

N°31

Placements

PATRIMOINE

**Les clés pour équilibrer
ses investissements**



L 18948 - 31 - F: 13,50 € - RD



N°31 Trimestriel - Octobre - Novembre - Décembre 2024 - P929491 - Belgique 13,50€

ASSURANCE-VIE

Comment faire
fructifier votre
épargne ?

NUE-PROPRIÉTÉ

Créatrice
de patrimoine

ACHETER

OU LOUER

Avantages et
inconvénients

Cet encart d'information est mis à disposition gratuitement au titre de l'article L. 541-10-18 du code de l'environnement. Cet encart est élaboré par CITEO.

***Petit à petit,
tout le monde
fait son tri.***



**ON NE
LÂCHE
RIEN!**

TRIONS SYSTÉMATIQUEMENT

TOUS LES EMBALLAGES ET PAPIERS SE TRIENT

L'assurance emprunteur est un passage obligé pour garantir votre prêt immobilier auprès de la banque, qu'il soit destiné à acquérir votre résidence principale, secondaire ou pour réaliser un investissement locatif.



CHANGER VOTRE ASSURANCE EMPRUNTEUR: Comment économiser et mieux se protéger?

Elle permet de se protéger en cas d'accident de la vie. Lorsqu'elle s'active, le prêt est remboursé en tout ou partie auprès de l'établissement bancaire en fonction de votre niveau de couverture. Cette assurance représente un coût tout au long du crédit, que vous n'avez

pas négocié certainement à l'origine. Sachez qu'il est possible d'en changer, grâce à l'évolution progressive de la réglementation ces dernières années, et cela a une vertu essentielle, vous faire faire des économies.

Jusqu'à aujourd'hui, comment

changer d'assurance emprunteur?

D'abord, la loi « Hamon » de 2015 a permis la mise en concurrence des assureurs, en donnant la possibilité de changer d'assurance emprunteur à tout moment au cours de la première

année qui suit l'obtention du prêt immobilier, et ce jusqu'à 15 jours avant le premier anniversaire du prêt. Si depuis 2010 il est possible de choisir une délégation d'assurance, il a fallu attendre cette loi Hamon pour pouvoir le faire librement durant la première année de son prêt.

Ainsi, une fois que le prêt est signé avec l'établissement bancaire, il est intéressant de prendre le temps de comparer les assureurs afin de choisir une assurance qui pourra être moins coûteuse et parfois plus protectrice. Depuis janvier 2018, la loi « Bourquin » a prolongé les possibilités de changer d'assurance emprunteur, une fois par an, à la date anniversaire de signature de l'offre de prêt ou à la date d'échéance annuelle prévue par le contrat. Pour cela, les démarches devront être réalisées auprès de l'assureur actuel au minimum deux mois avant cette date anniversaire. Une fois pris en compte ces délais, il suffit de comparer les tarifications et de bien veiller à avoir au minimum les mêmes garanties. La proposition d'assurance retenue sera communiquée à votre établissement bancaire, qui aura alors 10 jours pour répondre, dès réception du courrier recommandé lui demandant la substitution de l'assurance. Certains assureurs, proposent de réaliser l'ensemble des démarches auprès de votre banque, ce qui rend la démarche très simple pour tous les emprunteurs.

Pourquoi est-il intéressant pour vous de changer d'assurance emprunteur ?

Changer d'assurance emprunteur peut permettre de réaliser des économies sur le coût de son prêt immobilier, et parfois d'augmenter ses garanties pour apporter plus de protection à son foyer.

Réaliser des économies, pouvant être substantielles

En conservant le même niveau de garanties, ce qui est une condition nécessaire pour que la banque accepte le changement d'assurance emprunteur, il est possible de réaliser des économies de façon significative sur le coût de l'assurance, jusqu'à 50 %

pour la durée restante du prêt. En effet, lorsque le prêt a été souscrit récemment et que la durée restante est conséquente, et selon l'âge du ou des assurés, le coût total de l'assurance emprunteur peut être réduit de 15 à 50 %.

Cette économie sur le long terme a des effets tous les mois, et permet de réduire ses dépenses, ce qui pourra permettre d'augmenter ou mettre en place une épargne, et ainsi de placer l'économie réalisée pour la faire fructifier, ou tout simplement d'améliorer votre quotidien.

EXEMPLE :

Deux assurés, de 36 et 27 ans, ont conclu en 2021 un prêt immobilier pour leur résidence principale, d'un montant de 835 000 euros sur 25 ans. Le coût total de l'assurance emprunteur proposé par la banque est de 40 800 euros, pour couvrir les deux assurés à 100% chacun.

À garantie équivalente, le changement d'assurance a permis de ramener ce coût total à 20 700 euros, leur permettant de réaliser une économie de près de 50 %. Le changement d'assurance a été réalisé durant la première année du prêt, quelques mois après la signature.

Augmenter ses garanties

De base, les contrats de prêt exigent un niveau de garanti minimum à respecter. Si vous engagez une démarche visant à changer votre assurance, vous devez respecter au minima le niveau de garanti exigé par votre banque. Mais sachez qu'il est également possible de choisir d'augmenter ses garanties, soit en couvrant d'avantage chacun des assurés, et passer d'un niveau de garanti de 50/50 à un niveau 100/100, soit en ajoutant des couvertures, telles que la garantie en cas d'invalidité permanente totale (IPT) ou partielle (IPP), et même avec certains assureurs, en cas d'altération de l'état de santé, avec ou sans condition d'être hospitalisé. Cela permettra d'assurer la protection totale du foyer sur le

long terme, les mensualités du prêt immobilier pouvant représenter une part importante des dépenses quotidiennes, surtout en cas d'accident de la vie.

Vous l'avez compris, si votre projet est de revoir vos assurances de prêt, vous constaterez en comparant les offres des différents assureurs que vous interrogerez, qu'il est possible de réaliser des économies et d'augmenter ses garanties, vous assurant une protection totale de votre foyer.

La renégociation à tout moment de votre contrat, c'est pour bientôt !

Sachez qu'à partir du 1er juin pour les nouveaux contrats, et du 1er septembre pour les contrats actuels, il vous sera même possible de changer votre assurance de prêt à tout moment, quelle que soit la date de signature de votre prêt. Le 3 février 2022, la proposition de loi visant à instaurer ce droit a été votée.

Autre changement significatif de ce texte, la suppression du questionnaire médical pour certains clients qui a été également adoptée, pour les prêts inférieurs à 200 000 euros et dont le terme intervient avant les 60 ans de l'assuré. Enfin, le droit à l'oubli est réduit à 5 ans, favorisant certains emprunteurs qui n'auront plus besoin de déclarer d'anciennes maladies.



Isabelle Sagnes,

Conseillère en gestion de patrimoine du cabinet 2B Patrimoine

La création d'un patrimoine, tant financier qu'immobilier, est un objectif partagé par une majorité de nos concitoyens. Un investissement dans un bien en nue-propriété peut faire partie intégrante d'une stratégie visant à la constitution de votre patrimoine.



LA NUE-PROPRIÉTÉ, CRÉATRICE DE PATRIMOINE

Le démembrement en tant qu'opération patrimoniale : le nue-propriétaire et l'usufruitier

Le démembrement d'une acquisition

immobilière consiste en la division du droit de propriété (pleine-propriété) entre le nu-propriétaire et l'usufruitier :

Le nu-propriétaire est celui qui concrètement, détient son bien sans en

avoir l'usage sur une durée déterminée. L'usufruitier est celui pouvant occuper le bien ou en opérer la location afin de générer des revenus locatifs durant cette période contractualisée dans la convention de démembrement établie

entre les différentes parties. Dès lors que le démembrement prend fin, le nu-propiétaire recouvre les droits constitutifs de la pleine-propiété, sans aucuns frais. Il est donc libre de disposer du bien, d'en réaliser la vente, de l'occuper ou se créer un revenu complémentaire à travers une location meublée (LMNP). Ce revenu peut être additionnel à votre future retraite.

Quels sont les avantages d'une telle stratégie ?

Au-delà du mécanisme de cet investissement, les avantages d'une telle acquisition portent en premier lieu sur le prix du bien, puisque celui-ci bénéficie d'une décote importante. Concrètement, l'investisseur devient propriétaire pour un montant oscillant en moyenne entre 60-70 % de la valeur globale de ce bien. Matériellement, la décote correspond aux loyers que vous auriez perçus sur cette période. La contrepartie de cette décote, comme énoncé précédemment, est la cession temporaire de l'usage du bien. Cette temporalité porte sur une durée de 15 à 20 ans. Elle est conditionnée en grande partie par la localisation géographique du bien qui impacte le prix d'acquisition.

Dans le cas d'un tel investissement, le nu-propiétaire n'a aucune charge de gestion ou d'entretien liées au bien. L'usufruitier en a la charge, faisant référence à l'article 605 & 606 du Code Civil, portant sur les charges d'entretien et de conservation dans un bon état d'usage mais également les réparations plus importantes liées à l'immeuble en lui-même.

Un intérêt indéniable à considérer dans votre stratégie est celui de l'absence de fiscalité tant BONA au niveau de l'impôt sur le revenu que sur l'impôt sur la fortune immobilière (IFI). En effet votre bien ne rentrant pas dans l'évaluation de ce dernier. On notera également l'absence de taxe foncière, étant à la charge de l'usufruitier.

Une notion importante que l'on

envisage tous lors d'une acquisition immobilière est la plus-value qui pourrait être réalisée au terme. Dans le cas de cet investissement, le calcul de la plus-value aura pour base, la valeur de pleine-propiété du bien, signifiant une fiscalité allégée voir absente.

Pour exemple, Achat d'une nue-propiété de 180.000 € évaluée en pleine propriété à 300.000 € (décote de 40 %), En supposant une revente du bien au terme du démembrement pour 320.000 €

La fiscalité liée à la plus-value sera calculée sur le différentiel entre le prix de la pleine propriété et celui de la revente, soit 20.000 €

Transmettre, une préoccupation quotidienne

La réflexion et l'anticipation d'une transmission de votre patrimoine est étroitement liée à la création de celui-ci. En découlera, l'établissement de cette stratégie globale répondant à vos objectifs et ce, à toutes échéances. La donation et la succession sont la définition même de cette notion. Les droits liés à la transmission seront assis sur la valeur de la nue-propiété du bien et calculés en fonction de l'Article 669 II du CGI. Il est dans votre intérêt d'opérer la donation du bien le plus tôt possible, bénéficiant ainsi d'un contexte fiscal avantageux.

Investir avec sérénité

Il est indéniable que cet investissement

présente des avantages patrimoniaux mais au-delà de la théorie, la zone géographique d'investissement est l'élément décisif à la réussite de votre opération.

Cette variable géographique va conditionner le prix d'acquisition de nue-propiété ainsi que la valeur de pleine-propiété mais également les perspectives de votre bien à terme, par exemple, la proximité avec les commerces, transports et toutes commodités, qualité de construction, ...

Cela permet d'établir des prévisions en termes de loyers futurs, d'éventuelle plus-value, d'avoir une comparaison précise avec les prix actuels de marché et de définir ainsi votre stratégie d'investissement en sélectionnant un bien qui répond à votre cahier des charges.

Votre attention doit également se porter sur la qualité du promoteur, à noter une attention particulière à la qualité du bailleur qui opérera l'exploitation du bien durant la période du démembrement.

La nue-propiété est l'investissement qui répond à vos objectifs patrimoniaux : un allègement de la fiscalité tout en créant un patrimoine immobilier qui vous bénéficiera à terme mais aussi à vos enfants.

Un investissement en nue-propiété peut être complémentaire à votre patrimoine existant ou à l'origine de votre patrimoine en devenir.

C'est le vecteur patrimonial par excellence !



Julien BONACA,

Conseil en gestion de patrimoine du Groupe Patrimmofi

Fort d'expériences de nombreuses années dans le domaine de la finance et de l'immobilier, Julien Bonaca au sein du Groupe Patrimmofi, apporte son expertise et offre un accompagnement global qui s'avère déterminant pour ses clients.

Une SCPI possédant tout ou partie de ses actifs à l'étranger peut bénéficier de perspectives de croissance d'autres marchés et ainsi saisir de nouvelles opportunités d'acquisition. La diversité sera plus grande avec une profondeur de marché plus importante.



QUELS SONT LES AVANTAGES DE SOUSCRIRE UNE SCPI DISTRIBUANT DES REVENUS PROVENANT DE L'ÉTRANGER?

En effet, les SCPI qui achètent des biens immobiliers hors de France sont de plus en plus nombreuses sur le marché. Un investisseur souhaitant diversifier son patrimoine peut alors tout à fait opter pour cette solution clef en mains et éviter ainsi les soucis d'une gestion locative hors des frontières.

Une diversification typologique et géographique

Tout comme une SCPI investissant sur le territoire français, l'épargne immobilière à l'étranger s'établit sur toutes les typologies de biens : bureaux, murs de commerces, hôtellerie, loisirs, logistique, entrepôts, immobilier de santé, etc.

Se tourner vers des SCPI étrangères permet d'avoir accès à de nouvelles opportunités immobilières sur de nombreux pays et marchés différents.

Cela permet également de bénéficier du dynamisme économique et des prix à l'achat parfois plus avantageux d'autres pays.

Cet ensemble de diversification amène à une mutualisation du risque (par zone géographique, typologie et granularité du portefeuille).

Une fiscalité attractive

Lorsque vous détenez les parts de SCPI en direct en pleine propriété, les revenus perçus sur votre compte sont considérés comme des revenus fonciers. Ceux-ci, lorsqu'ils proviennent de l'étranger, ont une fiscalité avantageuse grâce à l'absence des prélèvements sociaux et aux conventions fiscales internationales.

- Les revenus de sources étrangères sont exonérés des 17,2% de prélèvements sociaux (CSG-CRDS)

- Grâce aux conventions fiscales internationales, le patrimoine immobilier de la SCPI est soumis à la fiscalité du pays dans lequel il se trouve, et non à celui du lieu de résidence du souscripteur.
- La SCPI acquitte l'imposition locale à la source, il n'y a pas de double imposition.

Sauf exception, les loyers encaissés sur les biens à l'étranger ont déjà été fiscalisés dans tous les pays où se trouvent les biens immobiliers, l'impôt étant payé à la source par la SCPI. Toutefois, la SCPI étant un produit transparent fiscalement, vous devez déclarer ces revenus fonciers étrangers à l'administration fiscale française. Les conventions fiscales entre la France et les pays concernés permettent d'atténuer, voire d'annuler la double

imposition de ces revenus en France à l'aide de deux mécanismes :

Crédit d'impôt

- Dans un premier temps, les revenus fonciers provenant des pays comme l'Espagne ou encore l'Allemagne par exemple sont pris en compte dans le calcul de l'impôt en France.
- Dans un second temps, cet impôt français calculé est annulé grâce à l'octroi d'un crédit d'impôt sur revenus étrangers.

Taux effectif

- Les revenus fonciers provenant de Belgique ou des Pays-Bas par exemple, eux, ne sont pas pris en compte dans le calcul de l'impôt en France. Ils sont donc exonérés d'impôt français.
- Ils sont cependant pris en compte afin de déterminer le taux moyen d'imposition (TMI) du foyer fiscal. Toutefois, l'aspect fiscal, même s'il a un impact positif, ne doit pas être l'objectif premier de votre investissement et ne doit pas masquer la qualité globale du produit souscrit.

Comment bien les choisir ?

Vous pouvez vous appuyer sur différents piliers afin de sélectionner au mieux votre investissement. Votre conseiller en investissement est là pour vous aider dans ce choix en fonction de vos objectifs et de votre profil de risque.

- Une présence locale des équipes dans différents pays peut être un atout certain afin d'avoir un accès plus agile au marché.
- L'intégration d'une démarche responsable à travers l'acquisition et la gestion des biens.
- Un track record de la société de gestion solide ainsi qu'une expérience maîtrisée dans les métiers de l'investissement et de la gestion locative sont des critères de sélection forts.

Vous avez également la possibilité de vous renseigner sur le profil des biens immobiliers acquis et sur leur gestion sur le long terme :

- S'agit-il d'immeubles générant un flux locatif pérenne ? Les locataires sont-ils solides ?

- Les biens immobiliers disposent-ils de bonnes qualités intrinsèques (architecture, conception, etc.) ?
- Quel est le niveau des loyers facturés par rapport au marché ? Immeuble avec un potentiel de hausse de loyers au moment des échéances de baux ?
- Gestion dynamique des immeubles ?

Enfin, les SCPI distribuant majoritairement des revenus hors de France n'investissent pas toutes de la même manière sur les différents marchés étrangers :

- Un pays en particulier, Espace économique européen, Europe, Monde.
- Grandes métropoles dynamiques, plus petites villes proches des grands axes, etc.
- Toutes les typologies de biens ou un marché plus ciblé.

Selon la composition de votre patrimoine existant ainsi que de votre appétence au risque vous orienterez vos choix différemment sur la sélection de SCPI. Vous pouvez vous orienter par exemple sur une SCPI très diversifiée en termes de pays et de typologie de biens pour une pondération plus importante puis soupoudrer cela de SCPI plus spécialisées sur une typologie de bien en particulier (commerces de bouche) ou un seul pays (Allemagne uniquement par exemple). L'essentiel est de sélectionner une SCPI qui va pouvoir proposer des biens immobiliers sur un marché offrant de la profondeur ainsi que de la liquidité. L'ensemble des biens composant le patrimoine de la SCPI sera ainsi construit à partir d'opportunités d'investissement et de mutualisation des risques.

Comment y souscrire ?

- En direct en pleine propriété afin de bénéficier des revenus

complémentaires tout de suite avec une fiscalité avantageuse.

En démembrement temporaire ou viager.

- À crédit, afin de se constituer un patrimoine grâce à l'effet de levier.
- En assurance-vie afin de bénéficier de tous les bénéfices liés à la transmission du capital qui est traité hors succession. La détention à travers un contrat d'assurance-vie apporte également une liquidité assurée sur votre investissement ainsi que des conditions fiscales avantageuses après huit ans de détention du contrat.

L'investissement sur de l'épargne immobilière n'est pas garanti et est lié aux fluctuations des marchés immobiliers. C'est pour cela qu'une maîtrise importante des différents marchés locaux ainsi qu'une forte diversification sont des critères indispensables.

Christian Cacciuttolo,

Président de l'UNEP (L'union Nationale d'Epargne et de Prévoyance)

Après avoir été l'un des associés historiques de Sofidy, société de gestion de SCPI, de 1987 à 2018. Christian Cacciuttolo crée en 2000 l'UNEP (Union Nationale de l'Epargne et de Prévoyance), une plate-forme d'assurance vie qui propose à ses partenaires des solutions d'épargne et de prévoyance innovantes pour optimiser la gestion de leur patrimoine. Les contrats de l'UNEP intègrent toutes les classes d'actifs (assurance vie, retraite, prévoyance ainsi que des fonds immobiliers de référence (Immorente, Efimmo...). Le contrat phare de l'UNEP « Multisélection Plus » compte plus d'une dizaine de SCPI à des conditions d'accès privilégiées. L'essentiel des contrats d'assurance vie de l'UNEP sont des contrats associatifs permettant de parler d'une seule voix aux assureurs. Depuis 2012, Christian Cacciuttolo est également vice-président du GRAP (Groupement d'assurés : 260.000 adhérents)





QUELLE EST LA PRISE EN COMPTE DES ENFANTS dans le calcul de la retraite des salariés ?

Enfants nés avant 2010

Vous avez eu, adopté ou élevé des enfants, ils vous donnent des droits pour votre retraite de base et complémentaire.

Les régimes de base accordent des majorations de trimestres qui viennent compléter votre durée d'assurance. Les mères bénéficient de 8 trimestres par enfant né avant 2010 (soit 2 ans) pour le régime de base des salariés du secteur privé et du secteur public (Assurance retraite), des salariés agricoles (MSA).

Ces 8 trimestres par enfant sont attribués automatiquement et d'office à la mère biologique ou adoptive et

sans limitation du nombre d'enfants.

Par exemple, une mère ayant eu 2 enfants a droit à 16 trimestres supplémentaires, soit l'équivalent de 4 ans. Ces trimestres permettent, par exemple, d'obtenir le taux plein plus rapidement.

Ces règles ont été modifiées en 2010, car elles étaient discriminantes pour les pères. Ainsi pour les enfants nés après 2010, la mère conserve 4 trimestres au titre de la maternité, les 4 autres trimestres (appelés trimestres d'adoption ou éducation) peuvent être partagés entre les parents sur demande expresse du père (à faire entre les 4 ans et 4 ans et 6 mois de l'enfant).

Si vous avez pris un congé parental, le parent qui a pris le congé a droit à une majoration de durée d'assurance égale à la durée effective du congé dans la limite de 12 trimestres (3 ans). Attention, cette majoration n'est pas cumulable avec la majoration de 8 trimestres pour enfant.

Les parents d'un enfant handicapé peuvent également bénéficier, sous conditions, d'une majoration de 8 trimestres au maximum. Elle se cumule avec la majoration pour enfant ou pour congé parental.

De plus, si vous avez élevé au moins 3 enfants (pendant au moins 9 ans avant

les 16 ans de l'enfant), votre pension de base (Assurance retraite, MSA) est également majorée. Les pères et les mères bénéficient de 10% de pension supplémentaire à partir du 3e enfant, quel que soit le nombre d'enfants pour l'assurance retraite.

Les régimes complémentaires allouent aussi des majorations de points aux mères comme aux pères, qui ont élevé des enfants pendant au moins 9 ans avant leur 16e anniversaire. Les salariés du privé et de l'agricole affiliés à l'Agirc Arrco bénéficient d'une majoration de points d'environ 10% à partir de 3 enfants et plus ou bien d'une majoration de 5% par enfant à charge (jusqu'aux 25 ans de l'enfant maximum). Ces deux majorations n'étant pas cumulatives, la plus avantageuse est attribuée.

Les salariés du public affiliés à l'Ircantec voient leur pension complémentaire majorée de 10 % à partir de 3 enfants, puis 5% par enfant supplémentaire jusqu'à 30% maximum pour 7 enfants. L'Ircantec accorde aussi, sous conditions, des bonifications pour les parents ayant cessé leur activité professionnelle pendant au moins 12 mois consécutifs pour élever leur enfant. La bonification est proportionnelle à la durée de la cessation d'activité.

Enfants nés après 2010

Les régimes de base accordent des majorations de trimestres qui viennent compléter votre durée d'assurance. Pour les enfants nés ou adoptés après le 1er janvier 2010 donnent droit à une majoration de 8 trimestres pour le régime de base des salariés du secteur privé et du secteur public (Assurance retraite), des salariés agricoles (MSA). La mère bénéficie de 4 trimestres au titre de la maternité. Les 4 autres trimestres (appelés trimestres d'adoption ou éducation) peuvent être partagés entre les parents sur demande expresse du père (à faire entre les 4 ans et 4 ans et 6 mois de l'enfant).

Pour les enfants nés ou adoptés avant 2010, les 8 trimestres (soit 2 ans) étaient accordés uniquement à la

mère. Par exemple, une mère ayant eu 2 enfants a droit à 16 trimestres supplémentaires, soit l'équivalent de 4 ans. Ces trimestres permettent, par exemple, d'obtenir le taux plein plus rapidement.

Si vous avez pris un congé parental, le parent qui a pris le congé a droit à une majoration de durée d'assurance égale à la durée effective du congé dans la limite de 12 trimestres (3 ans). Attention, cette majoration n'est pas cumuleable avec la majoration de 8 trimestres pour enfant.

Les parents d'un enfant handicapé peuvent bénéficier, sous conditions, aussi d'une majoration de 8 trimestres au maximum. Elle se cumule avec la majoration pour enfant ou pour congé parental.

En plus, si vous avez élevé au moins 3 enfants (pendant au moins 9 ans avant les 16 ans de l'enfant), votre pension de base (Assurance retraite, MSA) est également majorée. Les pères et les mères bénéficient de 10% de pension supplémentaire à partir du 3e enfant, quel que soit le nombre d'enfants pour l'assurance retraite.

Les régimes complémentaires allouent aussi des majorations de points aux mères comme aux pères, qui ont élevé des enfants pendant au moins 9 ans avant leur 16e anniversaire. Les salariés du privé et de l'agricole affiliés à l'Agirc - Arrco bénéficient d'une majoration de points d'environ 10% à partir de 3 enfants et plus ou bien d'une majoration de 5% par enfant à charge (jusqu'au 25 ans de l'enfant maximum). Ces deux majorations n'étant pas cumulatives, la plus avantageuse est attribuée.

Les salariés du public affiliés à l'Ircantec voient leur pension complémentaire majorée de 10 % à partir de 3 enfants, puis 5% par enfant supplémentaire jusqu'à 30% maximum pour 7 enfants. L'Ircantec accorde aussi, sous conditions, des bonifications pour les parents ayant cessé leur activité professionnelle pendant au moins 12 mois consécutifs

pour élever leur enfant. La bonification est proportionnelle à la durée de la cessation d'activité.

À noter : Les règles concernant les trimestres pour enfants sont très différentes dans les régimes des fonctionnaires (SRE et CNRACL).



Valérie Batigne,

Dirigeante et fondatrice de la plateforme retraite Sapiendo Diplômée d'HEC et de l'École du Barreau, titulaire d'un master de fiscalité, Valérie Batigne a d'abord travaillé dans un grand cabinet d'avocats puis a entamé une carrière bancaire devenant managing director dans 2 grands groupes internationaux. Elle y a acquis une profonde connaissance de la finance, de la fiscalité et de la réglementation financière.

Elle fonde Sapiendo en 2015, avec l'ambition de transformer l'approche de la retraite en France. [Sapiendo-Retraite.fr](https://www.sapiendo-retraite.fr) est une plateforme digitale très innovante qui propose des services retraite personnalisés et démocratise ainsi l'accès au conseil retraite. Sapiendo représente une réelle rupture technologique de l'accompagnement retraite, de la vérification de carrière à l'optimisation des droits à la retraite pour aider chacun à gagner plus et/ou partir plus tôt.

Dans le cadre d'une approche globale, Sapiendo propose également des services en matière d'épargne retraite et de fiscalité. Son objectif est de rendre accessible au plus grand nombre les réponses aux questions que tout le monde se pose au sujet de la retraite car « savoir, c'est déjà agir ».



Le capital-investissement, aussi appelé « private equity », permet d'accéder à un univers d'entreprises bien plus varié que celui des sociétés cotées en bourse... et surtout plus en devenir.

QUEL EST L'INTÉRÊT DE PARTICIPER AU DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISES INNOVANTES DANS LE SECTEUR DU VIN ?

La performance du capital-investissement est bien confirmée par l'étude de France Invest publiée mi-juin 2021. Son retour en 2020 sur une période de 10 ou 15 ans dépasse les autres actifs étudiés y compris celui de l'immobilier, la bourse et les hedge funds. Cette surperformance est liée aux caractéristiques du non coté : la valorisation des sociétés suite à leur développement rapide et la faible volatilité de la classe d'actifs avec une durée d'investissement de 5 à 6 ans en moyenne. Cependant, il faut aussi prendre conscience qu'une diversification est indispensable car les risques sont très élevés avec une non-

liquidité des titres et une perte totale du capital possibles.

Pour y investir, plusieurs manières se présentent sur le marché : acheter les actions en direct ou via des fonds d'investissement spécialisés ; et évidemment tous les secteurs, toutes les innovations, tous les modèles, toutes les zones géographiques sont concernés.

Le terrain de jeu est infini, on donne du sens à son investissement en donnant la chance à de jeunes entrepreneurs de créer le monde de demain mais aux vues des risques, je recommande d'investir dans des secteurs qui nous passionnent.

Pour les investisseurs qui sont aussi amateurs de grands crus, je suis convaincu que le private equity dans ce secteur est une idée intéressante pour plusieurs raisons.

Raison 1 : Le vin est un actif durable et porteur du sens

Investir dans les Grands Crus sur le moyen/long terme, c'est investir dans un actif durable. Il y a 8 000 ans, l'Homme consommait du vin. Aujourd'hui, l'Homme consomme du vin et dans 8 000 ans ce sera toujours le cas. Cet actif nous donne aussi du sens car les vins sont un produit que l'on voit, que l'on vit, que l'on découvre, que l'on goûte avec d'autres ; il nous

apporte une expérience magnifique en nous immergeant dans les châteaux et en rencontrant les vignerons. Le vin rassemble et passionne !

Le secteur du vin est sans aucun doute la fierté de notre nation, de notre image à l'international. Il constitue aussi une grande importance dans l'économie française ; le vin (+5,5 Mrd€) est l'un des produits pour lequel la balance est la plus fortement bénéficiaire, dans le top 3 derrière l'aviation et les médicaments et vaccins en 2020.

Raison 2 : La liquidité et la performance vont se renforcer avec l'intérêt de fonds VC (venture capital) français

Le premier closing d'un nouveau fonds VitiRev Innovation a été réalisé au début de cette année, avec le soutien financier des investisseurs institutionnels, des industriels et des producteurs de vin engagés. Ce fonds a pour but de financer une quinzaine de sociétés en France et en Europe qui proposent des solutions pour une production durable et d'accompagner son adaptation au changement climatique. Je félicite toutes les parties prenantes concernées dans ce projet d'avenir. Étant oublié par les fonds VC pendant toutes ces années, le domaine du vin commence à dévoiler son grand potentiel pour les investisseurs et réussir à les séduire.

Avec toutes ces annonces de mega levées dans les French Tech, les prochaines licornes seront-elles dans quelques années au sein de la WineTech ? ! Le marché est global, immense (500 Mds annuel) et a besoin de renouveau. Donc oui, j'y crois ; l'avenir de capital-investissement dans la filière du vin s'annonce prometteur et la liquidité et la performance vont sûrement se renforcer. À vous d'investir le plus tôt possible dans ces pépites.

Raison 3 : Il existe des solutions de private equity qui apportent des formes de sécurité et de liquidité

Dans le private equity, les solutions

existent pour répondre au besoin de la sécurité avec des liquidités en liquide (€) et/ou en liquide (bouteilles).

Les groupements fonciers viticoles (GFV) ou le crowdfunding dédiés au vin, par exemple, permettent de faire participer des investisseurs à l'achat d'un domaine viticole ou à un projet d'un viticulteur. Il existe aussi un modèle de négoce « distributeur » qui achète du vin en primeur avec les montants de souscription et le commercialise auprès des consommateurs finaux du monde entier lorsqu'il est proche de son apogée de consommation. Après 8 ans, la société est liquidée ; les actionnaires récupèrent le boni de liquidation. S'il reste des stocks de bouteilles de vin à l'ouverture de la période de liquidation, les actionnaires auront aussi la possibilité d'être remboursés en partie en bouteilles.

Raison 4 : Bénéficiaire du soutien de l'État sous la forme d'une réduction d'impôt

Afin de soutenir la reprise économique, les députés ont adopté la prolongation du taux de 25% (contre 18% habituellement) pour le dispositif IR-PME, « à favoriser et à inciter l'investissement productif pour l'ensemble des Français qui ont épargné pendant la crise », avait précisé un des députés. Avec le même but de réorienter l'épargne des ménages vers les PME, les investisseurs peuvent choisir de placer leur investissement dans le cadre du PEA ou PEA PME. Enfin, pour les chefs d'entreprise qui viennent de céder leur société, certains investissements peuvent être éligibles au remploi d'apport-cession (150-0 B ter du CGI). Tous les avantages fiscaux sont évidemment une excellente opportunité pour les investisseurs intéressés dans le private equity de PME.

Raison 5 : Soutenir une raison d'être

En répondant à la recherche de sens des investisseurs, la loi Pacte donne une possibilité de définir une « raison d'être » d'entreprise. L'investissement est désormais au-delà de la poursuite de pure performance. Elle est

aussi une façon d'affirmer votre valeur importante sur par exemple l'environnement, l'économie ou les conditions de travail. Pour construire un meilleur avenir ensemble, le choix de l'entreprise doit être aligné avec vos valeurs.

Je suis convaincu que le monde du vin de demain sera à la fois tactile, digital et technologique. Que l'on soit le consommateur final, un maillon de la chaîne de valeur du vin, un investisseur, son conseiller en gestion de patrimoine, et bien évidemment le producteur, chacun contribue à son écosystème. Tous ceux qui se battent pour construire le Vin de façon valorisante, durable et émotionnelle, ont du sens à mes yeux. Personnellement, j'investis et continuerai de faire du private equity dans les start-ups du secteur du vin qui répondront à cette raison d'être.



Thomas Hébrard, ,

CEO de U'Wine

Né dans les vignes et héritier d'une longue tradition viticole depuis 1832, Thomas Hébrard étudie à l'ESTACA, SUPAERO et HEC. C'est en 2010, qu'il crée U'WINE, société française de négoce en vins et obtient en 2014 l'enregistrement AMF pour son offre MANDAT U'WINE. Il conçoit, gère et optimise la cave des particuliers du monde entier en leur donnant accès aux 1 % des meilleurs vins des plus beaux terroirs. Il lance l'offre U'WINE GRANDS CRUS, visée par l'AMF en 2019 à destination des professionnels du patrimoine. Cette offre est éligible au dispositif du remploi apport-cession, particulièrement intéressante pour les chefs d'entreprise.

