

**YCE** partners.



DÉCEMBRE 2025

## **LOI INDUSTRIE VERTE, PARTAGE DE LA VALEUR**

---

## Une enquête auprès des acteurs de l'épargne

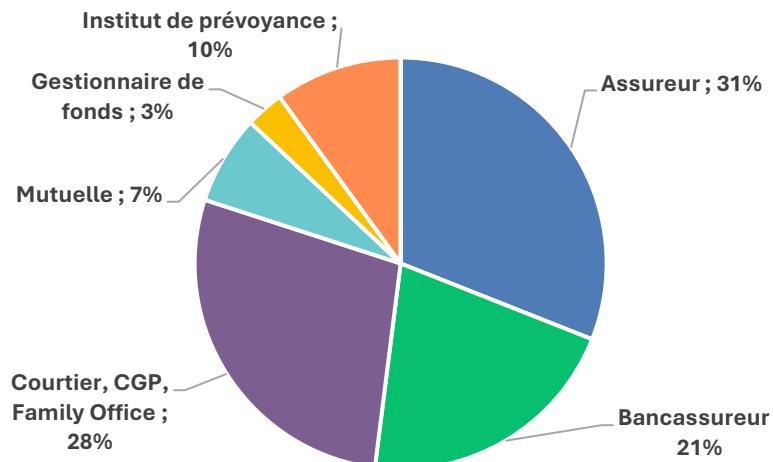
### Objectifs

- Évaluer le positionnement des acteurs face aux évolutions réglementaires engendrées par la loi Industrie verte, la transposition de l'ANI partage de la valeur un an après le 1<sup>er</sup> baromètre réalisé par YCE Partners et Sienna IM ;
- Étudier les impacts en conséquence sur les stratégies d'épargne et d'épargne retraite ainsi que les potentielles opportunités.

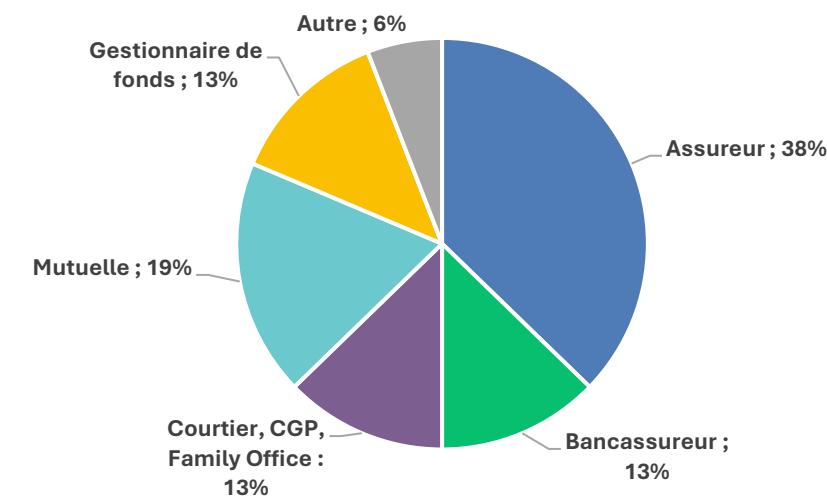
### Méthodologie

Interrogation par voie numérique des réseaux de YCE Partners et de Sienna IM – en juin 2025 – sur la base d'un panel offrant une bonne représentativité du secteur. Le même panel a été ciblé en 2025 et 2024.

Composition des répondants 2024



Composition des répondants 2025



## Commentaire de Sienna IM

**Pour cette 2<sup>e</sup> édition du baromètre dédié à la loi Industrie Verte, Sienna IM et YCE Partners ont voulu sonder les acteurs de l'épargne sur la dynamique de sa mise en œuvre dans les offres d'épargne-retraite et assurance-vie, un an après son entrée en vigueur officielle.**

Xavier Collot, Managing Director – Actifs cotés et hybrides, Sienna IM :

*« Après une phase initiale d'engouement, la dynamique d'adaptation des produits et services aux nouvelles exigences réglementaires progresse de manière encore mesurée, alors que, l'an dernier, beaucoup d'acteurs jugeaient les objectifs de la loi Industrie Verte accessibles et partageaient la conviction de devoir s'y conformer. Comme le monde de l'épargne vit une véritable petite révolution, les transformations concrètes prennent racine progressivement. Le marché est particulièrement exigeant pour la performance, la liquidité et la transparence des offres, ce qui ne peut qu'être positif pour l'épargnant qui a besoin de comprendre les opportunités et les risques de l'investissement en non-côté. Les gérants d'actifs, comme nous, ont un rôle clé à jouer dans cette démarche pédagogique. C'est dans cet esprit que nous venons de lancer notre nouveau fonds « hybride » thématique, Sienna Multi Actifs Euro Souveraineté accessible aux investisseurs particuliers dans les PER collectifs de Malakoff Humanis, 100% conforme aux exigences de la loi industrie verte. Cette démarche s'inscrit dans une stratégie plus large d'amélioration continue, où la contribution de chaque maillon de la chaîne est essentielle, qu'il s'agisse des sociétés de gestion, des assureurs ou des distributeurs. »*

## Commentaire d'YCE Partners

Anthony Salic, Associé fondateur – Directeur général, YCE Partners:

*« Comme l'année dernière, la loi Industrie Verte et la loi Partage de Valeur sont considérées comme une réelle opportunité pour les acteurs de l'épargne retraite et salariale. A titre d'exemple, pour ¾ des répondants, le contexte actuel constitue une opportunité de développement pour les UC vertes et ISR. Nous constatons cependant un écart entre cette perception et les actions mises en œuvre, révélant que la Loi Industrie verte n'est pas encore le tremplin pour le financement de l'économie réelle et de la transition écologie qu'elle ambitionnait de présenter. La mise en conformité des produits aux attendus de la LIV n'est encore que partielle plus d'un an après les premières échéances de mise en conformité pour l'individuel et en deçà des objectifs que les répondants s'étaient fixés l'année dernière. De fait, la mise en conformité à la Loi Industrie Verte comporte de nombreuses complexités que nous observons chez les clients que nous accompagnons : adaptation nécessaire des offres financières, outils et process pour intégrer des actifs non-côtés encore mal connus du grand public et des réseaux de distribution.*

*Les actions d'accompagnement des réseaux pour renforcer leur rôle de pédagogie et leur devoir de conseil sont ainsi reconnues comme clefs par les acteurs ; ces actions seront encore à renforcer pour être à la hauteur des enjeux réglementaires et permettre une valeur ajoutée forte vis-à-vis des clients. »*

## 2. Synthèse des résultats : une mise en conformité qui tarde à se déployer

### Loi Industrie Verte

**31 %**

des répondants indiquent que toutes leurs offres **individuelles** sont jugées conformes à la loi industrie verte.

