



THEMA

Le journal
des partenaires
d'AXA Wealth
Management

#27

SEPTEMBRE 2026

T I M E S



“

Accompagner
les projets qui comptent.

Sommaire

ACTUALITÉS COMMERCIALES	
▪ Le démembrement de parts de SCPI	2
▪ L'assurance-vie luxembourgeoise se réinvente	3
▪ La Garantie Actif Passif	3
▪ L'Europe à l'heure de l'autonomie stratégique	4
PERSPECTIVES MACROÉCONOMIQUES	
▪ Tensions mondiales et enjeux français : les nouveaux équilibres des marchés	5
RENCONTRE AVEC	
▪ Paul Flavier, Directeur des investissements AXA France	6
ZOOM SUR	
▪ LinkedIn : pourquoi les CGP ne peuvent plus l'ignorer	7
INGÉNIERIE PATRIMONIALE	
▪ Crypto-actifs : l'âge de la maturité ?	8
PAROLE DE PARTENAIRES	
▪ Liege Invest : intelligence artificielle et conseil en gestion de patrimoine	9
ACTUALITÉS DES SUPPORTS	
▪ Produits structurés : un marché qui gagne en maturité	10
▪ Repositionner ses portefeuilles en temps d'incertitude	11
ACTUALITÉS AXA	
▪ Résultats semestriels 2026	12
▪ #SagaTHEMA : l'expertise en coulisses	12

Edito

Le patrimoine : une architecture du temps au service des projets de vie

À l'heure où les technologies transforment nos métiers, une question fondamentale demeure : pourquoi nos clients nous font-ils confiance ?

La réponse ne réside pas seulement dans notre expertise technique, aussi indispensable soit-elle. Elle tient à notre capacité à donner du sens à leur épargne, à leurs investissements. Car derrière chaque allocation, il y a une histoire, un entrepreneur qui prépare sa retraite ou une famille qui anticipe l'avenir. Et pour donner vie à ces projets, notre principal atout est une ressource aussi précieuse que l'argent : le temps.

Les solutions que nous proposons – assurance-vie, démembrement, produits structurés – ne sont que des outils. Leur véritable valeur apparaît lorsqu'elles s'inscrivent dans une trajectoire de vie et permettent de tirer parti du temps.

Le temps de l'optimisation, d'abord : séparer usufruit et nue-propriété ou concevoir un produit structuré, c'est permettre à un client de capitaliser sur la durée pour sécuriser ses revenus ou un projet futur. Le temps de la transmission, ensuite : une garantie actif passif n'est pas qu'une simple clause. C'est la sérénité nécessaire à un chef d'entreprise qui cède son activité. De même, l'assurance-vie luxembourgeoise dépasse la seule dimension fiscale lorsqu'elle devient un cadre sur mesure pour organiser et transmettre un patrimoine.

Mais le temps est aussi celui de la confiance.

L'intelligence artificielle peut générer des rapports et les réseaux sociaux amplifier notre visibilité. Mais aucune technologie ne remplace l'écoute, l'empathie et la pédagogie. Dans un monde où tout s'accélère, la confiance se construit, elle, dans la durée. Être conseiller aujourd'hui, c'est donc bien plus que gérer des actifs : c'est accompagner des vies.

Cédric Hébing

Directeur AXA THEMA et réseaux externes
AXA Wealth Management



Chez AXA THEMA, nous partageons cette même conviction : notre métier ne consiste pas seulement à proposer des solutions, mais à être à vos côtés pour penser le patrimoine dans le temps et répondre à vos besoins et ceux de vos clients.

Le premier semestre 2026, historique pour l'assurance-vie et porté par des niveaux de collecte records, témoigne d'un marché en mouvement. Et à l'aube du nouveau plan stratégique du Groupe AXA, ce contexte nous invite à regarder plus loin et à donner un nouvel élan à notre développement : renforcer la proximité avec chacun d'entre vous tout en poursuivant notre dynamique de croissance.

Cela passe par une connaissance toujours plus fine de la diversité de vos métiers afin d'adapter nos propositions de valeur, par l'enrichissement de notre offre notamment dans l'univers de la Banque, mais aussi par le renforcement de notre présence au Luxembourg et la position du PER comme axe majeur de développement. Et parce que votre quotidien se transforme lui aussi, nous continuerons de faire de nos outils digitaux un levier de simplicité, avec des parcours fluides et réactifs.

C'est cette volonté d'avancer avec vous qui guidera les prochains mois. Parce que votre métier évolue, notre rôle doit évoluer avec lui, pour vous permettre d'accompagner au mieux les projets de vos clients. Et pour que le temps reste au fond, non pas une contrainte, mais une force au service de leur avenir.

Actualités commerciales

Etienne Wicker
Président
MyShareCompany

Le démembrement de parts de SCPI : un outil patrimonial à double détente

Le démembrement temporaire de parts de SCPI demeure l'un des mécanismes les plus intéressants et les plus sous-exploités de la gestion de patrimoine. Son principe repose sur une séparation juridique de la propriété en deux droits distincts : la nue-propriété, qui concentre la valeur du capital, et l'usufruit, qui confère l'accès aux revenus.

Cette dissociation, encadrée par le Code civil, n'est en rien un montage artificiel. La durée du démembrement et la clé de répartition sont définies en amont par la société de gestion, offrant à chaque souscripteur une visibilité sur les conditions de son investissement. Ce mécanisme répond à des profils patrimoniaux très distincts : notamment le client particulier souhaitant construire un capital sans subir la fiscalité des revenus fonciers, et le client personne morale cherchant à valoriser une trésorerie excédentaire grâce à un effet de levier fiscal immédiat.

L'intérêt pour le nu-proprétaire

Investir décoté, hors fiscalité
Le nu-proprétaire acquiert ses parts à un prix sensiblement inférieur à leur valeur de marché. Concernant MyShareSCPI, un investisseur optant pour une durée de démembrement de 10 ans paie 125,96 € la part, contre 188 € en pleine propriété, soit une décote de 32 %. Sur MyShareEducation, cette même durée conduit à une part acquise à 135,34 € pour une valeur en pleine propriété de 202 €, représentant 33 % de décote. **En contrepartie, le nu-proprétaire ne perçoit aucun revenu pendant toute la durée du démembrement. Cette absence de flux présente un avantage fiscal de premier ordre : aucun revenu foncier à déclarer, aucun prélèvement social au taux de 18,6 % et des parts exclues de l'assiette de l'Impôt sur la Fortune Immobilière (IFI).** Pour un contribuable dont le patrimoine approche le seuil IFI, cet avantage s'avère décisif. Le mécanisme cible en priorité les investisseurs à forte tranche marginale d'imposition qui souhaitent une diversification en immobilier sans pour autant augmenter leur fiscalité durant une période définie.

Une capitalisation lisible à horizon choisi
À l'échéance, le remembrement s'opère automatiquement et sans frais : **le nu-proprétaire accède à la pleine propriété sans débours de capital complémentaire. Cette reconstitution ne constitue pas un fait générateur d'imposition** au regard de la réglementation fiscale actuellement en vigueur, susceptible d'évoluer. Sur MyShareSCPI à 10 ans, l'investisseur acquiert ses parts à 125,96 € et récupère au terme une valeur de 188 € (sur la base d'un prix de part inchangé), soit un gain théorique de 62,04 € par part sans imposition intermédiaire. Même constat sur MyShareEducation à 10 ans, avec un gain théorique par part de 66,66 €. Si la SCPI a procédé à une revalorisation durant la période, l'écart s'en trouverait amplifié. Un investisseur de 55 ans souscrivant en nue-propriété sur 7 ans récupère la pleine propriété à 62 ans, au moment précis où des revenus complémentaires deviennent pertinents dans le cadre d'une préparation à la retraite.

Un levier de transmission
Le démembrement ouvre également des perspectives de transmission patrimoniale particulièrement efficaces. Transmettre la nue-propriété à ses enfants tout en conservant l'usufruit permet de réduire significativement la base taxable des droits de donation, ceux-ci étant calculés sur la seule valeur de la nue-propriété et non sur la pleine propriété. Concernant MyShareSCPI, transmettre 100 parts en nue-propriété sur 10 ans revient à asseoir les droits sur 12 596 € au lieu de 18 800 € en pleine propriété, soit une base taxable réduite de 33 %. Au terme du démembrement, les enfants récupèrent là encore la pleine propriété sans nouvelle imposition.

L'intérêt pour l'usufruitier

Un effet de levier sur les revenus
L'usufruitier acquiert une fraction de la valeur de la part, **mais perçoit l'intégralité des dividendes distribués par la SCPI, calculés sur la valeur en pleine propriété.** Sur MyShareSCPI à 10 ans, l'usufruitier investit 62,04 € afin de percevoir la totalité des loyers générés par une part valorisée à 188 €. Si la SCPI maintenait un taux de distribution de 5,00 % (non garanti), le rendement de l'usufruitier rapporté à sa mise excèderait 15 % brut par an. Sur MyShareEducation à 10 ans, l'usufruitier investit 66,66 € pour des loyers calculés sur une base de 202 €, dégageant un effet de levier comparable. **Cette mécanique intéresse particulièrement les personnes morales : PME, holdings et SCI à l'impôt sur les sociétés (IS) souhaitant valoriser une trésorerie excédentaire au-delà des rendements d'un compte à terme.**

L'amortissement comptable : un outil d'optimisation
Pour une société soumise à l'IS, l'usufruit temporaire de SCPI peut être comptabilisé en immobilisation incorporelle amortissable linéairement sur la durée du démembrement. Cet amortissement réduit le résultat imposable, générant une économie d'IS qui s'ajoute aux revenus perçus. Lorsque son montant se rapproche du dividende encaissé, ce dernier est quasi intégralement neutralisé fiscalement. À l'échéance, la valeur comptable est entièrement amortie et la sortie s'effectue sans plus-value.
Exemple sur MyShareEducation, qui a distribué en 2025, 6,00 % brut sur sa valeur en pleine propriété, soit 12,12 € par part et par an : une société qui aurait souscrit en 2025 1 000 parts en usufruit sur 10 ans et donc engagé 66 660 € aurait perçu 12 120 € de dividendes bruts sur l'année. L'amortissement de 6 666 € par an ramènerait son résultat imposable sur ce dividende à 5 454 €, et son IS à 1 363,50 € au taux de 25 %, contre 3 030 € sans amortissement, soit 1 666,50 € d'économie annuelle. **Le cash net après impôt atteindrait 10 756,50 €, soit un rendement net après IS supérieur à 16 % sur l'investissement initial** là où cette trésorerie aurait par ailleurs été placée à un taux de 2,5 % à 3 % sur un compte à terme.

Pourquoi offrir une durée de 7 ans ?

Combler un vide réel
Les durées de 5 et 10 ans répondent à des besoins distincts mais ne nous semblaient pas couvrir l'intégralité du spectre patrimonial. La durée de 5 ans convient par exemple à une entreprise souhaitant mobiliser une trésorerie à court terme, avec une décote de 19 % sur MyShareSCPI et 20 % sur MyShareEducation. La durée de 10 ans maximise la décote pour le particulier en capitalisation longue, le client privilégiant une vision plus long terme. Entre ces deux formats, la durée de 7 ans répond notamment à un profil intermédiaire bien identifié : l'investisseur de 45 à 55 ans souhaitant optimiser sa fiscalité sans s'engager sur une décennie, ou le dirigeant dont la société dispose de fonds stables sur un cycle stratégique de moyen terme. Sur MyShareSCPI, la décote à 7 ans s'établit à 24 %, contre 19 % à 5 ans et 32 % à 10 ans. Sur MyShareEducation, elle atteint 25 %. Ce point d'équilibre est particulièrement bien calibré : la progression de la décote entre 5 et 7 ans est sensible, sans pour autant atteindre la contrainte temporelle inhérente au format 10 ans.