PATRIMOINE

LA BONNE STRATÉGIE

LES CLÉS POUR ÉQUILIBRER SES INVESTISSEMENTS

Les réponses sont multiples et dépendent de la stratégie mise en place selon son profil et sa situation. L'essentiel est de réussir à trouver l'équilibre entre les différentes solutions.

LES CLÉS POUR ÉQUILIBRER SES INVESTISSEMENTS



Situation de famille, âge bien sûr, objectifs à moyen comme à long terme, fiscalité, propension à la prise de risque, intérêt pour tel ou tel type de patrimoine... On le sait, les paramètres qui vont déterminer l'investissement sont multiples. Il faut donc garder en mémoire qu'un patrimoine financier équilibré est d'abord et avant tout diversifié, notamment entre des actifs immobiliers et mobiliers. On comprendra aisément qu'il s'agit d'abord de limiter les risques de perte. D'ailleurs, les professionnels conseillent généralement de répartir ses investissements, par exemple à 60 % dans l'immobilier et à 40 % dans les actifs financiers. Ce conseil est d'ailleurs suivi par l'immense majorité des foyers français qui détiennent un patrimoine privé : deux tiers d'entre eux possèdent à la fois des actifs financiers et des biens immobiliers. Près du tiers restant détient uniquement des actifs financiers et environ 4 % des foyers français ne disposent que d'un patrimoine immobilier.

LA BONNE STRATÉGIE

Quels sont vos objectifs ?

La base, d'abord : un placement financier doit toujours répondre à l'objectif qui aura été défini au préalable par l'investisseur. Objectif défini selon ses besoins et son profil de risque. De même, le délai qui sera dévolu à l'investissement ou à l'immobilisation sera précisément envisagé, d'autant que ce délai peut parfois conditionner un traitement fiscal favorable. Ainsi, les placements peuvent être destinés à :

- permettre de recevoir des revenus réguliers afin de compléter des salaires et des revenus d'activité ;
- recevoir ultérieurement des revenus pour, par exemple, percevoir un complément de retraite, couvrir les frais entraînés par une dépendance ou un éventuel problème de santé...
- capitaliser pour, à terme, constituer un capital pouvant servir d'apport pour un achat immobilier ou encore être transmis par anticipation à ses enfants. Ce capital peut également être utilisé pour financer des études ou une acquisition importante, aider ses enfants devenus adultes à s'installer, préparer sa succession...

Et pour les professions libérales ?

Le professionnel libéral désireux de bâtir un patrimoine équilibré va composer avec une spécificité liée à son statut car il dispose de deux patrimoines distincts : un patrimoine à titre privé et un autre, professionnel. Ses actifs personnels peuvent être constitués par sa résidence principale et un contrat d'assurance-vie alors que ses actifs professionnels sont constitués de ses locaux, de sa clientèle... Selon son mode d'exercice, le professionnel libéral va pouvoir déterminer sa stratégie patrimoniale. Il peut exercer directement à son compte ou par l'intermédiaire d'une société d'exercice libéral à responsabilité limitée (SELARL). Le fait d'être associé de SELARL va lui permettre

de bien faire la distinction entre son patrimoine professionnel et son patrimoine privé. Cela lui permettra de se protéger en cas d'éventuelles difficultés financières dues à son activité professionnelle. La SELARL va aussi lui permettre de répartir équitablement rémunération et distribution de dividendes. Cette structure a aussi l'avantage de faciliter l'association avec d'autres professionnels. Ce qui peut permettre de mettre en place une session progressive du cabinet. De plus, le professionnel libéral a la possibilité d'investir dans sa propre société et, ainsi, de bénéficier d'avantages fiscaux comme une réduction d'impôt sur le revenu au titre de la souscription au capital de la SELARL.

Comment faire évoluer votre patrimoine ?

S'il est une donnée essentielle pour déterminer la répartition de son patrimoine, c'est bien celle de l'âge. En effet, et même si les projets et les moyens financiers peuvent varier selon les profils, les placements à privilégier et les décisions d'investissements évoluent selon les étapes de la vie, personnelle comme professionnelle. On comprend mieux pourquoi une – ou plusieurs – stratégie d'investissement efficace s'appuie sur quelques piliers indispensables :

- Au tout début de sa vie professionnelle, on préfère généralement s'endetter afin d'acheter sa résidence principale. En raison des prix de l'immobilier, il va de soi que la constitution de cet apport peut prendre plusieurs années. Ainsi, l'ouverture d'un PEL (Plan épargne logement) peut-elle constituer une première étape. Il est toutefois important de commencer à se constituer une épargne de précaution liquide et sécurisée (livret A, LDD, super livrets...) afin de pouvoir faire face aux aléas de la vie. En cas d'augmentation de revenus, il sera possible d'envisager un investissement à court terme tel un Plan d'épargne en actions (PEA), potentiel générateur de profits rapides ;
- au milieu de sa carrière, quand les revenus perçus sont les plus élevés... mais aussi quand les charges sont les plus lourdes (remboursement de l'emprunt immobilier, du crédit auto, frais liés à l'éducation des enfants...) mais où il faut penser aux financements des études des enfants mais aussi à sa retraite. Pour ce faire, diversifier ses placements dans des valeurs mobilières (SICAV, FCP) pouvant être placées dans un PEA ou un contrat d'assurance-vie multisupports (pour dynamiser le rendement) est une bonne idée. Ne pas oublier que l'épargne salariale est également une piste à creuser tout comme des fonds à horizon dont l'allocation est désensibilisée au fur et à mesure que l'on se rapproche de la retraite ;
- alors que le parcours professionnel touche à sa fin, on peut opter pour des investissements à long terme comme des investissements immobiliers qui vont permettre de bénéficier de revenus locatifs pour compléter sa retraite.

LES CLÉS POUR ÉQUILIBRER SES INVESTISSEMENTS



Déterminer les durées d'investissement

Plusieurs durées d'investissement sont généralement possibles selon la stratégie qu'aura déterminée l'investisseur et du niveau de risque qui aura été déterminé.

- Si vous avez un ou des projets d'investissement à court terme – moins de trois ans –, vous pouvez privilégier des supports obligataires ou monétaires. Une telle option va vous permettre de rémunérer des liquidités sur une courte période tout en restant capable de faire face à un besoin de trésorerie ou encore à un imprévu. Ce choix a l'avantage de limiter l'exposition aux aléas du marché.
- Si vous avez un ou des projets d'investissement à moyen terme, il vous est conseillé d'investir pendant trois ou cinq ans. C'est la durée idéale pour un investisseur qui accepte de prendre un risque intermédiaire, ce qui lui permettra de

profiter d'opportunités à moyen terme. Choisir cette stratégie est parfaitement adapté à un patrimoine réparti entre des produits obligataires et des actions.

- Si vous avez un ou des projets d'investissements à long terme, il vous est recommandé d'investir pour une durée supérieure à cinq ans, voire dix ans. Cette stratégie est adaptée pour un investissement privilégiant les actions. En effet, une valorisation élevée d'un portefeuille d'actions est un objectif à long terme qui correspond à un profil dynamique ou offensif désirant réaliser un maximum de plus-values, jusqu'à parfois s'engager sur des supports très exposés aux risques du marché.
- Quel que soit l'investisseur que vous êtes, votre placement devra être déterminé selon votre âge et vos objectifs patrimoniaux : préparer votre retraite, assurer l'avenir d'un enfant handicapé...

LA BONNE STRATÉGIE

Quel est votre profil d'investisseur?

Avant de définir sa stratégie, il est nécessaire de connaître son profil d'investisseur. L'objectif est, bien sûr, de réunir toutes les informations utiles à l'évaluation du risque que vous allez être en mesure d'accepter.

En matière financière, on le sait, le risque est fortement lié au rendement : les produits les plus rentables sont le plus souvent ceux qui sont les moins sécurisés. Une fois mesuré votre risque, il sera plus facile de déterminer les produits – plus ou moins adaptés à votre situation – qui pourront potentiellement vous intéresser.

En général, les professionnels établissent trois profils d'investisseurs :

- L'investisseur prudent ou conservateur qui désire prendre le moins de risques possible. Pour lui, il est primordial d'assurer la sécurité

de ses placements et de préserver son capital. Il va donc choisir des produits pérennes dans la durée, et ce, même si ces derniers proposent un rendement faible ;

- L'investisseur équilibré, lui, assume une part de risque maîtrisé et veut bénéficier du dynamisme potentiel des marchés financiers sans toutefois que son capital ne soit menacé. Cet investisseur, qui recherche des produits rentables sur une période de deux à cinq ans, accepte les moins-values si elles ne durent pas dans le temps et deviennent des plus-values à moyen et à long termes ;

- L'investisseur dynamique est prêt à prendre des risques élevés sur les marchés d'actions afin de pouvoir bénéficier de leur potentiel dynamisme. cet investisseur recherche des placements à plus court terme, soit à horizon trois ans maximum.

LES CLÉS POUR ÉQUILIBRER SES INVESTISSEMENTS

Quel type d'investisseur êtes-vous ?

Quand envisagez-vous d'utiliser les sommes investies ?

- ☐ A. Dans moins de 3 ans.
- ☐ B. D'ici 3 à 5 ans.
- ☐ C. D'ici 6 à 10 ans.
- ☐ D. Dans plus de 10 ans.

Ne pas perdre l'argent économisé, c'est...

- ☐ A. **Essentiel** : vous n'accepteriez pas de perdre votre argent.
- ☐ B. **Important** : vous le supporteriez, mais ce serait difficile.
- ☐ C. **Plus ou moins important** : vous estimez que vos placements reprendront une courbe ascendante et vous offriront le rendement prévu à long terme.
- ☐ D. **Peu important** : vous savez qu'une telle éventualité peut arriver, et cela ne changerait rien à votre vie. À long terme, vous estimez pouvoir en sortir gagnant.

Connaissez-vous les divers types de placements ?

- ☐ A. Absolument pas, hormis le livret A et l'assurance-vie.
- ☐ B. Un peu, vous savez ce qu'est un super-livret, un contrat multisupports ou une Sicav.
- ☐ C. Assez bien, vous connaissez les types de placements dans lesquels vous investissez.
- ☐ D. Très bien, vous avez lu tous les numéros de C'est votre argent.

Dans quels types de placements avez-vous déjà investi ?

- ☐ A. Je n'ai jamais investi ; ce sera une grande première !
- ☐ B. Seulement dans des placements dont le capital était garanti.
- ☐ C. Dans un portefeuille diversifié, en majorité des contrats d'assurance-vie.
- ☐ D. Presque exclusivement ou seulement dans des placements non garantis.

Quel placement vous intéresserait le plus ?

- ☐ A. Un placement garanti rapportant de 0 à 3 % à la fin de l'année.
- ☐ B. Un placement qui génère au pire une perte de 5 % et au mieux un gain de 10 %.
- ☐ C. Un placement qui génère au pire une perte de 10 % et au mieux un gain de 20 %.
- ☐ D. Un placement qui génère au pire une perte de 15 % et au mieux un gain de 30 %.

Quel est votre revenu annuel avant impôts ?

- ☐ A. Moins de 30 000 €.
- ☐ B. De 30 000 à 50 000 €.
- ☐ C. De 50 000 à 100 000 €.
- ☐ D. Plus de 100 000 €.

Vous comptez placer :

- ☐ A. Moins de 25 000 €.
- ☐ B. De 25 000 à 50 000 €.
- ☐ C. De 50 000 à 100 000 €.
- ☐ D. Plus de 100 000 €.

Résultats

Vous avez un maximum de :

- ☐ A —————> Prudent
- ☐ B —————> Modéré
- ☐ C —————> Entreprenant
- ☐ D —————> Audacieux

Vous êtes un investisseur :

D'abord, déterminer son profil

La majorité des établissements financiers proposent aux clients désireux d'investir de remplir un formulaire, un questionnaire ou un simulateur afin de réunir toutes les informations nécessaires à l'établissement de leurs profils d'investisseurs, de leurs besoins et de leurs objectifs. Autant d'outils qui seront fort utiles à votre conseiller pour vous proposer les produits les plus adaptés à vos besoins.

L'établissement de votre profil de risque va lui permettre de déterminer le produit financier le plus adapté à vos objectifs et à vos besoins, mais aussi de la durée de l'investissement.

Pour ce faire, l'investisseur va répondre à un certain nombre de questions sur son âge, son statut matrimonial, la composition de son patrimoine, son niveau d'expertise en matière financière, l'importance du critère de la liquidité de son placement, son endettement, sa réaction face à une perte boursière, ou encore son horizon de détention et le rendement attendu...

Ensuite, diversifier son patrimoine financier

En matière de placements comme dans beaucoup d'autres domaines, il est important de diversifier. Appliquer cette règle de bon sens permet de se prémunir contre une éventuelle baisse importante d'un de ses actifs, les bonnes performances permettant alors de compenser les moins bonnes.

Afin de réussir cette diversification, il est évidemment nécessaire de prendre en considération tous les éléments : horizon de placement (court, à moyen ou à long terme), degré d'aversion au risque, objectifs financiers et familiaux pour les années à venir,

environnement économique et fiscal. Selon les informations recueillies, l'investisseur sera alors en mesure d'arbitrer entre différentes classes d'actifs avec une faible voire une absence totale de connexion entre elles.

Bien sûr, les possibilités de panacher seront d'autant plus grandes si le niveau du capital à investir est important. Il faut toutefois se rappeler que la diversification passe d'abord par la constitution d'une épargne de précaution de court terme, laquelle sera sécurisée et disponible à tout moment. Ce qui, de facto, permettra de remédier aux besoins récurrents ou ponctuels de sortie d'argent. C'est notamment ce que proposent les livrets d'épargne réglementée et non fiscalisée comme le sont le livret A, le livret de développement durable, les livrets bancaires non réglementés et fiscalisés, mais également le fonds en euros d'un contrat d'assurance-vie qui assure un rendement avec un fonds d'épargne relativement disponible.

Comme la finalité est de faire fructifier son patrimoine, il est utile de consacrer une partie de son patrimoine à des produits plus rémunérateurs. Pour atteindre cet objectif, il est d'abord nécessaire d'accepter de placer son argent à un horizon plus ou moins long afin de pouvoir bénéficier de l'effet temps et des hausses de marché.

Ensuite, il faut accepter de prendre plus de risque car ces placements n'offrent pas de garantie. L'idée est de se tourner vers des valeurs immobilières (actions, obligations, Sicav, fonds communs de placement) dans lesquelles un investissement est possible par l'intermédiaire d'un compte titres ou d'un PEA. Les contrats d'assurance-vie multisupports peuvent aussi être intéressants puisqu'ils mêlent fonds en euros et unités de compte pour dynamiser le rendement.

Enfin, pour dynamiser son patrimoine en vue d'un complément de retraite, le mieux est d'anticiper au maximum. En effet, plus l'échéance est lointaine, plus la prise de risque pourra être importante.

Quel type de placement choisir ?

Pour qu'il soit équilibré, un patrimoine doit comporter des actifs financiers (produits bancaires, actions, obligations, assurance-vie...) et des actifs financiers, en grande partie représentés par l'immobilier. Il n'est pas rare qu'un patrimoine soit équitablement réparti entre actifs financiers et non

financiers. Toutefois, selon des variations de ces deux secteurs, les investisseurs s'interrogent fréquemment : est-il plus rentable et plus sûr de placer son patrimoine dans la pierre ou préférer des actifs financiers ? L'immobilier, est connu pour être un investissement à long terme, la pierre étant un

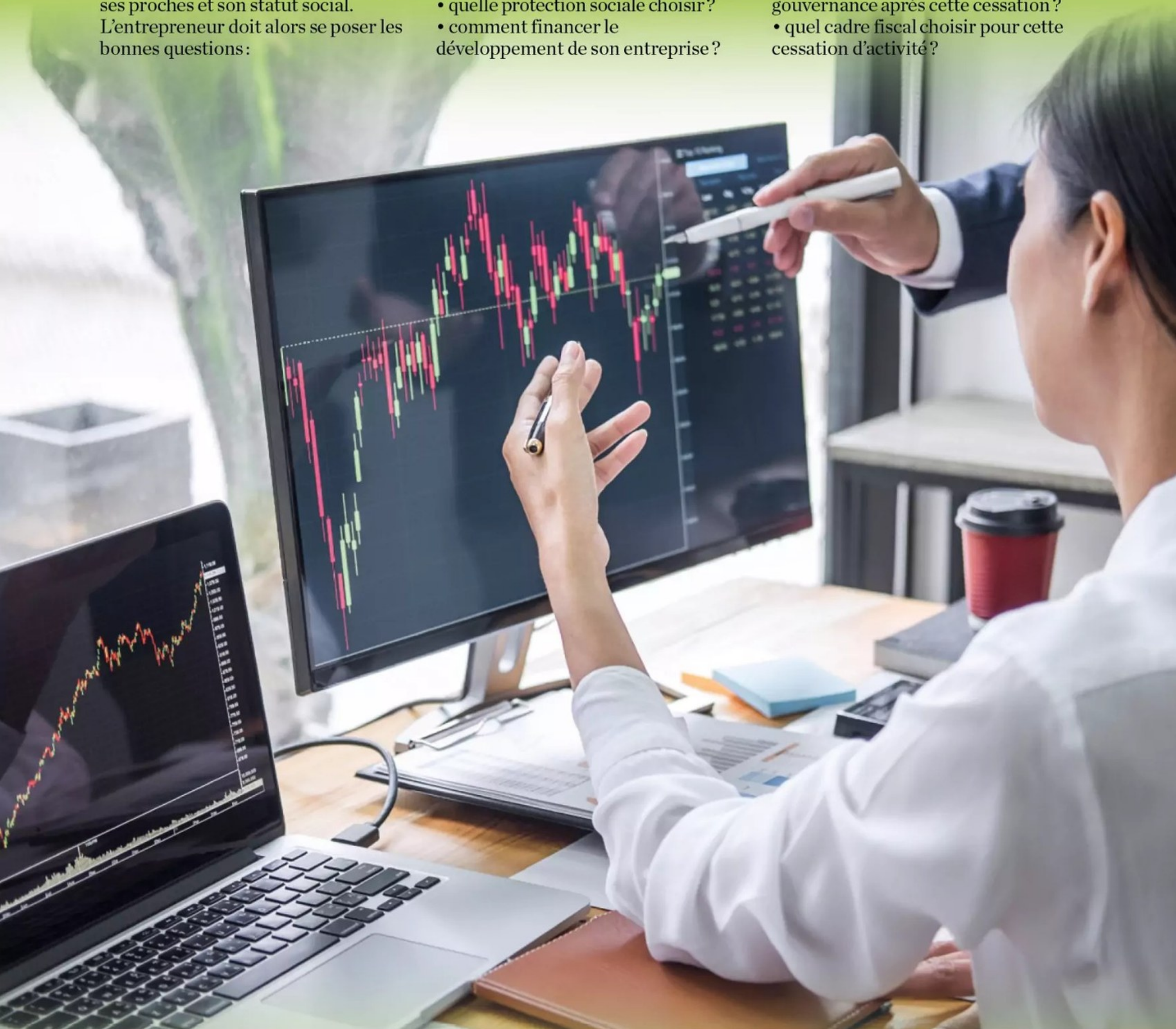
placement permettant de protéger son rendement contre la hausse des prix grâce à l'indexation des loyers. Les actifs financiers sécurisés, eux, proposent des rendements faibles à cause d'une inflation minime, ce qui permet à l'immobilier de continuer à jouer son rôle de valeur refuge.

LES CLÉS POUR ÉQUILIBRER SES INVESTISSEMENTS

Et pour les entrepreneurs ?

Si le dirigeant est propriétaire ou actionnaire majoritaire de son entreprise, la stratégie patrimoniale doit être plus subtile. En effet, il va falloir distinguer son patrimoine personnel et professionnel. Bien sûr, ces deux patrimoines sont liés car lors de la création ou du rachat de l'entreprise, l'entrepreneur met en jeu son bien personnel. De fait, il engage ses proches et son statut social. L'entrepreneur doit alors se poser les bonnes questions :

- comment va-t-il protéger son patrimoine personnel ?
- quels sont ses objectifs concernant le développement de son patrimoine professionnel ?
- comment protéger sa famille, son logement au moment de la création ou du rachat de l'entreprise ?
- quelle forme sociale choisir pour exploiter son entreprise ?
- quelle protection sociale choisir ?
- comment financer le développement de son entreprise ?
- quelles peuvent être les incidences sur sa fiscalité personnelle ?
- quels modes de rémunération choisir ?
- comment réussir à bâtir un patrimoine personnel qui sera distinct du patrimoine professionnel ?
- comment assurer la continuité en cas de cessation d'activité ?
- comment assurer la gouvernance après cette cessation ?
- quel cadre fiscal choisir pour cette cessation d'activité ?



ASSURANCE-VIE

COMMENT FAIRE FRUCTIFIER VOTRE EPARGNE?

LES CLÉS POUR ÉQUILIBRER SES INVESTISSEMENTS

Elle fait partie des produits financiers préférés des Français. L'assurance-vie permet notamment de placer des sommes d'argent importantes. On vous dit tout sur ces nombreux avantages !



Elle ne s'est jamais aussi bien portée ! Déjà fortement plébiscitée en 2018 avec 1 700 milliards d'euros placés à l'été 2018 – *versus* 280 milliards pour le livret A –, l'assurance-vie reprend sa progression après une baisse due à la pandémie de la Covid-19, en 2020. Ses encours ont atteint, à la fin du mois de décembre 2021, 1 876 milliards d'euros. Et pourtant, malgré cet engouement, la plupart des Français ne connaissent pas ses nombreux avantages. En particulier la grande liberté que laisse ce produit à l'épargnant, pour alimenter ou puiser dans cette ressource financière. Un atout non négligeable face aux concurrents que sont le Plan d'épargne en actions (PEA) et le Plan d'épargne logement (PEL). De plus, sa période d'engagement à la signature n'est pas contraignante. Autant de cartes dans sa manche qui penchent donc en sa faveur.

Un placement souple et peu contraignant

Alors que des produits financiers comme le livret A (avec 22 950 €), le PEL (61 200 €) ou le PEA (150 000 €) ont des plafonds de versement, il n'en est rien pour l'assurance-vie. Ce qui en fait un produit parfaitement adapté quand on reçoit des sommes d'argent importantes (succession, donation, vente immobilière, indemnités de licenciement...). De plus, il est tout à fait possible de contracter plusieurs assurances-vie alors que vous ne pouvez

pas posséder plusieurs PEA ou livret A.

En cas de besoin de liquidités, l'assurance-vie fait preuve d'une souplesse sans égale puisqu'elle permet des retraits simples. Bon à savoir : si vous avez besoin de sortir de l'argent pour mieux le réinvestir par la suite, n'oubliez pas que vous pouvez tout simplement demander l'octroi d'un prêt à rembourser sous trois ans (selon les taux d'intérêt). Le but : éviter de toucher à votre capital.

Des avantages fiscaux importants

Pourquoi choisir ce type de placement ? D'abord, pour construire et consolider un capital dont vous pourrez tirer des revenus. Ensuite, l'assurance-vie est un très bon moyen de prévoir une transmission de votre placement, avec une fiscalité qui peut s'avérer avantageuse. Ainsi, depuis déjà le 1^{er} janvier 2018, les placements financiers sont-ils soumis à la flat tax, le régime fiscal du prélèvement forfaitaire unique (PFU). Mais, après huit ans, et en cas de retrait, l'assurance-vie est soumise à un abattement fiscal (4 600 € pour un célibataire 9 200 € par an sur les intérêts perçus pour un couple). Un avantage qui permet de bénéficier de revenus sans devoir de compte à l'administration fiscale.

Comment voulez-vous répartir vos fonds ?

Comment réussir la répartition de ses fonds ? Cette question est essentielle et va déterminer, évidemment, la bonne tenue de vos placements. La réponse dépend de votre profil d'épargnant, de votre horizon de placement et de votre inclination à prendre des risques, ou pas.

Afin de sécuriser votre épargne, le fonds en euros s'avérera le meilleur choix. Pour obtenir un placement plus performant, les possibilités d'investissement ne manqueront pas mais il vous faudra alors accepter de jouer une part de votre capital.

L'essentiel de l'assurance-vie repose sur les fonds en euros à capital garanti, qui concernent environ 70 % de votre épargne. Et même si, depuis plus d'une dizaine d'années, le rendement a baissé, il reste malgré tout supérieur à celui du livret A (0,5 % net).

L'idéal est de penser à diversifier ses fonds en optant pour le fonds en euros à hauteur de 70 € de votre épargne, et en diversifiant dans un fonds en actions pour les 30 % restant. De cette façon, vous privilégiez un investissement prudent avec un horizon de six à huit ans. Si d'aventure vous voulez prendre plus de risque, vous pourrez réduire le fonds en euros à 50 % et diversifier les 50 % restant sur deux à quatre autres supports financiers.

ASSURANCE-VIE



Souscrivez dès que possible !

Rappelez-vous que l'important est la date d'ouverture du contrat et non celle du premier versement ! Ainsi, plus vite vous souscrirez à une assurance-vie, plus vous pourrez profiter de ses avantages.

Rassurez-vous : pas la peine de disposer de moyens importants car vous pourrez verser de petites sommes au départ. Sommes que vous pourrez ensuite adapter à vos possibilités financières. Évidemment, les sommes que vous pourrez verser devront être compatibles avec votre surface financière et à votre capacité d'épargne. L'idée est de faire tourner le compteur fiscal de votre assurance-vie. Et si d'aventure vous deviez retirer la quasi-totalité de votre épargne, prenez garde à ne

pas solder votre contrat mais conservez quelques centaines d'euros dessus sur votre assurance-vie. Comment choisir son établissement financier ? Gardez bien en mémoire que sa notoriété n'augure en rien sur la qualité des contrats d'assurance-vie qu'il pourra vous proposer. D'ailleurs, à ce propos, les meilleurs contrats ne sont pas forcément les plus vendus. De plus, au fil des années, votre contrat d'assurance-vie risque de souffrir d'un certain désintérêt de la part de l'assureur qui pourrait alors décider de privilégier les nouveaux produits. Il est alors conseillé de multiplier les placements auprès de deux ou trois assureurs, mais pas plus, au risque de s'éparpiller.



Informez-vous sur le service après-vente lié au contrat

Quel service après-vente propose le contrat que vous vous apprêtez à signer ? Ici, il vous faut vous poser les bonnes questions : pourrez-vous le gérer vous-même ou par internet ? Quels seront les délais pour effectuer un retrait ? En effet, les traitements varient d'un assureur à l'autre. Dans la plupart des cas, il vous faudra attendre une semaine pour un retrait, mais certains contrats sont plus

contraignants. De même, ne tenez pas compte des seuls frais d'entrée, comme c'est le cas de la majorité des souscripteurs, mais intéressez-vous aux frais de gestion. Ceux qui sont prélevés chaque année sont plus lourds sur le long terme car ils sont prélevés sur un capital en constante augmentation. Tenez compte aussi des frais d'arbitrage car certains assureurs continuent de les facturer et de prélever jusqu'à 1 % des montants.

Étudiez le rendement

Attention au miroir aux alouettes parfois brandi par l'assureur ! Mieux vaut se concentrer sur le rendement du fonds en euros sur plusieurs années et sa tendance. Si vous avez diversifié votre fonds grâce à un investissement sur des plans en actions, prenez le temps d'étudier la situation si les cours baissent. Car, comme pour un portefeuille boursier, il est nécessaire de savoir patienter le temps que

les cours remontent, tout en continuant à investir. Bon à savoir : les cours en euros les plus rentables et les plus accessibles sont le plus souvent proposés par des associations d'épargnants (Afer, Asac-Fapes, Gaipare) ou quelques mutuelles d'assurances (GMF, MACSF, MIF). Quant aux établissements bancaires, les taux qu'ils proposent peuvent être décevants sur le long terme.

Pensez à la transmission dès la signature du contrat

En souscrivant une assurance-vie, il faut être particulièrement vigilant sur la clause bénéficiaire qui va désigner la ou les personnes destinataires des capitaux lors du décès de l'assuré. C'est cette clause qui conditionne les avantages civils – l'assurance-vie ne fait partie de la succession – et fiscaux – exonération des droits – du contrat. Il est préférable de prévoir, dès la signature du contrat, plusieurs rangs de bénéficiaires et ce, même si, *a priori*, le contrat le propose d'emblée. En désignant un seul bénéficiaire, on prend le risque si celui-ci disparaît avant l'assuré, de voir le contrat devenir dans la succession. Désignez votre premier

bénéficiaire de manière nominative. Par exemple, mentionnez votre conjoint en précisant "non divorcé, non séparé de corps". Ainsi, c'est la personne ayant cette qualité qui recevra les capitaux au moment de votre décès. Enfin, pensez au démembrement de la clause bénéficiaire, une astuce fiscale qui permet d'attribuer la jouissance du capital à une personne (souvent le conjoint) et la nue-propriété à d'autres (les enfants, la plupart du temps). Créanciers du conjoint, ces derniers recevront donc, à son décès, la valeur de l'assurance-vie sans droits de succession.

SUCCESSION

Ce qu'il faut savoir pour transmettre son patrimoine immobilier

Maintien dans l'indivision, évaluation de la valeur du bien et frais de succession. Une transmission de patrimoine peut se voir confronter à trois écueils majeurs.



Comment éviter les difficultés inhérentes à une transmission de son patrimoine immobilier ? Le plus simple, et le plus sûr d'après les professionnels, consiste à créer une société civile immobilière (SCI). Celle-ci va servir d'outil et permettre d'organiser, de son vivant, la transmission d'un patrimoine immobilier. Créer une SCI présente à la fois des intérêts patrimoniaux et fiscaux. Par exemple, elle rend plus facile la transmission du patrimoine entre ascendants et descendants, de manière anticipée ou au décès d'un ascendant.

Comparée à la donation directe d'un immeuble, la donation de parts de SCI revêt aussi de nombreux avantages fiscaux. Ainsi, il est plus facile de transmettre le patrimoine de la SCI grâce à des donations successives de parts. Il est en revanche plus difficile de respecter les plafonds d'abattement de donation en transmettant un bien immobilier qu'en transmettant des parts sociales, qui, elles, sont aisément partageables. Bon à savoir car on peut profiter de l'abattement à plusieurs reprises en étalant ses donations de parts sociales.



Décote de la valeur du patrimoine

Lorsque les droits de donation sont calculés, la valeur des parts transmises va profiter d'une décote par rapport à la valeur réelle de l'immeuble. Une telle décote s'explique par le fait que les parts de SCI sont plus difficiles à vendre qu'un immeuble. Ainsi, pour les SCI familiales, la décote peut atteindre 10 %.

Comment cela se passe ? Par exemple, un couple décide d'apporter son patrimoine immobilier dans une SCI qu'il aura créée. Il va ensuite faire progressivement entrer ses enfants en procédant à des donations de parts sociales. Il est beaucoup plus simple de partager des parts sociales que de partager un immeuble, qui est, par nature, indivisible. Du reste, ce partage sera aussi plus précis.

Il est à noter que la création d'une SCI a l'avantage de permettre d'échapper au régime de l'indivision qui s'applique en cas de divorce ou de séparation.

Gestion et jouissance du bien

Une société civile immobilière procure deux avantages avant le décès du ou des propriétaires.

- elle permet de garder le pouvoir de gestion : en effet une SCI laisse aux parents la gestion du bien tout en permettant aux parents de le transmettre à leurs enfants. Pour ce faire, les parents doivent créer une SCI et y apporter l'immeuble en question. Ensuite, ils vont donner les parts de la société à leurs enfants. Les parents sont nommés gérants et conservent la maîtrise du bien ;
- elle permet de continuer de jouir du bien ou de ses revenus : avec une SCI, on peut transmettre un bien tout en continuant à l'occuper dans le cas d'une résidence principale ou secondaire, ou percevoir les loyers s'il est question d'un bien immobilier donné en location. Pour ce faire, il va falloir associer donation et démembrement des parts de la SCI. Par exemple, les parents peuvent créer une SCI à laquelle ils apportent un immeuble. Ils vont ensuite donner la nue-propriété des parts sociales à leurs enfants tout en conservant l'usufruit. Ce qui va leur permettre de percevoir les revenus ou de disposer du bien. Quant aux enfants, devenus nus-propriétaires, ils récupéreront la pleine propriété du bien sans aucun droit de succession au décès de leurs parents.



Fonctionnement du démembrement

Le grand avantage du démembrement de propriété, réalisé devant notaire afin d'éviter tout problème ultérieur, est de permettre d'alléger la fiscalité, tant pour les donations que pour la succession. en effet, il consiste à séparer la propriété d'un bien entre, d'une part, l'usufruitier, lequel conserve le droit d'utiliser le bien et d'en percevoir les éventuels revenus, et, d'autre part, le nu-propriétaire qui, lui, possède le bien mais n'en a pas la jouissance. Vous pouvez faire une donation en nue-propriété en vous réservant la jouissance du bien – l'usufruit – pendant toute votre vie. Vous allez donc pouvoir bénéficier du droit d'occupation ou de celui de percevoir des loyers.

