

D&O L'AGEFI

Supplément publié dans
l'édition de L'AGEFI ALPHA
du 30 janvier 2025

ACTIFS RÉELS LES INFRASTRUCTURES TIRENT LEUR ÉPINGLE DU JEU

- ❑ LA LIQUIDITÉ, UN ENJEU POUR LE SECTEUR
- ❑ UN RELAIS DE CROISSANCE AUPRÈS DES PARTICULIERS
- ❑ LE DIGITAL ET LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE : DES TENDANCES DE LONG TERME



Harold
D'HAUTEVILLE

Head of infrastructure equity
Europe



Riccardo
STUCCHI

Co-Head Private Markets,
EMEA - Président, France



ENTRE TENDANCES DE LONG TERME ET FACTEURS DE COURT TERME

Si le marché des infrastructures profite de tendances structurelles porteuses, il subit actuellement - comme l'ensemble de l'univers non coté - des freins conjoncturels liés à l'univers de taux d'intérêt élevés. L'année 2025 devrait voir une amélioration de cet environnement macroéconomique.

Investir dans les infrastructures revient à financer des équipements essentiels à l'activité économique et sociale dans des secteurs variés tels que les services aux collectivités (réseaux de chauffage, gaz, électricité, traitement des eaux et déchets), les énergies renouvelables (parcs éoliens ou solaires, biomasse), les transports (autoroutes, aéroports, ports, lignes ferroviaires), les télécommunications (réseaux internet haut débit, tours télécoms, *data centers*) ou encore le social (hôpitaux, écoles, universités). En plein essor, cette classe d'actifs, traditionnellement réservée aux investisseurs institutionnels, s'ouvre désormais à un plus large éventail d'investisseurs. Mais elle subit depuis deux ans un contexte compliqué, caractérisé par un niveau de taux d'intérêt peu porteur. «*La période 2022-2024 a été marquée par un environnement macroéconomique combinant taux d'intérêt élevés et inflation*», relate Harold d'Hauteville, *head of infrastructure equity Europe* chez DWS. Dès 2022, cela a affecté l'activité de crédit et, de ce fait, celle du *private equity* par un manque de financement pour les opérations de LBO (*leveraged buy-out*). Du côté des infrastructures, il a fallu attendre 2023 pour observer une forte baisse des levées de capitaux, après un pic de collecte en 2022. L'an passé, la collecte est restée conforme au niveau de 2023, inférieur à la moyenne historique, sans montrer

de signaux de rebond. «*Il y a eu assez peu de retour de capital de la part des différentes stratégies sur les marchés privés, donc la liquidité est moindre côté investisseurs*», explique Harold d'Hauteville. Malgré l'enclenchement d'un mouvement de baisse des taux d'intérêt des deux côtés de l'Atlantique, le marché n'en a pas encore profité. «*La raison est simple : il s'agit d'un processus long et cela prend du temps pour qu'il se déroule au sein de la chaîne d'intervention des acteurs du marché*», commente Riccardo Stucchi, *co-head private markets*, EMEA et président de Russell Investments France.

