

D&O L'AGEFI

Supplément publié dans
l'édition de L'AGEFI Hebdo
du 21 avril 2022

ACTIFS RÉELS ET DETTE PRIVÉE UNE EXPANSION À TOUTE ÉPREUVE

- DES ATOUTS FORTS : RENTABILITÉ, PRÉVISIBILITÉ, DÉCORRÉLATION
- LES INVESTISSEURS EN QUÊTE DE DIVERSIFICATION
- LA CLASSE D'ACTIFS S'OUVRE AUX PARTICULIERS



David
BOUCHOUCHA



Responsable de la gestion
de la dette privée et actifs réels
chez BNP Paribas Asset
Management



Mathieu
GONIN



Responsable
de la dette privée
corporate chez Aviva
Investors France



Riccardo
STUCCHI



Country manager France
de Russell Investments

LE MARCHÉ GAGNE EN MATURITÉ

Les actifs réels et privés connaissent une forte expansion depuis dix ans. Les investisseurs deviennent plus exigeants, notamment en matière de diversification des risques. Cela incite les gestionnaires de fonds à créer de nouvelles stratégies.

Actifs réels, actifs privés, actifs non cotés... Autant de termes parfois utilisés sans différenciation alors qu'ils recouvrent des réalités distinctes. « *La terminologie n'est pas la même partout sur le marché et, parfois, cela génère un peu de confusion auprès des investisseurs* », admet Riccardo Stucchi, country manager France de Russell Investments. Pourtant, ce qui se conçoit bien s'énonce clairement ! Démarrons donc par un peu de méthodologie... Au départ, il y a les actifs réels. « *Pour moi, un actif réel, c'est un actif tangible, que l'on peut toucher, et donc concrètement on va parler d'infrastructures, d'immobilier, mais aussi de terres agricoles ou encore de forêts* », indique David Bouchoucha, responsable de la gestion dette privée et actifs réels chez BNP Paribas Asset Management. Autre particularité, selon Riccardo Stucchi, il s'agit bien souvent de biens non fongibles. « *Une autoroute qui relie deux villes, ce n'est pas comme une autoroute qui se trouve dans un autre pays, dans un autre cadre, avec une démographie différente*, illustre-t-il. Les actifs réels jouent en outre un rôle critique pour la société. Si l'on pense aux

réseaux électriques, aux barrages, ce sont des activités qui ont un rôle social très profond. Ce sont d'ailleurs souvent des secteurs régulés, surtout si on regarde les infrastructures. Ce qui signifie que dans les actifs réels, il y a des liens public-privé assez forts. »

Viennent ensuite les actifs privés. « *Les deux ne sont jamais loin l'un de l'autre car ils ont des traits communs*, souligne David Bouchoucha. Les actifs privés sont des produits illiquides et dont la valorisation est intimement liée aux qualités intrinsèques de l'émetteur, au contraire des marchés cotés, où les mouvements de prix peuvent être déconnectés des fondamentaux. » Un constat partagé par Mathieu Gonin, responsable de la dette privée corporate chez Aviva Investors France. « *Si je devais qualifier ce que nous faisons, je mettrais surtout en avant la décorrélation des marchés cotés et l'effet immédiat induit, c'est-à-dire la relative absence de volatilité* », indique-t-il. Tout en reconnaissant une tangibilité indirecte des actifs privés. « *Nous avons une grande intimité avec les projets que nous finançons, que ce soit des entreprises ou de l'immobilier*, poursuit Mathieu Gonin. Nous avons une grande connaissance des

personnes, des activités et des sous-jacents, qu'il s'agisse d'immeubles ou d'usines, etc., ce qui confère à la dette privée un aspect très réel et presque tangible. » Riccardo Stucchi reconnaît également une certaine proximité entre les deux notions. « *Ce sont tous des actifs de long terme, avec des opportunités de rendement important liées à la prime de complexité et d'illiquidité*, considère-t-il. En outre, je vois un autre lien entre la dette privée et les actifs réels stricto sensu, c'est la prévisibilité des cash-flows pour les investisseurs. »