À noter, et ce n'est pas le point le moins important, qu'une vente du bien ne pourra pas se réaliser sans l'accord conjoint du nu-propriétaire et de l'usufruitier.

Ainsi, le droit de l'usufruit est acquis de façons temporaire et court jusqu'au décès de l'usufruitier. Quant à la valeur du bien, elle est bien sûr inférieure à son estimation globale, ce qui permet de profiter au mieux des plafonds de franchise d'impôts en ce qui concerne les donations.

Dans le cas où les parents disposent de l'usufruit et les enfants de la nue-propriété, ces derniers vont alors récupérer la pleine propriété du bien lors du décès de leurs parents.

Toutefois, la loi prévoit, dans ce cas de figure, que le patrimoine fait partie de la succession du défunt, et des droits de succession sont demandés. Il n'en reste pas moins que l'on peut profiter de ce dispositif afin d'alléger la charge de la fiscalité successorale.

Ainsi, l'héritier nu-propriétaire peut prouver qu'il a acheté la nue-propriété avec ses deniers personnels ou grâce à une donation. Pour cette dernière, il faut toutefois qu'elle ait été actée par un acte notarié et donc enregistrée au service des impôts. De plus, l'origine des fonds devra avoir été notifiée dans l'acte d'achat et que la donation et l'achat du bien aient été réalisés plus de trois mois avant le décès du parent usufruitier.



Création d'une SCI, la marche à suivre

Créer une société civile immobilière (SCI) impose de rédiger les statuts de la société et d'accomplir les formalités de publicité.

Les statuts de la SCI doivent être établis par écrit. Ils peuvent prendre la forme d'un acte notarié ou d'un acte sous seing privé. Pour vous aider, des modèles prérédigés sont proposés par divers organismes. Toutefois, l'intervention d'un notaire est obligatoire quand un immeuble est apporté à la SCI.

Les statuts doivent apporter les précisions suivantes :

- l'objet de la SCI (son activité) ;
- le nombre de ses associés. Ils doivent être deux au minimum. Ils ont l'obligation de faire des apports à la société en numéraire (une somme d'argent) ou en nature (apport d'un bien ou d'un droit de jouissance de ce bien). La totalité de ces apports forme le capital de la SCI. Bon à savoir : la loi ne prévoit pas de montant minimal pour ce capital ;
- les modalités de fonctionnement. En effet, les statuts de la SCI vont fixer les pouvoirs du gérant, les modalités de

consultation des associés ainsi que les règles de présence et de majorité aux assemblées ;

- sa durée d'existence qui ne peut dépasser 99 ans mais qui peut être plus courte ;

- sa dénomination et son siège social.

Ce dernier peut se trouver au domicile du gérant. Tous les associés doivent signer les statuts. Les statuts doivent être enregistrés auprès de l'administration fiscale dans un délai d'un mois.

Une fois terminée cette démarche, différentes formalités de publicité sont obligatoires :

- insertion d'un avis de constitution de la SCI dans un journal d'annonces légales ;
- dépôt des statuts au greffe du tribunal de commerce ;
- immatriculation au registre du commerce et des sociétés. La SCI qui opte pour l'impôt sur le revenu doit adresser une déclaration d'existence à l'administration fiscale, dans les trois mois de sa création. Les frais de constitution d'une SCI se situent entre 1 500 et 3 000 €.



Comprendre la fiscalité de la SCI

Par défaut, la SCI est transparente sur le plan fiscal. Ainsi, chacun de ses associés sera imposé sur les bénéfices réalisés par la SCI, bien sûr au prorata de ses parts dans la société. Quant aux potentiels autres revenus produits par la SCI, ils seront directement taxés pour chaque associé dans la catégorie des revenus fonciers. Bon à savoir : les intérêts d'emprunt, les frais de constitution de garantie, d'entretien et de réparation, les dépenses d'amélioration, les frais de gestion, la taxe foncière et les primes d'assurances sont déductibles de ces revenus.

Autre possibilité : opter pour l'impôt sur les sociétés. Ici, la SCI peut amortir l'immeuble en déduisant chaque année de ses bénéfices une partie de l'immeuble. Les bénéfices seront ensuite imposés au taux de 15 % sur les 38 120 premiers euros, puis à 33,33 % au-delà.

Attention ! Si l'imposition sur les recettes peut être avantageuse pour les gros patrimoines en leur permettant de gommer une bonne partie des revenus locatifs, il ne faut pas oublier que le régime de taxation des plus-values immobilières l'est beaucoup moins ! En effet, si le bien immobilier est vendu, la plus-value sera déterminée à partir du prix d'acquisition, après que les amortissements pour la durée de détention aient été réintégrés, et ce, sans abattement. Elle sera ensuite imposée comme un bénéfice.

A photograph of an elderly couple sitting at a wooden table. The man, on the left, has a white beard and glasses, wearing a yellow shirt. The woman, on the right, has short grey hair and is wearing a white top. They are both smiling and looking at a tablet computer held by a third person whose hands are visible at the bottom of the frame. The background is bright and out of focus.

Oui, on peut emprunter après 55 ans pour acheter un bien immobilier à crédit! Reste à connaître les règles du jeu pour négocier au mieux et éviter les pièges. On vous explique comment.

EMPRUNTER PASSÉ 55 ANS, OUI, MAIS...

Pensez aussi aux assurances décès/ invalidité

Elles prendront le relais si vous vous trouvez dans l'incapacité de rembourser votre emprunt en raison d'une grave maladie ou de votre décès. La souscription peut s'effectuer jusqu'à 85 ans et il est important de faire jouer la concurrence, les tarifs pouvant aller du simple au triple. Bon à savoir : depuis la loi Lagarde, puis Macron, il est possible de dissocier le prêt de l'assurance en proposant soi-même un assureur autre que celui de la banque.

Possible ne signifie pas pour autant que la chose est facile ! Et ce, même si l'on peut emprunter jusqu'à 70 ans. En effet, les situations sont différentes selon les personnes. Si, par exemple, vous êtes déjà détenteur d'un patrimoine important qui pourra servir de garantie, le prêt sera plus facile à obtenir et les conditions seront aussi plus intéressantes car il n'y a pas de risque pour la banque. Et, c'est bien connu, les banques n'aiment rien tant que l'absence de risque. Et vous le savez, les banques n'aiment rien tant que l'absence de risque pour elles-mêmes.

Quand on n'a pas de patrimoine...

Dans ce cas de figure, il va falloir que l'emprunteur dispose d'une épargne préalable qui servira d'apport, ou qu'il ait des revenus importants. Bon à savoir : une distinction sera faite entre les revenus actuels et futurs qui tiendront compte de la retraite et donc, du différentiel de revenus afin de pouvoir adapter les remboursements aux ressources.

Les primes augmentent-elles en cas de maladie ou si on a été malade ?

Oui. Les assureurs proposent soit des exclusions, soit des surprimes, soit les deux. Il est recommandé de contacter plusieurs assureurs et de comparer leurs offres. L'idéal est de s'adresser à un courtier en prêt qui pourra vous aider à trouver la perle rare. Si vous présentez un "risque aggravé", une convention dite AERAS (S'Assurer et Emprunter avec un Risque Aggravé de Santé) vous permettra d'emprunter.

Quand on ne dispose pas de bien pouvant servir de caution, quelles sont les garanties exigées par les banques ?

Plus on avance en âge, plus les garanties classiques vont être coûteuses. La raison ? En vieillissant, le risque de maladies invalidantes et de décès augmente. Les deux garanties classiques (caution bancaire ou hypothèque), qui permettent à la banque de vendre le bien pour se rembourser en cas de défaillance de l'emprunteur, vont donc, de facto, être plus élevées.

Ne mentez pas !

Ultime conseil : ne mentez pas quand vous remplirez le questionnaire de santé. En effet, une maladie ou un décès qui, pourtant, n'aurait rien à voir avec une maladie passée, peut donner l'occasion à l'assureur de contester le paiement. L'idéal est de demander aux médecins de constater votre état de santé ou de demander une copie de votre dossier à l'assureur avant de requérir l'expertise d'un médecin.

Pourquoi investir ? Et comment le faire ? Un investissement en actions est d'abord motivé pour deux raisons essentielles. En premier lieu, cela permet d'investir dans l'économie réelle et ainsi d'apporter son écot au développement de sociétés étant entendu qu'une société qui émet des actions pour lever des fonds et financer sa croissance vend une part de son capital à des investisseurs. Cet argent pourra lui permettre de se développer à l'international, de lancer des projets de recherche et

développement (R&D) afin de lancer de nouveaux produits ou améliorer ceux déjà existants, d'augmenter ses effectifs...

Investir en Bourse, c'est également bénéficier du rendement très intéressant sur le long terme que fournit cette classe d'actifs. Toutefois, avant de se lancer et de se positionner sur les valeurs les plus attractives, il faut au préalable apprendre à connaître le fonctionnement des marchés financiers avant d'espérer pouvoir gérer sereinement un portefeuille offrant un rendement intéressant au regard du risque encouru.

100000

1000

0

12 CONSEILS POUR RÉUSSIR EN BOURSE

1. Investir en Bourse, c'est accepter l'idée que le risque zéro n'existe pas

Première chose à retenir : quand on investit en Bourse, il faut accepter l'idée que le risque zéro n'existe pas. Ceci entendu, il est bien évidemment déconseillé de placer vos économies destinées à financer les études de vos enfants ou de votre future retraite, sur un PEA ou un compte-titres. À ce propos, plus l'horizon de placement sera long, plus l'investissement sur les marchés actions aura du sens. Il est toutefois indiqué de toujours garder à l'esprit qu'investir en Bourse comporte un risque de perte en capital inhérent aux actions. Car, même si l'objectif est, bien sûr, de faire fructifier son capital et de gagner de l'argent – grâce à l'obtention de dividendes ou la réalisation de plus-values –, une perte d'argent reste possible. Il est donc important de faire en sorte que cela n'ait pas d'influence sur votre niveau de vie. Rappelez-vous qu'il ne faut pas, d'une part, investir tout votre argent et que, d'autre part, vous devez veiller à diversifier vos placements, en ayant notamment une épargne de sécurité sur des placements à capital garanti.

2. "Apprendre" la Bourse avant de se lancer

N'est pas boursicoteur qui veut ! En d'autres termes, avant d'investir, il faut d'abord "apprendre" le marché et maîtriser les valeurs cotées en Bourse avant de songer à se lancer. Pour vous aider, vous pouvez par exemple suivre l'actualité économique et financière mais aussi acquérir des notions en analyse fondamentale et technique avant d'espérer réaliser un stock-picking efficace (sélection des valeurs les plus prometteuses de la cote). Ce qui vous permettra de choisir le meilleur moment pour acheter et vendre les titres que vous aurez au préalable sélectionnés en portefeuille.

Rassurez-vous : si vous ne remplissez pas toutes ces conditions, vous aurez toujours la possibilité de vous tourner vers des ouvrages spécialisés en investissement boursier, et de surfer sur Internet où circulent de nombreuses informations et propositions de formations : webinaires, livres blancs ou ebooks, articles pédagogiques vous aideront à affiner vos connaissances financières.

3. Connaître son profil d'investisseur avant de commencer à investir

Quel est votre profil ? Plutôt attentiste ou carrément fonceur ? Ce trait de caractère va déterminer la manière dont vous allez investir. Car, pour investir en Bourse, il est primordial de savoir si l'on a un profil plutôt prudent, équilibré ou dynamique. Autrement, vous pourriez frôler la catastrophe par exemple en décidant d'investir sur des produits dérivés sur des valeurs asiatiques avec un fort effet de levier quand vous correspondez à un profil prudent. Le risque, c'est que vous cédiez à la panique qui pourrait vous pousser à agir précipitamment. Or, on le sait, en matière d'investissement, le sang-froid et la réflexion sont deux qualités indispensables.

4. Mettre sur pied une stratégie avant tout investissement

Avant toute chose, il vous faut déterminer votre stratégie d'investissement. Ce préalable est indispensable avant d'investir en Bourse. C'est à partir de votre stratégie, définie par votre profil d'investisseur, que vous allez pouvoir déterminer votre horizon d'investissement, soit la durée du placement mais aussi sur vos objectifs de gains et sur le montant maximal de pertes que vous serez prêt à accepter. Chacune de ces informations va vous permettre d'établir un couple rendement-risque optimal qui pourra vous guider dans la composition de votre portefeuille boursier.

6. S'armer de patience et accepter de ne pas gagner à tous les coups

Non, on ne gagne pas à tous les coups et il faut souvent s'armer de patience pour engranger des bénéfices sur ses investissements en actions. Si telle est votre conception de la Bourse, vous pouvez d'ores et déjà en faire le deuil. Sauf à être chanceux, vous ne doublerez certainement pas votre capital investi les deux premières années. Il vous faudra même accepter d'en perdre une partie.

Toutefois, d'après l'étude *Allianz Les actions : un vrai potentiel à moyen terme* (2014), il est à noter que, depuis 1800, les actions américaines ont entraîné des performances réelles positives sur chaque période glissante de trente ans. Si l'on ramène l'horizon d'investissement à des périodes glissantes moyennes de dix ans, cette classe d'actifs a généré, en moyenne, une performance réelle maximale de + 16,84 %.

Du côté du marché boursier français, le CAC 40 dividendes réinvestis a, lui, progressé de quelque 8,5 % en moyenne chaque année depuis 1986, date de sa création. Attention cependant : la Bourse est tout, sauf une faiseuse de miracles ! Et ce, même si les actions affichent, à long terme, les meilleures performances.

8. Tenir compte de la valeur réelle de la société cotée

Une excellente entreprise n'est pas forcément synonyme d'un excellent investissement. La différence réside dans le prix que vous allez payer. Le plus difficile est d'abord de trouver des actions de qualité et à bon marché. Ensuite, d'attendre que les prix baissent assez pour que l'investissement devienne intéressant. La patience est donc de mise pour que l'investissement devienne générateur de revenus.

5. Rester calme et attendre que l'orage passe

La Bourse ressemble parfois à un film à suspense, sueurs froides comprises. Il faut garder en tête cette possibilité lorsqu'on décide d'investir en Bourse pour conserver les idées claires et la tête froide. Ce conseil s'adresse particulièrement à tous ceux qui passent une vingtaine d'ordres chaque jour et qui, au final, n'enrichissent que leur broker ou leur courtier en Bourse.

7. Penser sur le long terme

Le temps long. Cela pourrait être le leitmotiv de tout investisseur en Bourse tant il est important d'avoir toujours cette idée en tête. En effet, comme le cours des actions peut connaître des hauts comme des bas, si vous désirez investir à court terme, vous pourriez être tenté de prendre des risques démesurés dans le but de gagner rapidement de l'argent. Or, à court terme, les actions sont volatiles et sont sensibles aux soubresauts à court terme du marché qui, eux, sont impossibles à prévoir.

Un horizon d'investissement long va permettre à son portefeuille boursier de se valoriser au fil du temps. Alors, pour mettre toutes les chances de votre côté, apprenez les vertus de la patience et restez attentif aux fondamentaux de l'entreprise : son prix reflète toujours, à un moment ou à un autre, sa véritable valeur.

9. Penser comme un associé

Règle de base : les actions que vous possédez ne sont pas seulement des bouts de papier mais bel et bien des titres de propriété sur l'actif de l'entreprise. Vous devez donc vous conduire comme un associé responsable, en suivant l'évolution de l'offre des produits et des services, en étudiant les résultats de l'entreprise et ses rapports annuels. Bref, devenir un investisseur implique aussi de s'impliquer dans la gestion de son portefeuille boursier.

10. Identifier les sociétés aux avantages concurrentiels indéniables

Prenez votre temps pour identifier les sociétés qui ont des avantages concurrentiels susceptibles de durer dans le temps. C'est une bonne garantie pour que l'entreprise en question soit rentable pendant des années. Ainsi, vous pouvez miser sur des marques fortes, telle Hermès, Vuitton ou Coca-cola.

11. Avoir toujours une marge de sécurité sur la valeur réelle des actions

Comme la Bourse n'est pas une science exacte où le futur ne peut être prédit, il est recommandé d'acheter ses actions à des prix très inférieurs à leur valeur intrinsèque. Et ce, afin de limiter les risques au maximum et de vous assurer une marge de sécurité si le titre baisse fortement.

12. Garder la tête froide et votre libre arbitre

Restez indépendant dans vos investissements ! Ce n'est pas en suivant les autres investisseurs, que vous réussirez en Bourse. Gardez votre libre arbitre et la tête froide : cela vous permettra de prendre les bonnes décisions, par exemple en achetant pendant les baisses de cours... avant de profiter de la hausse lorsqu'elle viendra.

DONATIONS

COMMENT FAIRE POUR ÉVITER LES CONFLITS FAMILIAUX

FAIRE UNE DONATION À L'UN DE SES ENFANTS OU À UN MEMBRE DE SA FAMILLE PEUT ÊTRE À L'ORIGINE DE FUTURS CONFLITS FAMILIAUX. DONS MANUELS, AVANTAGES EN NATURE, DONATION-PARTAGE... POUR ÉVITER LES PIÈGES ET SUIVRE LES RÈGLES, LES CONSEILS DE NOS EXPERTS.



Nous sommes nombreux à l'ignorer, et pourtant... Si nous faisons un don sous forme d'argent ou de biens à nos enfants ou à un membre de notre famille, il en sera tenu compte lorsqu'il

s'agira de préparer sa succession. Ainsi, pour évaluer et partager celle-ci, on devra ajouter ("rapporter" dit la loi) ces donations antérieures aux biens qui seront disponibles au moment du décès.

TOUTE DONATION EST UNE AVANCE SUR LA SUCCESSION

Si vous n'avez pas pris de dispositions particulières, tout ce qui est donné de votre vivant à un enfant sera considéré comme une avance sur la succession. Ainsi, tout don sera retranché de la part de l'enfant lors du partage définitif. Ajoutons que seules les sommes d'argent ayant été transmises et dépensées seront comptabilisées pour leur valeur nominale. En revanche, en ce qui concerne les donations portant sur des biens ou ayant permis d'en acquérir, seront retenues pour leur valeur lors de la succession. Ainsi, si vous avez donné 60 000 € afin de permettre le financement d'un appartement, qui a doublé de valeur depuis son achat, ils seront rapportés pour 120 000 €. De telles règles amènent parfois

l'enfant, lors du décès de son père ou de sa mère, à recevoir une somme moins importante que celle sur laquelle il comptait en raison du rapport des donations qu'il a reçu. Parfois même, il peut être débiteur de ses frères et sœurs dans le cas où il aurait déjà perçu plus que sa part de succession, ou s'il a entamé leur "réserve héréditaire". Cette réserve correspond à la part minimale du patrimoine du défunt que la loi réserve à ses enfants. Elle correspond à la moitié s'il avait un seul enfant, aux deux tiers avec deux enfants, chacun d'entre eux ayant droit à un tiers, les trois quarts s'il y a trois enfants et plus. Le solde constitue la "quotité disponible", dont on peut librement disposer.

DONS MANUELS ET AVANTAGES EN NATURE

Outre les donations notariées, le rapport à la succession inclut également les dons manuels (hors exceptions). Soit le versement ou la remise d'argent ou de biens comme une voiture, des bijoux, des montres, ainsi que les avantages en nature accordés sans contrepartie. On pense ici à un logement, une prise en charge des dépenses, une voiture... ou encore ce que l'on appelle les "donations directes", soit le fait de rembourser la dette d'un tiers sans y être obligé, en tant que caution ou de coemprunteur, ou de renoncer à recouvrer ce que l'on a prêté.

De plus, il faut savoir que les prêts sans intérêt à un futur héritier ne sont pas sans risque. Et peuvent parfois être requalifiés en donations quand il est établi que le prêteur n'a jamais eu l'intention de les recouvrer ou que le remboursement d'une prétendue dette n'a, en réalité, jamais existé. Cependant, ce n'est qu'après le décès que les héritiers pourront demander le rapport à la succession d'éventuelles donations non déclarées ou cachées. Ce qui signifie accepter l'idée d'attaquer un proche, frère ou sœur, et d'avoir assez de preuves pour intenter une telle action.

JOUER LA TRANSPARENCE

Bien sûr, vous pouvez toujours faire une donation et la passer sous silence. Mais il est préférable de jouer la transparence au risque de voir apparaître la vérité un jour ou l'autre. Si vous choisissez la voie du silence, vous prenez le risque de créer un ressentiment entre héritiers et d'être à l'origine d'un contentieux quasi inéluctable. Informez plutôt tous vos enfants ce que vous désirez faire pour chacun d'entre eux. Ici, il ne s'agit pas de leur demander la permission mais permettra d'entendre ce qu'ils ont à dire et, pourquoi pas, de prendre en compte leurs réactions.

DÉCLARER UNE DONATION

Pour toute donation, il est obligatoire de l'officialiser, *a minima* en la déclarant aux services fiscaux comme don manuel. Cela permettra d'acter certaines informations comme la date, la nature, le montant et le bénéficiaire du don. Cette déclaration pourra être aussi utile en cas de contrôle fiscal au moment d'une donation ultérieure, lors de l'ouverture de la succession du donateur, ou dans le cas où le donataire est marié, afin qu'il reste comme un bien propre et ne devienne pas un bien commun.

PASSER PAR LE NOTAIRE POUR ACTER LES OPÉRATIONS IMPORTANTES

Parfois, il s'avère nécessaire de passer par un notaire afin de prendre en compte certaines situations ou objectifs particuliers et d'établir un acte spécifique. Par exemple, vous pouvez avoir besoin de convertir en donation un prêt antérieur. Vous pouvez également, en tant que donateur, fixer dans l'acte une utilisation de l'argent donné : il peut s'agir de l'achat d'un appartement, d'interdire la revente du bien donné ou encore de signifier que la donation est "hors part". Contrairement à une donation simple, cette donation "hors part" ne s'imputera pas sur la part de succession du bénéficiaire, mais s'y ajoutera. Ce qui avantagera l'enfant donataire par rapport aux autres. Enfin, il faut se rappeler qu'une donation "hors part", si elle entame la "réserve héréditaire", peut être remise en cause lors de la succession.



POURQUOI FAIRE DES DONATIONS-PARTAGE ?

Une donation-partage peut être réalisée conjointement par les deux parents. Ces derniers peuvent y réintégrer toutes les donations antérieures mais également les donations supplémentaires faites au bénéfice de tel ou tel enfant, afin que chacun ait reçu autant.

Comme dans le cas d'une succession, tout ce qui aura été donné sous forme "d'argent consommé" sera rapporté pour son montant nominal : ainsi, les biens ayant été donnés ou acquis pourront

être réévalués. L'avantage de cette pratique c'est qu'elle sera moins conflictuelle qu'au moment de la succession parce que, d'une part, moins de temps se sera écoulé, et que, d'autre part, les parents pourront expliquer leur décision à leurs enfants. Quand la donation-partage sera finalisée, la valeur de ce que chaque enfant aura reçu sera définitivement fixée. Ce qui signifie qu'il n'y aura pas de réévaluation lors de la succession, de quoi "démêler" par avance d'éventuels conflits à ce moment.

Bon à savoir : faire des dons d'argent ou de biens à d'autres membres de sa famille ou à des tiers doit aussi être formalisé. Il est ainsi toujours recommandé de prévenir ses enfants d'éventuelles donations faites à d'autres. Ce qui n'empêche pas, évidemment, de donner à qui l'on veut de son vivant. Au moment de la succession, et s'il est clair que les donations dépassent la quotité disponible, les enfants pourront en demander la réduction pour que leur réserve héréditaire soit respectée.

LES DONS DES GRANDS-PARENTS

Les grands-parents peuvent donner à leurs petits-enfants jusqu'à 31 865 € sans droits de mutations. Outre cette possibilité autorisée par les services fiscaux,

les grands-parents âgés de moins de 80 ans peuvent faire un don supplémentaire en franchise de droits à leurs petits-enfants si ces derniers sont majeurs.

LOGEMENT

Acheter ou louer : avantages et inconvénients



Entre l'achat de sa résidence principale et la location de son logement, comment choisir ? Les arguments pour les deux options ne manquent pas. Pour vous aider à y voir plus clair, les explications de *C'est votre argent*.



Les arguments en faveur de l'achat de sa résidence principale ne manquent pas. Pêle-mêle, on parlera de sécurité, de confort, d'épargne forcée, de possibilité de plus-value à la revente... Bref, tous ces arguments sont indiscutables, d'autant plus qu'une plus-value en cas de revente, alors même que

la hausse des prix de l'immobilier est régulière et ne se dément pas depuis de nombreuses années. Il n'est d'ailleurs pas surprenant que, au fil des sondages et des enquêtes, l'intérêt des Français à devenir propriétaire ne faiblit jamais. Ainsi, en 2015, une enquête diligentée par le réseau Guy Hoquet concluait que "devenir propriétaire avant 30 ans" était le premier rêve des 18-29 ans.

Pourquoi choisir la location est-il avantageux ?

Il faut tout d'abord savoir qu'une location a un coût journalier moins important que celui d'un achat. *A fortiori* en région parisienne et dans les grandes villes où les mensualités liées au remboursement d'un crédit immobilier sont au-dessus du prix d'une location. Des remboursements qui le sont d'autant plus lorsque l'apport initial pour un achat immobilier est minimal, soit autour de 20 %.

De même, il ne faut pas oublier qu'être propriétaire entraîne de nombreuses dépenses, telles les charges ou les frais d'entretien pour un logement individuel et la taxe foncière – si vous n'êtes pas exonéré – qui peuvent représenter un budget conséquent, parfois de l'ordre de plusieurs milliers d'euros chaque année.

Être locataire permet aussi d'avoir une plus grande souplesse. En effet, investir dans un achat immobilier pendant dix, quinze ou vingt ans (voire plus) pour rembourser un emprunt engage sur une longue durée. Et ce, même s'il vous est offert de moduler cette période en soldant votre crédit avant son terme.

Prendre en charge le remboursement d'un crédit immobilier peut aussi devenir un problème en cas de changement de vie personnelle et/ou professionnelle.

En réalité, et en guise de conclusion, rappelez-vous qu'un achat immobilier soit plus rentable qu'une location, il vous faudra garder ce bien pendant plusieurs années. En moyenne, comptez de sept à huit ans avant de rentabiliser les frais de notaire (7 %) et de commencer à rembourser des mensualités qui seront composées de plus de capital que d'intérêts.

CALCULER LA RENTABILITÉ LOCATIVE

Acheter ou louer ? Avant d'entériner votre choix, il vous faudra mesurer la rentabilité locative du logement. Cette dernière, qui peut varier d'une commune à l'autre, d'une région à l'autre, se calcule en divisant le loyer annuel par le prix du bien. À savoir : plus le loyer demandé est bas par rapport à la valeur du marché du bien, plus il sera préférable de le louer.

Investir dans l'immobilier locatif

Vous désirez devenir propriétaire mais n'avez pas pour autant beaucoup de moyens pour acheter votre résidence principale ? Pourquoi ne pas investir dans un logement plus petit ou dans une ville moins chère dans le but de le louer ? De cette manière, les revenus locatifs associés à votre effort d'épargne en assureront le financement. Vous pourrez alors créer un patrimoine personnel susceptible de générer des revenus mais aussi d'être aisément transmis à vos enfants.

Investir de cette façon permet, de plus, de se constituer un premier apport en prévision d'acheter sa résidence principale. Il vous faudra alors choisir des biens non par sur un coup de cœur mais selon leur rentabilité réelle. Rappelez-vous cependant que, même si vous allez pouvoir disposer d'un levier de crédit, il n'en reste pas moins vrai, qu'en la matière, la fiscalité n'est pas très incitative pour les bailleurs. De plus, la location d'un logement entraîne aussi des contraintes et quelques risques.

Une fiscalité avantageuse pour les assurances-vie

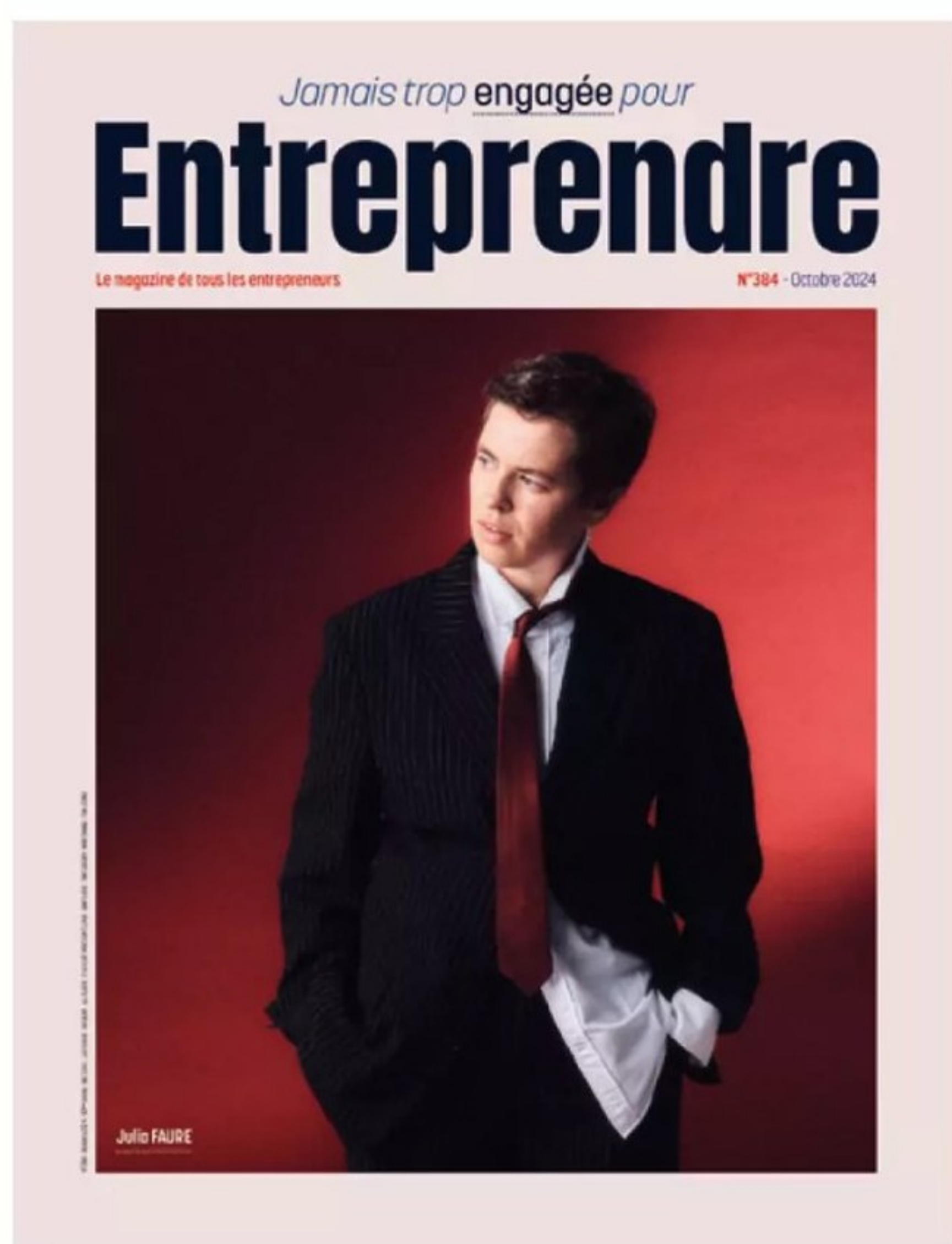
Dans ce type de placement, les contraintes sont moindres et la fiscalité est avantageuse pour une

durée de blocage des fonds qui sera inférieure à celle d'un crédit. Et qui, de plus, permettra de débloquer facilement une partie des sommes placées. Un tel déblocage est bien sûr irréalisable dans le cas d'un investissement immobilier. Enfin, un contrat d'assurance-vie correspond aux besoins de personnes plus âgées qui ont besoin d'un éventail de solutions en termes de transmissions plus large.

Acheter sa résidence principale pour se mettre à l'abri

On le sait : un bien immobilier n'est pas un bien comme les autres et ne dépend pas seulement d'une simple décision financière muée par le seul moteur économique. Lorsqu'on achète sa résidence principale, les motivations peuvent être multiples. Évidemment, on peut désirer se constituer un patrimoine immobilier qui pourra être transmis à ses enfants ; on peut aussi miser sur la valeur refuge de la pierre, surtout en temps de crise économique... Mais la première raison est, on l'aura deviné, d'ordre psychologique. Car devenir propriétaire, c'est se mettre à l'abri, créer des racines, pouvoir aménager comme on le désire son environnement. Ce que ne peut pas faire un locataire, sauf *a minima*. Mais c'est aussi une sécurité : pas de bailleur susceptible de résilier le bail !