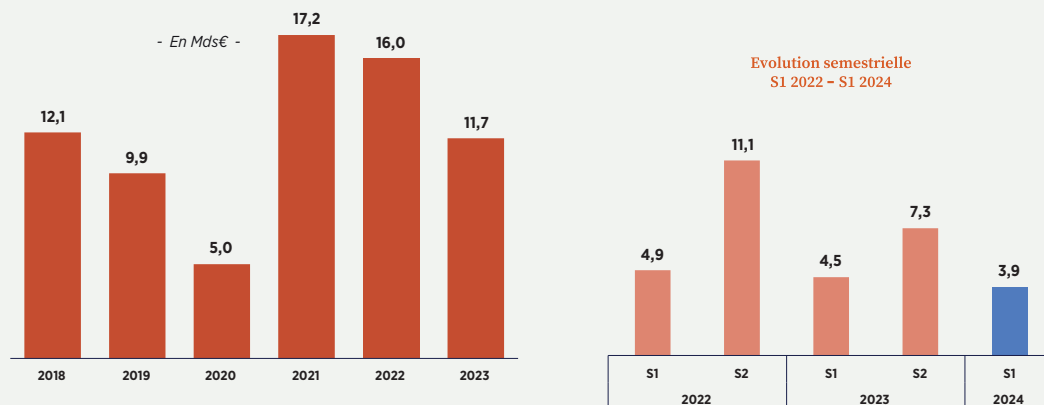
Les valorisations ont tenu pendant cette période, au prix d'un ralentissement marqué du nombre de transactions. «*Ce n'est pas lié à l'absence de crédit car le financement est resté disponible sur toute la période en infrastructures même si les niveaux de taux d'intérêt étaient plus élevés*», relève Harold d'Hauteville. En revanche, nous avons observé un écart se créer entre les attentes des vendeurs et les prix des acquéreurs. En effet, une inflation plus élevée est positive en termes de valorisation pour les actifs *infra* mais les taux d'intérêt ont un impact négatif qui vient compenser. Dans ce contexte, un grand nombre de transactions n'a pas abouti ou a été remis à plus tard. En conséquence, les durées de détention des actifs se sont allongées. «*Les acteurs ne sont pas prêts à brader les actifs qu'ils détiennent en portefeuille, ce qui*

génère moins d'opportunités d'avoir de nouveaux fonds à déployer, analyse Riccardo Stucchi. En outre, les sociétés sont moins encouragées à entrer en Bourse, d'où l'émergence des fonds de continuation pour conserver ces actifs de qualité. Pour autant, le risque d'un décrochage des valorisations semble écarté. «*Les enquêtes de Preqin ont montré que c'était le sujet de préoccupation principal des investisseurs en 2023 mais ce n'est plus cas désormais*», indique Harold d'Hauteville. Encore aujourd'hui les vendeurs veulent obtenir un *premium* par rapport à la valorisation de leurs actifs en portefeuille pour les céder, ce qui explique que le marché est un peu ralenti. Néanmoins, lorsqu'un actif est correctement positionné en termes de prix, la vente va au bout. Ainsi, nous avons cédé quatre actifs sur 2022 et 2023 au sein de notre deuxième fonds. Plus généralement, nous avons constaté une activité dynamique en 2024 dans les infrastructures digitales et la transition énergétique, avec un retour des transactions sur les développeurs renouvelables. Dans ces secteurs, ainsi que sur les *data centers*, les valorisations restent solides. Ce sont des domaines qui bénéficient d'une forte croissance et d'une visibilité, indépendamment des cycles économiques. »

Dans ce contexte, *cash is king* ! Ou plutôt, «*DPI (distributed to paid-in) is king*», précise Riccardo Stucchi. Ce ratio, qui mesure les montants redistribués aux investisseurs, permet d'évaluer la proportion

LA COLLECTE DES FONDIS D'INFRASTRUCTURES FRANÇAIS RALENTIT

Au premier semestre 2024, la collecte des fonds d'infrastructures est en baisse par rapport au premier semestre 2023 (-13 %). En l'absence de levées de grande taille, elle s'établit à un niveau peu élevé.



Sources : France Invest - Grant Thornton

du capital initial investi qui a été restituée aux investisseurs. «*La distribution est essentielle et, de ce point de vue, les infrastructures et la dette privée sont perçues comme plus attrayantes que le private equity car elles assurent des rendements réguliers sous forme de coupons pouvant être planifiés, ce qui suscite un grand intérêt chez les investisseurs*», poursuit-il. *Il y a une dizaine d'années, cela concernait essentiellement les assureurs, mais aujourd'hui nous voyons une plus grande diversité d'investisseurs, tels que les family offices, les banques privées ou encore les caisses de retraite, qui cherchent des alternatives aux obligations cotées.* » Les gérants sont bien conscients que la liquidité est un sujet de préoccupation majeur actuellement. «*Le rendement est indispensable, mais s'il n'y a pas de réalisations, ce n'est pas suffisant*», pointe toutefois Harold d'Hauteville. *C'est pourquoi nous restons concentrés sur les programmes de réalisation des actifs au sein de nos fonds afin de rendre le capital aux investisseurs.* » Ce besoin de liquidité a eu un impact sur les allocations. «*Nous avons observé un certain intérêt pour le Core+, qui affiche un profil de rendement plus intéressant que le value-add* (stratégie qui vise à revaloriser un

actif, NDLR), *puisque ce dernier se rapproche du private equity en termes de flux de trésorerie. Car tout se joue sur l'appréciation du capital*», note Harold d'Hauteville.