Un marché structurellement en croissance

Au-delà de ces caractéristiques, que recherchent les investisseurs dans ces actifs en plein essor ? « *Pour un investisseur, ce qui est intéressant avec les fonds de dette privée, c'est certes la prévisibilité, mais également le potentiel de rendement de cette classe d'actifs, qui va lui permettre de cibler davantage que sur des actifs similaires du marché liquide* », signale Mathieu Gonin. A cet atout s'y ajoutent deux autres, selon Riccardo Stucchi. « *Avec la baisse des taux d'intérêt, les actifs réels et la dette privée me semblent répondre à trois*

besoins essentiels du point de vue des investisseurs, développe le responsable de Russell Investments en France. D'abord le rendement, cela a été mentionné. Ensuite, la diversification : une fois que l'on a rempli le portefeuille d'actions cotées, il faut diversifier les facteurs de risque. Enfin, il y a aussi, pour les investisseurs institutionnels, un sujet d'alignement de l'horizon de placement avec leurs engagements au passif. »

Résultat, l'appétit des investisseurs pour ces actifs est clairement au rendez-vous. « L'année 2021 a été une année record en termes de fonds levés sur l'immobilier, les infrastructures et le capital naturel, selon les chiffres de Preqin, relève David Bouchoucha. Plus de 300 milliards de dollars ont été levés au niveau global, un chiffre multiplié par trois en dix ans. Nous avons assisté à une petite baisse en 2020 du fait de la pandémie, mais immédiatement, dès 2021, nous avons récupéré la courbe de croissance. » Une tendance qui peut s'expliquer par plusieurs phénomènes. Tout d'abord, mentionne Riccardo Stucchi, la quantité de titres publics cotés s'est réduite entre 1999 et 2020. « En vingt ans, cela a baissé de 12 % en Europe et même de 40 % aux États-Unis, alors que dans le même temps le nombre de sociétés privées a augmenté, indique-t-il. Cela signifie des opportunités de sourcing et de création de valeur au-delà du cycle habituel des titres cotés en Bourse. »

Un autre motif d'expansion des actifs privés réside dans l'évolution du contexte réglementaire. « Rappelons que le cœur du financement de l'économie européenne reste aujourd'hui le financement bancaire, évoque David Bouchoucha. Ce modèle de financement de l'économie repose notamment sur la transformation bancaire : une banque a des ressources courtes et, grâce à sa maîtrise des risques, son capital et sa régulation, elle peut prêter à long terme. Cela fonctionne parfaitement mais on voit bien quand même qu'avoir, un autre moteur

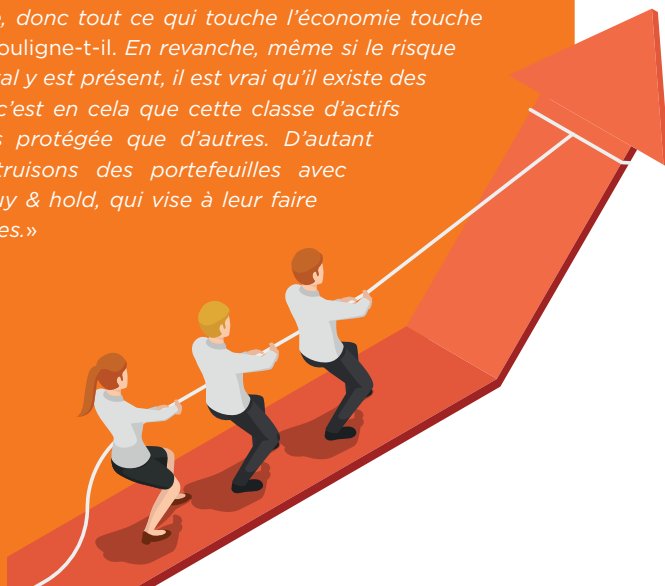
du financement de l'économie dans lequel vous financez du long terme par des acteurs qui eux-mêmes ont des ressources à long terme, comme les assureurs ou les fonds de pension, a beaucoup de sens. C'est très complémentaire. D'autant que les besoins sont énormes, à la fois pour développer nos entreprises, mais aussi pour financer la transition énergétique. »