**73 %**

des répondants estiment que le cadre réglementaire actuel constitue une opportunité concrète de développement pour les catalogues UC vertes / ISR.

**69 %**

des répondants ont développé des stratégies de marketing/communication et la formation des réseaux. **70%** prévoient d'activer ces leviers en 2024.

**40 %**

des répondants déclarent ne pas avoir rencontré de difficultés dans la mise en œuvre des actions liées au devoir de conseil.

### ANI Partage de la Valeur

**50 %**

des répondants ont développé une offre combinée entre le Plan de Partage de la Valeur (PPV) et le Plan d'Épargne Entreprise (PEE). En 2024, 75% évoquaient ce levier pour cibler les entreprises 11 – 49 salariés.

Atteinte des objectifs	Identification des bénéfices / opportunités	Identification d'obstacles	Caractérisation de leviers de démarcation	Appréciation des impacts
 <ul style="list-style-type: none"> <li>31% des répondants indiquent que toutes leurs offres d'épargne retraite individuelles sont conformes à LIV et seulement 13% pour les offres collectives (ce chiffre double s'agissant des nouvelles offres). On identifie ainsi une priorisation du marché individuel par rapport au collectif en cohérence avec le délai supplémentaire laissé au collectif (janvier 2026). En 2024, 72% des répondants prévoient d'adapter leurs produits et offres en cohérence avec LIV ;</li> <li>Perception mitigée partagée en 2024 sur le nouveau profil offensif (individuel) confirmée avec seulement 37% des acteurs conformes LIV qui prévoient ces profils sur l'individuel ;</li> <li>Les objectifs d'encours sur le non-côté restent flous (~40% des répondants n'en ont pas définis).</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>Les répondants considèrent que le contexte actuel génère des opportunités pour développer l'épargne retraite et l'AV ;</li> <li>Près de 3/4 des répondants estiment que le cadre réglementaire actuel constitue une opportunité de développement pour les catalogues UC vertes / ISR ;</li> <li>Comme en 2024, la facilitation du transfert des produits Art.83 vers les nouveaux dispositifs PERO est considérée comme un plus ;</li> <li>L'obligation de proposer une gestion profilée par mandat d'arbitrage compatible LIV pour l'AV est désormais plutôt jugée comme une opportunité (notée à 5/10 et plus par 63% des répondants). Elle n'était pas vue comme une réelle opportunité en 2024 (59% répondants notait l'opportunité à 5/10 maximum).</li> </ul>	 <p>Conformément aux retours du baromètre 2024, on retrouve dans les résultats du baromètre 2025 concernant les actifs non-côtés :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Le coût du portage de la liquidité /le risque d'illiquidité;</li> <li>La faible connaissance des investisseurs (75 % des réponses) ce qui renvoie au sentiment exprimé en 2024 d'une complexification de l'offre financière générant un défaut de compréhension des investisseurs français.</li> </ul> <p>Sur le volet devoir de conseil, 40 % des répondants déclarent ne pas avoir rencontré de difficultés dans la mise en œuvre des actions liées au devoir de conseil.</p> <p>Le besoin de formation et de pédagogie auprès du réseau est cependant souligné.</p>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>Développement de services complémentaires dont ingénierie patrimoniale ;</li> <li>Les fonds thématiques sont la stratégie phare, mobilisée par 55 % des répondants tandis que la souscription digitale est un levier activé par 27 % des répondants ;</li> <li>Près de 50% des répondants ont développé une offre combinée PPV et PEE pour les TPE/PME, contre 18% pour les ETI/Grands Comptes.</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>Marketing/Communication &amp; Formation des réseaux sont les deux leviers de transformations les plus activés (69%). Ils avaient été identifiés en 2024 comme impacts potentiels.</li> <li>Plus d'un répondant sur 2 a engagé des démarches RH ou managériales et la moitié des répondants a testé ou mis en place de nouveaux outils, process ou dispositifs produits.</li> <li>9 répondants sur 10 ont mis en place des éléments de communication spécifiques pour leurs clients. Et 60% ont communiqué des éléments de langage à leurs réseaux de distribution. Ces actions ne semblent toutefois pas suffisantes au vu des enjeux de pédagogie.</li> </ul>

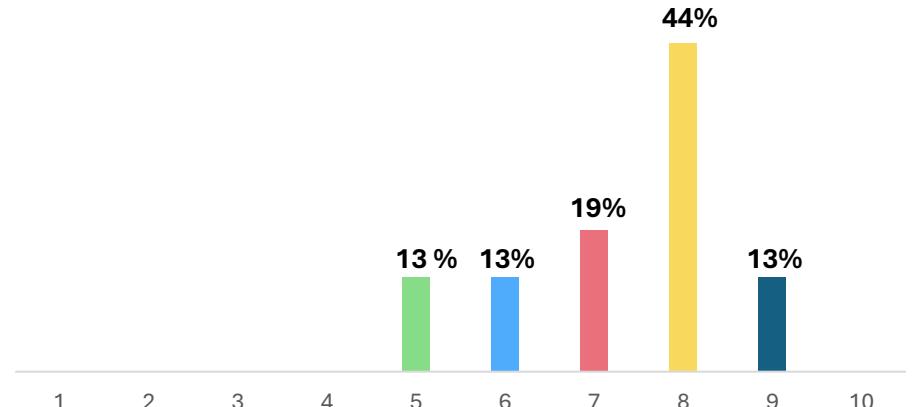
### 3. Analyse détaillée – volet Loi Industrie Verte : un contexte générateur d'opportunités qui se traduit par un optimisme dans l'atteinte des objectifs

#### Contexte de la loi Industrie Verte

QUESTION

Q2 : Selon vous, sur une échelle de 1 à 10, 1 étant le moins et 10 le plus, le contexte actuel (enjeux portés par la loi LIV mis en perspective avec la situation géopolitique actuelle) génère-t-il des opportunités pour développer l'épargne retraite et l'assurance vie ?

GRAPHIQUE

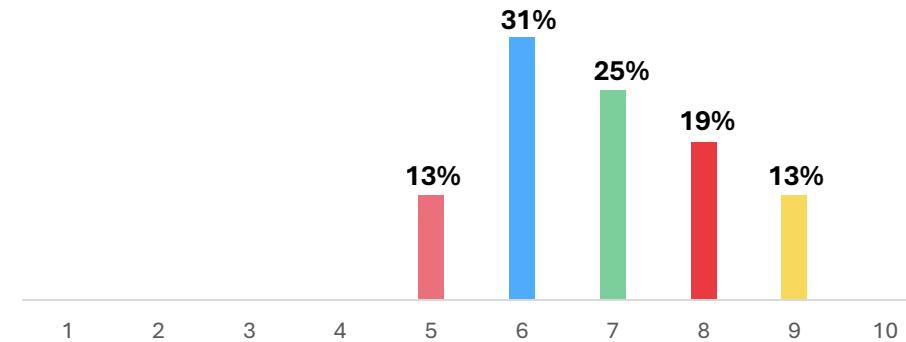


ANALYSE

Environ 76% des répondants considèrent que le contexte actuel génère des opportunités pour développer l'épargne retraite et l'assurance vie à hauteur d'au moins 7/10.