Un outil de segmentation commerciale
Pour un réseau de distribution, proposer trois durées distinctes permet d'adresser trois profils sans contraindre le client à un format inadapté. La durée de 5 ans cible l'investisseur pragmatique ou la personne morale à horizon court. La durée de 7 ans cible le profil patrimonial intermédiaire, à forte imposition, se projetant vers une première phase de retraite. La durée de 10 ans convient à l'investisseur en capitalisation longue, préparant un complément de revenus ou une transmission. Cette proposition élargit le champ des recommandations, enrichit les possibilités d'allocation et témoigne d'une approche plus complète de la société de gestion.

En synthèse
Le démembrement temporaire de SCPI repose sur une mécanique simple dans son principe, efficace dans son exécution et modulable selon les profils. Le nu-proprétaire constitue un capital à l'abri de la fiscalité courante et récupère la pleine propriété à un horizon défini, avec des conditions lisibles dès la souscription. L'usufruitier optimise sa trésorerie grâce à un effet de levier sur les revenus et un amortissement qui neutralise une part de l'IS. L'introduction de la durée de 7 ans confère au dispositif encore plus de flexibilité : non pas un compromis, mais une réponse calibrée à des besoins réels que les formats historiques ne couvraient pas. Proposer ces trois durées, c'est construire des allocations véritablement sur mesure.

Retrouvez les clés et durées de démembrement sur votre outil AXA Wealth Digital.

Avertissement
Acheter des parts de SCPI est un investissement immobilier. Comme pour tout placement, les performances passées ne préjugent pas des performances futures et celui-ci présente les risques suivants :

- Risque de perte en capital : le capital investi n'est pas garanti, car il est lié aux fluctuations du marché immobilier.
- Risque de liquidité : la revente des parts de la SCPI n'est pas garantie, la sortie n'est possible que dans le cas de l'existence d'une contrepartie.
- Risque de marché : le marché immobilier est caractérisé par des fluctuations cycliques, pouvant influencer de manière significative les prix des biens immobiliers et donc la valeur du patrimoine détenu par la SCPI, impliquant un risque de perte en capital pour les investisseurs.
- Les clés de démembrement présentées dans cet article sont celles en vigueur à sa date d'édition. Elles sont fournies à titre indicatif et sont susceptibles d'être modifiées à tout moment par la société de gestion.
- Les traitements comptables et fiscaux présentés sont donnés à titre illustratif et dépendent de la situation propre de chaque investisseur. Ils sont susceptibles d'évoluer.

L'assurance-vie luxembourgeoise se réinvente et change de paradigme

Laurent Gayet

Deputy CEO

et Daniel Schlesinger

Legal Officer

La réputation du Grand-Duché de Luxembourg en matière de gestion de fortune est solidement établie : la diversification et la robustesse de son économie (très faible niveau d'endettement, l'un des derniers États du monde à être noté AAA par les trois grandes agences de notation, etc.) ainsi que sa stabilité politique, fiscale et réglementaire ont progressivement fait du Luxembourg la **capitale européenne de la gestion privée** et le **1^{er} centre de distribution transfrontalier d'assurance en Europe**.

Toujours en quête d'amélioration, **l'environnement réglementaire se modernise pour renforcer la compétitivité et l'attractivité**, notamment avec la publication de la **Lettre Circulaire 26/1**. En effet, elle apporte un élan copernicien, illustrant l'adaptation d'un pays collectant 90 % en dehors de son marché domestique. Cette réforme structure la pratique autour de trois piliers que sont : la protection du client, la gouvernance et la transparence.

Quelles en sont les principales caractéristiques pour quelles opportunités ?

Une offre plus flexible et plus personnalisée

Le Fonds Interne Collectif (FIC) luxembourgeois fait peau neuve et **gagne en souplesse et en attractivité pour mieux s'adapter aux stratégies patrimoniales** des clients. Il se rapproche ainsi de ce qui n'était possible qu'avec un Fonds Interne Dédié (FID), en permettant d'apprécier la notion collective au niveau des sous-jacents accessibles à tous les porteurs et non plus au niveau du nombre de souscripteurs. En conséquence FIC et FID restent les deux totems de la gestion discrétionnaire mais n'étant désormais distingués que par le degré de sophistication et surtout de personnalisation souhaité par le client.

Une autre avancée majeure réside dans le fait de pouvoir investir directement en produits structurés sans passer par le réceptacle des fonds internes (notamment les Fonds d'Assurance Spécialisés FAS) simplifiant ainsi la gestion administrative et réduisant les frais, et ce, afin de s'aligner sur les pratiques d'autres pays européens et notamment la France.

Cette faculté résulte de la réaffirmation du principe de *level playing field* (concurrence équitable) **qui renforce le statut du Luxembourg comme leader de la distribution internationale d'assurance-vie**. Les souscripteurs pourront donc investir en direct en produits structurés dans les proportions permises par la législation de leur Etat de résidence, et notamment même si elles sont plus favorables que celles autorisées pour les résidents luxembourgeois. La contrepartie de l'ouverture ciblée aux produits structurés est un encadrement plus strict relatif à la compréhension du risque et une documentation renforcée auprès des souscripteurs.

Une solution plus harmonisée et mieux adaptée à la mobilité européenne

La lettre circulaire permet une **meilleure harmonisation** de nombreux concepts clés de l'écosystème financier européen, comme celui des OPC (Organisme de Placement Collectif), des OPCVM (Organisme de Placement Collectif en Valeurs Mobilières), et des fonds alternatifs. Il en résulte **d'avantage de lisibilité** et surtout une **meilleure interopérabilité** du contrat d'assurance-vie luxembourgeois en Europe, renforçant son statut d'instrument incontournable de planification patrimoniale internationale.

Cette nouvelle réglementation vient s'ajouter à tout ce qui faisait déjà du contrat d'assurance-vie luxembourgeois un outil essentiel de diversification des stratégies patrimoniales de gestion privée :

- Le mécanisme dit du « **Triangle de sécurité** », **unique en Europe**, qui permet une protection renforcée du souscripteur en cas de défaillance de l'assureur et/ou de la banque où sont déposés les actifs, en octroyant au client un statut de créancier « super-privilégié » primant sur l'Etat, les salariés et les organismes de sécurité sociale. Cette protection est la résultante d'une stricte séparation juridique des actifs représentatifs, matérialisée par une convention de dépôt tripartite entre le Commissariat aux Assurances, la compagnie d'assurance et la banque où les actifs sont déposés.

- Une neutralité fiscale adaptée à la mobilité** car, grâce au principe de portabilité du contrat, ne s'applique **aucune taxation sur les primes versées, sur les gains réalisés sur le contrat ainsi que sur les capitaux versés aux bénéficiaires**. La seule fiscalité applicable aux contrats d'assurance-vie luxembourgeois est celle du pays de résidence du souscripteur et/ou des bénéficiaires.
- Une grande souplesse de placement** avec l'accès à une très vaste gamme d'actifs financiers (OPC, fonds de Private Equity, produits structurés, ETF, titres vifs etc.), la possibilité d'investir en devises étrangères (euro, dollar, franc suisse, livre sterling, etc.) ainsi que la faculté pour les clients de choisir librement sur un même contrat parmi un grand nombre de sociétés de gestion et de banques dépositaires selon le profil d'investissement. Ils peuvent ainsi profiter de solutions de gestion déléguée les plus adaptées.

En conclusion

Le Luxembourg élargit l'univers des possibles en gestion d'actifs tout en renforçant la responsabilité des assureurs, dans une logique protectrice des clients. Il préserve ainsi le juste équilibre entre l'attractivité commerciale et la discipline prudentielle qui ont fait son succès.



Garantie Actif Passif (Garantie à première demande ou caution bancaire) : un levier clé pour sécuriser la cession d'entreprise

Dorothee Sauloup

Développement Commercial
Wealth Management, AXA Banque

Lors de la cession d'une entreprise, la sécurisation des parties est un enjeu majeur pour lequel les conseillers en gestion de patrimoine peuvent avoir un vrai rôle à jouer. La garantie Actif Passif (GAP) constitue à cet égard un outil incontournable. Entretien avec Dorothee Sauloup.

Pouvez-vous nous rappeler en quoi consiste une garantie Actif Passif ?

Il s'agit d'un mécanisme par lequel le vendeur garantit à l'acquéreur que la situation de la société, à date de la cession, est bien conforme à celle déclarée au jour de la cession. La garantie Actif Passif prévoit l'indemnisation liée à un passif plus élevé que prévu ou une insuffisance d'actif. Le vendeur garantit au repreneur toutes variations futures à la hausse du passif ou à la baisse de l'actif, dont l'origine serait antérieure à la vente.

AXA Banque sait accompagner les CGP et leurs clients dirigeants d'entreprise dans ce moment clé de leur parcours entrepreneurial.

Concrètement, quels sont les avantages pour l'acheteur ?

Pour l'acquéreur, c'est un outil de sécurisation majeur. Cette garantie lui permet de se prémunir contre des dettes cachées ou mal évaluées (fiscales, sociales, juridiques) mais aussi d'investir avec plus de confiance et de visibilité.

En résumé, la garantie Actif Passif permet de se protéger contre les risques liés à des événements antérieurs à la vente qui ne seraient découverts qu'après la cession, en facilitant l'entente des parties.

Et du côté du vendeur ?

Bien structurée, cette garantie est aussi un levier d'optimisation pour le vendeur, lui offrant la possibilité de :

- rassurer l'acquéreur et favoriser la conclusion de la vente ;
- sécuriser le produit de cession ;
- limiter les négociations postérieures et réduire le risque de litiges portant sur des sujets non prévus.

Quel est l'intérêt de ce dispositif pour le CGP ?

La garantie Actif Passif est une opportunité à forte valeur ajoutée pour :

- proposer / offrir une solution bancaire à son client et renforcer la relation commerciale ;
- constituer un levier de collecte (adossement à 100% sur des actifs financiers AXA) ;
- créer de la valeur dans la transaction en apportant une solution sécurisée tant pour les vendeurs que pour les acquéreurs.

Quel est le moment le plus opportun pour proposer une garantie Actif Passif ?

Idéalement, dès que le client chef d'entreprise envisage un projet de cession à court ou moyen terme de sa société, qu'elle

soit partielle ou totale. Pourquoi ? Parce qu'au-delà de son rôle sécuritaire, elle devient une solution d'accompagnement du chef d'entreprise. Elle influence bien sûr la dynamique de négociation entre vendeur et acheteur et facilite l'exécution de la transaction mais surtout, elle ouvre des opportunités concrètes. En pratique, l'anticipation permet :

- de structurer une approche de multi-équipement autour du client dirigeant (placement du produit de cession en assurance-vie, compte-titres, identifier de potentiels besoins de crédit, ouverture d'un compte bancaire...) ;
- de capter de nouveaux flux et de nouveaux Clients ;
- et d'accompagner des montages financiers ou des stratégies de réinvestissement (ingénierie patrimoniale et fiscale).