Cette dernière thématique va alimenter

fortement le marché dans les années à venir. « L'association CAIA prévoit entre 17.000 et 23.000 milliards d'actifs privés d'ici à 2025, note Riccardo Stucchi. Cela représente une croissance annualisée de l'ordre de 9,8 % au niveau mondial. Ce sont surtout le private equity et les infrastructures qui vont tirer le marché, avec une progression annualisée de respectivement 15 % et 11 %. »

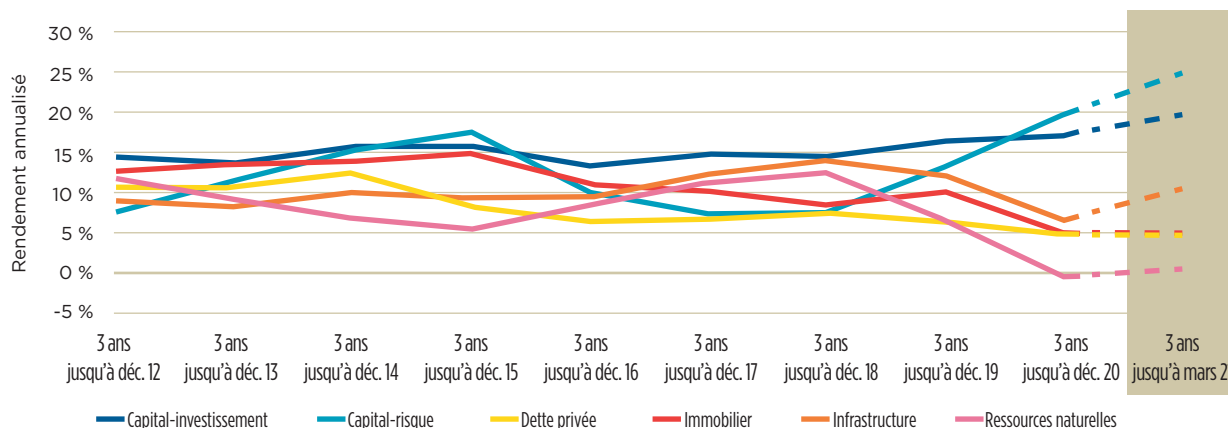
LA RÉSURGENCE DE L'INFLATION, FAVORABLE AUX ACTIFS RÉELS ?

Supposément transitoire, l'inflation semble s'installer dans les économies développées, suscitant désormais l'inquiétude des investisseurs. Les actifs réels sont traditionnellement présentés comme étant immunisés contre ce risque. « C'est une caractéristique des actifs réels d'être souvent liés dans les contrats à des indicateurs d'inflation, ce qui permet une bonne protection », abonde Riccardo Stucchi. Il faut toutefois se garder d'un discours simpliste, prévient David Bouchoucha. « L'inflation peut quand même avoir des impacts, estime ce dernier. Vous pouvez par exemple avoir des acteurs qui bénéficient de la hausse des prix de l'énergie, mais qui, d'un autre côté, peuvent pâtir du fait qu'il y ait des matières premières dont le prix augmente. C'est notre rôle de gestionnaire d'actifs de filtrer cela. » Un avis que partage Mathieu Gonin : « Nous sommes dans l'économie réelle, donc tout ce qui touche l'économie touche les actifs réels, souligne-t-il. En revanche, même si le risque de perte en capital y est présent, il est vrai qu'il existe des amortisseurs et c'est en cela que cette classe d'actifs est un peu plus protégée que d'autres. D'autant que nous construisons des portefeuilles avec une approche buy & hold, qui vise à leur faire traverser les cycles. »



