

IMMOBILIER

Louer



P. 56



est-il toujours rentable ?

Bourse
Les atouts des fonds
alternatifs

p. 34

Assurance-vie
Comment investir
aujourd'hui

p. 14

Plus-value de cession : optimiser le remploi p. 74

ISSN : 1161-8116

L 16170 - 864 - F - 7,80 € - RD



AMOUREUX DE BELLES PIERRES, INVESTISSEZ AU COEUR DES VILLES.



CAEN – BAYEUX – HONFLEUR – TROUVILLE – PONT-AUDEMER – ROUEN – SENLIS – LIMOGES – CHÂTELLERAULT

Depuis 50 ans, Buildinvest est une référence majeure de l'immobilier de rénovation et de la défiscalisation immobilière. Le Groupe Buildinvest intervient sur tout type d'immobilier résidentiel et commercial en France au travers de dispositifs fiscaux tels que : Loi Malraux, Monuments Historiques, Denormandie, Déficit Foncier, etc.



DÉFISCALISATIONS IMMOBILIÈRES - GESTION LOCATIVE

18, RUE DE PRONY 75017 PARIS - 01 47 64 03 04 - CONTACT@BUILDINVEST.COM
BUILDINVEST.COM

ASSURANCE

8 Actualité

10 Contrat

Le **PER Amalia** par Alyor, assuré par Gan Eurocourtage

12 Entretien

Avec **Daniel Collignon**, directeur général de Spirica et d'UAF Life Patrimoine

14 Allocation

Assurance-vie : comment investir aujourd'hui ?

BOURSE

24 Actualité

26 Produits

Le **fonds** de small et mid-caps d'Erasmus Gestion et les dernières innovations des sociétés de gestion

30 Rencontre

Avec **Claire Bourgeois**, directrice générale du Crédit mutuel AM

32 Conjoncture

Miser sur l'IA générative : coup sûr ou coup de poker ?

34 Portefeuille

Une dose de performance absolue pour apporter de la stabilité

IMMOBILIER

44 Actualité

48 Nouveaux programmes

52 Grand angle

Les résidences haut de gamme sur l'Arc atlantique de Terrésens

54 Interview

De **Steven Perron**, président-fondateur du groupe Magellim

56 Marché

Acheter pour louer : est-ce toujours rentable ?

PATRIMOINE

70 Actualité

74 Stratégie

Plus-value de cession : comment optimiser le remploi ?

PROFESSION

80 Actualité

84 Analyse de services

L'acquisition de ManyMore par Harvest et l'outil Must Compliance d'InComon

86 Point de vue

D'**Evelyne Brugère**, vice-présidente exécutive de l'Affo

88 Distribution

Ces nouveaux fournisseurs du marché des CGP

94 Interaction

CGP : comment s'adresser à ses clients sur les réseaux sociaux ?

TENDANCES

98 Destination

100 Art de vivre

50 Carnet immobilier

71 Librairie du patrimoine

IMMOBILIER

Acheter pour louer : est-ce toujours rentable ?



pages 56 à 66



Daniel Collignon



Claire Bourgeois



Steven Perron



Evelyne Brugère

ASSURANCE

Assurance-vie : comment investir aujourd'hui ?

pages 14 à 22

PATRIMOINE

Optimiser le remploi d'une plus-value de cession

pages 74 à 78

Un encart abonnement est jeté sur une partie du tirage.

FAITES FAIRE DES ÉCONOMIES D'IMPÔTS À VOS CLIENTS !



Choisir Financ'île,
c'est réduire le montant de ses impôts
tout en participant au **développement
économique des Outre-mer.**



Financ'île, votre expert en Girardin Industriel

vous accompagne depuis **plus de 10 ans** dans le montage de vos opérations de défiscalisation.

Devenez partenaire pour profiter d'une rentabilité de 15 à 21%



Plus d'informations sur www.financile.com



Financ'île Paris
49, avenue Hoche – 75008 Paris
Tél. : 01 56 68 35 00 – Fax : 01 56 68 35 01

Financ'île Réunion
313 E, rue du Général Lambert – 97436 Saint-Leu
Tél. : 02 62 91 94 00 – Fax : 02 62 91 94 01

INVESTISSEMENT CONSEILS

Le Magazine des Conseils en Investissement • www.investissementconseils.com

15 avenue de la Grande Armée
75116 Paris

www.investissementconseils.com

 Suivez-nous sur Twitter @invest_mag

Fondateurs (1986):

André Caron et Isabelle Lagache

Principaux associés:

Groupe Ficade et Edicom

Directeur de la publication: Gaël Chervet

Directeur de la rédaction: Cédric Caron

Rédacteur en chef: Benoît Descamps
(bdescamps@edicom.fr) Tél.: 01 45 11 00 49

Ont collaboré à ce numéro:

Gabrielle Beslé (Cyrus Conseil),
Eugénie Deloire, Emilie Giroux-Levain
(Primonial Ingénierie & Développement),
Frédéric Giquel, Bernard Le Court,
LegalNews, Sabina Rotbart, Jonathan Tseng
(Fidelity International)

Secrétaire de rédaction: Paola Feray

Maquettiste: Thomas Pinedjian

Directeur de la publicité: Stéphane Guiné
(sguine@edicom.fr) Tél.: 01 45 11 00 46

Directrice de clientèle: Karine Astesana
(kastesana@edicom.fr) Tél.: 01 45 11 00 47

Gestion des ventes:

réserve aux marchands de journaux
ccaron@edicom.fr

Service abonnement:

Investissement Conseils
Tél.: 01 44 70 66 68

Tarif d'abonnement papier:

un an (10 numéros) France: 78 €.
Dom-Com et étranger (consultez le journal).

Tarif d'abonnement numérique:

un an (10 numéros): 78 €.

Dépôt légal:

à parution

CPPAP: n° 0725 K 86 897

ISSN: 1161-8116

Distribué par MLP.

Impression:

Imprimerie Chirat
744 rue de Saint-Colombe
42540 Saint-Just-la-Pendue - France

Le mensuel Investissement Conseils est édité
par Edicom SAS au capital de 44 000 €.

Siège social: 5 rue Saulnier

75009 Paris

RC: 338 574 312 RCS PARIS

La reproduction des textes et des illustrations publiés dans Investissement Conseils est interdite. Les articles et les informations sont libres de toute contrainte publicitaire. La rédaction des textes publicitaires est réalisée sous la seule responsabilité des annonceurs et ne saurait engager le magazine.



Pour en savoir plus:
www.quefairedelesdechets.fr

Origine du papier: Autriche
Taux de fibres recyclées: 0 %
Certification: 100 % PEFC
Eutrophisation: Ptot 0.02 kg/Tonne



Manque de considération

Benoît Descamps

rédacteur en chef (bdescamps@edicom.fr)

Louer est-il toujours rentable ? Dans un pays où la pierre, cette valeur-refuge dans laquelle on se niche en période de crise, a toujours été au cœur des patrimoines et de la création de richesse, la question a de quoi interpeller, même si la poser devient de plus en plus légitime. Car oui, martyrisé par une fiscalité punitive, l'investissement locatif est en souffrance.

Malgré le manque structurel de logements, ses qualités environnementales, son poids économique, et j'en passe, le neuf manque cruellement de soutien des pouvoirs publics. Quant à l'ancien, il fait l'objet d'un plan axé sur la nécessaire amélioration de ses performances énergétiques. Suffisamment alléchant pour les investisseurs ?

Las, les épargnants continueront-ils à investir dans le locatif ? La hausse des taux finira-t-elle par les décourager ? Privilégieront-ils le meublé aux indéniables avantages ou la pierre-papier qui permet d'éluder tous les tracas de gestion ?

Le rôle social des bailleurs privés devrait davantage être pris en considération, tout comme leur rôle dans l'enjeu crucial de tendre vers un immobilier plus durable. ■

Le neuf manque
cruellement
de soutien
des **pouvoirs
publics.**

EN BREF

Le plan d'épargne avenir climat chez les assureurs

Prévu par le projet de loi relatif à l'industrie verte, le plan d'épargne avenir climat destiné aux jeunes de moins de dix-huit ans pourra être ouvert auprès d'un établissement de crédit, une entreprise d'investissement, une entreprise d'assurance relevant du Code des assurances, une mutuelle ou union de mutuelles, une institution de prévoyance ou union d'institutions de prévoyance.

Nouvelle offre de santé

Le groupe Apicil propose une nouvelle offre de santé, API Santé, qui se décline en deux gammes : Equilibre, qui s'adresse aux jeunes et familles, et Sérénité pour les seniors dès cinquante ans. Le produit est également destiné aux travailleurs non-salariés (TNS) et est éligible à la fiscalité loi Madelin leur permettant de déduire de leur revenu imposable les cotisations versées au titre du contrat.

Référencement chez Ageas

Telamon (ex-groupe Panhard), spécialiste de l'investissement dans l'immobilier logistique, annonce le référencement de son fonds Nao Logistics sur la plateforme d'assurance-vie Ageas. C'est un fonds thématique dédié à la logistique, aux parcs d'activités et aux locaux industriels, en France principalement, est labellisé ISR et classifié SFDR article 8. Ce référencement est une étape charnière pour Telamon, en renforçant sa position sur le marché des investissements et en permettant une plus grande accessibilité pour les investisseurs particuliers à ce type d'UC.

En portefeuille

Inter Invest a référencé la SCPI Iroko Zen, labellisée ISR, dans le portefeuille de Mon PER, son plan d'épargne-retraite.

EPARGNE-RETRAITE

Nouveaux PER

Malakoff Humanis et Médicis lancent deux nouveaux plans d'épargne-retraite individuels (Perin) à destination des indépendants et des chefs d'entreprise.

Le PER Médicis Multisupport est commercialisé par le réseau Malakoff Humanis, et le PER Médicis Patrimonial est distribué par le courtage, avec une offre financière plus diversifiée. Ces contrats offrent la gestion pilotée avec trois profils d'investissement différents ou la gestion libre jusqu'à quinze fonds à thématiques. Les deux offres sont assurées et gérées par Médicis, mutuelle spécialiste de l'épargne-retraite des indépendants et entrepreneurs qui

a rejoint le groupe Malakoff Humanis en janvier 2021. Elles sont adossées à une sélection de fonds gérés par Sienna Gestion, société de gestion d'actifs issue du partenariat entre Malakoff Humanis et Sienna IM.

Frais de transferts vers le PER

A l'occasion de l'examen du projet de loi Industrie verte, le Sénat a adopté un amendement de Christine Lavarde, sénateur des Hauts-de-Seine, vice-présidente de la commission des finances, concernant les frais de transfert d'anciens produits de retraite supplémentaire vers le plan d'épargne-retraite. L'objectif : instaurer par décret un plafond aux frais de transfert

applicables aux contrats d'assurance-retraite (comme le Perp, les contrats Madelin et article 83) vers les PER.

ASSURANCE-VIE

Des taux garantis de 4 % sur six mois

Garance lance une offre promotionnelle sur ses contrats d'assurance-vie à ses clients, qu'ils soient déjà adhérents ou nouveaux souscripteurs, à compter du 1^{er} juillet jusqu'au 31 décembre prochain, pour tout versement réalisé avant la fin de l'année. Qu'il s'agisse des contrats Garance Epargne (4 %) ou de Celebea Vie (2 %), les deux offres garantissent un taux minimum garanti pour tout versement réalisé durant cette période de six mois.

NOMINATIONS

Du mouvement chez les professionnels

Allianz GI nomme **Johann Bey**, 38 ans, au poste de responsable d'Allianz Insurance Asset Management. A la tête d'une équipe d'une douzaine de personnes basées à Paris, Francfort et Munich, il sera en charge de la relation avec Allianz pour les portefeuilles d'assurances. Il codirigera également l'écosystème de l'assurance et rapportera à Christian Finckh, responsable mondial d'Allianz Business Development. Il

succède à Edouard Jozan, devenu responsable de la distribution Europe d'AllianzGI en décembre 2022.

Lors de l'assemblée générale du 27 juin d'**Agéa** (Fédération nationale des syndicats d'agents généraux d'assurance) présidée par Pascal Chapelon, **Aurélié Lathière** a été élue présidente adjointe au comité directeur. Elle sera en charge des affaires sociales. Agée de 46 ans, Aurélié Lathière est agent général Gan, à Limoges, depuis 2011. Elle s'est engagée la même année au Snagan, syndicat des agents généraux du Gan, pour notamment s'impliquer dans l'accompagnement des nouveaux agents à l'entrée dans la profession. Elle en devient vice-présidente de 2016 à 2022. Titulaire d'une licence de l'Encadrement dans la grande distribution, elle démarre sa carrière à Paris, puis devient commerciale pour Xerox, puis directrice d'agence dans un groupe mutualiste d'assurance. C'est en 2011 qu'elle découvre le métier d'agent général, qu'elle adopte immédiatement. Elle est associée depuis 2021.



Johann Bey, responsable d'Allianz Insurance AM.



Aurélié Lathière, présidente adjointe d'Agéa.



Damien Dumas, directeur général adjoint santé et prévoyance d'Apicil.

Apicil a nommé **Damien Dumas** directeur général adjoint santé et prévoyance. Fort d'un parcours de près de vingt années au sein du groupe, son objectif sera de poursuivre la diversification des activités santé et prévoyance. Il succède à ce poste à Thomas Perrin nommé directeur général adjoint services. Diplômé de l'EM Lyon et titulaire d'un master en Systèmes d'information de l'université Paris-Dauphine, Damien Dumas, 53 ans, débute sa carrière en 1993 chez Société générale en tant qu'auditeur interne, puis comme responsable du marketing opérationnel en agence. En 1999, il rejoint Atos Consulting, où il occupe la fonction de consultant en management et systèmes d'information. En 2005, il intègre le groupe Apicil au poste de responsable du service organisation et de l'animation des liens métier DSI, avant de devenir directeur gestion santé prévoyance en 2009, puis directeur de la stratégie en charge de la RSE en 2019. Dans le cadre de ses nouvelles fonctions, Damien Dumas pilotera les entités du groupe : Apicil Prévoyance, Apicil Mutuelle, A2VIP, Veralti et Apicil Préci.

COUR DE CASSATION

L'assureur ne doit pas révéler les contrats-vie si le notaire ne lui pose pas la question

L'assureur n'était pas tenu de porter à la connaissance du notaire, qui ne lui en avait pas fait la demande, l'existence des contrats d'assurance sur la vie souscrits par la défunte. Lorsqu'il est informé du décès de l'assuré, l'assureur est tenu de rechercher le bénéficiaire d'un contrat d'assurance sur la vie et, si cette recherche aboutit, de l'aviser de la stipulation effectuée à son profit ; sur la demande des bénéficiaires, de leur communiquer la date de souscription des contrats et le montant des primes versées après le soixante-dixième anniversaire de l'assuré. (C. cass., 1^{re} ch. civ., 13 avril 2023, pourvoi n° 21-20.272).

La fausse déclaration de l'assuré entraîne la nullité du contrat

Un charpentier souscrit via un courtier un contrat d'assurance prévoyance indépendants lui garantissant le maintien de revenus en cas d'incapacité temporaire totale de travail et d'invalidité permanente. Il est indemnisé par l'assureur pendant plus de trois mois pour une hernie discale, mais quelques mois plus tard il est à nouveau en arrêt de travail. L'assureur demande une expertise médicale qui révèle que ce TNS avait omis de déclarer, en réponse

au questionnaire de santé, qu'il était ou avait été atteint ou traité pour coliques néphrétiques au cours des années 2002 et 2012. L'assureur refuse de l'indemniser (C. cass., 2^e ch. civ., 20 avril 2023, pourvoi n° 21-17.672).

Interdiction de modifier les règles des versements programmés

Les conditions garanties applicables lors de la souscription du contrat d'assurance sur la vie doivent rester identiques pour les versements déjà effectués, ainsi que pour les versements qui ont été programmés dès la souscription.

En 1987, une société adhère à un plan de retraite d'entreprise pour ses salariés. Huit ans après, l'assureur apporte des modifications importantes à ce contrat, en soutenant qu'elles sont imposées par la réglementation. L'enjeu était de taille car les conditions initialement prévues (l'application de la table de mortalité 1973-1977, et le taux de service de la rente de 7,435 % à soixante ans et 8,553 % à soixante-cinq ans) n'avaient rien à voir avec les nouvelles conditions.

Les magistrats ont rappelé que, selon les articles 2 du Code civil et A. 132-1 du Code des assurances, la loi nouvelle ne peut remettre en cause une situation juridique régulièrement constituée à la date de son entrée en vigueur. Les versements programmés doivent bénéficier des conditions initialement prévues (C. cass., 2^e ch. civ., 20 avril 2023, pourvoi n° 21-23.712).

VIE DES SOCIÉTÉS

Une assurance-vie commune entre Mon Petit Placement et Apicil

Mon Petit Placement et le groupe Apicil, qui collaborent depuis 2020, lancent une nouvelle offre, Mon Petit Contrat Vie, la FinTech confortant sa place de deuxième collecteur auprès d'Apicil Epargne. Avec Mon Petit Contrat Vie, les clients peuvent ainsi souscrire à un contrat assurance unique et dédié à Mon Petit Placement qui offre plus de flexibilité sur les montants et les supports d'investissement. Apicil a créé, à compter du 1^{er} juillet, une activité « Services », qui regroupera l'ensemble des activités non assurantielles du troisième groupe français de protection sociale. Cette activité constituera son quatrième domaine d'activité stratégique, aux côtés de ses trois métiers historiques, à savoir la santé-prévoyance, l'épargne et les services financiers, et la retraite complémentaire.

Corum Life mise sur le fonds euros

La compagnie d'assurance Corum Life du groupe Corum enrichit son offre avec Corum EuroLife, un fonds euro qui a pour objectif de proposer sécurité du capital et quête de performance. Géré en interne par Corum Life avec l'appui des experts obligataires du groupe Corum, le fonds euro sera composé d'une grande majorité d'obligations européennes émises par des Etats ou des sociétés présentant les meilleures capacités à rembourser leur emprunt, dans des obligations européennes à haut rendement et dans les SCPI Corum.

Corum Life ambitionne de servir un rendement (net de frais) supérieur au taux du livret A cette année. Un objectif en accord avec la réalité de marché et l'expertise historique du groupe. Pour rappel, le taux de rendement moyen des fonds euro est estimé à 2 % en 2022, après 1,28 % en 2021.

EN BREF

Rétroactivité

Si la règle applicable aux versements non programmés aux termes du contrat d'assurance est celle en vigueur au moment du versement, ainsi qu'il a été prévu par une disposition spéciale, d'application immédiate aux contrats en cours, ceci ne modifie pas les situations juridiques existantes, de sorte que les taux minimums garantis restent identiques pour l'ensemble des versements déjà effectués ou programmés dès la souscription (Cour de cassation, 20 avril 2023, pourvoi n° 21-23.712).

Peu digitalisés

Selon une étude Ipsos pour Sollers Consulting, les Français n'apprécient guère le recours aux outils digitaux pour souscrire des polices d'assurance.

Du flou lors des regroupements de crédits

Des contrôles de l'ACPR alertent sur des pratiques contraires aux intérêts des clients lors des regroupements de crédits.

Les hommes peu enclins à se faire conseiller

Selon l'enquête du Cercle de l'épargne « Les femmes, l'épargne et la retraite », sur le choix d'un produit d'épargne, 55 % des hommes se disent aptes à choisir seuls leurs produits d'épargne, contre 46 % des femmes. Cet écart de neuf points ne s'explique pas totalement par les revenus. Les hommes estiment, à tort ou à raison, plus fréquemment que les femmes, avoir une bonne connaissance financière.

Pacs

Le ministre de l'Economie a précisé (Réponse AN, 21 mars 2023, page 2710) qu'il n'envisage pas une évolution des droits des partenaires pacsés. Rappelons l'intérêt de l'assurance-vie pour les couples pacsés.

Un Perin dédié aux TNS

Présent sur le marché depuis plus de douze années, le cabinet Alyor propose le PER Amalia, assuré par Gan Eurocourtage, la filiale courtage de Groupama Gan Vie, un plan d'épargne-retraite individuel pour aider les jeunes particuliers, salariés et indépendants à se constituer une épargne-retraite.

Alyor, courtier spécialiste de la retraite et de l'épargne, s'est associé à Gan Eurocourtage pour proposer une solution d'épargne-retraite, le PER Amalia, destiné aux travailleurs non salariés (TNS), mais qui pourra également séduire les salariés.

Le PER Amalia est un plan d'épargne-retraite individuel qui peut être ouvert avec un minimum de 100 €. Si l'adhérent choisit les versements réguliers, ceux-ci doivent être d'au moins 100 € par mois, 300 € par trimestre, 600 € par semestre, ou 1 200 € par an.

Sauf choix contraire de l'adhérent, ses cotisations régulières sont indexées le 1^{er} janvier de chaque année sur le plafond annuel de la Sécurité sociale. Les cotisations régulières peuvent varier à la hausse ou à la baisse en respectant les minimums ci-dessus. A tout moment, il est possible de faire des versements libres.

→ Des frais bien étudiés

Les frais sur versements sont de 1,5 % maximum, ceux de gestion de 1 % pour les supports en unités de compte et de 0,60 % sur le fonds en euros. En cas de transfert, si l'adhésion à moins de cinq ans, les frais s'élèvent à 1 %. Toutefois, il n'y a aucuns frais sur les opérations de rachat, ni sur les options d'arbitrage automatique ; pas de frais d'arbitrage, non plus, en cas de changement de mode

de gestion financière. Les frais sur les arrérages de rente viagère s'annoncent à de 2 %. La garantie complémentaire « Exonération des cotisations » coûte 3 % des versements réguliers.

Cette dernière garantie prévoit qu'en cas d'incapacité temporaire de travail (ITT) de l'assuré, du fait d'un accident ou d'une maladie (et survenant avant la liquidation de son épargne), l'assureur prend en charge le paiement de ses versements

→ Gestion libre ou pilotée à horizon

Le PER Amalia offre deux modes de gestion : une gestion à horizon et une gestion libre.

Le profil Équilibré Horizon Retraite est retenu par défaut lors de l'affiliation au contrat. L'assuré a la possibilité de modifier le mode de gestion à tout moment.

En gestion à horizon, le contrat prévoit trois grilles de gestion à horizon financière : Prudent Horizon Retraite, Équilibré Horizon Retraite et Dynamique Horizon Retraite. Cette gestion permet un pilotage automatisé dans le temps de l'épargne-retraite de l'affilié en fonction d'un horizon d'investissement. Celui-ci correspond au nombre d'années séparant chaque affilié de son départ à la retraite.

L'adhérent peut demander de changer de grille de gestion à horizon, de modifier

son âge prévisible de départ à la retraite et de modifier son mode de gestion vers la gestion libre.

→ Diverses options automatisées

En gestion libre, trois options automatiques et gratuites d'arbitrage sont proposées : la sécurisation des plus-values, la limitation des moins-values relatives, le canal de performance (combinaison des deux options précédentes) et le lissage d'un versement ponctuel (au choix, pendant six, douze, dix-huit ou vingt-quatre mois). En gestion pilotée à horizon, outre le fonds en euros, est utilisée une sélection de cinq fonds de Groupama, dont quatre sont labellisés ISR.

→ Larges choix des sorties

Le PER Amalia peut être liquidé au plus tard au soixante-quinzième anniversaire de l'adhérent. Outre la récupération du capital – qui peut être libéré en une fois ou de manière fractionnée –, l'adhérent peut opter pour une rente viagère classique ou avec annuités garanties (cinq, dix, quinze, vingt et vingt-cinq annuités garanties), une rente réversible (à 60 %, 100 % et même 150 % au profit d'un bénéficiaire désigné). Cette rente réversible peut être choisie avec l'option annuités garanties. Peuvent être retenues une rente dégressive, une rente progressive, une rente avec option dépendance (en cas de perte d'autonomie lourde).

Sur le site Internet alyor.fr, on peut trouver pour se guider :

- un simulateur d'épargne estimant le montant du capital disponible à la retraite, en fonction de plusieurs critères, notamment le montant des versements mensuels, la situation familiale et les revenus imposables du foyer ;
- un calculateur de déductibilité du PER, signifiant le montant maximal que le souscripteur peut déduire de son revenu et de ses impôts selon sa situation. ■

Le PER Amalia est un plan d'épargne-retraite individuel qui peut être ouvert avec un minimum de 100 €.

ENSEMBLE FAISONS GRANDIR LE PARTAGE DU PROFIT



Eres, l'épargne salariale.

Intéressement, Participation,
Abondement, PEE, PER d'entreprise.
L'épargne salariale, c'est chez Eres.

Partagez les avantages des dispositifs collectifs avec vos clients et gagnez en efficacité grâce aux outils de l'écosystème digital d'Eres.

Formez-vous à l'Académie Eres

Eres organise, pour vous et vos collaborateurs, des [formations sur l'épargne salariale](#) tout au long de l'année et proches de chez vous.

#communication publicitaire

Eres, S.A.S immatriculée au RCS Paris sous le n° 484 868 948 sise au 115 rue Réaumur 75002 Paris dont le capital social est 1 286 208,83€.
N° ORIAS 07023020 comme courtier en assurance. Egalement membre de l'association professionnelle CNCIF.

www.eres-group.com
01 49 70 99 00

eres.

Un assureur disruptif

L'assureur Spirica poursuit sa politique d'innovations sur le marché des CGP. Sa plate-forme UAF Life Patrimoine en est le principal relais. Le point avec Daniel Collignon, directeur général des deux entités.

Investissement Conseils : Commençons par quelques chiffres sur UAF Life Patrimoine...

Daniel Collignon : Les encours sous gestion sont de plus de 6 milliards d'euros. En 2022, notre collecte auprès des CGP a été d'un milliard d'euros, en hausse de 45 % par rapport à 2021. Nous avons digitalisé la quasi-totalité des actes de gestion en BtoBtoC, un gage d'efficacité. Notre *back-office* est reconnu par les CGP comme l'un des meilleurs du marché. Ajoutons que nous avons des produits de qualité, portés en 2022 et encore en 2023 par les unités de compte (UC) immobilières et dans une moindre mesure par le *Private Equity*. La croissance du secteur des CGP concourt, bien sûr, à cette bonne santé, mais pas seulement : nous prenons aussi des parts de marché auprès d'eux. Aujourd'hui, ils sont trois cents à nous apporter plus d'un million d'euros de collecte par an. Nous avons également mille deux cents CGP qui ont réalisé au moins un versement en 2022 et mille cinq cents inscrits avec un peu de stock.

Concernant l'équipe d'UAF Life Patrimoine, c'est aujourd'hui un peu moins de cent-cinquante personnes – rappelons que nous avons commencé à une trentaine –, dont une quinzaine de commerciaux et une petite dizaine d'assistantes commerciales, dont l'importance est clé. Les équipes commerciales, aujourd'hui connues et appréciées, contribuent au succès d'UAF Life Patrimoine.

Vous êtes aussi aux manettes de Spirica, assureur filiale du Crédit agricole. Quels sont les liens entre les deux structures ?

UAF Life Patrimoine est une filiale à 100 % de Spirica. Elle réalise 50 % de l'activité de la compagnie, l'autre moitié provenant de plates-formes liées aux CGP, comme Nortia ou Cyrus Conseil, et des courtiers en ligne, dont l'activité est en forte hausse (+50 % en 2022). UAF Life Patrimoine propose aussi des contrats des compagnies Oradéa Vie et CNP Assurances. Disposer d'une offre élargie est une valeur ajoutée pour la plate-forme, d'autant que nous pouvons arrimer certains dispositifs digitaux à ces contrats. Par exemple, nous avons branché les



Daniel Collignon, directeur général de Spirica et d'UAF Life Patrimoine.

contrats d'Oradéa Vie sur notre système de souscription en ligne.

Sur le digital, avez-vous encore quelques longueurs d'avance ?

Chez UAF Life Patrimoine, nous avons terminé la phase une de notre projet digital. Ce qui signifie qu'à date, tous les actes de souscription et de gestion sont réalisables en BtoBtoC. Seuls le règlement du capital-décès et le rachat total, deux opérations

lourdes, sont traités différemment. Tout le reste est donc 100 % digital. Nous entrons désormais dans la phase deux, qui vise à l'amélioration du design et de l'efficacité des services. Notre but est d'avoir un outil plus fluide, plus intuitif et plus esthétique, une agilité informatique reconnue par le marché. Chez Spirica, quatre développeurs informatiques sont exclusivement dédiés à la plate-forme UAF Life Patrimoine.

Parlez-nous de la stratégie « Mobile First » de Spirica. De quoi s'agit-il ?

Cette stratégie part d'un constat : notre clientèle vieillit. Il est plus que nécessaire de s'adresser à une clientèle plus jeune, celle de demain. Les moins de trente-cinq ans, voire davantage, gèrent aujourd'hui leur argent avec un *smartphone*. Nous avons aussi la conviction que l'approche RSE est pour eux une part intégrante de leur vie. Dans la pratique, nous proposons un démonstrateur de souscription par *smartphone*. Et nous avons lancé le rachat partiel instantané, une innovation de rupture qui s'intègre parfaitement dans cette stratégie.

Vous avez dit « innovation de rupture » ?

En assurance-vie, la plupart des améliorations digitales faites ces dernières années concernent la souscription et l'alimentation des contrats, pas les prestations. Il faut rompre avec ce déséquilibre évident pour l'épargnant. Cela doit se traduire par un versement plus rapide des capitaux, y compris en cas de décès, ce à quoi nous travaillons chez Spirica. Une autre raison nous a conduits à cette innovation : les Français possèdent une énorme épargne de précaution sur les comptes-courants, parce qu'ils veulent être certains de pouvoir la récupérer sans délai. Avec le rachat partiel instantané, cet écueil saute. C'est là un argument

“ Disposer d'une offre élargie est une valeur ajoutée pour la plate-forme. ”

auquel les opérateurs Internet sont très réceptifs. Le rachat partiel instantané n'est pas très compliqué à mettre en place. L'idée est de payer l'épargnant avant de faire les calculs de parts d'UC, d'impôts, par exemple, dès lors que le contrat est suffisamment garni. Le tout est encadré, puisque le rachat est limité à 60 % de la valeur du contrat et à 20 000 euros par opération.

Revenons sur l'offre de produits d'UAF Life Patrimoine. Comment la caractériser ?

Notre objectif est de donner au CGPI l'ensemble des outils dont il peut avoir besoin. Dans une assurance-vie, nous pouvons avoir plusieurs modes de gestion différents. Dans la gestion libre, l'important, c'est la diversité des supports : titres vifs, ETF, supports classiques, UC immobilières, *Private Equity*, produits structurés... Le CGP qui nous choisit sait qu'il aura quasiment toujours la réponse à ses besoins. Sur le *Private Equity*, on a une dizaine de solutions différentes, c'est un choix étendu. Mais l'idée n'est pas de multiplier les lignes dans un contrat. Ainsi, nous fermons des lignes d'OPCVM qui ne sont pas alimentées. Notre ambition est d'offrir aujourd'hui d'autres types d'UC, par exemple des obligations en direct.

Les fonds immobiliers sont très présents dans vos contrats. Gardez-vous ce cap ?

Aujourd'hui, des tournants majeurs se profilent sur le marché de la pierre, avec des baisses de valorisation et des difficultés de location probables. Mais il ne faut pas faire de généralisation. L'immobilier de bureaux se tient encore très bien, comme à Paris. De nouveaux types d'investissement, par exemple dans la santé, sont réalisés. La rénovation urbaine est un autre axe de croissance, tous les grands promoteurs-constructeurs y viennent. Mais soyons clairs : l'immobilier qui va donner 4 à 5 % de rendement annuel et 1 à 2 % de revalorisation, c'est fini pour l'instant. Dans les faits, nous conservons notre offre immobilière au sein des contrats, en nous interrogeant sur un accès plus restreint, avec par exemple une pénalité de sortie les trois premières années pour dissuader les épargnants « illégitimes » (court-termistes) à y investir.

Avec la remontée des rendements, le fonds en euros reprend-il une place plus importante dans les allocations ?

Non, il n'est plus au centre de l'activité depuis quelques années. Le fonds en euros représente autour de 40 % de la collecte brute et les arbitrages dans nos contrats se font en sortie du fonds en euros vers les UC. Notre fonds en euros à garantie partielle, qui a servi de 2 à 2,30 % l'an passé, ne soulève pas d'objections des partenaires. Nous sommes l'un des seuls, sinon le seul assureur des CGP, à ne pas proposer de bonus. Cette attraction temporaire pour le client ne fait pas la différence sur la durée. Elargissons le propos : il faut comprendre que les rendements ne monteront pas jusqu'au ciel. Si l'OAT reste autour de 2,80-3 %, les obligations triple B à 4 %, comment verser plus sur le fonds en euros ? Concrètement, les rendements vont monter encore un peu, mais pas trop, sauf à ce que les assureurs piochent fortement dans leurs réserves.

“ Il n'existe pas de solution miracle pour lutter contre l'inflation. Il nous faut refondre partiellement l'offre, sans la bouleverser. Par exemple, nous devons nous intéresser à nouveau à des produits de taux purs, comme les obligations en direct, ce que nous proposons chaque mois avec le taux du marché du mois. ”

Un mot sur votre fonds croissance ?

Beaucoup de pédagogie reste à faire, notamment expliquer qu'il ne faut pas le vendre en regardant dans le rétroviseur. 2021 avait été une bonne année côté performance, ce qui a engendré un peu de collecte en 2022. Mais étant composé à 50 % d'actions et d'obligations, le fonds a affiché une mauvaise performance en 2022, ce qui engendre par ricochet une faible collecte sur 2023. Notre fonds croissance contient un fonds obligataire daté qui a souffert l'an dernier, mais qui a du potentiel pour l'avenir.

Que vous inspirent les taux élevés et l'inflation ?

Nous avons pratiqué l'assurance-vie pendant quarante ans, avec des taux d'intérêt en baisse et des rendements de fonds en euros supérieurs à l'inflation, c'était notre mode de raisonnement. Les cartes sont rebattues. Il n'existe pas de solution miracle pour lutter contre l'inflation. Il nous faut refondre partiellement l'offre, sans la bouleverser. Par exemple, nous devons nous intéresser à nouveau à des produits de taux purs, comme les obligations en direct, ce que nous proposons chaque mois avec le taux du marché du mois.

L'assurance-vie a-t-elle sa place dans ce contexte ? Et le PER par extension ?

L'assurance-vie possède un énorme avantage : faire des opérations très diverses sans en sortir, donc sans fiscalité intermédiaire, avec une liquidité importante. Elle est adaptée au contexte, à condition que l'assureur soit innovant et agile. Sur le PER, la fiscalité y est prépondérante. Les montants de primes sont *a priori* limités, mais en considérant les possibilités de rattrapage sur trois ans des cotisations déductibles et surtout les transferts de sommes importantes d'ex-produits retraite ou de PER existants, on constate qu'il y a là un gros marché. Le PER est aussi un produit de gestion de patrimoine très large. Chez Spirica, notre offre PER se veut très qualitative, avec un contenu identique à l'assurance-vie, avec la gestion à horizon en plus. Elle pèse déjà 15 % de notre activité.

■ Propos recueillis par Frédéric Giquel



Assurance-vie : comment investir aujourd'hui ?

*Taux d'intérêt élevés, inflation persistante, épargne réglementée attractive...
L'environnement invite à revoir l'allocation des contrats. Si des opportunités sont
à saisir, la diversification reste de mise. Tour d'horizon.*

Placement paquebot des Français, avec près de 1 900 milliards d'euros sous gestion, l'assurance-vie va-t-elle passer sans casse entre les gouttes du krach obligataire amorcé en 2022 ? Probablement. « *On a pris trois cents points de base et le système n'a pas vacillé* », commente un assureur de poids. Les retraits massifs des fonds en euros, tant redoutés, n'ont pas eu lieu. Et aucune compagnie n'a, pour l'heure, montré des signes de faiblesse. Rassurant. Pour autant, l'activité n'est pas reluisante, avec un reflux (versements – prestations) de 1,6 milliard d'euros en

mai dernier. « *Pour retrouver une décolle aussi importante, il faut remonter en pleine crise Covid, en mai 2020 (- 2 milliards d'euros)*, souligne Philippe Crevel, directeur du Cercle de l'épargne. *Sur les cinq premiers mois de l'année, la collecte nette n'est plus que de 2,7 milliards d'euros, loin de celle du livret A (24,5 milliards d'euros). La collecte nette de 2023 de l'assurance-vie est en net repli par rapport à celle de 2022 (11,7 milliards d'euros).* »

Pas certain que le second semestre soit plus favorable. En cause, des niveaux de rachats plus élevés cette année et une concurrence féroce de l'épargne ban-

caire. « *La fin d'année, avec une décrue de l'inflation, pourrait conduire les épargnants à revenir sur des produits de long terme* », conclut Philippe Crevel. A voir.

La nouvelle donne

En attendant, épargnants comme conseillers doivent s'adapter au nouveau contexte financier, celui de taux d'intérêt élevés. Petit rappel : vingt ans de décrue avaient entraîné l'OAT (obligation assimilable du Trésor) 10 ans, titre le plus émis et correspondant à l'indicateur des taux d'emprunt de l'Etat français, à 0 %

en juillet 2020. Un niveau nul conservé en 2021. Sauf qu'en juillet 2022, l'OAT 10 ans avait déjà rebondi à 1,79 % pour finalement atteindre 3 % en juillet dernier. Ce choc obligataire est le revers d'une inflation galopante, à plus de 5 % en 2022, du jamais vu depuis plus de trente ans. Par ricochet, le rendement de l'épargne réglementée, dont les modalités de calcul sont basées sur la hausse des prix, a grimpé en flèche. Tout comme le taux du livret A qui, depuis février, affiche 3 %, le tout net de fiscalité – un taux maintenu à 3 % au 1^{er} août, et cela durant les dix-huit prochains mois, comme l'a annoncé Bruno Le Maire, le ministre de l'Economie, le 13 juillet. Quant aux comptes à terme, ils rapportent désormais 3 à 5 % bruts selon leur durée. C'est dans ce cadre qu'évolue désormais l'assurance-vie. Lui est-il profitable ?

Tout va dépendre du contenu, autrement dit des solutions financières incluses dans les contrats. Quels sont aujourd'hui les choix pertinents pour capter du rendement ? Interroger les professionnels conduit à de multiples réponses, même si la part belle est faite aux solutions obligataires. Sans conteste, la place du fonds en euros est aussi relancée, avec la hausse des rendements observée en 2022, qui va se prolonger cette année.

Mais à l'arrivée, il est bien difficile de faire le tri, tant les unités de compte (UC) recouvrent un large éventail de classes d'actifs, des actions (fonds et titres en direct) aux fonds obligataires, en passant par les produits structurés, les *Trackers*



Philippe Crevel, directeur du Cercle de l'épargne.



Vincent Fournier, directeur de l'épargne de Quintésens.



Guillaume Berthiaux, président de Sofidy Gestion Privée.

(ETF), l'immobilier, le monétaire, le non-coté (*Private Equity*), les investissements responsables, etc. Un véritable fourre-tout (cf. *Investissement Conseils* n° 862, juin 2023, pages 14 à 20)...

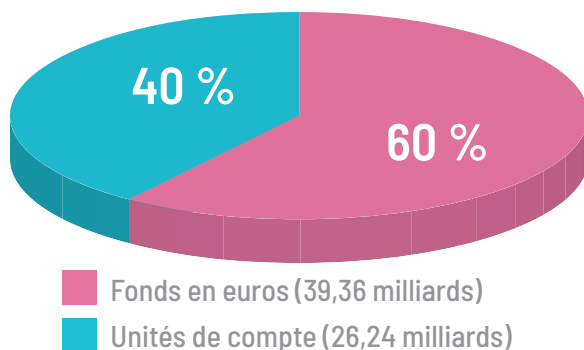
De quoi s'y perdre ! « *Pour investir aujourd'hui, l'enveloppe assurance-vie reste toujours intéressante, résume Vincent Fournier, directeur de l'épargne du groupe Quintésens. Mais il faut s'adapter au nouvel environnement. La forte hausse des taux d'intérêt a eu un impact sur tous les marchés actions et obligataires, avec de fortes pertes à la clé. L'immobilier souffre aussi. En outre, nous avons une inflation durable. Il faut maintenant se projeter dans l'avenir. Les taux longs à ce niveau ne vont pas durer, peut-être encore sur 2024. Aujourd'hui, le risque obligataire est inférieur à celui des actions, et il faut en tirer profit, y compris avec les produits structurés. Sur*

le long terme, il ne faut toutefois pas se couper des actions. Certains marchés, comme les technologiques aux Etats-Unis, évoluent favorablement. »

Cette nouvelle donne est *in fine* favorable à une remise à plat du catalogue d'UC. Prenons le cas de la pierre-papier. « *Aujourd'hui, il y a des alternatives aux fonds immobiliers, ce qui n'était pas le cas ces dernières années*, constate Guillaume Berthiaux, président de Sofidy Gestion Privée. *La remontée brutale des taux d'intérêt a fait resurgir la classe d'actifs obligataire. L'épargnant peut davantage diversifier ses investissements, c'est une bonne chose. Dans ce cadre, l'immobilier joue toujours son rôle de création de valeur à long terme et de diversification. Par exemple, les épargnants peuvent aller capter les bonus de rendement sur les fonds en euros en investissant dans des SCPI, pour la part UC requise par l'assureur.* »

En somme, il faut saisir les opportunités d'investissement du moment, tout en maintenant une diversification de son patrimoine. Un plaidoyer repris par la plupart des professionnels.

Fonds en euros/UC : un rapport de force stable ⁽¹⁾



1. Collecte brute sur les cinq premiers mois de 2023, d'un total de 65,6 milliards d'euros.
Source : France assureurs.

Fonds en euros : le retour en grâce

Commençons par revoir la copie du fonds en euros, la colonne vertébrale de l'assurance-vie avec trois quarts des encours sous gestion. Un poids qui ne va pas maigrir, compte tenu d'une collecte positive sur 2023 après des années de recul. →

Logique, les assureurs sont en recherche de capitaux pour acheter du papier obligataire à bon rapport. Un renversement inattendu, après des années passées à freiner la collecte par des quotas ou des frais majorés sur ce support garanti.

Mais si les fonds en euros conservent leur place au sein des contrats, point trop n'en faut. Entre 20 et 40 % du capital selon les estimations des professionnels interrogés. La raison ? « *Si j'investis dans un fonds en euros, je perçois moins que le rendement des obligations*, constate Vincent Fournier. *Ce support doit donc rester une poche de liquidité dans un contrat, pas un investissement de long terme, c'est-à-dire à plus de cinq ans.* »

Quel rendement en attendre en 2023 et après ? C'est la question clé. Pour Philippe Crevel, « *la hausse des taux des fonds euros devrait se poursuivre en 2023, en lien avec celle des taux d'intérêt des obligations d'Etat et de la bonne tenue des marchés financiers. La baisse de l'inflation dans les prochains mois devrait occasionner celle des rendements des livrets réglementés. Les courbes de taux entre ceux-ci et ceux des fonds euros pourraient ainsi se croiser.* ». Après un taux moyen de 2 % nets de frais, hors taxes sociales, en 2022, selon France assureurs, le rendement des fonds en euros devrait osciller entre 2,25 et 2,50 % en 2023. Toujours sous le livret A et l'inflation, donc. Mais il s'agit là d'un taux moyen, qui masque de grands écarts sur le marché et plus encore les taux bonus accordés ici ou là en fonction des parts UC dans les contrats (3 à 4 % de rendement). On revoit aussi fleurir des taux minimums garantis à 3 ou 4 %, parfois sans conditions d'investissement sur des UC (comme à la Carac), une pratique vestige du passé. Les assureurs-vie ont aussi un trésor de guerre : leur provision pour participation aux bénéfices (PPB), qui représente 5 % de rendement distribuable sur le marché. Là aussi, les variations sont élastiques selon les compagnies. Malgré tout, nul ne se hasarde à pronostiquer l'évolution des rendements pour les années suivantes, le tout dépen-



Amandine Lezy, directrice de Corum Life.