Finalement, les meilleures opérations sont celles où la garantie Actif Passif n'est pas simplement traitée en fin de parcours, mais utilisée dès l'origine comme un levier de conseil, de structuration et de développement business pour l'ensemble des acteurs.

Un dernier mot pour les professionnels du patrimoine ?

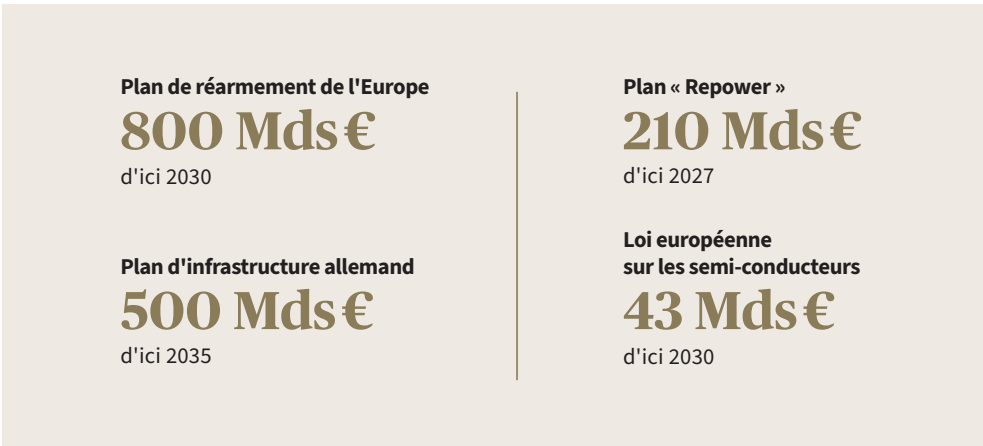
La garantie Actif Passif est une des solutions patrimoniales proposées par AXA Banque et gérée au sein de l'équipe Crédit Patrimonial. Bien utilisée, elle devient un accélérateur de deal et un facteur clé de sécurisation du patrimoine.

L'Europe à l'heure de l'autonomie stratégique : d'un enjeu politique à une réalité économique

Longtemps perçue comme un sujet politique ou géopolitique, l'autonomie stratégique s'impose aujourd'hui comme une réalité économique. Énergie, défense, technologies critiques, cybersécurité ou infrastructures : partout en Europe, les investissements se multiplient pour renforcer la résilience du continent et réduire certaines dépendances devenues plus visibles ces dernières années.

Derrière cette dynamique se dessine une transformation plus profonde. Face à un environnement international plus incertain, l'Europe cherche à consolider ses capacités industrielles, technologiques et énergétiques afin de préserver sa compétitivité dans des secteurs jugés stratégiques. Cette ambition se traduit déjà par des investissements massifs dans la défense, l'énergie, les infrastructures, les semi-conducteurs ou encore l'innovation technologique. À l'échelle européenne, les différents plans annoncés représentent **plus de 1 500 milliards d'euros d'investissements** destinés à renforcer la résilience et la compétitivité du continent.

Une thématique soutenue par des plans d'investissement massifs :



Au-delà des montants engagés, c'est surtout la visibilité offerte par ces programmes qui retient l'attention. Nombre de ces initiatives s'inscrivent dans des horizons de long terme, parfois jusqu'en 2035, et visent à renforcer durablement les capacités européennes dans plusieurs secteurs clés. Alors que les cycles économiques se succèdent, cette volonté de réinvestir dans les fondations industrielles et technologiques de l'Europe constitue une dynamique susceptible d'influencer durablement son développement.

Une ambition qui dépasse la seule question de la défense

Lorsque l'on évoque l'autonomie stratégique, la défense est souvent le premier sujet qui vient à l'esprit. Si la hausse des dépenses militaires européennes constitue l'une des illustrations les plus visibles de cette dynamique, les enjeux sont en réalité bien plus larges. Ils concernent également **l'énergie, l'industrie, la santé, les infrastructures critiques, l'alimentation ou encore la cybersécurité.**

La technologie apparaît comme le fil conducteur de cette transformation. Qu'il s'agisse de défense, d'énergie, de communications ou d'industrie, les avancées technologiques conditionnent désormais la capacité d'un pays ou d'une région à rester compétitif et indépendant.

Un réseau énergétique intelligent, une industrie plus résiliente ou des systèmes de défense modernes reposent tous sur des technologies de pointe. L'intelligence artificielle illustre parfaitement cette évolution. Si les États-Unis ont largement dominé la première phase de son développement grâce à des investissements considérables, l'Europe dispose néanmoins d'atouts majeurs dans plusieurs segments stratégiques. Entre 2015 et 2023, les investissements privés dans l'IA ont atteint près de **325 milliards de dollars aux États-Unis**, contre **55 milliards de dollars pour les principaux pays européens**. Ce décalage explique en partie l'avance prise par les acteurs américains ces dernières années. Pour autant, l'Europe occupe des positions clés dans plusieurs maillons essentiels de la chaîne de valeur, notamment les équipements liés aux semi-conducteurs, les infrastructures numériques, les services technologiques ou encore les solutions d'électrification nécessaires au développement des centres de données. La prochaine phase du cycle de l'intelligence artificielle pourrait ainsi offrir de nouvelles opportunités aux entreprises européennes capables de fournir les briques indispensables à son déploiement à grande échelle. Cette réalité contribue également à changer le regard porté sur les entreprises européennes. L'innovation ne se limite pas aux géants technologiques américains.

Dans des domaines aussi variés que la cybersécurité, l'automatisation industrielle, les infrastructures numériques ou les technologies de défense, l'Europe compte de nombreux leaders mondiaux occupant des positions stratégiques au sein de l'économie mondiale.

L'autonomie stratégique européenne apparaît aujourd'hui comme l'une des grandes tendances structurelles susceptibles de façonner l'économie du continent au cours des prochaines années. Bien plus qu'une réponse aux défis du moment, cette dynamique repose sur des besoins durables en matière de défense, d'infrastructures, de technologies critiques, de cybersécurité ou encore d'indépendance énergétique. Autant de domaines appelés à bénéficier d'investissements importants sur le long terme. Pour les investisseurs, ces évolutions rappellent qu'au-delà des fluctuations de marché, certaines transformations économiques profondes peuvent créer des opportunités durables. L'autonomie stratégique européenne pourrait ainsi contribuer à redéfinir le paysage industriel et technologique du continent au cours de la prochaine décennie.

BNPP AM Europe, 30/07/2026.

Ce document est fourni à titre informatif uniquement et ne constitue pas une recherche en investissement ou une analyse financière relative à des transactions sur des instruments financiers au sens de la directive MIF (2014/65/UE), ni une offre d'achat ou de vente d'investissements, de produits ou de services. Il ne doit pas être considéré comme une sollicitation ou un conseil en investissement, juridique ou fiscal, une recommandation pour une stratégie d'investissement ou une recommandation personnalisée d'achat ou de vente de titres.

En raison de sa simplification, ce document est partiel et les opinions, estimations et prévisions qu'il contient sont subjectives et susceptibles d'être modifiées sans préavis. Il n'y a aucune garantie que les prévisions se réaliseront. Les données, chiffres, déclarations, analyses, prévisions et autres informations contenues dans ce document sont fournis sur la base de nos connaissances au moment de sa création. Bien que le plus grand soin ait été apporté à sa rédaction, aucune déclaration ni garantie (y compris en matière de responsabilité envers des tiers), expresse ou implicite, n'est donnée quant à l'exactitude, la fiabilité ou l'exhaustivité des informations contenues dans le présent document. La décision de se fier aux informations contenues dans ce document relève de la seule responsabilité du destinataire. Ce document ne contient pas suffisamment d'informations pour étayer une décision d'investissement.

Édité par BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT Europe, société de droit français dont le siège social est situé au 1 boulevard Haussmann - 75009 Paris, immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Paris sous le numéro 319 378 832, et société de gestion de portefeuille, titulaire de l'agrément AMF n° GP 96002, délivré le 19 avril 1996.



Perspectives macroéconomiques

Tensions mondiales et enjeux français : les nouveaux équilibres des marchés

Nourries par la persistance de la guerre dans le Golfe Persique, qui maintient le coût de l'énergie à un niveau élevé, les anticipations du marché concernant les taux directeurs de la BCE et de la Fed pour les deux prochaines années contribuent à faire monter les taux d'intérêt à long terme. Cela s'inscrit dans un contexte de progression continue de la dette publique. **La tension obligataire nous semble donc durable.**

Aux États-Unis, la perspective d'un Congrès bloqué après les élections de mi-mandat rendrait toute consolidation budgétaire ambitieuse très difficile. De son côté, le Japon est confronté à un risque particulier : son impulsion budgétaire se heurte à une inflation déjà élevée selon ses standards historiques, ce qui justifierait un resserrement monétaire plus rapide. Quant au Royaume-Uni, il reste sous la surveillance des marchés avec l'arrivée d'un nouveau Premier ministre qui s'est engagé à exploiter pleinement « toute la flexibilité » offerte par les règles budgétaires actuelles.

Des taux directeurs plus élevés deviennent également plus déterminants pour les marchés actions américains. En effet, le secteur technologique – principal moteur de la hausse des valorisations boursières – s'endette désormais davantage pour financer les investissements considérables, nécessaires à la transition vers l'intelligence artificielle.

Même si les résultats des entreprises clés de la « révolution IA » restent impressionnants, les investisseurs deviennent plus hésitants face aux valeurs technologiques. Les coûts d'investissement augmentent rapidement, notamment en raison de la pénurie mondiale de puces mémoire, aggravée par la crise dans le Golfe Persique. Celle-ci réduit l'offre d'hélium, essentiel à la production des puces, et entraîne une hausse du prix du gaz naturel, qui est crucial dans le mix énergétique des pays producteurs de composants électroniques comme la Corée du Sud et Taiwan. **Le secteur technologique, traditionnellement facteur de désinflation, tend à devenir, au moins temporairement, une source d'inflation.**

Les besoins d'investissements massifs liés à l'IA contribuent aussi à maintenir des taux d'intérêt élevés. Très peu d'investisseurs arbitrent directement entre des investissements dans la tech et des actifs traditionnels tels que les obligations d'État à long terme. Et ce n'est certes pas la première fois dans l'histoire, qu'une vague d'innovation technologique nécessite des investissements considérables. Mais il s'agit de la première révolution technologique qui intervient alors que les besoins de financement des États sont eux-mêmes très importants. Au XIX^{ème} siècle, lors de la révolution ferroviaire, les États, de taille réduite, menaient des politiques budgétaires très orthodoxes. Dans les années 1920, la généralisation de l'électrification a également profondément transformé les économies modernes. **Aujourd'hui est sans doute le moment le plus propice à l'apparition d'un effet d'« éviction ».**

Cette concurrence pour les financements se joue à l'échelle mondiale, mais tous les États ne sont pas placés sur un pied d'égalité. **Les trajectoires d'endettement divergent de manière frappante de part et d'autre de l'Atlantique.** Selon les données harmonisées du Fiscal Monitor du FMI, entre 2022, année marquée par la fin de la pandémie et par l'intensification de l'attaque russe contre l'Ukraine, et 2025, la dette publique brute a diminué de 1,1 point de PIB dans la zone euro, malgré une croissance faible, tandis qu'elle a augmenté de 4,8 points aux États-Unis. L'écart de niveau est considérable : 123,9 % du PIB aux États-Unis contre 87,1 % dans la zone euro. Les effets persistants du *One Big Beautiful Budget Bill* de 2025 risquent de creuser encore cet écart au cours des prochaines années. Une certaine discrimination de la part des marchés est déjà à l'œuvre. Depuis l'élection de Donald Trump en

novembre 2024, la corrélation entre taux américains et allemands s'est relâchée, mais elle reste positive. Même les taux allemands ne peuvent échapper aux signaux provenant des États-Unis.