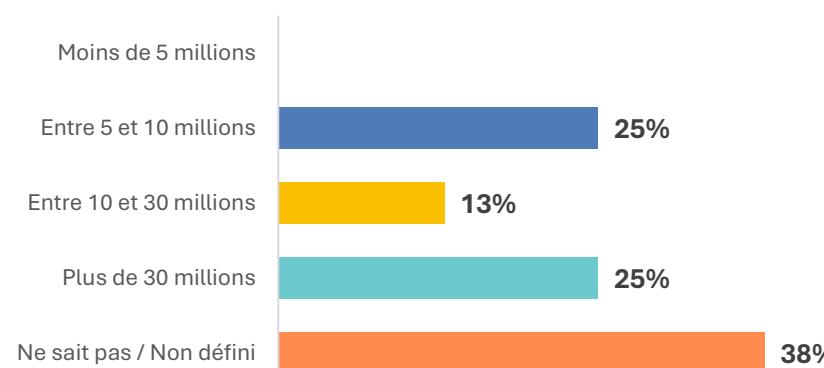
#### Objectifs et opportunité de collecte

Q3 : En considérant les évolutions que vous avez déjà mises en place et les obstacles que vous avez rencontrés, sur une échelle de 1 à 10, 1 étant le moins et 10 le plus, les objectifs de collecte prévus par la Loi Industrie Verte et l'avancement du niveau d'encours associé vous semblent-ils atteignables ?



**75 % des répondants placent leur évaluation entre 6 et 8 ce qui témoigne d'une confiance en l'atteinte des objectifs fixés par LIV.**

Q4 : Idéalement, pouvez-vous préciser le niveau d'encours attendu sur les 3 prochaines années ?



Les cibles entre **5 et 10 millions ou plus de 30 millions** représentent ensemble **50%** des réponses.

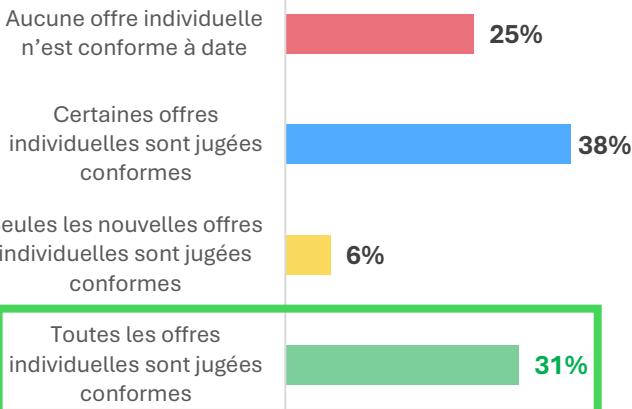
Un peu moins de la moitié des répondants ( $\approx 40\%$ ) ne connaît pas ou n'a pas défini ses objectifs d'encours.

### 3. Analyse détaillée – volet Loi Industrie Verte – PER - une priorisation du marché individuel par rapport au collectif

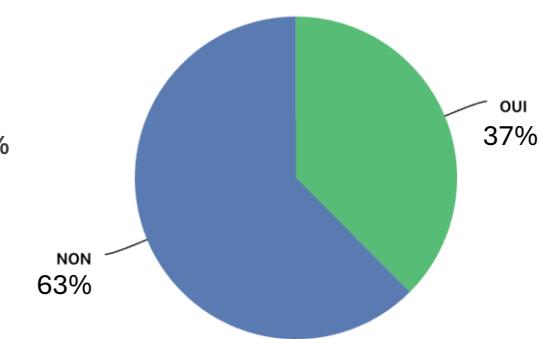
QUESTION

#### Atteinte sur le marché PER individuel

Q7 : Quel est votre niveau de mise en conformité sur le marché individuel ?



Q9 : Si vous proposez des produits individuels conformes LIV ou êtes en cours de mise en conformité, ces offres prévoient-elles un profil « Offensif » ?



GRAPHIQUE

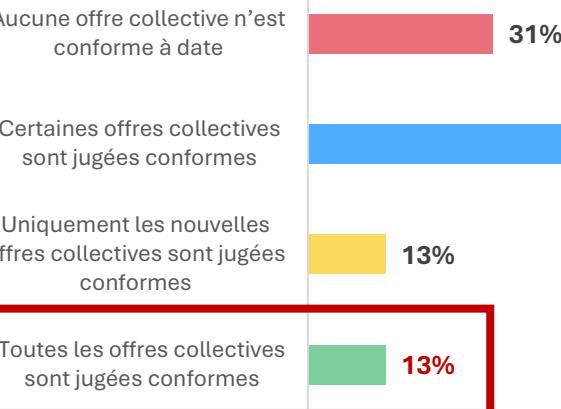
Environ 30% des répondants indiquent que toutes leurs offres individuelles sont jugées conformes à la loi industrie verte, 38% certaines offres uniquement et 6% que seules les nouvelles offres individuelles sont jugées conformes. Seuls 37% précisent que ces offres prévoient un profil offensif.

25% ont répondu qu'aucune de leurs offres individuelles n'est conforme à date mais parmi eux 64% précisent une mise en conformité d'ici janvier 2026.

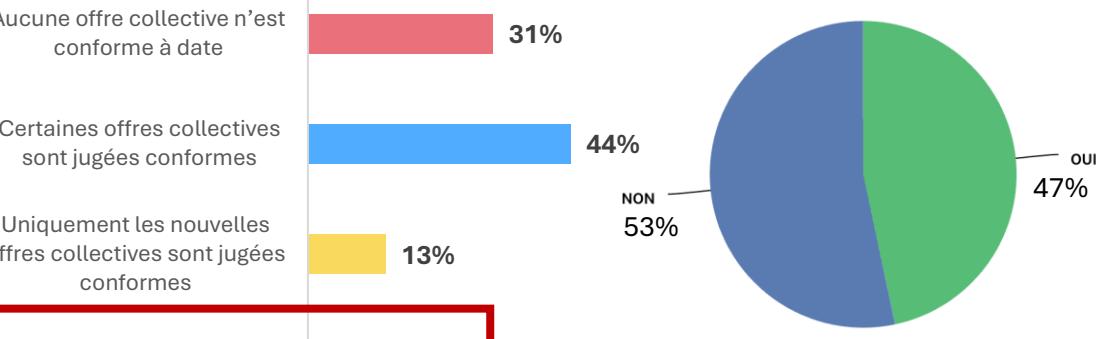
ANALYSE

#### Atteinte sur le marché PER collectif

Q10 : Quel est votre niveau de mise en conformité sur le marché collectif ?