Jean-David Haas, directeur général et cofondateur de NextStage AM.

dant de l'environnement (taux obligataires, inflation, épargne concurrente). La barre des 3 % nets (pour le taux moyen) semble toutefois encore lointaine...

Résultat, le fonds en euros est et restera toujours demain un premier niveau de rentabilité bon à prendre, qui limite les effets de l'inflation, avec une garantie en capital. « *Le socle de l'assurance-vie, qui accompagne toute diversification* », résumait il y a quelques mois Guillaume Rosenwald, directeur général de Macsf Epargne Retraite.

Mais outre les aubaines de taux bonus, les épargnants doivent guetter le lancement de nouveaux fonds en euros. Ce que vient de faire la compagnie d'assurance Corum Life, avec un discours offensif. « *Pourquoi faudrait-il choisir entre rendement et sécurité quand il est possible d'avoir les deux ?*, interroge Amandine Lezy, directrice de la compagnie Corum Life. *Grâce à l'expertise*

Le fonds euros est et restera toujours demain un premier niveau de rentabilité bon à prendre, qui limite les effets de l'inflation, avec une garantie en capital.

obligataire du groupe Corum et à notre approche opportuniste, nous avons tous les atouts pour saisir un moment de marché et proposer aux épargnants un fonds euro différent, en mesure de faire fructifier leur épargne en toute sécurité. » Rappelons que l'offre de Corum était, jusqu'à présent, dénuée de fonds en euros. L'établissement part donc d'une feuille blanche, visant dès cette année un taux supérieur au livret A, sachant que le contrat est accessible sans frais d'entrée. Pour éviter les abus, l'ass-

sureur fixe toutefois une limite drastique au poids du fonds en euros, avec 25 % maximum de l'épargne investie dans un contrat. D'autres assureurs vont-ils suivre ?

Obligataire et produits structurés : le ticket gagnant

Il faut saisir l'opportunité tant qu'elle se présente. C'est le discours des professionnels sur la classe d'actifs obligataire, qui fait son retour en force dans les allocations (cf. *Investissement Conseils* n° 863, juillet-août 2023, pages 28 à 36). Ce que souligne Vincent Fournier : « *dans les contrats bien fournis, on peut aujourd'hui acheter des obligations à haut rendement, via des obligations en direct, des fonds obligataires, des obligations datées qui combinent un couple rendement-risque très attractif, avec une date d'échéance proche. Ce qui donne une connaissance du rendement attendue, 6 à 7 % brut aujourd'hui, avec un risque de défaut contenu. C'est à privilégier sur 2023 au moins.* »

On ne compte plus les lancements de fonds obligataires à échéance, dits aussi datés, sur les douze derniers mois, qui font carton plein dans l'enveloppe assurance-vie ou dans celle du plan d'épargne-retraite (PER), dont la construction financière est très proche de l'assurance-vie. Rien de neuf sous le soleil, toutefois : ces fonds avaient disparu du paysage financier à cause des taux d'intérêt quasi-nuls des quinze der-

nières années. Ils reviennent aujourd'hui avec des possibilités de gains supérieurs aux fonds en euros, le tout avec un risque modéré (classe 2 à 4 sur l'échelle SRRI), et un horizon de placement de trois à cinq ans en général. Le bémol ? Une faillite des émetteurs, même si la mutualisation des lignes l'atténue.

L'avenir ? Dans un cadre économique fortement ralenti, la Banque centrale européenne pourrait être amenée à baisser les taux d'intérêt. Il ne faut donc pas traîner à saisir cette opportunité d'investissement, ce à quoi se prête bien l'assurance-vie. « De par sa souplesse de fonctionnement et sa palette financière, cette enveloppe est parfaite dans le contexte actuel, complète Vincent Fournier. Les arbitrages effectués quasiment en temps réel se font à l'abri de la fiscalité. Il faut aussi l'utiliser intelligemment. Par exemple, alléger une

Dans un cadre économique fortement ralenti, la BCE pourrait être amenée à baisser les taux d'intérêt.

partie des bénéfiques actions qu'on a dans son contrat pour prendre des obligations. Si la récession pointait, avec une baisse des taux, je gagnerais sur les obligations pour racheter des actions dont le cours d'achat aura, lui, baissé. Pour autant, l'épargnant doit rester sur ce qu'il comprend, maîtrise et peut anticiper. Le peut-il, seul ? La valeur ajoutée du CGP est ici évidente. Dans ce

type de contexte, avec sa culture financière, il aide à faire des projections, des choix. »

Dans les prochains mois, de nouvelles offres de supports dans les contrats, comme des titres obligataires privés en direct, pourraient aussi advenir. Là encore, il faudra être réactif pour saisir la perche. En attendant, une autre solution de court-moyen terme tire la croissance : les produits structurés à capital (quasi) garanti à l'échéance.

Eux aussi sont portés par un contexte favorable, leur permettant d'afficher des rémunérations attractives, autour de 4 % pour une durée de cinq ans. Avec cette solution, tout est paramétré d'entrée, notamment le gain possible, le risque de perte et la durée du placement. Leur commercialisation ponctuelle, sous forme de fenêtres, incite les conseillers à dégaîner rapidement. ➔

« Il faut multiplier ses moteurs de performance »

Hugues Aubry, membre du comité exécutif de Generali France, en charge du marché de l'épargne et de la gestion de patrimoine, estime que la diversification reste la meilleure stratégie dans le contexte actuel.

Investissement Conseils : Vous préconisez la « règle des trois tiers » pour investir au sein des contrats. Expliquez-nous.

Hugues Aubry : C'est parti d'un constat simple. Historiquement, dans l'assurance-vie, l'allocation-type était composée de 75 % de fonds en euros et de 25 % d'unités de compte. Il y a quelques années, en période de taux obligataires très bas, sous les 1 %, les fonds en euros avaient moins la capacité d'absorber les chocs et ne généraient plus un rendement significatif. D'où la nécessité de repenser l'allocation d'actifs, nous menant à la « règle des trois tiers ».

Dans cette logique, le fonds en euros est la partie liquide, qui permet d'absorber une partie des chocs et de profiter de rendements boostés sous conditions d'investissement en unités de compte. Un autre tiers du contrat est investi sur des supports traditionnels indexés sur les marchés financiers (fonds patrimoniaux ou actions), pour en saisir la performance sur la durée.

L'élément nouveau, c'est le troisième tiers. Il s'agit d'y mettre des produits qui capitalisent progressivement avec une volatilité moindre, davantage maîtrisée. En pratique, ce sont des produits structurés, des actifs réels (fonds infrastructures, *Private Equity*, fonds immobiliers), également un fonds croissance, qui vont servir entre 4 et 6 % par an, dès lors que l'on sélectionne les bons produits et que l'on respecte les règles du jeu, notamment l'horizon de placement. Avec cette « règle des trois tiers », vous pouvez traverser la crise !



Hugues Aubry, membre du comité exécutif de Generali France.

Les CGP sont-ils réceptifs à ce discours ?

Oui, car il est loin d'être théorique. Assez intuitivement, un certain nombre de nos partenaires opèrent ainsi, notamment les indépendants. Notre discours n'est bien sûr pas à prendre au pied de la lettre, les répartitions dans les contrats variant selon les situations des épargnants. C'est au contraire une approche pragmatique, agile, consistante, que nous portons avec force. La remontée des taux n'y change rien. La relution des fonds en euros sera lente. En parallèle, l'inflation reste significative. Il faut donc trouver le moyen d'aller chercher des supports capables de performer au moins autant que l'inflation, voire plus, pour générer de la valeur pour le client. La diversification reste la meilleure stratégie dans le contexte actuel, il faut multiplier ses moteurs de performance et les indépendants l'ont parfaitement compris.

Un mot sur votre fonds croissance, qui s'inscrit dans cette offre plurielle. Pourquoi ce choix ?

Generali est un assureur différenciant sur bien des sujets. Notre vocation est de proposer des offres financières variées et flexibles à nos partenaires. Nos fonds croissance (dont G Croissance 2020 qui est distribué notamment par les CGP) font partie de cette offre alternative et nous allons continuer de la porter avec force. Mais il faut bien comprendre de quoi nous parlons. Schématiquement, quand les marchés vont mal, ce fonds va absorber la baisse. Et quand ils montent, il prendra une partie de la hausse. Sur la durée, il se positionne entre le fonds en euros pur et les unités de compte plus volatiles. Les indépendants ont bien reçu le message. Au total, 270 millions d'euros ont été collectés l'an dernier sur nos fonds croissance, qui atteignent un encours de 700 millions d'euros (à fin mai 2023), soit environ 10 % du marché.

Sur une optique de long terme, il faut toutefois changer son fusil d'épaule et revenir à des solutions plus classiques, principalement les UC actions, un point sur lequel s'accordent CGP et assureurs. Les versements réguliers sont alors préconisés pour lisser le cours d'achat des titres et profiter des rebonds quand ils se produisent. Résumons avec Vincent Fournier : « pour investir, il faut éviter tout dogmatisme et être souple dans ses allocations. S'il faut mettre 50 % d'obligataire, pourquoi pas ? C'est à adapter selon l'environnement et son horizon de placement. C'est la donnée "temps" qui manque le plus aux investisseurs. Il faut aussi être capable de supporter les périodes de baisse ».

Immobilier : un retour aux sources

En quelques années, la pierre-papier – au travers des SCPI et de plus en plus des SCI – aura conquis l'enveloppe assurance-vie. Notamment dans les contrats des CGP et courtiers en ligne, avec des offres bien fournies. « Il faut d'abord rappeler deux points, confirme Guillaume Berthiaux. D'abord, que les UC immobilières ont été très plébiscitées depuis dix ans, dans un contexte favorable de baisse des taux. La collecte a explosé, notamment au sein des assurances-vie. Les assureurs ne pouvaient pas passer à côté de cette dynamique, d'où un référencement accru dans les contrats, notamment

dans ceux distribués par les conseillers en gestion de patrimoine et les courtiers en ligne. Ensuite, que l'immobilier n'a pas cessé de tenir ses promesses avec des rendements attractifs pour un risque contenu. »

Encore quelques opportunités

L'heure serait toutefois à la décrue (relative) des fonds immobiliers, un peu moins prisés dans les contrats. « Sur les fonds immobiliers, qui avaient tendance à remplacer les fonds en euros dans les allocations, il faut maintenant se montrer malin, estime Vincent Fournier. Les anciens fonds sont pénalisés →

« Les produits structurés portent la collecte »

Eric Le Baron, directeur général de SwissLife Assurance et Patrimoine, estime que l'enveloppe assurance-vie est toujours à privilégier.

Investissement Conseils : Quel regard porter sur l'offre financière en assurance-vie ?

Eric Le Baron : La remontée des taux a changé la donne, c'est le point de départ. Ses conséquences ont été différentes selon les classes d'actifs. Certaines connaissent un regain d'intérêt. C'est le cas des produits structurés, qui portent la collecte en assurance-vie. Les opportunités d'investissement sont plus agressives sur ces produits, avec des espérances de rendement significatif tout en affichant des niveaux de garantie meilleurs que ces dernières années. Une autre classe d'actifs rebondit, ce sont les produits de taux purs, à savoir les fonds datés. On peut trouver de 5 à 7 % de rendement, sans prendre trop de risques. Bien sûr, la hausse des taux a provoqué quelques dégâts sur certaines typologies d'unités de compte (UC), notamment les fonds patrimoniaux et prudents à faible volatilité, qui combinent une partie de produits de taux et des actions. Ces fonds avaient bénéficié par le passé de la baisse des taux, avant d'être assez en retrait quand les taux étaient bas. La remontée des taux leur redonne des perspectives de rendement, mais il faudra être patient. Reste la question de l'immobilier. L'analyse est ici plus contrastée. Nous n'observons pas de grosse décollecte sur les SCPI et SCI, juste un ralentissement. Même s'ils sont un peu moins à la mode, ces supports d'investissement restent bien présents dans le paysage. C'est un peu moins le cas des OPCI, qui ont davantage souffert de la remontée des taux.

Quid du fonds en euros ?

Il signe un retour intéressant. Dans la période actuelle, il ne bénéficie pas encore à plein de la remontée des taux d'intérêt. Et autre problème, il subit la concurrence des livrets d'épargne et plus encore des comptes à terme des banques, qui permettent de placer des sommes importantes dans l'attente d'une stabilisation de la



Eric Le Baron, directeur général de SwissLife Assurance et Patrimoine.

situation. Chez Swiss Life, dans un multisupport qui compte en moyenne 30 à 40 % de fonds en euros, on obtient plus de 3 % nets de rendement sur le fonds en euros. C'est suffisant pour ne pas être incité à en sortir. Du reste, nous n'avons pas de décollecte accélérée sur le fonds en euros.

Si les taux obligataires restent à leurs niveaux actuels les prochaines années, le rendement du fonds en euros va forcément reprendre des couleurs. Pour l'assureur, le scénario est favorable, même si la décollecte ralentit la capacité des fonds en euros à refaire de la performance. Mais la tendance reste bonne et le fonds en euros résiste plutôt bien.

L'assurance-vie est-elle toujours l'enveloppe à privilégier aujourd'hui ?

Oui, assurément. Hors super-livrets et compte à terme, qui ne sont pas des solutions pérennes, mais qui rassurent dans des périodes chahutées, que reste-t-il aux épargnants sinon l'assurance-vie, et en complément le PERin. L'assurance-vie est toujours le véhicule le plus complet. Dans la palette de l'offre financière qu'on peut y trouver, sous réserve d'avoir un contrat bien fourni comme chez Swiss Life, on peut réagir selon les évolutions de marché. Les produits structurés sont actuellement un moyen de capter du rendement avec peu de risques. Les fonds datés, aussi. Rien de vraiment nouveau là-dedans.

Le Private Equity est la seule véritable nouveauté du marché, mais c'est à l'arrivée un produit de niche pour les épargnants ultra-fortunés. Les assureurs ont besoin de proposer des produits liquides, pour pouvoir répondre aux demandes de rachat le cas échéant. Si on se place côté épargnant, l'horizon de placement est l'élément clé à prendre en considération. S'il est suffisamment long, il faut encore et toujours aller chercher les classes d'actifs les plus pures, les fonds actions dynamiques et y accoler si nécessaire 20 à 40 % de fonds en euros pour se construire sa propre garantie au terme. Il y a aussi un regain d'intérêt sur les fonds pilotés selon le niveau de volatilité, car la composante obligataire est plus rémunératrice qu'avant.



INTENCIAL
PATRIMOINE

▣ GROUPE APICIL



Un nouveau regard sur l'épargne



IL PARAÎT QUE
LA RETRAITE EST À LA MODE
NOTRE CONTRAT PERin
VOUS ASSURE UNE RETRAITE
SANS FAUTE DE GOÛT

Accessible dès 500 €⁽¹⁾, INTENCIAL Libéralys Retraite⁽²⁾ est un contrat 100% digitalisé conjuguant tous les avantages du Plan Épargne Retraite individuel au savoir-faire d'INTENCIAL Patrimoine.



Un large univers
d'investissement diversifié
dont de nombreux fonds
immobiliers et produits
structurés⁽³⁾



Des modes de gestion
innovants sans oublier
la gestion horizon retraite



3 options d'arbitrage
automatique pour sécuriser,
lisser et dynamiser
son épargne



Des transferts facilités
et une vue digitalisée
des 3 compartiments du PER

Plus d'informations sur intencial.fr et auprès de votre interlocuteur habituel.
Suivez-nous sur 

Document publicitaire à caractère non contractuel.

⁽¹⁾ Si transfert ou mise en place de versements libres programmés. ⁽²⁾ Plan d'Épargne Retraite individuel multisupports souscrit par le GERP Victoria (n°490 232 493/GP53), association à but non lucratif régie par la loi du 1^{er} juillet 1901, dont le siège social est situé 38 François Peissel, 69300 Caluire et Cuire, auprès d'APICIL Épargne Retraite. ⁽³⁾ Les sommes investies sur les supports en unités de compte ne sont pas garanties mais sont sujettes à des variations à la hausse ou à la baisse dépendant en particulier des fluctuations des marchés financiers. L'assureur ne s'engage que sur le nombre d'unités de compte, et non sur leurs valeurs.

APICIL Épargne Retraite

Société anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital de 25 021 455, 50 €. Fonds de Retraite Professionnelle Supplémentaire régi par le Code des assurances - RCS LYON 338 746 464. Siège social : 38 rue François Peissel 69300 Caluire et Cuire. Juin 2023 - ER23/FCR0034 ©Istockphoto. VALCOM.FR

En savoir plus



par la hausse des taux d'intérêt, avec une baisse de leur valorisation. Mais il y a des opportunités pour des nouveaux venus sur le marché des SCI et SCPI. Ce marché fera des gagnants et des perdants, d'où l'importance de bien diversifier vers du résidentiel, du viager, la santé, les bureaux, etc. »

Reprenons. Il existe trois solutions immobilières dans l'assurance-vie. Outre les sociétés civiles en placement immobilier (SCPI), on y trouve les SC (sociétés civiles), dites aussi SCI (immobilières). Leur contenu est assez disparate, parfois 100 % immobilier (une sorte de fonds de fonds de SCPI), parfois contenant des poches de liquidité importantes. Le troisième pan, les organismes de placement collectif en immobilier (OPCI), s'avère plus volatil, car composé pour une part significative de produits financiers.

Que nous réserve l'année en cours ? « En 2023, les rendements des SCPI demeureront probablement encore stables ou en hausse, avance Guillaume Berthiaux. Le contexte inflationniste continue d'être favorable aux SCPI de bureaux et de commerces, dont la plupart des loyers sont indexés sur la hausse des prix. Ce qui pourrait contribuer à des dividendes stables ou en hausse pour les porteurs de parts des SCPI. Même si la conjoncture inflationniste contribue aux rendements des SCPI, nous pourrions voir quelques corrections de prix de parts orientées vers les SCPI les moins diversifiées, les plus endettées, ou celles dont le patrimoine s'est trop éloigné des centres-villes. À l'inverse, celles qui ont été et sont rigoureuses dans leur politique d'investissement ne seront a priori pas touchées. La diversification et la granularité des investissements, ce qui mutualise les risques, sont une protection très forte, qui permet de compenser les problèmes spécifiques. On synthétise le rendement du marché immobilier global. Globalement, les prix pour les SCPI de bonne qualité devraient se maintenir. Rappelons que les SCPI ne sont pas obligées de faire varier leur prix de part, tant qu'ils sont compris dans une fourchette entre +10 % et -10 % de leurs valeurs d'expertise. Il faut des variations de prix importantes pour que cela se répercute sur le prix de part. Le tableau n'est donc



Il existe trois solutions immobilières dans l'assurance-vie : les SCPI, les SC ou les SCI, et les OPCV.

pas noir, mais contrasté, cette classe d'actifs s'adapte, et pour l'épargnant et son conseiller, il faut faire preuve de sélectivité. »

A long terme

Ce retour aux sources, vers un immobilier s'inscrivant dans le moyen-long terme, est du goût des assureurs, désireux d'éviter les allers-retours d'épargnants opportunistes à court terme. Mais aussi des professionnels du secteur. « Mettre de l'immobilier dans l'assurance-vie reste efficace, conclut Guillaume Berthiaux. Même s'il est dommage de ne pas profiter des rendements élevés de l'obligataire à court terme, nous ne sommes pas sur les mêmes horizons de placement. La durée d'investissement entre huit et dix ans d'une SCPI est en adéquation avec l'enveloppe assurantielle : on est là dans une optique de long terme pour capitaliser, les dividendes étant réinvestis, avec de la visibilité. En pratique, il faut disposer d'un contrat avec une offre suffisante, ce qui est souvent le cas des assurances-vie proposées par les CGP. Il faut aussi que le contrat soit raisonnablement tarifé. Enfin ne pas oublier le rôle primordial du conseil : sans un bon pilote, la performance à long terme est vouée à la dérive ! »

Private Equity : un moment propice

D'autres choix peuvent aujourd'hui être explorés dans les assurances-vie. Des niches, diront certains professionnels. Citons les fonds croissance promus par quelques compagnies, comme Axa, Generali ou Spirica, qui affichent des résultats très contrastés.

Cette formule hybride entre le fonds en euros pur et les UC traditionnelles peut trouver sa place dans une allocation, sous réserve d'en maîtriser les tenants et aboutissants. Force est de constater qu'elle suscite un engouement mitigé chez les conseillers en gestion de patrimoine interrogés.

Autre piste, celle du Private Equity. Rappelons son principe : accompagner la croissance des PME et ETI non cotées, françaises et européennes.

Crédible dans le contexte actuel ? « En capital-développement, les phases de contraction de l'activité sont assez opportunes pour notre classe d'actifs, souligne Jean-David Haas, directeur général et cofondateur de NextStage AM. La dette est plus chère ou moins disponible, les banquiers prêtant moins. Les entrepreneurs agiles, qui veulent faire la différence, se tournent donc vers des investisseurs de moyen-long →



LA GAMME TREMPLIN*

VIE PLUS VOUS
PROPULSE DANS
L'ÉCONOMIE RÉELLE

ACCOMPAGNER
LES ENTREPRISES
D'AUJOURD'HUI VERS
LE MONDE DE DEMAIN

Vie Plus vous propulse dans l'économie réelle ! Investissez dans des supports d'investissement non cotés dont certains d'entre eux étaient jusqu'à présent exclusivement réservés aux institutionnels.**

Disponibles dans les contrats d'assurance-vie Vie Plus, les supports d'investissement proposés dans la gamme Tremplin sont **accessibles** : il n'y a pas de minimum d'investissement exigé, seuls les seuils du contrat de l'assuré sont applicables. En portant la liquidité, Vie Plus et Suravenir rendent ces supports **flexibles** : l'assuré peut récupérer son argent quand il le souhaite sous réserve de respecter la période de blocage communiquée lors de la souscription.*** La gamme Tremplin est résolument tournée vers l'économie réelle : les investissements sont concrets et contribuent à l'économie qui nous entoure. **L'appréciation du caractère extra-financier dépendra de la sélection effectuée. L'investissement sur des supports en unités de compte présente un risque de perte en capital.**

Pour obtenir des informations complémentaires, n'hésitez pas à nous contacter à **service.commercial@vieplus.fr**.

**VIE
PLUS** 
Partenaire et tellement plus

Retrouvez les informations publiées en application du règlement européen dit «SFDR» : www.reglementaire-priips.suravenir.fr

*La gamme Tremplin est une gamme de supports d'investissements sélectionnée par Suravenir. Il s'agit de supports de type SCPI, SCI et SCPR qui **présentent un risque de perte en capital totale ou partielle en cours de vie et à l'échéance**. Vie Plus, filiale commerciale de Suravenir dédiée aux CGP et courtiers - Tour Ariane La Défense 9 - 5, place de la Pyramide - 92 088 Paris La Défense Cedex. Suravenir - Siège social : 232, rue Général Paulet - BP 103 - 29 802 Brest Cedex 9. Société anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital entièrement libéré de 1 235 000 000 €. Société mixte régie par le Code des assurances. Siren 330 033 127 RCS Brest. Société soumise au contrôle de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (4, place de Budapest - CS 92 459 - 75436 Paris Cedex 09). Suravenir élabore et commercialise des contrats d'assurance-vie, de prévoyance et de capitalisation.

** Les supports non cotés permettent d'investir dans des entreprises ou des projets **qui ne sont pas soumis aux fluctuations des marchés financiers**.

*** Sauf acceptation du bénéfice du contrat par le(s) bénéficiaire(s) ou autres cas de blocage tels que le nantissement.

Document publicitaire dépourvu de valeur contractuelle. Crédit photo : Adobe Stock. 07/2023.

terme pour financer leur croissance. D'où une activité très nourrie en 2023 sur le capital-développement, avec de bonnes opportunités pour notre entité. Nous avons des sociétés bien positionnées sur les tendances de fond que sont le digital, la santé intelligente, et l'innovation environnementale et énergétique. Inversement, dans le LBO, le secteur des infrastructures est plus à la peine, même tendance dans le Private Equity immobilier. » Et d'ajouter que « les meilleurs millésimes sont ceux de contraction de crise. Ils ne sont pas forcément fournis en volume, mais se révèlent être de très bonne qualité. Nos fonds les plus performants sont ceux levés dans les crises (2009-2010). » A bon entendeur...

Un marché qui s'ouvre peu à peu

Reste l'offre. Est-elle suffisante aujourd'hui pour satisfaire la demande ? « Le Private Equity est encore sous-représenté dans l'enveloppe assurance vie, même si un rattrapage est en cours, reconnaît Jean-David Haas. Nous y avons contribué, avec la première UC de Private Equity lancée en 2016. L'intégration est en train de prendre, mais cela passe par une formation des conseillers, des assureurs aussi, qui ont été réticents au début à référencer des fonds au prétexte d'une classe d'actifs peu liquide. Cette prudence n'est pas nouvelle, elle était déjà de mise sur l'immobilier, avant que les assureurs s'aperçoivent que la demande était importante. Il va se passer la même mécanique avec le Private Equity. Le marché s'ouvre peu à peu, nous comptons maintenant une douzaine d'offres. Les banques privées et de gestion de fortune se sont emparées du sujet, tout comme de gros cabinets de CGP. Mais il y a une demande pour des plus petits tickets d'entrée, ce que propose l'assureur Spirica (1 000 euros). La démocratisation du Private Equity est inéluctable. »

Illustration : Bpifrance (la banque publique d'investissement) a lancé Bpifrance Entreprises Avenir 1, un nouveau fonds d'entreprises non cotées en Bourse pour les particuliers, accessible



Le **Private Equity** nécessite de respecter quelques **fondamentaux** : du temps devant soi, y consacrer **une part limitée** de son patrimoine et être épaulé par un **bon CGP**...

avec 1 000 euros. Au fur et à mesure que l'épargne affluera, les équipes de Bpifrance sélectionneront de douze à quinze fonds de Private Equity. Trop flou pour certains CGP, car dans quoi sera placé l'argent à l'arrivée ? Impossible à dire. Ce support, qui vise un taux de retour sur investissement de 8 % par an net de frais du fonds, est accessible en direct par une plate-forme en ligne, mais aussi via l'assurance-vie, dans l'attente d'être référencé dans les contrats. A suivre, donc.

Adapté au PER

En attendant, quelques fondamentaux valent d'être rappelés aux épargnants. « Un, c'est un placement de moyen-long terme, insiste Jean-David Haas. C'est-à-dire avec au moins cinq ans devant soi, mais nous recommandons dix ans. Ce produit s'intègre bien dans une logique d'allocation d'actifs, il est aussi particulièrement adapté à l'enveloppe du plan d'épargne-retraite, avec un alignement des durations. Deux, il faut y consacrer une part limitée de son patrimoine, autour de 10 %, même si certains ménages fortunés y mettent beaucoup

plus. Trois, l'épargnant ne doit pas tout miser sur un seul gérant. Il faut aussi bien comprendre le sous-jacent du fonds et être épaulé par un bon conseiller en gestion de patrimoine. Quatre, enfin, même s'il n'y a pas de garantie en capital, globalement le risque est bien maîtrisé, avec de belles signatures dans le fonds et une vraie diversification des gérants par les assureurs. Cette classe d'actifs est moins volatile que la classe actions, avec des performances assez régulières dans la durée. »

Mais elle n'a pas la même liquidité, ce que rappellent certains assureurs prudents sur ce créneau. « Dans notre unité de compte, le grand public pèse moins de 20 %, relativise Jean-David Haas. Le reste est aux mains des institutionnels, le risque de liquidité pour un particulier est donc faible. Du reste, les flux de sortie sont dans les faits réduits, et plus liés au décès des investisseurs qu'à des arbitrages. Nous faisons le constat depuis sept ans que les clients sont fidèles. Enfin, ajoutons qu'il existe un marché secondaire qui s'est beaucoup développé pour les besoins de liquidité importants. »



PATRI 2023



TOUJOURS UNE LONGUEUR D'AVANCE

**PIONNIÈRE DU RECYCLAGE URBAIN ET 1^{ÈRE} SOCIÉTÉ
À MISSION DU SECTEUR, NOVAXIA INVESTISSEMENT
PROPOSE UNE GAMME DE FONDS AU PLUS HAUT NIVEAU
D'IMPACT, 100% LABELLISÉS ISR* ET ARTICLE 9 SFDR.**

En 2023,
Novaxia
Investissement
enflamme **Patrimonia**.
Rendez-vous sur
le stand
J36

*Le label ne garantit pas la performance des fonds

Communication à caractère promotionnel à destination des partenaires / **Novaxia**
Investissement : Société de gestion de portefeuille agréée par l'Autorité des Marchés
Financiers sous le n° GP 14000022 en date du 08 juillet 2014 / RCS Paris 802 346 551 /
Siège social : 45, rue Saint-Charles - 75015 Paris / www.novaxia-invest.fr



EN BREF

Belle surperformance

Créé le 2 juillet 2013, le fonds Quadriga France Smallcaps (FR0011466093) a réalisé une performance de + 158,82 % sur dix ans, soit un TRI de + 9,97 %, contre + 8,33 % pour son indice de référence. Ce FCP éligible au PEA-PME, doublement labellisé Relance et ISR, comptait 38 millions d'euros d'encours au 3 juillet dernier. Cet OPCVM investit dans des PME et ETI françaises innovantes exportatrices, qui placent l'innovation au cœur de leur développement pour conquérir le monde sur des niches de marchés à forte valeur ajoutée.

Labellisés

Lazard Frères Gestion a obtenu le label pour deux nouveaux fonds classés article 9 SFDR. Il s'agit de Lazard Global Green Bonds Opportunities, un fonds obligataire investi à plus de 90 % en obligations vertes (57 millions d'euros d'encours au 30 juin dernier) et Lazard Human Capital, un fonds d'actions internationales (30 millions d'euros), dont les sociétés du portefeuille sont ainsi présélectionnées en fonction de leur capacité à fidéliser leurs salariés, à les former, à leur offrir une bonne couverture sociale et un cadre favorable à leur épanouissement. En parallèle, Lazard Human Capital a obtenu le label belge Towards Sustainability. Ces deux fonds ont été lancés en fin d'année dernière. La société gère désormais seize OPC bénéficiant du label ISR, dont huit fonds actions, six fonds obligataires et deux fonds diversifiés, représentant un encours cumulé de 7,7 milliards d'euros, à fin juin.

Première bougie

Le fonds d'obligations convertibles investissant sur des sociétés innovantes et disruptives Ellipsis Disruption Convertible Fund a fêté sa première année, en juillet dernier avec une performance de + 4,6 % et 66 millions d'euros d'encours.

NON-COTÉ Private Equity en secondaire

Opale Capital a sélectionné des stratégies d'investissement en secondaire, initiées via un fonds de fonds, des groupes Goldman Sachs AM, AlpInvest et Harbourvest. Accessible aux investisseurs français dès 100 000 euros, cette nouvelle stratégie vient élargir la gamme de solutions d'investissement de la plateforme.

Sur les infrastructures

Epopée Gestion a lancé Epopée Infra Climat I, un fonds consacré au financement d'infrastructures bas carbone dans les territoires de l'Arc atlantique français. Avec un premier *closing* de 100 millions d'euros, le fonds, d'une durée de treize ans, vise une taille de 250 à 300 millions. Géré par l'équipe infrastructures, menée par Emmanuel Walliser, le fonds investira dans des modèles d'infrastructures émergents (*Next Gen infra*) pour accélérer leur déploiement : transports bas carbone, énergies décarbonées, rénovation énergétique, électrification... Un tiers du fonds sera notamment consacré au monde maritime. Epopée Infra Climat I vise une classification article 9 SFDR, et ciblera notamment une température de portefeuille respectant l'Accord de Paris et un alignement minimal de 70 % avec la taxonomie verte de l'UE. Ce premier tour de table a été réalisé auprès de la Caisse des dépôts, Tikehau Capital, Suravenir (via Swen CP), Groupama, Abeille Assurances, Allianz France, la Caisse d'épargne Bretagne-Pays de Loire et Banque populaire Grand Ouest.

CROISSANCE EXTERNE

Une opération finalisée

Comme annoncé en début d'année, la Banque postale a finalisé l'acquisition à 100 % par LBP AM de la Financière de l'échiquier (LFDE). Fort de trois marques – LBP AM, Tocqueville Finance et LFDE –, le nouvel ensemble se positionne comme un spécialiste européen de la gestion de conviction multi-spécialiste et de la finance durable. Ses encours consolidés s'élèvent à 67 milliards d'euros, à fin décembre 2022. Avec le soutien de ses actionnaires historiques, la Banque postale et Aegon AM qui viennent de prolonger leur partenariat en asset management jusqu'en 2035, le nouvel ensemble déploiera une stratégie de développement ambitieuse : une fusion entre Tocqueville Finance et LFDE au sein de LFDE est envisagée début 2024. L'objectif étant également « d'intensifier la dynamique que connaît Echiquier Gestion Privée, métier historique de LFDE ».

La nouvelle offre permet de proposer à tout type de clients une gamme étendue de produits ouverts et de solutions dédiées, à la fois sur les actifs cotés (actions, multi-actifs, taux à performance absolue) et non cotés (dette – infrastructures, corporate et immobilier – et Private Equity).

« Après l'acquisition à 100 % de CNP Assurances en juin 2022, a confié Philippe Heim, président du directoire de la Banque postale, cette nouvelle opération témoigne de la transformation et de l'accélération de la diversification du groupe la Banque postale, un des nouveaux leaders de la bancassurance en Europe. L'association des forces combinées de LBP AM, Tocqueville Finance et LFDE, grâce à la complémentarité des expertises métiers et géographiques des équipes, va donner naissance à un leader de la gestion de conviction et de la finance durable en Europe. »

De son côté, Primonial restera lié à LFDE par les partenariats commerciaux en cours.

ETUDE

Les émergents et les infrastructures comme convictions

Selon le 11^e rapport *Invesco Global Sovereign Asset Management Study*, les investisseurs souverains adaptent leurs portefeuilles au nouvel environnement macroéconomique. Ainsi, 71 % des investisseurs s'attendent à ce que les marchés émergents affichent des performances équivalentes ou supérieures à celles des marchés développés, l'Inde en tête.

Par ailleurs, les infrastructures sont considérées comme la classe d'actifs la plus attrayante, en particulier les projets liés à la production d'énergie renouvelable. Enfin, une nouvelle génération de fonds souverains a vu le jour, centrée sur la transition énergétique.

NOUVEAU PRODUIT

Une solution à impact

Martin Currie, gérant spécialisé de Franklin Templeton, a lancé son premier fonds à impact social : le FTGF Martin Currie Improving Society Fund (article 9 SFDR).

Ce nouveau fonds d'actions internationales vise à générer une appréciation du capital à long terme, tout en faisant progresser l'équité des chances sociales et en réduisant les inégalités.

Il investira au niveau mondial et à long terme dans un portefeuille concentré de fortes convictions sur vingt à trente-cinq entreprises qui contribuent à trois piliers d'impact : l'amélioration du bien-être, l'amélioration de l'inclusion sociale et le soutien à une transition juste vers une économie durable.

VIE DES SOCIÉTÉS

Une vague de changement



Damien Ledda, directeur de la gestion de Galilée AM.

Financière Galilée a annoncé avoir acquis 100 % de Stratège Finance, une société de gestion de portefeuille présidée par Ion Koufopandelis, qui gère 55 millions d'euros au travers de mandats de gestion et d'une gamme de quatre OPCVM. Cette opération renforce l'ancrage parisien de Financière Galilée et son expertise obligataire, déjà étoffée par le rachat de Sedec Finance en début d'année 2023. Pour accompagner ces dévelop-

pements, Roni Michaly, président de Financière Galilée, a décidé de nommer Damien Ledda au poste de directeur de la gestion.

Présent depuis plus de dix ans au sein de la société de gestion, il bénéficie d'une solide expérience en tant que gérant actions européennes et multigérant en gestion collective ainsi qu'en gestion sous mandat.

Par ailleurs, la société de gestion a décidé de changer de nom pour devenir Galilée Asset Management. Elle a, par ailleurs, affirmé son intention de continuer à participer à la consolidation du secteur en France. Ses encours atteignent désormais 350 millions d'euros, ce qui rapproche l'entreprise de l'objectif des 400 millions d'euros annoncé début 2023.

Un nouvel actionnaire et un rachat

A l'issue d'un process organisé par Pax Corporate Finance, le groupe Auris réorganise son capital avec le sou-

tien d'Andera Acto, l'équipe en charge de la stratégie mezzanine *sponsorless* d'Andera Partners, acteur du capital-investissement. Concomitamment à cette opération, Auris a réalisé l'acquisition d'une société de gestion en Suisse représentant un encours additionnel d'environ 250 millions de francs suisses, soit près de 260 millions d'euros.

Fondée en 2004, Auris Gestion est une société de gestion indépendante dirigée par une équipe constituée de Marc de Saint-Denis, Philippe Krier et Sébastien Grasset. Elle est organisée en deux pôles : la gestion privée, dirigée par Philippe Krier, au service d'une clientèle privée fortunée et d'entrepreneurs ; et l'Asset Management, dirigé par Sébastien Grasset, spécialisé dans l'accompagnement de partenaires CGP, *Family Offices* et institutionnels.

Les encours du groupe Auris ont connu une forte croissance sur les cinq dernières années en passant de 1,4 milliard d'euros en 2018 à 3,3 milliards d'euros en 2023.

Dette privée

Eiffel IG vient de lancer le fonds de dette privée Eiffel Impact Debt 2 (article 9 SFDR) qui bénéficiera de la méthodologie d'évaluation de la performance climat des entreprises non cotée co-développée avec Carbon4 Finance. Le programme Eiffel Impact Debt 2 a déjà réuni près de 650 millions d'euros et vise une taille cible de 800 millions d'euros.

Directeur du développement

Ostrum Asset Management, affilié de Natixis IM, a annoncé l'arrivée de Matthieu Mouly en tant que directeur du développement. Il intègre également le comité exécutif de la société de gestion. Dans le cadre de ses fonctions, il aura la responsabilité du renforcement de l'activité commerciale et des relations partenariales qu'Ostrum AM entretient avec ses clients institutionnels, notamment assureurs en France et à l'international.

Capital-risque

La plate-forme digitale Tygrow accompagne le lancement et la structuration du fonds CentraleSupélec Venture, un fonds de capital-risque qui accompagne les start-up disposant d'au moins une cofondatrice ou un cofondateur appartenant à la communauté de CentraleSupélec. L'objectif de levée est de 25 millions d'euros.

Mécénat



Groupama Asset Management a lancé sa fondation abritée par la Fondation de France. Elle vise à faciliter l'inclusion des publics fragilisés par les transitions démographique, numérique, environnementale. Trois champs d'action sont privilégiés : l'éducation, l'insertion et l'environnement.

NOMINATIONS

Un nouveau DG et un nouveau gérant

Richelieu Gestion a nommé **Lorenzo Gazzoletti** directeur général. Il sera entouré de Laurence Adam, directrice générale déléguée de Richelieu Gestion depuis 2018, et Alexandre Heze, directeur de la gestion de Richelieu Gestion et stratège du groupe Richelieu depuis 2019. Thierry Pascault, déjà administrateur de Banque Richelieu Monaco depuis 2022, est nommé administrateur de Richelieu Gestion. Diplômé de l'université Bocconi, ainsi que de HEC Paris, Lorenzo Gazzoletti, 50 ans, a été analyste chez Mars & Co (1997-2000), puis *Engagement Manager* chez McKinsey & Co (2000-2004). Il a également travaillé dans l'assurance au sein du groupe Allianz (2004-2008), où il a été successivement COO de Allianz Partenariats (AVIP, Arcalis, Gaipare), CEO du réseau de conseillers WFinance, puis directeur du réseau des



Lorenzo Gazzoletti, directeur général de Richelieu Gestion.



Alexandre Steenman, analyste-gérant actions de DNCA Finance.

l'équipe de Carl Auffret. Diplômé d'un master en Ingénierie de l'Ecole CentraleSupélec, il a débuté sa carrière en 2010 au sein de Morgan Stanley en fusions-acquisitions. Après cinq années d'expérience en tant qu'analyste financier chez Gladstone Capital Management (un fonds *long/short global*), puis Cologny Advisors (un fonds *long/short* européen), il devient associé-fondateur d'Oxylus Capital en 2020.

agents généraux. En 2008, il crée la Banque postale gestion privée, joint-venture entre la Banque postale et Oddo BHF. En 2011, il est nommé directeur général délégué d'Oddo BHF AM. Depuis 2019, il était membre de la direction générale de Montpensier Finance.

DNCA Finance a recruté **Alexandre Steenman** en tant qu'analyste-gérant actions croissance pour renforcer

Un pur fonds de mall et mid-caps européennes de croissance

Depuis le début de l'année, Erasmus Gestion commercialise Erasmus Smid Croissance Europe, un fonds qui combine un processus de gestion quantitatif et l'approche fondamentale développée par la société de gestion depuis plus de dix ans.

En février, la société de gestion indépendante présidée par Jean-François Gilles, gérant et président du directoire, complétait sa gamme de fonds, avec la création d'Erasmus Smid Croissance Europe (FR001400E722). Jusqu'ici Erasmus Gestion proposait, notamment, les fonds Erasmus Small Cap Euro (FR0011640887, + 72,32 % sur huit ans au 6 juillet dernier – source : Quantalys) et le FCP Mon PEA (FR0010878124, + 64,53 % sur dix ans). « Nous avons décidé d'élargir notre offre avec ce fonds, alors que les valeurs de croissance étaient à la peine l'an passé, et en particulier les petites et moyennes capitalisations », expose Hakim Souanef, le directeur du développement.

→ Un univers d'investissement élargi à l'Europe

Erasmus Smid Croissance Europe se distingue de ces deux produits à plusieurs titres. Tout d'abord, il investit dans les *small* et *mid-caps*, contrairement aux deux autres centrés sur les petites capitalisations pour l'un, et sur les grandes capitalisations pour l'autre. Son terrain de jeu est élargi à l'Europe (hors UK). Il est aussi géré selon un biais croissance et repose sur un processus de gestion quan-

titatif, tandis que les autres fonds sont gérés selon une approche purement qualitative. « Nous avons fait le choix de créer un fonds de petites et moyennes valeurs européennes au sens large et de croissance car nous estimons que les investisseurs recherchent désormais davantage des briques pures de gestion active », indique Hakim Souanef.

→ Filtres quantitatifs et gestion fondamentale

S'agissant des critères quantitatifs, ils sont au nombre de six. Pour intégrer le fonds, une valeur doit notamment avoir un PEG (PE intégrant la croissance future de l'entreprise : PE/croissance des bénéfices par actions) inférieur à deux. Hakim Souanef explique : « une société peut avoir un PE très élevé, mais celui-ci ne reflète pas la dynamique de croissance de ses bénéfices. Le PEG permet de mieux apprécier la valorisation future des valeurs de croissance ». Autre critère, le chiffre d'affaires doit croître d'au moins 6 % par an, et les bénéfices par actions de 10 % par an. Le ratio dette nette/Ebitda est également observé.

Une fois passé le filtre quantitatif, l'équipe de gestion – cinq gérants et/ou analystes – applique sa méthodologie fondamentale de sélection de titres et de construction de portefeuille commune aux autres fonds.

Les gérants recherchent en particulier des sociétés bénéficiant de fortes barrières à l'entrée, d'un retour sur investissement important, disposant d'un bilan sain, d'un management de qualité et d'une forte capacité à investir. Hakim Souanef ajoute : « Avant d'investir sur un titre, l'équipe de gestion réalise une analyse du cycle économique afin de dégager les tendances structurelles et thèmes d'investissement. Ils sont au nombre de quatre actuellement : la digitalisation, ce

qui est devenu un thème quasi structurel ; la "premiumisation", à savoir l'élargissement du portefeuille de marques d'une entreprise ; la décarbonation ; et la transition démographique. Ces thèmes évoluent tous les six mois. L'an passé, nous étions, par exemple, centrés également sur des valeurs disposant d'un fort Pricing Power ou encore celles délivrant un bon dividende. »

A fin juin, le fonds était investi sur une quarantaine de titres (3,6 milliards d'euros de capitalisation boursière en moyenne), principalement des valeurs françaises (25 %) et suédoises (23 %), loin devant l'Allemagne (10 %), l'Italie (10 %) ou la Norvège (6 %).