LE MEILLEUR DE LA PRESSE : 80



Chez votre marchand de journaux
ou sur www.lafontpresse.fr

ÉCONOMIE

- ☐ Entreprendre
- ☐ C'est votre argent !

PASSION

- ☐ Spécial Chats
- ☐ Spécial chiens
- ☐ Pêche magazine
- ☐ Chasse magazine
- ☐ France Patrimoine

AUTO

- ☐ Auto magazine
- ☐ Automobile Verte
- ☐ Auto revue Alpine
- ☐ L'essentiel Ferrari
- ☐ L'essentiel Porsche
- ☐ Le magazine de l'aviation
- ☐ L'essentiel du Drone

CULTURE/INFORMATION

- ☐ Science Magazine
- ☐ L'Essentiel de la science
- ☐ OVNIS magazine
- ☐ Question de Philo

FÉMININ SANTÉ PSYCHO

- ☐ Féminin Psycho
- ☐ Santé Revue
- ☐ Santé Info
- ☐ Féminin Senior
- ☐ Santé revue seniors
- ☐ Féminin seniors santé
- ☐ Le magazine des femmes
- ☐ Votre Beauté

PEOPLE

- ☐ Journal de France
- ☐ Intimité
- ☐ Intimité Dimanche
- ☐ Spécial Dernière
- ☐ Paris Confidences
- ☐ Crimes magazine
- ☐ Spécial Police
- ☐ Histoires vérité
- ☐ Souvenirs souvenirs
- ☐ Johnny magazine
- ☐ Reines & Rois
- ☐ Royauté

SPORT

- ☐ Le Foot (mensuel)
- ☐ Le Foot magazine
- ☐ Rugby magazine
- ☐ France Basket
- ☐ Le Sport (spécial)
- ☐ Auto sport magazine

MAISON & DÉCO-JARDIN

- ☐ Maison Décoration
- ☐ Maison campagne & jardin
- ☐ Jardiner
- ☐ Info jardin
- ☐ Potager pratique
- ☐ Potager blo de saison

VIE PRATIQUE

- ☐ Stop Arnaques

10 n° 69 €
8 n° 51 €

8 n° 51 €
8 n° 51 €
8 n° 38 €
8 n° 48 €
8 n° 83 €

8 n° 22 €
8 n° 63 €
8 n° 80 €
8 n° 93 €
8 n° 80 €
8 n° 125 €
8 n° 125 €

8 n° 50 €
8 n° 61 €
8 n° 50 €
8 n° 63 €

8 n° 38 €
8 n° 80 €
8 n° 51 €
8 n° 38 €
8 n° 51 €
8 n° 38 €
8 n° 31 €
8 n° 83 €

12 n° 57 €
8 n° 25 €
8 n° 19 €
8 n° 19 €
8 n° 19 €
8 n° 13 €
8 n° 18 €
8 n° 26 €
8 n° 37 €
8 n° 51 €
8 n° 44 €
8 n° 80 €

12 n° 37 €
8 n° 38 €
8 n° 42 €
8 n° 44 €
8 n° 44 €
8 n° 108 €

8 n° 62 €
8 n° 44 €
8 n° 31 €
8 n° 96 €
8 n° 80 €
8 n° 38 €

8 n° 31 €

Chez votre marchand de journaux

**20%
à 40%**
d'économie
sur le prix
d'abonnement



☒ **Oui.**

* Photo non contractuelle dans la limite des stocks disponibles. Conformément à la loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978 modifiée en 2004, vous bénéficiez d'un droit d'accès et de rectification aux informations qui vous concernent. Vous pouvez accéder aux informations vous concernant, les rectifier et vous opposer à la transmission éventuelle de vos coordonnées en cochant la case ci-contre : ou en adressant un courrier libre à Lafont presse - 53, rue du Chemin vert - Cs 20056 - 92772 Boulogne Billancourt Cedex.

www.lafontpresse.fr

Comment se constituer un complément de revenus retraite avec l'immobilier ?

Fabrice Artinian, *Conseiller en gestion de patrimoine du Groupe Patrimmofi*

La retraite est un sujet national que les différents gouvernements peinent à résoudre.



Il a souvent été constaté que les revenus à la retraite représentaient 50 % des revenus professionnels, pour le privé, mais les données ont changé. Pour beaucoup, les revenus perçus au moment de la retraite représenteront environ 40 % des revenus professionnels. Par conséquent, depuis plusieurs années, les investisseurs recherchent des solutions avec des rendements permettant de minimiser cette baisse mais avec le maximum de garanties. Le remède miracle n'existe pas... mais des solutions permettent d'anticiper cette baisse de revenus. Certains investissements répondent à cette volonté de se constituer un revenu régulier et pérenne dans le temps.

Le LMNP : des revenus complémentaires non fiscalisés pour la retraite

Ce statut permet, notamment en résidences de services, de bénéficier de plusieurs avantages et plus particulièrement dans les résidences médicalisées. De manière générale, pour l'achat d'un studio dans une résidence en EHPAD vous bénéficierez de revenus réguliers et pour une durée assez longue. L'exploitant prend en charge les petits, moyens et gros œuvres, vous assure le bon entretien de la résidence ainsi que votre appartement, et vous garantit d'être le seul et unique locataire pour faire en sorte que vous n'ayez aucun problème de location ou de gestion. Tous ces points doivent être repris dans le bail commercial, véritable pierre angulaire de votre investissement que vous signerez avec l'exploitant. Le bail commercial reprend également les

services apportés dans la résidence ainsi que dans votre appartement et permet de récupérer la TVA de votre investissement. Il est donc primordial de bien sélectionner ce dernier en étant bien conseillé et bien accompagné. Les revenus perçus sont des bénéfices industriels et commerciaux et permettent, sous le régime réel, de ne pas être fiscalisés pour une très longue période, grâce à l'amortissement comptable de votre acquisition. Ce statut vous apporte beaucoup d'avantages puisqu'il vous permet de toucher des loyers non fiscalisés, sans problèmes liés à la location, pour une durée allant de 9 ans à 18 ans ou plus en fonction de la durée des baux commerciaux et avec un rendement locatif supérieur à 4 % net.

Les SCPI : des investissements mutualisés accessibles à tous pour la retraite

Une société civile de placements immobiliers est un véhicule de placements collectifs qui collecte des fonds dans le but d'acquérir un parc immobilier. En contrepartie, vous recevez des parts sociales et devenez associé de la SCPI.

Il existe différentes SCPI en fonction de la nature des biens immobiliers acquis comme le résidentiel, les commerces, les bureaux, le médical ou encore la logistique...

L'investissement en SCPI permet de ne pas investir uniquement sur un seul bien immobilier mais sur plusieurs biens, avec plusieurs associés et ainsi mutualiser le risque de l'investissement.

L'objectif est d'acquérir des parts de fonds permettant de percevoir des revenus locatifs réguliers provenant de la location des biens issus de la SCPI.

Les avantages de l'acquisition de parts de SCPI sont, le revenu locatif, autour des 4,5 % bruts, et la sérénité de l'investissement puisque le gestionnaire de la SCPI gère l'ensemble du parc immobilier. Elle permet aussi l'acquisition au plus grand nombre d'investisseurs puisque l'on peut investir pour l'achat minimum d'une part de SCPI entre 200 et 300 euros, et ainsi, se constituer au fur et à mesure du

temps, un revenu complémentaire. Enfin, en plus du rendement locatif, le parc immobilier s'apprécie avec le temps et permet de voir augmenter la valeur de sa part.

En revanche, il convient de prendre en compte la fiscalité de l'investisseur puisque les revenus fonciers sont soumis à la TMI + les prélèvements sociaux.

À savoir qu'il peut être intéressant d'investir à crédit afin de bénéficier de la déduction des intérêts d'emprunts sur les revenus locatifs et notamment durant la période de constitution de revenus pour la retraite.

Le démembrement de propriété : anticiper le besoin de revenus complémentaires pour la retraite avec l'acquisition de biens immobiliers à moindres coûts

Ce type d'investissement peut être envisagé entre 15 à 20 ans avant la retraite.

Le principe du démembrement de propriété consiste à dissocier la nue-propriété de l'usufruit, tous deux constitutifs de la pleine propriété. Vous posséderez la nue-propriété (les murs) pour une durée déterminée tandis que l'usufruit (le loyer) sera versé à un tiers, souvent un bailleur social pour une durée de 15 ans à 20 ans. À la fin de cette période, vous récupérerez l'usufruit pour bénéficier pleinement de sa propriété et en tirer les revenus locatifs.

L'intérêt principal de ce type d'investissement est que l'acquisition uniquement de la nue-propriété



Fabrice Artinian

Après quelques années au sein d'une banque européenne en tant que CGP, Fabrice a décidé de créer son cabinet et a choisi de travailler avec un partenaire connu et reconnu sur le marché de la gestion de patrimoine : l'Institut du patrimoine. Depuis plus de 12 ans, il accompagne ses clients dans la réalisation de leurs objectifs patrimoniaux et dans l'optimisation de leur fiscalité personnelle et professionnelle.

permet de devenir propriétaire d'un bien immobilier (ou des parts de SCPI) à moindre coût puisque la valeur de la nue-propriété peut représenter 50 % à 70 % de la valeur de la pleine propriété.

Au bout de la période de démembrement, vous récupérerez le bien pour 100 % de sa valeur pour en tirer le maximum de revenus au moment de la retraite.

La retraite est un sujet connu au commencement de votre activité professionnelle, par conséquent, elle peut être anticipée.

Elle doit être préparée en amont pour envisager les solutions adaptées à votre situation

Il n'y a pas de solution unique et cette période d'anticipation, souvent supérieure à 30 ans, permet de mettre en place plusieurs investissements avec plusieurs dispositifs cumulables afin de générer ces revenus complémentaires nécessaires à la baisse envisagée.

L'accompagnement et le conseil sont primordiaux pour appréhender, de la meilleure manière, les différentes solutions d'investissement et mettre en place votre retraite par capitalisation.





Qu'est-ce qu'une caisse de retraite complémentaire ?

Valérie Batigne,

dirigeante et fondatrice de la plateforme retraite Sapiendo

En France, les pensions de retraite de base donnent généralement droit à un montant limité.

Que vous soyez salarié du privé ou du public, fonctionnaire, indépendant artisan ou commerçant, profession libérale, auto(micro)-entrepreneur, exploitant agricole ou chef d'entreprise, vous cotisez obligatoirement à une caisse de retraite complémentaire.

Qu'est-ce que la retraite complémentaire ?

Créée à l'origine pour les cadres en 1947, la retraite complémentaire est une "deuxième pension" et vise à compléter votre pension de retraite de base. Elle est gérée par une caisse de retraite complémentaire qui dépend de votre statut. Tous les salariés,

fonctionnaires et indépendants peuvent désormais en bénéficier. Sa particularité ? Contrairement à la retraite de base, elle est calculée sur un système de points. Les cotisations sont partagées entre l'employeur et le salarié, ou supportées intégralement par les indépendants. Elles donnent droit à un certain nombre de points

retraite, qui seront convertis en une pension complémentaire versée sous forme de rente viagère. La liquidation des droits est possible dès lors que vous avez atteint l'âge légal de départ à la retraite et se fait au même moment que la demande de retraite de base (idéalement six mois avant le départ). Sauf exceptions, la pension de retraite

complémentaire est versée dans son intégralité si vous avez le taux plein pour la retraite de base. Par principe, son montant est en revanche réduit si votre retraite de

base est minorée. Si vous avez exercé plusieurs professions relevant de régimes de retraite différents (fonctionnaire, profession libérale, artisan, salarié du privé,

etc.), vous percevrez l'ensemble de vos pensions de retraite de base et complémentaire. Leur montant dépendra du mode de calcul et de la valeur du point de chaque caisse.

Quelles sont les différentes caisses de retraite complémentaire ?

Celle-ci diffère selon votre statut et votre catégorie socioprofessionnelle :

Votre statut	Votre caisse de retraite complémentaire
Salariés du secteur privé et salariés agricoles	Agirc-Arrco
Fonctionnaires de l'État (civils et militaires) et agents titulaires de la fonction publique territoriale et hospitalière	RAFP
Agents contractuels de la fonction publique	Ircantec
Exploitants agricoles	MSA
Artisans, commerçants, industriels et professions libérales non réglementées	SSI (Sécurité sociale des indépendants)
Professions libérales réglementées (en fonction de chaque profession)	CIPAV, CARCDSF (chirurgiens-dentistes), CARMF (Médecins), CARPI-MKO (auxiliaires médicaux), CARPV (vétérinaires), CAVAMAC (Agents généraux d'assurance), CAVEC (experts comptables), CAVOM (officiers ministériels), CAVP (pharmaciens), CRPN (notaires)
Avocats	CNBF
Personnel navigant professionnel de l'aéronautique civile	CRPN
Artistes, auteurs d'œuvres originales	IRCEC

Comment calculer la retraite complémentaire ?

Le calcul de la pension de retraite complémentaire se base sur :
Le nombre de points que vous avez acquis au cours de votre carrière.
Ce dernier dépend principalement du montant des cotisations versées.
Pour connaître le nombre de points cumulés, rendez-vous sur votre espace en ligne sur le site de votre caisse de retraite complémentaire et consultez

Exemple

Vous êtes un salarié du secteur privé et avez cumulé 5 500 points en 2021. Le calcul est : $5\,500 \times 1,2714 = 6992,7$ € de pension annuelle brute, soit environ 582 € par mois. Une pension de retraite complémentaire Agirc-Arrco est versée chaque mois. Des exceptions

resteront à votre charge.

La valeur de liquidation du point retraite : À titre d'exemple, pour les salariés, cette valeur est revalorisée chaque année par votre caisse de retraite complémentaire. En 2021, elle est fixée à 1,2714 € pour l'Agirc-Arrco et à 0,48705 € pour l'Ircantec.
Pour calculer le montant annuel brut de votre retraite complémentaire :
Nombre de points acquis x Valeur du point l'année du départ à la retraite.

demeurent : si vous validez moins de 200 points mais plus de 100 points, le versement est annuel. Si vous en validez moins de 100, la pension est versée en une seule fois. Si votre compte bancaire est domicilié à l'étranger, votre retraite vous est versée trimestriellement, sauf demande expresse et non rétractable de versement mensuel.



Valérie Batigne

Diplômée d'HEC et de l'École du Barreau, titulaire d'un master de fiscalité, elle a d'abord travaillé dans un grand cabinet d'avocats puis a entamé une carrière bancaire devenant *managing director* dans deux grands groupes internationaux. Elle y a acquis une profonde connaissance de la finance, de la fiscalité et de la réglementation financière. Elle fonde Sapiendo en 2015, avec l'ambition de transformer l'approche de la retraite en France. *sapiendo-retraite.fr* est une plateforme digitale très innovante qui propose des services retraite personnalisés et démocratise ainsi l'accès au conseil retraite. Sapiendo représente une réelle rupture technologique de l'accompagnement retraite, de la vérification de carrière à l'optimisation des droits à la retraite pour aider chacun à gagner plus et/ou partir plus tôt. Dans le cadre d'une approche globale, Sapiendo propose également des services en matière d'épargne retraite et de fiscalité. Son objectif est de rendre accessible au plus grand nombre les réponses aux questions que tout le monde se pose au sujet de la retraite car "savoir, c'est déjà agir".

Bon à savoir : Si vous avez des enfants, certaines caisses de retraite complémentaires accordent des bonifications supplémentaires. Par exemple, l'Ircantec verse 10 % de pension supplémentaire à partir du troisième enfant.

Christian Cacciuttolo
président de l'UNEP
(Union nationale
d'Épargne et de
Prévoyance)

Démembrement de propriété: pourquoi est-il fiscalement intéressant?



Que regroupe le droit de propriété ?

Ce dernier rassemble trois prérogatives :

- **l'usus** : c'est-à-dire le droit de détenir et d'utiliser la chose ou le bien ;
- **le fructus** : le droit de percevoir les fruits – les revenus – d'une chose ou d'un bien ;
- **l'abusus** : le droit de disposer de la chose ou du bien, soit d'en pouvoir vendre, le donner ou le modifier.

le fructus qui est le droit de percevoir les fruits (revenus) d'une chose ou d'un bien.

Lorsque certaines de ces prérogatives sont séparées, cela peut entraîner la création de deux droits distincts bien connus : l'usufruit et la nue-propriété.

- L'usufruit permet de disposer d'un droit temporaire de jouissance et d'usage du bien, contractuel ou viager.
- La nue-propriété permet de disposer du bien. Et, à son extinction, d'en devenir pleinement propriétaire.

QUELS SONT LES USAGES EN VIGUEUR ?

Pour un démembrement immobilier

Dans ce cadre précis, l'usufruit permet de bénéficier d'un droit d'usage et de jouissance du bien, soit le droit de l'habiter ou encore de louer et d'en percevoir les fruits. Dans le cas de la nue-propriété, en revanche, si l'on possède un bien, on ne peut pas pour autant en jouir.

Bon à savoir : les parents ont la possibilité de donner la nue-propriété d'un bien à leur enfant, tout en conservant la jouissance, et ce, grâce au démembrement "viager".

L'intérêt : cela permet d'anticiper leur succession mais aussi de profiter d'un cadre fiscal avantageux. En effet, la transmission n'étant établie que sur la nue-propriété, sa valeur ne correspond qu'à une partie du prix du bien.

Lors du décès de ses parents, l'enfant deviendra pleinement propriétaire sans droits de succession.

Pendant la période de démembrement, les parents gardent l'entière jouissance du bien, soit pour l'occuper, soit pour le louer. Quant à l'enfant, il ne devra supporter ni

les charges ni les impôts, qui restent à la charge des usufruitiers. C'est d'ailleurs le cas de l'éventuel impôt sur la fortune immobilière (IFI). Toutefois, il est à noter qu'un bien immobilier peut rentrer dans le cadre d'un démembrement "temporaire", notamment lors d'un investissement en SCPI (Société civile de placement immobilier).

Dans ce cas précis, le nu-propriétaire devient plein propriétaire des parts de la SCPI au moment de la fin prévue du démembrement. Quant à l'usufruitier, il perçoit les revenus pendant toute la durée du démembrement sur la base de la valeur en pleine propriété des parts. En la matière, l'usufruitier et le nu-propriétaire sont gagnants. Le premier, l'usufruitier, va pouvoir bénéficier d'un placement de trésorerie à long terme rémunérateur. Il va ainsi percevoir les dividendes de la SCPI sur la valeur de souscription en pleine propriété, alors même qu'il n'en aura financé qu'une partie. Et, ce qui ne gêne rien, dans le cas d'une société soumise à l'impôt sur les sociétés, l'investissement sera amorti fiscalement.

Le second, le nu-propriétaire, bénéficiera d'un effet de levier – soit l'achat des parts à prix décoté – sans fiscalité sur la plus-value, et sans IFI pendant le démembrement. Au terme, il deviendra plein propriétaire et percevra les revenus.

Pour un démembrement d'un contrat de capitalisation

L'usufruit peut concerner tous les biens meubles ou immeubles, y compris sur les sommes d'argent. Dans ce dernier cas, il s'agit d'un quasi-usufruit.

La souscription démembrée à un contrat de capitalisation permet de réinvestir une somme préalablement démembrée dans un actif financier. Ainsi, comme dans le cas d'un immeuble, l'usufruitier va percevoir les fruits – les intérêts du contrat – tandis que le nu-propriétaire sera propriétaire et détenteur du contrat. Si le contrat devait être modifié (opération, rachat, clôture), un accord entre les deux parties devra être trouvé. Dans un contrat de capitalisation, un investissement démembré permet de conserver son avantage fiscal du

démembrement préalablement réalisé. Le contrat de capitalisation va permettre d'investir les fonds démembrés dans des supports diversifiés (SCPI, Fonds euro croissance...), autorisant une meilleure répartition des avoirs. Lors du décès de l'usufruitier, le nu-propriétaire devient plein propriétaire et seul souscripteur du contrat de capitalisation, sans droits de successions supplémentaires..



Christian Cacciuttolo

De 1987 à 2018, il a été l'un des associés historiques de Sofidy, société de gestion de Société civile de placement immobilier (SCPI). En 2000, Christian Cacciuttolo a créé l'Union nationale de l'Épargne et de Prévoyance (UNEP). L'UNEP est une plateforme d'assurance-vie proposant, comme son nom l'indique, des solutions d'épargne et de prévoyance innovantes afin d'optimiser la gestion de patrimoine de ses partenaires. Toutes les classes d'actifs se retrouvent dans les contrats de l'UNEP : assurance-vie, retraite, prévoyance, fonds immobiliers... Parmi eux, le contrat phare de l'UNEP, "Multisélection Plus", qui recense plus d'une dizaine de SCPI.

En 2012, Christian Cacciuttolo est aussi devenu vice-président du Groupement d'assurés (GRAP) qui compte 260 000 adhérents.

La bataille du Hollywood français



Provence Studios, dans une ancienne raffinerie, à Martigues, près de Marseille.

Ces villes qui veulent devenir de grands studios de cinéma

Le réalisateur Luc Besson avait ouvert la voie. La France dispose de lieux de tournage privilégiés, de grandes productions et des films à succès ont déjà été séduits par l'offre française, de nombreuses séries ont investi les villes de province. Mais face à la concurrence européenne, de nouveaux moyens ont été mis à disposition pour ne pas se laisser distancer.

« LA GRANDE FABRIQUE DE L'IMAGE »

Voici le titre de l'appel à projets de France 2030 qui a attiré de nombreux candidats. La volonté du gouvernement est de renforcer les capacités de tournage en France dans des territoires différents. Nos voisins européens sont déjà bien armés, notamment la Grande-Bretagne et l'Italie qui investissent beaucoup sur le secteur. Il convient de relever ce défi grâce à une enveloppe de 350 millions d'euros qui sera gérée par la Caisse des Dépôts et Consignations et le Centre National du Cinéma. La demande est forte sur ce marché, il convient d'être à même d'y répondre et renforcer la filière. L'une des motivations du gouvernement en dégageant cette enveloppe budgétaire est l'attractivité du pays mais

aussi la rentabilité dégagée par ce type de service est à condition de proposer des lieux et des services à la hauteur. Lors du dernier Festival de Cannes, la ministre de la Culture, Rima Abdul Malak et le Secrétaire général pour l'investissement, Bruno Bonnell, ont annoncé la



Dark Matters, 15.000 m² de studios de tournage à Tigery, dans l'Essonne, au sud de Paris.

été déposées, 68 dossiers retenus, dont 11 studios de tournage, 12 studios d'animations et 5 studios d'effets spéciaux et post-production. Sur les onze studios de cinéma, cinq lauréats sont en Ile-de-France, deux en PACA, deux en Occitanie, un dans le Grand Est et un dans les Hauts-de-France. Des régions qui savent qu'une série à succès attire également les touristes, la preuve la plus flagrante de ces dernières années est probablement « Bienvenue chez les Ch'tis », qui a fait redécouvrir le « Noooord » à bien des personnes.

TOURCOING ET LES STUDIOS DE L'UNION/UNION STUDIOS

Les premiers tournages sont prévus en fin d'année. Avoir été sélectionné est une

victoire pour la ville de Tourcoing où huit plateaux de tournage seront déployés sur une surface totale de cinq hectares. Cette zone était occupée par une usine textile, comme souvent dans les Hauts-de-France. Désaffectée, l'usine Caulliez va revivre pour le cinéma, créant au passage des emplois supplémentaires dans une région qui a déjà su attirer des séries, comme *Les Petits meurtres d'Agatha Christie*, *Baron Noir*, *Tunnel* ou encore *HPI*. Le projet « Studios de l'Union » inclut toute la filière, ce qui ravit Selim Saïfi, qui mène le consortium qui porte le programme. Il s'agit d'une révolution pour la région qui ne disposait pas jusqu'à présent de grand studio de tournage pour filmer en intérieur notamment. Le fait que le hub « Plaine Image » soit déjà implanté à Tourcoing et Roubaix a joué un rôle, avec son incubateur, son centre de recherche et son école des métiers du cinéma. Les futurs Studios de l'Union incluent huit plateaux de tournage, sept ateliers de construction de décors, sans oublier les espaces de services pour les personnes qui y travailleront. Un atout de plus pour une ville qui était déjà labellisée « *Film Friendly* ».

MARSEILLE ET PROVENCE STUDIOS

Marseille a été particulièrement gâtée avec 5 projets retenus dont les studios de tournage *Provence Studios*, une structure créée en 2010 qui va pouvoir voir plus grand. Ce groupe basé à Martigues a réussi à décrocher le sésame grâce à son projet d'étendre son activité dans le nord de la cité phocéenne, dans l'ancienne raffinerie



Le Val d'Europe accueillera les Studios de Bailly-Romainvilliers, en Seine-et-Marne, sur 35 hectares, non loin de Disneyland Paris et de Marne-la-Vallée : un mega projet pour l'audiovisuel mondial.

de sucre Saint Louis. Un plan complet a été proposé avec bassin de tournage sous-marin, organismes de formations, espaces de post-production sans oublier l'agrandissement de son site de tournage existant. L'usine était implantée depuis 1857 sur dix hectares et hors service depuis 2015, elle a été rachetée en 2022 par *Brownfields*. Un peu moins de la moitié doit être occupée par l'activité cinéma, le reste doit entraîner la construction d'un centre de tri postal. Autant dire que ce projet est considéré comme essentiel pour la mairie qui voit ainsi un moyen supplémentaire de redynamiser le nord de Marseille, d'autant qu'une ligne future du tramway doit passer tout à côté qui complètera le dispositif.

LA RÉGION FRANCILIENNE ET SES 5 STUDIOS DE TOURNAGE LABELLISÉS

Les studios de Bry (Bry-sur-Marne), de Bailly (Bailly-Romainvilliers), de la Montjoie (Saint-Denis), *TSF Studios 77* (Coulommiers), *Dark Matters* (Tigery)

font partie des heureux élus. Chaque entité dispose de son plan, comme le Groupe *TSF* qui a proposé un énorme projet sur 50 hectares dont la construction de décors extérieurs (comme des rues de Paris) et d'une douzaine de grands studios. La Montjoie doit doubler ses surfaces de plateaux de tournage ainsi que les ateliers ce qui lui permettra de répondre à des demandes qui se font de plus en plus nombreuses. Les *Studios Bailly* ont prévu du neuf sur 30 hectares avec 12 plateaux de cinéma, dont deux immenses unités de 5000 m² chacun, avec un pôle d'innovation. Le Studio actuel situé à Bry-sur-Marne est particulièrement bien placé et bénéficie de sa proximité avec l'INA (Institut National de l'Audiovisuel). Le budget alloué doit être utilisé pour la modernisation de la structure existante et le doublement de sa capacité de production. Un espace de 12 hectares sera également exploité sur le thème de l'image avec l'INA. La proposition de *Dark Matters* est basée sur des plateaux équipés de systèmes LED, associé à un rendu 3D et à un suivi par caméra en temps réel. Son équipe est spécialisée dans la production de films numériques et virtuels. Les années à venir seront porteuses d'avenir pour les zones retenues, avec des centaines d'emplois à la clé. Lorsque l'on voit l'appétence du public pour les séries notamment, on peut penser que la France peut tirer son épingle du jeu. Même s'il sera difficile de rattraper la Grande-Bretagne, déjà leader et qui a investi quelques 2 milliards de livres sterling ces dernières années, notre audiovisuel tricolore peut concurrencer des pays comme l'Italie, la Hongrie et l'Allemagne. ■ C.F



Les studios de l'Union à Tourcoing, dans le Nord, sur 4.000 m² sur l'ancienne friche textile Caulliez.

Christian Buchet : « Les cancrs ont tout l'avenir devant eux »



Christian Buchet incarne la passion de suivre son propre chemin, illustrant son message inspirant pour les esprits libres et créatifs.

Deux ans après « *Osons la mer* », une nouvelle frontière à conquérir afin que la France gagne en compétitivité, le directeur d'*Océanides* revient avec un nouvel ouvrage sur un thème très différent et beaucoup plus personnel. Celui de son enfance qui ne présageait pas vraiment d'un futur plus académique. Un message qui devrait redonner confiance à tous ceux qui sont en déshérence scolaire.

Vous êtes universitaire, historien, auteur, conférencier, académicien de marine, auteur prolifique, et plus encore, vous voici en train d'évoquer des souvenirs personnels. Quelle fut le déclic qui vous a incité à jeter sur le papier ces souvenirs ?
Christian Buchet : Je me suis un jour rendu compte qu'il y a 4,5 milliards de plus d'humains sur terre par rapport à l'époque de ma naissance ! Alors qu'il a fallu attendre 1804 pour que le milliard de Terriens soit atteint. Ce fut un déclic. J'ai alors pensé qu'il pouvait être intéressant d'utiliser mon regard d'historien pour montrer à mes enfants, petits-enfants combien notre

« Aucun d'entre nous n'est formé à l'ouverture, au dépassement. Oui, la véritable synthèse se trouve dans la gamme des couleurs et dans leurs combinaisons infinies. »

environnement et notre vie quotidienne

ont été transformés en l'espace de quelques soixante ans, impactant différemment notre manière de voir, d'avoir et d'être. Et puis, au moment où de plus en plus de jeunes ne veulent pas avoir d'enfants, quelques-uns faisant preuve d'une certaine désespérance, ou s'oublient dans les écrans et les jeux électroniques, j'avais envie que l'on réussisse à sortir peu à peu du politiquement correct. Pour avoir été maltraité par le système scolaire, parce que c'était gris, sclérosant et sclérosé d'affirmer que la vie est magnifique, je souhaitais témoigner combien il est bon de sortir des sentiers battus, de se promener avec un cœur d'enfant en bandoulière. Oui, il faut prendre le temps de s'ennuyer pour laisser monter envies et débrider la fantaisie de l'imaginaire. Débordante de couleurs, de senteurs, la vie est une aventure magnifique dans ses chemins de traverse. Avec un défi incroyable au quotidien : celui de substituer à notre ego un cœur d'enfant retrouvé,

indomptable, intrépide, doté d'une soif de liberté pour développer une vision émerveillée ou aimante du monde, à chacun son adjectif. Bien souvent, les cancrs, pour peu que ce ne soit pas la paresse, mais l'amour de la vie qui les porte à s'évader, empruntent des chemins de traverse, souvent à leur insu, et donnent raison au grand Erasme et à son Eloge de la Folie. Ils épicient leur vie et nous invitent, même si on les rabroue, à embarquer pour que chaque jour davantage, on puisse crier « Vive la Vie ! ». Et, cela ne les empêche pas de réussir, bien au contraire, car ils ont appris à travers leurs expériences à penser et voir autrement.

L'un de vos chapitres s'intitule « Nous vivons une époque formidable ». Formidable, vraiment ?

C.B. : Oui, formidable parce que nous avons la chance folle, notre génération au sens large, de vivre l'avènement d'un nouveau temps de l'Histoire, et qui n'est que le troisième. C'est dire que nous sommes bien nés ! Rentrer dans un nouveau temps suppose une nouvelle manière de voir, mais aussi d'Avoir et d'Être. Le vieil enseignant que je suis l'affirme sans détour : notre système éducatif n'est plus adapté à ce nouveau temps. La structuration mentale des Asiatiques semble être plus à même de gérer l'aspect complexe de cette nouvelle ère. Les Occidentaux disposent d'un autre rapport au temps et à l'espace. Aujourd'hui, seuls les États « autoritaires » ont une stratégie de moyen terme quand nos démocraties sombrent dans le court-termisme.

Que faudrait-il faire ?

C.B. : Il est urgent que notre système éducatif et de formation nous apprenne, par un autre prisme méthodologique, à sortir de nos enfermements et s'adapte enfin à ce nouveau monde dans lequel nous entrons. Il est temps de se réarmer intellectuellement, de nous libérer de ce diktat qui nous fait affirmer que nous sommes débordés, que nous n'avons pas le temps de faire des détours pour nous ouvrir, alors que nous n'avons jamais travaillé aussi vite. Il y a bien quelque

chose qui cloche ! Tout se complexifie, et pour le meilleur. Nous ne sommes pas en crise, mais dans une formidable période de mutation. Parler de crise, c'est vouloir régler les défis d'aujourd'hui avec les outils d'hier. Les mathématiques fondées sur les équations s'inscrivaient dans l'attente d'un résultat, le même pour tous, sans remise en cause. Bonjour le conformisme ! Il est essentiel, un siècle après les travaux fulgurants d'Albert Einstein, d'intégrer la physique et les mathématiques quantiques dans les formations, ne fût-ce que via une approche, afin

« Pour avoir été maltraité par le système scolaire, parce que c'était gris, sclérosant et sclérosé d'affirmer que la vie est magnifique, je souhaitais témoigner combien il est bon de sortir des sentiers battus, de se promener avec un cœur d'enfant en bandoulière. »

d'apprendre à entrevoir et gérer le complexe, ouvrir nos perspectives, car dans cette dimension tridimensionnelle, tout est ouvert, rien n'est préétabli ou fermé.

Vous enseignez à des étudiants en sciences humaines, plutôt littéraires. Que leur dites-vous ?