Q12 : Si vous proposez des produits collectifs conformes LIV ou êtes en cours de mise en conformité, ces offres prévoient-elles un profil « Offensif » pour les entreprises ?



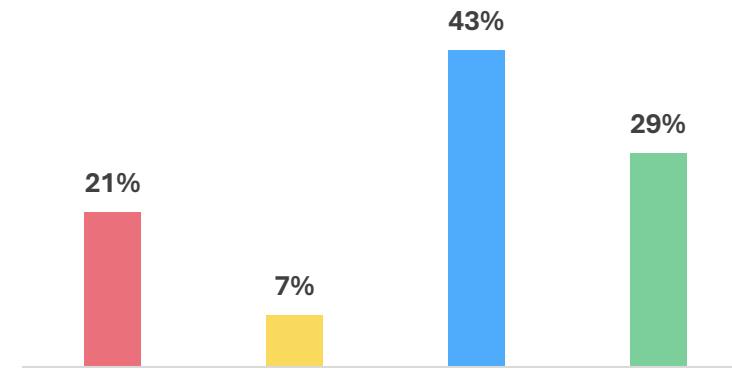
Environ 44% des répondants indiquent que seules certaines offres collectives sont jugées conformes. Environ 47% précisent que ces offres prévoient un profil offensif pour les entreprises.

31% remontent qu'aucune de leurs offres collectives n'est conforme à date mais parmi eux 85% précisent une mise en conformité d'ici janvier 2026.

### 3. Analyse détaillée – volet Loi Industrie Verte : un déploiement progressif de la mise en conformité sur l'assurance vie

QUESTION

Q17 : Quel est votre niveau de mise en conformité sur les dispositifs d'assurance vie ?



Toutes les offres ASV sont jugées conformes  
Uniquement les nouvelles offres ASV sont jugées conformes  
Certaines offres ASV (autre : transformation des offres préexistantes) sont jugées conformes  
Aucune offre ASV n'est conforme à date

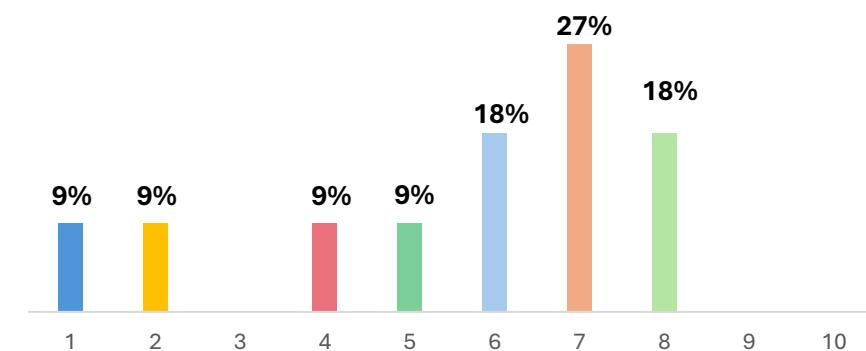
Environ 43% indiquent que seules certaines des offres ASV, comprenant des offres préexistantes, sont aujourd'hui conformes à LIV.

Environ 29% signalent qu'aucune de leurs offres ASV n'est conforme à date mais parmi eux, environ 78% précisent qu'elles seront conformes d'ici à janvier 2026.

#### Atteinte et opportunités de loi Industrie verte sur les dispositifs d'assurance vie

GRAPHIQUE

Q19 : Sur une échelle de 1 à 10, 1 étant le moins et 10 le plus, l'obligation de proposer une gestion profilée par mandat d'arbitrage compatible LIV pour l'assurance vie intégrée au texte a-t-elle représenté une opportunité pour favoriser la distribution de l'assurance vie ?



**Moyenne pondérée : 5,55**, ce qui reflète une perception modérément positive, mais sans consensus fort.

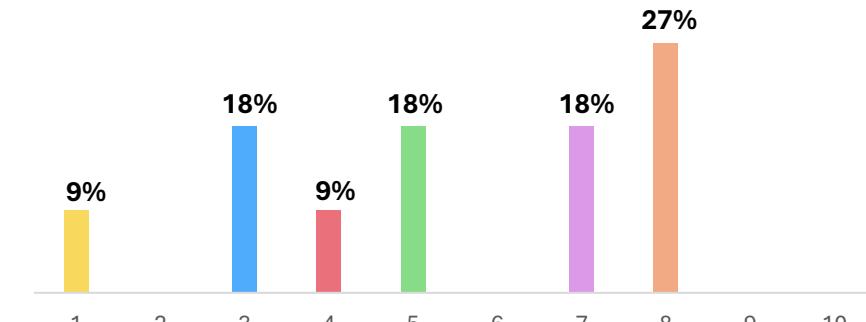
**Plus de la moitié (63%)** des répondants perçoivent **plutôt positivement cette obligation**, en tant que levier de développement pour la distribution de l'assurance-vie. 36% des réponses montrent une **position modérée voire négative**.

En 2024, 59% des répondants estimaient au maximum cette opportunité à 5/10 (dont environ 18% à 5/10).

ANALYSE

Q20 : L'article 32 modifiant l'article L131-1-2 du Code des assurances dispose que les contrats d'assurance vie devront disposer désormais d'une UC solidaire et d'une UC disposant d'un label d'État satisfaisant aux objectifs de transition écologique ou d'investissement socialement responsable défini par décret.

Sur une échelle de 1 à 10, le 1 étant le moins et le 10 le plus, cette nouvelle disposition a-t-elle représenté une opportunité commerciale à mettre en avant auprès de vos clients actuels selon vous ?



**Moyenne pondérée : 5,36**, ce qui reflète une perception modérément positive, mais sans consensus fort.

**Près de la moitié (45%)** des répondants ont perçu un **potentiel commercial notable** à mettre en avant auprès de leurs assurés/clients actuels. L'autre moitié remonte une **perception prudente ou incertaine** (env. 54%).