→ Gestion sur mesure en titres vifs

Outre ces fonds, Erasmus continue de proposer des solutions de gestion sur mesure diversifiées et internationales, via la gestion sous mandat (à partir de 75 000 euros en PEA et compte-titres ; 125 000 euros via l'assurance-vie luxembourgeoise et 250 000 euros via les contrats d'Axa Théma et BNP Paribas Cardif) et les fonds dédiés. « Notre spécificité est de gérer via des titres vifs – principalement des méga-capitalisations européennes et américaines – pour au moins un tiers du portefeuille dès 75 000 euros, aux côtés d'ETF et de fonds (15 % maximum de fonds maison). Cette offre de délégation de gestion s'inscrit parfaitement dans la volonté de certains CGP de transformer leur modèle économique. Pour la gestion de fonds dédiés, nous recherchons uniquement des partenaires qui mettent le fonds dédié au cœur de leur stratégie de développement économique. »

A fin juin, la société de gestion gérât 500 millions d'euros, répartis équitablement entre ses fonds actions et son offre de gestion sur mesure. ■

Donnons un souffle nouveau à l'épargne patrimoniale avec la plateforme CNP Alysés.

Avec sa plateforme CNP Alysés, CNP Assurances propose aux Conseillers en Gestion de Patrimoine une offre de service complète pour l'épargne patrimoniale avec :
un parcours 100% digitalisé proposant un point d'entrée unique et un suivi des dossiers en temps réel,
un accompagnement personnalisé avec une équipe et un Middle Office dédiés, et aussi un large panel de solutions innovantes adossées aux expertises de CNP Assurances.
www.cnp.fr/alyses

**Assurons
un monde
plus ouvert**



Épargne

■ Prévoyance

■ Retraite

■ Santé

■ Auto-Habitation

Présents dans 19 pays à travers le monde

A base d'ETF

Laillet Bordier Acer Finance (LB&AF) et Active Asset Allocation (AAA) lancent le fonds Allocation Active Dynamique ETF, né de leur partenariat établi en 2020 entre les deux sociétés, avec le lancement du fonds AARBO (Active Allocation Risk Budget One). Grâce à une gestion active et discrétionnaire, le fonds AAD ETF offre aux investisseurs une solution de diversification de leurs portefeuilles à moindres frais, tout en participant à l'évolution des marchés actions internationaux. Il s'appuie sur la méthodologie propriétaire d'AAA en termes de contrôle des risques et intègre les ETF de quatre des plus grands fournisseurs européens : Amundi, BlackRock, BNPPAM et Invesco.

Un fonds de fonds de Private Equity

Peqan vient de lancer le second millésime de son fonds de fonds diversifié, Peqan Convictions 2023. Dans la continuité de Peqan Co-Investissement 2022, ce nouveau produit est un fonds de fonds diversifié, constitué de 80 % de fonds (primaires et secondaires) et 20 % de co-investissements directs, et offre une large diversification sectorielle, géographique, de taille d'entreprise et de gestionnaire. Il est accessible aux investisseurs professionnels et non-professionnels, avec un minimum d'investissement fixé à 10 000 euros, pour une durée de placement à dix ans. 30 % de l'engagement est appelé immédiatement, suivi de deux appels de 10 % par an jusqu'à l'année 4.

Sur le marché secondaire

Entrepreneur Invest propose désormais le FCPR Entrepreneurs Sélection Secondaire, ouvert au grand public et dédié au marché secondaire du *Private Equity*. Pour ce FCPR, Entrepreneur Invest a sélectionné un nombre limité d'acteurs du marché du secondaire, couvrant les marchés Europe, US et Asie des *Mid* et *Large Caps*, ce qui permet au tra-

Un fonds obligataire daté à impact

Oddo BHF Asset Management propose désormais Oddo BHF Global Target Green 2028, son premier fonds obligataire *Investment Grade* à échéance qui investit sur le marché mondial des obligations vertes, sociales, et durables (article 9 SFDR).

Son portefeuille est donc exclusivement constitué de titres émis par des sociétés dont l'objectif est de financer des projets ou des activités bénéfiques à l'environnement dans des secteurs, tels que les énergies alternatives, les services aux collectivités, le transport et l'immobilier. La sélection des titres repose sur une analyse crédit fondamentale et une étude approfondie des caractéristiques « vertes » et sociales de chaque émission, associées à une gestion des risques active et rigoureuse. Oddo BHF Global Target Green 2028 est ouvert à la commercialisation jusqu'au 31 décembre 2024. Oddo BHF AM complète ainsi sa gamme de fonds obligataires à échéance, dont les encours s'élèvent à 1,7 milliard d'euros.



vers du FCPR Entrepreneurs Sélection Secondaire d'investir dans près de mille entreprises à travers le monde.

Le FCPR vise un rendement annuel net cible de 12 %, pour une durée de placement de dix ans maximum. L'objectif de gestion est un retour d'environ 125 % du nominal à six ans, puis suivra une perception des plus-values de manière régulière jusqu'à la fin de vie du fonds. Le fonds offre six catégories de parts différentes, accessibles dès 30 000 euros.

Dettes privées

Archinvest a lancé un fonds dédié à la dette privée : Archinvest Dette Privée 1, accessible à partir de 100 000 euros. Il investit simultanément auprès de trois fonds de gérants européens de fonds de dette privée :

- Arcmont Direct Lending, quatrième génération ;
- Hayfin Tactical Solutions pour la stratégie *Tactical Lending* ;
- et Kartesia Credit Opportunities, sixième génération.

Archinvest, société de gestion dédiée au *Private Equity*, co-investit dans chaque fonds en parallèle de son activité de distribution. Ces trois fonds génèrent en moyenne des taux de rendement annuels

nets de plus de 10 % et perçoivent chaque trimestre des intérêts cash.

Sur deux thématiques d'investissement durable

Franklin Templeton a lancé deux ETF thématiques durables, le Franklin Future of Food Ucits ETF (indexé sur l'indice *Solactive Sustainable Food*) et le Franklin Future of Health and Wellness Ucits ETF (indexé sur l'indice *Solactive Sustainable Health and Wellness*). Avec ces nouvelles offres, sa gamme d'ETF compte désormais trois ETF thématiques et dix ETF conformes à l'article 8 SFDR.

Aligné sur l'Accord de Paris

Le fournisseur européen d'ETF Tabula Investment Management Limited a lancé l'ETF Ucits Global High Yield Fallen Angels Climate, conforme à l'article 9 et aligné sur l'Accord de Paris. Cet ETF est conçu pour maximiser les rendements potentiels des *Fallen Angels* – des obligations qui ont été déclassées de la catégorie *Investment Grade* –, tout en s'alignant sur les objectifs de l'Accord de Paris sur le changement climatique.

Primaval Méditerranée, cabinet de gestion de patrimoine

Nous sommes allés à la rencontre de Primaval Méditerranée, jeune cabinet basé à Montpellier créé en 2022. Après une carrière de 20 ans dans l'univers de la banque privée, les associés fondateurs, Henri Laurent Madelrieu et Thibaut Vauclare, nous proposent de revenir sur le démarrage de cette aventure entrepreneuriale au côté du Groupe Finaris représenté par Vincent Ténrière et Valentin Bocqueret.



Henri Laurent Madelrieu,
associé fondateur
de Primaval Méditerranée



Thibaut Vauclare,
associé fondateur
de Primaval Méditerranée

En premier lieu, pourriez-vous revenir sur le démarrage de Primaval Méditerranée ?

Primaval Méditerranée est avant tout une histoire de rencontre entre des professionnels du patrimoine. En effet, nous avions la conviction que la réussite de ce projet devait obligatoirement passer par l'association de nos expertises en ingénierie patrimoniale pour Thibaut et en allocation d'actifs pour Henri Laurent.

Nous avons eu un excellent démarrage avec un peu plus de 26 millions d'encours collectés depuis 18 mois. Notre approche méticuleuse, notre engagement envers nos clients et la recherche de solutions innovantes et opportunistes, a été la clé de notre succès.

Si la classe d'actifs des produits structurés est dans l'ADN de notre cabinet, notamment grâce à l'accompagnement des autres entités du groupe Finaris, nous mettons un point d'honneur à comprendre les besoins et les objectifs spécifiques de chaque client, particuliers et entreprises. En nous appuyant sur notre savoir-faire en investissement financier et en ingé-

nierie patrimoniale, nous sommes en mesure de proposer un accompagnement personnalisé, adapté à chaque situation. La relation de confiance avec nos clients est primordiale.

La sélection rigoureuse des investissements proposés, notre réactivité, et notre suivi attestent de notre sérieux et de la qualité de notre engagement.

Cela a probablement contribué à notre développement et à la forte recommandation de nos premiers clients.

Qu'est-ce qui a motivé l'entrée du Groupe Finaris au capital de votre cabinet ?

Dans notre ancienne vie de banquiers, nous avons rencontré Vincent Ténrière en qualité de partenaire externe. Convaincus que notre activité de conseil en gestion de patrimoine devait être soutenue par une structure plus large, le choix de bâtir ce projet avec Finaris est apparu comme une évidence. Avec ses filiales (Finaval Conseil & Patival), Finaris nous apporte une expertise supplémentaire, des ressources avancées et un accès privilégié à des opportunités d'investissement exclusives.

De plus, le réseau étendu de Finaris nous permet d'établir des partenariats avec d'autres acteurs clés de l'industrie financière. Tout en nous laissant une liberté totale quant aux solutions préconisées, Finaris nous accompagne dans notre développement au quotidien. Nous sommes convaincus que la combinaison des expertises de Primaval Méditerranée et du soutien de Finaris constitue une opportunité exceptionnelle pour nos clients de réaliser

leurs ambitions patrimoniales et financières, de manière contrôlée et porteuse d'optimisations.

Quels sont les projets d'expansion de votre cabinet ?

Sandrine Plé Hailly et Johann Lecarpentier, dont les parcours et l'expérience sont à l'image de leurs compétences, nous ont fait l'honneur de nous rejoindre en Juin. Avec l'arrivée de tels profils, nous nous projetons dans la poursuite du développement de Primaval Méditerranée, nous partageons les mêmes valeurs et ils souhaitent relever un nouveau défi en phase avec leurs objectifs personnels. Leur présence apporte une dimension supplémentaire à Primaval Méditerranée, tout en conservant une approche sélective et individualisée. Nous avons également étoffé l'équipe par la création d'un pôle Middle Office avec le recrutement de Marjorie Requirand et d'une collaboratrice en alternance. Nous sommes déterminés à développer notre présence et notre influence dans le domaine du conseil en investissement financier et de la gestion de patrimoine à taille humaine. L'arrivée de ces collaborateurs talentueux renforce notre position en tant qu'acteur incontournable régionalement. Nous sommes toujours à la recherche de nouveaux talents, qui partagent notre vision du métier, pour renforcer l'équipe et continuer à offrir des services de premier plan à nos clients. Le développement peut également passer par un maillage de la marque Primaval sur d'autres territoires au-delà du seul arc méditerranéen. L'avenir nous le dira !



www.primaval.fr
09 73 89 29 83
contact@primaval.fr

Devenir une société de ge

Forte de plus de 70 milliards d'euros d'encours, Crédit mutuel AM est un acteur majeur sur le marché français de l'asset management. Depuis quelques années, elle a su rationaliser sa gamme de fonds et prendre à bras-le-corps le sujet de l'ISR. Autre preuve de son agilité, elle lance régulièrement de nouveaux fonds adaptés aux conditions de marché et aux attentes des investisseurs. Rencontre avec Claire Bourgeois, sa directrice générale depuis trois ans.



Claire Bourgeois, directrice générale du Crédit mutuel AM.

Investissement Conseils : Pourriez-vous nous présenter Crédit mutuel Asset Management ?

Claire Bourgeois : Depuis toujours, Crédit mutuel AM est une maison de convictions qui a entrepris un fort virage vers l'ESG il y a quelques années. En tant que filiale du Crédit mutuel Alliance Fédérale, qui est une entreprise à mission, nous nous engageons en tant que société de gestion en agissant, à notre manière, face à l'urgence environnementale et aux défis sociétaux. Par exemple, si Crédit mutuel Alliance Fédérale a innové en mettant en place un dividende sociétal, venant notamment à financer des projets de transition, dans la même logique, chez Crédit mutuel AM, nous développons des fonds à impact, de partage et solidaires. Récemment, nous avons rationalisé notre gamme, passant de cent-trente à soixante-dix fonds, avec la volonté que 100 % de nos fonds ouverts en gestion active répondent aux articles 8 ou 9 de la réglementation SFDR. Avec soixante-dix fonds, nous disposons d'une gamme assez large, couvrant l'ensemble des classes d'actifs, avec différents styles

“Ces derniers mois, nous avons réalisé une belle collecte sur nos fonds obligataires **Buy and Hold**, notamment sur nos deux solutions investies sur des émetteurs de qualité **Investment Grade**, notre savoir-faire historique.”

de gestion et des solutions d'investissement pures. Notre offre évolue selon les opportunités de marché, avec le récent lancement de fonds obligataires datés ou de fonds d'attente éligibles au PEA, CM-AM PEA Sécurité (FR0010455808) et CM-AM PEA Sérénité (FR0000979239). Nous avons aussi fait évoluer notre offre de fonds diversifiés en anticipation de la *Retail Investment*

Strategy (RIS), avec des solutions non plus gérées en multi-gestion, mais en lignes directes pour réduire les frais de gestion. La gamme Alizés a ainsi été lancée avec trois profils : CM-AM Alizés Tempéré (FR0010359323), CM-AM Alizés Equilibre (FR001400AOP8) et CM-AM Alizés Dynamique (FR0010611947). Enfin, nous avons également lancé notre premier fonds à impact, article 9 SFDR : CM-AM Impact First Inclusion (FR001400CT66). Malgré notre taille, nous restons agiles, avec pas moins de quinze lancements de fonds sur les deux dernières années.

A fin mai, nos encours s'élevaient à 71,5 milliards d'euros d'actifs, contre 69,3 milliards d'euros à fin décembre ; cette progression s'explique principalement par l'effet marché. S'agissant des classes d'actifs, nous gérons pour 30,5 milliards d'euros en monétaire, 12,5 milliards d'euros en actions, 6,5 milliards d'euros en obligations et 10,5 milliards d'euros en diversifié, et 11,5 milliards en fonds d'épargne salariale.

Ces derniers mois, nous avons notamment réalisé une belle collecte sur nos fonds obligataires *Buy and Hold*, notamment sur nos deux solutions investies sur des émetteurs de qualité *Investment Grade*, notre savoir-faire historique, à échéance 2025 (CM-AM Obli IG 2025, FR001400C2M2) et 2028 (CM-AM Obli IG 2028, FR001400EO28) qui ont, à eux deux, collecté plus d'un milliard d'euros, ainsi que sur le fonds basé sur le haut du panier du *High Yield* à échéance 2026 (CM-AM High Yield 2026, FR0014005MF7), dont l'encours s'élève à 300 millions d'euros.

Un mot sur vos process de gestion ?

Notre maison repose sur des équipes de gestion stables et qui peaufinent leur process au fil du temps. Nos process s'appuient sur une analyse fondamentale combinée financière et extra-fi-

stion premium sur l'ESG

nancière, et sur une construction de portefeuille qui accorde une importance forte au calibrage des risques pour favoriser la régularité de la performance.

Nous développons une gestion fondamentale et de conviction dans la sélection de valeurs, le tout en allant régulièrement au contact des émetteurs pour bien appréhender leurs *business models*. Nos fonds actions sont le plus souvent gérés de façon collégiale. Par exemple, sur les actions européennes, quatre gérants se sont spécialisés par secteur. Les cas d'investissement sont discutés et débattus pour décider *in fine* de la position à investir dans un fonds. Sur les petites et moyennes capitalisations, la gestion est réalisée en équipe. Pour les fonds globaux, nous nous appuyons sur des spécialistes par zone géographique, notamment sur la partie émergente. Les équipes sont toutes de taille humaine, ce qui permet de favoriser le dialogue et le travail transverse entre équipes et ainsi de partager les savoir-faire nécessaires à chaque produit au sein de la société.

Quelles sont vos ambitions en matière d'ESG ?

Notre volonté est de devenir une société de gestion « ESG premium ». Aujourd'hui 99 % de nos fonds ouverts en gestion active sont classifiés article 8 ou 9 SFDR, avec principalement des fonds article 8 et quelques fonds article 9, en particulier CM-AM Global Climate Change (FR0014000YR8), CM-AM Green Bonds (FR0013246543), CM-AM Engagement Solidaire (FR00140072N3) et CM-AM Impact First Inclusion. Tous nos fonds sont ainsi gérés selon le même triptyque : rendement, durabilité et risque.

Notre approche extra-financière repose tout d'abord sur un *scoring* quantitatif ESG de l'univers d'investissement, puis nous appliquons notre méthodologie propriétaire d'évaluation ESG. Par ailleurs, nous nous engageons d'un point de vue actionnarial, avec la mise en place d'actions définies selon chaque entreprise, mises en œuvre soit par le gérant du fonds, soit par le pôle ESG.

Ces dernières années, nous avons déployé des moyens importants pour développer notre politique ESG, avec une équipe dédiée d'une dizaine de personnes placées sous la direction d'Isabelle Delattre, notre directrice finance responsable et durable. Néanmoins, la matière est infusée dans l'ensemble de notre gestion et de nos équipes. Ainsi, nous avons calculé que nos travaux autour de l'ESG représentent cent-quatorze emplois à temps plein sur un total de deux-cent-soixante-dix-huit, soit 41 %. C'est un élément tangible de notre sérieux, de notre démarche en faveur d'une finance plus durable et de notre volonté d'être le mieux disant possible dans ce domaine.

Pour atteindre notre objectif de devenir une société ESG Premium, nous avons identifié différents axes d'amélioration sur lesquels nous travaillons depuis septembre. Il s'agit d'encore mieux couvrir les objectifs de développement durable de l'Onu

ou encore de mieux évaluer les plans de transition des entreprises dans lesquelles nous investissons afin que nos fonds puissent remplir leur promesse d'amélioration et de mesurabilité. Au-delà de la performance financière, il convient en effet d'apporter la preuve du travail réalisé. Nous allons aussi renforcer notre détection des controverses via des outils d'intelligence artificielle, notamment autour des provisions passées par les entreprises en les comparant à leur niveau historique, mais aussi par rapport aux autres acteurs du secteur.

Pour nos fonds actions à impact, notre démarche repose sur l'intentionnalité de l'entreprise à avoir un impact, l'additionnalité et la mesurabilité. Dans ce sens, nous avons lancé un premier fonds sur le thème de l'inclusion, CM-AM *Impact First Inclusion*. Il s'agit d'un fonds diversifié global qui investit en lignes directes sur des sociétés proposant des services, comme l'accès aux services financiers pour les personnes défavorisées, ou favorisant la mobilité des personnes... D'autres fonds seront créés et porteront sur l'environnement, tout d'abord, puis sur la biodiversité et sur la souveraineté économique européenne ensuite.

Quelles solutions proposez-vous aux conseillers en gestion de patrimoine ?

Chez Crédit mutuel Asset Management, nous connaissons bien les attentes et besoins des épargnants, puisque 40 % de nos encours proviennent de banques, de banques privées, de conseils en gestion de patrimoine et d'autres plates-formes *retail*.

Nous avons des solutions spécifiques à leur proposer, comme notre fonds CM-AM Convictions USA (FR00140077F8), lancé en 2022, qui a pour objectif de délivrer une performance supérieure au S&P 500, le fonds CM-AM Global Leaders (FR0012287381) axé sur les leaders mondiaux en forte croissance disposant d'une marque forte et d'un important *Pricing Power*. Nous proposons également de longue date le fonds CM-AM Global Gold (FR0007390174), un fonds de niche et cyclique qui investit sur les mines d'or.

Nous sommes également convaincus que notre gamme Alizés correspond aux attentes de la clientèle patrimoniale. Celle-ci repose sur le savoir-faire de Jean-Louis Delhay, notre directeur gestion diversifiée-épargne salariale et opportunités que nous avons recruté en 2019, en provenance de Milleis. Ces fonds sont investis sur une cinquantaine de valeurs selon leurs perspectives de croissance et leurs qualités extra-financières, avec une exposition nette qui varie en fonction du potentiel de hausse des marchés.

Enfin, pour les investisseurs en quête de rendement, nous proposons nos trois fonds obligataires à échéance.

■ Propos recueillis par Benoît Descamps

Miser sur l'IA générative :

L'essor de l'IA générative a fait couler beaucoup d'encre et éveillé la curiosité des investisseurs. Cette innovation a le potentiel d'être une rupture technologique majeure, promesse d'importants retours sur investissement. Mais, comme nous avons déjà pu le constater pour d'autres technologies récentes (véhicules électriques, énergies renouvelables, blockchain), les valorisations peuvent avoir tendance à être déconnectées des fondamentaux. Les investisseurs ne doivent donc pas avancer sans discernement, au seul motif que cette thématique est en vogue. Comme pour tout investissement, une connaissance approfondie du secteur, le calcul des risques et la définition des domaines où il reste un potentiel de croissance constitue le triptyque incontournable pour déployer une stratégie gagnante.

L'IA générative est une intelligence artificielle capable de créer un contenu nouveau et original à partir d'informations existantes en utilisant des algorithmes d'apprentissage automatique. Elle peut créer de nouvelles images, des vidéos, de la musique, du code et du texte en se basant sur des modèles de données existant. A la différence de l'IA traditionnelle, elle fonctionne sans intervention humaine. Elle est capable de générer automatiquement des algorithmes et de traiter un plus grand nombre de données plus rapidement.

Avec l'IA générative, la science-fiction a-t-elle rejoint la réalité ? L'IA générative est en fait une variante du *deep learning* traditionnel (une branche du *machine learning*). Nous



Jonathan Tseng, analyste-recherche actions chez Fidelity International.

sommes donc encore loin d'une évolution plus profonde vers l'intelligence générale artificielle, telle qu'elle nous est présentée dans des films comme *Terminator*, *Matrix* ou encore C-3PO de *La Guerre des étoiles*.

→ **Saisir les opportunités et mesurer les risques pour comprendre son exposition**

Comme tout secteur médiatisé, l'IA générative a nourri de nombreux fantasmes en même temps qu'elle a posé de nombreuses questions fondamentales, au premier rang desquels celle de savoir si, à terme, elle allait rendre l'humain obsolète. Il s'agit donc d'évaluer de manière rationnelle quels sont les risques, mais aussi les opportunités qui pourraient naître de l'implémentation de l'IA générative. Si cette technologie est capable d'accomplir brillamment et rapidement un certain nombre de tâches, force est de constater que sa principale faiblesse réside dans son manque de fiabilité, ne parvenant pas toujours à garantir ni la qualité, ni l'exactitude, ni l'originalité du contenu produit. Elle peut concevoir des images réalistes, mais peut aussi inclure des erreurs basiques, comme attribuer deux volants à une voiture ou trois jambes à un être humain.

S'il y a donc peu de chances qu'elle remplace massivement les Hommes au travail, il y aura inévitablement des emplois qui seront rendus obsolètes, principalement ceux qui impliquent

des tâches répétitives qui pourraient être largement automatisées par l'IA générative. En revanche, d'autres emplois pourraient être améliorés par celle-ci, notamment les tâches créatives, telles que la conception de jeux vidéo, la création d'arrière-plans des films, la production musicale ou encore la programmation informatique.

Le déploiement de l'IA générative pourrait également être la source de gains de productivité en permettant aux travailleurs

« Le déploiement de l'IA générative pourrait être la source de gains de productivité en permettant aux **travailleurs** de se concentrer sur des tâches à plus forte **valeur ajoutée**. »

coup sûr ou coup de poker ?

de se concentrer sur des tâches à plus forte valeur ajoutée. À l'instar de la 4G qui a permis à des start-up, comme Uber, Airbnb et Instagram, qui ont toutes besoin d'une connectivité mobile constante, de se propager à grande échelle, de nouvelles sources d'activité et de croissance pourraient émaner de cette innovation.

L'IA générative pourrait également engendrer des risques liés à la propriété intellectuelle et au plagiat, à la diffusion de « fake news » ou de contenus abusifs, à l'usurpation d'identité et à l'utilisation détournée par des criminels à des fins malveillantes, de fraude et de manipulation. Les investisseurs doivent donc garder à l'esprit que le secteur n'est pas exempt de risques réglementaires, sociaux et politiques.

→ Investir dans l'IA générative : attention à l'engouement sans discernement

Pour investir dans l'IA, il ne suffit pas de choisir la meilleure technologie existante. L'IA générative repose en effet sur une chaîne de valeur complexe, allant des composants matériels de base aux logiciels spécialisés, type *chatbots*. Un autre élément clé à prendre en compte est le niveau d'exposition d'une entreprise à cette technologie. Par exemple, Microsoft est bien placée pour saisir les opportunités offertes par l'IA : elle détient une participation importante dans OpenAI, a déjà intégré *ChatGPT* dans son moteur de recherche et prévoit de l'intégrer dans sa suite *Office*. Mais les revenus supplémentaires que Microsoft tirera de cette technologie ne seront peut-être pas aussi importants que le marché le prévoit. À ce stade, l'IA générative ne fera pas beaucoup bouger les choses pour un tel mastodonte, et Google et Amazon resteront des concurrents redoutables. Toutefois, cela n'a pas empêché le cours de l'action Microsoft de croître d'un tiers de sa valeur sur les six derniers mois, porté par une vague d'engouement autour de l'IA.

Gartner, un cabinet de conseil en technologie, met justement en garde contre ces cycles d'engouements qui reviennent souvent en investissant dans les secteurs technologiques. Le cycle décrit la progression d'une technologie, depuis son émergence jusqu'à son (sur)engouement, suivi par une période de désillusion qui aboutit à la compréhension finale de la pertinence et

du rôle effectif de la technologie dans l'économie. À présent, l'IA n'a pas encore atteint un « pic d'attentes démesurées », c'est-à-dire une phase d'enthousiasme excessif ; mais il est très probable qu'une fois atteint, des niveaux de valorisation tout à fait décorrélés de la réalité soient constatés pour certaines entreprises.

Ces derniers mois, d'importantes sommes ont été investies dans l'IA, en grande partie par des investisseurs cherchant en priorité à s'exposer au thème, plutôt qu'à générer une performance sur le long terme. Cela signifie que même si l'IA peut connaître une longue période de croissance, certains titres et secteurs peuvent s'avérer surévalués et risqués. Les investisseurs avisés auraient donc intérêt à chercher les segments de la chaîne de valeur qui offrent un bon ratio rendement/risque : à ce titre, les semi-conducteurs sont un exemple probant. Les sociétés de semi-conducteurs sont les principaux bénéficiaires de la demande croissante pour l'IA, car celle-ci a besoin de puces hautement spécialisées, optimisées pour traiter de grandes quantités de données et exécuter des algorithmes complexes. Les puces pour l'IA générative ne sont pas fondamentalement différentes de l'IA traditionnelle, mais la puissance de calcul nécessaire étant beaucoup plus élevée, elle nécessite des puces spécifiques. Grâce à l'IA, de nombreux titres ont connu un regain d'intérêt ces derniers mois, comme les sociétés de semi-conducteurs Intel, Samsung Electronics, Applied Materials, ASML ou encore NVIDIA.

L'IA et l'IA générative sont de nouveaux domaines de développement technologique passionnants qui promettent des années

« Les sociétés de **semi-conducteurs** sont les principaux bénéficiaires de la demande croissante pour l'IA, car celle-ci a besoin de puces hautement spécialisées, optimisées pour traiter de **grandes quantités** de données et exécuter des algorithmes complexes. »

de croissance. Pour les investisseurs, les rendements offerts sont potentiellement très attrayants. Mieux vaut néanmoins rester prudents en ce qui concerne les valorisations. Les investisseurs devraient être en mesure de minimiser les risques grâce à une fine connaissance de la technologie, en sélectionnant des titres dans des parties sous-estimées de la chaîne d'approvisionnement telles que les semi-conducteurs, tout en restant disciplinés en matière de valorisation.

■ Jonathan Tseng, analyste-recherche actions, Fidelity International
Achevé de rédiger le 7 juillet



Une dose de performance absolue pour apporter de la stabilité

Moins connus, moins en vogue, et parfois décevants, les fonds de performance absolue conservent tout leur attrait dans la gestion d'un portefeuille sur le long terme. En effet, cet univers de gestion très varié est une source de diversification et de décorrélation nécessaire, en particulier lors des chocs de marché.

Face à des marchés obligataires et actions de plus en plus corrélés entre eux, à l'image de l'année 2022, les fonds de performance absolue (ou gestion alternative), hérités le plus souvent des techniques des *Hedge Funds* mais à la liquidité quotidienne, très décorrélants, sont une source de diversification supplémentaire dans les portefeuilles.

Julien Vanlerberghe, responsable relations investisseurs chez Syquant Capital, propose la définition suivante : « Selon nous, un fonds de performance absolue a pour objectif de délivrer une performance régulière et supérieure au taux sans risque, tout en ayant une corrélation la plus faible aux marchés actions et du crédit et en étant liquide. Cette stratégie a pour avantage de diversifier un portefeuille par rapport aux classes d'actifs

traditionnelles et d'amortir des chocs de volatilité avec, chez Syquant, des fonds ayant des objectifs de volatilité annuelle compris entre 2 et 6 % ».

Autre définition, celle d'Hervé Thiard, directeur général de Pictet AM France : « L'objectif des fonds de performance absolue est de pouvoir délivrer une performance supérieure aux taux courts, de façon stable, peu volatile, avec une gestion très stricte du risque ».

Une place structurelle dans les portefeuilles

Les multigérants utilisent ces fonds de façon permanente dans leurs allocations, comme Fourpoints IM : « *Les fonds de performance absolue jouent un rôle d'amortisseur dans les allocations*, affirme Olivier Jezequel, gérant multigestion chez Fourpoints IM. *Dans nos allocations diversifiées, ils sont présents de façon structurelle et représentent autour de 15 % des portefeuilles. Ils apportent de la protection en cas de baisse de marché, comme une option, ce alors que la corrélation des actifs est de plus en plus forte à chaque crise.* »

Chez Sapienta Gestion, l'utilisation de ces fonds est, elle aussi, structurelle selon Michel Dinet, son président : « *Chez Sapienta, les fonds de performance absolue sont utilisés pour diversifier nos allocations d'actifs, sans être une alternative à la gestion flexible. Ils viennent compenser la sous-performance des fonds directionnels. Par exemple, les fonds long-short sur les matières premières performant bien lorsque ces dernières enregistrent de fortes variations (à la hausse ou à la baisse). De même, les stratégies autour de la volatilité permettent de délivrer de la performance lorsque la volatilité est élevée. Ils sont donc une forme de rempart, comme pouvait l'être d'autres classes d'actifs dans le passé, mais moins actuellement, notamment l'or, les cryptomonnaies ou le Private Equity.* »

Une offre diversifiée mais limitée

S'ils ont toute leur utilité, ces fonds restent confidentiels, comme l'indique Michel Dinet : « *Ces fonds de performance absolue sont souvent difficiles d'accès pour la clientèle détenant son épargne en assurance-vie. En effet, ils ont vocation à souvent limiter leurs encours afin de privilégier le potentiel de performance et sont donc accessibles via la gestion sous mandat.* »



Julien Vanlerberghe, responsable relations investisseurs, Syquant Capital.



Hervé Thiard, directeur général de Pictet AM France.



Olivier Jezequel, gérant multigestion chez Fourpoints IM.



Michel Dinet, président de Sapienta Gestion.

Selon Alexis Grutter, cogérant avec Ludovic Berthe du fonds Echiquier QME, « *Avec ses 5 000 milliards de dollars [soit 4 500 milliards d'euros, ndlr], la gestion alternative ne représente que 5 % des actifs gérés dans le monde.* ». Cet univers de fonds se veut très diversifié, avec différentes typologies de fonds : *long-short equity market neutral*, CTA, *global macro*, *long/short equity* à biais positif, *fonds event driven*... Et tous n'ont pas le même comportement selon les différentes phases de marché.

Le gérant d'Echiquier QME poursuit : « *Au sein de cette famille, les CTA, dont fait partie Echiquier QME (environ 80 millions d'euros d'encours), ne représentent que 9 %. Les CTA sont des fonds de suivi de tendances (trend following) qui investissent sur des contrats de Futures de façon quantitative et systématique. Il s'agit de stratégies réellement décorrélées des actifs traditionnels, sans être market neutral car elles embarquent du risque, que ce soit dans les hausses et dans les baisses de marché. En effet, l'objectif est d'avoir une corrélation positive aux marchés lorsqu'ils sont orientés à la hausse, et inversement d'avoir une corrélation négative lorsqu'ils sont baissiers. Les CTA sont une brique de fonds de portefeuille, qui a pour objectif d'amortir les chocs, tout en étant complémentaires d'autres stratégies.* »

S'agissant des fonds *long-short*, Hervé Thiard précise : « *Les fonds long-short sont des stratégies qui fonctionnent généralement bien lorsque les marchés sont fragmentés et volatils. En effet, dans ce type d'environnement, les "gagnants" et les "perdants" se distinguent plus facilement. Ces fonds sont à la fois une façon*

de "dé-risquer" une allocation d'actifs, mais aussi de reprendre du risque actions, sans subir toute la volatilité. »

A ne pas confondre avec les fonds diversifiés

Les fonds de performance absolue ne doivent pas être confondus avec les fonds flexibles, prévient Michel Dinet : « *L'univers des fonds de performance absolue est assez vaste. Attention au marketing de certains acteurs qui se définissent tantôt comme des fonds de performance absolue, tantôt comme des fonds flexibles lorsque cela les arrange. Selon nous, les fonds de performance absolue sont ceux qui performant dans toutes les configurations de marché, alors que les fonds flexibles sont ceux qui vont chercher la performance sur les classes d'actifs les plus attractives. Ainsi, les fonds de performance absolue ont un comportement décorrélé de toutes les classes d'actifs et doivent permettre de délivrer de la performance lorsque les autres classes d'actifs sont à l'agonie comme l'an passé.* »

La hausse des taux et le retour du matelas obligataire pourraient inciter les investisseurs à s'orienter encore davantage sur la classe d'actifs. Un calcul risqué selon Hervé Thiard qui prévient : « *Si les taux sont redevenus attractifs, les obligations restent une classe d'actifs risquée. La volatilité y est encore élevée et les doutes importants : l'inflation est présente sous une forme structurelle. Les investisseurs restent à la merci d'une nouvelle hausse des taux. Par ailleurs, le risque de crédit est élevé. Mieux vaut donc privilégier les belles signatures.* » ➔

Zoom sur une dizaine de stratégies

Profiter des tendances haussières et baissières

Chez la Financière de l'échiquier est proposé le CTA Echiquier QME. « Au sein de ce fonds, nous gérons notre portefeuille selon un algorithme que nous avons bâti, assure Alexis Grutter, cogérant du fonds. Cela nous permet de prendre des positions haussières ou baissières sur un grand nombre de classes d'actifs, à partir de signaux d'achat et de vente. Nous naviguons avec un budget de volatilité de 10 % sur un horizon de trois ans afin de pouvoir construire notre performance, tout en limitant autant que possible les drawdown. Nous investissons sur une centaine de sous-jacents (près de 1 % de budget de risque par position) répartis en six catégories : actions, devises, métaux, obligations d'Etats, énergies et produits agricoles. Le fonds est ainsi exposé à environ 60 % sur des actifs financiers et 40 % sur des matières premières. »

Deux stratégies sont associées au sein du fonds : des stratégies de momentum correspondant à près de 70 % du fonds, lesquelles ont pour objet de capter les tendances à moyen et long terme à la hausse comme à la baisse ; et des stratégies satellites plus court-termistes, comme les stratégies de retour à la moyenne, qui visent à soutenir la performance du fonds lorsque l'environnement est moins propice aux stratégies de momentum. « La hausse des taux actuelle contribue à améliorer notre capacité à délivrer de la performance, ce qui n'était pas le cas lorsque les taux étaient à zéro, estime Alexis Grutter. De plus, ce nouvel environnement de taux engendre un repricing du risque sur l'ensemble des classes d'actifs. Nous sommes convaincus que l'environnement de marché devrait être porteur pour les stratégies de trend following dans un environnement où les crises pourraient se succéder de plus en plus rapidement, avec des accélérations plus soutenues à la hausse comme à la baisse. »



Alexis Grutter, gérant à la Financière de l'échiquier.



Cyriaque Dailland, cogérant chez Sanso IS.

Aux approches diversifiées

Onze stratégies associées

Chez Sanso IS est distribué le fonds Sanso Multistratégies, lancé en août 2020 (28 millions d'euros d'encours). « Nous avons créé ce fonds, alors que nous avons constaté que les stratégies de performance absolue fonctionnent plus ou moins bien selon les conditions de marché, livre Cyriaque Dailland, cogérant du fonds. Or selon nous, ce type de fonds doit délivrer une performance régulière, d'où notre choix d'associer au sein d'un même fonds différentes stratégies afin de pouvoir proposer une gestion à risque maîtrisé, avec une volatilité autour de 5 %, une corrélation la plus faible avec les autres classes d'actifs et une performance comprise entre Ester + 1,70 % et Ester + 3 % selon les parts. »

Au total, le fonds est exposé à onze stratégies différentes, à la fois directionnelles (multi-asset long terme et court terme, sur la saisonnalité des marchés, short only, etc.), d'arbitrage market neutral (long-short sectoriels, capture de prime ESG, arbitrage de volatilité, etc.), de rendement (merger arbitrage, etc.). Le portefeuille est alors construit via un modèle permettant d'optimiser la diver-

sification des stratégies afin d'atteindre le couple rendement-risque recherché. Ainsi, toutes les stratégies ne font pas toujours partie du portefeuille.

A cela s'ajoute une stratégie discrétionnaire de gestion des risques. « Nous intervenons lorsqu'un élément très spécifique vient perturber le fonctionnement des marchés, note le gérant. Depuis sa création, le fonds a prouvé sa robustesse et sa capacité à se décorrélérer du marché, avec une baisse limitée de -2,83 % en 2022 pour la part retail. »

Sur des fonds inaccessibles

Chez Sapienza est proposé le fonds Sapienza Absolu (FR0014009GC8). Il s'agit d'un fonds de fonds permettant d'accéder à des stratégies inaccessibles pour les particuliers et leurs CGP, comme celles de Brevan Howard, Invenomics, Antecedo, Velox ou encore Anima Star. Sapienza Absolu est géré en partenariat avec TCSF, spécialiste de la recherche et de l'analyse financière dans la sélection de fonds, dirigé par Thierry Crovetto (lire son interview page suivante), avec qui un partenariat de recherche a été mis en place. Un partenariat qui permet de sélectionner et assembler les stratégies afin de limiter les corrélations entre elles et délivrer une performance régulière.

Toutes les typologies de stratégies de gestion de performance absolue sur toutes les classes d'actifs (taux, actions, matières premières, etc.) sont éligibles : long-short actions, CTA, global macro, arbitrage d'obligations convertibles ou portage d'alpha. « Il s'agit de stratégies auparavant déployées au sein de Hedge Funds et qui sont désormais accessibles au format Ucits à liquidité quotidienne, indique Michel Dinot. Néanmoins, elles sont généralement peu connues, voire inaccessibles, car souvent fermées aux souscriptions (soft close ou hard close) ou parce que l'asset manager ne cherche pas à se développer en France. Notre rôle est de les dénicher et de saisir les opportunités d'investissement lorsqu'une fenêtre de souscription, souvent confidentielle, s'ouvre. Le contrôle des risques est central dans notre gestion,

Les fonds de performance absolue sont une source de diversification supplémentaire.

pour répondre à l'aversion aux pertes des clients. » L'objectif de Sapia Absolu est de délivrer une performance d'Ester + 1 %, avec une volatilité comprise entre 2 et 5 % (SRRI 2), et une trentaine de fonds en portefeuille.

En multigestion

En fin d'année dernière, Fourpoints IM lançait Fourpoints Alternative Selection, un fonds géré en multigestion, dont l'objectif initial vise à constituer la poche de gestion alternative des mandats gérés par

la société de gestion. Au sein de ce fonds à liquidité quotidienne, l'équipe de gestion construit son allocation autour d'une vingtaine de stratégies, le plus souvent inaccessibles à la clientèle retail, afin de réduire et diversifier les risques.

Il s'agit de fonds généralement gérés par des sociétés américaines (Bank of America, Cooper Investors, Neuberger Berman, etc.), mais aussi d'asset managers français (Eleva Capital ou Syquant Capital). L'objectif est d'avoir un *beta* de zéro par rapport au marché et que la perfor-

mance ne provienne que de l'*alpha* des gérants sélectionnés. « Les corrélations entre les différentes stratégies sont suivies au jour le jour et notre performance est décortiquée ligne par ligne », indique Olivier Jezequel.

Quatre grandes typologies de fonds sont associées :

- les *equity like*, c'est-à-dire les stratégies reposant sur les actions, parfois avec une exposition au marché : *long-short* à biais positif et *event driven* (sur les situations spéciales) ; →

« Le meilleur couple rendement-risque historique »

Thierry Crovetto, fondateur du cabinet d'analyse de portefeuilles et de fonds TC Stratégie Financière et professeur de finance à l'IUM de Monaco, nous expose les atouts des fonds de performance absolue.

Investissement Conseils : Quel regard portez-vous sur les fonds alternatifs ?

Thierry Crovetto : Je me suis intéressé à ces fonds dès 2008, alors que ce type de stratégie commençait à devenir accessible au format Ucits. En effet, jusqu'alors et hormis quelques fonds actions *long-short*, il existait d'une part les *Hedge Funds*, souvent peu liquides, opaques et très concentrés et qui étaient réservés aux institutionnels et *family offices* ; et d'autre part, les fonds de gestion traditionnels. Puis progressivement, ces stratégies se sont peu à peu démocratisées.

Selon moi, ces fonds sont d'excellents outils d'allocation d'actifs, dès lors qu'on les combine bien entre eux. Ils offrent le meilleur couple rendement-risque historique, avec un *drawdown* relativement limité. Ils peuvent être utilisés aussi bien comme des substituts aux actions, pour réduire le risque de cette poche sans renoncer à la performance, ou pour remplacer une partie de la poche obligatoire avec moins de risques, et plus de rendement.

Comment expliquez-vous que l'offre se soit progressivement rendue disponible au format Ucits ?

Après les problèmes rencontrés en 2008 sur certains fonds, les investisseurs ont souhaité accéder à des solutions plus transparentes et plus liquides, tandis que l'innovation financière a aussi joué son rôle. La baisse continue des taux jusqu'au plancher a aussi incité les investisseurs à trouver des alternatives autres que les actions. Aujourd'hui, la grande majorité des stratégies sont implémentables au format Ucits : CTA, *global macro*, *long-short equity* ou sur le crédit, *event driven*, arbitrage de volatilité, sur le Forex... Seules quelques stratégies restent illiquides.

Si l'offre s'est élargie, elle reste encore limitée pour les investisseurs et les CGP...

Il est vrai que cela reste malheureusement un marché d'investisseurs institutionnels. Les déceptions passées sur les *Hedge Funds* altèrent la perception du risque qu'en ont les gérants et investisseurs : la crise de 2008 a rangé l'alternatif dans la catégorie des fonds les plus risqués. Souvent les gérants sous mandat limitent leur poche de fonds alternatifs à 10 ou 20 % de leurs portefeuilles



Thierry Crovetto, fondateur de TC Stratégie Financière et professeur de finance à l'IUM de Monaco.

et ont une poche actions potentiellement plus importante, alors que le couple rendement-risque est moins attractif...

Autre élément, ces fonds se fixent le plus souvent une limite de capacité afin de préserver leur performance. Dès lors, ces gestions sont limitées à quelques investisseurs (*family offices*, fonds de pensions, institutionnels, fonds de dotations des universités américaines, etc.) et n'ont pas besoin d'élargir leur base de distribution.