Par ailleurs, les mouvements du marché obligataire américain peuvent également influencer les écarts de taux au sein de la zone euro. Lorsqu'un actif sans risque de référence à l'échelle mondiale est sous pression, la prudence des marchés tend généralement à s'étendre aux signatures les moins solides. Depuis le début de l'année, la corrélation entre les taux américains à 10 ans et l'écart entre les taux français et allemands est forte.

“
La récente hausse brutale du spread français reste, de justesse, dans la fourchette dans laquelle il évolue depuis la dissolution de l'Assemblée nationale en 2024.

Mais, au-delà du « bruit négatif » général du marché obligataire américain, les développements domestiques en France n'aident guère. Après une première estimation rassurante de +0,2 % en glissement trimestriel, la croissance du PIB français au deuxième trimestre a été révisée à zéro, après une contraction de 0,3 % au premier trimestre. Nous sommes dangereusement proches de la définition technique d'une récession. Si le PIB devait continuer de stagner au second semestre, la croissance annuelle serait limitée à 0,3 %, bien en deçà de l'hypothèse sur laquelle avait été construit le budget initial 2026 (1,0 %). Un tel écart rend encore moins probable l'atteinte de l'objectif, pourtant peu ambitieux, consistant à maintenir le déficit à 5 % du PIB ou en dessous.

Les conditions politiques n'ont pas changé : l'adoption d'un projet de loi de finances complet pour 2027 d'ici la fin de l'année sera difficile et aucune avancée significative en matière de consolidation budgétaire ne semble probable. Tout gouvernement issu des prochaines élections sera confronté à une tâche particulièrement ardue pour reprendre le contrôle du déficit.

La France se distingue dans la zone euro : même en période conjoncturelle normale, son déficit budgétaire avoisine 5 % du PIB, un niveau que l'on n'observe habituellement qu'en période de récession. Cela signifie qu'elle ne dispose d'aucune marge de manœuvre pour faire face à des chocs extérieurs. La spécificité de la situation budgétaire française empêche également la BCE d'en tenir compte dans sa propre fonction de réaction. Même si tous les États membres voient leurs coûts de refinancement augmenter, rien n'indique que les difficultés françaises entravent la transmission de la politique monétaire à l'échelle de la zone euro. Compter sur un quelconque soutien de la banque centrale à ce stade relève de l'illusion. Même d'un point de vue conjoncturel, la France continue de se distinguer : les dernières enquêtes auprès des entreprises continuent de témoigner d'une résilience remarquable de l'économie de la zone euro. Cela ne pourra qu'encourager la BCE à poursuivre le resserrement de sa politique monétaire.



Gilles Moëc

Chef économiste du Groupe AXA

Nous pensons que le marché n'attend pas de changement majeur du projet de loi de finances initial — qui doit être présenté de manière imminente — et cela est probablement déjà intégré dans les prix. **Certaines caractéristiques de l'économie française nous offrent une bonne protection contre les risques financiers extrêmes.** Notre position extérieure est stable. Si la balance commerciale est souvent mise en avant, la balance courante, grâce à notre excédent dans les services, est équilibrée. Rapporté au PIB, le déficit commercial de la France est relativement stable depuis une dizaine d'années. Le pays gagne en compétitivité grâce à des coûts salariaux unitaires qui progressent moins vite que chez nos voisins, notamment en Allemagne. Et le déficit commercial avec la zone euro s'est d'ailleurs sensiblement réduit.

La France de 2026 n'est pas l'Espagne de 2010 : elle peut compter sur une épargne domestique abondante. Mais elle doit très vite élaborer une stratégie cohérente face aux enjeux structurels, comme l'éducation ou l'évolution du système des retraites. La réforme récemment lancée par l'Allemagne sur les retraites constitue un exemple intéressant à suivre.



Rencontre avec... Paul Flavier

Fonds Euros et Eurocroissance : dans les coulisses de la gestion d’AXA France

Vous avez pris vos fonctions en début d'année à la Direction des Investissements d'AXA France. Quelles sont vos priorités en matière de gestion ?

J’ai pris mes fonctions début mars avec deux priorités : premièrement, assurer la compétitivité des taux servis sur nos Fonds Euros et Eurocroissance. Comment ? En capitalisant sur la qualité des actifs en portefeuille et en naviguant au mieux dans l’environnement géopolitique et ses conséquences sur les marchés, pour protéger notre solvabilité et la performance. Deuxièmement, avec les équipes responsables de l’offre, nous avons entrepris de revoir les stratégies de notre gamme en unités de compte pour renforcer notre approche *best in class* et nous positionner sur les fonds offrant les meilleures perspectives de performance.

L'environnement de marché actuel est particulièrement complexe. Comment cela se traduit-il dans vos décisions d'allocation sur ces deux supports ?

L’environnement de marché a toujours été complexe, avec par exemple la crise euro-zone, la période des taux négatifs ou les épisodes de forte inflation. Ce qui est nouveau, c’est l’enchaînement des événements exogènes aux marchés et l’augmentation de leur fréquence (Covid-19, Ukraine, *Liberation Day*, Iran/Etats-Unis). L’environnement actuel peut s’appréhender à différents niveaux. Sur le plan géopolitique, les risques restent élevés et asymétriques, avec la possibilité de chocs exogènes négatifs (Moyen-Orient, Taïwan, relations Etats-Unis/Union européenne). Au niveau macroéconomique, l’environnement reste relativement porteur, avec une croissance et un marché de l’emploi résilients, surtout aux Etats-Unis. En matière de politiques économiques, les perspectives sont au contraire plutôt négatives, s’agissant à la fois des politiques budgétaires de plus en plus contraintes et des politiques monétaires plutôt orientées de manière restrictive. Enfin, du côté des marchés financiers et des acteurs économiques, la situation reste bonne, à la fois sur le plan des résultats des entreprises, de la performance des marchés actions, et du crédit où les taux de défaut sont faibles.

En termes d’allocation, nous avons profité de la hausse des taux au deuxième trimestre pour accélérer nos investissements en actifs obligataires et augmenter le rendement moyen du portefeuille. La baisse des taux qui s’ensuivit a été favorable. Enfin, nous avons continué le déploiement des stratégies dans les actifs alternatifs, bénéficiant d’un environnement de marché plus propice aux investisseurs, tout en maintenant la sélectivité de nos critères d’investissement. Dans ce contexte, la couverture du risque de change reste un point essentiel, les poches de diversification bénéficiant généralement de l’appréciation du dollar.

En quoi la stratégie d'investissement de l'Eurocroissance se distingue-t-elle concrètement du Fonds Euros ?

L’Eurocroissance, de par la structure de garantie à terme, a la capacité de capter plus de rendement et d’accroître son exposition sur des stratégies à haut rendement ou alternatives. Cela demande aussi une gestion plus dynamique, le portefeuille étant géré en *mark to market* et donc plus exposé à la volatilité des marchés. Enfin, l’Eurocroissance vise explicitement une composante d’investissement responsable plus forte, alors que l’univers éligible s’est accru et les contraintes règlementaires deviennent plus pragmatiques.

“
Même si l’allocation diffère, notre processus d’investissement permet d’alimenter à la fois le Fonds Euros et le Fonds Eurocroissance avec les mêmes stratégies sous-jacentes, offrant aux deux portefeuilles de la diversification et un large accès au marché, tout en prenant en compte les objectifs durables de l’Eurocroissance.

Sans anticiper les résultats de fin d'année, quelle dynamique observez-vous sur ces supports depuis le début de l'année ?

Les deux éléments clés de la performance sont d’une part, le taux de rendement de la poche obligataire – qui a pu être amélioré dans l’environnement récent – et d’autre part la poursuite du déploiement des stratégies alternatives, qui augmente le rendement et accroît la diversification. Dans la poche alternative, nous observons une bonne performance des actifs de crédit (prêts seniors en direct aux entreprises, financements sécurisés d’actifs et d’infrastructure) et des *hedge funds* (via des fonds de fonds diversifiés).

Qu'est-ce qui distingue selon vous la gestion d'AXA France sur ces supports par rapport au marché ?

AXA dispose de quatre atouts dans la gestion de ces supports. Premièrement, un accès au spectre complet des classes d’actifs et stratégies d’investissement, à la fois en Europe, aux Etats-Unis et dans le reste du monde. Deuxièmement, un effet de taille grâce à une approche d’investissement commune à travers les différentes entités du Groupe, permettant diversification et accès aux meilleurs acteurs. Troisièmement, une forte capacité de sélection et d’analyse sur l’ensemble des classes d’actifs : c’est AXA qui définit ses critères de sélection et la plupart de nos véhicules d’investissement sont dédiés au Groupe. Quatrièmement, une approche rigoureuse et pragmatique en investissement responsable, qui vise un équilibre entre performance et sélectivité.



Paul Flavier
Directeur des investissements
AXA France

Pour les mois à venir, quelles sont vos grandes convictions d'investissement ?

Certains thèmes clés continueront de façonner l’environnement économique et les opportunités d’allocation : besoins structurels en infrastructure, notamment en énergie et électrification ; innovation, investissements et gains de productivité liés au digital et à l’IA ; gestion des trajectoires budgétaires et impact sur les politiques économiques ; complémentarité entre les marchés publics et privés pour offrir des solutions de financement à tous ces besoins. Nos allocations visent à positionner les portefeuilles sur les actifs bénéficiant de ces thèmes. Côté crédit, nous déployons nos portefeuilles sur des financements sécurisés d’infrastructure et d’équipement, et des prêts seniors aux entreprises, en privilégiant les instruments de moyen terme. Nous préférons dissocier crédit et duration, et évitons les instruments à très long terme. Côté *total return*, nous privilégions l’infrastructure et les *hedge funds*. Les marchés actions portés par les investissements technologiques affichent de bonnes performances depuis plusieurs années, notamment aux Etats-Unis, mais exigent diversification et maîtrise des biais sectoriels. A contrario, l’immobilier et le Private Equity nous semblent encore affectés par le changement de régime et la hausse des taux depuis 2022. Pour l’ensemble des classes d’actifs, nous insistons sur la diversification, la sélectivité, et la nécessité d’un déploiement régulier et progressif permettant de saisir les opportunités de marché aussi bien dans les périodes volatiles que dans des conditions plus normales.

Zoom sur ...

LinkedIn : pourquoi les CGP ne peuvent plus l’ignorer

Avec plus de 33 millions de membres en France, LinkedIn est devenu un espace incontournable d'information, d'influence et de mise en relation pour les professionnels du patrimoine. Pourtant, si la plupart des conseillers disposent aujourd'hui d'un profil, peu exploitent réellement ce réseau social comme un levier de réputation et de développement commercial.

Pourquoi cet enjeu devient-il stratégique en 2026 ? Quels sont les leviers qui fonctionnent réellement ? Et quels freins empêchent encore de nombreux CGP d'en tirer pleinement parti ?

Eclairage de Marie-Christine Fontaine, consultante en communication et stratégie de visibilité auprès des acteurs de l'assurance et du patrimoine.