### 3. Analyse détaillée – volet Loi Industrie Verte : des actions de communication et de formation à destination des réseaux pour répondre à un défaut d'acculturation

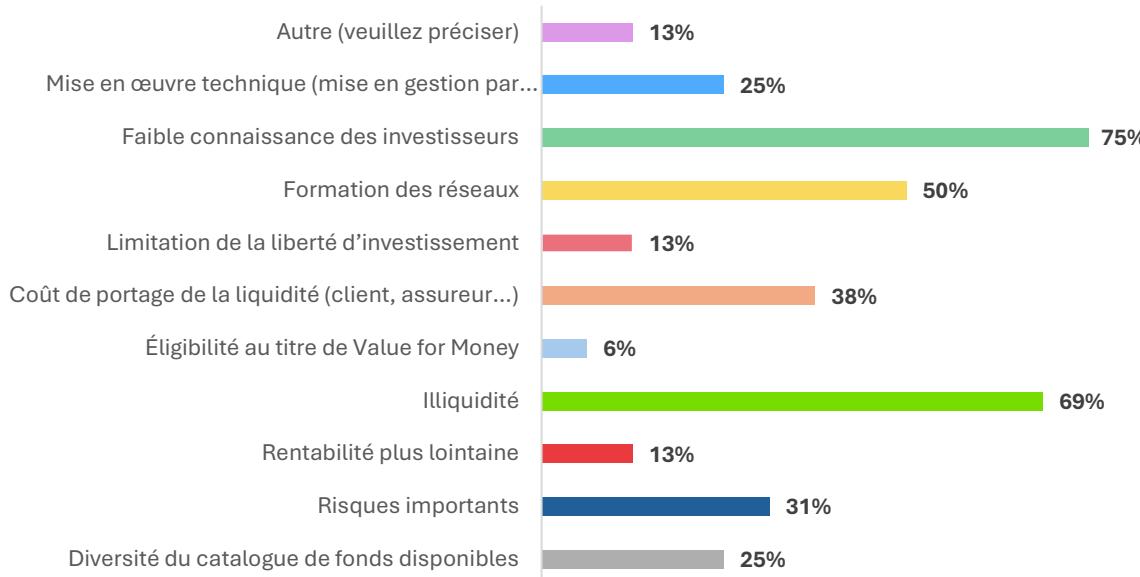
QUESTION

GRAPHIQUE

ANALYSE

#### *Sur les objectifs de collecte prévus par la Loi Industrie Verte et l'avancement du niveau d'encours associé*

Q5 : Quels sont les principaux obstacles qui peuvent ou ont pu freiner l'atteinte des objectifs de la loi industrie verte selon vous ?



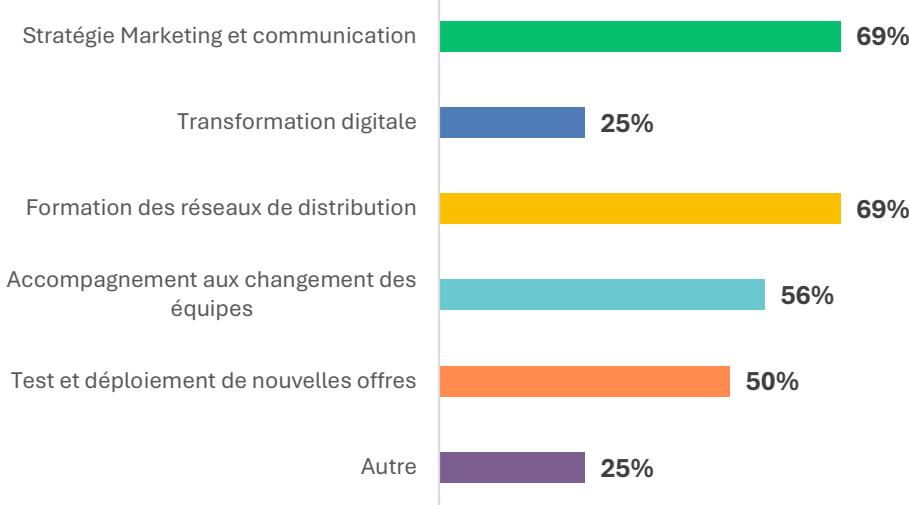
En ce qui concerne les principaux obstacles constatés, les réponses sont variées. En majorité, les participants identifient 4 obstacles :

- **Faible connaissance des investisseurs** (75 % - 12 réponses) : révèle un **manque d'acculturation ou de pédagogie** vis-à-vis du non-côté, rendant leur adoption plus lente malgré les évolutions réglementaires;
- **Illiquidité** (69 % - 11 réponses) ;
- **Formation des réseaux** (50 % - 8 réponses) : traduit un besoin fort de montée en compétence des distributeurs.

#### *Identification des impacts LIV*

#### *Sur les actions de transformation à mettre en œuvre*

Q6 : Considérant les évolutions majeures de cette loi, quelles principales actions de transformation avez-vous déployées afin de répondre aux nouvelles exigences réglementaires ?



La mise en place d'une stratégie dédiée de marketing/communication et la formation des réseaux de distribution sont les actions les **plus déployées** par les répondants (69%). Les acteurs misent donc sur la **pédagogie et la visibilité** comme moteurs de transformation.

Plus de la moitié des répondants ont également engagé un accompagnement des équipes spécifiques et la moitié ont testé ou créé **de nouveaux produits**.

\*Les réponses ont également fait remonter les difficultés suivantes : signature des avenants par les clients, pénalités de rachat, limitation à l'investissement...

### 3. Analyse détaillée – volet Loi Industrie Verte : des efforts de communication pour répondre aux enjeux de pédagogie en matière de durabilité

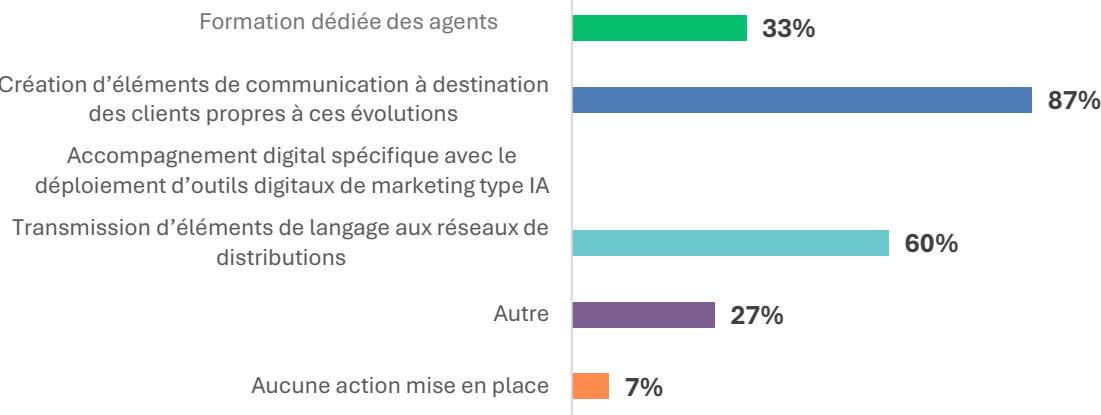
#### *Identification des impacts LIV sur les modalités d'accompagnement et de formation du réseau de distribution en matière de durabilité*

QUESTION

Q13 : L'article 32 prévoit d'inclure la prise en compte des préférences du titulaire en matière de durabilité au stade de la définition des grilles d'investissement (devoir de conseil).