Comment sélectionnez-vous les fonds de performance absolue ?

Avant de sélectionner les fonds de performance absolue, il convient tout d'abord de les combiner car le fonds idéal n'existe pas. En effet, une bonne association de fonds complémentaires et peu corrélés permet d'avoir

une faible corrélation au marché et une vraie diversification des risques et des sources de rendement. Cette bonne décorrélation des fonds doit être observée lors des phases « normales » de marché, mais surtout lors des périodes de stress car il est primordial que cette décorrélation soit stable dans toutes les configurations de marché.

Puis il convient d'étudier le comportement des fonds. Pour cela, je « *screen* » l'univers en permanence et analyse leur comportement chaque semaine d'un point de vue quantitatif, afin d'éviter tout biais émotionnel et pour pouvoir identifier leurs biais factuels. Ce n'est qu'ensuite que je rencontre les gérants et réalise une analyse qualitative de leurs processus de gestion. Ce que je recherche avant tout, c'est la convexité de la stratégie et l'*alpha* généré par les gérants. Il est d'ailleurs primordial de bien suivre le parcours professionnel des équipes de gestion : la performance de ces fonds étant davantage attribuable à leurs gérants plutôt qu'à la maison de gestion.

Pourriez-vous nous citer quelques fonds que vous appréciez ?

Du côté des fonds non accessibles aux CGP, je citerai Invenomic US Long/Short Equity, un *long-short* actions *value* fermé aux nouveaux souscripteurs, et le Man GLG Alpha Select Alternative, un *long-short market neutral* sur le marché britannique.

Sur le marché retail, le *long-short equity* directionnel Eleva Absolute Return Europe et le *global macro* obligataire DNCA Invest Alpha Bonds sont particulièrement performants depuis de nombreuses années.

- les *global macro*, dont l'objectif est de détecter et de profiter des grandes tendances macroéconomiques (15 % du portefeuille actuellement) ;

- les fonds systématiques reposant sur des algorithmes, à l'image des fonds qui suivent les *momentum* de marché, les biais comportementaux ou encore les flux entre devises (20 % du portefeuille) ;

- et les *relative value*, à savoir des fonds d'arbitrage sur des classes d'actifs, tels que les obligations convertibles, le crédit ou encore des secteurs actions, notamment les foncières cotées. Ils représentent la majorité du portefeuille (40 %).

D'autres fonds alternatifs peuvent également compléter l'allocation d'actifs, comme les *cat bonds* (fonds basés sur le risque de survenance de catastrophes naturelles) ou des fonds liés aux matières premières. « *Le premier semestre n'a pas été très porteur pour les stratégies que nous avons en portefeuille, regrette Olivier Jezequel. La volatilité était faible, le tout avec peu de dispersion dans les marchés, à l'exception du marché des foncières. Nous avons également dû affronter quelques vents contraires, notamment la faillite de SVB qui a engendré une vive baisse des taux courts et eu un effet négatif sur la majorité des CTA. L'épisode Credit suisse a également fait souffrir quelques fonds. Ces événements de marché ont aussi conduit les banques à réduire l'accès aux leviers, ce qui a coûté de la performance à court terme. Certains fonds event driven ont également vu des opérations mises à mal. Néanmoins, nous ne sommes pas inquiets. Nous nous attendons à ce que l'environnement de marché soit plus chahuté, ce qui va conduire à une hausse de la volatilité nécessaire au bon fonctionnement des stratégies embarquées en portefeuille. Par ailleurs, toute une partie des stratégies en portefeuille bénéficierait désormais de la rémunération de leur cash en portefeuille.* »

Le fonds reste diversifié entre différentes stratégies : les *relative value* (*long-short market neutral*, arbitrage de matière première, arbitrage de volatilité, etc.), les stratégies quantitatives (20 %), les



Pascal Gilbert, gérant
chez DNCA Finance.



Quentin Dumortier, CIO
d'Atlas Responsible Investors

global macro (15 %), les diversifications (5 à 10 %) et les *equity like* (*long-short* actions à biais positif).

Sur les marchés obligataires

Chez DNCA Finance est proposé le fonds obligataire DNCA Invest Alpha Bonds, dont l'objectif est de délivrer une performance positive, quel que soit l'environnement de marché. « *Ce fonds vise une performance supérieure au marché monétaire (Ester + 2 %), avec une volatilité maximum de 5 %, affirme Pascal Gilbert, gérant du fonds DNCA Invest Alpha Bonds. Il est adapté aux périodes où les marchés actions ne sont pas très visibles, ou lorsqu'il n'existe pas de tendance sur les marchés de taux, comme actuellement. En effet, l'environnement – inflation, politiques monétaires, etc. – n'est pas clair, et les marchés ont fait face à des chocs majeurs (démondialisation, Covid, guerre en Ukraine). Ce contexte va selon nous perdurer. DNCA Invest Alpha Bonds a tout son intérêt, alors qu'il est difficile de prendre des positions à long terme.* »

Le fonds s'expose à différents facteurs (taux, crédit, devises) au niveau interna-

tional (hors pays frontières), selon le cycle économique. Actuellement, trois changements majeurs sont identifiés par l'équipe de gestion : la décarbonation, qui nécessite des investissements, à un coût élevé, avec une raréfaction des ressources et engendre des évolutions de l'industrie et de consommation ; la déglobalisation, avec une consommation qui va ralentir, une production nécessairement plus locale et plus onéreuse et qui entraîne des coûts

sécuritaires (armée) ; et la démographie qui entraîne des dépenses supplémentaires aux niveaux de la santé et social et une hausse des salaires, par manque de main-d'œuvre qualifiée.

« *Selon nous, le choc d'inflation n'est pas encore totalement intégré : le Bund à 2,62 % est encore trop cher et le taux US à 4 % commence à se rapprocher de son prix d'équilibre, estime Pascal Gilbert. Par ailleurs, les taux courts restent élevés (3,75 % sur la zone euro et 5,5 % aux US), ce qui laisse préjuger d'une baisse des taux à un moment donné, mais qui reste selon nous beaucoup plus éloigné que ce que les investisseurs imaginent. C'est pourquoi nous restons principalement positionnés sur la partie courte de la courbe, le tout avec des positions satellites, notamment sur les devises et la volatilité.* »

Notons que le fonds a la capacité d'avoir une sensibilité obligataire négative (de -3 à +7), comme l'an passé.

Trois fonds event driven

Chez Syquant Capital, trois fonds *long-short event driven* (3,2 milliards d'euros d'encours) sont proposés avec des profils de risque croissants et tous gérés par la même équipe : Helium Fund, Helium Performance et Helium Selection, tous à l'horizon d'investissement de trois ans minimum.

« *En investissant chez Syquant, assure Julien Vanlerberghe, l'investisseur se positionne sur la thématique spécifique de l'event driven, à savoir les cas de fusion-acquisition, d'introduction en Bourse, d'augmentation de capital ou encore de vente d'actifs. L'inconvénient →*

S'ils ont toute leur
utilité, les fonds
de performance
absolue
restent encore
confidentiels.



L'annuaire pour trouver
 votre Conseiller
 en Gestion de Patrimoine

www.cgpfrance.com

de cette thématique étant que l'événement ne se réalise pas ou qu'il y ait peu de cas d'investissement ce qui est le cas lorsque l'environnement n'est pas porteur. Entre deux cents et quatre cents événements se produisent chaque année : dans la moitié des cas, il s'agit d'opérations de fusion-acquisition. Compte tenu du profil de risque des fonds, les performances annualisées historiques se sont situées entre Ester +3 % à Ester +6 %.

Chaque fonds se veut très diversifié avec une centaine de positions en moyenne, portées généralement sur une durée d'un trimestre. L'équipe de gestion investit dans tous les pays développés et principalement sur des *large caps* pour des questions de liquidité. « Notre approche permet de construire notre performance de manière progressive, de façon très diversifiée avec des opérations souvent décorréliées les unes par rapport aux autres », poursuit le responsable relations investisseurs.

Récemment, la société a créé un fonds sur le crédit, Helium Invest (200 millions d'euros d'encours), qui investit sur les obligations et les obligations convertibles, avec un objectif de rendement absolu et une durée limitée à deux-trois ans maximum. « Ce fonds se positionne également lorsque se présente un événement sur une entreprise, les fusions acquisition, mais aussi les opérations de refinancement. Nous anticipons de plus en plus d'émissions d'obligations convertibles, ce qui offre des synergies avec l'équipe actions », précise Julien Vanlerberghe

Du côté des long-short

ESG et market neutral

Atlas Responsible Investors propose Atlas Responsible Long/Short Opportunities, dont l'objectif est de délivrer une performance positive, quelles que soient les conditions de marché. « Notre fonds, investi en Europe et en Amérique du Nord, donne accès à des thématiques d'investissement responsable, sans subir la volatilité d'un fonds actions thématique, signale Quentin Dumortier, fondateur et CIO d'Atlas Responsible Inves-



Cyril Hourdry, directeur distribution France d'Eleva Capital.



Stéphane Binutti, directeur commercial de Moneta AM.

tors. Notre objectif est de délivrer des retours absolus, avec une volatilité maîtrisée de 5-6 %, un drawdown maximum de 5 %, et une corrélation au marché proche de zéro. Cette stratégie lancée en 2019 sous le format d'un Hedge Fund off-shore pour le compte d'investisseurs institutionnels et de family offices a été convertie sous le format d'un fonds Ucits en juin 2022 afin de la rendre accessible à tout type d'investisseurs. »

Atlas Responsible Long/Short Opportunities (article 9 SFDR) permet de s'exposer à onze thématiques d'investissement responsable (alimentation durable, efficacité des ressources, transition énergétique, conservation de l'eau, mobilité propre, etc.), qui bénéficient de tendances structurelles fortes.

Pour réaliser sa recherche extra-financière et ses initiatives d'engagement actionnarial, la société s'appuie sur une équipe interne et des panels d'experts sur chaque thématique d'investissement.

En revanche, ces thématiques n'ont pas vocation à être équipondérées dans le portefeuille, et leur exposition varie en fonction des opportunités d'investissement dans chacune de ces thématiques. « Nous allouons le capital en fonction des perspectives de retour et du risque de chaque investissement, précise Quentin Dumortier, et non pas uniquement en fonction de l'appartenance à une thématique. Suite à la remontée des taux, le marché offre aujourd'hui des opportunités attrayantes, tant pour les long que pour les short. Côté long, nous privilégions des sociétés de qualité offrant suffisamment de prédictibilité pour performer dans l'environnement macroéconomique actuel. »

L'exposition brute (somme des positions *long* et *short* du portefeuille) du fonds est comprise entre 140 et 160 %, et l'exposition nette peut varier entre - 10 % et + 10 %. La poche longue du portefeuille, principalement des *large caps*, se veut concentrée autour de vingt-cinq à trente titres.

La poche *short* est constituée de positions vendeuses sur des paniers de valeurs, des indices ou des titres.

Défensif et avec un faible beta au marché

Chez Pictet AM est notamment proposé le fonds Pictet TR Atlas (2,3 milliards d'euros d'encours) auprès des conseillers en gestion de patrimoine, qui pour des questions de liquidité est investi sur des *large* capitalisations. « Si le fonds a pu décevoir l'an passé, il fonctionne bien depuis le début de l'année, admet Hervé Thiard. En effet, nous avons subi des mouvements de marché liés à des événements majeurs – la guerre en Ukraine et la rotation sectorielle brutale liée à la hausse des taux qui a pénalisé les valeurs de croissance – qui ont conduit à des mouvements indifférenciés. Cette année, les conditions de marché sont plus claires : la faible croissance se confirme et l'évolution des taux est plus visible. »

Sur la poche longue, le fonds se positionne sur des valeurs pouvant tirer leur épingle du jeu du ralentissement économique et de la potentielle détérioration du crédit, en particulier les valeurs de consommation non discrétionnaire (Nestlé, Colgate, etc.). L'équipe de gestion privilégie également les valeurs profitant du développement de l'intelligence artificielle, de l'aérospatial, du luxe ou encore des valeurs chinoises profitant du rebond de la consommation domestique. Pour la poche vendeuse, le fonds se positionne à la fois sur des titres en direct et des indices permettant de représenter un secteur afin d'être le plus réactif possible. « En cas de crise de liquidité, déboucler des positions short sur titre peut devenir compliqué », ajoute Hervé Thiard. L'équipe de gestion s'écarte en particulier des valeurs cycliques ou encore de celles du secteur de l'immobilier.

Au final, le fonds dispose d'une faible corrélation au marché (0,08). Les gérants se veulent également prudents avec une exposition brute à 70 % (descendue jusqu'à 30 % fin 2022) et une exposition nette à 10 %. « *Lorsque les marchés sont peu lisibles, nous réduisons notre exposition. C'est l'une des façons de gérer le risque* », souligne Hervé Thiard. Depuis fin 2020, Pictet AM propose Pictet TR Atlas Titan (LU2206556016), une version plus offensive et donc plus volatile que Pictet TR Atlas. « *Les choix de positions longues et short sont les mêmes, mais l'exposition au marché peut être deux fois supérieure à celle d'Atlas* », précise Hervé Thiard.

Une exposition au marché à la main du gérant

Chez Eleva Capital est proposé le fonds Eleva Absolute Return Europe (article 8 SFDR), un *long-short* actions pouvant être investi dans toutes les tailles de sociétés et tous les styles de gestion (3,9 milliards d'euros d'encours). Historiquement, l'exposition nette moyenne du fonds est de 24 %, mais celle-ci peut varier entre -10 et +50 % (entre 7 et 43 % dans les faits). Quant à l'exposition brute, elle peut atteindre 210 % et est de 124 % en moyenne (74 % *long* et 50 % *short*). Sa volatilité doit être comprise entre 4 et 7 % (4,3 % en moyenne) et son *max drawdown* s'élève à 8 %, avec un délai de recouvrement de deux-cent-soixante-dix-huit jours.

« *La poche long du fonds est une sélection des soixante meilleures convictions de nos fonds Eleva European Selection et Eleva Euroland Selection*, expose Cyril Hourdry, directeur distribution France. Quant à la poche short, elle est constituée à 65 % de shorts sur indices sectoriels ou sur l'Eurostoxx 600 et à 35 % sur titres sélectionnés par les gérants. Notre alpha se construit à la fois sur la poche long et la poche short du fonds, le tout en ayant un biais long dans un budget de risque encadré. Ce fonds a toute sa place dans la poche "patrimoniale" d'une allocation. Il peut aussi être vu comme une solution pour reprendre du risque actions de façon graduelle ou pour réduire son exposition au marché actions lorsque celui-ci est élevé. »



Les fonds de performance absolue ne doivent pas être confondus avec les fonds flexibles...

En ce qui concerne la poche *long* du fonds, les gérants passent tout d'abord les valeurs à travers un filtre de liquidité, ce qui permet de réduire l'univers d'investissement de treize mille à mille cent titres. Après application des exclusions extra-financières, les gérants réalisent leur *stock-picking*. Comme pour les fonds actions, ils s'appuient sur l'Eleva Capital Index pour analyser l'environnement macroéconomique, et ainsi déterminer leur allocation en termes sectoriels et de styles. « *Actuellement, notre positionnement se veut plus prudent*, indique Cyril Hourdry. D'une façon générale, la poche long est généralement exposée sur des valeurs détenues par des familles et des fondations à hauteur de 50 %. L'équipe de gestion apprécie également les entreprises au business model innovant opérant dans des secteurs matures, donc disruptives. Elle se positionne aussi régulièrement sur des sociétés en retournement, dont le changement de management ou d'actionnariat a changé et qui redéfinissent leur stratégie. Enfin, et c'est également un des fondements de nos positions short, les gérants confrontent leur analyse fondamentale avec celle des analystes crédit. En effet, ces derniers tendent à se concentrer sur les bilans, là où les analystes actions préfèrent étudier les comptes de résultat. Ecouter le mes-

sage du marché crédit nous permet de mettre au jour des valorisations actions incohérentes ou des potentiels ignorés. » La poche *short* du portefeuille est construite indépendamment de la poche *long*. Les gérants adoptent des positions vendeuses dans des industries menacées, comme le secteur des médias ou des sociétés populaires qui arrivent à un point d'inflexion. « *Dans le second cas, il s'agit de valeurs dont les perspectives de croissance ne justifient plus la valorisation ou de sociétés faisant l'objet de controverses.* »

40 % d'exposition structurelle au marché

Chez Moneta Asset Management est proposé le fonds actions *long-short* à biais positif, Moneta Long Short (450 millions d'euros d'encours), bien connu des CGP. Il s'agit d'un fonds à biais directionnel qui investit sur l'Europe au sens large. L'allocation d'actifs repose sur l'analyse fondamentale des valeurs, au cas par cas, que ce soit sur la partie longue (composée de titres jugés sous-évalués) ou la partie courte (titres surévalués) du portefeuille. Toutes ces prises de position sont indépendantes les unes des autres, et l'exposition brute du portefeuille est proche de 100, sans levier. Quant à l'exposition nette, elle tourne autour de 40 % en permanence.

Stéphane Binutti, directeur commercial de la société de gestion, expose : « *Le portefeuille n'a pas de biais marqué en termes de style de valeur – value ou growth – et comprend pour moitié des large caps et pour l'autre moitié des mid-caps. Quatre-vingt-dix lignes composent le portefeuille : soixante positions à l'achat (70 % du fonds) et trente lignes à la vente (30 % de l'exposition brute). Son profil de risque est assez stable dans le temps, ce qui permet de bien appréhender le risque et le comportement du fonds. Il permet ainsi de s'exposer au marché actions de façon partielle ou d'introduire un risque actions dans un portefeuille.* »

■ Benoît Descamps

Page suivante le tableau des performances des fonds cités dans cet article.

Performances des fonds cités dans l'article

Nom du fonds	Code ISIN	Société de gestion	SRI	Catégorie Quantalys	Perf. YtD*	Perf. 2022	Perf. 2021	Perf. 3 ans	Perf. 5 ans	Volatilité 3 ans**
Echiquier QME	FR0012815876	La Financière de l'échiquier	3	Performance absolue euro multi-classe d'actifs	2,47 %	3,91 %	0,40 %	9,68 %	15,46 %	8,18 %
Fourpoints Alternative Selection	FR001400CVG8	Fourpoints IM	3	Performance absolue euro multi-classe d'actifs	-0,13 %	/	/	/	/	/
Sanso Multistratégies	FR0013139292	Sanso IS	3	Performance absolue euro multi-classe d'actifs	0,30 %	-2,83 %	2,04 %	2,18 %	-4,81 %	3,77 %
Sapienta Absolu	FR0014009GC8	Sapienta Gestion	2	Performance absolue euro multi-classe d'actifs	-0,46 %	/	/	/	/	1,97 % sur un an
Atlas Responsible Long/Short Opportunities	LU2480422141	Atlas Responsible Investors	3	Performance absolue euro Long/Short Market Neutral	-1,24 %	/	/	/	/	8,45 % sur un an
Helium Fund	LU0912261541	Syquant Capital	2	Performance absolue euro Arbitrage de fusions-acquisitions	1,50 %	0,21 %	5,15 %	10,43 %	11,47 %	1,71 %
Helium Performance	LU0912262275	Syquant Capital	2	Performance absolue euro Arbitrage de fusions-acquisitions	1,77 %	0,01 %	6,86 %	14,20 %	12,26 %	2,44 %
Helium Selection	LU1112771255	Syquant Capital	3	Performance absolue euro Arbitrage de fusions-acquisitions	2,82 %	2,99 %	11,93 %	28,86 %	30,77 %	3,51 %
DNCA Invest Alpha Bonds	LU1694789535	DNCA Finance	2	Performance absolue euro taux	3,01 %	5,84 %	4,31 %	19,04 %	14,69 %	3,60 %
Eleva Absolute Return Europe	LU1920211973	Eleva Capital	3	Performance absolue euro Long/Short biais positif	2,71 %	-2,37 %	5,41 %	9,23 %	/	4,14 %
Helium Invest	LU1995653893	Syquant Capital	2	Performance absolue euro Long/Short biais positif	3,14 %	-4,41 %	12,31 %	20,16 %	/	3,11 %
Moneta Long Short	FR0010400762	Moneta AM	3	Performance absolue euro Long/Short biais positif	3,16 %	-3,14 %	6,88 %	19,56 %	11,13 %	7,67 %
Pictet TR Atlas	LU1433232854	Pictet AM	2	Performance absolue euro Long/Short biais positif	1,86 %	-5,64 %	6,17 %	7,16 %	13,78 %	3,22 %
Pictet TR Atlas Titan	LU2206556016	Pictet AM	3	Performance absolue euro Long/Short biais positif	3,28 %	-9,38 %	14,71 %	/	/	3,63 % sur un an

* Données au 10 juillet 2023. ** Données au 30 juin 2023.

Source : Quantalys



La plateforme des
distributeurs
de produits et services
pour les CGP

www.cgpdistrib.com

EN BREF

Dettes immobilières

Altarea et Tikehau Capital ont annoncé leur association pour créer une plate-forme européenne de dette immobilière. La stratégie du fonds visera à financer (dettes juniors, mezzanines, ou unitranche) un large spectre d'actifs immobiliers, dont des bureaux, commerces, biens industriels, logements, de la logistique et de l'hôtellerie. L'objectif est de collecter un milliard d'euros, dont 200 millions d'euros apportés par Altarea et Tikehau.

Délais de jouissance

Les SCPI PF Grand Paris, PFO et PFO2, gérées par Perial Asset Management, ont modifié leurs délais de jouissance depuis le 1^{er} juillet. Dans un contexte immobilier plus favorable aux investisseurs, la société de gestion a souhaité rendre ce délai de jouissance plus cohérent avec la réalité du marché, et permettre aux épargnants de bénéficier de ce nouvel environnement. Il a ainsi été réduit au premier jour du quatrième mois qui suit le mois de souscription, au lieu du premier jour du sixième mois jusqu'alors.

Le milliard d'euros

La SCPI Eurovalys a franchi la barre du milliard d'euros de capitalisation le 30 juin. Ce seuil atteint lui permet de se hisser parmi les vingt SCPI les plus importantes du marché et confirme ainsi la pertinence de la stratégie développée par Advenis REIM. Depuis son lancement il y a huit ans, en 2015, la SCPI Eurovalys s'est imposée comme un véhicule de référence sur l'investissement immobilier en Allemagne.

5 % sur vingt ans

Les taux d'usure, révisés mensuellement depuis le 1^{er} février, dépassent le seuil symbolique de 5 % pour les prêts sur vingt ans et plus, un niveau inédit depuis 2012.

CONJONCTURE

Entre inflation, prudence et difficulté d'accès au crédit

Le volume des transactions immobilières a connu un repli de 14 % entre le premier semestre 2022 et le premier semestre 2023, selon le billet de tendance du groupe Lafôret immobilier. Depuis le 1^{er} janvier, ce recul est toutefois limité à 12 %, suggérant que le marché, qui avait commencé à atterrir en fin d'année dernière, se rapproche de son point d'équilibre. Cette baisse du volume des ventes doit d'ailleurs être relativisée au regard des deux dernières années, hors normes. Le volume de transactions reste néanmoins sur des bases élevées, et se situe à des niveaux équivalents à ceux d'une année classique comme 2018.

→ Baisse des prix en métropoles

Paris a perdu des habitants post-Covid et continue d'en perdre. Mais la capitale ne subit pas de coup d'arrêt brutal (-5 %) de ses transactions sur ces douze derniers mois. Au contraire, elle fait preuve de résilience. L'Ile-de-France, en revanche, souffre davantage que le reste de l'Hexagone, avec un repli de 16 % du volume de transactions, davantage marqué dans la première couronne (-18 %), où les prix avaient atteint des sommets, tandis que la seconde couronne résiste mieux (-13 %).



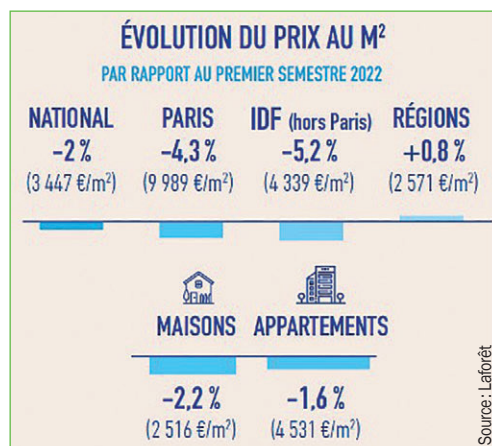
Les prix au mètre carré déclinent légèrement comparativement au premier semestre 2022. Cette tendance baissière est confirmée sur les six derniers mois où les prix ont diminué de 1,1 %, contre 2 % au national sur un an. Dans les régions, une légère hausse (+0,8 %) est constatée. Certaines régions restent très attractives. C'est le cas de l'Arc atlantique, comme à Brest (+2,5 % à 2 483 €/m²), Lorient (+6,1 % à 2 724 €/m²), La Rochelle (+5,7 % à 5 421 €/m²) et Arcachon (+4,5 % à 8 647 €/m²).

Dans les métropoles, la baisse est plus importante.

Par exemple, à Lyon, les prix ont reculé de 4,8 % en douze mois (4 974 €/m²). À Bordeaux, ils se sont contractés de -3,9 % (4 708 €/m²), et à Lille de -2,1 % (3 414 €/m²). À l'inverse, Marseille continue de les voir progresser (+2,4 %), grâce à un prix au mètre carré encore relativement bas (3 813 €/m²). À Paris, la baisse s'établit 4,3 %. Huit arrondissements (X^e, XI^e, XII^e, XIII^e, XIV^e, XVIII^e, XIX^e et XX^e) se trouvent désormais sous la barre des 10 000 €/m², même si le prix moyen constaté reste élevé, à 9 989 €/m².

→ L'offre : un rebond en trompe-l'œil

L'offre connaît une hausse de 35 % en douze mois. Si cette progression est importante, il convient de la nuancer. En effet, malgré une reconstitution progressive de l'offre de biens disponibles à la vente, celle-ci reste insuffisante pour permettre à la fois d'assurer la fluidité nécessaire, afin de répondre à la demande, et de favoriser une franche baisse des prix. D'un point de vue qualitatif, une partie des biens proposés à la vente restent à un niveau de prix qui ne correspond pas à la demande solvable. Du côté des logements les plus énergivores, au premier semestre 2022, les biens classés F et G représentaient 9,6 % des mises en vente. Un chiffre qui s'élève désormais à 15,4 %.



MONETIVIA

EXPERT EN DÉMEMBREMENT DE PROPRIÉTÉ



Des solutions de monétisation de l'immobilier
innovantes et sécurisées



Des solutions exclusives
adaptées aux besoins
des familles



Un service sur mesure
jusqu'à l'acte
notarié



Un levier
pour capter de nouveaux
encours sous gestion

Monetivia, leader de la vente en nue-propriété, répond aux besoins des propriétaires d'actifs immobiliers qui souhaitent libérer du capital. Avec plus de 250 millions d'euros d'actifs immobiliers vendus, **nos solutions sécurisées et éthiques** ont déjà la confiance des professionnels de la gestion de patrimoine.

Retrouvez MONETIVIA à Patrimonia - **Stand J19**

✉ partenariats@monetivia.com

🌐 www.monetivia.com

Monetivia, 6 avenue Marceau, 75008 Paris - SAS au capital de 108 394€ - RCS Paris 812 572 170. Carte de transactions sur immeubles et fonds de commerce n° CPI 7501 2016 000 001 039 - Société immatriculée à l'ORIAS en qualité de courtier d'assurance n° 16001731 - Membre de l'ANACOFI, association agréée par l'AMF.

EN BREF

Immeuble résidentiel

BNP Paribas REIM France a acquis en Vefa un ensemble résidentiel situé au 341 boulevard Jean-Jacques-Bosc, à Bordeaux, pour le compte de l'investisseur danois PFA Pension. L'actif est un ensemble résidentiel de 3 800 m² qui sera développé par Marignan et livré au troisième trimestre 2024. Il sera composé de cinquante-cinq appartements répartis sur deux immeubles, et proposera une offre équilibrée allant de studios à des appartements cinq pièces afin de répondre aux besoins des jeunes cadres et des familles.

Réhabilitation

Sogeprom, la filiale de promotion immobilière de Société générale, a terminé la phase de déconstruction du bâtiment 40 Laffitte, dans le IX^e arrondissement de Paris. Cette opération de réhabilitation consiste à réunir trois bâtiments tertiaires, et verra la rénovation d'environ 4 600 m² de bureaux, vingt-trois places de stationnement, dont 50 % électriques, un business center et une salle de fitness. La restructuration du bâtiment porte sur deux objectifs principaux : la préservation et l'innovation.

Démolition-construction

Care Promotion a lancé une opération de démolition-construction dans le XIV^e arrondissement de Paris où un immeuble des années 1920 va laisser place à la résidence Alésia, un programme de huit logements et un local commercial comprenant trois logements d'exception vendus en accession libre à la propriété – un triplex, un duplex et un penthouse –, les cinq autres logements ayant déjà été commercialisés. On compte, parmi les prestations de standing qui accompagnent ces appartements, une piscine de nage à contre-courant, un rooftop, un jacuzzi et un ascenseur privatif.

NOUVELLE MARQUE

Histoire & Patrimoine s'attaque à la rénovation énergétique

En créant Jouvence, sa nouvelle marque dont le lancement commercial aura lieu en septembre, la filiale d'Altarea dédiée à la réhabilitation de l'immobilier patrimonial étend son action à l'ensemble de l'immobilier ancien, pour répondre aux besoins de rénovation énergétique des logements et de préservation du bâti existant.

La vocation de Jouvence sera de donner une nouvelle vie à des logements anciens, avec un objectif d'amélioration de leur diagnostic de performance énergétique (DPE) à un niveau D minimum, et elle proposera une offre immobilière « prête à vivre ».

MARKETPLACE

Vingt-et-une SCPI intégrées dans Nortia Immo

Nortia propose aux CGP une sélection de vingt-et-une SCPI, gérées par treize sociétés de gestion à partir d'un seul et même parcours, avec une unique saisie des données et avec la signature électronique via Nortia Immo 100 % digitalisé. C'est un outil BtoB qui allie à la fois une offre large de solutions d'investissement immobilier, l'expérience utilisateur et la simplicité de la souscription.

Ce parcours intègre l'ensemble des contraintes réglementaires ainsi que les règles de gestion de chaque société de gestion partenaire. Enfin, le parcours de souscription Nortia Immo offre également la possibilité de faire directement une demande de financement en ligne pour réaliser les acquisitions de parts de SCPI à crédit auprès d'intervenants spécialisés.

PLACEMENT

Accessible à partir de 100 000 €

Sogenial Immobilier propose SLP Venture Pan European Fund (VPEF 1), un fonds paneuropéen destiné aux investisseurs avertis, ayant un objectif annuel de revalorisation de la part, à 5,5 % nets de frais, et un horizon de placement recommandé de huit ans.

Ce fonds, accessible à partir de 100 000 euros, a vocation à investir dans de l'immobilier tertiaire (bureaux, activités, commerces et logistiques) avec une stratégie *Core* et *Core+*, et *value-added* pour donner de la valeur au patrimoine immobilier. Concrètement, il sera investi dans deux fonds de Sogenial : entre 60 et

70 % au sein du fonds luxembourgeois Venture Real Estate Fund (stratégies d'investissement *Core+*, *value-added* et opportuniste) et entre 10 et 30 % dans la SCPI Cœur d'Europe. Le fonds vise également des actifs immobiliers en direct (10 à 30 %), avec pour objectif la création de valeur par des travaux ou par un travail actif de relocation, le tout en ayant recours à l'effet de levier du crédit à hauteur de 50 %.

Une poche de liquidité (0 à 25 %) sera alimentée par les revenus de la SCPI et permettra de saisir des opportunités, de financer les frais ou de faciliter la liquidité du fonds.

INVESTISSEUR-DÉVELOPPEUR

Perial Investment & Development est née

Le groupe présidé par Eric Cosserat lance son activité d'investisseur-développeur d'opérations à forte valeur ajoutée : Perial Investment & Development qui sera dirigé par Alban Halle. Sa stratégie : réaliser des opérations de développement ou de restructuration d'actifs en France, pour compte propre et pour le compte d'investisseurs privés, institutionnels et *family offices*.

Ses domaines d'expertise : des opérations de repositionnement d'immeubles de bureaux dans de grandes métropoles françaises ; des opérations de reconversion d'actifs (hôtel, résidentiel, bureau), et des opérations de promotion clés en main.

Perial Investment & Development co-investit ses fonds propres dans des actifs à fort potentiel de valorisation au travers d'opérations de reconversion, prises en main intégralement, pour un couple rendement-risque attractif.

DIVERSIFICATION

Un deuxième GFI

Fiducial Gérance (plus de 2 milliards d'euros d'actifs gérés) a ouvert la commercialisation de Forecial 2, le deuxième groupement forestier d'investissement de sa gamme forestière. Le GFI Forecial 2 (SRI 6) conserve les mêmes avantages fiscaux que GFI Forecial, lancé en 2021 (fermé à date), à savoir 25 % de réduction fiscale de l'IR-PME jusqu'à la fin 2023 (soumis au plafond des niches fiscales des 10 000 euros par an et sous réserve de conservation des parts pendant cinq ans) et une exonération à 100 % de l'assiette IFI.

Le prix de part du GFI Forecial 2 est fixé à 200 euros avec un minimum de trente parts pour un premier investissement.

NOUS VOUS ATTENDONS !

Retrouvez Altarea Partenaires,
LA plateforme multimarque, multifiscalité et multiservice
au **Salon Patrimonia les 26 et 27 septembre**

HALL 2 - STANDS **A08 & A10**

Toutes les marques du Groupe vous accueilleront dans le « **Village Altarea** »
afin de vous partager en exclusivité **leurs actualités et nouveautés** !



Découvrez toute notre offre sur altarea-partenaires.com
ou sur notre **application mobile** via le **QR code**

Une résidence étudiante à Evry

C'est à Evry (Essonne) que Cerenicimo commercialise *Odalys Campus*, une résidence étudiante, située à l'angle du boulevard des Coquibus et de la rue Henri-Rochefort, et de plusieurs écoles d'ingénieurs, de l'université Paris-Saclay et du Genopole. Tous les studios, d'une superficie de 17 à 22 m², sont meublés : grand lit, rangements, kitchenette, coin repas avec petit bar et bureau. Les logements en rez-de-chaussée bénéficient de terrasses donnant sur le jardin commun. La résidence met à disposition une salle de coworking, cafétéria, local à vélos, salon détente, vidéosurveillance, salle de sport, etc. Le projet est proche des commerces et de multiples services accessibles à pied. La desserte par les transports en commun est excellente avec, à seulement quelques minutes, le futur tram 12 express, des lignes de bus et le RER D. Odalys Campus sera exploitant et gestionnaire via un bail commercial de dix ans ferme.



Odalys Campus
à Evry

104 studios (17 à 22 m²)
A partir de 102 074 €

Livraison
3^e trimestre 2025



Couvent des Ursulines
à Guérande

41 appartements (du T1 au T4)
A partir de 129 000 €

Livraison
immédiate

Un couvent inscrit aux monuments historiques

Le groupe François 1^{er}, spécialisé dans la restauration de bâtiments d'exception, a transformé l'ancien couvent des Ursulines de Guérande, en quarante-et-un logements de standing, du T1 au T4 (pour des surfaces comprises entre 26 et 100 m²), ainsi que quatre surfaces commerciales (ateliers). Ce site remarquable datant du XVII^e est inscrit aux monuments historiques. Situé à l'extrémité est du faubourg Saint-Michel, au cœur des marais salants, aux portes de la cité médiévale de Guérande et à quelques minutes de la Baule-Escoublac, le site bénéficie d'un emplacement exceptionnel, avec vue sur la presqu'île du Croisic. La bâtisse historique est constituée d'un cloître rectangulaire, d'une galerie au rez-de-chaussée, de façades s'ouvrant sur des paysages différents : un parc à l'est, des jardins ouverts à l'ouest, ainsi que des étages bénéficiant de vues sur la mer.

Nue-propriété à Biscarrosse

Au cœur de la Nouvelle-Aquitaine, Biscarrosse figure parmi les villes les plus préservées du Sud-Ouest et est la 3^e ville du département des Landes. Située en cœur de ville, *Sporting Lake Vibes* est une résidence intimiste à taille humaine (en R+2 et combles) au charme authentique. Inspiré du style des maisons traditionnelles landaises, aux espaces de vie chaleureux, ce programme commercialisé par Fidexi, compte quatre appartements du T2 duplex au T3 vendus en nue-proprieté, tous prolongés d'annexes et disposant du confort thermique répondant aux normes de la RE 2020. La résidence bénéficie d'un emplacement privilégié, à proximité de l'ensemble des commodités (restaurants, supermarchés, commerces, infrastructures scolaires), et proche des activités de pleine nature : le lac se trouve à dix minutes à vélo et les plages de l'océan Atlantique, à dix minutes en voiture. La durée du démembrement est fixée à seize ans.



Sporting Lake Vibes
à Biscarrosse

4 appartements (T2 duplex
au T3) en nue-proprieté
à partir de 179 584 €

Livraison
2^e trimestre 2025

LES PERFORMANCES PASSÉES NE PRÉSAGENT PAS DES PERFORMANCES FUTURES



CORUM
L'ÉPARGNE

**RENDEZ-VOUS
FIN 2023**



Cette communication a un caractère commercial. Les documents d'information sont disponibles sur www.corum.fr.

CORUM L'Épargne, SAS au capital social de 1 000 000,00 €, RCS Paris n° 851 245 183, siège social situé 1 rue Euler 75008 Paris, inscrite auprès de l'ORIAS sous le numéro 20002932 (www.orias.fr) en ses qualités de CIF, membre de la CNCEF, chambre agréée par l'AMF, de MOBSP, de MIA et d'AGA sous le contrôle de l'ACPR. CORUM Life est une SA à directoire et conseil de surveillance au capital social de 20 000 000 €, régie par le Code des assurances, RCS Paris n° 852 264 332, siège social situé 1 rue Euler 75008 Paris, soumise au contrôle de l'ACPR, 4 place de Budapest CS 92459 75436 Paris Cedex 9.

La SCPI est un investissement immobilier long terme qui ne présente aucune garantie de performance ni de revenus, un risque de perte en capital et une liquidité limitée. Le rachat des parts n'est pas garanti. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

RETROUVEZ-NOUS SUR CORUM.FR - VOTRE INTERLOCUTEUR DÉDIÉ AU 01 70 82 27 13

La sélection du mois de septembre 2023

HISTOIRE & PATRIMOINE

Programme : **Les Balcons de Massalia**
 Ville : Marseille (13)
 Livraison : 1^{er} semestre 2023
 Prix : 122 050 € Rendement : Selon les lots
34 appartements du studio au 4 pièces, en plein cœur du centre-ville de Marseille.
 Tél. : 09 69 32 21 89 • www.histoire-patrimoine.fr



BUILDINVEST PATRIMOINE

Programme : **15 rue du Puits**
 Ville : Honfleur (14)
 Livraison : 2025
 Prix : 410 900 € TTC
 Rendement : RC
L'immeuble est idéalement situé, à seulement quelques pas du port de Honfleur.
 Tél. : 01 47 64 21 32 • www.buildinvest.com



CENTRE EUROPEEN DE VIAGERS

Programme : **Ancien Résidentiel**
 Ville : Paris 8^e, Boulogne...
 Livraison : immédiate
 Prix : Paris 400 800 € - Boulogne 499 250 €
 Rendement : Paris 3,25% - Boulogne 4%
Nue propriété Paris durée 15 ans.
 Tél. : 06 83 82 51 93



BUILDINVEST PATRIMOINE

Programme : **Résidence Saint-Joseph**
 Ville : Senlis (60)
 Livraison : 3^e trimestre 2023
 Prix : 217 934 € TTC Rendement : NC
Au cœur de Senlis, le couvent Saint-Joseph s'apprête à reprendre vie en 46 appartements.
 Tél. : 01 47 64 21 32 • www.buildinvest.com



FIDEXI

Programme : **Panorama**
 Ville : Vence (06)
 Livraison : 3^e trimestre 2025
 Prix : à partir de 142 848 € TTC hors pki
 Rendement : NC
Nue-propriété, 62%, 16 ans. À Vence, cité médiévale de charme au cœur de la métropole.
 Tél. : 01 76 53 73 73 • www.fidexi.com



BUILDINVEST PATRIMOINE

Programme : **Résidence de l'Hôtel du Croissant**
 Ville : Bayeux (14)
 Livraison : 4^e trimestre 2023
 Prix : 251 750 € TTC Rendement : NC
Bayeux, ville d'origine gallo-romaine abrite un grand nombre de petits manoirs dont l'Hôtel du Croissant.
 Tél. : 01 47 64 21 32 • www.buildinvest.com



FIDEXI

Programme : **Les Terrasses de l'Hippodrome**
 Ville : Garches (92)
 Livraison : 4^e trimestre 2025
 Prix : à partir de 159 216 € TTC hors pki
 Rendement : NC
Nue-propriété, 62%, 17 ans. Une situation exceptionnelle face à l'Hippodrome de Saint-Cloud.
 Tél. : 01 76 53 73 73 • www.fidexi.com



HISTOIRE & PATRIMOINE

Programme : **Coursives du Hédas**
 Ville : Pau (64)
 Livraison : 2^e semestre 2026
 Prix : à partir de 200 800 €
 Rendement : Selon les lots
38 appartements du studio au 4 pièces dans cette adresse aux coursives de charme, en plein cœur du centre piéton de Pau.
 Tél. : 09 69 32 21 89 • www.histoire-patrimoine.fr



BUILDINVEST PATRIMOINE

Programme : **83 rue Haute, Résidence Notre Dame de Grâce**
 Ville : Honfleur (14)
 Livraison : 2025
 Prix : 256 600 € TTC Rendement : NC
L'immeuble se situe à proximité du centre-ville commerçant et du cœur historique de Honfleur.
 Tél. : 01 47 64 21 32 • www.buildinvest.com



BUILDINVEST PATRIMOINE

Programme : **70/74 rue Caponière - Résidence de la Visitation**
 Ville : Caen (14)
 Livraison : 4^e trimestre 2023
 Prix : 214 270 € TTC Rendement : NC
L'ancien couvent de la Visitation de Caen et ancienne caserne de cavalerie est un Monument Historique du 17^e siècle.
 Tél. : 01 47 64 21 32 • www.buildinvest.com



HISTOIRE & PATRIMOINE

Programme : **Caserne Largeau**
 Ville : Niort (76)
 Livraison : 2^e semestre 2026
 Prix : à partir de 210 450 €
 Rendement : Selon les lots
Cette ancienne caserne située au cœur de la Capitale des Mutuelles, accueillera 48 logements studio au 3 pièces.
 Tél. : 09 69 32 21 89 • www.histoire-patrimoine.fr



BUILDINVEST PATRIMOINE

Programme : **4 rue du Cygne Saint Jacques - L'hôtel du Cygne Saint Jacques**
 Ville : Châtellerauld (86)
 Livraison : 3^e trimestre 2023
 Prix : 178 730 € TTC Rendement : NC
L'ancien Hôtel particulier est implanté au cœur d'un îlot composé de petites parcelles héritées de l'époque médiévale.
 Tél. : 01 47 64 21 32 • www.buildinvest.com



HISTOIRE & PATRIMOINE

Programme : **Monastère Saint-Nicolas**
 Ville : Vitry (35)
 Livraison : 2^e semestre 2026
 Prix : à partir de 171 700 €
 Rendement : Selon les lots
Edifice incontournable du paysage vitréen de 123 appartements, du studio au 4 pièces duplex, riche de 400 ans d'histoire.
 Tél. : 09 69 32 21 89 • www.histoire-patrimoine.fr

**RESIDE ETUDES IMMOBILIER**

Programme : **Les Girandières Berges du Canal**
 Ville : Chelles (77)
 Livraison : 1^{er} trimestre 2025
 Prix : 248 500 € HT
 Rendement : 3,90 % HT/HT
Investissement LMNP Grand Paris à seulement quelques pas du Canal de Chelles.
 Tél. : 01 88 88 10 67 • www.reside-etudes.immo

**BUILDINVEST PATRIMOINE**

Programme : **Résidence de l'Ours – Megève**
 Ville : Megève (74)
 Livraison : livrée
 Prix : 332 666 € HT Rendement : 4 %
La résidence de l'Ours propose un cadre authentique et contemporain dans Megève.
 Tél. : 01 47 64 21 32 • www.buildinvest.com

**RESIDE ETUDES IMMOBILIER**

Programme : **Palazzo Marnes La Coquette DERNIÈRES OPP**
 Ville : Marnes-la-Coquette (92)
 Livraison : 3^e trimestre 2023
 Prix : NC Rendement : 3,75% HT/HT à partir de 17 000 € loyers annuels
Investissement patrimonial LMNP proche de Paris, dans un environnement préservé.
 Tél. : 01 88 88 10 67 • www.reside-etudes.immo

**FIDEXI**

Programme : **Résidence étudiante Campus Galène**
 Ville : Bordeaux (33)
 Livraison : 3^e trimestre 2025
 Prix : à partir de 130 122 € HT
 Rendement : 3,4 %
Résidence étudiante d'exception au cœur d'un écoquartier étudiant dynamique.
 Tél. : 01 76 53 73 73 • www.fidexi.com

**RESIDE ETUDES IMMOBILIER**

Programme : **NOUVEAU Les Girandières La Clétienne**
 Ville : Les Clayes-Sous-Bois (78)
 Livraison : 4^e trimestre 2025
 Prix : 170 000 € HT Rendement : 3,90 % HT/HT
Investissement patrimonial LMNP, une ville verte proche de la capitale.
 Tél. : 01 88 88 10 67 • www.reside-etudes.immo

**EHPAD INVEST**

Programme : **Résidence Les Tourterelles**
 Ville : Esbly (77)
 Livraison : En exploitation
 Prix : 187 000 €, hors frais de notaire (8 %), sans TVA Rendement : 6 %
Résidence mixte SENIOR/EHPAD de 89 lits proche Paris et commerces. Construit en 2012. Bail de 12 ans reconductible.
 Tél. : 01 83 77 72 27 • www.ehpad-invest.com

**RESIDE ETUDES IMMOBILIER**

Programme : **Les Girandières de la Brie**
 Ville : Nanteuil-lès-Meaux (77)
 Livraison : 4^e trimestre 2025
 Prix : 220 000 € HT Rendement : 4,05 % HT/HT
Investissement patrimonial LMNP proche de Meaux, avec une architecture moderne et unique.
 Tél. : 01 88 88 10 67 • www.reside-etudes.immo

**RESIDE ETUDES IMMOBILIER**

Programme : **Les Girandières Reflets de Seine**
 Ville : Aubergenville (78)
 Livraison : 4^e trimestre 2024
 Prix : 199 000 € HT Rendement : 3,90 % HT/HT
Investissement LMNP Grand Paris profitant du dynamisme de l'arrivée du RER E.
 Tél. : 01 88 88 10 67 • www.reside-etudes.immo

**RESIDE ETUDES IMMOBILIER**

Programme : **Les Girandières Plaisance**
 Ville : Nancy (54)
 Livraison : 4^e trimestre 2023
 Prix : 307 000 € HT Rendement : 3,90 % HT/HT
Investissement LMNP à Nancy cœur de ville et proche de la place Stanislas.
 Tél. : 01 88 88 10 67 • www.reside-etudes.immo

**RESIDE ETUDES IMMOBILIER**

Programme : **Les Girandières du Grand Jard**
 Ville : Châlons-en-Champagne (51)
 Livraison : 4^e trimestre 2024
 Prix : 197 300 € HT Rendement : 3,90 % HT/HT
Investissement LMNP à Châlons-en-Champagne, proche du centre historique.
 Tél. : 01 88 88 10 67 • www.reside-etudes.immo

**RESIDE ETUDES IMMOBILIER**

Programme : **Les Girandières les Rives de l'Isère**
 Ville : Romans-sur-Isère (26)
 Livraison : 1^{er} trimestre 2025
 Prix : 195 000 € HT Rendement : 3,90% HT/HT
Investissement LMNP, proximité du centre historique avec ses commerces.
 Tél. : 01 88 88 10 67 • www.reside-etudes.immo



PINEL NEUF (réduction d'impôt)
DÉMEMBREMENT, NUE-PROPRIÉTÉ
DÉFICIT FONCIER
MALRAUX (réduction d'impôt)

MONUMENTS HISTORIQUES
DENORMANDIE
RÉSIDENTE DE TOURISME
 (réduction d'impôt Bouvard + récupération de la TVA)

RÉSIDENTE POUR ÉTUDIANTS
 (réduction d'impôt Bouvard + récupération de la TVA)
RÉSIDENTE MÉDICALISÉE
RÉSIDENTE SENIORS

Les informations contenues dans le carnet immobilier ont été fournies par les promoteurs sous leur seule responsabilité.