Marie-Christine Fontaine

Fondatrice de Congruente

LinkedIn, un allié stratégique pour les CGP en 2026

Les clients n'achètent pas un contrat. Ils choisissent une personne à qui confier une partie de leur patrimoine, de leurs projets et parfois de leur histoire familiale. La différence ne se joue pas uniquement sur l'expertise. Elle repose également sur la capacité à rendre cette expertise visible, compréhensible et incarnée.

Dans un environnement où les offres patrimoniales tendent à se rapprocher, où l'information est accessible en permanence, l'asymétrie d'information qui caractérisait historiquement la relation entre le conseiller et son client se réduit progressivement.

Cette évolution renforce un enjeu majeur pour les CGP : se différencier. Non seulement par la qualité de leur conseil, mais aussi par leur capacité à inspirer confiance et à rendre leur valeur ajoutée tangible et visible.

Car si la recommandation reste l'un des premiers moteurs de développement de la profession, elle ne fonctionne plus tout à fait de la même manière. Hier, elle suffisait souvent à déclencher une prise de contact.

Aujourd'hui, elle constitue davantage un point de départ qu'un point d'arrivée. Le prospect cherche des signaux de confiance sur Google : une photo, un profil LinkedIn, des prises de parole, des publications.

La recommandation crée l'intérêt. La présence en ligne contribue souvent à confirmer que la personne recommandée mérite cette confiance.

C'est là que LinkedIn devient un levier stratégique. Non seulement pour inspirer confiance avant une prise de contact, mais aussi pour entretenir sa présence dans l'esprit de ses prospects, de ses clients et de ses prescripteurs tout au long de la relation.

Votre marque personnelle = un actif de confiance

La marque personnelle est parfois caricaturée comme un exercice de storytelling ou de mise en scène. Je pense au contraire qu'elle constitue une véritable infrastructure de confiance, indispensable pour les CGP et leurs cabinets. À condition d'être construite avec cohérence et authenticité.

Les CGP qui obtiennent le plus de visibilité et de traction commerciale sur LinkedIn partagent souvent un point commun : ils ont choisi un territoire d'expertise clair et une cible prioritaire. L'une des erreurs les plus fréquentes consiste à vouloir parler de tout à tout le monde.

Le généraliste attire plus difficilement l'attention ; le spécialiste, lui, devient mémorable. Chefs d'entreprise, professions libérales, expatriés, dirigeants ou familles patrimoniales : choisir une niche ne réduit pas les opportunités ; cela augmente la pertinence du message.

Les publications agissent ensuite comme une première conversation. Le chemin est relativement simple : contenu, visibilité, crédibilité, confiance, prise de contact.

Beaucoup de professionnels pensent encore que la valeur d'une publication se mesure au nombre de vues ou de mentions « J'aime ». En réalité, elle se révèle souvent ailleurs : dans le message privé reçu plusieurs semaines plus tard, dans la recommandation d'un client,

dans l'invitation à intervenir lors d'un événement, dans l'appel d'un prospect qui arrive déjà convaincu de votre expertise ou dans l'opportunité d'affaires générée par un contenu publié plusieurs mois auparavant.

LinkedIn n'est pas seulement un outil de visibilité ; c'est un outil de prospection indirecte et de réassurance.

Ceux qui en tirent le meilleur parti sont les plus constants. La régularité bat presque toujours la perfection. J'observe de jeunes CGP qui ont fait de LinkedIn leur principal levier de développement commercial. Les résultats ne sont pas apparus en quelques semaines : il leur a souvent fallu un à deux ans de présence régulière pour construire leur crédibilité, leur audience et leur réseau. Aujourd'hui, ils bénéficient d'un flux régulier de prospects qualifiés qui les contactent déjà convaincus de leur expertise et de leur légitimité.

Les trois freins qui empêchent encore de se lancer

Le premier frein est sans doute celui que j'entends le plus souvent : « Je ne vois pas le ROI. »

Je réponds généralement que la réputation est un actif stratégique. Refuser d'y consacrer du temps parce que son retour n'est pas immédiatement mesurable reviendrait à refuser de rénover les bureaux de son cabinet parce que cela ne génère pas directement de chiffre d'affaires.

Pourtant, l'environnement dans lequel vous recevez vos clients influence leur perception. Votre réputation produit le même effet. Elle rassure, crédibilise et positionne votre cabinet.

Le deuxième frein est le manque de temps.

Pour beaucoup de CGP, LinkedIn apparaît comme une tâche supplémentaire qui vient s'ajouter à des journées déjà bien remplies. LinkedIn ne doit pas être considéré comme une activité annexe mais comme un élément de l'infrastructure commerciale du cabinet, au même titre que les événements, les partenariats ou la relation client.

D'autant qu'il n'a jamais été aussi simple de produire du contenu. Les outils d'intelligence artificielle peuvent aider à structurer les idées, améliorer la rédaction ou trouver des angles. D'autres solutions permettent de créer rapidement des visuels professionnels. La barrière à l'entrée n'est plus technique ; elle est avant tout organisationnelle.

Le troisième frein est la recherche du contenu parfait.

Beaucoup de professionnels publient peu parce qu'ils veulent publier parfaitement. Un CGP qui publie une fois par semaine pendant un an obtiendra généralement plus de résultats qu'un professionnel qui partage un contenu irréprochable tous les trois mois.

Enfin, beaucoup sous-estiment le pouvoir du contenu éducatif. Les clients n'attendent pas de leur conseiller qu'il révèle des stratégies patrimoniales révolutionnaires à chaque publication. Ils cherchent surtout à comprendre un sujet, décrypter une actualité, éviter une erreur ou bénéficier d'un éclairage. Les professionnels qui réussissent sur LinkedIn sont rarement ceux qui cherchent à impressionner. Ce sont souvent ceux qui expliquent le mieux.

Votre visibilité devient un avantage concurrentiel

Si ces freins méritent d'être dépassés aujourd'hui, c'est aussi parce que l'environnement dans lequel évoluent les CGP est en train de changer.

La question n'est plus seulement de savoir comment développer sa visibilité. Elle est de comprendre pourquoi cette visibilité devient progressivement un avantage concurrentiel.

Car nous assistons à une transformation profonde des comportements. Le *Great Wealth Transfer* redessine progressivement les habitudes d'épargne et d'investissement. Les futurs héritiers recherchent davantage de transparence, d'accessibilité et de pédagogie.

Parallèlement, les sources d'information se diversifient. Aujourd'hui, selon une étude récente menée par Amundi, près d'un investisseur français sur cinq s'informe auprès de créateurs de contenus financiers, les fin-fluenceurs. Parmi eux, un sur deux déclare avoir pris une décision d'investissement après avoir consulté un contenu. Et près de neuf sur dix se disent satisfaits de cette expérience.

Plus frappant encore : une étude récente montre que 67 % des 18-25 ans consultent une intelligence artificielle avant de prendre une décision financière.

L'IA devient progressivement un point d'entrée naturel vers l'information financière. Cela ne signifie pas que le rôle du conseiller disparaît. Au contraire. Plus l'information devient abondante, plus la confiance humaine devient précieuse. Plus les contenus se multiplient, plus les clients recherchent des professionnels capables d'apporter du contexte, du discernement et une relation de confiance dans la durée.

C'est précisément ce que permet une présence LinkedIn bien construite : rester présent dans l'esprit de ses clients, entretenir la relation avec ses prescripteurs et rendre son expertise visible auprès de futurs clients au moment où ils cherchent des réponses.

Ingénierie Patrimoniale

Pierre Deplagne
Juriste Droit Financier

Crypto-actifs : l'âge de la maturité ?

Pendant longtemps, les crypto-actifs ont été perçus comme un univers réservé aux passionnés de nouvelles technologies et aux investisseurs les plus audacieux. Quinze ans après la création du Bitcoin, ce marché s'est profondément transformé. Aujourd'hui, les crypto-actifs ne sont plus seulement vus comme une alternative aux monnaies classiques : ils sont de plus en plus considérés comme une catégorie d'investissement à part entière. Ils suscitent l'intérêt des banques, des gestionnaires d'actifs, des grandes entreprises et, désormais, des régulateurs.

Cette évolution marque une rupture. Le secteur entre dans une phase plus organisée : il ne s'agit plus seulement de tester de nouvelles idées, mais de construire un cadre capable de coexister avec la finance traditionnelle.

Une technologie qui dépasse désormais le seul Bitcoin

Lancé en 2009, le Bitcoin demeure le crypto-actif le plus connu. Conçu pour permettre des échanges de valeur directement entre utilisateurs, sans intermédiaire, il repose sur la technologie *blockchain*, un registre numérique partagé permettant d'enregistrer et de sécuriser les transactions.

Depuis, l'écosystème s'est considérablement enrichi. Aux côtés du Bitcoin sont apparus des crypto-actifs aux fonctions très diverses. Certains, comme l'Ether, permettent le développement d'**applications décentralisées et l'exécution de contrats intelligents**.

D'autres, appelés *stablecoins*, cherchent à limiter la volatilité en suivant la valeur d'une monnaie officielle, comme l'euro ou le dollar. De nouveaux projets visent aussi à représenter sous forme numérique des actifs financiers ou immobiliers.

Cette diversification témoigne d'une évolution profonde : les crypto-actifs ne sont plus uniquement envisagés comme des instruments spéculatifs mais comme des outils de transformation des infrastructures financières, des moyens de paiement ou des modalités de financement des entreprises.

Un marché porté par l'innovation...

L'un des principaux moteurs du développement des crypto-actifs réside dans les promesses de la technologie blockchain. Grâce à elle, les informations relatives aux transactions sont partagées entre plusieurs participants au lieu d'être conservées par un seul acteur central. Les transactions peuvent ainsi être réalisées sans cet intermédiaire central, tout en offrant un niveau élevé de traçabilité et de sécurité, des échanges plus rapides, une réduction des coûts de transaction et l'automatisation de nombreuses opérations.

La tokenisation constitue également l'une des évolutions les plus prometteuses. Elle consiste à créer une version numérique d'un actif traditionnel (par exemple une action, une obligation ou une part de fonds d'investissement), sous forme de jeton, afin de faciliter son échange, son suivi ou sa détention. De nombreux acteurs considèrent aujourd'hui cette technologie comme un levier dans l'efficacité des marchés financiers.

L'intérêt croissant des investisseurs institutionnels (banques, compagnies d'assurance ou fonds d'investissement), illustre cette montée en puissance. Ces acteurs développent progressivement des offres de conservation, de négociation ou de tokenisation, ce qui témoigne d'une professionnalisation progressive du secteur.

... mais toujours confronté à des risques importants

Cette dynamique ne doit toutefois pas masquer les nombreuses fragilités du marché.

La forte volatilité des principaux crypto-actifs demeure l'un des premiers facteurs de risque pour les investisseurs. En pratique, cela signifie que leur prix peut monter ou baisser très fortement en peu de temps, parfois en quelques heures seulement...

À cette volatilité s'ajoutent des risques opérationnels importants, liés par exemple au fonctionnement des plateformes ou à la sécurité informatique. Les dernières années ont été marquées par plusieurs faillites de plateformes d'échange, des cyberattaques de grande ampleur, des fraudes, ainsi que des projets reposant sur des modèles économiques insuffisamment viables. Ces événements ont rappelé que les crypto-actifs évoluaient encore dans un environnement où les garanties offertes aux investisseurs restaient souvent limitées.

