de besoins ponctuels », souligne Vincent Lamotte. A cela s'ajoute l'impact potentiel de l'intelligence artificielle sur la demande. « Il va falloir transformer le surplus de bureaux parce qu'il y aura moins de demande », anticipe Sébastien Chemouny, qui s'interroge sur l'exposition des actifs de périphérie face à cette évolution.

Sur le résidentiel, le profil risque-rendement semble insuffisamment attractif dans le contexte actuel. « Aller convaincre un investisseur français d'acheter de l'immobilier libre résidentiel à 3,75-4 % de rendement à Paris ou en première couronne, franchement ce n'est pas évident », reconnaît Sébastien Chemouny, sauf à mettre en place des stratégies de découpage permettant de générer des taux de rendement interne (TRI) à deux chiffres. Le résidentiel géré, en revanche, suscite un enthousiasme plus marqué. « Le résidentiel géré permet d'avoir des rendements supérieurs et surtout de répondre à des besoins sociaux et démographiques majeurs », fait savoir Sébastien Chemouny. Vincent Lamotte privilégie un segment encore peu développé mais porteur : l'hébergement pour seniors autonomes. « Nous avons une conviction très forte sur la seniorisation de la population, dans des formats qui sont peut-être aujourd'hui un peu moins présents, entre la résidence-services et l'Ehpad avec des formats plus

petits, plus conviviaux, gérés par des exploitants qui savent accompagner la seniorisation et offrir du service sur mesure », explique ce dernier.

La logistique apparaît comme l'une des classes d'actifs les plus consensuelles, portée par des tendances structurelles durables liées à la mondialisation des échanges comme aux enjeux de souveraineté économique. « On croit fondamentalement à la logistique prime », affirme Sébastien Chemouny, notamment sur l'axe Paris-Lyon-Marseille et dans le nord de l'Europe.

Concernant le commerce, il préconise une approche sélective : les grands centres commerciaux à faible zone de chalandise et à faible renouvellement de l'offre sont écartés au profit des très grands formats – les jumbo centres, mais ceux-ci sont rares et chers. Enfin, les retail parks et les pieds d'immeubles offrent également des opportunités, même si les volumes restent plus modestes.

Au-delà des convictions sectorielles, c'est bien la diversification – géographique, sectorielle et en termes de taille d'actifs – qui ressort comme le fil conducteur de la stratégie à mener pour les investisseurs. « C'est le maître mot du prochain cycle et la capacité de l'asset manager à proposer une diversification sectorielle et géographique sera une forme d'alpha également », résume Sébastien Chemouny.

L'OCCUPATION DES IMMEUBLES, LEVIER DÉCISIF DE PERFORMANCE DES FONDS

La performance des fonds immobiliers repose en grande partie sur la capacité des gestionnaires à maintenir l'occupation des immeubles et à adapter les actifs aux nouveaux besoins des utilisateurs. « Pour un investisseur institutionnel, l'immobilier tire selon nous sa valeur de deux caractéristiques essentielles : un rendement courant généralement supérieur à celui de l'OAT et sa capacité à constituer des réserves dans leur bilan, rappelle Sébastien Chemouny. Un patrimoine avec trop de vacance n'offre évidemment que peu d'intérêt pour un investisseur. » La performance locative est donc un enjeu central, ce qui suppose de sécuriser ses revenus locatifs. « La sélection des immeubles en SCPI repose sur un équilibre entre rendement, localisation, durée des baux et surtout solidité des locataires, abonde Vincent Lamotte. Or de plus en plus d'entreprises rencontrent des difficultés financières et allongent leurs délais de paiement. Cette évolution nous a conduits à renforcer nos équipes de gestion locative afin de préserver la qualité des flux locatifs et les encaissements et d'anticiper les risques lors des renouvellements de bail. »

Pour lutter contre la vacance, il faut aussi être en mesure de proposer des biens adaptés aux attentes des locataires. « Pour relouer un actif, il faut le rénover et le transformer pour l'adapter aux bons usages et aux nouveaux besoins de locataires qui commencent à intégrer l'arrivée de l'IA dans leurs métiers », indique Vincent Lamotte. L'exemple le plus marquant concerne l'évolution des espaces de travail : « Aujourd'hui, il nous faut beaucoup plus d'espaces collaboratifs dans un immeuble de bureaux qu'avant, cite Sébastien Chemouny. Il y a vingt ou trente ans, on avait essentiellement des bureaux individuels. Aujourd'hui, on a besoin de beaucoup plus de parties collaboratives, donc d'espaces communs, que d'espaces privés. »