Pour présenter vos programmes immobiliers en cours de commercialisation, veuillez contacter le service des ventes au 06 81 57 08 71.

Des résidences haut de ga

Créée en 2021, Terrésens Atlantique, filiale du groupe Terrésens pilotée par Olivier Brevière, son directeur général, a investi les 2400 km que compte l'Arc atlantique français, de Saint-Jean-de-Luz au Touquet. Avec un objectif: dupliquer sur la côte Ouest un modèle économique et des résidences qui ont prouvé leur intérêt et leur pertinence à la montagne. Trois programmes haut de gamme sont en cours de commercialisation à Hourtin, Saint-Brevin-les-Pins et Saint-Pierre-d'Oléron.

Sur un littoral Atlantique où les possibilités d'achat dans l'immobilier neuf se font de plus en plus rares, Terrésens Atlantique, filiale du groupe Terrésens, commercialise trois programmes de standing, à destination des investisseurs et particuliers. « Les plans locaux d'urbanismes (PLU) ont intégré les obligations de la loi Climat et résilience qui prévoit, notamment, la mise en œuvre progressive de la zéro artificialisation nette (ZAN), à l'horizon 2050. A cela s'ajoute un durcissement des réglementations, et des plans de prévention des risques d'inondations (PPRI) et des incendies et feux de forêts (PPRIF) qui gèlent les permis de construire et accroissent la pression sur le marché », estime Olivier Brevière, directeur général de Terrésens Atlantique.

Celui-ci constate, par ailleurs, un fossé entre des produits neufs conformes aux réglementations environnementales et une partie du parc immobilier ancien, devenu obsolète. « La côte Atlantique compte d'anciennes maisons de pêcheurs, humides, de petite taille, faiblement éclairées, qui ne corres-

pondent plus aux attentes du marché et sont désormais considérées comme des passoires thermiques », indique-t-il. Le manque d'offres se heurte à la demande soutenue des villes du littoral qui vivent à l'année, à l'image de La Rochelle, Vannes, Arcachon ou Biarritz, mais également des stations balnéaires qui accueillent les saisonniers ou les citadins venus télétravailler au bord de l'océan.

→ Des sites « premium »

Destinés aux investisseurs locatifs et aux particuliers à la recherche d'une résidence secondaire sans contrainte, Terrésens Atlantique sélectionne des sites géographiques *premium*, à l'emplacement indiscutable. « Nous étudions quatre à cinq possibilités de sites par mois pour n'en retenir que deux ou trois par an », précise Olivier Brevière.

Plage et commerces accessibles à pied, environnement boisé, proximité d'un plan d'eau et d'une piste cyclable... Les critères fixés pour le choix d'implantation des résidences sont nombreux pour délivrer une qualité intrinsèque et des prestations haut de gamme (piscine couverte chauffée, salle de sport, parking en sous-sol, spa, cave, jacuzzi, etc.). « Nous mettons l'accent sur l'effet "Waouh" à la découverte de nos produits. Nos résidences sont, en effet, livrées meublées, aménagées et équipées par notre décoratrice en chef, prêtes à vivre », poursuit le directeur général.

Pour proposer un prix au mètre carré maîtrisé (de 4 500 à 5 500 euros), le groupe cible des communes à fort potentiel de valorisation, mais qui évoluent encore dans l'ombre des stations les plus cotées. Pour ses trois premiers programmes, il a ainsi préféré Saint-Brevin-les-Pins à

EN GIRONDE

Le Domaine des Tamaris à Hourtin



Domaine des Tamaris (Hourtin)

74 appartements
du T2 au T3 à partir
de **182 000 €**

30 villas
du T3 au T5 à partir
de **390 000 €**

Nichée au cœur de l'immense forêt des Landes, Hourtin est l'une des principales stations balnéaires médocaines, bénéficiant de plages à la fois sur le lac et l'océan Atlantique. Elle compte l'un des plus grands lacs d'eau douce de France, sur lequel s'est construit, dans les années 1980, le complexe touristique d'Hourtin-Port, dans le cadre de l'aménagement de la côte Aquitaine, avec un positionnement « station de l'Enfance ». Ce lieu d'exception séduit les familles, mais aussi les amoureux des grands espaces, de la faune et de la flore, ainsi que les sportifs (kitesurf, wing, voile, paddle, surf, wakeboard, ski nautique, cyclotourisme, randonnées). Ce site de trois hectares situé au bord d'un bras du lac entourant l'île aux Enfants, vaste espace naturel piétonnier et ludique, va accueillir un ensemble de cent-quatre hébergements spacieux et confortables, dont soixante-quatorze appartements T2 et T3 répartis dans trois bâtiments, et trente villas du T3 au T5 à l'est, sous le couvert boisé. Inédit sur la côte médocaine, les parties communes comprennent une piscine couverte avec un bassin de nage de vingt-cinq mètres et un pôle wellness, avec sauna, hammam, salle de sport et cabines de soins.

Immobilier sur l'Arc atlantique

La Baule, Hourtin au Cap Ferret, et l'île d'Oléron à l'île de Ré. « Nous voulons avoir un temps d'avance en révélant les bijoux encore méconnus du littoral et assurer une plus-value à nos clients », assure Olivier Brevière.

→ Investissement en LMNP

Le modèle Terrésens permet aux propriétaires de ses futurs programmes de récupérer la TVA de 20 % sur le neuf et de profiter d'un impact fiscal fort. Classées établissements touristiques et hôteliers, les résidences proposées par Terrésens ne sont pas imposées à la taxe d'habitation qui tend à flamber sur la côte Atlantique (jusqu'à 60 % de majoration sur les résidences secondaires). En outre, acheter dans l'une de ces résidences permet aux investisseurs de louer en meublé, sans risquer le couperet d'un encadrement des locations touristiques et du *numerus clausus* qui se généralisent dans les stations balnéaires.

Côté gestion, les propriétaires signent un bail commercial avec Terrésens qui dispose d'une filiale de gestion locative offrant un service clés en main : conciergerie, entretien, gardiennage, remplissage, entrées et sorties, etc. En effet, selon Olivier Brevière, la force du concept Terrésens réside dans le « pouvoir et la liberté rendus aux propriétaires. Nos clients peuvent résider jusqu'à six mois par an dans nos résidences, pendant trois mois consécutifs. Il leur suffit d'informer le service d'exploitation. Une flexibilité qui séduit ceux qui recherchent leur pied-à-terre à la mer, qui génère des loyers quand ils n'y sont pas, comme ceux qui souhaitent acheter pour louer à l'année ». Une simulation locative est réalisée pour évaluer le rendement en fonction de l'utilisation du bien.

Après le lancement commercial de ses trois programmes en 2023, Terrésens Atlantique prévoit des développements dans le Pays basque, les Landes, le Morbihan et la Côte d'Opale. ■

EN LOIRE-ATLANTIQUE

Les Cottages de la Dune à Saint-Brévin



Les Cottages de la Dune
(Saint-Brevin-les-Pins)

77 appartements
du T2 au T4
duplex à partir de
197 400 €

Surnommée « La petite Baule », Saint-Brevin-les-Pins est recherchée pour son ambiance et son atmosphère naturelle. Cette station balnéaire vivante à l'année propose de nombreuses activités et manifestations. Ses longues plages et ses nombreuses activités culturelles en font un lieu idéal pour la pratique des sports en tout genre (vélo, tennis, golf, char à voile, surf, kite, planche à voile, cerf-volant etc.). La résidence Les Cottages de la Dune propose soixante-dix-sept appartements du T2 au T4 duplex dans un quartier calme au cœur d'une pinède protégée. Les commerces, le marché et la plage sont à moins de 300 mètres, un emplacement idéal pour tout faire à pied ou à vélo le temps des vacances. Conçus dans une unité harmonieuse au cœur d'un parc boisé protégé, les bâtiments conservent l'esprit des coquettes villas balnéaires du XX^e siècle. L'une d'elles est entièrement rénovée et accueille un grand espace de convivialité, une piscine couverte chauffée, un espace wellness avec sauna, hammam et spa, un espace de coworking et une salle de remise en forme. L'ensemble des appartements possèdent un prolongement extérieur (jardin privatif, terrasse ou balcon).

EN CHARENTE-MARITIME

La Demeure d'Io à Saint-Pierre d'Oléron



La Demeure d'Io
(Saint-Pierre d'Oléron)

44 appartements
(T2 au T4)
à partir de
174 000 €

L'île d'Oléron est la plus grande île française de la côte Atlantique, elle est réputée pour ses plages de sable fin, sa nature envoûtante et son riche patrimoine culturel. Au programme : balades à pied ou à vélo, promenades en mer, activités sportives, de découverte ou *farniente*... C'est au cœur de la « capitale » de l'île, à Saint-Pierre-d'Oléron, que se trouvera la résidence La Demeure d'Io, à proximité de nombreux commerces, restaurants, marché couvert et sites culturels. Elle permet de rayonner à vélo sur l'ensemble du territoire et de changer de plage tous les jours. La Demeure d'Io propose quarante-quatre appartements et maisons de ville du T2 au T5 dans un écrin de verdure. La résidence s'organise autour d'un espace paysager central clos de murs et une maison de maître du XIX^e siècle qui donne son nom à la résidence et accueille une piscine couverte chauffée, un spa, sauna et hammam. La plupart des appartements et maisons de ville possèdent un jardin privatif, une terrasse ou un balcon, donnant directement sur le cœur d'îlot paysager pour profiter de la quiétude des lieux tout en étant au cœur de la ville.

Maintenir le cap malgré la

Sur un marché immobilier bousculé par la hausse des taux d'intérêt, l'inflation et la crise de la construction, le groupe Magellim tient la barre. Confirmant son ancrage territorial, la société poursuit son maillage en régions et sa stratégie de diversification immobilière sur les secteurs de la santé et plus récemment de l'hôtellerie... Après plusieurs opérations de croissance externe ces dernières années, elle a recruté, au premier semestre, de nouveaux talents pour relever les défis des territoires de demain. Entretien avec Steven Perron, président-fondateur du groupe Magellim.



Steven Perron, président-fondateur du groupe Magellim.

lieux, qui font partie de l'ADN du groupe et participent au développement des territoires. Afin de coller aux nouveaux usages du bureau, nous regardons les immeubles dans lesquels nous pouvons travailler l'animation, travailler les services et proposer de nouvelles prestations aux occupants.

Qu'en est-il de la thématique santé ?

La SCPI Foncière des Praticiens s'est très bien positionnée

Investissement Conseils : Comment le groupe Magellim réagit-il à la conjoncture actuelle ?

Steven Perron : Le contexte macroéconomique a fortement évolué depuis quelques mois et les successives hausses de taux d'intérêt, qui compliquent le recours à la dette, viennent ajuster les lignes et les stratégies immobilières. Dans cet environnement mouvant, nous nous positionnons sur un axe opportuniste, en privilégiant les actifs résidentiels, achetés en bloc et décotés, et de bureau. Nous avons fortement collecté en 2022, ce qui nous permet de saisir les bonnes affaires quand elles se présentent. Nous ciblons majoritairement les opérations *value-added*, impliquant une restructuration des bureaux avec, ou non, un changement de destination. L'hôtellerie, jusqu'alors absente de nos portefeuilles, s'est également imposée comme un nouveau sujet pour le groupe. En parallèle, nous poursuivons nos activités historiques sur les parcs d'activités et tiers-

lieux, qui font partie de l'ADN du groupe et participent au développement des territoires. Afin de coller aux nouveaux usages du bureau, nous regardons les immeubles dans lesquels nous pouvons travailler l'animation, travailler les services et proposer de nouvelles prestations aux occupants.

dans le paysage des SCPI, avec une capitalisation de plus de 160 millions d'euros. Continuant de collecter, ce petit véhicule d'investissement grandit et se fait une place de plus en plus grande sur le marché. Elle maintient sa stratégie ISR et son maillage territorial, à travers l'acquisition de maisons de santé et de centres spécialisés, dans une logique de diversification. A fin 2023, nous devrions franchir le cap des 200 millions d'euros de capitalisation et dépasser le cap des 100 millions d'euros de collecte, notamment grâce à de nouveaux référencements en UC à venir au second semestre. La SCPI Foncière des Praticiens a pour missions de lutter contre la désertification médicale et de fluidifier les parcours de soins en accompagnant le financement de projets de santé portés par des praticiens et/ou exploitants issus du monde médical, à l'instar d'Office Santé, avec qui nous avons noué un partenariat. Adressant des problématiques lisibles – une offre de soins élargie sur les territoires et des actifs immobiliers neufs –, cette SCPI a trouvé son public.

“ Dans cet environnement mouvant, nous nous positionnons sur un axe opportuniste, en privilégiant les actifs résidentiels, achetés en bloc et décotés, et de bureau. ”

Et la SCI ViaGénération ?

Elle se porte très bien ! Lors de la dernière assemblée générale avec nos six associés, il a été décidé que, compte tenu des performances et volumes d'acquisition évalués à 320 millions d'euros en 2022, le plafond de capitalisation serait remonté de 1,2 milliard d'euros à 1,6 milliard d'euros en 2023, et l'équipe renforcée par de nouveaux recrutements. La réévaluation de ce fonds confirme la confiance des compagnies d'assurance-vie dans ces produits et leur engagement dans une thématique qui embrasse des sujets sociétaux.

tempête

Afin de continuer à répondre aux besoins des particuliers et aux intérêts des investisseurs, notre filiale Turgot AM va ainsi repartir à la collecte et elle prévoit de lancer un deuxième véhicule sur le démembrement, qui verra le jour au cours du deuxième semestre.

Vous avez également lancé un fonds à impact « Impact Source », en janvier dernier, cocréé avec le groupe SOS...

Le groupe Magellim et SOS [un groupe associatif, spécialiste de l'entrepreneuriat social en Europe, ndlr] se sont associés, avec un objectif commun : créer la référence des fonds de fonds à impact en France et en Europe. Ce projet a été initié en réponse à la constante augmentation du nombre de fonds à impact en création, alors même que le risque d'*impact washing* n'a jamais été aussi élevé.

Pour y faire face, Impact Source a été développé, sur la base de l'expertise du groupe SOS, un référentiel unique d'évaluation de la pertinence des différentes stratégies d'investissement à impact. Ce fonds de fonds repose sur une approche rigoureuse et sélective qui répond à l'exigence d'exemplarité. Classifié SFDR 9, le niveau le plus élevé de la réglementation européenne SFDR en vigueur depuis 2021, il a aussi été lancé avec l'ambition de figer des critères objectifs d'impact, et de remonter des données fiables et sectorisées. Impact Source entend mobiliser les acteurs de l'investissement à impact pour promouvoir toujours plus d'impacts sociaux et environnementaux au sein des entreprises dans lesquelles les fonds sont investis. Ce lancement confirme l'ancrage du groupe Magellim sur les sujets d'économie sociale et solidaire, sur l'ensemble du territoire.

Comment se portent vos verticales Private Equity et infra ?

Magellim souhaite s'engager, à échéance brève, dans des objectifs environnementaux forts, liés à la transition énergétique, et déployer son énergie et ses investissements sur des sujets qui ont un impact sur l'avenir du pays, tels que la réindustrialisation, les énergies vertes et les infrastructures décarbonées. Un premier produit d'investissement dédié à cet univers, dont la commercialisation est prévue dans les prochains mois, concentrera une part importante de nos efforts, à court et moyen terme. L'ancien ministre délégué aux Transports Jean-Baptiste Djebbari copilotera et structurera ce nouveau fonds, dont la vocation sera de contribuer à la décarbonation dans des secteurs variés, notamment celui des infrastructures de transport. Il sera entouré d'une équipe composée de deux autres associés, opérationnelle dès la rentrée. Par ailleurs, ce fonds pourrait recevoir le soutien de grands industriels engagés dans cette démarche.

Concernant le *Private Equity*, nous avons lancé notre premier fonds hébergé chez A Plus Finance, orienté vers les PropTechs

“Concernant le *Private Equity*, nous avons lancé notre premier fonds hébergé chez A Plus Finance, orienté PropTechs et fabrique de la ville.”

et la fabrique de la ville. Ce fonds associe l'accompagnement des entreprises innovantes à la dynamique des territoires et porte des projets régionaux sur des thématiques fortes. Il a acquis un premier site industriel dans la ville de Nantes, livré fin 2022 : il s'agit d'une friche comprenant un immeuble de bureaux et des nefs industrielles. A travers ce fonds, notre objectif est de faire rayonner les écosystèmes prometteurs au niveau national et de rapprocher les start-up des grands groupes. Favoriser la rencontre entre l'ancien et le nouveau monde, en somme...

Le groupe Magellim a annoncé plusieurs nominations cette année. A quelle stratégie interne servent ces recrutements ?

Ils répondent aux besoins du groupe qui comptabilise aujourd'hui 3,7 milliards d'euros d'actifs et soutiennent notre politique de croissance externe, sur différentes cibles en France comme en Europe. Avec une telle ambition de développement, il est important de bien s'entourer. La nomination d'Eric Pinon au poste de conseiller stratégique, ainsi que prochainement de deux autres personnalités, concrétise notre volonté de placer des personnes-clés, dotées d'une expérience et d'un historique significatifs dans le secteur immobilier ou de l'assurance-vie, au sein du comité stratégique et du comex. Ils viendront nous apporter leur expertise et leur éclairage sur le marché, et participeront aux décisions stratégiques du groupe. L'environnement macroéconomique actuel nécessite encore plus de recul et d'intelligence de marché, ainsi que des relais techniques capables d'apprécier les projets avant de les lancer ou de les mettre en pause. Ils auront un rôle de conseils éclairés pour mener les chantiers colossaux qui nous attendent.

Quelles sont vos perspectives ?

Notre groupe se définit comme une société de projets à la croisée entre l'investissement, l'entrepreneuriat et la gestion d'actifs dont le maître-mot est l'agilité et qui cherche à tirer son épingle du jeu sur un marché plus compliqué pour l'industrie immobilière. De nombreux promoteurs, notamment, subissent de plein fouet la crise de la construction, tant sur la partie tertiaire que résidentielle. Nous travaillons avec eux pour les accompagner et anticiper les revalorisations d'actifs qui tomberont au 31 décembre prochain. Notre objectif est d'accompagner toutes les mutations du secteur. Cela nous conduit à renforcer nos équipes. L'engagement ISR et les fonds infra sont, notamment, des travaux au long cours, nécessitant des compétences en interne pour suivre ces produits et les gérer. Notre croissance externe témoigne de notre confiance en l'avenir.

■ Propos recueillis par Eugénie Deloïre

Acheter pour louer : est-ce toujours rentable ?



Alors que les taux d'emprunt remontent, les contraintes se multiplient sur le marché locatif. Entre les réglementations environnementales, la suppression du dispositif Pinel ou le durcissement de l'encadrement de la location saisonnière, la question de la rentabilité se pose pour les investisseurs. Mais de la crise naissent des opportunités, dans le neuf comme dans l'ancien, et la pierre demeure un placement pérenne et rémunérateur.

Le marché de l'immobilier ralentit. Selon les prévisions de la Fnaim, avec neuf cent-cinquante mille ventes réalisées sur l'année, 2023 passerait sous la barre fatidique du million de transactions, accusant un recul de 15 % sur un an, soit plus de cent-cinquante mille ventes de moins par rapport

à l'année 2022. En cause, l'inflation qui plombe le pouvoir d'achat immobilier, la hausse des taux d'intérêt, l'accès toujours plus difficile au crédit et des vendeurs, pas encore prêts à baisser les prix de vente face aux nouvelles réalités du marché. « Après avoir été porté par des taux d'intérêt attractifs lui permettant de rester dynamique jusqu'en 2022, le marché

immobilier connaît un réel retournement. La décélération observée en 2022 se confirme en 2023 », analyse Loïc Cantin, président de la Fnaim, ajoutant que « l'effet de l'inflation de ces derniers mois et les difficultés croissantes dans l'accès au crédit immobilier se font clairement ressentir sur le nombre de transactions qui chute drastiquement ».

Le dernier baromètre réalisé par l'Ifop pour la fédération révèle que seulement 22 % des Français interrogés jugeaient la conjoncture favorable à l'achat, et 31 % à la vente. Et pour cause : en mars 2023, les acquéreurs avaient perdu 40 000 euros de capacité d'emprunt pour une mensualité de 1 000 euros, par rapport à janvier 2022, passant de 216 000 euros à 176 000 euros.

Dans ce contexte, si 49 % des particuliers se déclarent encore enclins à investir, ils peuvent légitimement se poser la question de l'intérêt à acheter un bien immobilier pour le louer. « Les taux d'emprunt s'élèvent actuellement à 4 % pour les particuliers et 5 % pour les sociétés, entraînant un recul du pouvoir d'achat de 18 % en deux ans, pour une même mensualité. Une telle conjoncture commence à faire reculer les prix et a fait chuter les volumes de transactions de 15 % en France au premier trimestre 2023 et jusqu'à 20 % à Paris », constate Manuel Ravier, cofondateur du groupe Investissement-locatif.com.

Bien que l'intérêt pour la pierre demeure intact, les particuliers manifestent un certain découragement face à des banques qui les détournent de l'achat immobilier. « Tandis que le refinancement auprès de la BCE et la Banque de France coûte plus cher, les banques essaient de récupérer des liquidités pour les placer et orientent l'épargne vers d'autres supports », explique le spécialiste.

De quoi ébranler le marché de l'investissement locatif ? « Ce n'est pas la première fois que des orages viennent ébranler le secteur de l'immobilier, ni la dernière fois qu'il s'en relèvera », rassure Stéphane Van Huffel, fondateur de Net-investissement.

De la crise naissent même des opportunités d'achat, notamment dans l'ancien mal noté au DPE, qui peut donner lieu à d'intéressantes négociations. « Il faut profiter de ce moment de flottement pour faire baisser plus fortement les prix de vente et saisir la prochaine baisse des



Manuel Ravier, cofondateur du groupe Investissement-locatif.com.



Stéphane Van Huffel, fondateur de Net-investissement.

De la crise naissent des **opportunités d'achat**, notamment dans l'ancien mal noté au **DPE**, qui peut donner lieu à d'intéressantes **négociations**.

taux pour effectuer un rachat de crédit ou négocier un nouveau taux d'emprunt plus avantageux », conseille-t-il. Et faire ainsi coup double, en tirant profit d'un marché inédit et incertain.

Un financement toujours difficile

La remontée des taux impacte la production de crédit immobilier. Selon les statistiques de la Banque de France publiées en juillet dernier, le niveau stabilisé à 14,1 milliards d'euros en mai est retombé à 11,1 milliards au mois de juin. Sur un an, la production a baissé de 45 %, rappelle le courtier Vousfinancer. Les critères du Haut conseil de stabilité financière (HCSF) qui ont fixé, depuis janvier 2022, le plafond d'endettement à 35 % et la durée maximale d'emprunt à vingt-cinq ans excluent de nombreux particuliers du crédit immobilier.

La mensualisation temporaire du taux d'usure, appliquée depuis le 1^{er} février et prolongée jusqu'en janvier 2024 était destinée à prévenir l'effet ciseaux sur le marché du crédit, en relevant le taux maximum auquel les banques sont autorisées à distribuer des emprunts, ce qui

leur permet de renouer avec des marges plus importantes. Le taux d'usure a ainsi atteint 5,09 % le 29 juin pour les prêts sur vingt ans, soit une hausse de 0,41 point en un mois (une première depuis 2012).

Suffisant pour détendre le marché ? Pas si sûr, à en croire Sandrine Allonier, porte-parole de Vousfinancer. « La mensualisation du taux d'usure n'a pas du tout favorisé la production de crédit qui stagne entre 12 et 14 % depuis janvier. Les barèmes de taux envoyés par les banques oscillent entre 4,40 et 4,78 %, signe qu'elles ne sont pas encore prêtes à revenir sur le marché du crédit immobilier », constate-t-elle. Les crédits restent octroyés au compte-goutte et de préférence pour l'achat d'une résidence principale.

Freins à l'investissement locatif

Les investisseurs sont donc les premiers pénalisés par cette situation. « L'abandon du calcul différentiel et la limitation du taux d'endettement ont fermé la porte du crédit à bon nombre d'investisseurs qui ne rentraient plus dans les critères du HCSF », explique Sandrine Allonier. Plus enclines à prêter aux primo-accédants, avec lesquels elles peuvent nouer une relation de long terme, les banques n'ont pas facilité l'accès au crédit des investisseurs. « Les banques ne sont pas très appétentes pour financer les investisseurs au profil souvent multi-bancarisé, parfois clients d'une banque en ligne : un facteur devenu rédhibitoire pour les opérateurs traditionnels qui exigent la domiciliation des comptes pour étudier les dossiers », précise la porte-parole.

Résultat, en janvier et février, seuls 3 % de la production de crédits ont été alloués à des projets d'investissement locatifs, alors que 4 % étaient autorisés. Les taux sont également plus élevés, en moyenne, de 0,10 % par rapport aux primo-accédants, la demande d'apport plus importante et les durées de prêts limitées →



Sandrine Allonier, porte-parole de Vousfinancer.



Ludovic Huzieux, cofondateur d'Artémis courtage.



Romain Naudin, directeur du pôle investissement locatif de Homunity Patrimoine.

à vingt ans ou moins. « La conjugaison de tous ces éléments est venue amoindrir l'intérêt de l'investissement locatif, qui reposait sur l'absence d'apport et une durée longue d'emprunt afin de maximiser l'effet de levier du crédit. En conséquence, les investissements locatifs d'aubaine ont fortement diminué », observe la porte-parole.

Réaction du HCSF

Face à la dureté des recommandations du HCSF, les banques se sont adaptées, en augmentant notamment la part des revenus locatifs prise en compte (de 70 % jusqu'à 100 %) afin d'atténuer l'abandon du calcul différentiel. Les primes et revenus variables sont, eux aussi, intégrés dans le reste à vivre, dans le but de faire baisser le taux d'endettement de l'investisseur. Toutefois, la marge de flexibilité de 20 % sur la part de dossiers pouvant déroger aux recommandations du Haut conseil demeure sous-utilisée, à hauteur de 13,8 % au global, regrette Sandrine Allonier.

Pour inciter les banques à prêter davantage, le HCSF a donc préconisé, le 13 juin dernier, un assouplissement sur le niveau et le pilotage de l'octroi de cette marge, passée de 20 à 30 %, soit 4 à 6 % de la production totale de crédit. « Ce n'est pas un assouplissement, mais un ajustement technique, à la marge, qui n'aura pas d'effet tangible sur le volume de crédits alloués aux investisseurs et reste trop contraignant pour les banques », précise-t-elle, saluant, cependant, le signal positif envoyé par le gouvernement pour débloquer le marché. « Pour les investis-

seurs c'est une bonne nouvelle malgré tout, puisqu'ils pourront désormais être plus nombreux à pouvoir emprunter hors critères », conclut-elle.

Le courtier Artémis courtage envisage, de son côté, une embellie sur le financement. Selon Ludovic Huzieux, cofondateur du groupe, estime que la hausse du taux d'usure, au 1^{er} juillet, est une bonne nouvelle pour les emprunteurs : « ils atteignent à présent 4,84 % pour les prêts d'une durée comprise entre dix et vingt ans, soit une hausse de trente-neuf points de base et 5,09 % pour ceux de vingt ans et plus. Cela va permettre aux établissements bancaires de bénéficier de plus de marges pour financer les projets dans les prochains mois », anticipe-t-il.

Les critères du HCSF qui ont fixé, depuis janvier 2022, le plafond d'endettement à hauteur de **35 %** et la durée maximale d'emprunt à vingt-cinq ans excluent de nombreux particuliers du **crédit immobilier**.

Immobilier neuf : la fin des avantages fiscaux

La filière du logement neuf traverse une crise sans précédent. La baisse de l'offre (mises en vente) a atteint 24,8 % au 25 mai 2023, indique la Fédération des promoteurs immobiliers (FPI). Avec seulement seize mille neuf-cent-douze lancements commerciaux, le niveau du premier trimestre est le plus bas depuis la création de l'Observatoire professionnel en 2010, plombé par une baisse de la délivrance des permis de construire et par le report ou l'abandon d'une opération sur cinq. Les ventes totales de logements neufs du premier trimestre 2023 ont chuté de 34,3 % par rapport au premier trimestre 2022.

La réforme du dispositif Pinel avec la création d'un Pinel+, la réduction progressive des avantages fiscaux (depuis le début 2023, la réduction fiscale était conditionnée et limitée à 10,5 %, 15 % ou 17,5 % du montant de l'acquisition selon la durée de location) et la hausse du coût des matériaux de construction, tout comme la pénurie de main-d'œuvre participent au ralentissement du marché.

Vers une suppression du Pinel

Coup de massue pour les promoteurs immobiliers, le 5 juin dernier : le gouvernement a sonné le glas du dispositif Pinel à compter de 2025. La fin de la « carotte fiscale » ouvre une nouvelle ère – et d'autres perspectives – aux investisseurs. « Pour certains opérateurs immobiliers, il s'agit de la dernière fenêtre de tir pour acheter en Pinel jusqu'au 31 décembre 2024. C'est le moment, pour les investisseurs, de réaliser de bonnes affaires sur les retours de lots invendus, notamment à cause des refus de prêts engendrés par la hausse des taux, qui seront livrés prochainement à des prix plus cohérents avec la réalité du marché », analyse Romain Naudin, directeur du pôle investissement locatif de Homunity Patrimoine.

Devant la chute drastique des ventes de logement neuf, les promoteurs formulent ainsi, depuis quelques mois, des offres commerciales alléchantes dans le but d'écouler leurs stocks. →

Au fil des années, les attentes changent.
Nos solutions patrimoniales l'illustrent bien.



fidexi.com

Fidexi propose depuis 1988 des solutions d'investissement sur des actifs immobiliers de grande qualité. Nous faisons sans cesse évoluer notre offre pour l'adapter à des contextes économiques variés et répondre à l'évolution des attentes de nos clients.

Notre objectif est de maintenir dans le temps la meilleure alliance entre rentabilité et sécurité.

C'est pourquoi, nos solutions sont le garant de la pérennité de votre patrimoine, cette pérennité ne s'improvise pas, elle se prépare.

Fidexi, designer de solutions patrimoniales



« Certains opérateurs proposent de financer l'effort d'épargne pendant quatre ans, à raison de 200 à 300 euros par mois afin de compenser la hausse des taux d'intérêt », observe le directeur. D'autres incluent les frais de notaires ou la pose d'une cuisine équipée dans le prix de vente, avec ristourne. Une aubaine pour les investisseurs en quête d'un bien neuf, conforme aux réglementations thermiques en cours et à venir, qui se valorisera dans le temps. En outre, des promoteurs mettent également en place des packs ameublements et des programmes de gestion locative clés en main – à l'image de « La solution meublée », commercialisée par Cogedim – permettant aux bailleurs de profiter du statut de locateur meublé (LMNP ou LMP).

Investir dans le résidentiel géré

Le meublé neuf a la cote. Le marché connaît même une forte croissance depuis quatre ans, d'après Stéphane Van Huffel : « Il n'y a aucune raison de ne pas investir aujourd'hui dans de l'immobilier géré, auquel sont appliquées des techniques comptables optimisées au-delà de vingt ans ».

En investissant dans une résidence services, les propriétaires bénéficient du régime parahôtelier et des avantages du bail commercial (récupération de la TVA, fiscalité allégée, etc.). Le régime BIC permet de déduire les revenus locatifs aux charges et amortissements de l'immeuble dans lequel est exploitée l'activité. « Le bailleur peut ainsi déduire annuellement une partie de la valeur de la construction de ses revenus locatifs sur une durée qu'il devra fixer en conformité avec les règles comptables et neutraliser ainsi tout ou partie de sa fiscalité locative durant la phase d'amortissement », précise Thomas Prud'Homoz, notaire associé chez KL Conseil. A la revente, l'avantage fiscal est alors réintégré à la plus-value, sur la base de la valeur nette comptable du bien et non de sa valeur d'acquisition.



Thomas Prud'Homoz, notaire associé chez KL Conseil.



Michaël Farbos, associé chez Mindston Capital.

Mieux vaut donc viser un investissement pérenne, afin d'absorber les variations de marché, et rester prudent dans le choix de l'exploitant en privilégiant les opérateurs historiques, spécialistes de leur segment de marché. Si le modèle à l'américaine des résidences seniors avec services communs mutualisés et animations doit encore faire ses preuves auprès du public des septuagénaires (et plus) français, les Ehpad et résidences étudiantes répondent, eux, à un besoin sociétal résolument d'actualité.

Nemea Appart'Etud (groupe Nemea) affiche complet dans plus de 85 % de ses résidences étudiantes en septembre. La marque qui possède aujourd'hui un portefeuille de trente-six résidences étudiantes sous gestion, réparties sur l'ensemble du territoire, notamment dans des zones où l'accès au logement est particulièrement tendu, comme l'Ile-de-France, Lyon et son agglomération, ou encore la

Côte d'Azur, voit le nombre de demandes augmenter d'années en années. « Toutes nos résidences affichent une activité particulièrement dynamique, dans toutes les villes où nous sommes implantés », confirme Alexandre Recorbet, responsable de la filiale étudiant du groupe. Aménagées dans l'hypercentre des métropoles et au cœur des pôles universitaires, les résidences Nemea offrent aux étudiants les avantages de vivre au cœur d'une ville : accès aux restaurants,

aux musées, aux loisirs, aux transports en commun. Ces logements « nouvelle génération » disposent d'équipements modernes et confortables, à la pointe de la technologie. Les espaces communs sont conçus pour favoriser le partage et le vivre, proposant des salles de sport, salles de détente (TV, billard, fléchette, borne d'arcade, etc.), cuisines partagées, espaces de *coworking*, mais aussi des coachs de sport, de yoga (gratuit) ou de la sophrologie avant les examens, ainsi que des animations tout au long de l'année. Des concepts émergents, tels que le *coliving*, intéressent également les investisseurs qui souhaitent diversifier leurs allocations d'actifs et parier sur les mutations de l'offre immobilière. L'offre de *coliving* qui s'est développée ces dernières années recoupe différentes réalités, allant de la colocation classique, avec services, jusqu'au *coliving*, avec une approche quasi hôtelière. →

Gestion locative : les incidents techniques les plus fréquents en 2023

Selon l'agence en ligne Flatlooker, un propriétaire doit traiter en moyenne vingt-cinq incidents techniques par an. Ces tâches incluent des responsabilités administratives prévisibles (quinze au total) et dix tâches imprévues (dont sept à caractère administratif et trois liées à la gestion des incidents). En 2022 et 2023, les incidents techniques les plus fréquents étaient liés à la plomberie, avec respectivement 27,91 % et 28,25 % des incidents. Viennent ensuite les dégâts des eaux (13,69 % en 2022 et 14,91 % en 2023) et la serrurerie (14,57 % en 2022 et 13,07 % en 2023). Les problèmes de plomberie sont les plus fréquents dans tous les types d'appartements, allant de 19,91 % en chambre (colocation) à 33,14 % en T3. Les dégâts des eaux sont particulièrement présents dans les T2 et T3 avec respectivement 14,27 % et 13,78 % des incidents. Les incidents liés à la serrurerie sont également assez communs, plus particulièrement dans les chambres (18,48 %) et les T3 (13,78 %).



POUR VOS CLIENTS, PROPOSEZ LE MEILLEUR DU LMNP

Avec le LMNP, vos clients aimeront se constituer un patrimoine immobilier avec un cadre fiscal avantageux et des compléments de revenus nets d'impôts*. Mais vous pouvez leur proposer plus de sérénité avec un produit clé en main : l'investissement en résidence avec services. Pour eux, Réside Études Immobilier s'occupe de tout : locataires, contrats, gestion... Ils sont accompagnés tout au long de la vie de leur investissement et bénéficient d'une expertise de plus de 30 ans. C'est toujours appréciable de conseiller un produit qui fait la différence.

Découvrez nos résidences seniors en commercialisation :



AUBERGENVILLE (78)



ROMANS-SUR-ISÈRE (26)



MONTAUBAN (82)

01 53 23 25 55
www.reside-etudes.immo

**RÉSIDE
ÉTUDES
IMMOBILIER**

* Dans le cadre de la Location Meublée Non Professionnelle (LMNP), revenus nets d'impôts et de prélèvements CSG/CRDS, à due proportion du montant des investissements.



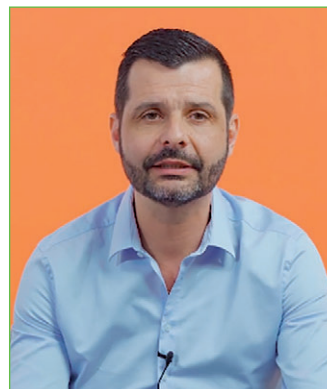
Martin Menez, président de Bevouac.



Romain Villain, directeur général de Heero.



Thierry Vignal, président cofondateur de Masteos.



Pierre-Emmanuel Jus, directeur délégué de Maslow.

La société de gestion Mindston Capital s'est associée à l'opérateur lyonnais Citizens Coliving, spécialisé dans le développement et la gestion de résidences en *coliving*, pour proposer le nouveau fonds Mindston x Citizens Coliving.

Ce nouveau véhicule dédié à l'habitat partagé avec services intégrés, qui met l'accent sur la communauté, détiendra en portefeuille des grandes maisons et petits immeubles (de 400 à 1 000 m²) réhabilités – notamment améliorés sur le plan énergétique – et loués meublés, généralement à environ quinze résidents. « *Les intérêts des investisseurs et des utilisateurs se rejoignent dans cette offre tout compris, reposant sur la mutualisation des mètres carrés et des fonctionnalités* », décrit Michaël Farbos, associé chez Mindston Capital.

Focalisé sur le Grand Lyon et dans le Genevois français, deux zones présentant une tension locative très forte, ce fonds est accessible à partir de 100 000 euros et vise un taux de rendement interne (TRI) de 10 % net de frais de gestion, pour

une durée cible de deux ans. Le volume d'investissement visé est de 20 millions d'euros.

Immobilier ancien : passoires thermiques, une aubaine ?

Tandis que les ventes dans le neuf s'effondrent, le report de la demande sur l'immobilier ancien se confirme. Pourtant, le marché est mis à l'épreuve de la loi Climat et résilience. Dès 2025, les logements classés G au DPE seront interdits à la location, suivis des logements classés F en 2028, puis E en 2034 : soit, au total, 1,6 million de biens susceptibles de sortir du parc locatif privé (19,8 % des logements), dont cinq mille cinq cents classés F et G déjà en vente, s'ils ne font pas l'objet d'une rénovation énergétique. « *Une décote brune commence à s'appliquer sur les biens les plus mal positionnés en termes de DPE et les plus difficiles à vendre. La note énergétique devient un facteur déterminant, qui l'emporte parfois sur le prix* », note Martin Menez, président de Bevouac, spécialiste de l'immobilier locatif clés en main. Cette décote peut s'établir entre 10 et 15 % du prix de vente, selon les travaux réalisés, mais aussi en fonction de la localisation géographique du bien.