Quoi qu'il en soit, la classe d'actifs suit une trajectoire de long terme porteuse. Le marché des actifs privés était évalué en 2020 à 13.000 milliards de dollars dans

le monde et est estimé pour fin 2025 à 17.000 milliards, ce qui représente une croissance annualisée de l'ordre de 10 %. «*Toutes les stratégies n'avancent pas à la même vitesse*», souligne cependant Riccardo Stucchi. *Ce sont le private equity et les infrastructures equity qui progressent le plus rapidement avec des taux de croissance de l'ordre*

DES ATOUTS PRÉSERVÉS

Les infrastructures forment une classe d'actifs récente, qui s'est développée depuis une dizaine d'années. «*Lorsque nous levions nos premiers fonds, nous vendions un investissement générant un rendement plus attrayant qu'une stratégie de taux sans avoir la volatilité d'une stratégie actions*», se remémore Harold d'Hauteville. Cette promesse a été largement tenue jusqu'en 2022, y compris pendant la pandémie. Le changement majeur intervenu en 2022 a encore confirmé la résilience de la classe d'actifs car les valorisations ont fait preuve de stabilité et le rendement est resté au rendez-vous. » Cependant, la remontée des taux d'intérêt a apporté une nouvelle concurrence en matière de placements. «*Les investisseurs en quête de rendement ont maintenant des alternatives dont le crédit, qui a été l'un des grands bénéficiaires de l'environnement actuel*», reconnaît Harold d'Hauteville. Néanmoins, le segment Core, le moins risqué, est resté assez stable en matière de collecte. » A cet atout majeur, les infrastructures affichent deux autres caractéristiques prisées des investisseurs. La première d'entre elle réside dans son caractère diversifiant et décorrélat des marchés actions, obligataires et même immobiliers, les infrastructures étant peu liées à la croissance économique. «*En outre, elles ont permis de couvrir l'inflation*», ajoute Riccardo Stucchi. *Les rendements ont crû, avec un décalage temporel, et les infrastructures ont totalement joué leur rôle d'amortisseur.* »

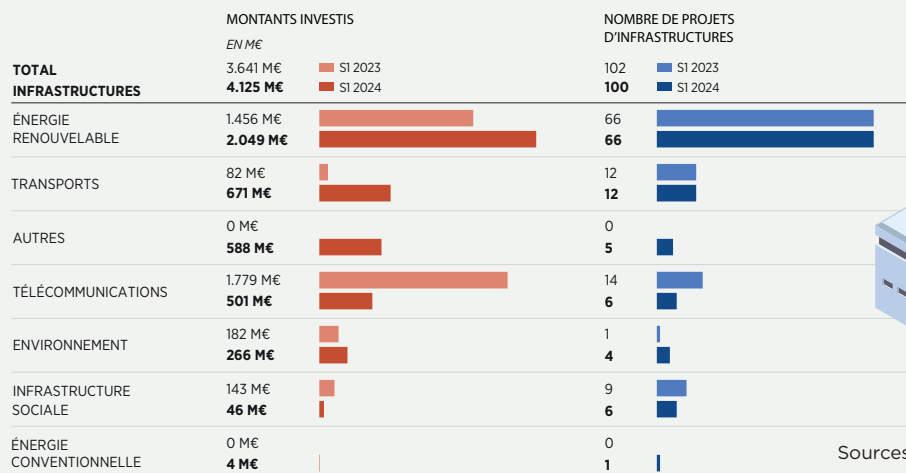
de 12 % à 15 % par an en moyenne. » Ces chiffres devront toutefois être réévalués à la lumière de l'impact significatif de la hausse des taux de 2022 dans l'essor de ces stratégies. « Nous n'arriverons peut-être pas aux objectifs prévus pour toutes les classes d'actifs et nous verrons certainement un repositionnement des priorités des investisseurs, prévient Riccardo Stucchi. Ainsi, nous anticipons une baisse d'intérêt pour le private equity classique et un report des allocations vers les investissements en equity dans les infrastructures, notamment en raison de la distribution régulière permise par cette classe d'actifs. » Certains secteurs devraient davantage profiter de cette croissance. Cette classe d'actifs est en effet portée par des tendances structurelles lourdes. « La transition énergétique est la première d'entre elles avec toutes les infrastructures liées à la génération, le stockage et la distribution d'énergie, rappelle Riccardo Stucchi. La seconde est indiscutablement la transformation digitale, qui implique un besoin énorme d'infrastructures telles que des data centers, des tours de télécommunications, la fibre optique, etc. Or il existe un décalage entre les capitaux à investir et