C.B. : Que l'avenir leur appartient, que la méthodologie propre aux littéraires, c'est-à-dire le plan ternaire thèse-antithèse-synthèse est l'ouverture même qui permet de régler problèmes et conflits. Mais ne nous méprenons pas, si la thèse se développe comme noire, l'antithèse comme blanche, la synthèse ne saurait

être d'un gris plus ou moins profond. Un gris étriqué et ennuyeux, qui n'est rien moins que le « politiquement correct » que nous dénonçons tous et dans lequel nous patageons désespérément.

Ceci parce qu'aucun d'entre nous n'est formé à l'ouverture, au dépassement. Oui, la véritable synthèse se trouve dans la gamme des couleurs et dans leurs combinaisons infinies. Et ce que nous appelons thèse et antithèse en Occident, n'est rien moins que le Yin et le Yang chinois, deux forces opposées, mais perçues comme complémentaires qui se poursuivent dans un cercle, une roue, insufflant mouvement et dépassement. Une approche bien lointaine de l'opposition frontale et archaïque dans laquelle nos formations continuent de s'enfermer. C'est à ce prix que nous sortirons du « politiquement correct » ou du « en même temps » !

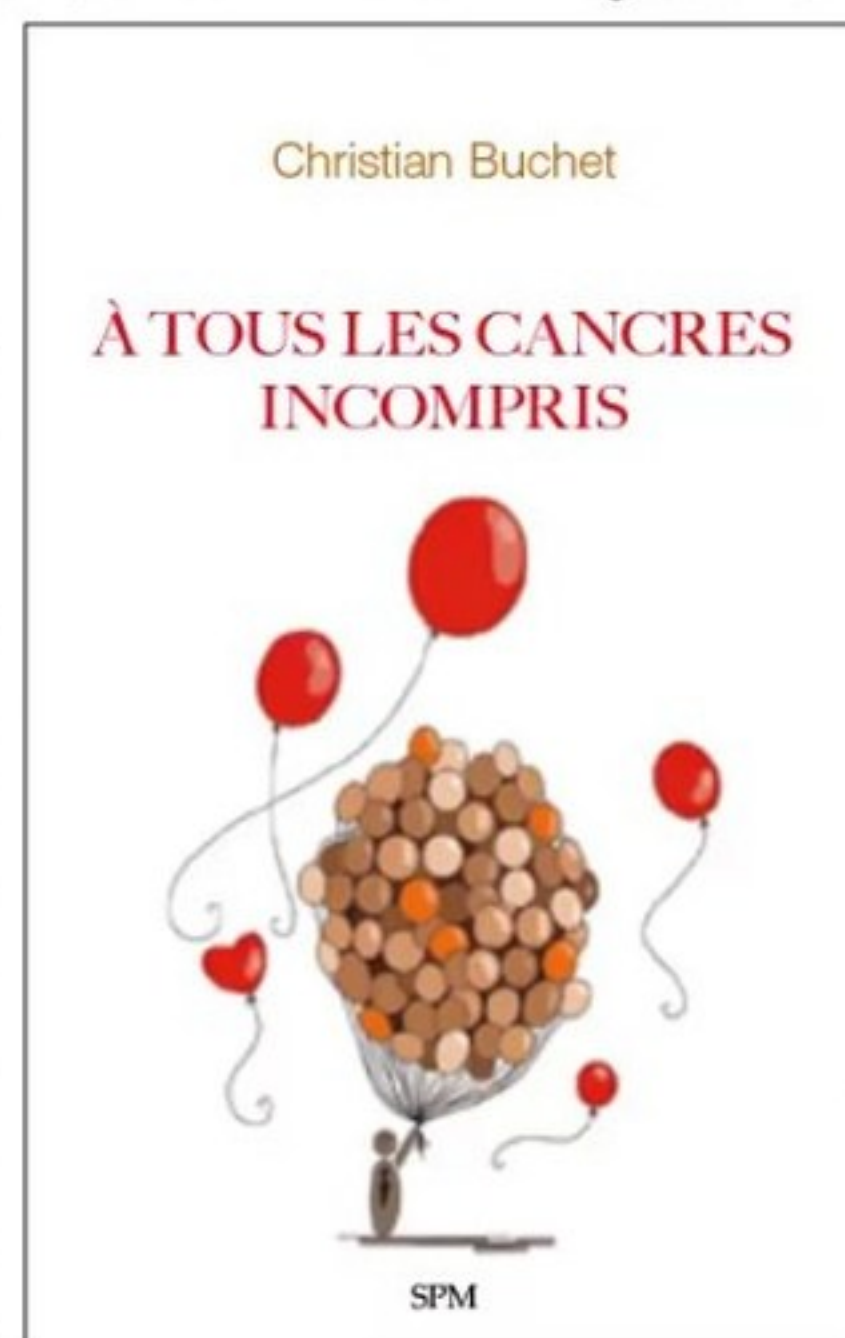
Avec vos amis cancrs, vous vous êtes donné à cœur joie. Vous racontez tous vos coups pendables, allant même jusqu'à vous lancer dans le perfectionnement des antisèches. Qui aurait dit que vous deviendriez enseignant ?

C.B. : C'est que j'ai eu la chance d'être avec quatre amis qui tout autant que moi, aspiraient à autre chose qu'à ce que notre environnement nous assénait et voulait nous imposer. Nous aimions déjà trop la vie pour ne pas y introduire un peu de fantaisie, nous promettant de ne jamais nous en départir dans le futur... et avec un peu d'imagination, c'est fou ce que l'on peut s'amuser.

Qu'il est bon de rire, sourire. Faisons-nous plaisir, ne soyons pas tristes. Changeons de paires de lunettes comme bien des cancrs pour que Vive la Vie, encore, toujours et plus encore.

Cancrs, en avant pour le meilleur ! ■

Propos recueillis par Anne Florin



« À tous les cancrs incompris », le dernier livre iconoclaste de Christian Buchet, aux éditions SPM.



ZérOptical : le conquérant de l'optique

Bouillonnant de projets, le Marseillais Marc Lemaire, fondateur de *Zéroptical* en 2020, s'est mis en tête de construire le premier réseau d'optique d'ici 4 ans. Entrepreneur à l'esprit avant-gardiste, il révolutionne le secteur de l'optique en introduisant des corners dans les pharmacies. Au plan marketing, il propose une deuxième paire offerte en plus des lunettes de vues intégralement remboursées. On croyait le marché de l'optique déjà bien occupé. L'outsider de *Zéroptical* montre qu'on peut toujours se faire une place.

Comment êtes-vous devenu entrepreneur ?

Marc Lemaire : Autodidacte, avec un simple Bac, j'ai rapidement intégré le monde professionnel en démarrant ma carrière en tant que communicant dans le domaine de la publicité. J'ai initié une multitude de projets qui ont souvent abouti à des réussites notables. J'ai cependant fait l'expérience de certains échecs, qui ont été des moments d'apprentissage essentiels pour moi.

Vous prônez de s'essayer à de nombreux défis...

M.L. : Oui, j'ai un parcours atypique, jalonné d'expériences éclectiques dans différents secteurs, mais j'ai toujours été guidé par la volonté d'innover et de créer. Après un passage par la radio, j'ai fondé une agence de communication indépendante qui me permettra, entre autres, de diriger la campagne électorale de *Občanské Fórum*, le parti de Vaclav Havel en Tchécoslovaquie en 1990. Après une belle victoire aux élections, j'ai implanté le premier réseau d'affichage 4X3 à Prague, Brno et Bratislava pour *Avenir Havas Média*. Mon séjour de deux ans aux États-Unis, à Miami, a été déterminant pour la suite de mon parcours : j'y ai découvert le concept de la « *food delivery* » que j'ai ensuite introduit en France. J'ai lancé la première plateforme de livraison à domicile des cuisines du monde « *Télédiner* », précurseur de *Deliveroo* et *Uber Eats*. Cette initiative m'a valu d'être récompensé par le livre « *Guinness des records* » en 1996. Cette aventure a perduré pendant quatre ans avant que je ne cède l'entreprise, qui est devenue une société prospère toujours en activité aujourd'hui. J'ai également été l'un des pionniers dans le domaine de la lettre recommandée dématérialisée et du coffre-fort numérique dès l'an 2000. Malheureusement, cette initiative n'a pas rencontré le succès escompté, car nous étions en avance sur notre temps. Ce projet a été très

chronophage et a mobilisé des investissements considérables. Cet insuccès m'a démontré l'importance de la patience et de ne pas se lancer dans une nouvelle aventure sans être certain d'être dans le bon timing. J'ai même été associé dans un projet de développement de cosmétiques en collaboration avec Adriana Karembeu.

Quel type d'entrepreneur êtes-vous ?

M.L. : Je suis un créateur et un développeur dans l'âme, mais je ne suis pas un gestionnaire. Il arrive un moment où je me lasse si l'activité devient redondante. J'aime donner l'impulsion de départ, lancer des projets, le construire, mais lorsque cela commence à devenir monotone et routinier, mon intérêt s'amenuise

« Il arrive un moment où je me lasse si l'activité devient redondante. J'aime donner l'impulsion de départ, lancer des projets, le construire... »

et je n'ai plus la même fougue pour poursuivre. Je me suis quand même patiné avec l'âge et mes projets durent désormais beaucoup plus longtemps. J'aime par-dessus tout être avant-gardiste, casser les codes et disrupter le marché en faisant quelque chose que personne n'a jamais fait. Je trouve cela fascinant.

D'où vous vient cette passion pour le padel ?

Je suis un passionné de sport, avec une affinité particulière pour le tennis et désormais pour le padel, qui incarne une philosophie de vie qui me parle profondément. Le padel offre les avantages du tennis tout en éliminant certaines contraintes, et il crée une atmosphère conviviale qui me correspond. J'attache une importance particulière à avoir une

certaine qualité de vie, j'ai besoin d'avoir des moments à moi et de disposer d'une heure lorsque j'en ressente le besoin.

Quelles sont vos valeurs en matière de management ?

M.L. : Je crois beaucoup au travail d'équipe et au phénomène d'émulation de groupe. Mon parcours fait que je suis moins regardant sur les diplômes et plus attentif aux personnalités et au savoir-être. J'aime travailler avec des gens avec qui je m'entends, et évoluer dans une ambiance positive. Lorsque je recrute un collaborateur, je me pose toujours la question de savoir si je pourrais passer une soirée avec lui. J'ai besoin de m'assurer que nous partageons la même philosophie, que nous sommes portés par les mêmes motivations et que nous avons envie d'avancer et de construire ensemble. L'âge et l'expérience nous offrent le privilège de pouvoir sélectionner avec soin nos partenaires et collaborateurs. Fédérer un groupe autour d'un projet commun est particulièrement vertueux pour l'entreprise. En matière de recrutement, j'ai à cœur de valider chaque candidat, en particulier pour les postes stratégiques au sein de l'entreprise afin de garantir une dynamique d'ensemble cohérente.

Pourquoi vous êtes-vous tourné vers le secteur de l'optique ?

M.L. : Il y a une dizaine d'années, je me suis retrouvé dans ce secteur un peu par hasard, en prenant les rênes de la direction générale d'un fabricant de lunettes, *International Frame Company*. J'ai impulsé une dynamique nouvelle à cette entreprise en la conduisant sur le marché émergent de la deuxième paire de lunettes, où une opportunité se dessinait. Cette orientation stratégique nous a permis de multiplier par trois le chiffre d'affaires de la société. Suite à la vente de cette entreprise, j'ai choisi de poursuivre dans cette voie en fondant *Novavizion*, qui est devenu l'un des leaders mondiaux des montures «



À droite, Marc Lemaire assiste à l'ouverture du corner optique ZéroOptical à la pharmacie Beauregard, à Marseille.

access quality ». L'entreprise est présente dans 23 pays à travers le monde, avec la France comme marché principal. De manière surprenante, le marché français se positionne comme le plus important au niveau mondial par habitant, en raison d'une couverture sociale permettant le remboursement intégral. Il est d'usage en France que chacun renouvelle sa paire de lunettes à date anniversaire.

Comment le projet ZéroOptical a-t-il vu le jour en 2020 ?

M.L. : Ce projet, financé sur mes fonds personnels au cours des deux premières années, a rapidement pris de l'ampleur. Notre succès s'est bâti sur les leçons tirées des échecs qui se sont avérés nécessaires pour notre croissance. Ne connaissant pas le monde de la pharmacie au départ, j'ai entrepris de créer des magasins en étant convaincu de la pertinence de ce modèle. Grâce à l'arrivée de mon associé, Laurent Lesserteur, qui apportait son expertise du monde de la pharmacie et qui a rejoint notre capital, nous avons eu l'idée novatrice de créer un corner optique centré sur le principe du « 100% Santé 100% Remboursé », en parfaite cohérence avec la philosophie de la pharmacie. Ensemble, nous avons élaboré un projet basé sur des concepts tels que l'optimisation de l'espace, la maximisation de l'offre produits et la réintégration de services au sein de l'officine. Nous avons rapidement

pris conscience de la demande croissante émanant des pharmacies, très réceptives au concept du « 100% Santé ». En effet, avec la totalité de la population française qui franchit les portes des pharmacies en l'espace de seulement trois mois et demi, le flux de personnes dans ces officines est tout simplement phénoménal, atteignant entre 100 et 1 500 personnes par jour dans une seule pharmacie.

Comment les pharmacies ont-elles perçues votre démarche ?

M.L. : Nous avons réalisé que les pharmacies étaient en quête de renouveau et de nouveaux services, surtout après avoir perdu un nombre considérable de produits tels que les couches, l'eau minérale, les yaourts, et même frôlé la perte du *Doliprane* il y a peu. Beaucoup de pharmacies sont réceptives et ont compris le sens de notre initiative, mais certaines s'interrogent encore car elles pensent ne pas disposer de l'espace nécessaire. Ce qui est faux, car nous avons conçu de véritables corners qui occupent seulement 3,5 mètres linéaires et qui offrent dix fois plus de choix que ce que propose un magasin d'optique classique ou une enseigne suivant le modèle du « 100% Santé ». Au fil du temps, nous avons enrichi notre offre en proposant des licences de marques, des lunettes de soleil *Ray-Ban* toute l'année, ainsi que la deuxième paire même dans le cadre du

panier A. Cette évolution a été rendue possible grâce à nos partenaires : nos adhérents ZéroOptical qui ont contribué à notre croissance, et les opticiens, salariés des officines, qui ont fait progresser notre projet.

Quelle valeur ajoutée apportez-vous aux pharmacies ?

M.L. : Cette initiative vise à créer un pôle de santé complet de proximité et accessible à tous. Les avantages sont multiples : un espace dédié à l'optique, des montures de lunettes exclusives, des verres de qualité fabriqués en Europe, ainsi qu'un accompagnement très qualitatif. En rejoignant notre réseau, les pharmaciens bénéficient de notre expertise et d'un levier de communication percutant et efficace à l'échelle locale et nationale.

Comment avez-vous pressenti la révolution qui allait s'opérer dans le secteur de l'optique ?

M.L. : Sans faire de politique, « *sur ce coup-là* », je dois remercier notre Président, car sans la loi Macron, ZéroOptical n'existerait pas. La mise en place du « *quoi qu'il en coûte* » m'a permis de maintenir mon activité pendant huit mois en travaillant à mon domicile tout en percevant des subventions substantielles. Cette période m'a offert l'opportunité de prendre du recul sur mon activité et de réaliser que le monde de l'optique était en train de subir des changements profonds avec la mise en place du dispositif « 100% Santé ».

Quel accueil le « 100% Santé » lancé en 2020 a-t-il reçu auprès des professionnels ?

M.L. : Les professionnels de santé étaient en profond désaccord avec le « 100% Santé » optique, audio et dentaire, mais ils s'y sont conformés par peur des contrôles et des amendes encourues. Deux mois après la mise en place du dispositif, la pandémie de Covid-19 faisait rage et créait un climat particulièrement délétère pour le lancement du « 100% Santé ». Aucune communication n'a été menée pour informer les personnes. La situation fut pour le moins compliquée pour nombre d'acteurs, et particulièrement pour les opticiens qui ont dû rester ouverts sans bénéficier de subventions, alors que les ophtalmologistes étaient fermés. Ils ont vécu cette crise de plein fouet.

Quelle erreur stratégique les opticiens ont-ils commis ?

M.L. : Conformément à la loi, tous les opticiens et les points d'optique sont tenus de proposer en priorité des produits relevant du dispositif « 100% Santé ». Pour être en conformité, un opticien doit offrir au moins 54 montures éligibles au « 100% Santé ». Parmi ces montures, la loi impose déjà 20 modèles destinés aux enfants, et si vous êtes une femme, une partie des montures pour hommes sera également écartée, ce qui laisse environ une quinzaine de choix restants. De plus, si vous préférez les montures métalliques aux montures en plastique, le choix se réduit souvent à quelques modèles peu attrayants, car les opticiens ont tendance à rendre ces produits peu attractifs, insinuant qu'ils sont destinés à une clientèle moins aisée. Beaucoup de personnes se tournent alors assez naturellement vers le panier B, qui propose des produits payants avec un reste à charge à payer. Les opticiens ont commis une erreur significative car nous sommes peut-être l'un des seuls pays, voire le seul, où le renouvellement des équipements optiques tous les ans ou deux ans est très courant, car il n'est pas payant et entièrement remboursé. Dès lors que les gens ont à déboursier 300, 400, 800 ou 1 000€, le renouvellement devient extrêmement compliqué, car ils vont préférer conserver leurs lunettes plus longtemps.

Quels sont les facteurs différenciants de Zéroptical ?

M.L. : Dès lors que vous disposez d'un renouvellement d'ordonnance, vous ne payez pas vos nouvelles lunettes. Nous proposons par ailleurs une offre très large de 540 modèles en présentation, bien au-delà de l'exigence légale des 54 montures. De plus, une grande partie de notre offre, environ les deux tiers, est éligible au remboursement intégral à 100%. En outre, nous proposons également des marques renommées, tout en maintenant un reste à charge très modéré pour nos clients. Cette stratégie nous permet de répondre aux besoins et aux préférences diversifiés de notre clientèle, tout en garantissant un accès facile à des produits de qualité.

Parlez-nous de la nouvelle offre « la seconde paire offerte » lancée en mars par Zéroptical.

M.L. : En plus de bénéficier d'une paire de lunettes entièrement remboursée, avec des montures et des verres de qualité, nous repoussons les limites en offrant également une seconde paire sur le panier A, sur des montures éligibles au « 100% Remboursé ». Il s'agit d'une offre sans précédent que personne d'autre n'a jamais osé proposer.

En quoi consiste concrètement la deuxième paire offerte ?

M.L. : On parle communément de la « deuxième paire offerte », mais en réalité, nous sommes dans l'obligation de la facturer à un tarif d'un euro, car il s'agit d'un dispositif médical.

«Aujourd'hui, nous avoisinons les 100 unités. J'ai pour ambition de monter 1 000 corners afin de devenir le premier réseau d'optique devant Optical Center, Afflelou et Optic 2000.»

Garantissez-vous un niveau de qualité équivalent malgré cette offre ?

M.L. : Il est important de préciser que les verres de la seconde paire offerte sont de qualité identique à ceux de la première paire. En effet, nous procédons à un processus de clonage des verres lors de la fabrication, ce qui signifie que vous bénéficiez de quatre verres au lieu de deux, tous de la même qualité. Il est d'usage dans les enseignes et les magasins indépendants que les verres de la deuxième soient d'une qualité inférieure à ceux de la première paire achetée.

Vous semblez avoir de grosses ambitions pour l'avenir...

M.L. : L'arrivée de nouveaux partenaires financiers avant l'été va insuffler une nouvelle dynamique à Zéroptical et nous donner des moyens supplémentaires pour soutenir notre développement. Cela ouvre de nouvelles perspectives passionnantes pour l'avenir de notre entreprise.

Aujourd'hui, nous avoisinons les 100 unités. J'ai pour ambition de monter 1 000 corners afin de devenir le premier réseau d'optique devant *Optical Center*, *Afflelou* et *Optic 2000*. Je me suis fixé 4 ans pour réaliser cet objectif. La liste est longue mais je peux vous annoncer les prochaines ouvertures qui auront lieu avant l'été : Marseille (13), Agen (47), Aix-en-Provence (13), Bezons (95), Chinon (37), Montauban (82), Paron (89), Rixheim (68), Sète (34), Vétraz-Monthoux (74), Volx (04), Melun (77), Moissy-Cramayel (77), Aix-les-bains (73)... Continuer à étendre notre implantation à un rythme soutenu est essentiel pour atteindre notre objectif mais, comme je le dis souvent, le plus complexe était de monter le premier corner... Une fois l'objectif des 1 000 corners atteint, mon rôle prendra fin, et je laisserai donc ma place à des personnes plus compétentes pour gérer et pérenniser cette belle histoire.

Vous ne semblez pas craindre la concurrence...

M.L. : Actuellement, nous sommes les seuls à proposer un « *check-up de l'équilibre de la vision* » réalisé à l'aide d'un casque de réalité virtuelle. De plus, nous explorons de nombreux domaines, comme la télémedecine, par exemple, pour le renouvellement des ordonnances. Nous demeurons fermement positionnés sur notre créneau tout en consolidant notre position dominante. Notre objectif est de rendre la tâche difficile à tous ceux qui pourraient éventuellement tenter de nous concurrencer à l'avenir. La mise en place de la seconde paire dans notre offre n'est pas anodine, elle renforce notre positionnement unique. Nous offrons une solution complète que nous sommes les seuls à pouvoir fournir, principalement axée sur le « 100% Remboursé ». ■

Propos recueillis par Isabelle Jouanneau

Chiffres clés

- 94 corners optiques signés à ce jour en moins d'un an
 - Objectif à l'horizon de 4 ans : 1 000 implantations
 - 72% de marge brute avec la redevance de Zéroptical déduite
 - 96% de clients satisfaits (sondage de Juin 2023)
-



Emmanuelle Martiano Rolland et Maximilien Lesveque, deux cofondateurs géniaux prêts pour la suite avec une équipe de trentenaires plus que motivés.

AQEMIA : 30 millions pour trouver des médicaments avec l'IA

Emmanuelle Martiano Rolland et Maximilien Levesque, cofondateurs d'*Aqemia*, multiplient les partenariats avec le *CNRS* ou *Sanofi*. Leur plateforme d'exception s'appuie sur une IA générative mêlée à la physique théorique. Cela promet. La jeune pousse a déjà lancé douze projets de recherche très prometteurs, notamment en oncologie.

Emmanuelle Martiano Rolland est ingénieure (Centrale Supélec) et démarre sa vie professionnelle en conseil en stratégie auprès du

très célèbre Boston Consulting Group. Les années passent, nous sommes en 2019, lorsque la jeune femme réfléchit à son avenir. À ce qu'elle souhaite

accomplir pour la suite, et en vient à la conclusion qu'il lui faut créer sa propre voie, et donc son entreprise. Le bémol est qu'à cet instant, il lui faut trouver

l'idée et rencontrer un associé, car elle n'envisage pas de se lancer en solo. Les deux problématiques vont trouver leur solution très naturellement et surtout rapidement suite à une mise en contact via des relations qui feront office d'intermédiaires. De son côté, Maximilien Levesque est docteur en mécanique quantique (CEA Saclay), post-doctorant à Oxford, Cambridge et à la Sorbonne, plus jeune chercheur à entrer au CNRS pour y diriger un groupe de recherche en physique théorique à l'École Normale Supérieure/Paris Sciences & Lettres. Rien de moins. Il travaille dans un milieu de recherche fondamentale pure qui aboutit à des résultats et décroche dans la foulée plusieurs prix internationaux. Notamment pour cette théorie incroyable pour le commun des mortels, qui permet de prédire l'efficacité potentielle d'une molécule thérapeutique.

Cela fait lui aussi environ huit ans que Maximilien Levesque publie le résultat des recherches scientifiques qu'il mène avec son équipe lorsqu'il décide de se lancer dans la création d'entreprise lui aussi. Il souhaite être l'acteur de la concrétisation de ses recherches, et créer son entreprise, lui aussi. Il est en recherche active de l'associé adéquat. La rencontre avec Emmanuelle Martiano Rolland va déterminer la création d'Aqemia en 2019. Un chercheur entrepreneur, voici qui n'est pas encore si courant, mais qui le devient peu à peu, et c'est tant mieux. Passage à l'action donc pour le duo, qui a déjà franchi de grands pas sur la route de la réussite. Le duo est à présent entouré d'une soixantaine de collaborateurs dont 1/3 vient d'autres lieux, européens ou américains, preuve de l'attraction qu'exerce Aqemia.

UNE TECHNOLOGIE DISRUPTIVE

Aqemia a créé une plateforme de création accélérée de médicaments, qui utilise de l'IA générative guidée par des algorithmes prédictifs de physique théorique, une combinaison détonante et révolutionnaire. Elle permet de trouver plus rapidement des molécules susceptibles d'être efficaces sur des pathologies différentes, y compris en oncologie.

La startup parvient à proposer des molécules qui seront les médicaments de demain, ou plutôt les candidats médicaments qui doivent ensuite suivre le cycle habituel de tests. Aqemia ou comment passer d'une recherche très fondamentale à une technologie utilisée par des laboratoires dans le monde entier. La promesse d'Aqemia a de quoi séduire les grands laboratoires mondiaux. Ces derniers savent que le cycle total de développement d'un nouveau médicament

« De plus en plus de jeunes chercheuses et chercheurs s'intéressent aux finalités entrepreneuriales de leurs travaux ».

Maximilien Levesque

prend une dizaine d'années pour aboutir, dont 4 ans de R&D, et coûte environ 1 milliard d'euros. Or, la startup Aqemia est en possession d'une nouvelle solution. Les laboratoires peuvent grâce à elle potentiellement diviser par deux le temps consacré à la recherche, et augmenter les chances de succès thérapeutique des futurs médicaments.

LES DÉBUTS D'UNE NOUVELLE INDUSTRIE

Aqemia a beau évolué dans les hautes sphères des résultats de la recherche fondamentale, elle n'en reste pas moins une startup qui doit être capable de trouver des financements et des clients pour se développer et construire son avenir. Incubée chez Agoranov en 2019, la startup est une spin-off de l'École Normale Supérieure, de Paris Sciences & Lettres, du CNRS et de Sorbonne Université. Elle a réussi à lever 60 millions d'euros au total et n'a pas tardé à attirer l'attention des géants pharmaceutiques tels que Sanofi, Janssen, Servier ou Johnson & Johnson. Elle collabore déjà depuis ses débuts avec ces multinationales du secteur. Fin 2023, Aqemia a eu le plaisir d'annoncer avoir signé un contrat avec Sanofi pour 140 millions de dollars,

Sanofi avait déjà testé ce type de technologie trois ans auparavant. Le laboratoire décide de la cible à traiter, Aqemia doit proposer l'élément qui sera au cœur des candidats médicaments.

ET CE N'EST PAS TOUT...

Un projet mené en parallèle a aussi germé dans la tête de notre duo, il est en cours de développement grâce à la dernière levée de fonds, afin de permettre à Aqemia d'avancer sur deux pieds. L'objectif est le lancement de ses propres médicaments sur le secteur de l'oncologie, un portefeuille dont Aqemia sera propriétaire. Ceci s'accompagnera de la création de spin-offs, de nouvelles biotechs qui utiliseront les résultats des recherches d'Aqemia. Cette démarche doit aboutir à la création d'un écosystème autour de la startup composée de satellites appelés à se spécialiser sur certains domaines thérapeutiques. Le premier né doit bientôt faire son apparition et plusieurs solutions sont en phase de preuve de concept sur les animaux. La nouvelle étape est d'ores et déjà bien engagée, selon Maximilien Levesque, la dernière levée de fonds « va nourrir notre ambition de développement d'un portefeuille propriétaire de programmes thérapeutiques à la fois plus nombreux et aux portes de la clinique, et à structurer une organisation d'échelle internationale ». Une jeune pousse française qui allie des recherches très prometteuses et surtout très utiles pour l'ensemble de la société. ■ A.F.

French Tech 2030

Le programme French Tech 2030 a pour but d'accompagner pendant deux années 125 startups qui participent à l'ambition de la France sur des priorités définies comme stratégiques. A ce titre, elles bénéficient d'un accompagnement financier et d'une panoplie de services. Aqemia fait partie des lauréats de la verticale Santé. Les autres verticales sont Agri-Foodtech / Éducation / Nouvelles Frontières (marines, spatiales, quantiques) / Numérique / Transition Écologique. ■



Mistral AI peut-il tirer son épingle du jeu face à ChatGPT ?

Mistral gagnant ?

Présentée comme une des pépites de l'intelligence artificielle française et européenne, la jeune pousse parisienne peut-elle rivaliser avec son challenger américain ? *OpenAI* semble déjà avoir pris plusieurs longueurs d'avance, ne serait-ce que par l'ampleur des levées de fonds.

La jeune *Mistral AI* est encore en petite enfance. Née il y a un an, en avril 2023, son nom a immédiatement été repéré suite à sa mega levée de fonds de 500 millions d'euros (105 millions en juin 2023 et 385 millions en fin d'année). Alors même qu'elle n'est encore qu'un espoir, la voici devenue licorne, valorisée entre 1 et 2 milliards, avec une ambition assumée mise en avant par Arthur Mensch, son PDG, « créer un champion européen à vocation mondiale en intelligence artificielle générative ». Est-ce possible ou y a-t-il une bonne part de vœu pieux dans cet engouement général

envers la startup ? Une partie de la réponse réside déjà dans le fait que les actionnaires ayant participé à ces levées de fonds ne sont pas des amateurs. On y retrouve sans surprise *Bpifrance*, des Français comme *CMA CGM*, *BNP Paribas*, *Salesforce*, le fonds européen la *Famiglia*, l'indispensable Xavier Niel, tout comme des fonds américains (*Andreessen Horowitz* et *Lightspeed ventures*) ou Éric Schmidt, ex-PDG de *Google*. Les premiers modèles lancés par *Mistral AI* ont su séduire ce beau monde, il s'agit à présent de faire plus et mieux pour tenir la cadence du monde de l'IA.

ARTHUR MENSCH, PDG DE MISTRAL AI

Le jeune trentenaire Arthur Mensch peut être qualifié de doué. Polytechnique, Télécoms Paris, ENS (École Normale Supérieure), sans oublier *DeepMind* (filiale de *Google* et *Meta*) où il a travaillé trois ans, un profil haut de gamme nécessaire dans un secteur de pointe devenu stratégique. Il aurait pu évoluer au plus haut chez les géants américains du secteur, mais a préféré se lancer dans l'aventure entrepreneuriale en France. Sa volonté mise en avant de construire le leader européen sur ce secteur attire



Les trois cofondateurs de *Mistral AI* : Guillaume Lample, Arthur Mensch (en bas) et Timothée Lacroix.

évidemment l'attention avec une certaine dose d'incompréhension face à cette percée éclair. Une percée que l'on doit essentiellement au trio d'associés, et à une équipe jusqu'alors restreinte d'une vingtaine de personnes, aujourd'hui 35. Celui que l'on qualifie parfois de génial est sans aucun doute un homme à part, un scientifique à part entière, mais également un jeune homme qui aime le cyclisme et vient de devenir papa. Ses associés cofondateurs sont Guillaume Lample (PHD en philosophie, Polytechnique, et master en IA Carnegie Mellon University) et Timothée Lacroix (ENS), des scientifiques hors pair qui ont tous deux travaillé chez Meta et sont à leur tour devenus des aventuriers, bâtisseurs du futur.

LE CHAT VERSUS CHATGPT, MISTRAL LARGE VERSUS CHATGPT4

Mistral Large, la nouvelle offre de *Mistral AI*, est clairement aujourd'hui le premier

adversaire de l'offre d'OpenAI, avec des qualités qui doivent encore être améliorées. Sa nouveauté, le Chat peut être testée gratuitement dans un premier temps en s'inscrivant sur une liste d'attente, mais sa cible reste celle des entreprises. Ces dernières peuvent s'approprier le produit en procédant à des modifications afin de l'insérer dans leur culture et répondre à des besoins spécifiques. Les premiers essais effectués sur le produit par des non-initiés semblent confirmer que la proposition française est conforme à l'annonce du PDG, soit le niveau ChatGPT 3.5 et ne peut totalement se comparer à la nouvelle version payante de GPT4.

EST-CE INQUIÉTANT ?

Pas vraiment, il s'agit plutôt d'une belle performance pour une entreprise française qui n'existait pas il y a un an, faisant preuve d'une vitesse d'exécution remarquable. Les modèles sont pour l'instant différents entre *Mistral AI* et *OpenAI*, même s'ils ont tendance à se rapprocher. *Mistral AI* s'est prononcée par la voix de son PDG en faveur d'un système de modération, et a milité pour une législation européenne plutôt limitée afin de ne pas nuire à la croissance d'un secteur encore embryonnaire.