Face à un marché francilien marqué par une offre abondante de bureaux, il est aussi nécessaire de consentir des efforts financiers et d'adopter une approche pragmatique. « Il faut agir concrètement lorsqu'on a des immeubles vacants : maîtriser les charges, les réduire lorsque c'est possible et tout mettre en œuvre pour relouer les surfaces, soumet Sébastien Chemouny. Cela exige avant tout du pragmatisme :

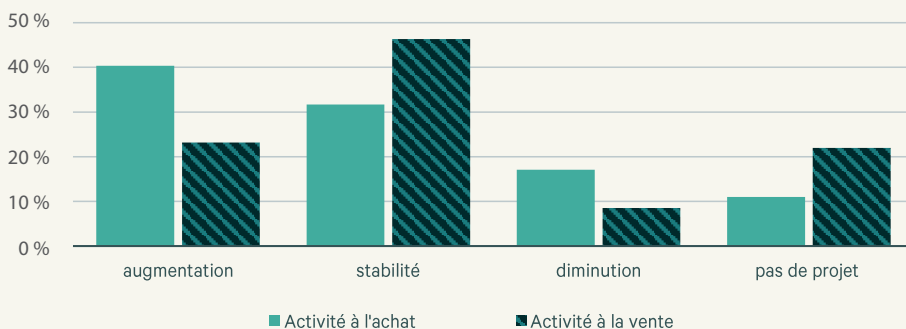
savoir s'adapter et ajuster ses pratiques en permanence. Le marché n'est plus celui d'il y a six mois, ni celui d'il y a cinq ans, et il sera probablement encore différent dans quelques mois. »

Dans le contexte actuel, les opérations de relocation sont particulièrement complexes, nécessitant à la fois des travaux et un important travail commercial auprès des locataires. « Il faut convaincre nos locataires de venir ou de rester, atteste Vincent Lamotte. Aujourd'hui, on se rend compte que tout prend plus de temps : les négociations sont plus longues, les autorisations sont plus longues à obtenir pour les transformations, dans un marché où les entreprises hésitent souvent à s'engager par manque de visibilité sur leur activité. Donc il y a un enjeu de temps qui est très important, que l'investisseur ne comprend pas toujours mais doit intégrer. » Pour faire ce travail, les équipes sont fortement mobilisées. « Ce qui différencie les bons asset managers du reste, ce sont les équipes : leur niveau d'implication, leur motivation, leur capacité à convaincre – d'un point de vue financier mais aussi de service – un locataire existant de rester », considère Sébastien Chemouny.

DES PERSPECTIVES D'ACTIVITÉ ENCOURAGEANTES POUR 2026

En début d'année, **72 %** des investisseurs envisageaient d'augmenter ou de maintenir leur activité à l'achat par rapport à 2025.

% des répondants s'attendant à ce que leur activité d'achat/vente change par rapport à 2025



Source : European Investor Intentions Survey 2026 Focus France, CBRE



OFI INVEST REAL ESTATE ofi-invest-re.com

Ofi Invest Real Estate est le pôle immobilier d'Ofi Invest. Avec 210,2 milliards d'euros d'actifs sous gestion(1) à fin décembre 2025, Ofi Invest est aujourd'hui le 4^e groupe français de gestion d'actifs(2). Ofi Invest Real Estate regroupe l'ensemble des métiers de la chaîne de valeur en immobilier : la gestion de fonds et de mandats civils immobiliers – loi Hoguet –, l'investissement, le développement de projets, l'asset et le *property management* pour offrir des solutions adaptées aux enjeux de chacun de ses clients.

La société gère 10,2 milliards d'euros d'actifs bruts au 31/12/2025 et un patrimoine réparti dans 7 pays européens, composé de plus de 200 actifs immobiliers de toutes typologies.

Engagé dans une démarche durable et responsable, Ofi Invest Real Estate mène une politique exigeante et proactive de valorisation de son patrimoine sous gestion, tout en veillant à intégrer des critères ESG adaptés aux besoins de ses clients.