TAUX DE RENTABILITÉ INTERNE DES CLASSES D'ACTIFS PRIVÉS

TRI à horizon trois ans glissant



Sources : Preqin Pro. Most Up-to-Date Data

La quête de diversification des investisseurs

Cette croissance de long terme, puissante, a peu pâti de la crise du Covid. La pandémie a néanmoins incité les investisseurs à mieux diversifier leurs placements. « Depuis la crise du Covid-19, on s'oriente clairement vers la fin de la globalisation, note Riccardo Stucchi. On le voit nettement dans les actifs réels. Comment aborde-t-on cela ? Chez Russell Investments, nous avons une logique de diversification géographique. Et cela tient également à la dynamique inflationniste, qui n'est pas la même partout dans le monde. C'est également valable du point de vue sectoriel. La technologie a dominé le marché pendant une bonne décennie. Mais il y a d'autres secteurs qui sont en train d'émerger, qui sont totalement complémentaires, avec des facteurs de risque et d'exposition idiosyncratiques totalement différents. Enfin, on peut appliquer le concept de la diversification avec un nombre de positions plus large et, par conséquent, un poids plus réduit et une syndication plus soutenue. »

Mathieu Gonin constate également une volonté de diversification des investisseurs, se traduisant par une tendance à la baisse des tickets moyens. « C'est un message que nous entendons beaucoup en ce moment, dans le cadre deancements de fonds, rapporte-t-il. C'est-à-dire que les investisseurs, qui sélectionnent plusieurs produits, ne veulent absolument plus se retrouver avec le même papier dans trois ou quatre fonds différents, ce qui a pu survenir lors de la crise du Covid. Nous avons donc besoin de montrer à nos clients que nous sommes présents, notamment en France, en région, auprès d'emprunteurs qui sont sous les radars des financements de marché. En revanche, comme beaucoup de dossiers dans la dette privée ont bien passé la crise, nous voyons les investisseurs mettre les bouchées doubles sur les produits juniors. » D'autant que, souligne Riccardo Stucchi, les liquidités sont abondantes. « La demande est extrêmement forte, malgré des spreads qui se compressent et des covenants un peu plus rigides qu'avant, précise-t-il. Elle est tirée

par les infrastructures, pour des raisons de rendement et de diversification mais aussi pour une raison d'impact social. » La classe d'actifs se développe sur l'ensemble de ses segments, estiment les professionnels. « L'infrastructure se distingue à la fois en infrastructure equity, mais également en dette infrastructure et, à l'intérieur de la dette, en dette senior et en dette junior, note David Bouchoucha. On peut considérer cela comme une forme de maturité du marché. C'est plutôt une bonne chose étant donné les besoins de financement d'infrastructures, qui sont gigantesques. »

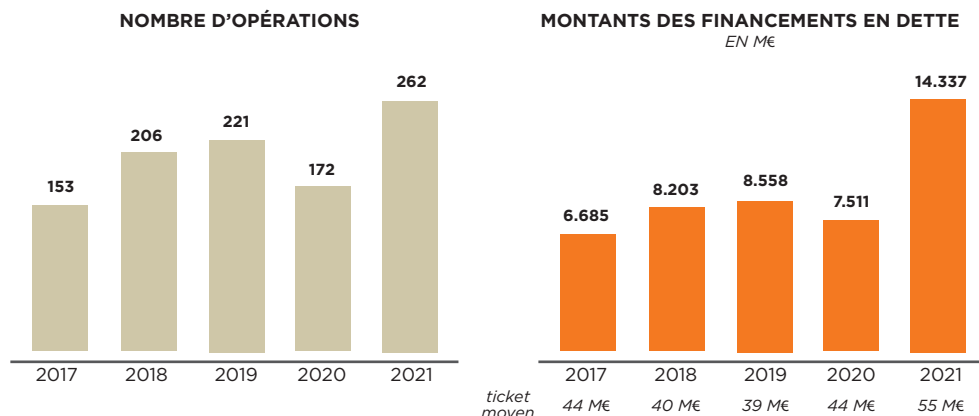
L'ESG et l'impact au cœur des pratiques

Par ailleurs, la classe d'actifs n'échappe pas à la tornade ESG (environnement, social, gouvernance). L'intégration des critères extra-financiers touche aussi les actifs réels et les investisseurs sont de plus en plus exigeants. « C'est très concret dans notre quotidien !, commente Mathieu Gonin. Ce qui s'est

DETTE PRIVÉE : INVESTISSEMENTS EN FRANCE EN 2021*

L'activité en France des fonds de dette privée enregistre en 2021 une forte progression en nombre (+52 % vs 2020) comme en montants (+91 %). La taille moyenne des opérations atteint son plus haut niveau en 5 ans (55 millions d'euros en 2021).