PARTENARIAT EXCLUSIF AVEC MICROSOFT

Dans le même flux d'informations fourni par Arthur Mensch en février, l'annonce d'un partenariat de distribution des produits de la licorne par Microsoft sur la cible des entreprises a été bien reçue, d'autant qu'elle s'accompagne d'un accord financier. Un autre avantage essentiel est l'accès à certains services de *Microsoft*, tels que ses supercalculateurs, qui vont représenter un gain de temps important.

L'ACCORD A AUSSI PERTURBÉ

En effet, la philosophie mise en avant jusque-là par les fondateurs avait pour caractéristique principale que le modèle open source était privilégié, ce qui ne semble ne plus être vraiment le cas. L'open source n'est plus que partielle, ce qui a déjà provoqué quelques critiques. Certains se posent même la question de savoir si *Microsoft* n'est pas en train de faire main basse sur l'acteur français le plus prometteur.

DES CONCURRENTS SOLIDES ET MADE IN USA

Si les initiatives sur le marché de l'IA existent partout en Europe, les seuls et vrais concurrents de *Mistral AI* sont *OpenAI*, *Google* (Bard) et *Anthropic* (Claude). Arthur Mensch a quant à lui clairement déterminé sa cible en se positionnant face à *OpenAI* et en déclarant que *Mistral Large* était meilleur que les modèles existants de *Google* et *Meta*. Le prisme du gouvernement français, qui soutient les initiatives portant sur l'IA et *Mistral AI* depuis ses débuts, est d'avancer que ce nouveau partenariat doit permettre à *Mistral AI* de lutter à armes égales avec *OpenAI* qui disposait déjà d'un partenariat de distribution avec *Microsoft*. Les modèles distribués par *Microsoft* ne seront disponibles que sur abonnement payant à partir de la plateforme *Azure*, comme ceux d'*Open AI*. Le moyen d'atteindre rapidement un maximum de clients, ce qui est évidemment un énorme plus sur le chemin de la rentabilité. Devenir un géant européen face à la toute puissance américaine exige bien des détours et il ne s'agit que d'un début. L'Europe a parfois eu tendance à « se tirer une balle dans le pied » par des normes considérées comme excessives. Dans le cas de l'IA ou de toute technologie en émergence, il s'agit de ne pas brider les initiatives de matière précieuse, mais bel et bien de renforcer d'éventuels avantages compétitifs.

L'HOMME PRESSÉ

Arthur Mensch a réalisé une vraie performance. Il a créé avec une équipe réduite une offre comparable aux meilleurs avec l'ambition de créer un pôle économique européen face à l'Américain. *Mistral AI* doit donc aller vite, très vite. Pour le PDG, l'IA permet à tous les humains de faire autant ou mieux plus rapidement. Les journalistes pourront disposer de synthèses de données en accéléré pour mener leurs enquêtes, les professeurs pourront prendre plus de temps pour personnaliser leur approche vis-à-vis des étudiants ou élèves, les diagnostics médicaux seront effectués rapidement. L'IA ne remplace pas l'Homme, mais l'augmente si ce dernier accepte de s'approprier la technologie. En avant vers l'inconnu. ■ A.F.



ASSURANCE-VIE

Les 14 erreurs à ne pas commettre

Si l'assurance-vie est le placement préféré des Français, gare à vous si vous souhaitez en souscrire une. Il y a toujours quelques précautions à prendre pour éviter de tomber dans ses travers. C'est votre argent vous met en garde contre les pièges à éviter ! Aujourd'hui, l'assurance-vie est devenue un produit financier très courant. Mais ses spécificités juridiques, fiscales et financières en font un placement un peu plus compliqué qu'il n'en a l'air. Si vous voulez profiter pleinement de ses avantages, sans avoir de mauvaises surprises, mieux vaut y regarder de plus près...

1

N'attendez pas pour ouvrir un contrat

La fiscalité la plus intéressante au sujet d'une assurance-vie est réservée aux contrats qui court sur une durée d'au moins huit ans. À partir de ce délai, les gains retirés font l'objet d'un abattement de 4 600 € par an (9 200 € pour un couple marié). La somme excédante n'est taxée qu'à un taux de 7,5 %. Or, lorsque vous souscrivez une assurance-vie, c'est la date d'ouverture du contrat qui importe, et pas celle à laquelle l'argent a été versé. N'attendez donc pas pour en souscrire une ! Plus vite vous ouvrez un contrat, plus vite vous pourrez profiter des avantages, quitte à verser de petites sommes au départ, avant de passer à des montants plus conséquents...

2

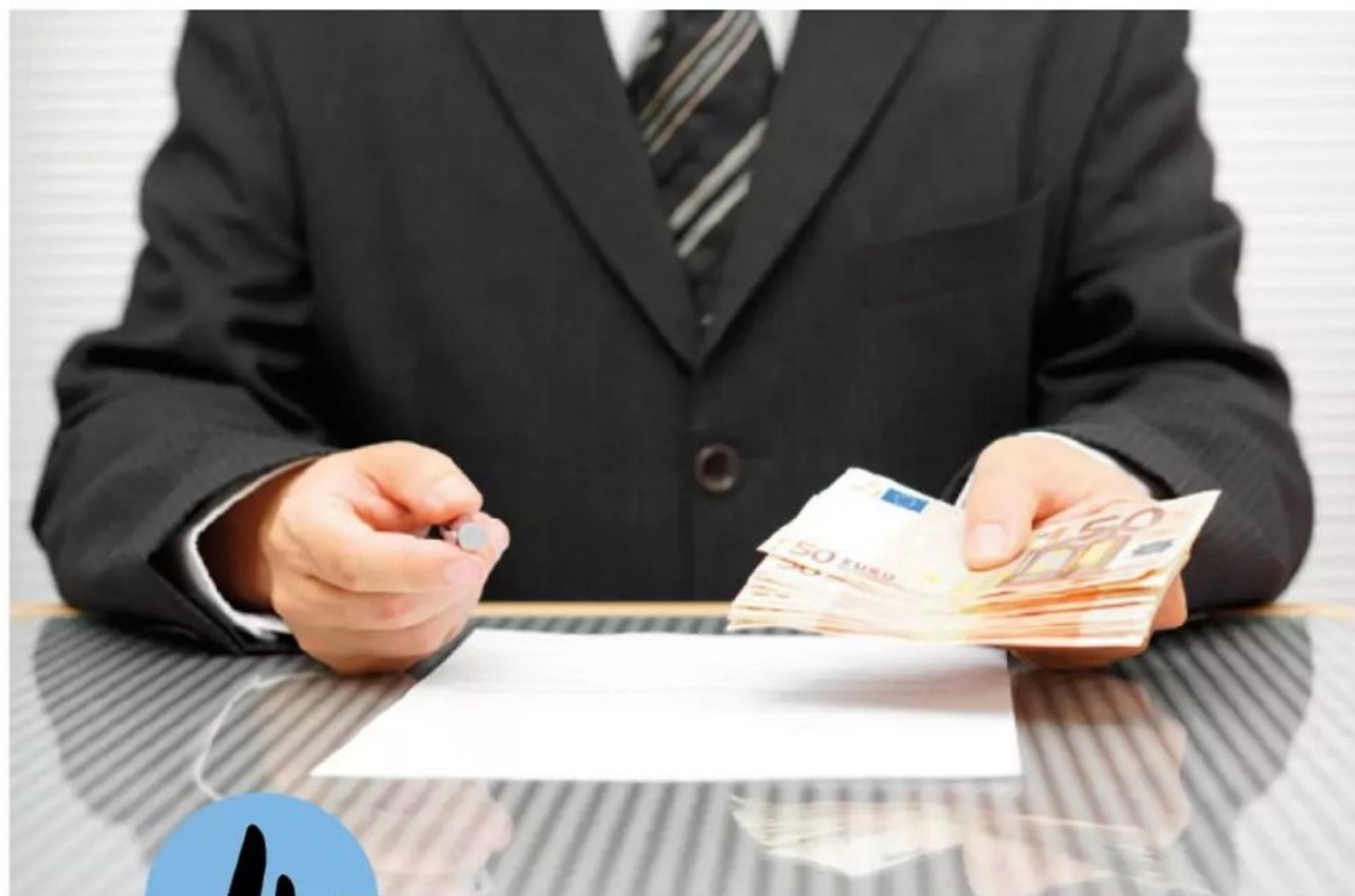
Ne misez pas tout sur un seul assureur

Mieux vaut souscrire plusieurs contrats d'assurance-vie auprès de différents assureurs. Ainsi, vous pouvez diversifier les risques, limiter les conséquences d'une défaillance d'un assureur et profiter d'une plus large ouverture financière, car chaque contrat comporte sa propre gamme de fonds d'investissement. Le nombre d'assurances-vie n'est pas limité, donc ne vous privez pas... sans pour autant vous perdre dans un nombre incalculable de contrats. Cela va sans dire !

3

Prenez tous les frais en compte avant de vous décider

Ne faites pas comme la plupart des épargnants avant de souscrire un contrat, à savoir vous fixer essentiellement sur les frais d'entrée, ceux qui sont prélevés sur chaque versement. S'ils diminuent d'autant le montant investi et retardent le moment où l'argent commence à fructifier, ce ne sont pas les plus incommodes. Ceux prélevés chaque année au titre de la gestion sont bien plus lourds à long terme, car prélevés chaque année sur un capital en augmentation. Faites également attention aux frais d'arbitrages. Si beaucoup de contrats ne les facturent plus, certains assureurs continuent de prélever jusqu'à 1 % des montants !



4

Méfiez-vous des promesses de rendement

Un taux à 3 % dès l'an prochain ? Ne rêvez pas, les meilleurs assureurs du marché ne font jamais ce genre de promesse. En général, il s'agit d'une garantie à court terme, qui n'a pas forcément de rapport avec le rendement réel qu'aura le fonds en €, le compartiment garanti de l'assurance-vie, sur le long terme.» N'oubliez pas qu'un contrat est appelé à durer parfois plusieurs dizaines d'années... Focalisez-vous plutôt sur le rendement du fonds en € sur plusieurs années et sa tendance.



5

N'investissez pas uniquement dans le fonds en €

Les détenteurs d'assurance-vie consacrent plus de 80 % de leurs investissements dans le fonds en € garanti de l'assurance-vie. Au premier abord, on les comprend : il rapporte plus que tous les placements sans risque, il ne perd jamais de valeur, et les intérêts que l'on accumule bénéficient de la même sécurité. Mais son rendement s'érode d'année en année... Avec la baisse des taux d'intérêt, il est tombé en moyenne à 1,8 %. Diversifier son contrat est donc recommandé...



6

Ne vendez pas précipitamment quand les marchés baissent

Vendez tout? Surtout pas! Ne vous emballez pas si vous avez investi sur un support en actions et que les cours sont à la baisse. Comme pour un portefeuille boursier, il faut savoir patienter et laisser passer l'orage tout en continuant à investir, quitte à réduire les sommes que vous versez. Vous en profiterez quand le cycle s'inversera et les cours repartiront à la hausse. Il ne faut jamais prendre de décision à chaud. Faites plutôt un point une ou deux fois par an en fonction des évolutions des marchés...



7

Après 70 ans, ne vous acharnez pas à investir sur un contrat ancien.

Passé 70 ans, vous pouvez évidemment continuer à investir en assurance-vie, il vaut mieux le faire sur un nouveau contrat. À défaut, si vous avez besoin d'argent et que vous effectuez un rachat, celui-ci sera prélevé proportionnellement sur les deux compartiments fiscaux : celui d'avant 70 ans et celui d'après.

8

Si besoin, faites une déclaration de remploi de biens propres

Il faut toujours préciser l'origine des fonds investis pour éviter les mauvaises surprises, surtout pour un couple marié. Exemple concret : Une personne mariée sous le régime de la communauté reçoit une donation ou un héritage qu'elle investit dans son assurance-vie. Comme le contrat appartient à la communauté, la moitié de l'argent revient dès lors à son conjoint, notamment en cas de divorce. Avant d'investir, il vous suffit de faire une déclaration de remploi pour que les fonds soient identifiés comme un bien propre.





9

Ne désignez pas qu'un seul bénéficiaire

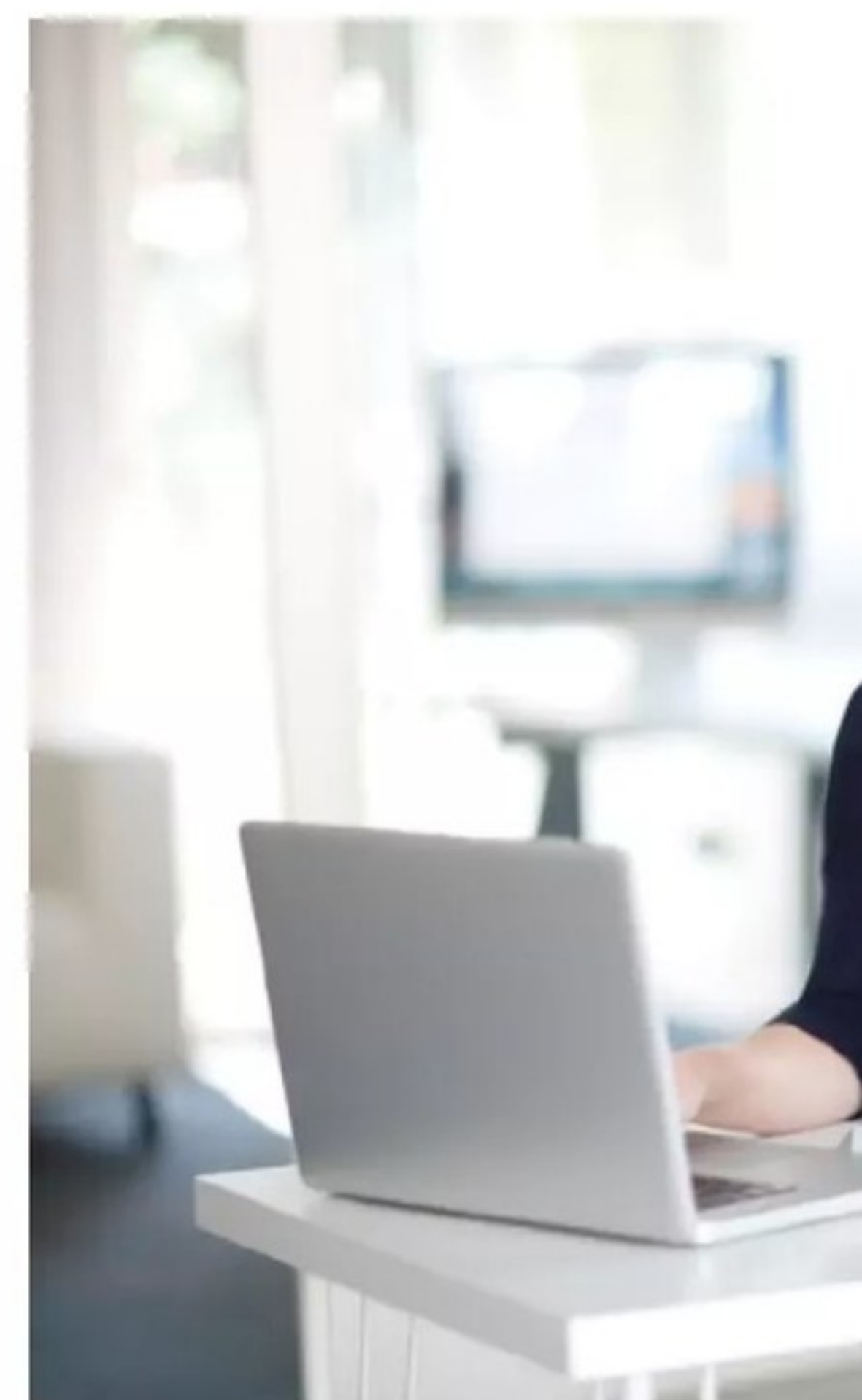
Dans un contrat d'assurance-vie, la clause bénéficiaire désigne la ou les personnes à qui reviendront les capitaux au décès de l'assuré. Elle conditionne les avantages civils (l'assurance-vie ne fait pas partie de la succession) et fiscaux (exonérations de droits) dudit contrat. Mieux vaut prévoir plusieurs rangs de bénéficiaires, en ajoutant « à défaut » après chacun d'eux. Si vous n'en désignez qu'un seul, et que celui-ci disparaît avant l'assuré, il n'y aura plus personne de désigné au contrat. Dès lors, ce dernier reviendra dans la succession...

10

Ne pas oublier la représentation et la renonciation

Encore un cas de figure qui peut poser problème : si un assuré désigne ses enfants comme bénéficiaires, traités à égalité, mais que l'un d'eux décède, les seuls enfants survivants se partageront le capital. Et les enfants du disparu (les petits-enfants de l'assuré, ndlr) n'auront droit à rien. Avec le mécanisme de la représentation, les petits-enfants prennent la place de leur parent. Mais encore faut-il le préciser ! Il ne se fait pas naturellement.

Dans le même ordre d'idée, si vous voulez que l'un de vos enfants puisse renoncer au capital prévu en sa faveur au profit de ses propres enfants mais que la renonciation n'est pas indiquée dans la clause, elle ne peut avoir lieu et les enfants du renonçant n'ont droit à rien.



11

Ne pas désigner le conjoint bénéficiaire par son nom

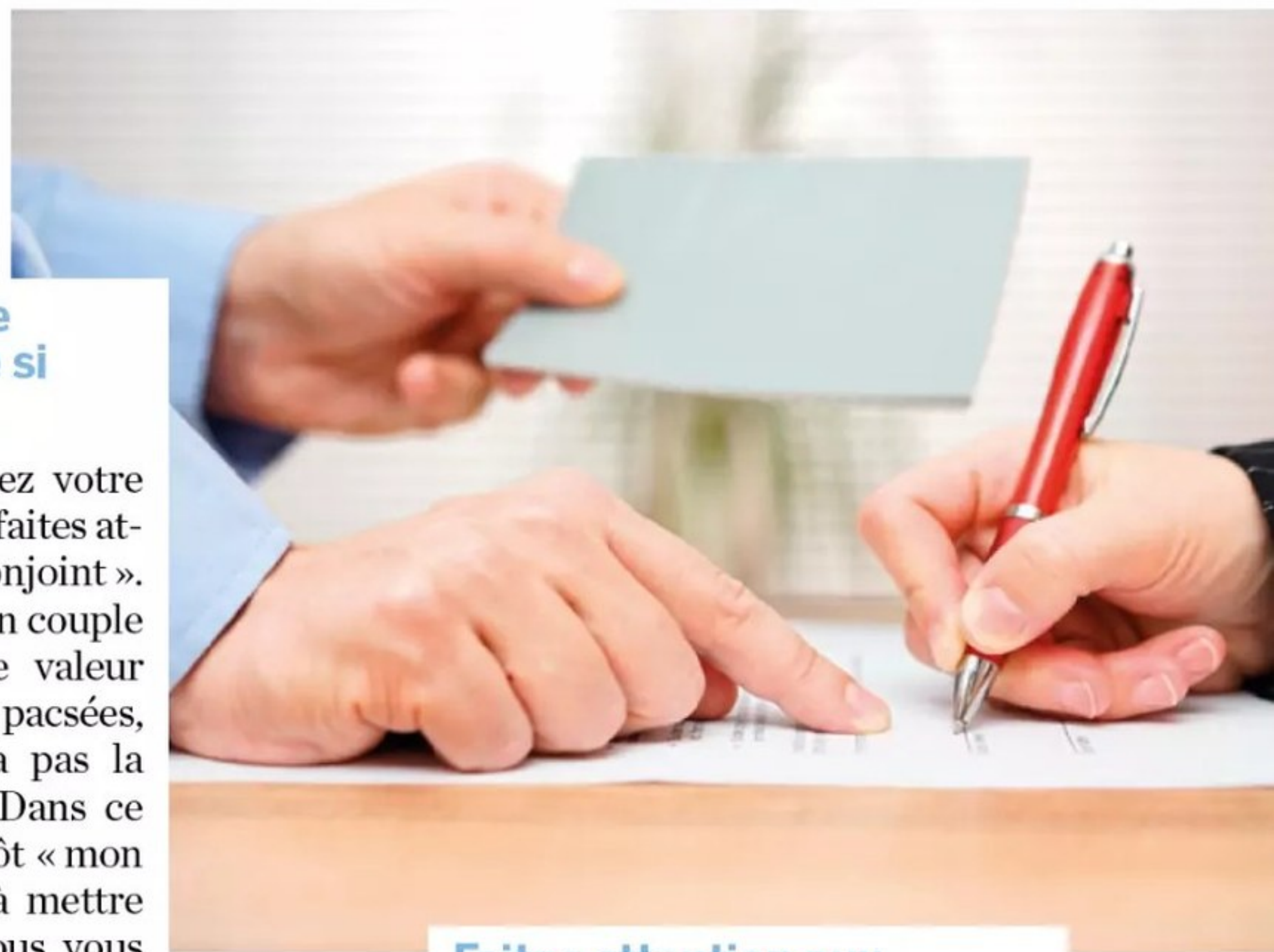
Mieux vaut ne pas désigner votre bénéficiaire de manière nominative... Faites simplement mentionner votre « conjoint » avec la précision : « Non divorcé, ni séparé de corps ». Ainsi, c'est la personne qui aura cette qualité lors de votre décès qui recevra les capitaux. En cas de divorce et de remariage, si vous n'avez pas changé le bénéficiaire, l'assureur ne saura pas s'il doit verser le capital à votre conjoint lors du décès, ou à celui que vous avez désigné nominativement. Ce sera alors à la justice de trancher, et vos volontés risquent de ne pas être respectées.



12

Faites rédiger une clause spécifique si vous êtes pacsé

Lorsque vous désignez votre premier bénéficiaire, faites attention au terme « conjoint ». S'il est valable pour un couple marié, il n'a aucune valeur pour des personnes pacsées, car le partenaire n'a pas la qualité de conjoint. Dans ce cas, mentionnez plutôt « mon partenaire ». Quitte à mettre la clause à jour si vous vous mariez...



Faites attention aux termes que vous utilisez

Dans la désignation des bénéficiaires, utilisez des mots simples que vous maîtrisez. Ainsi, si vous indiquez que le capital reviendra à vos « ayants droit », la somme concernera vos héritiers... mais aussi vos créanciers ! Pour éviter ce genre de désagréments ultérieurs, faites viser la rédaction par votre conseiller ou par l'assureur. De même, si vous faites rédiger la clause bénéficiaire de votre contrat par testament, faites, là aussi, très attention au terme que vous utilisez : n'écrivez surtout pas que vous « léguiez » votre capital, car ce terme laisse entendre que vous l'incluez dans la succession. De fait, il perdra les avantages civils et fiscaux attachés à l'assurance-vie. Préférez-lui le terme « attribué ».

13



14

Pensez au démembrement de la clause bénéficiaire

Le démembrement de clause bénéficiaire est une astuce fiscale intéressante et très en vogue. Il permet d'attribuer la jouissance du capital à une personne, souvent le conjoint, et la nue-pro-

priété à d'autres, en général les enfants : ils seront créanciers du conjoint et recevront donc, à son décès, la valeur de l'assurance-vie sans droits de succession. Attention, l'abattement de 152 500 € sur les droits à acquitter au moment du décès de l'assuré est partagé entre l'usufruitier et le

ou les nus-proprétaires. En l'absence de liens entre l'usufruitier, le nu-proprétaire, un nouveau conjoint et des enfants d'un premier lit, il faut aménager la clause pour prévoir la protection des nus-proprétaires. À défaut, ils pourraient ne jamais recevoir l'argent qui leur est destiné.



DONATIONS DU VIVANT

Comment favoriser ses petits-enfants

Aujourd'hui, mieux vaut privilégier vos petits-enfants de votre vivant plutôt que de coucher vos dernières volontés sur un testament. C'est votre argent fait le point sur les nombreuses possibilités qui s'offrent à vous... En tant que grands-parents, sachez que vous disposez de nombreux moyens de transmission pour faire profiter vos petits-enfants, avec un double intérêt : les aider à réaliser leur projet tout en bénéficiant d'avantages fiscaux.

LES DONS MANUELS

Pour tout objet qui peut être donné de la main à la main (une somme d'argent, un bijou, une voiture, une œuvre d'art), vous n'avez pas l'obligation de faire appel à un notaire. Mais ces « dons manuels » doivent malgré tout être déclarés auprès des impôts. Par contre, en ce qui concerne le don d'un logement ou pour conclure une donation-partage transgénérationnelle, l'acte notarié est inévitable. Mais rassurez-vous, dans ce cas de figure, le notaire se chargera de toutes les formalités, y compris celles auprès du service des impôts. Le plus souvent, c'est bien la transmission de liquidités qui est privilégiée, cela répond mieux aux besoins des petits-enfants qu'ils soient majeurs ou mineurs.

2 ABATTEMENTS CUMULABLES

Sachez que vous pouvez verser des sommes importantes à vos petits-enfants sans déboursier le moindre euro auprès du fisc. Pour cela, vous disposez de deux abattements de 31 865 € chacun, cumulables et renouvelables tous les quinze ans. De quoi aider vos petits-enfants à se lancer dans la vie !

L'abattement applicable sans condition. Concrètement, cet abattement est utilisable quel que soit le bien donné (somme d'argent, bien immobilier, etc.) et quel que soit votre âge, celui de votre petite-fille ou de votre petit-fils.

L'abattement applicable exclusivement aux dons d'argent. Dans ce cas, il n'intervient que si vous avez moins de 80 ans et que vos petits-enfants sont majeurs. Ces dispositions fiscales vous permettent de donner jusqu'à 63 730 € à chacun de vos petits-enfants. Votre conjoint pouvant faire de même, votre petite-fille ou petit-fils peut théoriquement recevoir jusqu'à 127 460 € en franchise d'impôt. Mais vous devez vous assurer que ces donations ne sont pas trop importantes par rapport à votre patrimoine, et surtout que cela n'entame pas la part minimale à laquelle vos enfants ont droit.

Des avantages fiscaux pour les donations seulement. Si vous prévoyez un legs qui prendra effet à votre décès, chacun de vos petits-enfants n'aura droit qu'à un abattement de 1 594 €.

Vous pouvez également gratifier vos arrière-petits-enfants en franchise d'impôt. Ceux-ci profitent d'un abattement de 5 310 € ainsi que de l'abattement supplémentaire de 31 865 €, mais ce dernier est applicable seulement s'ils sont majeurs et si vous êtes âgé de moins de 80 ans.



UN BILAN PATRIMONIAL

Si vous souhaitez vous lancer dans des donations, mieux vaut prendre quelques précautions. Vous devez dans un premier temps faire un bilan familial et patrimonial. Inutile de faire des donations si c'est pour vous retrouver vous-même plus tard dans le besoin ! D'autant que toute donation est irrévocable. Le notaire vous aidera à faire le point sur vos besoins actuels, mais aussi futurs. Il faut prendre en compte l'allongement de la durée de vie. Vous devez vous poser les bonnes questions : vos pensions de retraite seront-elles suffisantes pour couvrir d'éventuels frais d'hébergement en maison de retraite ou pour conserver votre niveau de vie si votre conjoint décède avant vous ? Si ce n'est pas le cas, il faudra peut-être vendre une partie du patrimoine pour les financer. Il est alors essentiel de conserver celui-ci dans son intégralité.

GARE A NE PAS LESER LES DROITS DES ENFANTS!

Attention lorsque vous faites une donation à vos petits-enfants de ne pas léser vos propres enfants ! Si vous leur donnez trop d'argent, il se pourrait qu'ils aient à indemniser leurs parents, oncles et tantes à la suite de votre décès, afin de respecter leurs droits.

En effet, pour gratifier vos petits-enfants, vous ne pouvez utiliser librement que la partie de votre patrimoine nommée « quotité disponible », qui dépend du nombre de vos enfants. Par exemple, elle est de la moitié si vous avez un enfant ou d'un tiers si vous avez deux enfants. Le reste, appelé « réserve héréditaire », doit être légué à vos enfants, sauf à obtenir l'accord formel de ces derniers dans un acte notarié, nommé « renonciation anticipée à l'action en réduction ». Il est donc essentiel d'évaluer le montant de la quotité disponible de votre patrimoine dont vous pouvez librement disposer, afin d'éviter toute contestation ultérieure. Pour ne pas prendre de risque, il est ainsi préférable que le montant total des donations soit très inférieur à la quotité disponible estimée au moment de la donation.

Si, lors de la donation à l'un de vos petits-enfants, vous supposez qu'elle va dépasser la quotité disponible, vous pouvez demander à vos enfants de renoncer par avance à leur action en réduction. Cette renonciation doit être constatée par deux notaires. Attention, cette décision a pour conséquence de diminuer l'abattement dans le cas où vous avez plusieurs enfants. Si votre fille renonce à votre succession au profit de ses deux fils, ils se partageront son abattement de 100 000 €, soit 50 000 € pour chacun.

À savoir. Si l'un de vos petits-enfants est handicapé, il bénéficie d'un abattement supplémentaire de 159 325 €.



COMMENT DECLARER UNE DONATION

Don manuel inférieur ou égal à 15 000 €. Dans le mois qui suit le don manuel, le bénéficiaire doit remplir un imprimé spécifique en double exemplaire. Pour faire sa déclaration, il peut utiliser le formulaire n°2735 (Cerfa n°11278*13), « Déclaration de dons manuels et de sommes d'argent ». Il doit le faire parvenir en double exemplaire au service des impôts des entreprises (SIE), pôle enregistrement, ou, à défaut, au SIE compétent en matière d'enregistrement de son domicile. Le paiement des droits de donation s'effectue en même temps.

Don manuel supérieur à 15 000 €. En cas de révélation spontanée d'un don manuel supérieur à 15 000 € dans le mois suivant le décès du donateur, le bénéficiaire peut choisir de déclarer et payer les droits de donation. S'il choisit cette option, il doit utiliser le formulaire de déclaration n°2734 (Cerfa n° 14579*01), « Révélation de don manuel d'une valeur supérieure à 15 000 € ».

Dans un vignoble de prestige

Bienvenue au Château Desmirail, 3^{ème} Grand Cru classé de Margaux



Denis Lurton, 3^{ème} du nom, est le propriétaire de ce fameux domaine, qu'il acquit en 1992. La balade dans ses vignes à ses côtés vaut le détour. L'homme a de multiples casquettes. Mélomane, il se veut le chef d'orchestre d'un vignoble d'exception à Margaux. Mais, il est aussi homme de théâtre.

La presque île du Médoc, car c'en est une, pourrait être un département. Le Médoc est presque aussi grand que l'île de la Réunion : 2 300 km² d'un côté, et 2 500 km² de l'autre. Du nord au sud, il faut plus d'une heure et trente minutes pour la traverser. Cette presque île est faite d'eau, de marais, de mer, de sable et de vin. Au fil des siècles, telle une fiancée qui se prépare, elle s'est parée des atours de la beauté à l'état brut. La nature ici est reine. Entre ciel, mer et terre, ses basses profondeurs sont riches en oligo-éléments que l'estuaire de la Garonne, côté est, déverse parcimonieusement au temps des saisons les plus propices. A cheval, à pied, à vélo ou en voiture, la découverte des croupes, des tertres et des vallons ravit l'œil du visiteur. Surtout, lorsque dans le ciel, les nuages se forment et dessinent des figures picturales

qui ressemblent à une cavalcade de chevaux sauvages. Le soleil est timide, on dirait qu'il joue à cache-cache. Le ciel n'est plus laiteux, il s'assombrit, alors que dans les vignes l'heure de la saison de la taille se termine. Le bruit des séca-teurs commence à se remplir de silence. Les lieuses ou sarmenteuses ont fait leur apparition, timides. Il y a même des dames qui plantent des nouveaux piquets en bois. L'hiver est fait pour cela : préparer la vigne pour le prochain millésime. Le Château Desmirail est situé sur cette belle presque île du Médoc, à Cantenac très précisément, à deux pas de Margaux, sur la célèbre départementale D2. C'est là, dans sa belle chartreuse du XVIII^{ème} siècle que Denis Lurton nous reçoit. Il est le maître des lieux, depuis 32 ans. Un maître passionné de théâtre et de vin.



Denis Lurton : « Je souhaite lier davantage Desmirail à l'art ».

M COMME MARGAUX

Dans ce vignoble, c'est l'appellation Margaux qui est la reine. Rien que le prononcé du nom rappelle les heures les plus glorieuses de ce lieu. Il est connu dans le monde entier. Depuis 7 ans, Cantenac et Margaux, distantes d'un jet de pierre, ont fusionné ; mais elles gardent leur histoire propre. L'appellation Margaux s'étend sur 1520 hectares, pas un de plus, pas un de moins. Ici, règnent la vigne et le vigneron. Un regard au loin, vers l'ouest, vous plonge vers les forêts des pins maritimes, qui entourent comme une couronne le lac d'Hourtin et de Carcans. La cavalcade des nuages se fait, alors, plus intense. La mer Atlantique ouvre généreusement ses bras

aux visiteurs et souffle son air marin. De l'autre côté, plein est, à trois jets de pierre, cette fois-ci, c'est l'estuaire de la Gironde qui s'offre au regard. Il n'a pas perdu de sa superbe, même si ses eaux ne ressemblent plus à l'autoroute fluviale de jadis. La Gironde tumultueuse reste généreuse. Sa couleur beige-clair donne une idée de la richesse des limons qu'elle charrie sur tout le long de la presqu'île. Pour se rendre au Château Desmirail (prononcez le s), troisième Grand Cru Classé 1855, et rencontrer le chef d'orchestre des lieux (c'est ainsi qu'il est dénommé, mais il serait plutôt un metteur en scène), de Bordeaux, il faut mettre une trentaine de minutes. En hiver, il ne faut pas s'étonner de voir ce pays regorger d'eau. Les fossés en sont remplis. Par contre, les 40 hectares de vignes de Desmirail sont, impeccablement, drainés. Un travail d'orfèvre de la nature, des femmes et des hommes. La mise en scène est parfaite.