Le cabinet de conseil en rénovation énergétique pour les particuliers, Heero, a dressé la carte de France des décotes de prix entre un logement F ou G et un logement D, révélant jusqu'à 19 % d'écart de prix en Aquitaine entre les logements considérés comme des passoires et les

logements plus économes, 14 % dans le Grand Est, en Occitanie et dans le Centre-Val de Loire et 12 % en Bretagne, par exemple. En Ile-de-France, en raison du manque d'offres de biens, la décote n'est que de 6 %. « *Les biens pour lesquels il y a le plus de potentiel de retour sur investissement lors d'une opération d'achat et rénovation de passoire thermique sont les maisons individuelles avec de petites surfaces, à prix très raisonnable. Il faut privilégier les biens situés entre vingt et quarante kilomètres d'une grande ville, proches tout de même des bassins d'emploi, dans des régions telles que la Nouvelle Aquitaine, le Centre-Val de Loire et le Grand Est, par exemple, dans lesquelles la plus-value verte potentielle est la meilleure* », conclut Romain Villain, directeur général de Heero.

Evaluer le coût des travaux

A la question « investir dans une passoire thermique représente-t-il une aubaine pour les investisseurs ? », la réponse est loin d'être tranchée. Comme le rappelle Thierry Vignal, président de Masteos, les propriétaires ne sont pas prêts à vendre leur bien « à la casse », malgré des offres de plus en plus agressives. « *D'un côté, il y a des vendeurs qui n'ont pas encore conscience de la notion de valeur verte, de l'autre, il y a une méfiance de la part des acheteurs qui ignorent s'ils pourront améliorer significativement la note au DPE du bien acquis* », indique-t-il, rappelant qu'en matière de copropriété les possibilités de rénovations sont limitées. « *L'impossibilité d'installer une pompe →*

Tandis que les ventes dans le **neuf** s'effondrent, le report de la demande sur l'immobilier **ancien** se confirme.

L'EUROPE POUR HORIZON D'INVESTISSEMENT



paref-gestion.com

PAREF Gestion est une société de gestion qui gère une gamme de Sociétés Civiles de Placement Immobilier (SCPI) spécialisées par classe d'actif et par territoire.

Une SCPI est un support d'épargne réglementé ayant pour objet exclusif l'acquisition et la gestion d'un patrimoine immobilier locatif. L'acquisition de parts de SCPI permet de constituer un patrimoine immobilier diversifié indirect, moyennant une prise de risque notamment de perte en capital, de liquidité, de marché immobilier et lié à l'endettement de la SCPI. La rentabilité n'est pas garantie. La durée de placement recommandée est de 8 à 10 ans minimum. L'ensemble des risques et des frais est décrit dans le Document d'Informations Clés et la Note d'Information de la SCPI dont tout investisseur doit notamment prendre connaissance préalablement à son investissement. Ces documents sont disponibles sur le site internet de PAREF Gestion : www.paref-gestion.com.

PAREF Gestion : SA à conseil d'administration au capital de 1 658 400 euros, RCS Paris n°380 373 753, Agrément AMF GP-08000011 du 19/02/2008, Agrément AIFM du 16/07/2014 au titre de la directive 2011-61-UE



à chaleur qui ferait gagner deux lettres au DPE ou d'isoler par l'extérieur une façade haussmannienne protégée par le Code de l'urbanisme place les propriétaires-bailleurs dans une impasse », souligne-t-il. D'où la nécessité de réaliser toutes les expertises en amont pour évaluer au plus juste les futurs devis.

Autre incertitude, le montant réel de l'enveloppe travaux à prévoir pour ces rénovations. Selon une étude publiée par la PropTech Maslow, il faut compter 20 700 euros en moyenne pour un studio de 25 m² classé G, auxquels s'ajoute la perte de surface due à l'isolation des murs et des plafonds, soit 2,5 m². Les petites surfaces sont, par conséquent, les plus pénalisées. Généralement dotées de parois sur l'extérieur, elles sont moins bien isolées et voient leur surface au sol réduire considérablement. « Faire une isolation par l'intérieur, c'est la garantie de perdre en moyenne 5 à 7 % de la surface totale du bien, soit 3,5 m² pour un bien de 50 m², et donc environ 40 000 euros à la revente pour un bien parisien ou 20 000 euros pour un bien à Bordeaux ou Lyon », calcule Pierre-Emmanuel Jus, directeur délégué de Maslow.

Raison de plus pour acheter au bon prix. « Il faut compter entre 400 et 600 €/m² par mètre carré pour passer d'une classe G à C. Sur un marché où le prix d'achat se situe autour de 3 300 €/m², pour amortir le coût des travaux à 500 €/m², le bien doit être acquis 15 % moins cher », préconise Martin Menez. Dans une ville comme Saint-Etienne, où le prix au mètre carré moyen s'établit à 1 500 euros, le jeu n'en vaut pas la chandelle. En revanche, il devient intéressant à Nice, Marseille, Grenoble ou Toulon, où les prix oscillent entre 3 000 et 5 000 euros du mètre carré.

Dispositifs fiscaux et aides à la rénovation

Pour inciter les investisseurs à rénover le parc locatif, le gouvernement a déployé des aides et déductions fiscales attractives. Parmi ceux-ci, les dispositifs Denormandie, déficit foncier et Loc'Avantages.

Le dispositif Denormandie concerne l'achat d'un bien ancien à rénover dans

l'une des deux-cent-trente-quatre communes du dispositif Action cœur de ville. Les travaux doivent représenter au moins 25 % du coût total de l'opération et soit améliorer la performance énergétique du logement de 20 % au moins (30 % au moins pour les logements individuels), soit réaliser au moins deux types de travaux de rénovation (parmi le changement de chaudière, l'isolation des combles, l'isolation des murs, le changement de production d'eau chaude, l'isolation des fenêtres). Il y a également des conditions de plafond de ressources et de loyers. Ce dispositif donne droit à un avantage fiscal jusqu'à 21 % du prix du bien incluant les travaux pour une durée de location (non meublée, au titre de résidence principale) de douze ans (12 % pour six ans de location et 18 % pour neuf ans).

Le déficit foncier permet aux bailleurs de déduire la part de déficit foncier issue de travaux d'entretien, de réparation et d'amélioration du revenu global imposable, dont le plafond a été doublé en 2023 : 21 400 euros pour les années 2023-2025, à condition que les travaux énergétiques permettent au logement de passer d'une classe énergétique E, F ou G à une classe de performance énergétique A, B, C ou D, au plus tard le 31 décembre 2025.

Le dispositif Loc'Avantages est proposé par l'Agence nationale de l'habitat (Anah) : il s'agit d'une réduction d'impôt jusqu'à 10 000 euros, conditionnée au fait de louer son logement pendant six ans minimum, avec un niveau de loyer inférieur aux prix de marché et sous conditions de ressources du locataire (location non meublée, au titre de résidence principale). Ce dispositif Loc'avantages est cumulable avec l'éco-prêt à taux zéro (éco-PTZ), les CEE et les aides des collectivités locales, à l'exception de MaPrimeRénov.

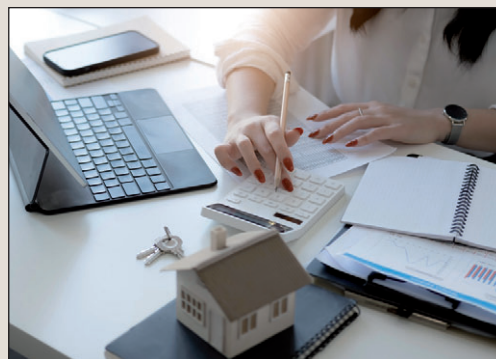
LMNP, le régime star de l'ancien

Plus pérenne que les aides et dispositifs fiscaux placés sous l'épée de Damoclès d'un changement de gouvernement, le statut de loueur en meublé non professionnel (LMNP) reste le régime le plus favorable pour les investisseurs, en particulier lorsqu'ils optent pour le régime réel (cf. encadré ci-dessous). « Grâce à cette option, le particulier amortit les travaux et génère de la matière amortissable et déductible qui vient écraser les revenus locatifs et ramène l'assiette fiscale à zéro », explique Thierry Vignal. →

Comment passer du régime micro-BIC au réel

Dans le cadre d'un investissement locatif, le passage du micro-BIC au régime réel permet de bénéficier d'une fiscalité plus avantageuse. De fait, le régime réel autorise une déduction des charges réelles (intérêts d'emprunt, travaux, charges de copropriété, etc.) des revenus locatifs, réduisant ainsi l'assiette imposable. Cette déduction est d'autant plus intéressante si les charges sont plus élevées que l'abattement forfaitaire du micro BIC.

Par ailleurs, le régime réel permet d'amortir le bien immobilier et les éventuels investissements dans du matériel (meubles, équipements, etc.). Dès lors que le chiffre d'affaires dépasse le seuil autorisé pour le micro BIC (176 200 € pour les activités de vente ou 72 600 € pour les activités de services), ou que les charges sont plus importantes que l'abattement forfaitaire, le régime réel est à privilégier. Pour cela, il faut en informer l'administration fiscale avant le 1^{er} février de l'année fiscale concernée. Deux options s'offrent alors aux investisseurs : le réel simplifié (pour les petites entreprises) et le réel normal, qui exige une comptabilité plus détaillée.





Inter Gestion
REIM

PRÉPAREZ SON AVENIR À PARTIR DE 25 € PAR MOIS



**Vous souhaitez anticiper la création du patrimoine
de votre enfant dès sa naissance ?**

**Constituez-lui une épargne progressive en investissant
en SCPI à votre rythme et selon votre budget.**

Pour en savoir plus : contact@inter-gestion.com

Ce produit ne prévoyant pas de protection contre les aléas de marché, vous pourriez perdre tout ou partie de votre investissement. Les documents règlementaires : Note d'information & Statuts et DIC PRIIPS décrivant les facteurs de risques sont disponibles sur demande auprès d'Inter Gestion REIM ou sur son site internet.

Inter Gestion REIM • 2, Rue de la Paix • 75002 PARIS Tél : 01 43 12 52 52 • www.inter-gestion.com • Société Anonyme au capital de 240 000 € • N° SIREN RCS PARIS 345 004 436 • N° SIRET 345 004 436 00050 • Code APE 6630Z Gestion de portefeuille. Agrément AMF N°SGP 12000008 du 29 Février 2012.

Autre avantage du réel : l'absence de reprise d'amortissement à la sortie de l'investissement. « Dans le cadre d'un investissement LMNP réalisé en direct ou via une Sarl de famille, le principe de la fiscalité commerciale s'applique. Le bien est revendu à sa valeur historique d'achat, à laquelle s'ajoute le régime de plus-value des particuliers », précise Thomas Prud'Homoz.

Afin d'accompagner les acheteurs tout au long de leur investissement, Homunty vient de lancer une offre de LMNP clé en main, qui consiste à rénover des biens positionnés sur des secteurs géographiques clés, les meubler et d'en assurer la gestion locative (les charges de gestion sont déductibles des impôts), jusqu'à leur revente.

Les investisseurs qui dépassent le plafond des 23 000 euros fixé par le régime LMNP et le seuil de 50 % des revenus foyers tirés de la location doivent, quant à eux, basculer en SCI, imposée à l'impôt sur les sociétés (IS). Dans ce cas de figure, il y aura une reprise d'amortissement, sous forme d'imposition sur la plus-value à la revente. « Les SCI à l'IS commencent à entrer dans les mœurs. Moins avantageuses sur le plan fiscal que le statut LMNP, elles ont toutefois le mérite d'apporter une stabilité à l'heure où le gouvernement planche sur une harmonisation des régimes immobiliers et une imposition qui baisse avec le temps », ajoute le notaire. Une homogénéisation des régimes fiscaux pour les bailleurs immobiliers est en cours d'étude à l'Assemblée nationale.

Quelle rentabilité attendre ?

Dans l'ancien comme dans le neuf, les contraintes s'accumulent et pèsent sur la rentabilité des investissements locatifs. Selon Clameur, les loyers du secteur privé ont augmenté de 7,5 % en dix ans, tandis que l'inflation a, elle, progressé de 13,6 %. En cinq ans, les loyers ont augmenté de 7 % et les prix de près de 30 %, entraînant une chute de la rentabilité locative brute, passée de 5,80 % en 2018 à 5 % en 2022. L'an dernier, le rythme d'augmentation des loyers des métro-



Dans l'ancien comme dans le neuf, les contraintes s'accumulent et pèsent sur la rentabilité des investissements locatifs.

poles s'est révélé légèrement inférieur à celui de la France dans son ensemble. « La déconnexion entre la valeur du loyer et le prix au mètre carré est due à l'effet inflationniste des politiques non conventionnelles de la BCE, ainsi qu'à la création monétaire pendant les confinements, par la dette », explique l'Observatoire. Dans le top 3 des régions délivrant les rentabilités locatives les plus fortes figurent la Creuse (12,51 %), la Nièvre (11,68 %) et la Haute-Saône (10,42 %); les trois plus faibles sont Paris (3,05 %), les Hauts-de-Seine/Vendée (3,66 %) et la Savoie (3,78 %).

Essor des villes moyennes

Le désamour des investisseurs pour les métropoles – Paris, Bordeaux et Lyon affichent des baisses de prix de 5 à 6 % en 2023 – se poursuit, au profit des villes moyennes qui délivrent plus de rendement, pour un investissement de départ plus faible et un potentiel de valorisation plus fort. Les prix à Grenoble et Toulon ont, respectivement, grimpé de 7,9 % et 6,3 %, et de 5,9 % à Nice et 5 % à Marseille. Ces trois dernières villes connaissent, depuis la crise sanitaire,

un engouement notable des locataires en recherche d'un cadre de vie agréable. Cette appétence n'influe cependant pas le montant des loyers : la valeur locative reste stable, dans l'ensemble des pays. Selon la Fnaim, à Nice, le loyer mensuel d'un studio de 25 m² s'affiche à 472 euros en 2023, contre 471 euros en 2022. A Strasbourg, il s'élève à 376 euros, contre 375 euros l'an dernier et à 329 euros à Metz, contre 322 euros en 2022. Il accuse même une baisse à Nancy (371 euros en 2021, 366 euros en 2022 et 364 euros en 2023), Amiens (389, 388 et 340 euros au titre des mêmes années) ou encore Rennes (413, 410, et 406 euros).

Depuis deux ans, Saint-Etienne et Paris constituent les deux extrémités de la chaîne des prix. Par exemple, le loyer mensuel d'un studio de 25 m² s'établit en moyenne à 305 euros à Saint-Etienne et à 770 euros à Paris.

La mensualité d'un investissement locatif stéphanois atteint 220 euros (près de cent euros en moins), alors qu'à Paris, cette mensualité grimpe en moyenne à 1 512 euros (un excédent de 742 euros, soit une différence de 96 % allant donc presque du simple au double, contre 86 % en 2022), calcule la fédération. →

Devenez partenaire et diversifiez
votre offre en **LMNP géré !**

La Convention phare des professionnels du Patrimoine



Du mardi 26 au mercredi 27
sept. 2023
Centre de Congrès de Lyon

Nous y serons !
STAND H59

SIÈGE SOCIAL

5, AVENUE JEAN JAURÈS 69007 LYON

ANOUCK MAUREL

RESPONSABLE DES PARTENARIATS

ANOUCK.MAUREL@PIERRE-LOYERS.FR
06 27 24 30 81

DIRECTION COMMERCIALE

12, RUE GALILÉE 75116 PARIS

pierre-loyers-conseil.fr

Plus de 500 villes sont analysées pour vous faire
découvrir les meilleures opportunités.
Vous aurez accès aux meilleures stratégies
pour financer votre projet immobilier
et à nos conseils pour gérer vos locations.



Commandez également cet ouvrage sur notre site :
www.lalibrairiedupatrimoine.com



Je désire recevoir
Le Guide Immobilier 2023

Ci-joint mon règlement par chèque
de **9,90 €** à l'ordre d'**Edicom**
(frais de port inclus pour la France métropolitaine)

À retourner à Edicom

15 avenue de la Grande Armée - 75116 Paris
tél : 01 45 11 08 08

Nom

Prénom

Société

Adresse

Code postal

Ville

E-mail

Encadrement et plafonnement des loyers

La stabilité des loyers dans les zones tendues est notamment le fruit des mesures de plafonnement et d'encadrement, que de plus en plus de communes pratiquent de façon volontaire. « *L'encadrement des loyers structurel vient réduire quasi à néant la rentabilité d'un investissement locatif, à l'image de Paris, où elle ne dépasse pas les 2 %. Alors que l'achat devient plus cher et plus compliqué, ces mesures de plafonnement tendent à faire perdre l'attrait pour la pierre, rendant plus floues les perspectives de plus-value à terme* », alerte Martin Menez.

L'encadrement des loyers s'applique exclusivement dans les zones tendues, soit mille cent-quarante-neuf villes de vingt-huit agglomérations dans les métropoles où les prix de l'immobilier rendent difficiles l'accès au logement. Les agglomérations concernées sont Ajaccio, Annecy, Arles, Bastia, Bayonne, Beauvais, Bordeaux, Draguignan, Fréjus, Genève-Annemasse, Grenoble, La Rochelle, La Teste-de-Buch, Arcachon, Lille, Lyon, Marseille, Aix-en-Provence, Meaux, Menton-Monaco, Montpellier, Nantes, Nice, Paris, Saint-Nazaire, Sète, Strasbourg, Thonon-les-Bains, Toulon et Toulouse. Seule façon d'y échapper : prétendre à un complément de loyer en proposant des prestations le justifiant (vue sur site d'intérêt, situation exceptionnelle, travaux, équipements haut de gamme, etc.).

Quant au plafonnement de l'IRL, il est reconduit. Deux fois rejetée par le Sénat, la proposition de loi prolongeant le plafonnement à 3,5 % de l'évolution de l'indice de référence des loyers (IRL) jusqu'au 1^{er} avril 2024 a été adoptée le 28 juin dernier.

Une épine dans le pied des propriétaires-bailleurs qui voient geler la valeur locative de leur bien. « *C'est un très mauvais signal envoyé aux propriétaires-bailleurs confrontés à une hausse exponentielle de leurs charges et malmenés depuis des années par les pouvoirs publics (encadrement et plafonnement des loyers, contraintes énergétiques, etc.). Vient maintenant s'ajouter un profond sentiment d'insécurité juridique* », déplore Loïc Cantin. Le plafond sera fixé à 2,5 % en outre-mer et sera modulable jusqu'à 1,5 % en Corse.

La location saisonnière dans le viseur

Dans le collimateur du législateur, la location saisonnière semble vivre ses dernières heures de gloire. « *De nombreux maires tirent la sonnette d'alarme, en particulier dans les stations balnéaires où les habitants ne peuvent plus louer. Il y a un véritable point de vigilance autour du phénomène Airbnb* », affirme Stéphane Van Huffel.

Depuis le 1^{er} janvier, la plate-forme a mis en place un plafonnement automatique des locations de résidence principale, fixant à cent vingt jours la limite légale à ne pas dépasser dans dix-huit villes de France (dont Paris, Bordeaux, Lyon et Lille). En outre, les revenus locatifs de ses utilisateurs et le nombre de transactions effectuées sont désormais déclarés au fisc. À Paris et à Lyon, les propriétaires doivent déclarer à la mairie de leur arrondissement l'activité de location même pour moins de cent-vingt jours par an. Pour rappel, la location saisonnière constitue, au regard de l'article L. 637-1 du Code de la construction et de l'habitation, un changement d'usage. « *La transformation d'un local dédié à l'habitation*

en local dédié à la location saisonnière est soumise à une autorisation préalable des communes de plus de deux cent mille habitants, appartenant aux départements des Hauts-de-Seine, de Seine-Saint-Denis et du Val-de-Marne ou aux communes exigeant une autorisation préalable par délibération du conseil municipal. Pour que cette demande soit acceptée, le propriétaire-bailleur doit respecter un principe de compensation qui consiste à acheter un local commercial de surface équivalente au bien loué afin que la perte de logement soit compensée. Le propriétaire peut faire la compensation avec ses propres biens ou acquérir un titre de commercialité, ce qui s'applique déjà à Paris, Bordeaux, Nantes et Strasbourg », explique Thomas Prud'Homme.

Aux « permis de louer » distribués au compte-goutte s'ajoute une fiscalité quasi-punitrice, jusqu'à 60 % majorée dans certaines communes, notamment balnéaires. Et ce n'est pas terminé. « *L'on s'attend à un durcissement fiscal sur les locations saisonnières d'ici la fin de l'année* », annonce le notaire.

Comment booster son rendement ?

Dans ce contexte, la course à la rentabilité est lancée. « *Les critères des investisseurs ont évolué. La hausse des taux a accru l'effort d'épargne, multiplié par deux dans les grandes villes. Résultat, ils s'orientent davantage vers des villes à rendement et la demande forte, afin d'assurer l'équilibre financier de leur opération* », indique Manuel Ravier. Selon lui, si la location longue durée revient en force, de préférence sous le régime LMNP, à des rendements estimés entre 6 et 8 %, la location de moyenne durée, à destination des travailleurs, via un bail mobilité, est à envisager.

« *Dans des villes telles que Toulon, Le Havre, Marseille ou Nice ou même la région parisienne, qui sont de grands bassins d'emplois et regorgent d'une clientèle d'actifs cherchant à se loger à proximité de leur travail, il est possible de louer 20 % plus cher que sur le marché de la location longue durée, pour une rentabilité s'élevant à 10 % nets de frais* →

Dans le collimateur du législateur, l'Etat s'étant positionné comme « favorable » à une réforme du dispositif, la fiscalité avantageuse de la **location saisonnière**, type Airbnb, semble vivre ses dernières heures de gloire.



**UN SAVOIR-FAIRE IMMOBILIER
AU SERVICE D'INVESTISSEURS
INSTITUTIONNELS ET
PARTICULIERS**

PLUS DE
1,3Md€

d'encours sous
gestion

au 01/09/23



SCPI

ActivImmo



CLUB DEAL

Gamme Vadora



OPPCI

Gamme Organa



Gestion

dédiée

Pour plus d'informations, prenez contact avec l'équipe Alderan :



01 42 89 47 95



contact@alderan.fr



www.alderan.fr



Société de gestion de portefeuille

agrée par l'Autorité des Marchés Financiers le 5 septembre 2017
87, avenue Kléber • 75116 Paris • Agrément AMF n° GP-17000026
Pour en savoir plus : contact@alderan.fr • www.alderan.fr

Comme tout investissement, investir dans une SCPI comporte un risque de perte en capital. Il est rappelé que le montant du capital investi n'est pas garanti et qu'il est recommandé d'investir pendant une période d'au moins 8 ans. Avant d'investir, vérifiez que ce placement correspond à votre profil. L'ensemble des risques associés à cet investissement est décrit dans le Document d'Informations Clés (DIC) et la note d'information de la SCPI, dont tout investisseur doit prendre connaissance préalablement à son investissement. Ces documents sont disponibles sur simple demande auprès de la société de gestion ou directement sur le site www.alderan.fr



PREMIÈRE **SCPI LABELLISÉE ISR**
SPÉCIALISÉE DANS LA
LOGISTIQUE URBAINE ET LES
LOCAUX D'ACTIVITÉS

- Épargne programmée
- Réinvestissement du dividende
- Souscription dématérialisée



- Paiement par prélèvement
- Disponible en assurance vie
- Solutions de crédit

Pour plus d'informations, prenez contact avec l'équipe Alderan :

☎ 01 42 89 47 95

✉ contact@alderan.fr

🌐 www.alderan.fr



Alderan

Société de gestion de portefeuille

agréée par l'Autorité des Marchés Financiers le 5 septembre 2017
87, avenue Kléber • 75116 Paris • Agrément AMF n° GP-17000026
Pour en savoir plus : contact@alderan.fr • www.alderan.fr

Comme tout investissement, investir dans une SCPI comporte un risque de perte en capital. Il est rappelé que le montant du capital investi n'est pas garanti et qu'il est recommandé d'investir pendant une période d'au moins 8 ans. Avant d'investir, vérifiez que ce placement correspond à votre profil. L'ensemble des risques associés à cet investissement est décrit dans le Document d'Informations Clés (DIC) et la note d'information de la SCPI, dont tout investisseur doit prendre connaissance préalablement à son investissement. Ces documents sont disponibles sur simple demande auprès de la société de gestion ou directement sur le site www.alderan.fr

de gestion », assure-t-il. Les immeubles de rapport, travaillés sur une courte durée (trois ans en moyenne), sont également un bon moyen de booster sa rentabilité. Ces biens immobiliers constitués de plusieurs logements sont acquis par un seul et unique propriétaire (particulier, professionnel ou promoteur immobilier) qui détient l'intégralité du bloc. Le propriétaire se positionne en tant que bailleur, et ses locataires lui versent périodiquement un loyer pour chaque logement. « *Les immeubles de rapport ont vocation à générer une rentabilité attractive et à diversifier les revenus immobiliers grâce à plusieurs unités locatives. La gestion est optimisée et confiée à un tiers* », souligne Romain Naudin qui constate une démocratisation de ce segment de marché. La plate-forme Homunity Patrimoine a récemment accompagné un investisseur dans l'achat d'un immeuble composé de trois studios dans le centre-ville d'Amiens, vendus avec les meubles, pour un montant de 205 000 euros. Chaque appartement délivre des loyers annuels, respectifs, de 6 600 euros, 5 040 euros et 5 280 euros, pour une somme totale de 16 920 euros par an. Les charges retirées de ce montant (taxe foncière, assurance, frais de gestion et de comptabilité, etc.), la rentabilité nette de cette opération s'établit à 6,9 %.

Faut-il investir maintenant ?

A la lecture des nouveaux facteurs – environnementaux, législatifs, fiscaux et financiers – qui bousculent le marché immobilier, vaut-il mieux attendre ou investir dès à présent ?

Pour Thierry Vignal, en l'absence d'alternatives dans les autres classes d'actifs, la pierre demeure le meilleur placement à long terme, même dans les conditions actuelles. « *Certes, l'achat locatif est moins intéressant aujourd'hui*



Safia Tomasino, directrice des opérations et expertise R&D d'Imodirect.



Stéphane Imowicz, président d'Ikory.

Une chose est sûre, la question brûlante du **logement** – il manque deux cents mille logements neufs par an – fait l'objet d'intenses **réflexions** au sein du gouvernement.

qu'il y a dix-huit mois, mais ce n'est pas une bonne excuse pour ne pas investir. L'essentiel est de commencer à capitaliser le plus tôt possible et encaisser des loyers, avant que les taux d'intérêt ne remontent », soutient-il.

L'indexation des loyers sur l'inflation assure, dans tous les cas, une amélioration mécanique du rendement locatif du bien dans le temps.

Se faire accompagner

Attention, néanmoins, à ne pas acheter n'importe comment. A en croire Safia Tomasino, directrice des opérations et expertise R&D d'Imodirect, il est plus que jamais nécessaire de se faire accompagner pour investir... et ne pas hésiter à négocier, en tenant compte des réalités du marché.

« *Dans le neuf, comme dans l'ancien, les réglementations en cours et à venir, les paramètres techniques (normes, DPE, conformité) sont autant de points de vigilance qui requièrent l'expertise de spécialistes aux côtés des particuliers* », affirme-t-elle, envisageant une amélioration des conditions d'achat, dans les mois

à venir. « *Les pouvoirs publics se préoccupent des propriétaires privés qui financent, en grande partie, la rénovation et la préservation du parc locatif. Face à l'explosion de la demande locative, liée aux difficultés à acheter ou à la non-disponibilité des biens en cours de réhabilitation, il n'est pas envisageable que le gouvernement ne soutienne pas, d'une manière comme une autre, l'investissement des particuliers* », assure-t-elle.

Elle espère que le Haut conseil de stabilité financière concède plus de souplesse aux banques pour détendre un marché partiellement gelé.

Nouvelle donne fiscale

Une chose est sûre, la question brûlante du logement – il manque deux cent mille logements neufs par an – fait l'objet

d'intenses réflexions au sein du gouvernement. Le groupe Ikory a, dans ce cadre, mis en place un groupe de travail avec les foncières, universitaires et acteurs du logement social sur le statut du bailleur privé. « *98 % du parc locatif est détenu par des particuliers, dont beaucoup souhaitent se constituer un complément de revenu. Si le gouvernement ne maintient pas des incitations à louer, ces derniers vendront* », prévient Stéphane Imowicz, président d'Ikory.

Sa conviction : l'investisseur privé doit être traité sur un pied d'égalité avec les institutionnels et bénéficier d'une stabilité fiscale, au travers un dispositif unique pour le locatif. « *Le climat n'est pas favorable à l'investissement mais nous sommes à un tournant historique du marché immobilier qui oblige la sphère publique et les particuliers à penser le locatif autrement, avec d'autres objectifs et une vision à long terme* », résume-t-il.

Une nouvelle donne fiscale qui aurait la vertu de pérenniser le statut de bailleur privé.

■ Eugénie Deloivre

EN BREF

Plafonnement de la hausse de l'IRL et de l'ILC

La loi du 7 juillet 2023 maintenant provisoirement un dispositif de plafonnement de revalorisation de la variation annuelle des indices locatifs reconduit jusqu'au 31 mars 2024 le plafonnement de la hausse de l'indice de référence des loyers (IRL) pour les locataires du parc privé et du parc social, à 3,5 % en métropole. Elle prolonge également jusqu'au 31 mars 2024 le plafonnement à 3,5 % de la hausse de l'indice des loyers commerciaux (ILC) pour les PME. Ces dispositions avaient été mises en place en août 2022 et devaient se terminer fin juin 2023.

Solidarité à la source

Dans le rapport d'information n° 836 (juillet 2023) remis au Sénat, les auteurs René-Paul Savary et Raymonde Poncet Monge formulent plusieurs propositions pour favoriser le versement à bon droit des prestations de solidarité. Ils proposent notamment d'instaurer au sein des Caisses d'allocation familiale (CAF) la demande unique de prestations. Ils préconisent également d'aligner le RSA, la prime d'activité et les aides au logement sur une période de référence de six mois glissants, avec une actualisation tous les trois mois.

Répression des fraudes

Dans son bilan d'activité 2022 et ses perspectives 2023 de juillet dernier, le rapport de Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes présente les missions et l'organisation de la DGCCRF, ainsi que son bilan 2022 et les perspectives 2023. La DGCCRF a enregistré 267 300 signalements de consommateurs en 2022. 40 % concernent les produits alimentaires et non alimentaires. 17 % concernent le démarchage abusif. La DGCCRF a réalisé 128 700 visites, contre 133 500 en 2021.

FISCALITÉ

Anciens combattants : demi-part pour les conjoints survivants

L'administration fiscale revient sur l'extension du champ d'application de la demi-part de quotient familial pour les conjoints survivants d'anciens combattants.

Une actualité du 8 juin 2023, publiée au Bulletin officiel des Finances publiques-Impôts (Bofip-Impôts), précise que l'article 8 de la loi n° 2022-1726 du 30 décembre 2022 de finances pour 2023 étend le champ d'application de la demi-part de quotient familial pour les conjoints survivants d'anciens combattants prévue au f du 1 de l'article 195 du code général des impôts. À compter de l'imposition des revenus de l'année 2022, le bénéfice de la demi-part supplémentaire est accordé aux conjoints survivants âgés de plus de soixante-quatorze ans des personnes qui étaient titulaires de la carte du combattant au moment de leur décès.

Actualisation de certaines limites d'exonération d'IR

Une actualité du 8 juin publiée au Bofip, met à jour, pour l'imposition des revenus de l'année 2023, les limites d'exonération des indemnités

compensant les dépenses supplémentaires de restauration, des indemnités destinées à compenser les dépenses supplémentaires liées au déplacement, ainsi que de la contribution patronale à l'achat de titres-restaurants.

Sont également mis à jour, pour l'imposition des revenus de l'année 2022, la limite d'exonération de l'indemnité de soins allouée aux tuberculeux de guerre, les montants relatifs à la déduction forfaitaire de 10 % pour frais professionnels, ainsi que la fraction de l'indemnité de fonction des élus locaux représentative des frais de mandat.

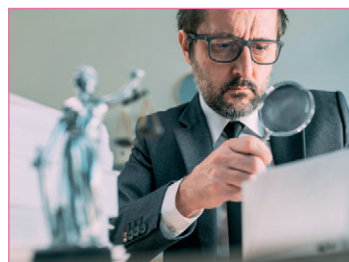
Revenus de l'épargne : dénonciation d'accords fiscaux avec les Pays-Bas

Deux décrets publiés au Journal officiel du 5 juillet portent publication de l'échange de notes verbales portant dénonciation d'un accord entre la France et les Pays-Bas, relatif à l'échange automatique d'informations concernant les revenus de l'épargne sous forme de paiements d'intérêts. Le décret n° 2023-558 du 3 juillet concerne Aruba, île néerlandaise de la mer des Caraïbes, située au large des côtes du Venezuela. Le décret n° 2023-559 du 3 juillet 2023 concerne Curaçao et l'île de Saint-Martin.

JURISPRUDENCE

Nantissement d'assurance-vie et perte de chance

Le dommage résultant du manquement d'une banque à l'obligation d'informer le souscripteur d'un prêt *in fine* du risque que le rachat de contrats d'assurance-vie, du fait d'une contre-performance de ceux-ci, ne permette pas le remboursement



du prêt à son terme consiste en la perte d'une chance d'éviter la réalisation de ce risque.

Une banque a consenti à une société un prêt remboursable *in fine* garanti par le nantissement de deux contrats d'assurance-vie souscrits par deux associés de la société. Reprochant à la banque un manquement à ses obligations d'information et de conseil, la société et les deux associés l'ont assignée en responsabilité.

La cour d'appel de Lyon a rejeté leurs demandes par un arrêt rendu sur renvoi après cassation (pourvoi n° 17-20.819). La Cour de cassation rejette le pourvoi par un arrêt du 21 juin 2023 (pourvoi n° 21-18.312). Elle indique que le dommage résultant du man-

quement d'une banque à l'obligation d'informer le souscripteur d'un prêt *in fine* du risque que le rachat de contrats d'assurance-vie, du fait d'une contre-performance de ceux-ci, ne permette pas le remboursement du prêt à son terme consiste

en la perte d'une chance d'éviter la réalisation de ce risque.

La chambre commerciale précise que lorsqu'ayant pris conscience de l'existence de ce risque, dont il pouvait légitimement craindre qu'il se réalisât, l'emprunteur rembourse le prêt par anticipation à seule fin d'en prévenir la réalisation, son préjudice consiste en la perte d'une chance, non d'éviter la réalisation du risque, mais d'éviter les conséquences dommageables de ce remboursement anticipé.

La valeur de rachat des contrats d'assurance-vie à la date du terme initialement prévu est, dès lors, sans incidence sur l'appréciation de ce préjudice. ■

La Librairie spécialisée dans l'univers du Patrimoine

www.lalibrairiedupatrimoine.com



Hors série Profession CGP 2022-2023

Prix : 20€

Le hors-série de Profession CGP, consacré au métier de conseil en gestion de patrimoine et remis à jour chaque année, se révèle un guide complet pour tout savoir sur le métier de conseil en gestion de patrimoine : le marché, les hommes, l'activité et les fournisseurs...

Edicom - 116 pages



Guide de l'Immobilier 2023

Prix : 9,90€

Dans ce nouvel hors-série Guide immobilier 2023 d'Investissement Conseils, trouvez l'analyse claire et précise d'un marché immobilier à l'épreuve d'une forte remontée des taux, décrypté région par région, les tendances en région, les villes en France où investir et qui offrent le meilleur rapport prix-loyer...

Edicom - 204 pages



Le Patrimoine : 100 solutions patrimoniales illustrées

Prix : 39,95€

Une bonne compréhension des mécanismes de construction et de transmission est essentielle pour faire fructifier son patrimoine. Patrimoine propose 100 questions/réponses illustrées sur l'optimisation patrimoniale afin de guider le lecteur à travers des cas complexes.

Antoine de Ravel d'Esclapon aux éditions Arnaud-Franel



Les Carnets de France Tutelle

Prix : 15,00€

Parce que la mise en place d'une mesure de protection judiciaire, même si elle est parfois nécessaire, n'est pas sans conséquence, Les Carnets de France TUTELLE n°2 est le premier guide qui accompagne les familles dans leur cheminement et les aide à se poser les bonnes questions !

2023



Les Annuaires de la gestion du patrimoine 2023

Prix : 210 €

L'outil indispensable pour tous les professionnels de la gestion de patrimoine qui souhaitent sélectionner leurs fournisseurs de produits de placements et d'investissements ou de services financiers.

Edicom



Guide de la défiscalisation 2023

Prix : 9,90€

Avec des illustrations pratiques qui permettent de voir immédiatement les avantages de chaque dispositif fiscal... A jour de la loi de finances pour 2023. Cent pages qui regorgent d'astuces, de conseils et de références, pour vous aider à réduire votre note fiscale selon votre stratégie patrimoniale.

Edicom - 100 pages

BON DE COMMANDE - LA LIBRAIRIE DU PATRIMOINE

IC 864

à retourner à EDICOM - 15 avenue de la Grande Armée, 75116 Paris - Tél. : 01 45 11 08 08
Frais de port inclus pour la France métropolitaine (délai moyen d'acheminement : 8 jours à réception de la commande)

Titre	Prix	Nom :
		Prénom :
		Société :
		Adresse :
		Code postal :
		Ville :
		E-mail :
TOTAL (chèque à l'ordre d'EDICOM) :		

EN BREF

Contrôle des jeux et paris en ligne

Le décret n° 2023-514 du 28 juin 2023 étend la possibilité, pour les paris en ligne, de proposer des paris hippiques, au-delà des numéros des chevaux, sur des caractéristiques associées aux chevaux et fixées par un arrêté du 28 juin 2023.

Taux d'intérêt pour un prêt entre particuliers

Le prêt d'argent entre membres d'une même famille ou entre amis est fréquent. Les éventuelles pénalités appliquées ne doivent pas excéder le taux d'intérêt légal. Le versement d'intérêts dans le cadre d'un prêt d'argent entre particuliers est facultatif, comme le précise Bpifrance Création. Si le prêteur reçoit des intérêts, il doit les déclarer au moment de sa déclaration de revenus à l'administration fiscale à l'aide du formulaire 2561 « Déclaration récapitulative des opérations sur valeurs mobilières et revenus de capitaux mobiliers », disponible sur le site des impôts. Le créancier peut, en cas de retard de paiement, appliquer des pénalités qui ne doivent pas excéder le taux de l'intérêt légal fixé par la publication d'un arrêté au Journal officiel.

Imposition sur les bénéfices des entreprises

L'étude du Conseil des prélèvements obligatoires (CPO) publiée en juin dernier présente les différences d'imposition sur les bénéfices entre PME et grandes entreprises. Si elle rappelle les caractéristiques du tissu économique français, elle analyse les différentes mesures possibles de la taxation des bénéfices et leurs évolutions sur longue période, et décrit les évolutions du cadre international et européen susceptibles d'infléchir les taux implicites d'imposition des entreprises, en 2023 et dans les prochaines années.

INVESTISSEMENTS FORESTIERS

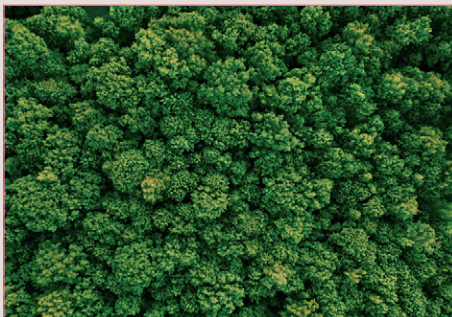
Refonte et prorogation du Defi-forêt

Une actualité du 14 juin publiée au Bofip rappelle que le dispositif d'encouragement fiscal au titre d'investissements forestiers (Defi-forêt), prévu par l'article 199 *decies* H du Code général des impôts (CGI) et par l'article 200 *quindecies* du CGI, a été profondément réformé par l'article 10 de la loi n° 2022-1726 du 30 décembre 2022 de finances pour 2023.

Ainsi, pour les opérations réalisées à compter du 1^{er} janvier 2023, l'article 199 *decies* H du CGI est abrogé et l'ensemble du dispositif rénové d'encouragement fiscal au titre d'investissements forestiers est désormais codifié à l'article 200 *quindecies* du CGI.

Les réductions d'impôt au titre de l'acquisition de bois et forêts, de terrains à boisier ou de parts de groupements forestiers et sociétés d'épargne forestière (Defi-acquisition) et au titre de la cotisation versée à un assureur dans le cadre d'un contrat d'assurance (Defi-assurance) sont transformées en crédits d'impôt.

Pour l'application du crédit d'impôt au titre de l'acquisition de terrains en nature de bois et forêts ou de terrains à boisier, la surface de l'unité de gestion après acquisition doit être comprise entre quatre et vingt-cinq hectares. Les autres conditions de surface pour ce volet du dispositif



sont supprimées. Pour l'application du crédit d'impôt au titre des dépenses de travaux forestiers (Defi-travaux), la condition tenant à la surface minimale de l'unité de gestion (dix hectares d'un seul tenant) est supprimée.

Le plafond de dépenses applicable pour le volet acquisition est porté à 6 250 € pour une personne célibataire, veuve ou divorcée et à 12 500 €

pour un couple marié ou pour les partenaires liés par un pacte civil de solidarité, soumis à une imposition commune (contre 5 700 € et 11 400 € avant réforme).

Pour les cotisations versées à un assureur (Defi-assurance), le plafond de dépenses éligibles à l'hectare est porté de 6 à 15 €.

Le taux des Defi-acquisition et Defi-travaux est porté à 25 % (18 % avant la réforme).

Le Defi-assurance s'applique désormais à la cotisation versée pour la souscription d'un contrat d'assurance couvrant notamment le risque de tempête ou d'incendie. Le crédit d'impôt au titre de la rémunération versée pour la réalisation d'un contrat conclu pour la gestion de bois et forêts (Defi-contrat) est abrogé.

Le dispositif ainsi rénové est applicable jusqu'au 31 décembre 2025.

IMMOBILIER

Vente parfaite : le devoir de conseil du notaire persiste

La circonstance que le notaire n'a fait qu'authentifier l'acte établi par les parties ne l'exonère pas de son devoir de conseil.

Par acte reçu par un notaire associé au sein d'une SCP, une personne a acquis un appartement. Exposant que ce dernier était d'une superficie inférieure à celle portée sur l'acte, l'acheteur a assigné le vendeur et la SCP notariale en responsabilité et indemnisation.

Après avoir relevé que le notaire n'était aucunement intervenu dans l'établissement du compromis de vente et que l'acte authentique n'avait été dressé qu'après accord des parties sur la chose et le prix, la cour d'appel a retenu que, la vente étant juridiquement parfaite, il n'y avait plus place pour le devoir de conseil du notaire, de sorte qu'aucune faute ne pouvait être caractérisée à son égard.

La Cour de cassation invalide cette analyse dans un arrêt du 7 juin 2023 (pourvoi n° 21-23.142). Elle rappelle, en effet, qu'il résulte de l'article 1382, devenu 1240, du Code civil que le

notaire, tenu professionnellement d'éclairer les parties et de s'assurer de la validité et de l'efficacité des actes qu'il instrumente, ne peut décliner le principe de sa responsabilité en alléguant qu'il n'a fait qu'authentifier l'acte établi par les parties. Une telle circonstance n'est pas exclusive d'un manquement du notaire à son devoir de conseil.

CRÉDIT D'IMPÔT

Investissement outre-mer : prix de revient des logements

En application du 4 du II de l'article 244 quater W du CGI, relatif à la base éligible au crédit d'impôt au titre des investissements outre-mer réalisés dans le secteur du logement (logement intermédiaire et location-accession à la propriété immobilière), le décret n° 2023-470 du 16 juin 2023, publié au Journal officiel du 18 juin, précise les modalités d'appréciation du prix de revient de ces logements en renvoyant aux modalités prévues au VI de l'article 46 AG *sexdecies* de l'annexe III au CGI.

Ce texte entre en vigueur le lendemain de sa publication, soit le 19 juin 2023.