*Activité en France des fonds français et étrangers



Sources : France Invest / Deloitte

fortement développé en dette privée, notamment sur le marché de la dette senior, ce sont les financements à impact, c'est-à-dire les financements dont la rémunération dépend de la capacité de l'entreprise à respecter son business plan en matière d'ESG. Plus globalement, tous nos lancement de fonds intègrent désormais la dimension ESG. En clair ? Cela signifie que nous n'allons plus sur un dossier si nous n'avons pas de questionnaire dûment rempli par l'emprunteur, voire un business plan ESG spécifique. » Quand il s'agit d'une petite entreprise, cela demande aux équipes d'investissement de l'accompagner dans ce travail. « Nous avons lancé l'an dernier le fonds Aviva Investors Relance Durable France, qui s'adresse aux entreprises avec des Ebitda à partir de 5 millions d'euros, poursuit Mathieu Gonin. Ces entreprises-là sont encore peu équipées en interne d'indicateurs et d'outils de suivi ESG. Donc nous avons un rôle de défricheurs auprès de ces entreprises pour leur proposer un plan d'amélioration sur ce sujet. » Autre attente des

investisseurs : des reportings homogènes. Un chantier sur lequel travaillent les gestionnaires de fonds. Chez BNP Paribas Asset Management, l'approche s'articule autour de deux piliers. « Le premier pilier, commun à tous les financements et toutes les stratégies d'investissement, consiste à appliquer des critères ESG et des critères d'exclusion, relate David Bouchoucha. Nous appliquons également les principes des PRI (Principes pour l'investissement responsable) dans tous nos process. Mais ensuite, pour adopter une démarche robuste, il faut avoir des process différents selon que l'on fait de l'infrastructure, de l'immobilier ou de la PME. Quand on fait de la dette PME, on va rencontrer l'entreprise au travers de questionnaires et déterminer ce qui a du sens en termes de critères extra-financiers. Il faut aussi s'adapter à la taille de l'entreprise. Quand on est sur des actifs réels au sens strict, c'est-à-dire de l'immobilier ou de l'infrastructure, on peut aller encore plus loin. Pour ce faire, nous faisons appel à un prestataire de services qui nous

produit des données. Il s'agit de la Net Environmental Contribution (NEC), qui nous permet, sur l'ensemble de nos portefeuilles immobiliers et infrastructures, de communiquer des données très précises sur le positionnement de chaque projet par rapport à l'univers des technologies disponibles. Nous mesurons également le degré d'alignement de notre portefeuille par rapport à un scénario climatique de 1,5 degré ou de 2 degrés. »

De par leur approche de long terme, les gérants de fonds d'actifs privés sont particulièrement bien positionnés pour intégrer l'ESG. En outre, le *stewardship* s'y développe, indique Riccardo Stucchi. « C'est le fait d'avoir un dialogue avec les entreprises, pas seulement au moment des due diligence d'entrée, mais également tout au long de la vie des sociétés. Tout cela parce qu'il y a une forte conviction à la base que l'intégration des facteurs de risques extra-financiers améliore le profil rendement-risque pour les investisseurs. »

LA CLASSE D'ACTIFS SE DÉMOCRATISE AUPRÈS DES INVESTISSEURS PRIVÉS

Pour répondre aux attentes des clients privés, les sociétés de gestion doivent résoudre des problématiques de liquidité et de rendement.