« SOYEZ LE BIENVENU À DESMIRAIL »

« Oui, soyez le bienvenu à Desmirail. C'est mon père qui a fait construire l'entrée. Elle est majestueuse, non ? » Effectivement, l'entrée est splendide. Impossible de ne pas l'admirer, flanquée de ses deux colonnes de marbre brossé couleur rosé. La grille ouvragée donne envie d'en savoir un peu plus. En même temps, elle en impose. Passez la grille, une grande cour distribue à droite la chartreuse du XVIII^{ème} siècle où se trouve les bureaux et à gauche le grand cuvier médocain du XIX^{ème} siècle, où se trouve les trésors millésimés du domaine. Le décor est planté. « Je suis le troisième fils, le troisième enfant de Lucien et de Marie-Jeanne Lurton », introduit Denis en s'asseyant à son bureau. A lui seul, Lucien Lurton a acquis au fil de sa longue vie consacrée à la vigne, et qui s'est éteinte le 25 mars 2023 à l'âge de 97 ans, une dizaine de propriétés viticoles. « Nous sommes 11 frères et sœurs, et mon père a eu l'incroyable projet d'en acquérir en vue de les transmettre à ses enfants. » Incroyable et vrai pari que celui de bâtir sa vie autour du vin, autour de Margaux et d'autres appellations, pour sa famille, pour sa descendance. « J'ai hérité de Château Desmirail en 1992, lorsque mon père nous a tous réunis au château de Brane-Cantenac pour faire le partage. » Le sujet de la pièce est tout trouvé : Vin et partage à Desmirail !

UNE ENFANCE DANS LES VIGNES

Denis est né en 1959. Trois ans auparavant, son père a failli tout perdre. L'hiver 54 avait, déjà, frappé ; mais, celui de 1956 aura raison de beaucoup de vignerons. Son père en sortira presque indemne. « Il a eu l'idée de coucher ses pieds de vigne. Il en a sauvé, ainsi, la moitié. » Son père dirige alors le domaine Brane-Cantenac, qu'il a hérité de François et de Denise Lurton. Le Château Brane-Cantenac est dans la famille depuis 1925. L'année prochaine sera fêtée, comme il se doit, son centenaire. C'est comme une seconde source familiale pour la lignée Lurton. Le berceau familial étant Château Bonnet, à Grézillac, village que longe la Dordogne, aux portes de l'Entre-Deux-Mers. C'est là où l'arrière-grand-père, Léonce Récapet (1858-1943) s'est fait un nom en inventant la distillation alcoolique à vapeur. Avant-gardiste, il améliore, invente et développe son domaine de Grézillac : il replante le vignoble, sélectionne les meilleurs cépages, construit de nouveaux chais (en 1902). Et, avec ses machines à vapeur, il modernise le travail de la vigne. Et, surtout, tous ses secrets d'orfèvre du vin, il les écrit dans ses petits carnets, qui seront, peut-être, un jour publiés. 90 ans plus tard, Denis ne le sait pas encore. Mais, il va marcher dans ses pas. Lui, qui a passé toute son enfance à Brane-Cantenac, a développé un sixième sens qui lui donne une aisance des plus naturelles quand il se met à conter son histoire, son histoire du vin. Denis, depuis Léonce, fait partie de la 4^{ème} génération. C'est certain, dans la pièce de théâtre que pourrait écrire Denis, Léonce serait le Patriarche.

A L'ÉCOLE DES MOTS DE TIVOLI

Denis est un sportif accompli : il a passé plus de 20 ans de sa vie à courir dans les vignes, à faire du vélo sur la presqu'île et à monter à cheval dans ses prairies. Il aime, également, la navigation. « Au temps des vendanges, le week-end, quand nous revenions à Brane, nous participions activement aux travaux. Adolescent, je suis devenu tractoriste. » Il faut l'imaginer ce jeune adolescent à la chevelure épaisse reculer avec son tracteur chargé de sa cargaison de grappes. Doué, il est vite devenu un pilote hors-pair. Le temps de l'école, il le passe d'abord à la maison. Puis, vers l'âge de 6 ans, il prend, avec ses frères et sœurs,

la direction de Tivoli, à Bordeaux. C'est un établissement scolaire renommé, qui a fêté ses 450 ans il y a deux ans. Il est dirigé par des jésuites. Là, il y retrouve un de ses oncles maternels. C'est entre ces hauts-murs qu'il découvre sa passion pour les mots. « Je ne me destinais pas vers le vin. Je ne voulais pas faire du vin, ma vie. J'aimais les livres, les mots. J'étais un littéraire. » En même temps qu'il découvre l'équitation, il se prend de passion pour l'art théâtral. Il aime les grands auteurs, les textes qu'il faut apprendre par cœur. Il aime interpréter et jouer. « J'aimais, et j'aime, toujours, conquérir le public, convaincre, enthousiasmer. L'un de mes premiers rôles a été de jouer dans la pièce de Rabelais le Picrochole. » Un comédien était né.

DU DROIT, DU THÉÂTRE ET DU VIN

Après son baccalauréat, Denis se dirige vers le droit. Rares sont ceux, comme Marie-Laure et Henri Lurton, à avoir fait des études d'œnologie. « Oui, je voulais devenir avocat. Dans notre famille, il y a les vignerons et les avocats, les juristes. Je suis, donc, devenu avocat. Je me suis, néanmoins, spécialisé dans le droit du vin... ». Il faut, sans doute, voir-là l'ombre paternel planer. Après avoir exercé comme avocat, il met au placard sa robe. Et décide de monter à Paris. Pendant trois ans, entre 1986 et 1992, il va se passionner pour l'art théâtral. Il va suivre les cours Florent pendant un an, « où je n'ai pas appris grand-chose ». Bigre ! C'est à ce moment-là qu'il rencontre un certain Francis Huster. « Je n'ai pas profité des cours de Francis Huster qui s'occupait d'une élite appelée la Classe libre dont faisait partie Isabelle Carré que j'ai côtoyée brièvement en tant que figurant lors d'un enregistrement du Grand Echiquier de Jacques Chancel au studio des buttes Chaumont. » Ses maîtres restent Louis Jovet et Maurice Sarrazin, « un pionnier de la décentralisation qui avait créé le Grenier de Toulouse à la fin de la guerre à l'âge de 20 ans. Il avait une méthode d'enseignement du théâtre à l'image de Stanislavski et de Mikhaïl Tchekhov disciple de Constantin Stanislavski et neveu du célèbre auteur Anton Tchekhov ». Denis Lurton raconte sa vie théâtrale, ému, avec des paillettes de larmes dans les yeux. L'année 1992 arrive à grands-pas. C'est l'année charnière. L'année où on dit oui ou non à son père.

Château Desmirail • 3^{ème} Grand Cru classé de Margaux



La production annuelle du domaine est de 240 000 bouteilles avec ses quatre vins. Le premier est le Château Desmirail.

«Il nous a tous réunis. C'était en juin. Notre père avait, auparavant, déjà réalisé des donations, puisque tous les onze nous étions devenus propriétaires indivis. Il fallait en faire le partage. En juin, il termine sa transmission. Nous avons trois choix à émettre. Ensuite, c'est lui qui décidait. J'ai obtenu ce que je voulais : Château Desmirail.» Le rideau du théâtre se referme. Celui du vin s'ouvre en grand.

SI DESMIRAIL M'ÉTAIT CONTÉ

Pour bien déguster un Château Desmirail, il faut remonter le fil du temps, celui de son histoire. Car avant Denis Lurton, il y a le papa, Lucien, qui en a fait l'acquisition en 1980. Déjà, dans les années 1960 «il a commencé par acquérir les vignes de la propriété qui avait été morcelée, 20 ans auparavant. Mon père a eu le nez fin et l'idée géniale de reconstituer le vignoble d'origine.» Pour connaître ses origines, il faut remonter à la date de 1741. Date où le domaine, par mariage, entre dans la famille Desmirail. Depuis 1992, ce sont les initiales de Denis Lurton, DL, qui trônent au fronton de la chartreuse. Comme son père et son arrière-grand-père, Denis a voulu marquer son territoire de sa pâte. Sa signature est singulière : elle est faite d'élégance, de finesse mais, également, de rondeur. Comme ses vins. Elle est racée et sportive, travailleuse. Tout est pesé, calibré, mesuré. Elle est de Haute Valeur Environnementale (HVE). Elle est, aussi, traditionnelle, car le meilleur des vins se

réalise selon les méthodes d'autrefois, au plus près de la nature. Elle est, également, artistique car Denis aime particulièrement concilier l'art et le vin. Elle est, enfin, moderne, en raison des investissements qui ont rehaussé l'excellence de son vin.

UNE BELLE PRODUCTION, DE BEAUX NOMS

La production annuelle du domaine est de 240 000 bouteilles avec ses quatre vins. Le premier est le Château Desmirail. Il est issu des meilleures parcelles et des plus vieilles vignes. «Ma plus vieille vigne fait des merveilles», ajoute Denis. Elle est chouchoutée puisqu'elle est élevée en barrique pendant 12 mois. «Mon deuxième vin s'habille de plusieurs étiquettes : Château Fontarney, Initial de Desmirail, et Origine de Desmirail.» L'homme des mots est aussi un homme du marketing, un as de la segmentation commerciale. Ainsi son Château Fontarney est à destination de la grande distribution, Initial de Desmirail du marché CHR (café, hôtel, restaurant). «Effectivement, j'ai trois seconds vins. Ainsi, je me cale sur les besoins du marché.» À partir de ses vignes d'appellation Haut-Médoc, il élabore un troisième joli vin : Iris pourpre de Desmirail. C'est un vin qu'il a dédié à sa femme, une galeriste bordelaise de grand talent, qui aime rester dans l'ombre de son vigneron. Enfin, comment ne pas citer le Rosé de Desmirail, en appellation bordeaux, qui est un rosé de saignée très fruité et frais, vinifié avec du merlot et du cabernet sauvignon. La dégustation

dépasse la promesse... Les vins ne font pas partie du décor. Ils sont le décor.

UN SCOOP : LA PERLE DE DESMIRAIL

Décidément, Denis Lurton est bien dans la droite lignée des Léonce Récapet et Lucien Lurton. Il n'arrête pas d'innover et de se réinventer. Sa dernière trouvaille ? Un nouveau vin, car après ses rouges et son rosé, il lui manquait une couleur, qui n'en est pas vraiment une, sur sa palette de comédien-vigneron : celle du blanc. «Cette année nous allons élaborer La perle de Desmirail qui est un blanc de noir.» Allez, comme dans une pièce en 5 actes, nous accélérons le pas et visitons, justement, ses chais et son cuvier. Dès l'ouverture de la grande porte, on se croirait à une autre époque. Le décor est ancien. Les architectes du XIX^{ème} siècle, Louis-Michel Garros et Ernest Minvielle, ont inspiré les lieux. Tout y est noble. On se croirait à l'intérieur d'une vieille pendule à remonter le temps. Tout y est à la fois moderne et ancien. Dans cette bâtisse de 2 000 m², le chêne y est roi. La noblesse y excelle : dans les barriques, dans les cuves, dans la salle de dégustation.

AU MILIEU DU VIGNOBLE

L'ancien président de la FDSEA, ancien président de la caisse locale du Crédit Agricole, a bien fait les choses. Depuis 1992, il a procédé au renouvellement des plants du vignoble, installé une salle de dégustation (en 1993), investi dans un cuvier inox thermo-régulé (en 1997), dans des nouvelles cuves bois (en 1999) et dans un nouveau cuvier bois en 2010. Cette année, Denis Lurton commercialisera La perle de Desmirail. Sa pépite ! Plus qu'une promesse, un rêve devenu réalité. Avec son équipe de 22 personnes, à laquelle il faut ajouter une quarantaine de vendangeurs, Château Desmirail est presque au complet. Après l'hiver, son rideau théâtral va de nouveau s'ouvrir en grand sur un nouveau millésime. «Celui de 2022 était très exceptionnel. Et celui de 2023 aura sa belle signature...», conclut Denis Lurton. Au Château Desmirail, le soleil se dirige vers la nuit. Denis est le dernier. Il ferme son bureau, monte dans sa voiture, et rentre chez lui. Chez lui ? Une chartreuse au milieu des vignes, où les acteurs sont ses chevaux et ses plants de vigne. Heureux homme ! ■

Reportage réalisé par Antoine Bordier

**Peugeot l'aventure automobile****Auteur :** Dominique Pagneux

296 pages • 23,5 x 31 cm

850 photos couleurs et N&B

Réf. : 26391

Prix : 49,00 euros

**LAMBORGHINI MIURA, UN BEAU MONSTRE****Auteur :** Joe Sackey

272 pages • 25 x 25 cm

480 photos couleurs

Réf. : 22951

Prix : 50,60 euros

**Youngtimers, les sportives signées Renault****Auteur :** Patrice Vergès

160 pages • 24 x 29 cm

300 photos couleurs et N&B

Réf. : 26397

Prix : 39,00 euros

**La VW Scirocco de mon père****Auteur :** René Soulard

120 pages • 24 x 21,5 cm

200 photos couleurs et N&B

Réf. : 26407

Prix : 29,90 euros

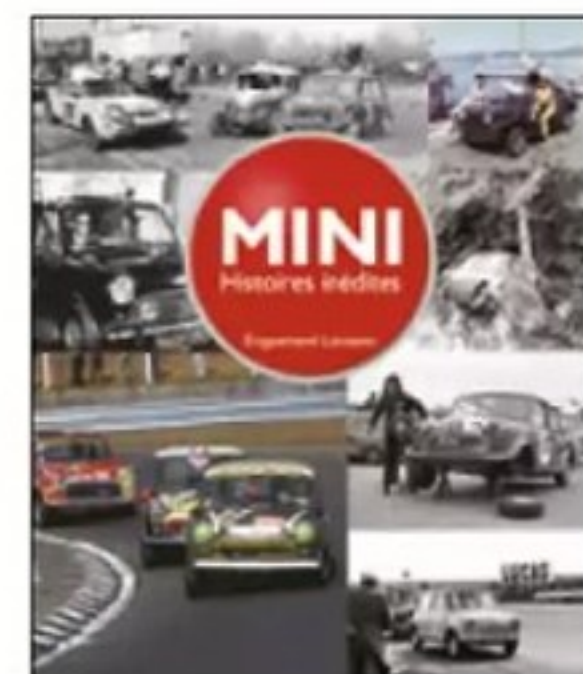
**Lotus Elise, retour aux sources****Auteur :** Alain Chevalier

160 pages • 24 x 29 cm

300 photos couleurs et N&B

Réf. : 26271

Prix : 39,00 euros

**Mini, histoires inédites****Auteur :** Enguerrand Lecesne

208 pages • 24 x 29 cm

380 photos couleurs et N&B

Réf. : 25426

Prix : 42,00 euros

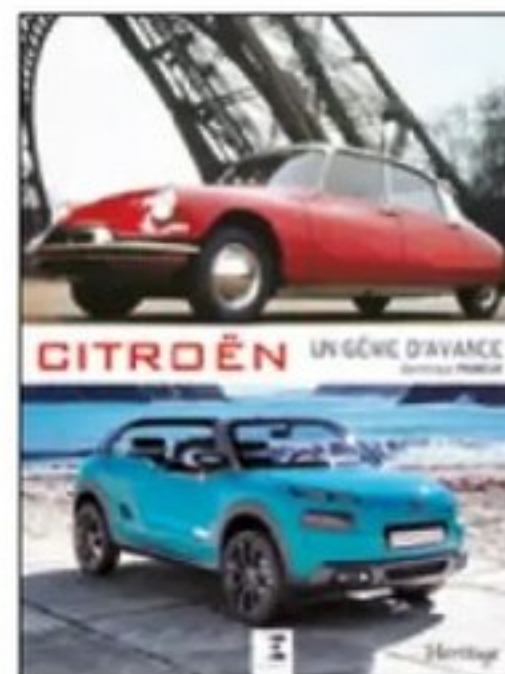
**Les sportives GTI, les héritières****Auteur :** Philippe Taquet

224 pages • 24 x 29 cm

275 photos couleurs

Réf. : 26046

Prix : 39,00 euros

**Citroën un génie d'avance****Auteur :** Dominique Pagneux

300 pages • 23,5 x 31 cm

850 photos couleurs et N&B

Réf. : 26387

Prix : 49,00 euros

**Restaurez Réparez votre 2CV****Auteurs :** Lindsay Porter

256 pages • 21 x 27 cm

1 500 photos couleurs et N&B

Réf. : 26258

Prix : 45,00 euros

**La Renault 5 de mon père****Auteur :** Bernard Vermeylen

120 pages • 24 x 29 cm

200 photos N&B et couleurs

Réf. : 26038

Prix : 29,90 euros

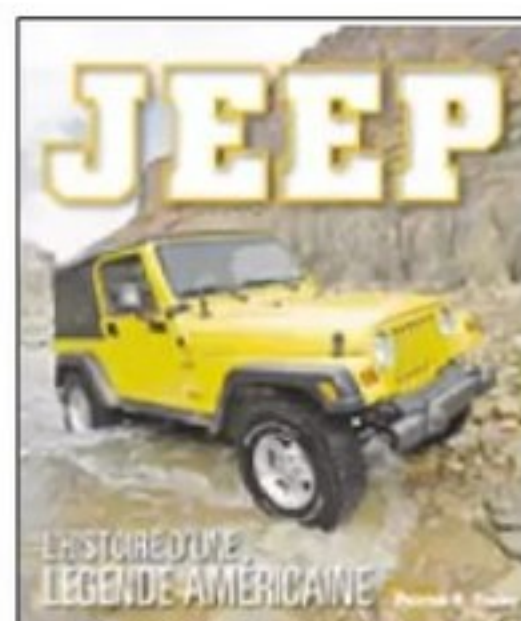
**McQueen et ses machines****Auteur :** Matt Stone

176 pages • 23 x 30 cm

330 photos couleurs

Réf. : 22400

Prix : 39,00 euros

**Jeep histoire d'une légende américaine****Auteur :** Patrick R. Foster

192 pages • 24 x 28 cm

284 photos couleurs

Réf. : 25997

Prix : 42,00 euros

**Lancia Fulvia****Auteur :** Julien Lombard

192 pages • 24 x 29 cm

500 photos couleurs

Réf. : 26404

Prix : 49,00 euros

**Jaguar, l'âge classique****Auteur :** Enguerrand Lecesne

160 pages • 24 x 29 cm

300 photos couleurs

Réf. : 26272

Prix : 39,00 euros

**BMW, les sportives mythiques****Auteur :** Alain Chevalier

160 pages • 24 x 29 cm

300 photos couleurs

Réf. : 26037

Prix : 39,00 euros

BON DE COMMANDE

Délai moyen de livraison en France métropolitaine : 8 à 12 jours

Nom Prénom

Adresse

Code postal Ville Pays

Tél. : E-mail

Passez votre commande

en renvoyant votre bon de commande

• Par courrier

(règlement par chèque à l'ordre de Entreprendre) :

ENTREPRENDRE

53, rue du Chemin Vert

92100 BOULOGNE-BILLANCOURT

Désignation

Réf.

Prix unitaire TTC

Quantité

Montant € TTC

Je joins mon règlement par☐ Carte bancaire n° ma carte expire fin/...../.....

Je note les 3 derniers chiffres du n° au verso de ma carte bancaire/...../.....

☐ Chèque bancaire ou postal
(à l'ordre de Entreprendre)

TOTAL

Frais de port

+
4,00 Euros

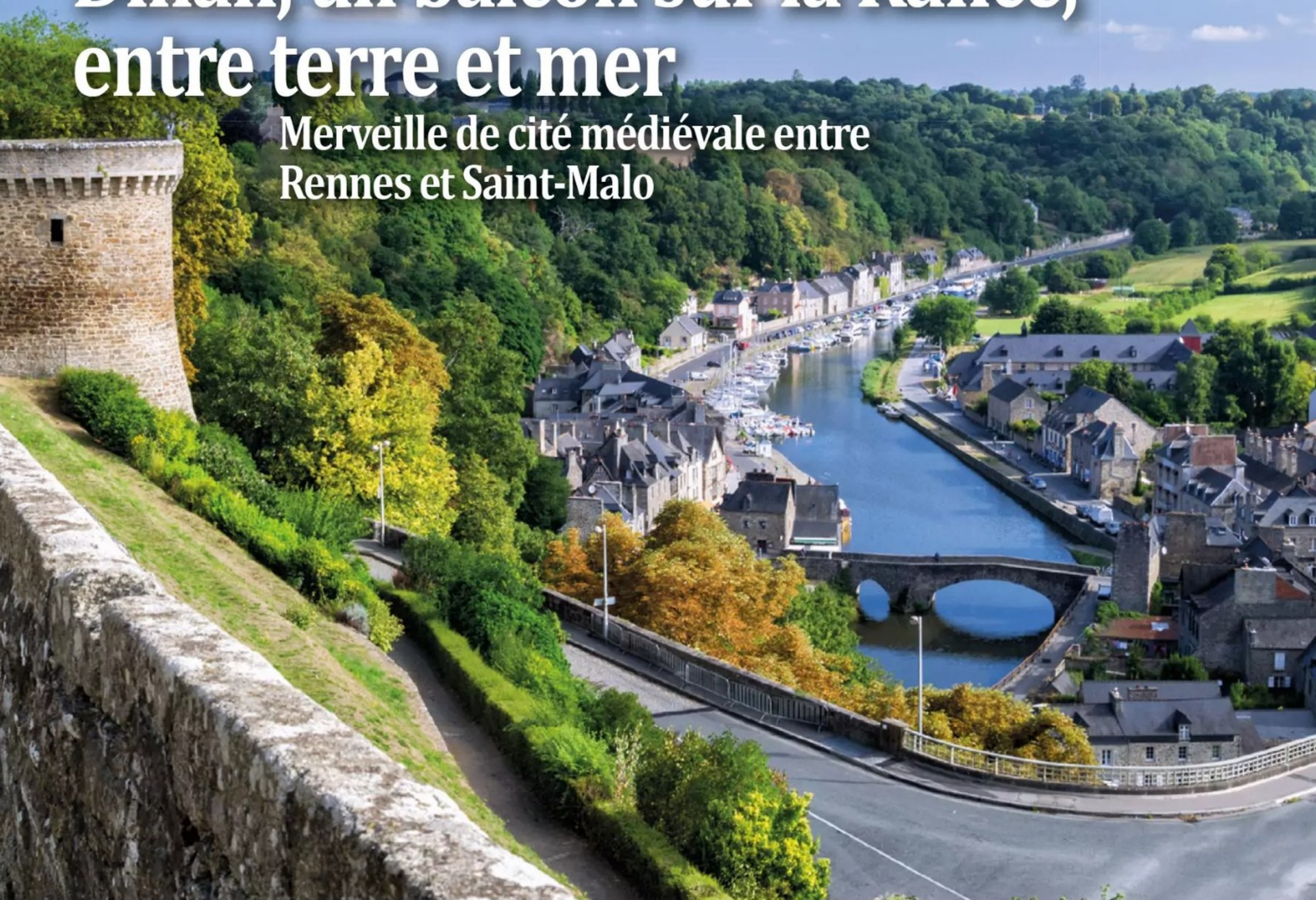
(quelque soit la commande)

=

Date et Signature (obligatoire pour le paiement par carte)

Dinan, un balcon sur la Rance, entre terre et mer

Merveille de cité médiévale entre Rennes et Saint-Malo



Quelques jours d'évasion, une semaine de détente nature ? Tentez l'escapade en Côtes d'Armor, à Dinan. Cette jolie cité médiévale, avec ses 3 kilomètres de remparts et son château du XIV^{ème} siècle, dominant la vallée de la Rance, était autrefois le point stratégique entre Bretagne et Normandie, vous fera découvrir les charmes de l'architecture médiévale mais aussi les somptuosités de ses paysages.

La ville est en effet située sur la route qui mène en bord de mer à ces deux merveilles l'une naturelle, l'autre dû au labeur des hommes que sont le cap Fréhel et le château de la Roche Guyon, plus connu des amateurs, particulièrement des cinéphiles - Richard Fleischer y tourna en 1958 le célèbre film « *Vikings* », avec Kirk Douglas et Tony Curtis - sous le nom de Fort La Latte.

UNE HISTOIRE MOUVEMENTÉE

Mais, avant d'escalader les roches venteuses des environs, petite escale au cœur médiéval de Dinan. Cœur même du Poudouvre (francisation de Daoudour pays des eaux en breton), la cité dresse fièrement ses tours (Beaumanoir, Vaucouleurs, Saint-Julien, Beaufort, du Connétable, de Coëtquen, Penthièvre, Longue et Sainte-Catherine) au fil d'un chemin de ronde long de près de trois kilomètres et percé de portes : du Jerzual, de Saint-Malo, de Brest, du Guichet et enfin de Saint-Louis. L'histoire de cette

position clé est on ne peut plus mouvementée. Dinan a ainsi connu nombre de vicissitudes, notamment durant la guerre de Succession du Duché de Bretagne. En 1357, Bertrand Du Guesclin défend avec succès la ville assiégée par les partisans de Jean de Montfort et leurs alliés anglais assurant ainsi la victoire des Penthièvre proches du roi de France. La paix revenue, la cité guerrière se fait commerçante. Les tisserands s'y installent pour y produire les voilures qui équiperont les navires

malouins. La Rance sert alors de voie de convoi.

Avec ses 3 kilomètres de remparts, ses quatorze portes et tours monumentales, ses venelles pavées, la ville est un véritable livre d'histoire à ciel ouvert. Son château, construit à la fin du XIV^{ème} siècle par Jean IV, duc de Bretagne qui en fit une de ses résidences de prédilection, présente au sein des épais murs de la Tour Coëtquen une collection de heaumes, de gants, d'armures que vous pouvez vous-même essayer afin de constater qu'il n'est pas simple de se battre dans cet accoutrement. Plus loin, après un passage dans le mystérieux souterrain Mercœur, gagnez la Tour Ducale qui offre de la cuisine jusqu'à la chambre de parer une mise en scène de la vie quotidienne à la Cour bretonne. N'hésitez pas à flâner ensuite le long des remparts avant de rejoindre le centre de la cité. Un petit détour par la basilique Saint-Sauveur, édifiée entre le XII^{ème} et le XVII^{ème} siècle, et dont l'aile nord du transept accueille le cénotaphe contenant le cœur de Bertrand du Guesclin. Il est temps d'escalader la Tour de l'Horloge qui offre du haut de ses 158 marches une vue exceptionnelle sur toute la vallée de la Rance. Enfin voici le Jerzual (de « *kerzhet* » marcher et « *uhel* » haut), ancienne voie d'acheminement des marchandises depuis le port de Dinan en contrebas et qui aujourd'hui offre une belle concentration de boutiques, d'ateliers d'artistes et d'artisans, voire de maisons d'hôtes. Juste le temps de boire un verre ou de savourer un kouign amann sur le port et il faudra remonter la rue



Le célèbre Jerzual, rue typique de l'habitat breton.

pentue, un défi réservé aux sportifs, les autres emprunteront un bus ou, mieux, le petit train touristique...

UNE CÔTE SAUVAGE PEUPLÉE D'OISEAUX

Après un savoureux dîner à la crêperie *Le Be New* (ne manquez pas leurs burgers à base de blinis sarrasin) ou à *L'Auberge du Pélican*, LA bonne adresse dinannaise et ses produits de la mer hyper-frais et une bonne nuit de sommeil à l'*Hôtel Arvor* idéalement situé au centre de la ville et aménagé dans un ancien couvent, départ pour la côte avec balade ou bronzette sur les plages de Saint-Jacut de la Mer et de Saint-Cast. Faites une pause pour vous mettre à l'accrobranche ou au kayak de

mer, inhaler un bon bol d'air le long des sentiers côtiers, visiter (à marée basse) l'archipel des Ebihens, ses couleurs tropicales, sa flore et sa faune protégées. Le littoral est aussi le paradis des randonneurs. Côté mer les attendent 67,5 kms de sentiers des douaniers avec vue imprenable sur les plages et côté terre les bords de Rance et leurs 62,5 kms le long d'un des estuaires les plus remarquables de toute la Bretagne.

La balade s'achève en haut des falaises de grès rose hautes de plus de 70 m du cap Fréhel, un lieu estampillé Grand site de France et qui abrite une foule d'oiseaux : engoulevents, fauvettes Pitchou, goélands

Le vin du mois, par Alain Marty

Famille Cordier, Pouilly Fuissé, Premier Cru « Vers Cras »



Établi sur le village de Fuissé, en Saône-et-Loire, non loin de la fameuse Roche de Solutré, chère au Président Mitterrand, le *Domaine Cordier* gère une exceptionnelle mosaïque de plus de 100 parcelles, réparties sur 30 hectares de vignes. Propriété familiale, les vignes du *Domaine Cordier* sont travaillées dans le pur respect de la matière et dans la recherche permanente de l'excellence !

Zoom sur le Pouilly Fuissé, Premier Cru « Vers Cras » élaboré à partir du cépage Chardonnay. D'une robe limpide et brillante, de couleur jaune intense, ce vin révèle un nez complexe sur des notes de miel, de beurre frais et de bois blond. La bouche ample et généreuse dévoile une finale longue et persistante. Cette cuvée se mariera à merveille avec une blanquette de veau, une poularde à la crème ou encore avec un filet de rouget. Ce vin blanc sera s'apprécier à une température comprise entre 10°C et 12°C.

Alain Marty, présentateur de « In Vino Sud Radio » et président du Cercle Wine Business





Merveilleux Cap Fréhel, avec sa pointe de grès rose aux reliefs tourmentés, qui sépare, à l'est, la baie de Saint-Brieuc de la baie de Saint-Malo.

argentés, Fulmars boréals, pingouins Torda, Guillemots de Troil...

FORT LA LATTE, UN PARFAIT DÉCOR DE CINÉMA

En face, l'impressionnant Fort La Latte domine la baie de la Fresnaye. Le château de la Roche-Goyon, puisque tel est son véritable nom, fut construit au XIV^{ème}

siècle par Etienne Gouyon, seigneur de Matignon. Le site fut choisi en raison de sa position stratégique qui offre une vue dégagée sur la mer et sur toute la Côte d'Émeraude. Il est ainsi possible d'anticiper l'arrivée depuis la Normandie ou l'Angleterre d'un éventuel ennemi. De surcroît, les falaises qui entourent le château le protègent de toute tentative

d'invasion par la voie maritime. Toute de granite, de grès et de bois, le superbe fort, à peine édifié est assiégé et pas par n'importe qui... Retour de son exil outre-Manche, Jean de Montfort, prétendant au trône ducal de Bretagne et allié des anglais, y prend quartier. Deux siècles plus tard, durant les guerres de la Ligue, le château est attaqué et pris une seconde fois. Jacques Goyon, Maréchal de France, Gouverneur de Normandie et de Guyenne, avait pris le parti d'Henri IV. Par mesure de représailles, les anti-bourbons le démantelèrent, le pillèrent et, pour finir, l'incendièrent en 1597. Seul le donjon résista. Quelques décennies plus tard, le Fort déjà appelé à cette époque La Latte, fut réquisitionné pour la défense de Saint-Malo. Remis en état, il a gardé en grande partie l'aspect que nous lui connaissons aujourd'hui. Une visite à cette forteresse imprenable, à ses oubliettes, à son pont-levis, à son donjon s'impose pour clore en beauté ce week-end dinannais. Nul doute qu'il nous faudra encore plusieurs escapades pour connaître tous les secrets de ce petit coin de paradis ! La France n'a pas fini de nous étonner. ■

Françoise Lebraz

Bonnes tables du mois

Dans les Landes, Le Relais de la Poste de Magescq fête ses 53 ans de deux étoiles au Michelin



Clémentine et Jean Coussau maintiennent la tradition.