les capitaux publics et bancaires disponibles. » A ces deux piliers, Russell Investments ajoute une troisième tendance forte : le social. « Nous soutenons les organismes publics en travaillant avec des municipalités ou des hôpitaux dont les besoins de financement sont colossaux », rapporte Riccardo Stucchi. Plusieurs tendances se dessinent pour 2025 alors que la baisse des taux d'intérêt devrait progressivement favoriser une reprise des transactions. « L'année 2025 commence dans la continuité de 2024, note Riccardo Stucchi. Nous nous attendons à une reprise des fusions-acquisitions et des introductions en Bourse grâce à l'amélioration des conditions de financement. Mais le calendrier est difficile à anticiper, ce qui invite à la prudence. Au fur et à mesure que les taux d'intérêt vont baisser, les analyses des cash-flows des différents acteurs vont évoluer et nous devrions assister à une convergence graduelle des valorisations. » Un tel changement pourrait se produire dans le courant du premier semestre 2025. Quant à l'actualité politique, elle ne devrait pas trop affecter les infrastructures, projets de très long terme par nature. « L'instabilité

politique en Europe entraîne une certaine prudence et un ralentissement des investissements industriels, alors que les dépenses sur les infrastructures sont largement encadrées par des directives européennes, ce qui leur confère une meilleure visibilité, explique Harold d'Hauteville. Aux Etats-Unis, en revanche, nous pourrions assister à une forme d'attentisme en début d'année, le temps que Donald Trump installe son administration. » D'un point de vue sectoriel, la transition énergétique et les infrastructures digitales restent des domaines cruciaux dotés de solides perspectives de croissance. Les transactions y restent actives malgré le niveau des taux d'intérêt. « Nous allons par ailleurs assister à un redémarrage des transactions dans le secteur des transports, qui a été très affecté par la crise du Covid, relate Harold d'Hauteville. Nous observons de nombreuses opportunités dans ce secteur car certains investisseurs sont contraints de vendre ces actifs qu'ils n'ont pas pu céder pendant la pandémie. » Plus globalement, les secteurs contracycliques, ou a minima moins dépendants de l'économie, suscitent l'intérêt. « Les activités en quasi-monopoles, qui fournissent

LES ÉNERGIES RENOUVELABLES CAPTENT LA MOITIÉ DES INVESTISSEMENTS

RÉPARTITION DES INVESTISSEMENTS PAR SECTEUR

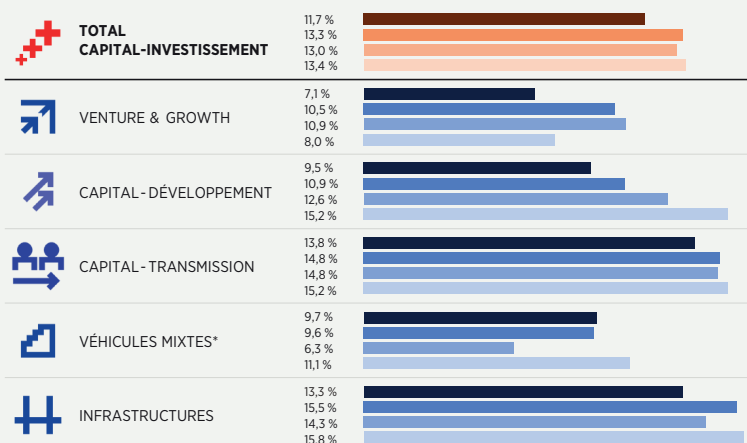


Sources : France Invest - Grant Thornton

INFRASTRUCTURES : DES PERFORMANCES TRÈS ÉLEVÉES

TAUX DE RENDEMENT INTERNE (TRI)
NETS PAR HORIZON
D'INVESTISSEMENT

- TRI nets depuis l'origine
- TRI nets sur 10 ans
- TRI nets sur 5 ans
- TRI nets sur 3 ans



*Véhicules mixtes : véhicules intervenant sur plusieurs segments.