Quelles sont les modalités d'accompagnement et de formation du réseau de distribution pour intégrer ces éléments dans le discours de vente que vous avez mis en place ?

GRAPHIQUE



ANALYSE

Près de **9 répondants sur 10 ont développé des supports de communication** et d'aide à la vente (87%). Toujours dans l'idée de structurer le **discours du réseau**, vient ensuite la transmission d'éléments de langage adaptés (60%).

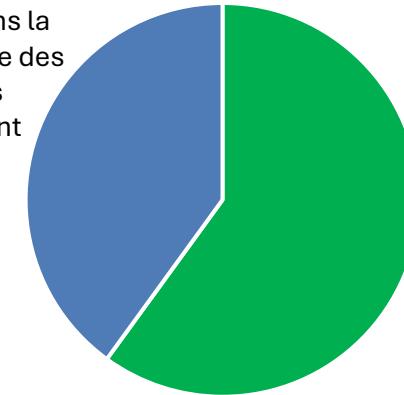
Un tiers seulement des répondants a mis en place **des sessions de formation dédiées aux collaborateurs** (33%).

Dans « Autre » on retrouve majoritairement la référence au réseau de courtage, en charge du devoir de conseil, le recours aux prestataires ou encore l'intégration dans le dispositif de formation continue pour les réseaux de distribution.

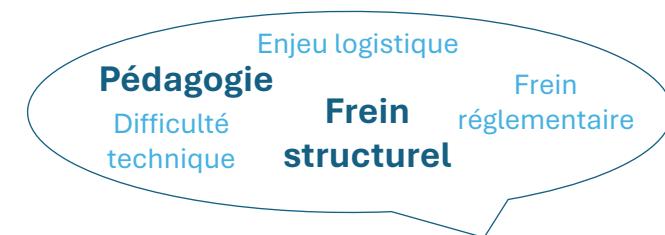
Q14 : Avez-vous rencontré des difficultés dans la mise en œuvre de ces actions ? Veuillez préciser lesquelles.

**40 % des répondants**

déclarent ne pas avoir rencontré de difficultés dans la mise en œuvre des actions citées précédemment



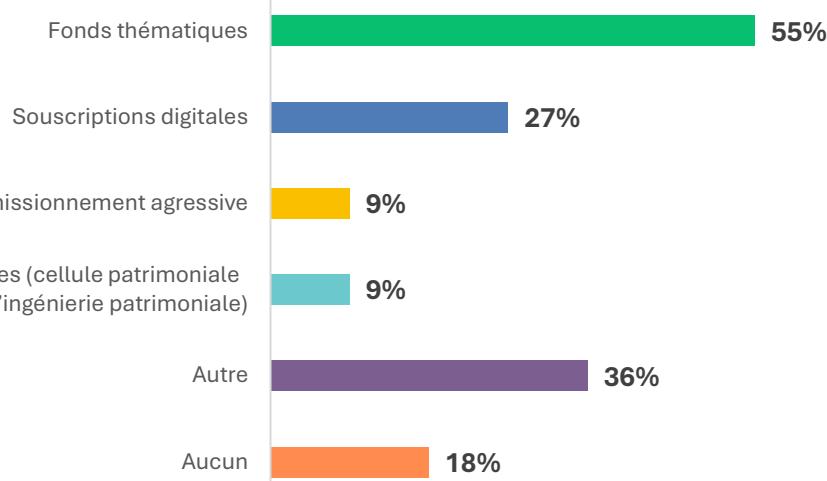
**60% répondants**  
déclarent avoir rencontré des freins très spécifiques



### 3. Analyse détaillée – volet Loi Industrie Verte : des opportunités concrètes de développement de nouvelles offres

QUESTION

Q21 : Sur quel élément vous êtes-vous appuyés pour vous démarquer face à la concurrence alors que le fléchage de l'épargne peut uniformiser un peu plus la composition des paniers d'unités de compte ?

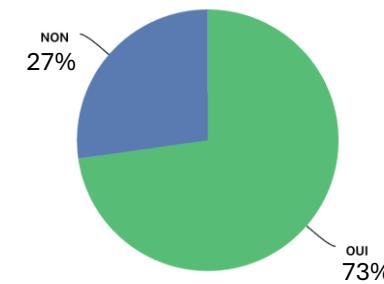


- Les fonds thématiques sont la stratégie phare**, mobilisée par 55 % des répondants tandis qu'un quart des répondants (27%) n'a pas identifié de stratégie spécifique.
  - La souscription digitale est un levier activé par 27% des répondants.**
  - Peu d'acteurs misent sur la politique de commissionnement (9 %) ou les services complémentaires (9 %).
- 36% évoquent ne pas être concernés par la question ou approcher le sujet par opportunisme.

GRAPHIQUE

#### Opportunités sur les UC

Q22 : Selon vous, le contexte réglementaire donne-t-il des opportunités pour développer un catalogue UC verte / ISR ?

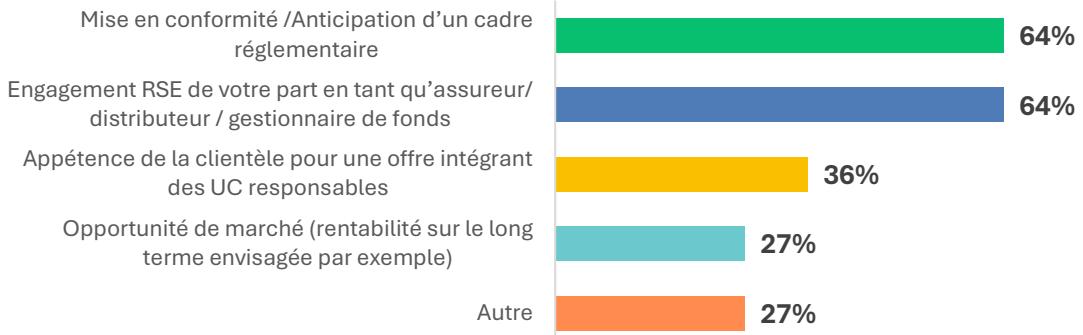


Près de 3/4 des répondants estiment que le cadre réglementaire **actuel constitue une opportunité concrète** de développement pour les catalogues UC vertes / ISR.

Cependant un 1/4 des répondants **ne voit pas (ou pas encore) de bénéfice direct** issu de la réglementation pour développer une offre ISR/verte.

ANALYSE

Q23 : Quelles sont les motivations principales à cette évolution ?



Deux moteurs principaux : conformité réglementaire et stratégie RSE (64% chacun), traduisant une dynamique double :

- Une **obligation externe** : répondre aux normes et contraintes réglementaires ;
- Et une **démarche volontaire interne** : affirmation d'une stratégie d'entreprise responsable.