Le développement rapide des *stablecoins* a également attiré l'attention des banques centrales et des autorités de supervision. En raison de leur vocation à être utilisés comme moyen de paiement, **ces actifs soulèvent des interrogations en matière de stabilité financière, de protection des utilisateurs et de souveraineté monétaire**, c'est-à-dire la capacité d'un État ou d'une banque centrale à contrôler sa monnaie et sa politique monétaire.

L'encadrement juridique devient un enjeu stratégique

Face à ces évolutions, la question n'est plus de savoir s'il convient de réglementer les crypto-actifs, mais comment le faire sans freiner l'innovation.

Les approches retenues à travers le monde demeurent très contrastées. Les États-Unis privilégient encore largement l'application des réglementations financières existantes, tandis que certaines juridictions asiatiques ont adopté des stratégies plus ciblées pour attirer les entreprises du secteur.

L'Union européenne a choisi une voie différente : **élaborer un cadre réglementaire spécifique applicable à l'ensemble des États membres**. L'objectif est double : renforcer la confiance des investisseurs tout en favorisant le développement d'un marché européen compétitif.

MiCA, la pierre angulaire de la stratégie européenne

Cette ambition s'est concrétisée avec l'entrée en application du règlement européen « Markets in Crypto-Assets » (« **MiCA** »), un texte européen destiné à fixer des règles communes pour une grande partie du marché des crypto-actifs.

MiCA ne s'applique pas aux instruments financiers traditionnels, mais couvre une large partie des crypto-actifs jusque-là peu ou pas réglementés.

“
Le règlement instaure notamment des obligations de transparence pour les émetteurs de crypto-actifs.

Il crée également un régime harmonisé applicable aux prestataires de services sur crypto-actifs (c'est-à-dire les acteurs qui fournissent des services liés aux crypto-actifs, comme l'achat, la vente, l'échange ou la conservation) en imposant une autorisation préalable de leur autorité nationale compétente. En contrepartie, ils bénéficient d'un passeport européen leur permettant d'opérer dans l'ensemble du marché intérieur.

Une attention particulière est accordée aux *stablecoins*, considérés comme susceptibles de présenter des risques plus importants pour la stabilité financière. Leurs émetteurs sont soumis à des exigences renforcées en matière de gouvernance, de réserves d'actifs et de droits de remboursement des détenteurs. Concrètement, ils doivent notamment démontrer qu'ils disposent d'actifs suffisants pour faire face aux demandes de remboursement.

Au-delà de ces obligations prudentielles, MiCA introduit également un dispositif destiné à prévenir les **abus de marché**, rapprochant progressivement le fonctionnement des marchés de crypto-actifs des standards applicables aux marchés financiers traditionnels.

Une nouvelle étape pour la finance numérique

L'adoption de MiCA ne marque pas l'aboutissement de la réglementation des crypto-actifs, mais le début d'une nouvelle phase de leur développement.

Le secteur continue d'évoluer à un rythme soutenu. La finance décentralisée fonctionnant sans intermédiaire traditionnel, la tokenisation des actifs réels, les crypto-actifs adossés à des monnaies ou encore les interactions avec les projets d'euro numérique soulèvent déjà de nouvelles questions juridiques et économiques.

Dans le même temps, les établissements financiers traditionnels accélèrent leur transformation. De nombreuses banques expérimentent désormais les émissions d'obligations tokenisées, tandis que les sociétés de gestion développent des offres intégrant progressivement les actifs numériques dans leurs stratégies d'investissement.

Des crypto-actifs en assurance-vie ?

Si les crypto-actifs gagnent donc progressivement en légitimité dans l'univers financier, leur accès au sein des contrats d'assurance-vie demeure, à ce jour, extrêmement limité : cette catégorie d'actifs n'est pas éligible en tant qu'unité de compte.

Le régulateur a d'ailleurs eu l'occasion de rappeler que, de son point de vue, les crypto-actifs ne satisfont pas à l'exigence de protection suffisante de l'épargne investie exigée par le Code des assurances.

Le législateur a néanmoins ouvert la voie à une exposition indirecte et strictement encadrée : les réformes successives issues de la loi Pacte puis de la loi industrie verte ont ainsi permis l'éligibilité en unités de compte de certains véhicules réservés à des investisseurs avertis qui peuvent investir une part très limitée de leur actif en crypto-actifs.

Parallèlement, le marché a vu émerger des fonds d'investissement plus traditionnels dont l'objet n'est pas d'investir directement dans les crypto-actifs eux-mêmes, mais dans les sociétés qui participent à leur développement (par exemple les entreprises actives dans les infrastructures blockchain).

L'avenir des crypto-actifs dépendra probablement moins de leur capacité à concurrencer les systèmes financiers existants que de leur aptitude à s'y intégrer.

Dans cette perspective, **la réglementation apparaît moins comme un frein que comme une condition de leur développement durable**. En offrant un cadre **harmonisé, lisible et protecteur**, MiCA pourrait ainsi contribuer à faire entrer les crypto-actifs dans une nouvelle ère : celle d'**un marché mieux encadré, plus compréhensible pour les utilisateurs et davantage intégré à la finance de demain**.

Paroles de partenaires

Intelligence artificielle et conseil en gestion de patrimoine : une mutation d'outils, pas de vocation

L'intelligence artificielle s'invite désormais dans le quotidien des cabinets de conseil en gestion de patrimoine. Génération automatisée de comptes rendus, contrôles de conformité assistés, production de notes de marché à la chaîne : les usages se multiplient et transforment réellement la manière dont les CGP travaillent.

Mais cette même technologie, en se démocratisant chez les clients eux-mêmes, rebat aussi les cartes de la relation de conseil. Entre gains d'efficacité incontestables et nouveaux défis de légitimité, il est temps de dresser un état des lieux lucide.

Un gain de temps et de rigueur sur la conformité

Le premier terrain sur lequel l'IA a fait une entrée massive et plutôt consensuelle est celui de la conformité. Entre le devoir de conseil, l'obligation d'adéquation issue de la DDA et MIF2, la traçabilité des recommandations et la mise à jour permanente des connaissances client, la charge documentaire pesant sur les CGP n'a cessé de croître ces dernières années. Les outils d'IA permettent aujourd'hui de croiser automatiquement le profil de risque, la situation patrimoniale et les objectifs déclarés d'un client avec l'allocation proposée et de signaler les incohérences avant même la validation du dossier. Ils facilitent également la veille réglementaire, en résumant les évolutions de textes et en alertant sur leurs implications pratiques pour le cabinet.

Ce n'est pas un détail : une grande partie du temps consacré autrefois à la vérification manuelle des dossiers et à la mise en cohérence documentaire peut désormais être absorbée par des outils qui ne se fatiguent pas et ne se trompent pas de champ dans un formulaire. Le gain n'est pas seulement une question de productivité, c'est aussi une réduction du risque opérationnel, dans un environnement où l'erreur de conformité peut coûter cher, tant financièrement que sur le plan de la réputation.

Une formalisation du conseil plus rapide et plus solide

Second bénéfice, dans le prolongement du premier : la formalisation du conseil lui-même. Rédiger un compte rendu d'entretien argumenté, structurer une lettre de mission, expliciter par écrit le raisonnement qui conduit d'un profil client à une allocation d'actifs donnée, tout cela prenait auparavant un temps considérable, souvent réalisé en soirée ou le week-end une fois les rendez-vous terminés. L'IA générative permet de produire une première version structurée de ces documents en quelques minutes, à charge pour le conseiller de la relire, de l'ajuster et de se l'approprier.

Cette formalisation plus rapide a un effet vertueux : elle libère du temps pour ce qui compte réellement, à savoir l'échange avec le client. Elle renforce aussi la qualité et l'homogénéité de la documentation produite par un cabinet, précieuse en cas de contrôle comme pour assurer une continuité de service lorsque plusieurs conseillers interviennent sur un même dossier.

Des notes de communication plus régulières

Troisième avantage tangible, sur le terrain de la communication client. Produire une note de marché mensuelle, une synthèse macroéconomique ou une lettre d'information de qualité demande du temps et une expertise rédactionnelle que tous les cabinets, en particulier les structures à taille humaine, n'ont pas nécessairement en interne. L'IA permet désormais de produire ces contenus avec une régularité et une réactivité inédites, en s'appuyant sur l'actualité des marchés et en les adaptant au profil ou aux centres d'intérêt de chaque segment de clientèle.

Le bénéfice n'est pas seulement rédactionnel, il est aussi relationnel. Un client qui reçoit une note pertinente et bien construite tous les mois garde son conseiller présent à l'esprit, perçoit un suivi actif de son dossier, et associe le cabinet à une expertise vivante plutôt qu'à un rendez-vous annuel. Dans un métier où la confiance se construit dans la durée, cette présence régulière, rendue possible par l'IA, est un atout de fidélisation non négligeable.

Quand le client arrive avec sa propre allocation

Mais cette même démocratisation de l'IA produit aussi des effets beaucoup plus inconfortables pour le conseiller. De plus en plus de clients, en particulier les plus jeunes ou les plus technophiles, arrivent désormais en rendez-vous avec leur propre simulation d'allocation d'actifs, générée en quelques minutes à partir d'un assistant conversationnel ou d'un simulateur en ligne. La question n'est plus « que me conseillez-vous ? » mais « pourquoi votre proposition diffère-t-elle de celle que j'ai obtenue moi-même ? ».

Cette évolution change profondément la posture du conseiller. Il ne s'agit plus seulement de prescrire, mais de justifier, d'argumenter, d'expliquer pourquoi une allocation générique, produite sans connaissance fine de la situation fiscale, familiale et professionnelle du client, ne peut raisonnablement se substituer à un conseil personnalisé. C'est un exercice pédagogique supplémentaire, qui peut déstabiliser des conseillers habitués à une relation plus univoque. C'est aussi une opportunité : celle de démontrer concrètement, face à un client qui compare, la valeur ajoutée réelle du conseil humain par rapport à une réponse standardisée.



Aude Petibon
Présidente de Liège Invest

Le risque d'une standardisation du raisonnement

L'autre limite, plus insidieuse, touche le cabinet lui-même. À mesure que les outils d'IA s'intègrent dans la construction des allocations, il existe un risque réel de voir le raisonnement d'investissement se standardiser. Si tous les cabinets s'appuient sur des modèles similaires, alimentés par les mêmes données de marché et les mêmes hypothèses macroéconomiques, les recommandations produites tendent naturellement à converger. Le risque, à terme, est celui d'une banalisation du conseil en allocation d'actifs, où la valeur ajoutée du CGP se limiterait à la présentation d'un résultat plutôt qu'à sa construction.

C'est un point de vigilance essentiel pour la profession. L'IA doit rester un outil d'aide à la décision et de gain de temps, jamais une boîte noire à laquelle on délègue le jugement.

“
Le rôle du conseiller n'est pas seulement de produire une allocation, c'est de comprendre en profondeur pourquoi elle est adaptée à une situation particulière, et d'être capable de la faire évoluer avec le temps, au gré des changements de vie du client, ce qu'aucun modèle générique ne peut anticiper seul.