Sources : France Invest - Grant Thornton

des services essentiels, connaissent une faible élasticité de la demande», remarque Riccardo Stucchi.

Le marché secondaire, en plein essor, devrait rester animé cette année. « Nous constatons une réelle accélération de l'activité pour les stratégies de secondaire, fait savoir Harold d'Hauteville. Elles offrent de la liquidité à certains gérants et permettent à des investisseurs de déployer des capitaux à des points d'entrée intéressants. » Les décotes restent toutefois minimales pour les actifs de bonne qualité. « Les valorisations n'ont pas baissé dramatiquement, assure Riccardo Stucchi. Pour nous, le secondaire ne représente pas une possibilité d'acheter à prix réduits, mais plutôt une opportunité pour repositionner les portefeuilles, afin de donner une continuité à certains projets. »

Autre sujet d'actualité : le mouvement en faveur de structures evergreen, enclenché par l'expansion du marché des particuliers mais pas uniquement. « Ce format s'adapte particulièrement bien aux infrastructures et à la dette privée, qui disposent d'une forte prédictibilité des entrées et sorties de trésorerie », indique Riccardo Stucchi. Il n'est toutefois pas adapté à toutes les stratégies, en particulier celles visant une forte appréciation

des actifs à terme, juge Harold d'Hauteville. « Dans le cas d'une approche Core+, vous faites l'acquisition d'un actif auprès d'un industriel et vous le faites croître, vous transformez son profil de risque pour, finalement, revendre un actif Core qui sera plus facilement détenu par un acteur de long terme de type fonds ouvert ou investisseur en direct, élabore-t-il. Dans ce cas, à la fin de la période de détention, le coût du capital initial attendu n'est plus adapté pour investir dans ces actifs dérisqués. »

Pour profiter des opportunités à venir, plusieurs types de gérants se démarquent. « Nous assistons à une polarisation des acteurs dans les actifs privés avec, d'un côté, des entités de très grande taille, dotées de fonds de plusieurs milliards d'euros et, à l'extrême opposé, des spécialistes plus petits, très agiles, qui peuvent déployer les capitaux rapidement, analyse Riccardo Stucchi. Alors que les premiers vont sur des méga-deals, les seconds peuvent réaliser des opérations plus spécifiques, sur de plus petits montants. » Ces acteurs de taille moyenne sont plus à même d'intégrer des besoins locaux. « Depuis le Covid, les opérations en infrastructures tendent à se régionaliser, avec une politique de défense des intérêts locaux, avec des initiatives pour protéger les petites et moyennes

capitalisations françaises, italiennes allemandes ou américaines afin de soutenir l'économie locale », poursuit-il. Une évolution à mettre en parallèle avec le contexte géopolitique. « Les considérations politiques prennent une importance de plus en plus grande, souligne Harold d'Hauteville. Par exemple, certaines données ne peuvent plus franchir les frontières. Donc avoir des centres de données qui sont exclusivement détenus par des acteurs américains ou chinois devient un problème. Au contraire, posséder des actifs européens devient stratégique. Plus généralement, beaucoup de secteurs des infrastructures font l'objet d'autorisations gouvernementales quand un investisseur non européen veut en faire l'acquisition. C'est le cas dans les secteurs de la santé, des télécoms, des aéroports... » A ces acteurs s'ajoutent par ailleurs des allocataires, chargés de sélectionner les gérants adaptés et de construire des portefeuilles. « Pour certaines catégories d'investisseurs, ceux qui démarrent dans cette classe d'actifs ou qui n'ont pas les compétences internes ni les outils pour sélectionner des deals, un travail d'allocation, de sélection et de diversification, à l'instar de celui qui est proposé par Russell Investments, prend tout son sens », estime Riccardo Stucchi.