Les meilleurs placements, vous les trouvez dans Investissement Conseils

Le magazine de référence des professionnels de la gestion patrimoniale



@invest_mag



www.investissementconseils.com

CHOISISSEZ VOTRE FORMULE

☐ **FORMULE 1 AN** ^{-55%}
10 numéros
+ 2 hors-série*
+ la version numérique
en cadeau
> 78€^{TTC}

Soit 78 € TTC au lieu de 175,80 € TTC (TVA 2,10 %)

☐ **FORMULE 2 AN** ^{-58%}
20 numéros
+ 4 hors-série*
+ la version numérique
en cadeau
> 146€^{TTC}

Soit 146 € TTC au lieu de 351,60 € TTC (TVA 2,10 %)

Ci-joint mon règlement : ☐ 1 an **78 €** TTC ☐ 2 ans **146 €** TTC **par :**

☐ Chèque à l'ordre d'Edicom

☐ Carte Bancaire ou Virement : contactez le service abonnement
au 01 44 70 66 68 ou à abonnements@edicom.fr

Je désire que mon abonnement débute à partir du mois de

☐ Je désire recevoir une facture acquittée

Signature :

* Vous pouvez acquérir séparément les 10 numéros mensuels (78 € TTC), le Guide de l'immobilier (9,90 € TTC), le Guide de la défiscalisation (9,90 € TTC), ainsi que la version numérique (78 € TTC) pour les 10 numéros mensuels.

VOS COORDONNÉES

☐ M. ☐ Mme Nom
Prénom
Société
Adresse
Code postal
Ville
Téléphone
E-mail *@.....

* Obligatoire pour accéder au magazine sur Internet et recevoir votre facture

À retourner à Edicom

15 avenue de la Grande Armée 75116 Paris - Tél. : 01 44 70 66 68
Pour les DOM-COM et l'étranger, nous contacter par tél. : 01 44 70 66 68
ou par e-mail : abonnements@edicom.fr

Plus-value de cession : comment optimiser le emploi ?

Céder son entreprise peut être un vrai casse-tête quand on essaie de tenir compte des contraintes d'ordre familial, économique ou encore fiscal. Avant de procéder à la vente, le chef d'entreprise a donc tout intérêt à préparer son opération. L'anticipation passe par le choix du repreneur, la réflexion sur le sort des capitaux issus de la cession et par les possibles opérations préalables à la cession des titres afin d'organiser fiscalement la cession.

La vente d'une société soumise à l'impôt sur les sociétés (IS) est assimilée, d'un point de vue fiscal, à une cession de droits sociaux. La plus-value générée lors de cette opération est donc taxée au taux de 30 % (taux forfaitaire de 12,80 % + 17,20 % de prélèvements sociaux) ou au barème progressif de l'impôt sur le revenu (IR) après abattement, et peut même être sou-



Gabrielle Beslé, associée et ingénieure patrimoniale chez Cyrus Conseil.

mise à la contribution exceptionnelle sur les hauts revenus (jusqu'à 4 %). Il est crucial de prendre le temps, avant la cession des titres, de s'interroger sur le emploi prévu du produit net de cette vente et sur les besoins à court, moyen et long terme.

Prendre le temps, mûrir sa réflexion et anticiper sont nécessaires pour aiguïser sa stratégie.

Réaliser une opération d'apport-cession

Une des solutions fréquemment proposées par les professionnels du chiffre ou du droit consiste à procéder à une opération d'apport-cession pour une partie des titres, afin de doter une société patrimoniale familiale de liquidités pour des investissements futurs dans un cadre fiscal de faveur. En effet, l'apport à une société holding à l'IS, suivi de la cession des titres par la holding (apport-cession) dans les trois ans, permet de reporter le paiement de l'impôt de plus-value et de remployer le produit de la vente, soit dans de nouvelles activités opérationnelles et/ou patrimoniales.

Ce régime fiscal favorable est régi par l'article 150-0 B *ter* du Code général des impôts (CGI) dans la mesure où l'apporteur (ou sa famille) contrôle la société holding qui a reçu les titres. Il est donc assez pertinent pour un chef d'entreprise cédant de créer une nouvelle société qui aura pour objet de détenir des participations financières dans d'autres entreprises. Cette société, soumise à l'IS, peut être établie en France ou dans un autre pays. Une fois la société créée, il va y apporter une partie sa participation dans sa société d'exploitation avant la cession, et recevra des titres de la holding en échange.

Par la suite, c'est donc la holding qui cédera les titres de la société qu'elle détient. Au moment de l'apport, la taxation de la plus-value constatée est mise

en suspens : on dit qu'il y a report d'imposition. Ce mécanisme de report permet de figer l'assiette taxable de la plus-value au jour de l'apport, ainsi que le taux applicable, en prenant en considération les taux d'impôt sur le revenu et de prélèvements sociaux en vigueur, et à en différer l'imposition.

Le report s'applique de plein droit. La plus-value pourrait devenir taxable lors d'une opération future, comme la cession des titres de la holding, ou à la cession des titres apportés à la holding si elle survient dans les trois ans, sauf à remployer une partie du produit de cession dans une opération éligible. Ce mécanisme permet de maximiser le produit de cession en retardant le paiement de la plus-value et donc en investissant également une partie du prix, théoriquement destiné à acquitter l'impôt. Cela présente un intérêt financier évident : la holding va pouvoir réinvestir dans une autre activité la somme brute, qui ne sera pas diminuée de l'impôt de plus-value, et profiter du rendement sur la totalité de la somme pendant toute la durée du report. L'effet de levier peut donc être très important.

Cependant, le législateur a souhaité limiter la portée de ce régime de faveur de plus de précautions que pour les cas de sursis antérieurs. Initialement, ce texte répondait, d'une part, à la volonté politique de permettre aux investisseurs d'augmenter leurs capacités d'investissement dans l'économie réelle. D'autre part, ce texte se confrontait à la crainte de l'administration fiscale de voir se multiplier des opérations d'apports qui seraient réalisées dans un temps très court préalablement à la cession dans le seul but d'éviter le règlement immédiat de l'impôt de plus-value.

Le mécanisme est complexe, les contraintes sont strictes... et les obliga-



tions déclaratives l'année qui suit l'apport sont fastidieuses ! Il est en général nécessaire de se faire accompagner pour la déclaration des revenus de l'année du report pour s'assurer que le contribuable et la holding ont rempli l'ensemble de leurs obligations déclaratives.

De ce fait, les opérations d'apports de titres à une société contrôlée, suivies rapidement d'une cession des titres apportés sont encadrées selon qu'elles soient réalisées moins de trois ans après l'apport ou plus de trois ans après.

Cession moins de trois ans après l'apport

Pour les cessions de titres réalisées à compter du 1^{er} janvier 2019, la holding bénéficiaire de l'apport doit remployer au moins 60 % de son produit de cession dans une ou plusieurs activités éligibles, à savoir :

- l'acquisition de moyen d'exploitation de sa propre activité économique, qu'elle soit commerciale, industrielle, artisa-

nale, libérale, agricole ou financière, à l'exclusion de toute activité de gestion de patrimoine mobilier et immobilier même s'il s'agit d'une location meublée. Il peut s'agir d'une activité créée ou acquise à la suite de l'achat d'un fonds de commerce par exemple. C'est le cas des cédants qui souhaitent se redéployer dans une nouvelle activité professionnelle ;

- l'acquisition d'une fraction du capital d'une ou plusieurs sociétés à l'IS exerçant une activité éligible au remploi établie dans un Etat membre de l'Espace économique européen (EEE), ayant pour effet de conférer à l'issue de l'acquisition à la société investisseuse (à condition de ne pas avoir contrôlé la société auparavant), le contrôle de la société dont elle acquiert partie du capital. En pratique, l'acquisition doit, en général, porter sur la majorité du capital. C'est un cas que l'on rencontrait rarement jusqu'alors, car la doctrine s'interrogeait sur l'effet de la dette LBO [*Leveraged Buy-Out* ou rachat avec effet de levier, ndlr], incontournable, sur l'éligibilité de l'opération ;
- la souscription en numéraire au capital initial ou à l'augmentation de capital d'une ou plusieurs sociétés exerçant une activité économique éligible ou d'une holding active détentrice d'une telle société, ou encore d'une holding ayant pour objet social exclusif de détenir des participations dans des sociétés exerçant une activité économique, toutes à l'IS et établies dans un Etat membre de l'EEE. Une prise de participation minoritaire est →

Il est nécessaire de se **faire accompagner** pour la **déclaration** des revenus de l'année du report pour s'assurer que le contribuable et la holding ont rempli l'ensemble de leurs **obligations** déclaratives.

suffisante, contrairement à l'hypothèse précédente. C'est une des solutions privilégiées pour des cédants ayant identifié un projet intéressant dans lequel investir ; - l'investissement dans des instruments financiers, tels que les fonds communs de placement (FCP) ou les produits dérivés, peuvent être considérés comme des options d'investissement pour répondre à l'obligation de emploi si leurs sous-jacents sont eux-mêmes éligibles. On peut notamment citer les fonds spécialisés dans l'investissement au capital de PME éligibles via un véhicule comme le fonds commun de placement à risque (FCPR), les fonds professionnels de capital-investissement (FPCI), les sociétés de capital-risque (SCR)... L'actif de ces enveloppes devra contenir au minimum 75 % de parts ou d'actions de sociétés répondant aux obligations de emploi ;

- enfin, plus à la marge, la vigne et la forêt, pour lesquelles le risque en capital est limité, sont intéressantes pour sécuriser l'ensemble de l'investissement et lisser le risque.

Quel que soit le mode de réinvestissement retenu, les biens ou titres acquis doivent être conservés pendant au moins douze mois, sauf le cas particulier du réinvestissement indirect dans les véhicules de capital-investissement qui doivent être conservés cinq ans.

Notons que l'activité de location meublée, même « professionnelle » au sens fiscal est considérée par l'administration fiscale comme la gestion de son propre patrimoine immobilier et, à ce titre, est exclue des investissements éligibles aux 60 % à remployer.

Lors de la liquidation des investissements réalisés dans le cadre de cette obligation de emploi, le report de fiscalité perdure. L'impôt ne sera dû qu'en cas de réduction de capital de la société ou cession à titre onéreux des actions.

Le bref délai de vingt-quatre mois dans lequel doit être investi 60 % du produit de la cession, la nature strictement définie des investissements éligibles, la perspective du long terme dans laquelle ils doivent s'inscrire et les nombreuses obligations déclaratives mises à charge aussi bien de l'apporteur que de la société bénéficiaire de l'apport sont autant de

contraintes à prendre en compte en amont de la mise en œuvre d'une telle stratégie. Il est donc primordial de saisir les opportunités au fur et à mesure qu'elles se présentent afin de diversifier et ne pas être contraint, à quelques mois de l'échéance, de tout investir sur une seule solution.

Par ailleurs, en ces temps de taux élevés, il n'est pas inutile de rappeler que le texte prévoit que 60 % du produit de cession doit être remployé dans un investissement éligible. Une partie de la doctrine pense donc que cela exclut le placement « en attente » des liquidités sur un compte ou un dépôt à terme avant de réaliser l'investissement éligible !

Ces obligations de emploi peuvent être évitées par une anticipation de l'apport, en agissant au moins trois ans avant la cession.

Cession plus de trois ans après l'apport

L'apport consenti trois ans au moins avant la cession des titres permet de bénéficier du report d'imposition, tout en étant dispensé de la contrainte du réinvestissement lorsque la holding aura cédé sa participation.

Dans cette hypothèse, contrairement à la cession à brève échéance, la plus-value de cession n'est purgée qu'à raison de l'augmentation de valeur des titres entre la date d'entrée dans le patrimoine de l'apporteur et celle de l'apport. La prise

de valeur enregistrée depuis l'apport sera donc taxée à l'IS (jusqu'à 25 %). Sous certaines conditions, notamment une détention par la holding de 5 % au moins du capital de la société cédée, la plus-value bénéficiera du régime de cession des titres de participation et ne sera donc imposée que sur 12 % de son montant (soit un IS maximum de 3 %).

Toutefois, il faut être vigilant à bien calibrer le montant à apporter car, s'il souhaite appréhender des liquidités issues de la cession, la *Flat Tax* au taux de 30 % sera exigible, annihilant ainsi l'intérêt du schéma. La société gagnerait donc à conserver les liquidités et à les investir. Aussi, le client doit être conseillé, avant l'opération, sur la quote-part dont il a besoin en direct (pour financer un achat immobilier, provisionner des revenus complémentaires, etc.).

Ce schéma d'apport s'inscrit donc dans une logique de réinvestissement, celle de faire du capital, non grevé de la fiscalité sur la plus-value, une source de revenus futurs, encapsulés au sein d'une société familiale, ayant le plus souvent vocation à être transmise.

La plus-value en report définitivement exonérée lors d'une transmission

Notons que la plus-value en report d'imposition est définitivement exonérée en cas de transmission des titres de la holding, par donation ou suite au décès du chef d'entreprise.

Si cette holding est un véhicule d'investissement pérenne pour la famille, l'imposition sera donc définitivement « effacée » par la transmission, sous certaines conditions⁽¹⁾.

Diversifier les risques

Attention à ce que « l'appât du gain » ne soit pas l'unique raison d'effectuer un apport-cession. Mais, même si l'espérance de gain peut être forte, ces placements restent risqués. Nous conseillons donc de répartir le réinvestissement sur plusieurs projets afin de diversifier son « portefeuille de projets », garantir une →

Attention à ce que « l'appât du gain » ne soit pas l'unique raison d'effectuer un apport-cession. Si l'espérance de gain peut être forte, ces placements restent risqués. Mieux vaut diversifier son portefeuille.

VOTRE ARGENT PEUT CONSTRUIRE DE TRÈS BELLES CHOSSES.

Une ingénierie patrimoniale solidaire pour loger
les personnes en difficulté.

- > Foncières solidaires, fonds communs de placement
- > Fonds de dotation, donation en démembrement, legs...
- > Investissement et locations solidaires



Depuis 36 ans, **Habitat et Humanisme construit, achète et rénove des logements pour les personnes en difficulté et les aide à se réinsérer.** La Fédération Habitat et Humanisme bénéficie de la Reconnaissance d'Utilité Publique (RUP) et nos Foncières agréées ESUS (Entreprise Solidaire d'Utilité Sociale) et SIEG (Service d'Intérêt Economique Général) ouvrent droit à des avantages fiscaux.

 **habitat &
humanisme**
www.habitat-humanisme.org



Contactez David BOURDENET : 04 81 09 82 12 | d.bourdenet@habitat-humanisme.org

meilleure sécurisation de ses investissements et une optimisation du rendement. En effet, ces investissements au sein d'une société à l'IS demandent un vrai travail d'analyse sur la nature de l'activité, la localisation géographique, le risque que l'investisseur est prêt à supporter et surtout le montant à consacrer à cette typologie d'investissement.

Lors du choix des actifs dans lesquels investir, il est donc essentiel de réaliser une évaluation minutieuse des risques et des rendements potentiels. Les rendements attendus, la liquidité, la volatilité et d'autres facteurs doivent être pris en compte pour s'assurer que les investissements réalisés permettront d'optimiser la plus-value de cession tout en minimisant les risques associés.

L'anticipation est donc la clé pour calibrer les montants que l'on décide d'y consacrer !

En outre, la holding doit être un véhicule permettant d'abriter un investissement que l'on entendait faire, indépendamment de la stratégie d'apport-cession. En d'autres termes, il faut se demander si, en l'absence d'incitation fiscale, on aurait créé une structure à l'IS pour diversifier son patrimoine et répondre à cet objectif de « boîte de détention » annexe au patrimoine détenu en direct.

En effet, si le patrimoine détenu en direct doit comporter les actifs fondamentaux (résidence principale par exemple) et les actifs destinés au train de vie (assurance-vie, immobilier de rapport, etc.), la société peut, quant à elle, regrouper les actifs de développement, qui se matérialisent le plus souvent par des placements dynamiques, une absence temporaire de liquidité, acceptable en contrepartie d'un espoir de plus-value important.

Respecter une « structure patrimoniale »

Aussi, la question principale à se poser est celle de la place de la société à l'IS dans la structuration patrimoniale globale de l'investisseur : si, pour des raisons fiscales, civiles, de valorisation de patrimoine et d'organisation globale, la structure à l'IS a sa place et que le cédant entendait, de toute façon, placer environ



un million d'euros dans des investissements non cotés, autant qu'il calibre son apport en prenant en compte les 60 % d'obligation de emploi, de manière à avoir 30 à 40 % de résiduel à investir librement sur d'autres supports.

En d'autres termes, il ne cherchera pas uniquement à profiter de l'effet de levier fiscal du report d'imposition, et ne dénaturera pas sa structuration patrimoniale tout en gagnant 450 000 euros de fiscalité au passage en effectuant cette opération.

Si l'article 150-0 B *ter* présente de nombreux aspects positifs et parvient à répondre aux objectifs du cédant, son utilisation doit être adaptée à chaque situation et l'ensemble des conseils doit s'accorder très en amont pour adapter le dispositif.

Il s'agira évidemment d'adapter la stratégie d'investissement dans le temps aux enjeux extra-fiscaux. Ces enjeux pourront concerner aussi bien l'organisation des actifs familiaux, le besoin de clarté et de simplicité, notamment du point de vue de la gestion des actifs, ou tout simplement le cadre et le contexte psychologiques des clients. Chaque situation présente une complexité propre aux objectifs du cédant : transmission, avantage fiscal, réinvestissement, financement d'une nouvelle entreprise, etc. Le mécanisme de l'apport-cession inter-

vient régulièrement dans des cadres familiaux supposant un suivi personnalisé du patrimoine de la lignée à mesure que celui-ci évolue et se structure. Les conseils pourront aussi « aiguiller » leurs clients, quant à la nécessité de constituer une holding ou non. Cela leur permettra de ne pas se tromper de voie patrimoniale et surtout de ne pas dérailler à la rencontre de la première contrainte déclarative ou d'appréhension des capitaux à titre personnel.

Nous pouvons régulièrement constater que, sauf exceptions, si les montants en jeu sont inférieurs à un million d'euros, il peut s'avérer inutile, voire contre-productif de constituer une telle société, le risque étant de finalement se rendre compte que les contraintes sont trop importantes par rapport au gain réalisé.

■ Gabrielle Beslé, associée et ingénieure patrimoniale chez Cyrus Conseil

1. Le report est définitivement purgé pour le donataire qui contrôle la holding (à l'IR et aux prélèvements sociaux), si le donataire conserve les titres de la holding pendant :

- cinq ans (voire dix ans en cas de cession des titres de la filiale et de réinvestissement dans des FCPR, FPCI, SCR, SLP) pour les dons et donations réalisés à compter du 1^{er} janvier 2020 ;
- dix-huit mois pour les dons et donations réalisés avant le 1^{er} janvier 2020.

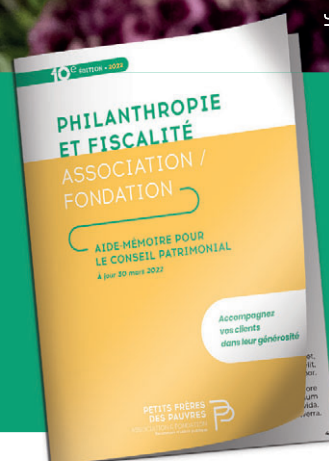
PETITS FRÈRES
DES PAUVRES

Non à l'isolement de nos aînés



Avec les Petits Frères des Pauvres,
vos clients font le choix de pratiques
éthiques et respectueuses en matière
de philanthropie !

Notaires ou professionnels en gestion de patrimoine, notre équipe d'experts juridiques se mobilise à vos côtés. Pour accompagner efficacement vos clients qui souhaitent soutenir notre action en faveur des personnes âgées isolées, commandez maintenant notre guide Philanthropie et Fiscalité. Conseils et cas pratiques, cet outil gratuit d'aide à la décision est actualisé chaque année.



Pour recevoir gratuitement et sans engagement la dernière édition du guide Philanthropie et Fiscalité :

➤ Demandez-la à :
relations.testateurs@petitsfreresdespauvres.fr

➤ ou scannez
ce code



Depuis plus de 75 ans, les Petits Frères des Pauvres luttent contre l'isolement des personnes âgées vulnérables. Notre association est reconnue d'utilité publique et agréée par le Don en confiance.

www.petitsfreresdespauvres.fr

EN BREF

Distribution

MNK Partners, spécialiste des investissements immobiliers paneuropéens, a promu Mickaël Blondel au poste de directeur commercial à compter du 1^{er} juillet. Depuis septembre 2021, il était directeur des partenariats. Il aura la charge de définir et mettre en application la stratégie commerciale de MNK Partners, ainsi que le développement et l'animation des réseaux de distribution. Titulaire d'une licence de Droit et d'un DU Gestion de patrimoine de l'université de Strasbourg, il a débuté sa carrière chez CM-CIC en tant que CGP, puis directeur d'agence. En 2006, il crée un cabinet de gestion de patrimoine et de courtage qu'il cède en 2015, pour rejoindre un gérant immobilier allemand.

Augmentation de capital et nominations

La Banque cantonale de Genève France a annoncé avoir réalisé une augmentation de son capital social à 50 millions d'euros. Par ailleurs, Sophie Sabran a été nommée à son conseil de surveillance, et Pierre-Olivier Violla est devenu directeur de la gestion privée France et membre du directoire.

Tutelle

L'an passé, le pôle commun de l'ACPR et de l'AMF a poursuivi ses actions de lutte contre les arnaques financières, de contrôle des pratiques commerciales et ses travaux thématiques. Afin de répondre au mieux à l'objectif de protection de la clientèle, le pôle commun a créé, en 2023, un nouveau groupe de travail consacré à la convergence des pratiques de commercialisation des produits financiers qui dressera un état des lieux des difficultés rencontrées par les professionnels dans l'application des textes et mesurera l'impact des différences de corpus réglementaire sur les pratiques de commercialisation.

ASSOCIATION

Un Français à la tête du Bipar



Nicolas Bohême, président du Bipar.

Nicolas Bohême, représentant d'Agéa, a pris pour un an la tête de la Fédération européenne des intermédiaires d'assurance (Bipar). Il succède à Dominique Sizes. Agent général depuis 2004, d'abord pour Azur-Assurances, puis pour MMA, il exerce à Antibes au sein d'une agence familiale présente depuis quarante ans sur son territoire. Engagé dans la défense de sa profession, il a été vice-président du Sagamm (syndicat des agents généraux MMA) de 2016 à 2021, date à laquelle il devient vice-président du Bipar. Précédemment, il était membre de la commission des agents. Sa feuille de route est claire : défendre tous les réseaux membres du Bipar. « *Les équipes sont mobilisées depuis de nombreux mois sur la RIS (Retail Investment Strategy) et elles le demeureront. Il va également y avoir des discussions sur une nouvelle proposition de texte européen sur la finance ouverte (Open Finance) et la transposition des nouveaux textes sur la finance durable et l'intelligence artificielle sera aussi importante pour notre secteur. Le cadre législatif actuel est suffisant et nous, intermédiaires d'assurance, avons besoin de stabilité dans la réglementation pour pou-*

DISTRIBUTION

Après des CGP

Seven2 a renforcé son équipe relations investisseurs avec les recrutements d'**Olivia Faivre d'Arcier** en tant que responsable des investisseurs institutionnels francophones et **Quentin Verdickt** en tant que responsable distribution et partenariats pour le label Apax by Seven2 (activité clientèle privée de Seven2).



Olivia Faivre d'Arcier, responsable institutionnels francophones, Seven2.



Quentin Verdickt, responsable distribution et partenariats d'Apax by Seven2.

Auparavant, Olivia Faivre d'Arcier était responsable des relations investisseurs chez Adaxtra Capital. Elle a travaillé chez BNP Paribas dans les départements *Wealth Management*, puis *CIB-Financial Institution Group Coverage*, où elle occupait les postes de *Business Analyst*, puis *Senior Associate*. Quentin Verdickt a occupé plusieurs postes dans différentes sociétés de gestion. De 2019 à 2023, il a travaillé à la Financière de l'échiquier en tant que responsable relation partenaires. Auparavant, il a travaillé chez Trusteam Finance comme commercial sur le marché de la clientèle intermédiaire en France.

voir la digérer, puis la mettre en œuvre. C'est seulement après plusieurs années de pratiques qu'il sera possible d'en tirer des enseignements », précise-t-il.

Intégration

Abeille Assurances dirigée depuis fin 2021 par Philippe-Michel Labrosse a acquis les Bureaux de l'épargne, société de courtage acteur de la distribution des contrats Afer depuis plus de trente ans (4,5 Md€ d'encours). Cette opération permet à Abeille Assurances de renforcer son leadership dans la distribution du contrat de son partenaire historique. A l'issue de l'opération, Renaud Célié, directeur général délégué Abeille Assurances en charge du développement, des services clients et du digital et de l'IT, a été désigné président des Bureaux de l'épargne en remplacement de Constance Coillard. La direction générale est prise en charge par Blandine Chaghal, également

directrice générale d'Epargne Actuelle, qui succède à Alexis Fouché. A la faveur de cette opération, Abeille Assurances représente une force de frappe importante : deux-cent-quarante-trois mille clients, 20,5 milliards d'euros d'encours et une quarantaine d'agences.

VIE DES SOCIÉTÉS

Deux acquisitions

Après trois rachats en juin, Astoria Finance a acquis Vectra Investissement et Antena Finance. Le cabinet Vectra (117 millions d'euros d'encours) renforce la présence d'Astoria Finance à Lyon. Les trois collaborateurs de Vectra Investissement et les deux cédants, François Couvreur et Christophe Denis, intègrent Astoria. De son côté, Antena Finance (52 millions d'euros d'encours) est basé à Marseille. Son gérant, Patrick Gronchi, accompagnera l'équipe marseillaise d'Astoria Finance, durant une période de transition.

Vous souhaitez changer l'avenir de vos clients et créer de la valeur ?

Rejoignez la première franchise spécialiste des métiers du conseil en gestion de patrimoine !

POURQUOI NOUS REJOINDRE ?

- Une **formation** technique et commerciale pour performer sur nos métiers
- Un **parcours client digitalisé** encadré par une conformité spécifique aux métiers du conseil en gestion de patrimoine
- Un **réseau** élargi de plus de **100 partenaires** vous permettant d'exercer votre activité, tout en conservant une autonomie et une indépendance dans le conseil
- Un **back-office** pour vous concentrer sur l'essentiel... vos clients et votre réussite !

Vous vous reconnaissez ?

Alors contactez-nous pour parler de votre projet !

☎ 06 31 50 21 70 ✉ contact@cabinet-igc.com

➤ franchise.cabinet-igc.com

EN BREF

5 millions !

Boursorama Banque a indiqué avoir franchi la barre symbolique des cinq millions de clients.

Plus de 700€ de collecte en six mois

Le groupe Cyrus a collecté 730 millions d'euros sur le premier semestre 2023 : 480 millions via ses activités de gestion privée et 250 millions en distribution externe (Amplegest, Eternam et Altixia).

Commercial

La plate-forme de crowdfunding immobilier Baltis a nommé Aaron Essoror en tant que chargé des relations investisseurs et partenariats. Diplômé d'un master spécialisé en Gestion de patrimoine et master en Finance, il est passé par le Crédit agricole, BNP Paribas et Neufilize OBC. Au sein de Baltis, il travaillera en étroite collaboration avec Mariama Ka, responsable du pôle investisseurs, avec laquelle il participera au déploiement des offres proposées auprès des investisseurs et à la création de nouveaux partenariats.

Croissance externe

Meilleurtaux a fait l'acquisition de Patriméa, entreprise spécialisée dans la gestion de patrimoine et le conseil en investissements fondée en 2009 par Philippe Gourdelier et Nicolas Sost. Avec près de 430 millions d'euros d'encours sous gestion (huit mille clients), cette opération porte à 3,7 milliards d'euros le montant des encours gérés par Meilleurtaux Placement. Patriméa compte quatorze experts des placements implantés dans des bureaux à Paris, Bordeaux et Aix-en-Provence.

Droit public

Le comité scientifique du groupe Monassier a élargi son champ d'intervention au droit public en intégrant en son sein le professeur Braconnier, président de l'université Panthéon-Assas.

FAMILY OFFICE
Une nouvelle directrice

Sibylle Costet Burin des Rozières, directrice de Canopée Family Office.

Amplegest (groupe Cyrus) a renforcé son équipe de *Family Office* avec le recrutement de Sibylle Costet Burin des Rozières en tant que directrice de Canopée Family Office, l'entité dédiée à cette activité. Cette arrivée s'accompagne du recrutement d'un family officer début juillet et fait passer l'équipe à cinq personnes.

Diplômée de l'Institut d'études politiques (IEP) de Paris, Sibylle Costet Burin des Rozières a plus de vingt années d'expérience en tant que banquière privée. Après avoir débuté sa carrière à Londres en

1998, elle intègre, en 2000, le département *Private Banking* de JP Morgan à Paris, où elle devient l'interlocutrice unique pour une centaine de particuliers français et étrangers. En 2006, elle prend la responsabilité d'un portefeuille de clients *High Net Worth* et *Ultra High Net Worth* chez Edmond de Rothschild, à Paris.

FORMATION

Un cursus dédié à l'ESG

En partenariat avec l'Ecole supérieure de la banque (ESB), Skema Business School a lancé une nouvelle offre de formation ESG débouchant sur une certification.

A travers deux programmes, les professionnels du secteur bancaire pourront mieux appréhender les enjeux de la finance durable et ses opportunités, s'approprier la réglementation et la taxonomie de l'ESG et faire le lien entre RSE et leurs métiers :

- premier programme : conseiller (trois jours, interactif et à distance, certifiant) : comprendre et identifier les opportunités portées par la finance durable, s'approprier

la réglementation et la taxonomie de l'ESG pour les décliner dans ses activités, identifier les grands enjeux de l'investissement durable, développer une posture « conseil ».

- deuxième programme : expert (neuf jours, en présentiel, certifiant) : assimiler les enjeux et les exigences de la transition énergétique et écologique et ceux de la RSE pour son activité, analyser et intégrer l'impact environnemental dans l'évaluation d'entreprise et faciliter la prise de décision, piloter l'évolution de son portefeuille en s'appuyant sur les meilleures pratiques de la gestion d'actifs. Ces formations sont dispensées en petits groupes et sont construites au travers d'exercices pratiques et d'outils permettant de faciliter l'appropriation et les échanges de bonnes pratiques dans le secteur bancaire et financier.

Le directeur pédagogique de la formation est Stéphane Déo. Doté de plus de vingt ans d'expérience en finance de marché, il a rejoint Eleva Capital en tant que *Senior Portfolio Manager*. Il est, par ailleurs, docteur en Economie de l'EHESS et docteur en Finance d'HEC.

MANIFESTATION

Rendez-vous à Patrimonia !

Du mardi 26 au mercredi 27 septembre prochain, au Centre de congrès de Lyon, se tiendra une nouvelle édition de Patrimonia, placée sous le parrainage du ministère de l'Economie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique. Le thème pour cette année est intitulé « Le conseil, un allié indispensable dans un monde en mouvement ».

L'an passé, la Convention avait réuni près de huit mille trois cents professionnels du patrimoine (conseils en gestion de patrimoine, gérants privés, notaires, *family offices*, avocats, experts-comptables, etc.). Comme chaque année sont prévus au programme différentes conférences, débats d'experts, conseils de pro, formation ou en en-



core la *Digital Factory*. Cette année, les trois grandes conférences auront pour thèmes :

- « La France et son économie à l'épreuve des crises dans une Europe sous tension : Souveraineté, défense, transition énergétique, industries nouvelles... » ;
- « Patrimoine de demain : quelle place pour la Tech, l'IA, l'ESG... et la Femme ? » ;
- « Bérangère Loiseau : famille, tradition

et patrimoine au cœur d'une réussite française (La Côte d'Or et Le Relais Loiseau, à Saulieu) ».

Plus de trois cents partenaires-exposants sont également attendus lors de cette édition.

Informations et inscription (gratuite pour les conseillers en gestion de patrimoine) sur le site patrimonia.fr.



patrimonia
2023

Le Conseil

un allié indispensable
dans un monde en mouvement.

30^{ème} édition

Mardi 26 & Mercredi 27 Septembre

CENTRE DE CONGRÈS DE LYON

DEMANDEZ VOTRE PASS D'ACCÈS !

LA CONVENTION PHARE DES PROFESSIONNELS DU PATRIMOINE

INSCRIPTION SUR www.patrimonia.fr / RETROUVEZ NOUS SUR



La Convention Patrimonia est organisée sous le parrainage du ministère de l'Économie, des Finances
et de la Souveraineté industrielle et numérique.

Désormais accessible à tous

Créé par InComon, l'outil Must Compliance est aujourd'hui accessible à tous. Ses fonctionnalités ont récemment été renforcées grâce à la mise en place d'une API avec les outils d'Harvest.

Lancé en 2019, le regroupement InComon, qui regroupe une quinzaine de cabinets, vient officiellement de lancer la commercialisation de son outil de conformité réglementaire *Must Compliance*. « L'année écoulée a été une phase d'expérimentation et de commercialisation confidentielle de l'outil », précise Bruno Dell'Oste, son dirigeant. Nous lançons officiellement la commercialisation de notre logiciel qui permet aux professionnels du patrimoine, en toute sécurité et en moins d'une trentaine de clics, de produire la

documentation précontractuelle exigée par les réglementations *Mifid II* et *DDA*. Son interface API avec *O2S*, via la licence *Success*, permet aux utilisateurs des deux logiciels de profiter directement de leur base client existante et d'éliminer les saisies redondantes de données. »

A travers *Must Compliance* créé par des CGP pour des CGP, ils ont voulu voir la conformité comme un soutien à leur action commerciale. « Appréhender sereinement les questions de conformité suppose que les contenus soient fiables (ils ont été élaborés et sont mis à jour avec l'aide d'un avocat spécialisé, également associé de la solution), que le temps passé soit raisonnable (en moins de cinq minutes, la documentation d'avant-vente – DER, lettre de mission et déclaration d'adéquation – peut être produite à l'identique d'une rédaction personnelle) et que le budget à y consacrer ne soit pas dissuasif (autour de 3 000 euros par an) », expose Bruno

Dell'Oste. La société compte équiper en particulier les CGP qui ont conscience du risque de conformité réglementaire. Il s'agit ainsi de sécuriser et de fluidifier leurs process, et d'orienter l'activité des collaborateurs vers d'autres missions.

Le groupement vient d'accueillir un nouvel associé, le cabinet nantais Colbert Patrimoine Finance, dirigé par Charles Clérice de Meynard. « Outre notre positionnement de société de services, nous revendiquons également être un think-tank réfléchissant aux grands enjeux futurs de la profession. Si le marché se consolide, tous les CGP n'entrent pas dans ce processus et souhaitent conserver la main sur leur activité et leur avenir, tout en travaillant en réseau afin de partager les compétences », indique Bruno Dell'Oste. Rappelons qu'InComon a mis en place deux fonds dédiés avec Auris Gestion (Incomon Dynamique et InComon Opportunités). Il compte également aider sa communauté à structurer ses allocations d'actifs. ■

Le groupe Harvest s'offre ManyMore

Le groupe dirigé par Virginie Fauvel renforce sa place de leader sur le marché de la Tech patrimoniale. Progressivement, les outils de ManyMore convergeront vers ceux d'Harvest.

Par un communiqué publié le 11 juillet, le groupe Harvest a annoncé sa volonté d'acquérir ManyMore (l'opération ne pourra intervenir qu'à l'issue de la procédure d'information-consultation du CSE).

Si ManyMore avait fusionné avec PLP Soft début 2022 pour concurrencer le leader du marché, ses dirigeants ont fini par le rejoindre. « Dans un métier qui se concentre, tout en étant limité, et face à des acteurs ayant des attentes à 360°, l'écart avec Harvest augmentait d'année en année. Fusionner avec Harvest va dans le sens de l'histoire et a été la solution la plus réaliste pour le bien de nos clients et de nos collaborateurs », annonce Pierre-Laurent Fleury, dirigeant de ManyMore. Harvest poursuit donc sa dynamique de croissance sur le marché, tout en confirmant sa volonté de devenir un acteur européen de la Tech majeure. L'ensemble des salariés de ManyMore seront

conservés, ce qui portera l'équipe d'Harvest à plus de cinq cents collaborateurs. « L'effet taille est important dans la Tech afin d'absorber les coûts en termes de sécurité informatique, risque de cyberattaque, liés aux nouvelles réglementations..., affirme Virginie Fauvel. Ce métier nécessite d'investir massivement dans les outils et les compétences. Pour être un consolidateur européen, il nous faut d'abord être fort au niveau domestique, c'est encore plus le cas désormais. Nos clients respectifs sont ravis par cette opération qui leur permet de continuer à collaborer avec un acteur français. Comme toujours, je tiens à préciser que notre modèle reste purement celui d'un éditeur orienté vers les professionnels du patrimoine et non pas les clients finaux. Ce projet est positif pour tous et pour la France ! »

L'objectif sera de faire converger les offres afin de proposer des solutions toujours plus performantes et sophistiquées. Les fonctionnalités de *Prisme* viendront enrichir celles d'*O2S*, celles d'*Hauméal* compléteront *BIG*...

« En unifiant nos forces, nous allons pouvoir répondre toujours mieux aux besoins de l'ensemble des acteurs, notamment accompagner le mouvement de consolidation du marché », conclut Pierre-Laurent Fleury. ■



Réservez
dès maintenant
votre nouvel
exemplaire

parution 2^e semestre 2023

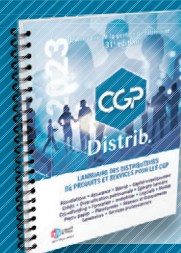
L'Annuaire de la gestion de patrimoine 2023 (31^e édition)



CGP France.

Plus de 3 000 contacts référencés et classés. Chaque cabinet est présenté sous la forme d'une fiche regroupant des informations claires et synthétiques : principaux dirigeants, coordonnées complètes, adresse e-mail, activité, mode de

rémunération, zone d'intervention, appartenance à une organisation professionnelle, cursus ou parcours professionnel. Des annexes sur les formations, les associations et les groupements d'indépendants complètent ce Répertoire des CGP.



CGP Distrib.

Ce guide recense plus de 700 entreprises travaillant avec les conseils en gestion de patrimoine. Classés par secteur : assurance, Bourse, crédit, immobilier, logiciel, plate-forme... C'est une bible pour tous les professionnels

de la gestion de patrimoine qui peuvent sélectionner leurs fournisseurs, leur adresser un e-mail et consulter leur site Web. On y retrouve l'ensemble des produits de placement et d'investissements.

Bon de commande

Oui, je désire commander le pack **Annuaire de la gestion de patrimoine édition 2023**. Il comprend **CGP France** et **CGP Distrib.**

(Offre pour la France métropolitaine, autre nous consulter)

☐ Ci-joint mon règlement de **210 € TTC**
par chèque à l'ordre d'**Edicom**
15 avenue de la Grande Armée - 75116 Paris

☐ Carte Bancaire ou Virement : contactez
le service abonnement au 01 44 70 66 68
ou à abonnement@edicom.fr

Une facture acquittée vous sera adressée

Nom

Prénom

Société

Fonction

Adresse

Code postal

Ville

E-mail

Bulletin à retourner, accompagné de votre règlement par chèque à l'ordre d'Edicom
15 avenue de la Grande Armée - 75116 Paris

Accompagner les familles

En pleine croissance, le family office demeure une activité peu connue et dédiée à l'accompagnement des familles sur plusieurs générations. Evelyne Brugère, vice-présidente exécutive de l'Affo (Association française du family office), structure dédiée aux professionnels du secteur, nous en expose les contours et les évolutions récentes.

Investissement Conseils : Pourriez-vous nous rappeler qu'est-ce que l'Affo ?

Evelyne Brugère : Créée en 2001 et présidée depuis janvier 2022 par Frederick Crot, l'Association française du family office (Affo) a pour objectif de promouvoir et développer le métier de *family officer* qui n'est pas encore bien connu et n'est pas réglementé par un statut. Certains acteurs exercent ainsi cette profession sans réellement le savoir, tandis que d'autres prétendent l'exercer...

Nous représentons une centaine de professionnels aussi bien des multi-*family offices*, qui accompagnent plusieurs familles fortunées, que des mono-*family offices* qui officient pour une seule famille et qui sont donc salarié(s). Un multi-*family office* travaille pour un nombre limité de familles, car il est difficile de démultiplier ce modèle qui repose sur l'humain et le temps passé auprès des familles. De leur côté, les mono-*family offices* sont de plus en plus nombreux chez nous.

Quelle est votre définition du family office ?

Il s'agit d'un métier bien particulier, qui se caractérise par une approche de long terme dans l'accompagnement de familles dont le patrimoine est capable de se perpétuer sur plusieurs générations. Cela crée des problématiques particulières de transmission, souvent au sein de la famille, et donc de gou-



Evelyne Brugère, vice-présidente exécutive de l'Affo.

vernance. Il s'agit aussi de former les nouvelles générations à la gestion de ce patrimoine, aussi bien pour le recevoir que pour le perpétuer. Pour cela, le *family officer* propose et met en place des solutions sur mesure. Dans ce sens, il n'est pas un distributeur de produits. L'allocation d'actifs sera propre à chaque famille. Cela repose souvent sur des actifs non cotés – immobilier, actifs privés (dette privée et *Private Equity*) –, tandis que les actifs cotés seront toujours,

la plupart du temps, gérés via des fonds ou des mandats dédiés. Cette activité requiert donc des compétences pointues et variées – gouvernance, éducation des générations, investissement, droit, fiscalité, etc. –, qui permettent au professionnel de dialoguer avec l'ensemble des autres experts travaillant au service d'une famille.

Le family officer doit-il uniquement se rémunérer par le biais d'honoraires ?

Sur le principe, la facturation d'honoraires est la seule solution permettant d'écarter tout conflit d'intérêts. Cela ne signifie pas que la perception de commission est synonyme de conflit d'intérêts, mais que le risque existe. Cependant, ce modèle 100 % honoraires est, en pratique, difficile à mettre en œuvre, ne serait-ce que pour la souscription d'un contrat d'assurance-vie qui peut se heurter à la politique commerciale de l'assureur ou à l'absence de *clean-share* au sein du contrat.

Dans les faits, peu de *family offices* se rémunèrent exclusivement via les honoraires, et les autres adoptent un modèle hybride.

Assistez-vous à une consolidation du marché comme sur le marché des CGP ?

Non. Selon moi, il est impossible d'industrialiser le métier de *family officer* et d'avoir un effet d'échelle. Dans notre profession, la confiance est clé, c'est pourquoi la famille n'a généralement qu'un seul interlocuteur. Le *family office* reste une pro-

“ Sur le principe, la facturation d'honoraires est la seule solution permettant d'écarter tout conflit d'intérêts. ”

sur plusieurs générations

fession d'artisan. Par ailleurs, beaucoup de multi-*family offices* se créent, ce qui prouve que la profession attire et que notre marché s'élargit.

A l'inverse, certains CGP et certaines sociétés de gestion ouvrent des départements de *family office*. Selon moi, il ne s'agit pas du même métier : ces professions fonctionnent différemment. On ne peut être *family officer* à mi-temps.

Quelles évolutions observez-vous actuellement sur votre marché ?

Nous constatons une plus grande professionnalisation des acteurs. Auparavant, et cela concernait les *single family offices* notamment, le professionnel était avant tout concentré sur les aspects juridiques et fiscaux. Désormais, le *family officer* a développé des compétences plus pointues en matière d'investissement. Cela s'explique, notamment, par la plus grande volonté des familles d'avoir un impact sur leur patrimoine, d'en être l'acteur. Les familles fortunées sont essentiellement issues de l'entrepreneuriat, et cet ADN se transmet. Dans ce sens, elles souhaitent accompagner d'autres entrepreneurs, d'où l'engouement actuel pour les actifs privés, que ce soit via la dette ou le capital, qui représentent 25 % de leurs investissements.

Porté par un meilleur dialogue entre générations, on observe également le besoin des familles d'échanger davantage entre elles, mais aussi le fait que les nouvelles générations fonctionnent beaucoup en réseau.