Une classe d'actifs en plein essor, d'un côté, et des investisseurs particuliers en quête de rendement, de l'autre : ces deux-là sont voués à se rencontrer ! « *Il est très important de pouvoir développer l'exposition des clients privés à ces actifs puisque, aujourd'hui, il existe finalement peu d'options pour faire face à un univers de taux qui, même s'ils vont remonter, restent quand même assez bas* », constate David Bouchoucha, responsable de la gestion dette privée et actifs réels chez BNP Paribas Asset Management. De fait, les attentes sont fortes. « *Les clients 'ultra high net worth' peuvent déjà accéder à des solutions de type private equity ou infrastructures sous différentes formes. Mais le challenge qui est le nôtre, c'est de réussir à démocratiser l'accès à cette classe d'actifs* », ajoute David Bouchoucha. Les sociétés de gestion en ont bien conscience et elles explorent différentes pistes pour construire des supports adaptés. Tout d'abord en matière de typologie d'actifs. « *Est ce que toutes les stratégies privées sont appropriées pour les investisseurs particuliers ? Peut-être pas*, pointe Riccardo Stucchi, *country manager* France de Russell Investments. *Mais le capital-investissement, les infrastructures et la dette privée sont intéressants.* » Les gestionnaires doivent s'atteler à construire des supports adaptés. Car cette typologie de clientèle a des attentes bien spécifiques. « *Nous avons une réflexion de lancement de fonds en unités de compte pour adresser le segment de la clientèle privée patrimoniale*, relate Mathieu Gonin, responsable de la dette privée corporate chez Aviva

Investors France. *Cela pose néanmoins plusieurs questions techniques, sur le type de fonds que l'on peut créer ou encore sur la façon d'assurer la liquidité.* » Ce dernier sujet est en effet crucial pour les particuliers, qui n'ont pas la même surface financière que les institutionnels, investisseurs historiques de ces stratégies. Pour contrer cette difficulté, BNP Paribas Asset Management a fait le choix d'un fonds diversifié, mixant actifs liquides et illiquides. « *Notre première initiative a été de lancer un produit accessible à une clientèle très large, au sein duquel nous avons instillé une dose significative, mais qui reste minoritaire, d'actifs illiquides dans un portefeuille plus large*, détaille David Bouchoucha. *Dans ce fonds, dénommé Harmony Prime*, nous gérons très attentivement les flux de liquidité pour assurer un bon mix entre le liquide et l'illiquide.* »

Rentabilité et réglementation : des défis à surmonter

Autre point d'achoppement : la rentabilité de la solution d'investissement. « *Pour aller toucher cette clientèle, il faut passer par plus d'intermédiaires financiers, donc cela va grignoter le rendement*, évoque Mathieu Gonin. *Or cette clientèle a aussi la particularité d'attendre beaucoup de rendement. Si celui-ci est au rendez-vous par construction sur les classes d'actifs equity, il est moins évident à obtenir avec des produits de dette. Cela signifie que nous devons privilégier des typologies de dette plus junior, qui peuvent permettre de dégager le rendement attendu par ces investisseurs.* » D'autres pistes sont explorées par la société de gestion,

telles que combiner dette et equity dans le même fonds ou bien adopter une approche thématique. « *Ce sont des choses que l'on peut mixer en transversal avec les aspects ESG (environnement, social, gouvernance) en mettant plus ou moins l'accent dessus*, ajoute Mathieu Gonin. *De ce fait, il y a un panel de solutions commerciales possibles qui semble relativement large et qui répond à mon sens vraiment aux attentes de la clientèle privée.* »

Pour faciliter leur apparition, les professionnels de la gestion pointent un certain nombre de sujets à aborder. Tout d'abord du côté de la réglementation. « *Un cadre a été fixé au niveau européen, qui s'appelle Eltif pour European Long-Term Investment Fund*, rappelle David Bouchoucha. *Il est intéressant pour donner accès à la classe d'actifs, mais il comporte de trop nombreuses restrictions à ce stade. C'est pourquoi nous sommes très actifs sur la place pour faire des propositions afin que la Commission européenne réaménage ce format de manière à le rendre plus efficace.* » Pour Russell Investments, il est par ailleurs essentiel de faire appel à des spécialistes sur ces classes d'actifs. « *Sur les marchés privés, le sourcing et la sélection sont essentiels*, illustre Riccardo Stucchi. *Nous travaillons en outre dans un univers où les informations ne sont pas publiques. C'est pourquoi nous avons monté un partenariat nous permettant d'accéder à une base de données, qui traite 13.000 milliards d'actifs privés. Cela nous permet d'avoir des informations très granulaires pour l'agrégation des informations et donc la construction de fonds.* »

*Harmony Prime est un fonds commun de placement (FCP) de droit français conforme à la directive 2009/65/CE. Ce produit intègre l'analyse des risques en matière de durabilité dans son processus d'investissement au sens de l'article 6 du règlement UE 2019/2088. Ce produit ne promeut pas les caractéristiques environnementales ou sociales et n'a pas d'objectif durable.