Sources : (1) Ofi Invest au 31/12/2025 avant intégration de la gestion sous mandat pilotée (1,1 milliards d'euros) et des encours engagés mais non encore investis (500 millions d'euros) qui porterait les actifs sous gestion d'Ofi Invest à 211,8 milliards d'euros. (2) Communications financières des entités concernées, et à la suite de l'intégration d'Axa IM au sein du groupe BNP Paribas le 1^{er} juillet 2025.



PERIAL ASSET MANAGEMENT perial.com

Perial Asset Management est un acteur indépendant et pionnier de l'épargne immobilière depuis 1966.

Perial AM propose une gamme de solutions complémentaires (SCPI, SCI, FPCI, club deals...) conçues pour répondre aux besoins des épargnants, des conseillers en gestion de patrimoine et des investisseurs professionnels.

Au-delà des performances financières, Perial AM se distingue également par la qualité de son accompagnement.

Interlocuteurs dédiés, *reportings* réguliers et services, notamment accessibles en ligne, offrent une expérience fluide à nos clients et à nos partenaires.

Perial AM souhaite créer de la valeur sur le long terme et contribuer à une épargne immobilière performante et responsable. Filiale du Groupe Perial certifié B Corp, la société place donc la durabilité au cœur de sa stratégie : 100 % de ses fonds sont labellisés ISR et s'appuient sur une gestion exigeante, responsable et tournée vers la performance.



Sébastien
CHEMOUNY

Directeur général d'Ofi Invest
Real Estate

Fort de plus de 25 ans d'expérience en immobilier, à travers les différentes fonctions qu'il a occupées, Sébastien Chemouny dispose d'une vision globale du marché, en France et à l'international. Il rejoint Ofi Invest Real Estate en 2023, après avoir dirigé l'activité France d'Allianz Real Estate (aujourd'hui Pimco Prime Real Estate), où il a également exercé des responsabilités clés à la direction de l'asset management et du portfolio management. Il a par ailleurs évolué au sein de GE Real Estate, en Europe et en Amérique du Nord. Ancien président d'ULI France, il a contribué activement aux réflexions de l'industrie immobilière. Ingénieur diplômé de l'EPST, il allie expertise technique, dimension internationale et vision stratégique.



Vincent
LAMOTTE

Directeur général délégué
de Perial AM

Vincent Lamotte est directeur général délégué en charge de la finance, de la stratégie produits et du développement des fonds immobiliers chez Perial AM. Diplômé de Neoma Business School, Vincent Lamotte rejoint le monde de l'immobilier dans les années 2000 comme consultant au sein du cabinet Ernst & Young, où il occupe le poste de senior manager pendant huit ans. Il évolue par la suite pendant près de quinze ans au sein de la société immobilière Atland, composée de six filiales et trois métiers : gestion de fonds, promotion résidentielle et tertiaire, et dette privée immobilière. Il occupait en dernier lieu, au sein de la société Atland, le poste de directeur général finances où il pilotait la stratégie financière corporate et immobilière.



L'AGEFI

L'Agence économique et financière fondée en 1911,
8 rue Bellini – 75116 Paris

Tél. : 01 41 27 47 00 - Site Internet : www.agefi.fr

Président, directeur de la publication : Nicolas Beytout

Directeur général délégué : François Robin (4768)

Directeur de la rédaction de L'Agefi : Alexandre Garabedian (4733)

Directeur commercial et développement : Laurent Luiset (4748)

Assistante commerciale : Sarah Negly (4729)

L'Agefi Alpha est édité par : Agence Economique et Financière Agefi au capital de 5 716 920 euros

Siège social : 8 rue Bellini – 75116 Paris

RCS : Paris 334 768 652 - N° Siret : 33476865200086

N° TVA intracommunautaire : FR 75 334 768 652, Principal actionnaire : Bey Médias Presse et internet

Conseil et contenus éditoriaux : Aurélie Fardeau - Conception graphique : François Quintin - SuzyLee

Impression : Imprimerie de Compiègne - 2, avenue Berthelot - ZAC des mercières - BP 60524

60205 Compiègne Cedex

N° CPPAP : 1230 T 95152 - N° ISSN : 2970-5843

D&O

NOS PROCHAINES THÉMATIQUES

Dans L'AGEFI alpha
Gestion obligataire
Marchés émergents
ETF

Dans L'AGEFI Actifs
Souveraineté européenne
Assurance vie luxembourgeoise