Un tiers des répondants reconnaît une **demande croissante des épargnants** pour les produits responsables.

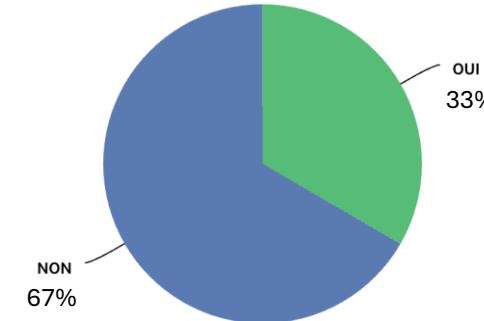
### 3. Analyse détaillée – volet Loi Industrie Verte : peu d'incitations à transférer vers les nouveaux dispositifs PERO

#### *Facilitation du transfert des produits Article 83 vers les nouveaux dispositifs PERO*

Q\*

Q15 : Avez-vous mis en place des stratégies commerciales dédiées, pour inciter les entreprises à transférer leur ancien Article 83 vers un PERO ?

GRAPHIQUE



ANALYSE

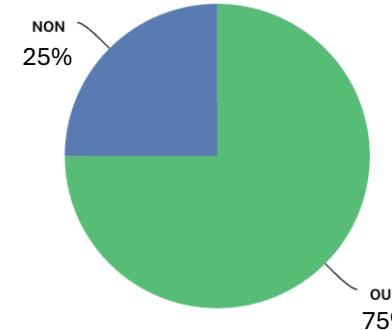
Les **deux tiers** des répondants **n'ont pas mis en place de stratégies** spécifiques pour promouvoir le transfert Article 83 vers le PERo.

Seuls 5 répondants ont déjà **initié des stratégies commerciales dédiées**, ce qui montre que certaines structures ont **anticipé l'intérêt réglementaire et opérationnel** du PERo (2 assureurs, 1 fédération et 2 courtiers).

Q\*

Q16 : Si oui, est-ce que cela a favorisé les transferts vers un PERo comme attendu ?

GRAPHIQUE



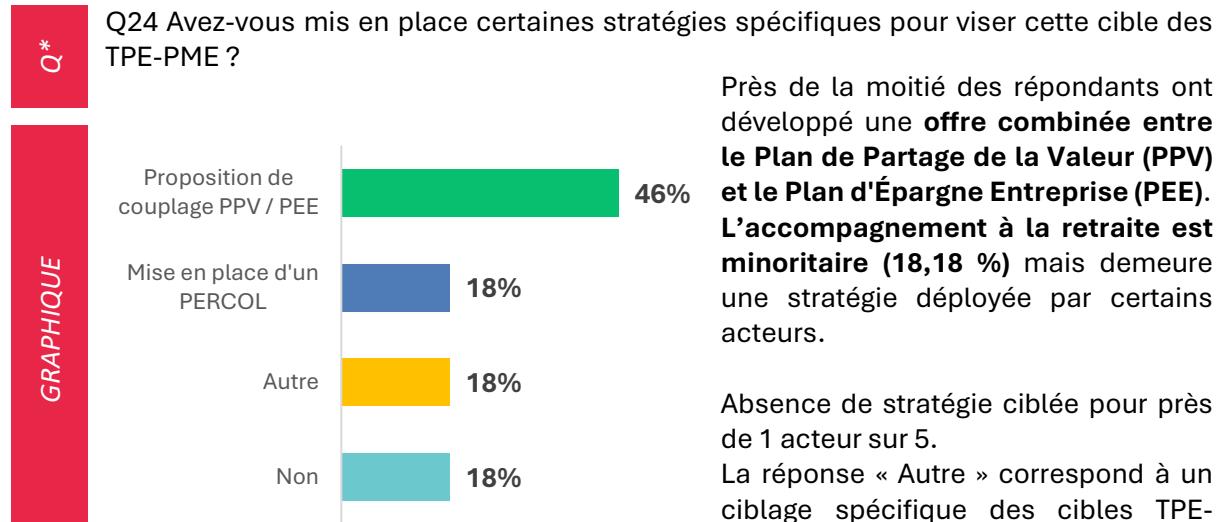
ANALYSE

3 répondants sur 4 estiment que les stratégies mises en place ont effectivement **favorisé les transferts vers un PERO**.

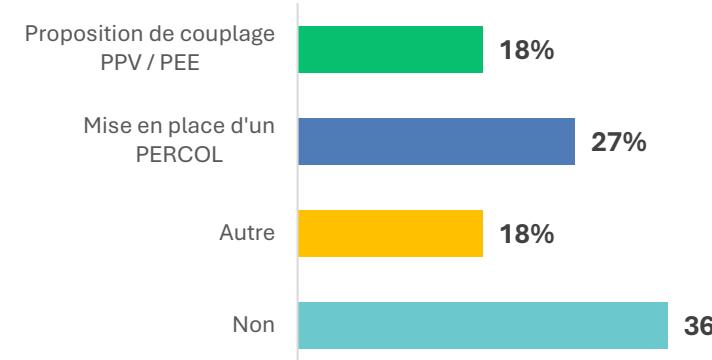
Pour les autres répondants, les actions n'ont **pas généré les effets attendus**. Cela peut refléter : 1) Des freins persistants côté entreprises (juridiques, RH, conservatisme...) 2) Une stratégie commerciale qui manque d'impact ou de ciblage.

### 3. Analyse détaillée – volet loi ANI partage de la valeur : un ciblage plus important des TPE/PME par rapport aux grands comptes pour les offres combinées PPV/PEE

#### *Impacts de l'ANI partage de la valeur sur les dispositifs de partage de la valeur*



Q26 Avez-vous mis en place certaines stratégies spécifiques pour viser cette cible des ETI / Grands Comptes ?



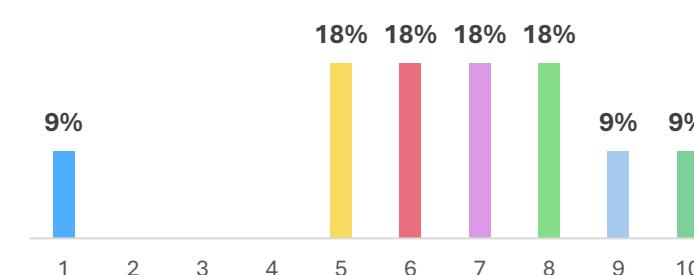
Un tiers des répondants n'a pas encore structuré de stratégie dédiée (36,36 %).

Contrairement aux TPE-PME, les ETI/grands groupes sont plus susceptibles d'avoir des dispositifs retraite existants, **l'accompagnement à la retraite reste le levier privilégié (27,27 %)**.