Les investissements réalisés dans les fonds sont soumis aux fluctuations du marché et aux risques inhérents aux investissements en valeurs mobilières. La valeur des investissements et les revenus qu'ils génèrent peuvent enregistrer des hausses comme des baisses et il se peut que les investisseurs ne récupèrent pas l'intégralité de leur placement. Le fonds décrit présente un risque de perte en capital. Pour une définition et une description plus complète des risques, merci de vous reporter au prospectus et DICI du fonds.


BNP PARIBAS
ASSET MANAGEMENT

L'investisseur durable d'un monde qui change

BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT

www.bnpparibas-am.fr

BNP Paribas Asset Management (BNPP AM) est le métier de gestion d'actifs de BNP Paribas, un groupe bancaire de premier plan en Europe et de portée internationale. La priorité de BNPP AM est de délivrer, sur le long terme, des retours sur investissement durables à ses clients, en s'appuyant sur une philosophie d'investissement durable distinctive. Les équipes de gestion de BNPP AM concentrent leur développement sur 5 expertises clés : les stratégies actives à forte conviction, la dette privée, les investissements multi-actifs et quantitatifs, les marchés émergents et les solutions de liquidité, et intègrent une analyse quantitative et fondamentale dans leurs processus d'investissement. BNPP AM place l'investissement durable au cœur de sa stratégie et de ses décisions d'investissement. Positionné parmi les leaders en investissement thématique, BNPP AM contribue activement à la transition énergétique, la protection de l'environnement et la promotion de l'égalité et de la croissance inclusive. BNPP AM gère actuellement 537 milliards d'euros d'actifs (encours sous gestion et conseillés de 669 milliards d'euros), bénéficie de l'expertise de près de 500 professionnels de l'investissement et de plus de 400 collaborateurs dédiés à la relation clients, et s'adresse aux particuliers, aux entreprises et aux institutions dans 69 pays.

Chiffres: BNPP AM, au 31 décembre 2021


RUSSELL INVESTMENTS

www.russellinvestments.com

Avec près de 300 milliards d'euros d'encours sous gestion (au 31 décembre 2021), Russell Investments est l'un des leaders mondiaux dans la mise en place de solutions et de services d'investissement. La société de gestion se distingue par son modèle et sa plateforme mondiale en architecture ouverte, qui permettent de répondre aux attentes des clients en matière de recherche de performance, de maîtrise des risques et de réduction des coûts. Ceux-ci peuvent ainsi s'appuyer sur les infrastructures et les compétences de Russell Investments en fonction de leurs besoins : la recherche sur les marchés et l'allocation d'actifs, la recherche sur les gérants, les capacités de gestion et de construction de portefeuilles multi-stratégies et d'implémentation. Le gérant d'actifs mise aujourd'hui sur un renouvellement du concept de multigestion, sur l'intégration des critères ESG (environnementaux, sociaux et de gouvernance) et sur de nouvelles expertises dans les actifs privés pour se développer. Présent en France depuis 1994, Russell Investments France dispose du statut de société de gestion française agréée à l'AMF depuis 2012. Avec dix collaborateurs, Russell Investments France gère actuellement près de 11 milliards d'euros d'actifs sur des stratégies multi-actifs et overlay.


AVIVA
INVESTORS
AVIVA INVESTORS FRANCE

www.avivainvestors.com

Aviva Investors France est une société de gestion française, filiale du groupe Abeille Assurances, qui gère près de 111 milliards d'euros (à fin 2021), avec un attachement particulier à son identité d'investisseur responsable, les critères ESG (environnementaux, sociaux et de gouvernance) s'intégrant au cœur de la gestion.