Observez-vous une évolution des attentes chez les nouveaux entrepreneurs faisant fortune rapidement ?

Leurs préoccupations sont les mêmes que celles des générations précédentes ou plus « classiques » : que faire de mon patrimoine ? quel en est sa finalité ? comment le transmettre ?... Les questions sont exactement les mêmes !

Néanmoins, il est vrai que ces entrepreneurs sont traités de façon un peu différente car ils prennent généralement des décisions plus rapidement, fonctionnent plus en réseau et utilisent les nouveaux outils de communication et d'information.

Dans les investissements des familles fortunées, notez-vous une plus grande appétence pour l'ISR ?

Les familles se sont toujours préoccupées des sujets sociaux. En tant que dirigeantes d'entreprise, ces familles ont bien conscience de leur rôle dans la société. Nos clients sont bien évidemment conscients des enjeux environnementaux. Et comme ils sont davantage acteurs de leur patrimoine, leurs investissements doivent respecter des critères sociaux et environnementaux, toujours avec une vision sur le très long terme. On note également leur appétence autour de la thématique de la réindustrialisation de la France.

“ Certains CGP et certaines sociétés de gestion ouvrent des départements de **family office**. Selon moi, il ne s'agit pas du même **métier** : ces professions fonctionnent différemment. On ne peut être *family officer* à mi-temps. ”

Par ailleurs, la philanthropie a toujours été une dimension forte pour les familles que nous accompagnons et la nécessité de donner une finalité à leur patrimoine.

Quels services proposez-vous à vos membres ?

L'Affo dispose de différentes commissions qui rendent compte de leurs travaux avec des *newsletters* régulières sur l'immobilier, des *afterworks* organisés par la commission sur l'investissement durable... Des livres blancs thématiques sont également édités chaque année : « *Les actifs privés* » en décembre prochain, « *L'allocation d'actifs* » l'an passé, « *L'Investissement socialement responsable* » en 2021 ou encore « *La gestion des Risques* » en 2020.

Tant au niveau national que régional, nous proposons également de nombreuses animations tout au long de l'année. Au niveau national, nous avons récemment lancé « La journée du family office by Affo », qui a eu lieu début juillet sur le thème « Faire confiance aux nouvelles générations », et organisons chaque année nos rencontres annuelles en décembre.

Au niveau régional, nous avons mis en place plusieurs délégations, d'abord dans les régions Auvergne-Rhône-Alpes, représentée par Martine Collonge, et Paca, représentée par Françoise Vial-Brocco, puis récemment dans le Grand Ouest, représentée par Yuna Marquis et Alexandre Maillard, et prochainement dans le Grand Est.

Nous avons aussi souhaité permettre à un plus large public d'exercer ou d'appréhender notre profession avec la création du certificat Métiers du *family office* en collaboration avec l'Aurep, ce qui a également permis de donner un joli coup de projecteur à notre métier. En 2024, il s'agira de la cinquième édition.

■ Propos recueillis par Benoît Descamps

Ces nouveaux fournisseurs du marché des CGP

Carac, Garance, Telamon, Seven2, Morgan Stanley IM... Voici quelques exemples de sociétés qui ont élargi leur politique de distribution auprès des conseils en gestion de patrimoine. Qualités des CGP et de leurs clients, opportunité réglementaire, diversification de la base de clients font partie des différentes raisons ayant motivé ces acteurs à investir sur ce marché hyper-concurrentiel.



Chaque année, de nouveaux acteurs cherchent à se faire une place sur le marché des conseils en gestion de patrimoine, malgré la lutte féroce à laquelle se livrent les différents intervenants. La profession représente une part de marché de plus en plus importante, qui ne cesse de progresser (enfin !), tirée par quelques locomotives puissantes, comme Cyrus, Crystal, Herez, Groupe Premium, entre autres, et le lancement régulier de nouveaux cabinets par des professionnels issus des réseaux bancaires ou d'assurance.

Ces néo-acteurs peuvent être issus de nouvelles classes d'actifs, en particulier de l'univers foisonnant des cryptos. A la lecture des exposants à la prochaine édition de Patrimonia, on peut noter la présence de nombreux intervenants dans ce domaine : 21Shares, Coinhouse, Davensi, Cryptopatrimoine, Hashdex, Stelaris, Summit Mining...

Dans les autres domaines, plus traditionnels, il est plus rare que de nouveaux intervenants se positionnent, notamment dans les domaines de l'assurance ou de la pierre-papier. S'agissant de la gestion d'actifs cotés, les nouveaux entrants

sont plus réguliers, tandis que le marché des actifs non cotés est aujourd'hui très dynamique (Abenex, Altaroc, AMDG Private Equity, Archinvest, Caption, Private Corner, Peqan, etc.), du fait de son ouverture auprès du grand public.

Voici les raisons et les démarches entreprises par cinq acteurs ayant fait le choix de s'inscrire durablement sur le marché des CGP :

- la Carac et Garance, deux acteurs du marché de l'assurance – en l'occurrence deux mutuelles, alors que le marché était jusqu'ici exclusivement adressé par des sociétés d'assurance ;

- un asset manager immobilier, Telamon qui propose une unité de compte (UC) investie dans l'immobilier logistique;
- Morgan Stanley IM, un asset manager (actifs privés et actifs cotés) mondial qui a choisi de renforcer sa présence auprès des CGP;
- et un des premiers acteurs du *Private Equity*, Seven2, qui a lancé une solution *retail* et qui, jusqu'ici, s'adressait aux investisseurs institutionnels et aux familles fortunées.



Thomas Chaussier,
Managing Director France
de Morgan Stanley IM.



Benjamin de Frouville,
vice-président
de Morgan Stanley IM.

Après l'Espagne et l'Italie, place au marché français

En recrutant Benjamin de Frouville en mars 2022 en provenance de M&G Investments, Morgan Stanley IM accentuait son dispositif auprès des CGP. « Son arrivée a matérialisé notre volonté de développer un plan de marche sur ce segment de client », indique Thomas Chaussier, Managing Director France. La société de gestion est déjà présente sur ce segment dans d'autres pays européens, en particulier l'Espagne et l'Italie. « Aux Etats-Unis, Morgan Stanley est l'acteur leader du marché de la gestion de fortune. Si nous n'avons pas d'activité de gestion privée en France, nous connaissons donc les attentes des clients privés », assure Thomas Chaussier. D'autres éléments conjoncturels ont convaincu la société de gestion de franchir le pas. « A l'époque, nous étions dans une période de taux bas et un fonds en euro, dont le rendement baissait d'année en année, poursuivait-il. Les épargnants avaient donc tout intérêt à se diversifier vers les unités de compte. Par ailleurs, la loi Pacte et le déploiement du PER ont été des signaux favorables à notre positionnement sur le marché de l'épargne. » Benjamin de Frouville, vice-président, poursuit : « L'accélération de la consolidation du marché est aussi un élément concourant à une meilleure rationalisation de l'approche du marché des CGP et à sa prise de part de marché. En effet, longtemps les CGP ont représenté 6 à 8 % de part de marché, c'est désor-

mais 10 % ; et cette croissance est vouée à se prolonger grâce à l'avènement de marques fortes et une plus grande présence auprès du grand public qui va profiter à tous. Si depuis quelques mois plusieurs éléments exogènes – guerre en Ukraine, hausse des taux, moindre appétence des investisseurs pour les actifs risqués – ont ralenti notre plan de développement, nous restons convaincus que les épargnants vont davantage se positionner sur les UC et les actifs privés. » La société de gestion vient d'ailleurs de recruter un nouveau responsable des relations investisseurs.

Internationaliser les portefeuilles et actifs non cotés

Pour aborder le marché des CGP, Morgan Stanley IM a sélectionné une gamme de fonds différenciants, sans se positionner en concurrence frontale avec les acteurs locaux. Des fonds actions US et internationales sont mis en avant, les investisseurs français ayant souvent un biais domestique dans leurs allocations. Il s'agit, par exemple, des fonds MSIF Global Brands Fund, MSIF Global Opportunity Fund, MSIF US Growth Fund et MSIF US Advantage Fund. Un fonds d'obligations internationales a récemment intégré la sélection, MSIF Global Fixed Income Opportunities Fund. La société de gestion s'adresse également aux sociétés de gestion des poids lourds du marché de la gestion de patrimoine. « Ces gros acteurs du marché ont bien pris en considération le risque d'évolution du modèle économique de

la profession, note Benjamin de Frouville. Leurs sociétés de gestion sont pour eux une boîte à outils. A nous de les accompagner dans l'intégration verticale de leur offre en délégation de gestion. »

En outre, la société de gestion ouvre également son offre en matière d'actifs non cotés à la clientèle *retail*. « Notre expérience du marché US, en avance dans ce domaine, nous est particulièrement utile », affirme Thomas Chaussier. Morgan Stan-

ley IM gère, en effet, 200 milliards de dollars en non coté, soit 178 milliards d'euros, sur différentes classes d'actifs : dette privée en Europe, *Private Equity* (mid-market US et marché secondaire en particulier), infrastructures et immobilier. L'accès à ces solutions passe, notamment, par les fonds de fonds actifs sur le marché des CGP ou directement auprès de clients fortunés, mais la société de gestion réfléchit à la création d'un fonds éligible à l'assurance-vie française.

« Notre capacité à proposer une offre globale est un facteur différenciant sur le marché, assure Benjamin de Frouville. Nous prenons le temps de construire progressivement notre place sur le marché en nous inscrivant sur le long terme. »

Diversifier son portefeuille de clients

Depuis l'an passé, la mutuelle Garance a fait le choix de s'ouvrir au marché des conseillers en gestion de patrimoine. Jean-Jacques Bankolé, responsable du département partenariats de distribution, en expose les raisons : « Notre arrivée sur le marché des CGP a pour objectif d'ouvrir notre offre de produits à de nouveaux clients, en complément de notre propre force commerciale et de notre site Internet. Pour Garance, il s'agit de répondre à un de ses objectifs stratégiques : diversifier le portefeuille de clients. Les CGP ont une vision à 360° du patrimoine de leurs clients : ils les conseillent sur la constitution et la gestion de leur patrimoine, la préparation de leur retraite et leur prévoyance. Ils s'intéressaient déjà →

aux performances de notre fonds en euro, un des plus performants du marché. Avec Garance, ils peuvent compter sur un assureur réactif et solide, qui leur propose un outil unique pour travailler et un accompagnement dédié si besoin. Travailler avec une mutuelle est un élément différenciant de la concurrence et mis en avant par nos partenaires ».

Des produits dédiés

Pour aborder le marché des CGP, la mutuelle Garance a, dans un premier temps, créé des produits ciblés et différents de ceux de son réseau : le contrat Celebea Vie et un PER à points. La structure va lancer un nouveau PER multi-support et travaille à la mise en place de solutions de prévoyance pour 2024. Dans un deuxième temps, Garance a mis à la disposition des CGP et des courtiers une plate-forme de souscription et de l'épargne : Garance Smart Life. Pour finir, une équipe commerciale (un animateur peut suivre une cinquantaine de courtiers) et un *back-office* sont attribués au réseau des CGP et courtiers. Pour autant, la mutuelle n'a pas vocation à s'adresser à l'ensemble des CGP : « Garance sélectionne ses partenaires, qui doivent être résolument convaincus par ses produits. Garance objective de limiter ses partenariats à deux cents cabinets. Nous avons pour ambition de renforcer sa présence aux côtés de ses partenaires CGP en leur apportant une gamme de produits performants, un outil intuitif permettant une gestion simplifiée des projets de vie de leurs clients. »

Pénétrer le marché des CGP par croissance externe

Acteur du marché de l'épargne et de la retraite, relevant du livre II du Code de la mutualité, la Carac devrait finaliser l'acquisition d'Ageas France en ce mois de septembre. A l'occasion de son centenaire en juin 2024, la mutuelle va devenir une entreprise à mission. Créée en 1924 pour permettre aux Poilus de la Première Guerre mondiale de se doter



Jean-Jacques Bankolé, responsable partenariats et distribution de Garance.



Michel Andignac, directeur général de la Carac.

d'une retraite complémentaire, la structure (10,5 Md€ sous gestion, 1,9 Md€ de fonds propres et un ratio de solvabilité de 294 %, à fin 2022) élargit son champ d'intervention. Elle avait déjà ouvert ses produits à tous les épargnants au début des années 1990, puis en 2000 en créant un réseau de salariés itinérants et une cinquantaine d'agences sur tout le territoire. Avec Ageas, elle acquiert à la fois Ageas Patrimoine, qui s'adresse au marché des conseils en gestion de patrimoine ; Sicavonline, structure de distribution en ligne en BtoC, et un FRPS. « Avec cette acquisition en cours de finalisation, nous accélérons notre développement pour faire face à l'attrition naturelle de notre portefeuille historique d'adhérents. Si la croissance de notre réseau salarié est très bonne – hausse de + 4 % l'an passé de notre chiffre d'affaires et de 27 % sur le premier semestre –, nous allons élargir à la fois notre terrain de prospection et notre base distributive, annonce Michel Andignac, directeur général de la Carac. S'agissant du marché des CGP, il nous offre l'accès à une clientèle plus patrimoniale et plus jeune. Il connaît une croissance supérieure à la moyenne ces dernières années qui, certes, se consolide, mais se veut très dynamique avec de nombreux lancements de cabinets chaque année. Enfin, le FRPS est pour nous une vraie opportunité pour développer nos produits retraite, notre marché historique. »

Un fonds euro performant

Pour les CGP, la mutuelle permet ainsi d'accéder à un fonds en euro performant

qui a affiché un rendement de 2,50 % l'an passé (« le momentum de marché s'y prête bien », note Michel Andignac) et met en avant sa capacité à fléchir l'épargne de ses assurés vers des produits solidaires. « Nous avons de fortes ambitions sur ce marché des CGP, affirme le dirigeant. Ageas Patrimoine est un acteur reconnu ; nous comptons accélérer son développement en nous appuyant sur les forces de chacun et en innovant grâce à notre capacité d'investissement. Nous

devrions lancer une nouvelle marque à l'occasion de Patrimonia. Nous souhaitons élargir l'offre d'Ageas France à destination des CGP avec une offre de produits plus simples avec un fort ADN ESG, ce qui caractérise la Carac et qui semble correspondre aux nouvelles attentes du marché. »

Si la Carac ne s'est pas fixée d'objectif quantitatif, elle ambitionne de devenir un acteur de référence dans le top du marché.

Saisir l'ouverture réglementaire

Seven2 (ex-Apax Partners) s'adressait historiquement aux seuls investisseurs institutionnels.

Depuis une dizaine d'années, la structure a franchi un cap et distribue désormais ses solutions auprès des épargnants, en particulier via l'assurance-vie. « Nous n'avons pas été promoteurs de fonds de défiscalisation, ce n'était pas notre métier, souligne Guillaume Cousseran, associé en charge des relations investisseurs et levées de fonds. Mais nous avons créé des fonds nourriciers (feeder funds), dès 2011, pour le compte de clients fortunés, la seule typologie de clients à laquelle nous pouvions nous adresser pour des raisons réglementaires. Il s'agissait de fonds professionnels fermés, d'une durée de vie de dix ans, sans liquidité et accessibles à partir de 100 000 à 300 000 euros. C'est donc naturellement que nous avons saisi l'opportunité offerte par la loi Pacte - qui visait à orienter l'épargne →

Hors-série GUIDE DE LA DÉFISCALISATION

À jour de la réforme de l'épargne-retraite prévue
par la loi Pacte et ses textes d'application



Le Guide de la Défiscalisation 2023
INVESTISSEMENT CONSEILS
GUIDE DE LA DÉFISCALISATION
Toutes les stratégies pour payer moins d'impôts

Un Pinel-Denormandie légèrement amendé
[Investir dans l'immobilier]
Ce qui change en 2020

Le nouveau PER (plan d'épargne-retraite)
[Préparer sa retraite]
Ce qui change en 2020

9,90 €
Frais de port offerts
pour la France métropolitaine

Commandez en ligne sur :
www.lalibrairiedupatrimoine.com

BON DE COMMANDE

☐ **Oui**, je désire commander
le nouveau hors-série

Le Guide de la défiscalisation

au prix de **9,90 €**.

Frais de port offerts pour la France métropolitaine
(autres destinations, nous consulter : Tél. : 01 45 11 08 08).

Ci-joint mon règlement par chèque à l'ordre d'**Edicom**
15 avenue de la Grande Armée - 75116 Paris
tél : 01 45 11 08 08

Nom

Prénom

Société

Adresse

Code postal

Ville

E-mail

des Français vers le financement de l'économie réelle et plus particulièrement des PME non cotées – en créant le FCPR Apeo, un fonds éligible à l'assurance-vie française. Pour nous, la clientèle privée représente une opportunité de diversifier notre base clients afin de pérenniser notre activité, comme le ferait toute entreprise. Les épargnants représentent aujourd'hui 15 % de nos encours et nous souhaitons développer cette clientèle. L'assurance-vie était pour nous une évidence puisqu'elle représente 31 % des 6 000 milliards d'euros d'épargne financière des ménages français : le potentiel est gigantesque, alors que le capital-investissement ne joue que pour 0,1 % de cette épargne. Passer par l'assurance-vie nous permet aussi d'accéder indirectement à un nombre conséquent d'épargnants, tout en leur offrant une certaine liquidité. »

Une solution toujours plus accessible

Le FCPR Apeo est un fonds Evergreen (perpétuel) semi-liquide, qui investit principalement sous forme de co-investissements systématiques dans toutes les transactions réalisées par les autres fonds institutionnels de Seven2, au même prix et dans les mêmes conditions.

Son seuil d'accès est fixé par les assureurs, mais reste très accessible (à partir de 100 ou 1 000 euros chez certains). Récemment, le fonds est devenu également éligible au Pereco, via un FCPE construit avec Eres Gestion. « Investir dans le Private Equity a tout son intérêt au sein de l'épargne-retraite, car il s'agit d'une épargne longue avec une faible rotation ».

Pour promouvoir cette offre auprès des CGP, la société a constitué une équipe commerciale de deux personnes (bientôt quatre) et participe aux différentes manifestations professionnelles, à des road-shows en compagnie d'assureurs-vie, tout en menant des actions de formation sur le capital-investissement. Depuis son lancement, le fonds a collecté 330 millions d'euros.



Guillaume Cousseran, directeur associé en charge des relations investisseurs de Seven2.



Christophe Bouthors, président de Telamon.

La société réfléchit à élargir sa distribution au PER bancaire, au PEA-PME et en dehors de nos frontières. « Le règlement Eltif II devrait bientôt nous permettre de nous adresser aux clients non professionnels dans toute l'Europe, se félicite Guillaume Cousseran. Le Private Equity va devenir une classe d'actifs de plus en plus importante dans le patrimoine des Français, et nous nous félicitons de l'arrivée de nombreux acteurs sur le marché. Pour que la part du non-coté au sens large progresse, il est en effet nécessaire que l'offre se diversifie en termes de stratégies, de segments, de zones géographiques ou de typologie de fonds. »

Surfer sur la dynamique du marché de la logistique

Opérateur immobilier depuis 1995, à la fois développeur et asset manager pour le compte d'investisseurs institutionnels, Telamon (ex-groupe Panhard) se positionne depuis peu sur le marché des CGP. La société a lancé une société civile en fin d'année dernière, Nao Logistics (labellisée ISR et SFDR 8), qui vient d'être référencée sur les contrats d'assurance d'Ageas et qui devrait l'être prochainement chez un ou deux autres assureurs d'ici la fin de l'année. « Nous sommes développeurs de plates-formes logistiques depuis une trentaine d'années, et nous gérons pour un milliard d'euros de parcs d'activités et de locaux logistiques pour le compte de grands institutionnels, notamment Amundi, depuis dix ans », précise Christophe Bouthors, président de Telamon.

En s'appuyant sur l'assurance-vie

Nao Logistics est donc un véhicule qui investit sur de l'immobilier logistique de qualité (Core/ Core+). Un tiers des investissements porteront sur des actifs neufs ou quasi-neufs, et deux tiers sur des actifs existants, principalement en France, avec une diversification sur les pays d'Europe de l'ouest limitrophes.

« La classe d'actifs dispose de nombreux atouts et d'une bonne visibilité portée par le développement du e-commerce, de la réindustrialisation et du besoin de sécuriser la chaîne logistique et la reconstitution des stocks de sécurité, note Christophe Bouthors. La demande est forte, mais l'offre faible en raison de la raréfaction du foncier, ce qui offre une bonne visibilité sur la performance. Or en tant qu'opérateur, nous disposons d'un large portefeuille d'investissements à développer à court, moyen et long terme. La classe d'actifs est d'autant plus attractive pour les investisseurs que les questions sont nombreuses sur les marchés du bureau, en raison de l'avènement du télétravail et du commerce avec la concurrence du e-commerce. Il était donc pertinent de nous positionner auprès de la clientèle retail, d'autant plus que la concurrence est faible. Il s'agissait aussi pour nous de diversifier notre base de clientèle de façon naturelle. »

S'agissant du choix de créer une société civile plutôt qu'une SCPI, Christophe Bouthors signale : « nous avons préféré cette structure qui est plus propice à la création de valeur, la SCPI étant un véhicule de distribution. Via une société civile, plus flexible, il nous est plus facile d'améliorer l'existant ».

Pour développer sa collecte, Telamon a constitué une équipe commerciale qui aura vocation à rencontrer les conseils en gestion de patrimoine et à les former sur la classe d'actifs. Outre ce fonds, la société devrait élargir son offre à des produits accessibles en direct pour des clients fortunés.



Le CLUBB - iaelyon School of Management : la formation d'experts en management bancaire et patrimonial depuis près de 40 ans

Vous souhaitez vous former :

L'Executive Master Gestion de Patrimoine, organisé à temps partiel sur un an :

À Lyon



À Paris, en partenariat avec l'IFEC



iae.univ-lyon3.fr | thinklarge.fr

Profession CGP

RETROUVEZ-NOUS sur le site consacré uniquement à la profession et suivez toute l'actu en direct



www.professioncgp.com

inscrivez-vous à la newsletter hebdomadaire pour ne rien manquer de l'actualité dédiée aux professionnels du patrimoine :

www.professioncgp.com/newsletter

CGP : comment s'adresser à ses clients sur les réseaux sociaux ?

LinkedIn, Facebook, Twitter, Instagram, Snapchat ou encore TikTok... Plus de 80 % de la population française est connectée aux réseaux sociaux. Des canaux que les CGP ne peuvent plus ignorer. Comment les intégrer dans leur process de relation clients ? Quelles stratégies mettre en place ? Éléments de réponse.



Emilie Giroux-Levain, directrice du développement des outils et des services de Primonial Ingénierie & Développement.

Notre précédent article du mois d'avril (cf. *Investissement Conseils* n° 860, avril 2023, pages 103 à 105) montrait que le digital était devenu un incontournable du métier de CGP, à toutes les étapes de la relation client. Intéressons-nous maintenant aux réseaux sociaux.

En France, plus de 80 % de la population est connectée aux réseaux sociaux⁽¹⁾. Dans le top 10, on retrouve les incontournables Facebook, WhatsApp et Instagram, et on constate une montée en puissance des réseaux récents qui s'adressent principalement aux jeunes, comme Snapchat et TikTok. LinkedIn,

le réseau professionnel par excellence, est utilisé par plus de 40 % de la population, dont la moitié sont des utilisateurs actifs⁽¹⁾, qui se connectent au moins une fois par semaine.

Les Français passent en moyenne 2 h 17 par jour sur leur smartphone et 1 h 45 sur les réseaux sociaux.

LinkedIn permet de promouvoir son activité, recruter des nouveaux collaborateurs, et surtout augmenter la visibilité de son entreprise.

Et les CGP ? En 2021, plus d'un adhérent sur deux de la CNCGP communiquait sur les réseaux sociaux⁽²⁾ : 39 % sur LinkedIn, 25 % sur Facebook, 10 % sur Twitter et seulement 2 % sur Instagram. C'est à la fois beaucoup et trop peu, quand on sait que les Français passent en moyenne 2 h 17 par jour sur leur smartphone et 1 h 45 sur les réseaux sociaux⁽³⁾.

Il est donc nécessaire pour les conseillers en gestion de patrimoine de renforcer leur présence sur Internet, notamment via les réseaux sociaux.

Quelle stratégie adopter sur les réseaux sociaux ?

Le CGP devra répondre à plusieurs questions avant d'élaborer sa stratégie et la mise en œuvre de cette dernière sur les réseaux sociaux.

Quels sont ses objectifs ? Souhaite-t-il une présence sur les réseaux sociaux pour développer sa notoriété, promouvoir ses services, vendre... ou même gérer un service après-vente.

Quel est son client cible ? Il convient d'identifier les réseaux sociaux majoritairement utilisés par ses clients cibles. Pour cela, le CGP peut utiliser la technique des *persona* afin de connaître les usages de ses clients potentiels. On ne s'adresse pas de la même manière, ni à la même fréquence, aux utilisateurs

de LinkedIn et à ceux d'Instagram, par exemple. Pas d'inquiétude, trois ou quatre *personae* suffisent. Il est inefficace de vouloir s'adresser à tous : en s'adressant à tout le monde, on ne s'adresse à personne.

Quelle est l'image de marque qu'il souhaite véhiculer ? Il devra s'assurer de la cohérence et de l'harmonie de la diffusion de son image (logo, couleurs, charte, etc.) sur les différents comptes utilisés, mais aussi son site Internet ou sa documentation papier, et correspondre à l'identité de son cabinet.

Qui incarne ? Le dirigeant ou plusieurs salariés, selon leur périmètre de compétence ! Varier les « communicants » permet de créer plus de dynamisme dans la communication de l'entreprise. Ainsi, un CGP qui utilise plusieurs types de contenus (vidéos, newsletters, podcasts...) ou qui communique sur différentes thématiques (épargne financière, immobilier...) peut choisir de faire incarner un « spécialiste » par type de contenu.

Peut-il capitaliser sur son réseau « personnel » pour développer son activité ? Sans aucun doute. Et il est très simple de créer un compte réseau social professionnel lié au compte personnel, ce qui permet de bénéficier de la communauté et de l'appui du réseau existant. Quoi de plus simple que de contacter d'anciens camarades d'école ou d'anciens collègues ? Un conseiller en gestion de patrimoine ayant eu une précédente carrière en dehors du monde de la gestion de patrimoine pourra en profiter pour leur présenter sa nouvelle activité.

Quand et comment peut-il être contacté ? Les espaces dédiés aux contacts peuvent être optimisés en ajoutant les horaires d'ouverture, les modes de contact (e-mail, téléphone) et la géolocalisation du cabinet, par exemple.

Quelle est sa ligne éditoriale ? Le conseiller en gestion de patrimoine doit trouver les sujets qui vont engager sa communauté, et penser à varier les formats (posts, articles, vidéos, photos, « reels » ou « directs », carrousel d'images, etc.). Enfin, une fois le compte réseau social créé, le CGP devra interagir avec sa communauté : en étant régulier, en répondant aux commentaires, en incitant au partage, en questionnant... Plus il y a d'inte-

Réseaux sociaux : mode d'emploi



- **Créez** votre (vos) compte(s) pro ;
- **N'ayez pas peur** de demander à vos contacts, prospects, clients de s'abonner à vos comptes professionnels et à donner des avis positifs sur vos compétences : ils auront ainsi accès directement à des contenus qui généreront de l'intérêt et des contacts entrants. Et feront votre publicité gratuitement !
- **Parlez** à vos clients (mais d'eux, pas de vous) ;
- **Engagez-vous** sur la durée et régulièrement : communiquer sur les réseaux sociaux est un travail de longue haleine qui portera ses fruits sur le long terme.
- **Investissez** : vous pouvez développer l'audience de vos communications et mettre en place des opérations d'acquisition de nouveaux prospects avec des montants peu élevés (à partir de quelques centaines d'euros) et en croisant des ciblages géographiques et/ou professionnels correspondant à votre stratégie et à vos cibles.

ractions, plus les contenus seront viraux ! Les algorithmes, notamment celui de LinkedIn, incitent à une communication régulière et variée. LinkedIn apprécie les créateurs de contenus originaux. Le sujet évoqué doit apporter de la valeur

ajoutée au réseau, et peut être présent de différentes manières : livres blancs, infographies, cas, articles ou encore sondages... Plus on publie, plus on a de la chance d'être lu, *liké*, commenté... Ce qui augmente la visibilité du post – et de ceux à venir.

L'engagement du CGP sur les réseaux sociaux est essentiel : il ne s'agit pas uniquement de s'investir au moment de la création du compte, il doit le faire vivre et publier régulièrement. Pour cela, il est nécessaire d'avoir un planning éditorial sur les deux mois à venir, en fonction de sa disponibilité, de son plan d'action commercial et de la saisonnalité des investissements. Ainsi, le CGP devra travailler sur des contenus pédagogiques correspondant à sa cible, et anticiper les dates clés afin de préparer des communications adaptées à ses actualités et à celles de sa cible de prospects et clients : par exemple au moment de la période fiscale, ou encore en tout début d'année, au →

En 2021, plus d'un
adhérent sur deux
de la **CNCGP**
communiquait sur
les réseaux sociaux :
39 % sur LinkedIn,
25 % sur Facebook,
10 % sur Twitter et
seulement **2 %** sur
Instagram.

moment où les clients dressent le bilan de l'an passé.

Des agences de conseils en contenus digitaux proposent aux cabinets de conseil en gestion de patrimoine de les accompagner pour mettre en avant leur présence digitale grâce à ses contenus sur mesure et une visibilité renforcée.

Générer des « leads » et recruter de nouveaux prospects

Une fois la stratégie de communication sur les réseaux sociaux mise en place, le conseiller en gestion de patrimoine peut vouloir générer de nouveaux contacts prospects. Concrètement, comment faire pour s'adresser directement et personnellement à sa cible ? Ce n'est pas chose aisée lorsque l'on sait combien les sujets de l'argent et de la gestion de patrimoine peuvent être tabou. Le conseiller en gestion de patrimoine pourra cibler ses prospects en les contactant via les réseaux sociaux grâce à des centres d'intérêt commun (par exemple, une passion commune pour le sport, ou un intérêt pour le développement durable, ou tout simplement une proximité géographique).

Lorsque le CGP s'adressera à sa cible, il devra montrer « patte blanche » et rassurer son prospect sur ses compétences et son sérieux, par exemple grâce à ses certifications, diplômes ou recommandations. Une vidéo démontrant le sérieux de son cabinet peut être jointe à la prise de contact (par exemple, une intervention sur un média). La personnalisation de l'approche, ainsi que la compétence technique ont tout intérêt à être mises en avant plutôt qu'une approche purement commerciale et ne s'intéressant qu'au rendement. Le professionnel du patrimoine doit bannir les approches trop agressives du type « *Vous voulez économiser 5 000 € d'impôts* » et les litanies écrites de plusieurs dizaines de lignes copiées-collées à tous ses prospects de manière indifférenciée.

Le réflexe Google My Business : simple, efficace et incontournable ! GMB permet d'agir sur les positions des entreprises, à travers le moteur de recherche le plus utilisé au monde ou encore Google



Les anciennes générations avaient le réflexe de l'**annuaire papier**, désormais nous avons l'habitude de consulter **Google My Business** !

Maps. Les anciennes générations avaient le réflexe de l'annuaire papier, désormais nous avons l'habitude de consulter Google My Business ! Ce dernier répond aux mêmes besoins que son prédécesseur : offrir de précieuses informations aux consommateurs en quête de réponses.

Comment ? En haut à droite de sa page de résultat, il propose des fiches établissement répondant à l'intention de recherche de l'internaute. Ces profils renseignent le consommateur sur l'activité de l'entreprise, sa localisation, ses horaires d'ouverture ou encore aux coordonnées à utiliser pour prendre contact avec elle. Ils lui permettent également d'interagir avec l'entreprise via la publication de photos, de questions ou encore d'avis clients.

Le conseiller en gestion de patrimoine a donc tout intérêt à soigner sa fiche Google My Business, à la mettre à jour

et surtout à répondre aux avis publiés, qu'ils soient bons ou mauvais. Cela permet de rassurer le consommateur avant sa prise de contact avec le CGP.

L'avantage de cette solution est sa gratuité, mais elle apporte moins de visibilité qu'une visibilité payante davantage ciblée.

En conclusion, le conseiller en gestion de patrimoine dispose d'une palette d'outils sur les réseaux sociaux pour augmenter sa visibilité, son audience et développer son business. Là encore, il aurait tort de s'en priver !

■ Emilie Giroux-Levain, directrice du développement des outils et des services de Primonial Ingénierie & Développement

1. Source : e-Commerce Nation, Guide des réseaux sociaux 2023.

2. Source : Livre blanc de la CNCGP.

3. We are Social, Digital Report France 2023.

APPEL À CANDIDATURE

Prix de l'Initiative

www.prix-initiative-patrimoine.com

avant le 15 novembre 2023

Profession
CGP

et

eres.



Les multiples stratégies de l'épargne salariale



Cette année, nous vous offrons la possibilité de présenter l'épargne salariale comme une solution de développement de la clientèle et de fidélisation de vos collaborateurs...

La meilleure initiative et votre cabinet seront mis à l'honneur dans votre magazine Profession CGP !

Devenez
la personnalité
de l'année !



Genève, entre nature et culture



© Genève Tourisme

*Lac très pur, vignes jusqu'au cœur des jardins, musées bien animés,
la cité suisse incite à jouer les prolongations...*

Pour qui découvre Genève, la ville la plus internationale de Suisse, sa taille modeste étonne. Tout s'avère accessible, facile pour le visiteur d'autant que nature et culture tempèrent l'intense activité économique.

La nature est très présente ici, à commencer par ce fameux lac, lieu de baignade favori des habitants. Pour qui veut se mêler à la très sage jeunesse locale, le meilleur spot est, sans conteste, l'incontournable Bains des Pâquis (pâturage en ancien français, rappelez-vous Genève ne devient suisse qu'en 1815) situé au pied des beaux hôtels historiques qui bordent la rive droite du lac. Tous, banquiers comme artistes, se retrouvent là pour se rafraîchir, croquer de grandes tartines de confiture bio au petit matin, s'offrir un massage en fin de journée ou une délicieuse fondue le soir (bains-des-paquis.ch).

Et puis il y a le Rhône, l'autre élément liquide, au cours presque légendaire. Un Genevois vous racontera sûrement qu'une goutte de son eau met onze ans à traverser le lac et qu'il existe un lieu très étonnant, baptisé la jonction, où il côtoie l'Arve sans s'y mêler. Comme si le grand fleuve puissant qui sort du Léman snobait les eaux boueuses de l'Arve. Cela crée une étonnante onde bicolore !

Ville du vin

Mais Genève n'est pas seulement une ville d'eau, c'est aussi une ville du vin ! Marikke, la guide qui mène avec passion une visite sur ce thème (geneve.com), fait découvrir l'histoire de ce canton viticole en quatre étapes et autant de dégustations. Il s'agit toujours de chasselas cépage que les Suisses sont les seuls à vinifier. Première station au cœur de la vieille vigne, on déguste *Les Huttins*, un jus bio très minéral à boire avec la fondue. Dans le canton, les treilles palissées en hauteur s'étirent jusqu'à trois mètres, car l'impôt ne taxait que les récoltes au sol. La guide retrace rapidement l'arrivée du vin ici, amenée par les Romains et le Rhône, puis comment elle échappe aux règles de Calvin qui interdira pourtant absolument tous les excès, les jeux de cartes, les auberges, la danse et les bijoux... mais pas le vin ! Sa maisonnée en consommait d'ailleurs six-cent-cinquante litres par an, car l'eau, insalubre à l'époque, l'exigeait. Devant une brasserie dont la façade annonce « restaurant sans alcool », trace de l'époque hygiéniste, les visiteurs dégustent un chasselas complexe et fruité du domaine de la Vigne blanche, à Cologny (13 francs suisses, soit 13,50 euros) et débouchent sur

la place de Bourg-de-Four, l'ancien marché médiéval. Un lieu charmant et effervescent, où personnel des ambassades et espions en tout genre finissaient leur soirée au célèbre café *La Clémence*.

Jean-Jacques Rousseau aimait le vin local pour sa simplicité, mais méprisait les grands crus. Dans sa maison natale (m-r-l.ch) dévolue à sa vie genevoise et à sa littérature (conférence sur « Rousseau lanceur d'alerte » !), on goûte donc, pour lui faire honneur, un gamay d'un rouge très clair, pourtant pas si simple car élevé en biodynamie.

Point final de ce parcours œnologique, l'immense banc de la treille qui donne sur le parc du Bastion, d'où l'on surplombe la France. Augustin-Pyramus de Candolle, le grand botaniste, a planté ici, sous un superbe magnolia, quatre-cent-quarante cépages. Un vin rouge léger, labellisé Esprit de Genève qui accompagne bien le très crémeux fromage de l'horloger, met un point d'orgue à ce parcours qui mêle agréablement hédonisme et découverte historique.

Ville de culture

L'autre point fort de Genève, c'est la culture. Le musée international de la Réforme (musee-reforme.ch) est un ravissant hôtel particulier XVIIIe situé sur le côté de la cathédrale et dont la scénographie vient juste d'être repensée. Gabriel de Montmolin, son directeur, dévoile que tout ce qui fait la réputation de Genève, la finance, l'horlogerie, le chocolat. Ce sont, en réalité, les protestants français chassés par Louis XIV avec la révocation de l'Edit de Nantes qui les ont amenés ici. « Le roi imaginait éradiquer ainsi les conflits. Il s'est privé de deux cent mille personnes, souvent des nobles et des militaires », nous explique-t-on. L'endroit passionne. Très pédagogique, agrémenté de surprises, comme ce salon de musique animé par un étonnant vitrail contemporain, ce lieu tout à fait laïc est très éclairant. On y découvre les nombreuses firmes familiales, comme Peugeot, et les personnalités protestantes (président Wilson, Ferdinand



La Jonction, là où le Rhône et l'Arve se rejoignent, créant alors un phénomène naturel unique. Le fleuve et la rivière ont des couleurs d'eau différentes et ne se mélangent pas tout de suite. En effet, l'eau du Rhône est très claire alors que celle de l'Arve, chargée en poussières venant des montagnes, est plus foncée.

© Genève Tourisme

Buisson, Jacques Ellul et Paul Ricœur)... Des détails piquants pimentent la visite, comme ces joailliers genevois s'allient aux horlogers pour survivre, les montres n'étant pas considérées comme des bijoux.

Des montres justement, il en est question chez Initium (initium.swiss), où l'amateur peut participer à un atelier de trois heures pour apprendre l'histoire de l'horlogerie et surtout se familiariser avec l'art de monter mouvement, balancier, ancre et spirale (350 francs suisses, soit près de 263 euros). On comprend pour toujours le fonctionnement d'un garde-temps. Repartir avec l'objet assemblé prend la journée entière et coûte 3 500 francs suisses, soit 3 628 euros. Un *do-it-yourself* passionnant. ■

Informations pratiques

Pour en savoir plus : geneve.com

Où loger : il faut s'offrir le Mandarin oriental, un hôtel cinq-étoiles historique délicieusement restauré. Pour ses fresques diaphanes, ses boiseries et son restaurant péruvien ! (mandarinoriental.com).

Où dîner : au Flacon, à Carouge (leflacon.ch), un jeune étoilé Michelin qui promet. Des poissons à l'abricot sublimes.

Des vins pour les dîners de rentrée

Anjou 2020, Château La Varière. Un vin rubis, une bouche sur le fruit, des tanins très fondus. Pour des viandes grillées.

7,70 €, foire aux vins Auchan.

Sancerre blanc 2021, Château de Sancerre. Bouche minérale et des arômes de fleurs et de fruits exotiques. Sur du chèvre ou à l'apéritif.

19,90 €, loirevins.fr.

Coteaux du Vendômois 2022, Domaine Colin. Blanc vieilles vignes. Vin sec, arômes de fruits mûrs, de prunes et d'épices.

14,50 €, domaine-colin.fr.



A consommer avec modération

Prendre le large

Pour vivre sa passion ou se synchroniser avec l'océan, les horlogers les plus audacieux ont su créer des complications en liaison avec la vie maritime. De quoi mettre un peu de sel dans notre quotidien, ou même nous donner envie de prendre le large !



Richard Mille RM 60-01 Chronographe Flyback Régate

Première montre professionnelle de la marque consacrée à la navigation en haute mer, elle possède une lunette tournante tridimensionnelle qui indique les points cardinaux, un chronographe Flyback avec compte à rebours, ainsi qu'une aiguille UTC pour afficher un second fuseau horaire. Le calibre dispose également d'un calendrier annuel et d'un rotor à géométrie variable.

prix sur demande



Tag Heuer Carrera Skipper

La maison horlogère fait renaître la Skipper, une icône de sa gamme, en réinterprétant le design à double compteur agrémenté d'un mélange de bleu turquoise, d'orange et de vert. Equipée d'un indicateur de compte à rebours de régates de 15 mn, la Skipper intègre le mouvement Calibre TH20-06 qui dispose d'une réserve de marche de 80 heures. Son boîtier de 39 mm est étanche à 100 mètres.

6 850 €



Rolex Yacht-Master II

Conçu spécialement pour la course nautique, ce garde-temps est équipé de la lunette Ring Command qui permet un réglage et une synchronisation calés sur la séquence des départs de course. Le compte à rebours, programmable de 10 à 1 minute et la programmation sont mémorisés par le mécanisme, ce qui permet, lors de la réinitialisation, de revenir à la durée fixée initialement.

18 450 €

Herbelin Newport Maréographe

Pour fêter les trente-cinq ans de la gamme Newport, la maison horlogère a décidé d'intégrer une complication qui permet d'afficher l'heure et le niveau des marées. Cette spécificité qui fonctionne sur le cycle lunaire permet ainsi de connaître précisément le niveau actuel et à venir des marées. Étanche à 100 m, son boîtier en acier de 43 mm intègre un mouvement quartz de facture suisse.

679 €



Wempe Glashütte Iron Walker Automatik Maréographe

Horloger de tradition, la marque produit depuis 2006 ses propres garde-temps. Assemblé en Allemagne, le boîtier de 42 mm en acier accueille un mouvement ETA 2892-A2 de 50 heures de réserve de marche qui permet de mesurer le temps entre les marées hautes et basses. Il est étanche à 300 m, et son cadran noir mat reste lisible, même dans l'obscurité grâce aux index recouverts de Super-Luminova®.

3 625 €



Immobilier • Garages • Start-Up

Investissez avec succès

192 pages - 19,80 € - 9782818811757



224 pages - 19,80 € - 9782818811573



256 pages - 21,80 € - 9782818811740



208 pages - 22,80 € - 9782818811672



208 pages - 19,80 € - 9782818811658



232 pages - 22,80 € - 9782818810781



MAXIMA



UNIKUES

Le Club

HISTOIRE & PATRIMOINE

LE SEUL OPÉRATEUR IMMOBILIER

QUI RÉCOMPENSE **VRAIMENT**
LA FIDÉLITÉ DE SES CLIENTS.*

DES OFFRES AVANTAGEUSES

JUSQU'À 7 500€
DE RÉDUCTION
PAR APPARTEMENT

**MONTANT DE
LA CUISINE
REMBOURSÉ**

**ABONNEMENT
AUX MONUMENTS
NATIONAUX**

DES STATUTS ÉTOILÉS

JUSQU'À 12 MOIS
DE GESTION LOCATIVE
OFFERTS

PRISE EN CHARGE
D'UNE PARTIE DES TRAVAUX
MODIFICATEURS ACQUEREURS

DES BONUS DE PARRAINAGE

**UN COFFRET
RELAIS & CHATEAUX**

JUSQU'À 6 000€
DE RÉDUCTION
SUR LE PROCHAIN ACHAT

*Retrouvez l'ensemble des conditions du programme Club Uniques
sur www.histoire-patrimoine.fr.



UNE MARQUE ALTAREA



Histoire & Patrimoine, 87 rue de Richelieu 75002 Paris
SAS au capital de 769 800 € - RCS Paris B 480 309 731 - SIRET 48030973100044