Le couplage PPV / PEE est peu mobilisé (18,18 %).

Q\* Q25 Sur une échelle de 1 à 10, 1 étant le moins et 10 le plus, considérez-vous ces stratégies comme fructueuses ?

Q27 Sur une échelle de 1 à 10, 1 étant le moins et 10 le plus, considérez-vous ces stratégies comme fructueuses ?



1/3 des répondants considère que les **stratégies sont véritablement fructueuses** (notes 8 à 10 cumulées : 36 %).

18% des répondants jugent les **stratégies modérément efficaces** (note de 6/10).

### 3. Analyse détaillée – volet loi ANI partage de la valeur : le niveau de modularité des offres et la formation des gestionnaires RH comme principaux leviers d'adaptation

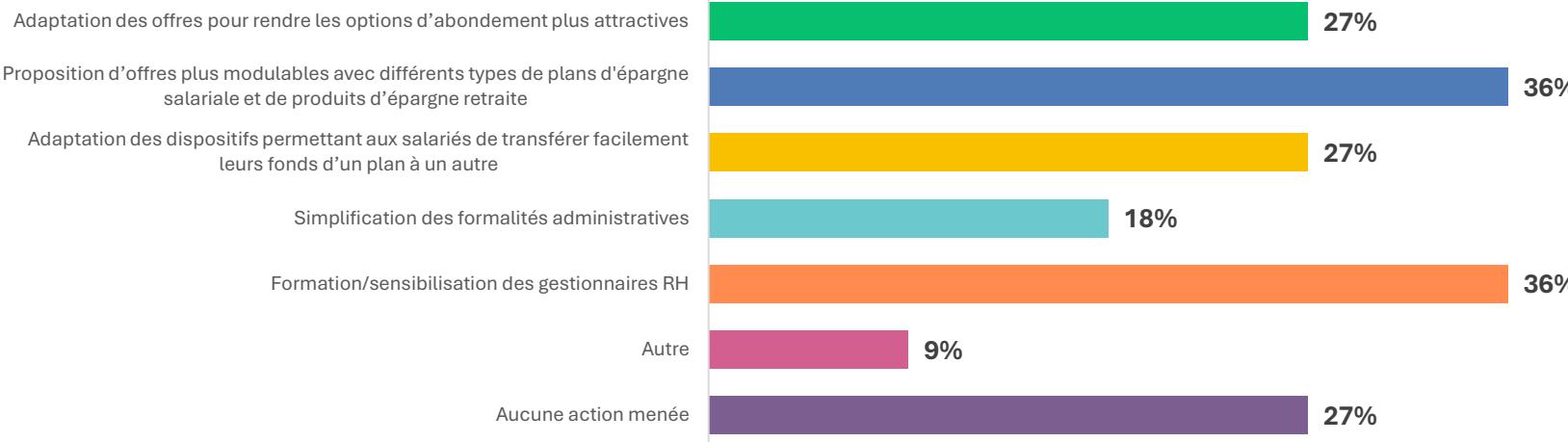
#### *Impacts de l'ANI sur les offres en matière d'épargne salariale et d'épargne retraite*

Q\*

Q28 Par quel moyen avez-vous adapté votre offre en matière d'épargne salariale et d'épargne retraite par rapport à cette nouvelle réglementation ?

GRAPHIQUE

ANALYSE



Deux leviers ont été mobilisés par 36% des répondants :

- Proposition **d'offres plus modulables** avec différents types de plans d'épargne salariale et de produit d'épargne retraite (comme le PEE, le Perco ou le PEI) et de produits d'épargne retraite (PER collectif, etc.);
- **Formation/sensibilisation des gestionnaires RH.**

Deux autres leviers activés par 1/3 des répondants : **adaptation des offres** (27%) pour la mise en cohérence avec les nouvelles exigences réglementaires et commerciales, **l'adaptation des dispositifs techniques**.

Pour 27%, aucune action n'a été menée à date pour adapter leurs offres d'épargne salariale et d'épargne retraite. A noter que dans le cadre du baromètre 2024, 66% des répondants indiquait à minima à 6/10 la nécessité d'adapter leur offre en matière d'épargne salariale et d'épargne retraite par rapport à la transposition de l'ANI Partage de la valeur – moyenne pondérée à 6,52.

## Disclaimer

Ce document est destiné exclusivement aux investisseurs professionnels au sens de la directive 2014/65/UE (MIFID II). Ce document est une communication marketing présentant les stratégies et l'expertise des sociétés de gestion du groupe Sienna Investment Managers. Ce support n'a aucune valeur précontractuelle ou contractuelle, il fournit des descriptions ou des analyses basées sur des informations générales. Les opinions qui y sont exprimées ne tiennent pas compte de la situation individuelle de chaque investisseur et ne peuvent en aucun cas être considérées comme un conseil juridique, un conseil fiscal ou une recommandation, une sollicitation, une offre ou un conseil pour tout investissement ou arbitrage de titres ou tout autre produit ou service de gestion ou d'investissement. L'horizon de placement recommandé est un minimum et ne constitue pas une recommandation de vente à l'issue de cette période. Les performances passées ne constituent pas une garantie des performances futures des investissements. La valeur des investissements et la performance des produits présentés dans ce document peuvent augmenter ou diminuer fortement et un investisseur peut ne pas récupérer le montant initial de son investissement. Certains investissements, en particulier les investissements dans des fonds de capital-investissement ou de capital-risque, présentent un degré de risque supérieur à la moyenne et doivent être considérés comme des investissements à long terme. Les produits présentés dans ce document peuvent faire l'objet de certaines restrictions dans certains pays ou à l'égard de certaines personnes. En conséquence, vous êtes invité à vous assurer du respect des dispositions légales et réglementaires qui vous sont applicables. Les informations contenues dans ce document peuvent être partielles et sont susceptibles d'être modifiées sans préavis. Elles ne peuvent être reproduites en tout ou en partie sans l'autorisation préalable de Sienna Investment Managers. Sienna Investment Managers, société par actions simplifiées au capital de 10 000 EUR, immatriculée au registre du commerce et des sociétés de Paris sous le numéro 983 606 211. Siège social : 21 boulevard Haussmann, 75009 Paris, France.

SIENNA GESTION, membre du groupe Sienna Investment Managers | Société anonyme à Directoire et Conseil de surveillance au capital de 9 824 748 € | RCS : 320 921 828 Paris | N° Agrément AMF : GP 97020 en date du 13 mars 1997 | N° TVA intracommunautaire : FR 47 320 921 828 | Code APE : 6430Z | Siège social : 21 boulevard Haussmann 75009 Paris | [www.sienna-gestion.com](http://www.sienna-gestion.com)



**YCE** partners.

**Sienna**  
INVESTMENT MANAGERS