LES INVESTISSEURS PARTICULIERS, UN RELAIS DE CROISSANCE ?



Les infrastructures n'échappent pas à la démocratisation des actifs privés, portée par l'essor du format *evergreen*, fonds ouvert et perpétuel permettant une gestion plus simple de la liquidité. « Nous avons lancé en 2023 une stratégie retail pour les clients particuliers en Allemagne, vendue par le réseau Deutsche Bank (l'actionnaire majoritaire de DWS) avec un ticket d'entrée de 50 euros, rapporte Harold d'Hauteville. Le couple rendement-risque de ce produit est le plus bas puisqu'il investit dans des actifs renouvelables en opération. » Ce lancement fait écho à toute une évolution réglementaire en Europe, notamment avec l'entrée en vigueur de la version 2.0 du label Eltif, ainsi que, en France, de la loi Industrie verte. « Ces réglementations ont pour ambition de faire participer les investisseurs particuliers à des classes d'actifs alternatives, qui étaient auparavant réservées aux institutionnels ou aux *high net worth* », poursuit-il. Ce marché en devenir va bénéficier d'un accroissement de l'offre comme de la demande. Mais cette clientèle a des besoins spécifiques qu'il faut prendre en compte. « Les actifs privés sont par nature illiquides, rappelle Riccardo Stucchi. Donc il ne faut pas sur-vendre la liquidité des fonds *evergreen*. Le discours des gérants et des distributeurs doit être très clair : il n'existe aucune garantie de récupérer son investissement à tout moment sur simple

demande. En période de stress sur les marchés, la liquidité s'assèche rapidement et il peut y avoir des délais ou des *gates* sur les retraits. » Pour cette raison, certains acteurs prennent la direction de produits hybrides, mêlant actifs liquides et illiquides, notamment au sein des contrats d'assurance-vie. « Cela permet de présenter des stratégies offrant une rémunération supérieure à celle du fonds en euros sans abandonner la liquidité à laquelle les investisseurs particuliers sont très attachés », commente Riccardo Stucchi.

En outre, pour créer des fonds adaptés, il faut opter pour les bonnes stratégies. L'un des enjeux consiste à investir sur le bon segment, pour dégager une rentabilité suffisante sans alourdir le profil de risque du fonds. « Si vous avez une liquidité importante, un cadre réglementaire plus protecteur et une structure de coût retail par nature plus élevée,

il faut un rendement plus important dans la construction du portefeuille », abonde Harold d'Hauteville. Pour être une alternative crédible aux fonds en euros, les fonds d'infrastructure doivent afficher une distribution de l'ordre de 4 % à 5 %. « Etant donné le niveau actuel des taux d'intérêt, il nous paraît pertinent d'aller sur une stratégie Core ou Core+, avec un niveau de performance qui peut s'élever à 8-10 % sans aller chercher des risques extrêmes », évalue Riccardo Stucchi. Un autre point clé réside dans l'effet de levier. « C'est le risque le plus important dans une bonne partie de ces allocations, souligne Harold d'Hauteville. Si vous investissez dans des actifs Core avec un endettement important, ce n'est pas du tout adapté aux particuliers et c'est d'ailleurs pour cela que la réglementation impose des limites. Il faut une structure de capital modérée avec un profil de risque modéré. »



RUSSEL INVESTMENTS **russellinvestments.com**

Avec près de 300 milliards d'euros d'actifs sous gestion, Russell Investments figure parmi les leaders mondiaux en solutions et services d'investissement. La société se démarque par son modèle unique et sa plateforme mondiale en architecture ouverte, qui répondent aux attentes des clients en quête de performance, de gestion des risques et d'optimisation des coûts. Ces derniers bénéficient ainsi des infrastructures et de l'expertise du groupe, adaptées à leurs besoins spécifiques : analyse des marchés et allocation d'actifs, recherche de gestionnaires, capacités de gestion, construction de portefeuilles multi-stratégies et mise en œuvre opérationnelle.

Le gérant d'actifs mise également sur de nouvelles expertises dans les actifs privés pour accélérer sa croissance, avec plus de 20 milliards d'euros d'encours sous gestion sur les actifs illiquides en 2024.