Chez Liège Invest : la proximité comme boussole

C'est précisément sur ce point que nous fondons notre conviction chez Liège Invest. Notre expertise ne réside pas dans la capacité à produire une allocation d'actifs plus vite qu'une autre, mais dans la qualité et la profondeur de la relation que nous construisons avec chaque client, dans la durée. Connaître l'histoire patrimoniale d'une famille, anticiper une transmission, ajuster une stratégie au fil d'un changement professionnel ou d'un accident de la vie : c'est cela, le cœur de notre métier, et c'est cela que l'IA, aussi performante soit-elle, ne peut reproduire.

Cette conviction guide également notre développement. Nous intégrons régulièrement des cabinets à taille humaine, portés par des conseillers qui partagent cette même exigence de proximité et cette même culture de la relation longue. Nous sommes convaincus que les clients en quête de cette proximité, d'un interlocuteur qui les connaît vraiment et qui reste disponible sur le temps long, continueront à se tourner vers des structures comme la nôtre plutôt que vers des solutions entièrement automatisées. L'IA rebat les cartes des outils, elle ne change pas la nature profonde de la confiance.

En conclusion, un outil à apprivoiser, pas une menace à subir

L'intelligence artificielle n'annonce pas la fin du métier de conseiller en gestion de patrimoine, mais elle en redéfinit clairement les contours. Elle allège la charge de conformité, accélère la formalisation du conseil et permet une communication plus régulière et plus riche avec les clients. Elle impose en retour une exigence supplémentaire de pédagogie, face à des clients mieux équipés et plus critiques, et une vigilance constante pour éviter que le raisonnement d'investissement ne se réduise à une production standardisée. Les cabinets qui sauront s'approprier ces outils pour dégager du temps au service de la relation, plutôt que de les subir comme une contrainte concurrentielle, seront les mieux placés pour l'avenir. C'est le pari que nous faisons chez Liège Invest : faire de la technologie un allié de la proximité, jamais son substitut.

Actualité des supports

Guillaume Dumans
Co-fondateur Feefty



Produits structurés : un marché qui gagne en maturité

Quelles tendances observer pour accompagner les allocations de fin d'année ?

À l'approche de la fin d'année, les conseillers en gestion de patrimoine entrent dans une période particulièrement riche en arbitrages patrimoniaux, nouveaux versements et réflexions autour des allocations de leurs clients. Les produits structurés occupent désormais une place centrale dans ces échanges. Mais la véritable évolution de cette rentrée 2026 ne réside pas dans les produits eux-mêmes. Elle réside dans la manière dont ils sont désormais utilisés, intégrés aux contrats d'assurance-vie et accompagnés dans le temps.

Le contexte économique explique largement cette évolution. Après une nouvelle remontée des taux entre la fin de l'année 2025 et le premier semestre 2026, les investisseurs doivent également composer avec un environnement géopolitique plus instable. Les tensions persistantes au Moyen-Orient, les interrogations autour des politiques monétaires, les fortes valorisations de certains secteurs ou encore les premières réflexions liées aux échéances politiques françaises de 2027 rendent les décisions d'investissement plus complexes. Pour autant, attendre n'est pas une stratégie patrimoniale.

Dans cet environnement, les produits structurés permettent de conserver une exposition aux marchés tout en définissant dès l'origine un cadre d'investissement lisible : horizon de placement, mécanismes de remboursement, niveau de protection ou scénarios de marché sont connus à l'avance.

Les solutions évoluent... mais les attentes aussi

La nouvelle remontée des taux observée depuis la fin de l'année 2025 a naturellement modifié les possibilités offertes aux CGP.

Le retour des notes à taux fixe en est probablement l'illustration la plus visible. Ces solutions, devenues beaucoup plus rares dans un environnement de taux proches de zéro, retrouvent à nouveau après l'épisode de 2023/2024 toute leur pertinence. Elles permettent d'associer un capital garanti à un rendement connu, inconditionnel, dès l'origine et viennent enrichir les possibilités de construction d'une allocation tout en profitant des bonus du fonds euros.

Les produits liés aux CMS, au TEC 10 ou à l'Euribor restent naturellement présents. Les investisseurs les abordent désormais avec davantage d'exigence : qualité des barrières, mécanismes de remboursement ou probabilité de rappel font partie intégrante de l'analyse.

Cela traduit une montée en maturité du marché où la qualité de construction d'un produit devient un critère (enfin !) plus important que son rendement potentiel.

Les CGP disposent aujourd'hui d'une palette de solutions diversifiées. Notre plateforme Feefty leur permet d'effectuer des cotations en totale autonomie. Ainsi produits de taux, produits actions, solutions à capital garanti ou produits plus offensifs peuvent désormais être associés dans une même stratégie patrimoniale.

Quand les convictions de marché rencontrent les mécanismes de protection

Chaque cycle économique fait émerger ses propres convictions d'investissement. L'année 2026 ne fait pas exception.

L'intelligence artificielle poursuit son développement dans l'ensemble des secteurs économiques. Les besoins liés à l'électrification de l'économie continuent de soutenir les infrastructures énergétiques. Les data centers deviennent un maillon indispensable de la transformation numérique tandis que les enjeux de souveraineté replacent certains acteurs de la défense au cœur des stratégies d'investissement.

Ces grandes tendances présentent toutefois une caractéristique commune. Leur potentiel reste largement reconnu par les marchés. Autrement dit, beaucoup de ces secteurs affichent déjà des niveaux de valorisation particulièrement élevés. Cette situation conduit naturellement de nombreux investisseurs à s'interroger sur le bon moment pour se positionner. Les produits structurés apportent ici une réponse particulièrement intéressante. Ils ne cherchent pas à remettre en cause ces convictions d'investissement. Ils permettent plutôt de les accompagner différemment en intégrant, dès la construction du produit, des mécanismes destinés à mieux gérer ce risque d'entrée.

Les approches *Best Strike*, qui permettent de retenir le meilleur niveau d'observation au démarrage, ou les barrières de protection dégressives illustrent parfaitement cette évolution. De nouveaux mécanismes comme le *One Star* ou le *Basket Star* sont également proposés par notre équipe, toujours avec le même objectif : bien calibrer le risque.

Les grandes convictions d'investissement ne changent pas la nature des produits structurés. Elles renouvellent simplement les univers sur lesquels ils peuvent s'exprimer.

Le sous-jacent retrouve sa juste place

Les derniers mois auront également rappelé qu'un produit structuré ne peut jamais être résumé à son coupon.

Certaines valeurs du secteur automobile, comme plusieurs produits *Phoenix Bearish* dont les remboursements se révèlent plus longs qu'anticipé, ont rappelé qu'un produit structuré ne pouvait se résumer à son rendement. Le regard des investisseurs s'est progressivement déplacé. Le coupon reste naturellement un élément de comparaison. Mais il n'est plus suffisant. La qualité du sous-jacent, sa volatilité, sa capacité à traverser différents cycles économiques, l'intégration, ou pas, d'un décrétement, son comportement historique ou encore la cohérence entre le mécanisme proposé et l'univers d'investissement deviennent désormais des critères d'analyse à part entière.

Chez Feefty, cette dimension pédagogique est dans notre ADN depuis notre lancement il y a 8 ans. Accompagner les CGP depuis la construction du produit jusqu'à son remboursement, en passant par le suivi quotidien, les reportings, les coupons ou le service après-vente, constitue aujourd'hui un véritable facteur de confiance.



“
Le produit structuré devient progressivement un outil d'allocation davantage qu'un simple produit de rendement.

D'une logique de produit à une logique d'allocation

C'est probablement la transformation la plus profonde du marché. Aujourd'hui, beaucoup de nos utilisateurs CGP raisonnent davantage en allocation.

Une note à taux fixe n'a pas vocation à répondre au même objectif qu'un produit construit autour d'une conviction sur l'intelligence artificielle. Un *Phoenix Bearish* sur taux ne sera pas utilisé de la même manière qu'une solution intégrant un mécanisme de *Best Strike* ou qu'un produit de campagne plus opportuniste.

Ces solutions ne sont plus concurrentes. Elles deviennent complémentaires. Les CGP construisent progressivement une allocation de produits structurés, chaque solution venant répondre à un objectif patrimonial clairement identifié. Cette évolution traduit une montée en compétence du marché.

Elle témoigne également d'une meilleure compréhension des possibilités offertes par ces instruments, qui ne sont plus considérés comme des produits isolés mais comme des briques complémentaires d'une stratégie d'investissement.

La personnalisation poursuit sa démocratisation

Le sur-mesure accompagne naturellement cette évolution. Choisir un sous-jacent précis, adapter les mécanismes de protection, définir un horizon de placement ou encore construire une solution répondant à un cahier des charges particulier deviennent aujourd'hui des possibilités concrètes.

Avec les équipes Feefty, ces solutions sont accessibles à partir de **500 000 €** sur les contrats **Coralis d'AXA** avec un référencement complet en 10 jours, offrant ainsi un cadre particulièrement adapté à cette montée en personnalisation des allocations.

En synthèse

Les produits structurés n'ont jamais eu vocation à remplacer les autres classes d'actifs. Leur force réside dans leur capacité à exprimer une conviction de marché dans un cadre de risque connu dès l'origine.

C'est probablement cette capacité d'adaptation qui explique leur développement. Et c'est sans doute cette même capacité qui continuera d'accompagner les conseillers en gestion de patrimoine dans la construction des allocations de demain.



Face au regain d’incertitude, comment (re)positionner vos portefeuilles ?

Résurgence du risque géopolitique, hausse des dépenses de défense ou encore remontée des taux souverains : autant de tendances structurantes qui imposent de repenser en profondeur les poches dynamiques comme les poches défensives.

Marie Jacot, Global Head of Distribution chez Edmond de Rothschild Asset Management, présente pour AXA THEMA ses principales convictions pour aborder les prochains mois.

La thématique de la résilience est l’une de vos fortes convictions sur les marchés actions. Pouvez-vous nous en dire plus ?

La période 1980-2020 a été marquée par la propagation de la paix et par une mondialisation heureuse. Au cours de cette parenthèse historique d'accalmie, nos sociétés ont pu se concentrer sur des sujets « discrétionnaires » : consommation (voitures, produits de luxe), loisirs, etc.

La nouvelle séquence qui s’ouvre est marquée par davantage d’imprévisibilité et de volatilité. Compte tenu de ce durcissement de l’environnement, les besoins se déplacent - sécurité, médicaments, ressources de base, chaînes d’approvisionnement. Il faut maintenant rattraper les sous-investissements massifs accumulés au cours des quarante dernières années dans de nombreux domaines.

Le fonds EdR SICAV Global Resilience, disponible en Gestion Libre dans les contrats Coralix, cible précisément les entreprises robustes dont l’activité doit permettre de faire face à ces nouveaux aléas en assurant le bon fonctionnement et la sécurité de la société, au niveau des États, des entreprises et des personnes physiques.

Concrètement, quels sont les grands piliers d’investissement de cette stratégie « Resilience » ?

Nous avons retenu quatre grands piliers, parmi lesquels **les infrastructures critiques** (actuellement 40 % du portefeuille) qui doivent être modernisées et transformées pour répondre aux besoins vitaux des populations. Nous nous intéressons par exemple aux opérateurs qui gèrent les réseaux d’eau des collectivités publiques locales, car il s’agit d’une activité non cyclique, régulée, qui offre de la visibilité et une croissance soutenue.