Aviva Investors France possède des expertises sur l'ensemble des classes d'actifs de la zone euro depuis les marchés liquides (taux, actions, gestion multi-actifs) jusqu'aux actifs alternatifs (immobilier, dette privée corporate). Les actifs alternatifs représentent près de 6 milliards d'euros d'encours sous gestion (à fin 2021), 4,4 milliards d'euros en immobilier et 1,5 milliard d'euros de dette privée.

La société de gestion figure parmi les premiers acteurs français en matière de gestion ESG et ISR (investissement socialement responsable). A titre d'exemple, 32 produits (fonds et mandats) bénéficiaient à mi-novembre 2021 du label français public ISR, pour 12,5 milliards d'euros sous gestion.

Le 30 septembre 2021, Aéma Groupe a finalisé l'acquisition d'Aviva France qui devient Abeille Assurances. Cette acquisition couvre toutes les filiales d'Aviva France, comprenant Aviva Investors France, dont l'ADN est parfaitement cohérent avec les valeurs d'Aéma Groupe : l'investissement de conviction, responsable et de long terme.



David BOUCHOUCHA

Responsable de la gestion dette privée et actifs réels chez BNP Paribas Asset Management

David Bouchoucha est responsable du développement et de l'expansion des activités de dette privée de l'entreprise. Il a rejoint BNPP AM en 2007 et est basé à Paris. Avant d'occuper ce rôle, David était responsable des ventes institutionnelles chez BNPP AM depuis 3 ans. David Bouchoucha a travaillé dans le domaine du développement et de la finance au sein du groupe BNP Paribas. En 2009, il a été nommé directeur de la stratégie de la société. Avant de rejoindre BNP Paribas, David Bouchoucha a travaillé pour le Ministère des Finances et de l'Industrie. David Bouchoucha a 14 ans d'expérience dans l'industrie financière. Il est diplômé de l'Ecole des Mines de Paris et de l'Ecole Polytechnique, en mathématiques, finance de marché et économie.



BNP PARIBAS
ASSET MANAGEMENT



Mathieu GONIN

Responsable de la dette privée corporate chez Aviva Investors France

Mathieu Gonin bénéficie d'une longue expérience dans les financements structurés à destination des entreprises. Il a débuté chez BNP Paribas en financement de projets en Europe centrale en 2002, avant d'intégrer l'équipe LBO à Paris en 2004. Il a ensuite rejoint l'équipe de financement *corporate* dans laquelle il était devenu spécialiste des opérations de financement d'acquisition pour les *midcaps* françaises depuis 2011. Mathieu Gonin est diplômé de l'Institut Mines-Telecom, ainsi que de Paris IX Dauphine. Il a également obtenu un MBA de Virginia Tech.



AVIVA
INVESTORS



Riccardo STUCCHI

Country manager France de Russell Investments

Riccardo Stucchi a rejoint Russell Investments France en 2019 en qualité de *country manager* pour la France il est nommé président en 2021. Il est en charge du développement auprès des investisseurs institutionnels et des partenaires de distribution des services et solutions multi-actifs, ainsi que des nouvelles expertises dans les actifs privés. A ce titre, il couvre un certain nombre de relations d'investissement institutionnelles majeures et gère la relation stratégique avec de grandes institutions financières. Avant de rejoindre Russell Investments, Riccardo Stucchi a passé 13 ans chez BlackRock en tant que responsable du développement institutionnel en France, au service des régimes de retraite locaux, des entreprises, des banques et des compagnies d'assurances.



Russell
Investments

L'AGEFI

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

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 Causseu (06 07 40 54 53)

Assistante commerciale : Mariétou Barry (4729)

L'Agefi Hebdo est édité par : AGEFI SA au capital de 5 716 920 euros

Siège social : 8 rue Bellini - 75116 Paris

RCS : Paris 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 : Aurélie Fardeau - Conception graphique : François Quintin - SuzyLee

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'AGEFI HEBDO

Actions chinoises

Gestion assurantielle

Fonds à impact & ODD

Private equity