DWS **dws.com**

Avec 963 milliards d'euros d'actifs sous gestion au 30 septembre 2024, DWS Group (DWS) a pour ambition de devenir l'un des principaux gérants d'actifs mondiaux. S'appuyant sur plus de 60 ans d'expérience et une réputation d'excellence en Allemagne, en Europe, en Amérique et en Asie, DWS est reconnu par les investisseurs à travers le monde comme un partenaire de confiance offrant des solutions d'investissement intégrées, stables et innovantes au sein d'une gamme complète de disciplines d'investissement.

DWS propose aux investisseurs privés et institutionnels des solutions d'investissement sur l'ensemble des classes d'actifs, alignées sur les tendances de marché. Son expertise diversifiée en matière de gestion active, passive et alternative, ainsi que son engagement environnemental, social et en matière de gouvernance profonde, sont complémentaires pour la création de solutions sur mesure destinées à ses investisseurs.

DWS investit dans les infrastructures depuis 1994 et possède l'un des plus longs track records du secteur. Dans le cadre de la plateforme Alternatives, l'activité Infrastructure privée fournit des solutions clients couvrant le capital-investissement, l'infrastructure et la dette et gère plus de 13 milliards d'euros pour le compte de ses investisseurs au 30 juin 2024. Sa plateforme mondiale permet aux investisseurs d'accéder à des secteurs économiques et de services essentiels au fonctionnement de base des économies locales et mondiales, y compris des investissements transformateurs dans la décarbonisation ainsi que la numérisation, et soutenant les changements démographiques. DWS utilise une approche d'investissement disciplinée et vise à offrir des rendements ajustés au risque supérieurs à long terme, la préservation du capital et la diversification à ses investisseurs, qui comprennent des gouvernements, des entreprises, des compagnies d'assurances, des fonds de dotation, des banques privées et des plans de retraite dans le monde entier.

INTERVENANTS



Harold d'HAUTEVILLE
Head of infrastructure equity
Europe

Harold d'Hauteville est responsable des investissements en capital-investissement dans les infrastructures en Europe et participe aux comités d'investissement des fonds PEIF (I, II, III) et SGIF. Il a dirigé l'acquisition, la gestion et la cession d'un certain nombre d'actifs dans le secteur des infrastructures européennes. Il est actuellement membre du conseil d'administration des investissements de DWS Infrastructure dans les sociétés Strem, Blue Pearl et NorthC, et il a été membre du conseil d'administration d'investissements précédents dans les sociétés Akiem, TCR, Rimorchiatori Mediterranei, Autovia del Camino, Saggas, Andasol et Arenales. Harold d'Hauteville a rejoint DWS Infrastructure en 2007 après dix ans passés chez Suez, l'entreprise de gestion de l'eau et des déchets, où il a occupé différents postes dans les opérations et le développement de l'entreprise. Il possède également une expérience opérationnelle au niveau de la gestion dans les secteurs des services d'eau et de la construction au Royaume-Uni et en France.



Riccardo STUCCHI
Co-Head Private Markets,
EMEA - Président, France

Riccardo Stucchi a rejoint Russell Investments en 2019 en qualité de country manager pour la France. Il a été nommé président de Russell Investments France le 18 Juin 2021 et co-head private markets EMEA en janvier 2023.

A ce titre, il est en charge du développement des activités des solutions multi-actifs aux investisseurs institutionnels et partenaires de distribution, tout en faisant la promotion des services de Russell Investments. Il est directement responsable d'un certain nombre de relations d'investissement institutionnelles majeures et gère la relation stratégique avec plusieurs grandes institutions financières. Il est également responsable du développement des actifs privés en EMEA.

Avant de rejoindre Russell Investments en 2019, Riccardo Stucchi a passé treize ans chez BlackRock à divers postes en Europe.



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 : AGEFI SAS 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 mercurières - BP 60524

60205 Compiègne Cedex

N° CPPAP : 0925 T 95152 - N° ISSN : 2970-5843

D&O

NOS PROCHAINES THÉMATIQUES

Biodiversité
ESG
ETF Actifs
High yield
Gestion assurantielle