Le deuxième pilier est **la cybersécurité et la défense** (environ un tiers du portefeuille). Avec le développement du recours aux agents d’intelligence artificielle, qui accroît les surfaces d’attaques potentielles, les budgets alloués à la cybersécurité devraient augmenter. En ce qui concerne la défense, après des décennies de sous-investissement en Europe, le rattrapage à opérer est colossal. Trois vecteurs de croissance vont s’additionner dans les années à venir. Tout d’abord, la hausse programmée des budgets militaires des pays membres de l’OTAN, qui devraient passer de 2 à 3,5 % du PIB d’ici à 2035. Ensuite, l’accroissement de la part des équipements dans les dépenses de défense. Enfin, l’augmentation du poids des achats réalisés sur le marché domestique européen, pour le porter à 50 %. Tout ceci devrait générer une croissance de 150 % en 10 ans pour le secteur de la défense européen. Les États-Unis ne sont pas en reste, puisque Donald Trump a annoncé une hausse de 50 % du budget de défense américain, de 900 à 1 400 milliards de dollars.

Nous investissons également dans **l’accès aux ressources stratégiques** (15 % du portefeuille), les États cherchant à renforcer leur autonomie dans des secteurs clés tels que l’énergie, l’agriculture ou l’alimentation, ainsi que dans **la protection individuelle** (10 %), notamment dans le domaine sanitaire : médecine d’urgence et diagnostics.

Quel est l’intérêt pour les investisseurs de s’exposer à cette thématique ?

Actuellement, la croissance des bénéfices attendue sur les deux prochaines années pour le portefeuille est supérieure à 25 %. Cette progression repose sur des piliers solides, offrant une excellente visibilité. Le portefeuille dans son ensemble affiche une sensibilité au cycle économique moindre par rapport à celle du marché.

Du point de vue de l’allocation d’actifs, ce type de stratégie offre un bon niveau de diversification et intéressera les investisseurs à la recherche d’une thématique porteuse qui répond aux grands enjeux de notre société.

Vous avez évoqué votre conviction sur les marchés actions, qu’en est-il des marchés obligataires ? Quels sont leurs principaux moteurs de performance ?

En février 2026, la résurgence du risque géopolitique et les craintes d’un retour de l’inflation ont poussé les taux à la hausse et particulièrement sur la partie courte de la courbe (le taux 2 ans allemand a par exemple bondi de 2 % à 2,70 % en mars 2026 ⁽¹⁾).

Sur le plan monétaire, le contexte s’est nettement durci. En zone euro, après une année 2025 d’assouplissement (les taux de dépôt sont passés de 3 % à 2 %), la BCE a procédé en juin 2026 à son premier relèvement de taux directeurs depuis 2023. Une accalmie sur les cours du brut pourrait toutefois l’inciter à la prudence, dans un contexte où la croissance montre des signes de fragilité.

“ Aux États-Unis, le nouveau président de la Réserve fédérale, Kevin Warsh, a maintenu les taux inchangés en juin tout en retirant le biais accommodant, face à une inflation totale et sous-jacente encore nettement au-dessus de l’objectif (3,6 % et 3,3 % en mars).

Dans cet environnement volatil, **le portage et la gestion de la durée constituent des moteurs de performance essentiels**. Les portefeuilles obligataires qui ont su rester défensifs ont évité le gros de la tempête causée par la remontée des taux souverains tout en captant le portage issu des primes de risque crédit. Par ailleurs, **la capacité à capter les conditions favorables offertes sur le marché primaire** (refinancement des échéances de dettes courtes levant de ce fait une pression technique sur les émetteurs) a également été un vecteur de performance majeur.

Quel rôle peut jouer une poche obligataire défensive comme EdR SICAV Millesima 2032 ?

EdR SICAV Millesima 2032, disponible également chez AXA THEMA, est un fonds à échéance qui permet de cristalliser un objectif de rendement dans la durée, hors cas de défaut bien évidemment.

Le fonds tire pleinement parti de l’univers du Haut Rendement européen, un marché vaste, mature et très diversifié sectoriellement. Sa taille a été multipliée par plus de 20 depuis le début des années 2000 pour la notation BB- ⁽²⁾. Ce segment permet de bénéficier du portage qui est selon nous toujours attractif, assorti d’une moindre sensibilité à la volatilité des taux souverains. Rappelons en effet que la sensibilité naturelle du gisement Haut Rendement se situe autour de 3 à comparer à 6 pour les dettes souveraines. Les primes de risque, malgré un élargissement récent, demeurent en phase avec leurs moyennes historiques de long terme (environ 220 pb pour le BB et 460 pb pour le B) ⁽³⁾. Enfin, les taux de défaut restent bas et le marché primaire, actif depuis deux ans, a permis aux émetteurs de refinancer leurs échéances courtes dans de bonnes conditions.

Quels sont les atouts d’Edmond de Rothschild AM sur ce type de produit ?

Edmond de Rothschild AM fait figure de pionnier sur les stratégies obligataires à échéance. Les premiers fonds Millesima ont été lancés fin 2008 et ont, depuis, collecté plus de 5 Mds € d’encours dans des contextes variés.

Cette antériorité constitue un atout important : elle témoigne d’un **savoir-faire éprouvé sur plusieurs cycles de marché**, mais aussi de notre capacité à proposer aux investisseurs un cadre d’investissement lisible, particulièrement recherché dans l’environnement actuel. La gamme Millesima s’est ainsi imposée comme une offre de référence auprès des **conseillers en gestion de patrimoine** et, plus largement, de la clientèle distribution.

Le lancement d’**EdR SICAV Millesima 2032, 13^{ème} fonds daté ouvert** de la gamme, s’inscrit pleinement dans cette dynamique. Lancé en décembre 2025, il a déjà atteint **350 millions d’euros d’encours**, confirmant l’intérêt du marché pour cette expertise et la pertinence de notre positionnement. Il permettra dans les prochains mois aux investisseurs de s’exposer à la classe d’actifs dans un cadre maîtriser.

Avertissement

Achevé de rédiger en juin 2026. Ceci est une communication publicitaire. Veuillez vous référer au prospectus de l’OPCVM et au document d’informations clés avant de prendre toute décision finale d’investissement.

EdR SICAV Millesima 2032 est un compartiment de la SICAV de droit français agréée par l’AMF et autorisée à la commercialisation en France, Belgique, Suisse, Chypre, Grèce, Espagne, Italie, Portugal, Luxembourg et en Allemagne. **L’indicateur de risque note 2 (Part A-EUR et I-EUR) sur une échelle de 1 à 7 cet OPC. Principaux risques d’investissement :**

- Avertissement relatif au risque inflation
- Risque de perte en capital
- Risque de gestion discrétionnaire
- Risque de crédit
- Risque de taux
- Risque de crédit lié à l’investissement dans des titres spéculatifs

EdR SICAV Global Resilience est un compartiment de la SICAV de droit français agréée par l’AMF et autorisée à la commercialisation en France, Espagne, Allemagne, Royaume Uni, Luxembourg, Italie et en Suisse. **L’indicateur de risque des parts A et I est noté en catégorie 4 sur une échelle de 1 à 7 cet OPC. Principaux risques d’investissement :**

- Risque de perte en capital
- Risque actions
- Risques liés à l’investissement dans les marchés émergents
- Risque lié à l’investissement dans des petites et moyennes capitalisations
- Risque de change
- Risques liés à l’inflation

EDMOND DE ROTHSCHILD ASSET MANAGEMENT (FRANCE)
47, rue du Faubourg Saint-Honoré 75401 Paris Cedex 08
Société anonyme à Directoire et Conseil de Surveillance au capital de 11.033.769 euros
Numéro d’agrément AMF GP 04000015
332.652.536 R.C.S. Paris

(1) Source : Bloomberg / Edmond de Rothschild Asset Management (France), données au 31/03/2026.

(2) Source : Bloomberg, HE00 au 30/03/2026. Les chiffres ont trait aux années écoulées et ne préjugent pas des résultats futurs. La notation BB- correspond à des obligations High Yield.

(3) Source : Bloomberg, mars 2026.

Actualités AXA

Résultats semestriels du Groupe AXA

Plan stratégique *Unlock the Future* :
les objectifs en ligne de mire

Primes brutes émises et autres revenus :

66,3 Mds€

+ 5 % vs. S1 2025

Résultat opérationnel :

4,5 Mds€

+ 4 % vs. S1 2025 et

+ 9 % en excluant AXA IM.

Ratio de solvabilité II :

218%

au 30 juin 2026,

+ 3 points par rapport au 1^{er} janvier 2026.

Résultat opérationnel par action :

2,19 euros

+ 8 % vs. S1 2025



Thomas Buberl

Directeur Général d'AXA

“

AXA a réalisé une performance exceptionnelle au premier semestre 2026, avec une **croissance de son résultat opérationnel par action** en haut de sa fourchette cible de 6 % à 8 %, tout en renforçant davantage la prudence de ses provisions.

« Ces résultats confirment qu'AXA est une entreprise « tout-terrain », capable de tenir son cap dans des conditions de marché changeantes.

En assurance-vie et santé, le résultat a progressé de **11 %**, porté par les mesures déployées dans l'ensemble de nos entités en santé et prévoyance, ainsi que par la forte croissance du résultat de nos activités d'épargne à long terme. Cette excellente performance illustre la force de notre modèle, fondé sur la diversification, à la fois en

termes de lignes de métiers et de présence géographique, et renforcé par le rééquilibrage du résultat entre l'assurance-vie et l'assurance dommages, résultant de la forte croissance en assurance-vie.

Nous avons enregistré une solide collecte nette positive en assurance-vie et épargne qui contribuera à la croissance progressive de nos résultats. Cette performance a été amplifiée par de nouveaux gains d'efficacité, notamment grâce à nos initiatives en matière de technologie et d'intelligence artificielle. »



Visionnez l'**interview**
de **Thomas Buberl**



Accédez au **communiqué**
de **presse**

#SagaTHEMA saison 3 : l'expertise en coulisses, la confiance sur le terrain

#THEMA_{saga}

Nouvelle saison, nouveau chapitre... la #SagaTHEMA met le cap sur ce qui fait la valeur d'AXA THEMA : son expertise.

AXA THEMA, c'est avant tout un **engagement collectif**, porté au quotidien par des femmes et des hommes mobilisés aux côtés des **conseillers en gestion de patrimoine et des courtiers généralistes**. Notre ambition : vous accompagner avec des **solutions fiables, performantes et sur mesure**, pour vous permettre de donner vie aux projets patrimoniaux de vos clients.

Qu'elle soit juridique, financière, fiscale ou orientée client... notre expertise est plurielle et complémentaire, et c'est précisément ce qui fait sa force. Cette saison, trois experts prennent la parole pour révéler toute la profondeur d'un écosystème au service de vos enjeux :

- **Emmanuel de la Jonquière**, Directeur Epargne et Prévoyance d'AXA France, qui partage les convictions et la stratégie d'investissement d'AXA France.
- **Charlotte Richard**, Directrice Générale Déléguée d'AXA Wealth Services, revient sur le rôle de ses équipes dans la gestion des contrats d'assurance-vie haut de gamme et sur leur engagement quotidien pour vous accompagner au mieux.
- **Alexis Rogier**, Responsable juridique assurance-vie, décrypte les évolutions juridiques et réglementaires en cours, et vous donne les clés pour anticiper et vous y préparer sereinement.

Une série à ne pas manquer pour mieux comprendre ce qui fait la force et la singularité d'AXA THEMA depuis plus de 30 ans.



À la rencontre de nos experts en 3 vidéos

Retrouvez tous les épisodes de la
#SagaTHEMA sur **www.axathema.fr**