Il n'y a pas que Georges Blanc, le triple étoilé de la Bresse, qui dure dans le *Guide Michelin*. Dans les Landes, le *Relais de la Poste* de Magescq conserve sa deuxième étoile pour la 53^{ème} année consécutive. En 1968, le patriarche Bernard Coussau obtient une première étoile pour le restaurant familial. Après l'arrivée de son fils Jean Coussau en cuisine en 1970, le restaurant du *Relais de la Poste* obtient une deuxième étoile en 1971. 53 ans plus tard, le restaurant conserve donc ses deux étoiles ce qui est un record non-officiel pour un restaurant doublement étoilé dans l'histoire du *Guide Michelin*. Situé à Magescq, à moins de 3 heures 30 de Paris en TGV, le *Relais de la Poste* (membre *Relais & Châteaux* depuis 1999) est un hôtel restaurant & spa où le luxe rime avec simplicité. Depuis 1952, la famille Coussau accueille ses clients au *Relais de la Poste* pour un séjour enchanteur entre les sables et les pins. Au restaurant gastronomique du Relais de la Poste, doublement étoilé au

guide *Michelin* depuis 1971 et classé au 17^{ème} rang mondial par *LA LISTE* pour 2024, les chefs Jean et Clémentine Coussau élaborent une « cuisine de cœur » qui rend hommage au meilleur du terroir landais. Avec l'*Auberge Côté Quillier*, les 16 chambres et suites de grand confort, l'espace bien-être avec piscine chauffée et spa pour se relaxer, le tout dans un magnifique parc de 7 hectares abritant son propre micro-vignoble « *la Petite Lagune* », le *Relais de la Poste* fait partie des hôtels iconiques des Landes. Le *Relais de la Poste* est une parenthèse délicate et gourmande incarnant la générosité et l'art de vivre des Landes. À ne pas manquer, au nord-ouest de Dax.

Le Relais de la Poste - 24 avenue de Marenne, 40140 Magescq - Tél. : 07 69 01 30 74

CPPAP

Profitez de la guerre des prix

[illegible]

Banque Comment traquer les prélèvements sur vos comptes

Abonnez-vous sur www.lafontpresse.fr

Les Domaines de Fontenille Nouveau géant de l'hôtellerie de luxe

Avec 10 ouvertures depuis 4 ans, le groupe hôtelier fondé par Frédéric Biousse et Guillaume Fouché s'impose comme une référence de l'art de vivre à la française.

Frédéric Biousse (à gauche) PDG et cofondateur avec Guillaume Fouché des Domaines de Fontenille. Ils se sont lancés en 2017 dans le Lubéron.

Jusqu'où iront Frédéric Biousse et Guillaume Fouché, fondateurs en 2017 du groupe hôtelier *les Domaines de Fontenille* ? Ils viennent de reprendre le Manoir du Sphinx, à Perros-Guirec, et créent de nouveaux établissements de prestige à partir de lieux patrimoniaux à rénover et ont créé un modèle unique en son genre. Le groupe qui propose onze établissements pour l'instant vient de signer un partenariat avec la *banque des Territoires*.

Comment avancez-vous pour vous développer aussi vite ?

Frédéric Biousse : L'aventure est partie d'une histoire d'amour avec une maison, qui a fini par devenir notre premier établissement et connaît depuis un joli succès. Lorsque nous avons développé Fontenille, nous nous sommes rendus compte que nous étions différents, car nous sommes sur des biens atypiques par rapport à la norme hôtelière. Dans notre ADN, il y a un attachement très fort à la terre, nous sommes issus de familles d'agriculteurs et avons une forte motivation pour mettre en valeur de belles endormies. Notre ambition est d'avoir une vision différente de l'existant du meilleur de l'Europe, et cela commence par des endroits où nous avons envie d'aller ou de résider. Nous investissons uniquement dans des bâtiments qui nous plaisent. Autre élément différenciant, Guillaume Fouché est historien d'art, en charge de toute la décoration, de l'ambiance de chaque maison, cet aspect n'est pas délégué à un designer externe. Autre spécificité des Domaines de Fontenille, nous avons montré que nous savions rentabiliser un hôtel de 20 chambres même si cela est plus difficile. Notre travail est une succession de coups de cœur qui a fini par former les Domaines de Fontenille. Lorsque nous avons trouvé un lieu, nous étudions bien entendu des données plus pratiques, les transports, le recrutement, la concurrence, la rentabilité potentielle. Ensuite, nous devenons propriétaires du lieu, nous finançons généralement environ 50% des investissements nécessaires, même si nous avons également quelques contrats de management. La clientèle est venue vers nous rapidement, elle est très fidèle et nous suit de destination en destination, ce qui contribue à remplir nos nouvelles Maisons.

Est-il facile de trouver ces lieux ?

F.B. : Nous en dénichons un certain nombre par nos voyages, nous

contactons les agents immobiliers locaux. Maintenant que nous sommes connus, nous recevons aussi des propositions en direct. Un post Instagram peut engendrer une cinquantaine de demandes, après étude, cela peut mener à deux lieux à visiter. La Caisse des Dépôts et Consignations nous fléchent aussi des projets. Récemment, c'est un maire de la Riviera qui nous a contacté pour à un projet à volet agricole. Il est clair que l'emplacement reste un point clé. Notre concept permet de trouver des endroits exceptionnels sans pour autant avoir les moyens d'un *LVMH (Cheval Blanc)*.

Vous venez de signer un partenariat avec la banque des Territoires qui a entraîné un premier achat commun, le Manoir du Sphinx, en Bretagne. Pouvez-vous nous en dire plus ?

F.B. : La Banque des Territoires nous a choisi, car, comme propriétaires, nous investissons à très long terme. Nous avons aussi la caractéristique de ne pas nous effrayer si le projet a une forte dimension agricole, au contraire. Nous tenons aux bonnes relations avec les

administrations et les mairies, ce qui est indispensable lorsque l'on a des dossiers compliqués qui demandent, par exemple, une modification du droit du sol. Les grandes chaînes hôtelières délaissent souvent ce type de projets. La Banque des Territoires, et à travers elle la Caisse des Dépôts et Consignations, a une mission de sauvegarde et de redynamisation du patrimoine de ces zones et en cela, nous représentons un partenaire qui travaille sur les mêmes valeurs. Nous avons signé ce partenariat fin novembre, mais avons attendu d'avoir une première opération pour l'annoncer. Le Manoir du Sphinx (qui changera probablement de nom) à Perros-Guirec (22) a été cette occasion. Il s'agit d'un hôtel manoir posé sur l'eau, sur une côte sauvage, un établissement familial dont les chambres donnent toutes sur la mer. La façon dont l'affaire s'est faite est assez typique de notre mode de fonctionnement. Nous avons appris que les propriétaires réfléchissaient à céder, nous les avons appelés en direct et avons créé une vraie relation avec ces trois personnes. Ils ont donné leur accord, nous avons pris les clés une



Premier hôtel du groupe, le *Domaine de Fontenilles*, entouré de ses vignobles, domine la plaine de la Durance, sur le versant sud du Lubéron. Magique.

Hôtellerie de prestige



Le Domaine de Primard, château du XVIII^{ème} siècle, dans l'Eure-et-Loir, racheté directement à Catherine Deneuve et transformé en hostellerie de luxe en 2022. Il est déjà étoilé *Michellin*.

fois leur saison terminée. L'ouverture est prévue en mars 2025.

Quels est la typologie de vos cibles ?

F.B. : Pour la moitié, il s'agit d'hôtels familiaux, indépendants, sans successeurs, que l'on achète, rénove et redéploie pour continuer leur histoire. Par ailleurs, il y a des abbayes, des prieurés détenus par des collectivités, ou le château des grands-parents que la famille veut vendre. Ce sont des projets à plus long terme. Nous recherchons des lieux en Bretagne sud et nord, l'an dernier, nous avons ouvert un lieu magique à l'Île d'Yeu (85). En Europe, nous allons vers des établissements plus grands. En Italie, nous avons ouvert une ancienne résidence d'archevêque, avec une chapelle consacrée du XII^{ème} siècle dans laquelle on peut célébrer des mariages, un endroit extraordinaire.

Quel est votre positionnement dans l'univers hôtelier ?

F.B. : Nous construisons un modèle unique via une nouvelle offre, celle d'une prestation haut de gamme sur un prix moyen élevé, avec toujours une offre accessible. Mais ce que les clients apprécient chez nous, c'est que même si ce sont des lieux d'exception. Il n'y a rien de guindé, pas de costume pour le service, le but

est que tout soit toujours possible pour nos clients. Par exemple, notre premier domaine du Lubéron reste ouvert à l'année, même si nous perdons de l'argent en saison froide. Mais cela permet d'embaucher en CDI, un revenu stable pour nos collaborateurs et une motivation pour rester chez nous. Nous avons voulu créer une Marque *Héritage Community Driven*. Héritage, car ces lieux qui revivent vont nous survivre et une communauté, car les personnes qui viennent chez nous ont une communauté d'intérêts avec nos valeurs. Un exemple est parlant : 80% de notre CA est réalisé en direct, dont la majeure partie par internet et par téléphone. [Booking.com](https://www.booking.com) ne représente que 4% de nos réservations.

Pourquoi devenir une société à mission depuis un an ?

F.B. : La première raison est qu'avec Guillaume, nous sommes attachés à la terre, à la pérennité du sol, dès 2013, nous avons lancé des projets de permaculture, d'agroforesterie en France et en Afrique Australe. Ensuite, vu la singularité de notre modèle, nous nous sommes aperçus que nous étions en avance sur ce qu'ont recherché les clients après le Covid. Par le biais de nos statuts, nous nous sommes créés des contraintes afin

de les respecter même en grandissant, y compris vis-à-vis de nos salariés envers qui nous nous engageons sur une quote-part de CDI, sur de la promotion interne, un recrutement à moins de 15 km, des fournisseurs à moins de 50, des artisans locaux, nous proposons aux mairies des visites des écoles dans nos potagers... Cela inclut également des enjeux environnementaux, nous avons déjà des contraintes fortes sur l'énergie et l'eau, y compris pour nos jardins. Cette cristallisation dans les statuts est la clé pour garder nos collaborateurs, elle est un atout également pour les investisseurs. Notre Raison d'être est de créer des moments inoubliables pour le client, d'être généreux avec lui.

Quels sont vos projets pour 2024 ?

F.B. : Cette année, nous rouvrons l'Île d'Yeu en avril, après l'avoir agrandi, le Manoir du Sphinx, sur la Côte de Granit rose, est prévu l'an prochain, et nous avons deux projets de développement en France et un en Europe.

Notre volonté est d'adopter un rythme de 3 à 4 hôtels par an en France et dans les pays limitrophes. Nous étudions également les grandes villes. Dans l'hôtellerie, nous vivons ce que j'ai vécu dans la mode il y a quelques années. Les tarifs de l'hôtellerie de luxe ont connu une explosion démentielle. Les acteurs marché du premium disposent donc d'un plus grand terrain de jeu.

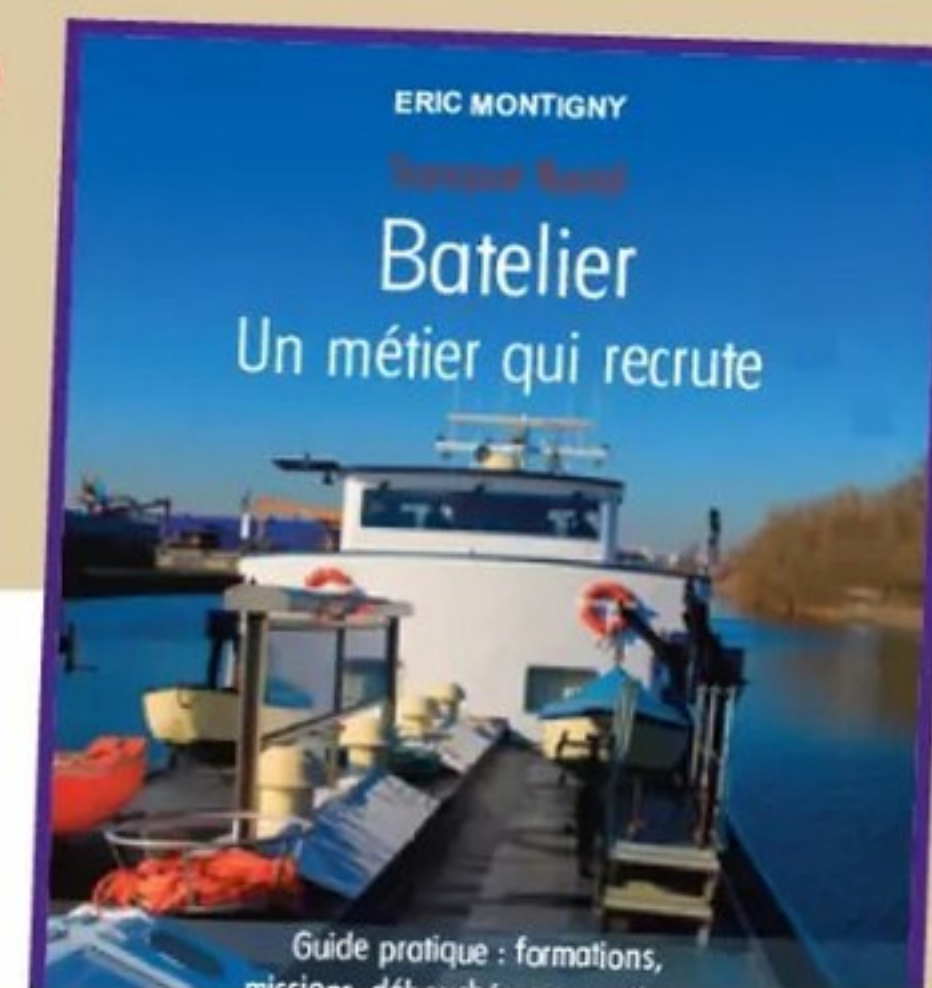
Avez-vous une région de prédilection à titre personnel ?

F.B. : Dans les débuts, nous avons un tropisme vers le Sud-Est, et la région d'Aix en Provence. Au fil du temps, Guillaume a investi dans sa maison de famille en Charente et ensemble nous nous sommes installés à Hossegor, dans les Landes, le nouveau Cap Ferret. Nous aimons ce mélange du Sud-Ouest fait de population locale, de simplicité, de familles très aisées, d'étrangers, de surfers, où nous avons la chance de nous reposer sur un personnel très loyal et très fier. Nous vivons donc plutôt à présent sur un axe Paris - Angoulême - Hossegor. ■

Propos recueillis par Anne Florin

Vous cherchez un projet professionnel ?

Voici quelques idées... et toutes les explications, formalités et conseils dans...



N°1282 — 25 € — 160 p. — Dim. 15 x 21 cm

Guide pratique : formations, missions, débouchés, perspectives... (marchandises & passagers) Voici un guide résolument pratique, avec toutes les explications, adresses, témoignages, pour ceux qui s'intéressent aux métiers des transports fluviaux, et à celui de batelier en particulier.



N°1287 — 27 €

210 p. - Dim. 15 x 21 cm
Jardins, paysage, espaces verts
Découvrez tous les métiers
de l'entretien et aménagement



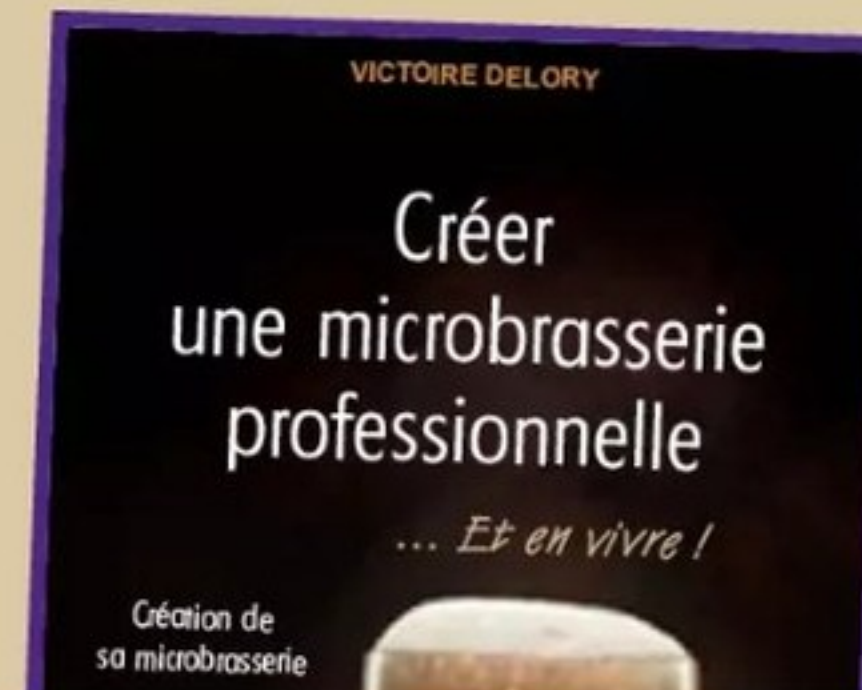
N°1263 — 27 €

220 p. - Dim. 15 x 21 cm
Fleuriste - Secteur du gros -
Art floral - Jardinerie
e-commerce...



N°1264 — 25 €

210 p. - Dim. 15 x 21 cm
Tous les éléments pratiques
pour réussir son installation
à la campagne



N°1233 — 25,50 €

200 p. - Dim. 15 x 21 cm
Réglementation - Préparer son
projet - La fabrication de la bière
Vendre et distribuer



N°1253 — 27 €

230 p. - Dim. 15 x 21 cm
Toiletteur, pet sitter, taxi,
aide-soignant, dresseur,
comportementaliste...



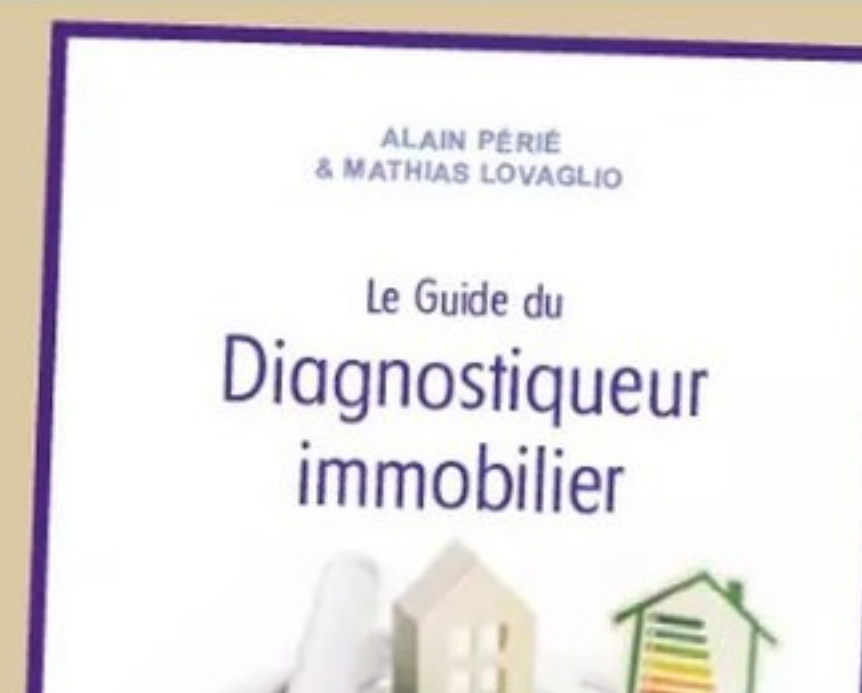
N°1271 — 27 €

250 p. - Dim. 15 x 21 cm
Guide complet et pratique
pour se lancer



N°1246 — 27 €

190 p. - Dim. 15 x 21 cm
Créer ou reprendre
une entreprise
Trouver un emploi



N°1265 — 38 €

300 p. - Dim. 15 x 21 cm
Accès réglementé
à la profession
Evolution du métier ?



N°1259 — 32 €

290 p. - Dim. 15 x 21 cm
De la création à la vente :
les pièges à éviter,
les fondamentaux à respecter...



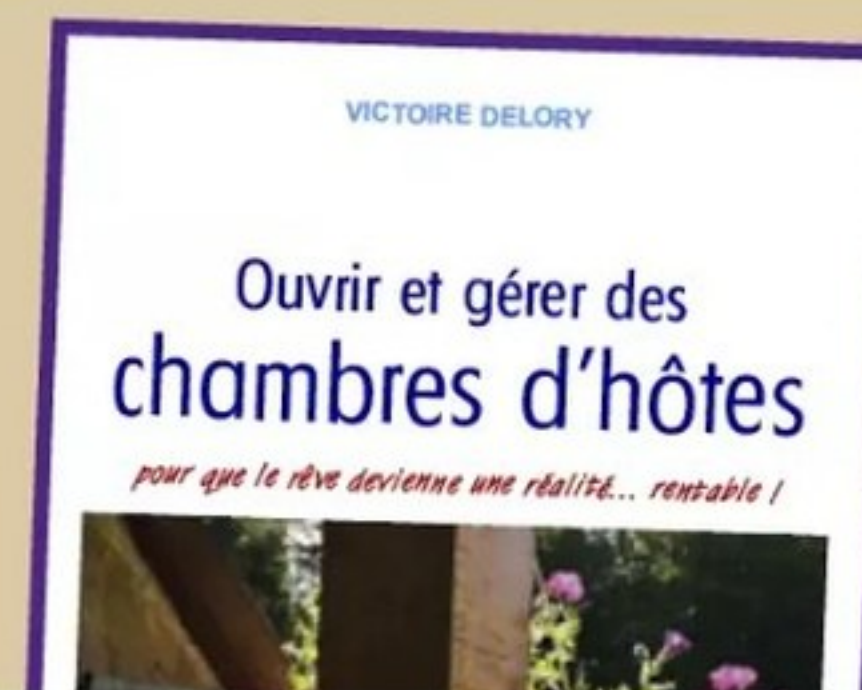
N°1240 — 32 €

330 p. - Dim. 15 x 21 cm
Réglementations, création,
reprise et gestion d'un camping



N°1212 — 35 €

430 p. - Dim. 15 x 21 cm
Création, reprise, opportunités,
choix, étude de marché...



N°1266 — 27 €

260 p. - Dim. 15 x 21 cm
Toute la réglementation
et les conseils indispensables

Bon de commande à renvoyer à : **LAFONT PRESSE**
53 rue du Chemin Vert - 92100 Boulogne-Billancourt

Coordonnées complètes :

Signature
Cachet

☐ vous commande les ouvrages dont les n° suivent :

☐ Ci-joint mon règlement par chèque ou CCP de € à l'ordre de **LAFONT PRESSE**

☐ Règlement par CB : N° _ _ _ / _ _ _ / _ _ _ / _ _ _ Validité : _ _ / _ _ N° crypto. : _ _ _

Hôtellerie de prestige

L'hôtellerie de prestige se refait une beauté

De Dinard à Bordeaux : ouvertures et rénovations à grand train.





Présentée comme la plus belle thalasso de France ; des travaux titanesques sont engagés sur l'hôtel-thalasso *Emeria* à Dinard, sur la magnifique Côte d'Émeraude. Le domaine a été racheté en 2021 par l'entrepreneur rennais Christian Roulleau (fondateur de *Samsic*) via sa filiale hôtelière *For-Bzh*. Ouverture prévue fin avril 2024.

Pas de crise dans le tourisme de luxe. Les opérateurs continuent à investir à tous crins ce segment de marché premium plus porteur que jamais. La mondialisation du tourisme comme les efforts en matière de services ont mis la barre haute.

Le marché mondial se porte bien après le coup qui lui a été porté avec les différents confinements. Il est reparti à la hausse avec dynamisme, et les prévisions sont positives pour la décennie. On y retrouve les établissements 4 étoiles ou 5 étoiles et les prévisions pour 2030 se situent entre 135 et 150 milliards de dollars, un gros gâteau bien attirant. Parmi les grandes chaînes leaders internationales, on retrouve *ITC Hotels*, *Marriott International Inc.*, *Accor SA*, *Belmond Ltd* et *Hyatt Corporation*. Dans les classements des meilleurs hôtels au monde qui sortent chaque année, on retrouve des établissements français tels que le Cheval Blanc, l'Hôtel de Crillon, La Réserve, le Bristol, tous à Paris, ainsi que L'Eden Roc à Antibes.

LES NOUVEAUX HÔTELS 4 ET 5 ÉTOILES

Certaines (ré)ouvertures sont en cours ou attendues avec impatience cette année, parmi celles-ci l'*Emeria* à Dinard, avec thalasso et un spa Phytomer, l'Hôtel Les Lumières à Versailles, Maison Albarle Victoria Nice et ses 132 chambres ou les Bains Gardians en Camargue parmi d'autres.

L'AVENTURE

Vous aimez l'Arc de Triomphe et son immense rond-point ? Le cinq étoiles l'Aventure vous attend et ses 24 chambres/suites très exclusives au tout début de l'avenue Victor Hugo. Cet hôtel confidentiel dont l'ouverture est prévue cette année est le dernier né des frères Costes via leur groupe *Beaumarly*. Gilbert et Thierry Costes sont sortis de leur domaine de prédilection qui est la restauration depuis bien des années, ils ont su négocier la transition vers l'hôtellerie avec la création du groupe *Beaumarly* pour proposer avant tout un « art de vivre à la parisienne ». Cette branche regroupe une vingtaine de restaurants, hôtels et clubs

parisiens qui s'adressent aux happy few et plus si affinités. *L'Aventure* est le cinquième hôtel de Beaumarly après les « Amours » (Grand Amour Hôtel, Amour Paris, Amour Nice) et l'hôtel Tourmieux. Des quartiers prestigieux de la capitale accueillent ces lieux où le sens de la fête n'est pas oublié, le nouvel Aventure accueillera d'ailleurs en son sein un club fort attendu. Le groupe des frères Costes veut mettre en avant et faire partager l'art de vivre qu'ils ont su construire au fil des années dans la capitale française, dans lequel le sens de la fête est bien présent. Il sera donc présent dans l'hôtel *L'Aventure*, à l'ombre des victoires napoléoniennes.

MONDRIAN BORDEAUX LES CARMES

Cette nouvelle adresse a ouvert fin 2023 dans le quartier historique des Chartrons à Bordeaux après plus de quatre ans de rénovation. Il fallait cela pour transformer l'ancienne maison de négoce Calvet en un lieu hors normes, disposant de 97 clefs. Le restaurant japonais du chef Masaharu Morimoto est son premier en Europe, le lieu dispose

Reconnaître un palace ?

Le terme de palace était utilisé pour désigner « un établissement commercial de grande taille, de bon goût et de grand luxe ». Elle correspond aujourd'hui à une catégorie à part, au-delà du 5 étoiles, qui s'appuie sur différents critères, tels que le service personnalisé, l'intimité et la confidentialité, l'exclusivité ou la perfection des détails. La restauration haut de gamme, souvent étoilée accompagne le concept, tout comme le spa d'une marque de prestige.

31 hôtels parmi les 5 étoiles sont des palaces en France, comme le *Meurice* à Paris, Le Barrière *les Neiges* à Courchevel, l'*Hôtel du Palais* à Biarritz ou le *Cheval Blanc* à Saint Barth. ■



L'Aventure, le nouveau Beaumarly, n'a pas encore ouvert ses portes près de l'Étoile, à Paris.



L'hôtel Mondrian a déjà attiré touristes et Bordelais qui peuvent également disposer de carte membre pour le spa et le fitness.

d'une terrasse de 250 m², d'un spa, d'une piscine, d'une salle de fitness, sans oublier les deux salles de conférence. Un énorme travail pour Philippe Starck notamment qui a réussi à transformer les anciens chais qui étaient installés depuis des décennies dans ce lieu en un immense hôtel cinq étoiles. Philippe Starck n'était pas seul pour ce chantier colossal, le groupe immobilier Pichet a participé à la création de l'affaire, avec le groupe Accor au travers de sa filiale Ennismore.

La gamme d'hôtels *Mondrian d'Ennismore* se veut un « conte de fées moderne et culturel », le concept a déjà été décliné à Cannes, Séoul, Singapour, Londres, Mexico City. Le designer a choisi une ambiance mêlant Orient et Occident, un endroit où séjourner avant de poursuivre par un petit tour du côté de Saint-Emilion, du Médoc... ou pourquoi pas jusqu'à la côte basque, à Saint-Jean-de-Luz, par exemple à *La Réserve*, le splendide établissement du groupe *Floirat*, également propriétaire du *Byblos*, à Saint-Tropez. ■ A.F.

Ritz, le pionnier

L'homme est l'entrepreneur qui a inventé l'hôtellerie de luxe en Europe. Ce Suisse nait dans une famille modeste, dernier de treize enfants. Il quitte la Suisse en 1867 pour travailler dans la restauration à Paris à l'occasion de l'exposition universelle. Serveur, sommelier, garçon d'étage, maitre d'hôtel notamment « Chez Voisin », un restaurant fréquenté par le Tout Paris de l'époque. Il poursuit son périple en Autriche, sur la Riviera, à Londres, Monte-Carlo, et rencontre deux hommes essentiels au cours de ses pérégrinations, Auguste Escoffier et le Prince de Galles. Enfin vient le moment du succès. En 1898, César Ritz fonde l'hôtel Ritz place Vendôme. C'est là qu'il mettra sur pied un concept particulier, bien supérieur aux normes existantes de par le confort, la décoration, avec salle de bains/WC dans chaque chambre, une première dans oublier la restauration concoctée par son ami, le chef Auguste Escoffier. ■

En kiosques

L'essentiel de l'Auto

Auto magazine

Automobile verte

Collection Auto

Le magazine de l'aviation

Automobile revue Alpine

L'essentiel Ferrari

L'essentiel Porsche

Auto sport magazine

L'essentiel du drone

L'essentiel de
L'auto

Bulletin d'abonnement

A renvoyer accompagné de votre règlement à : Service abonnement - Entreprendre
53 rue du Chemin Vert - CS 20056 - 92772 Boulogne-Billancourt Cedex

MAGAZINES

OUI, je souhaite m'abonner et je profite de 20% de remise :

- ☐ L'essentiel de l'auto (Je reçois 8 numéros pour 44€ au lieu de 55€)
- ☐ Auto magazine (Je reçois 8 numéros pour 22€ au lieu de 28€)
- ☐ Automobile verte (Je reçois 8 numéros pour 63€ au lieu de 78€)
- ☐ Collection Auto (Je reçois 8 numéros pour 122€ au lieu de 152€)
- ☐ Automobile revue Alpine (Je reçois 8 numéros pour 80€ au lieu de 100€)
- ☐ L'essentiel Ferrari (Je reçois 8 numéros pour 93€ au lieu de 116€)
- ☐ L'essentiel Porsche (Je reçois 8 numéros pour 80€ au lieu de 100€)
- ☐ Tracteurs magazine (Je reçois 8 numéros pour 93€ au lieu de 116€)
- ☐ Auto Sport magazine (Je reçois 8 numéros pour 108€ au lieu de 135€)
- ☐ Le magazine de l'aviation (Je reçois 8 numéros pour 125€ au lieu de 156€)
- ☐ L'essentiel du Drone (Je reçois 8 numéros pour 125€ au lieu de 156€)

**EN CADEAU
RECEVEZ
2 MAGAZINES
DE VOTRE CHOIX**



Abonnements sur
www.lafontpresse.fr

Total commande :€

Ci-joint mon règlement à l'ordre de Entreprendre par : ☐

Chèque bancaire ou postal

☐ Carte bancaire Bleue/Visa N° : [][][][] [][][][] [][][][] [][][][] Expire-le [][][]

3 derniers chiffres au
dos de ma carte :

LE QUOTIDIEN DU SPORT

Signature obligatoire

Nom : Prénom : Date de naissance :

Adresse : Code Postal : Ville :

Courriel : _____

DEVENEZ ACTIONNAIRE

Entreprendre SA, groupe indépendant éditeur de 60 magazines publiés en kiosques, est coté sur Euronext Paris (code ALENR). Participez à son développement.

**PS : Vous pouvez nous renvoyer votre bulletin par fax au 01 46 10 21 22 (paiement par carte bancaire)
Tarifs France Métropolitaine, pour les Dom-Tom et l'étranger : + 2€ par revue livrée.**

Conformément à la loi « Informatique et libertés » du 6 janvier 1978 modifiée en 2004, vous bénéficiez d'un droit d'accès et de rectification aux informations qui vous concernent. Vous pouvez accéder aux informations vous concernant, les rectifier et vous opposer à la transmission éventuelle de vos coordonnées en cochant la case ci-contre ☐ ou en adressant un courrier libre à L'Aront presse - 53, rue du Chemin vert, 92 100 Boulogne Billancourt.

Les nouveaux atours de la Côte Atlantique

Avec ses perles, telles Biarritz, Hossegor, Arcachon, Royan, La Baule, Quiberon et toute la Bretagne sud, la Côte Atlantique garde parfois ses secrets. Cap à l'Ouest !



À l'île d'Yeu, en Vendée, en face de Saint-Gilles-Croix-de-Vie, les Domaines de Fontenille.

Les groupes hôteliers n'ont pas que le Sud-Est et les grandes métropoles en tête, l'Ouest a toujours été une zone attrayante, avec quelques zones particulièrement prisées en été, et des zones plus calmes et familiales. La thalassothérapie est une force de la zone Atlantique. C'est là qu'elle est née et s'est professionnalisée, avec une palette d'offres plus que complète.

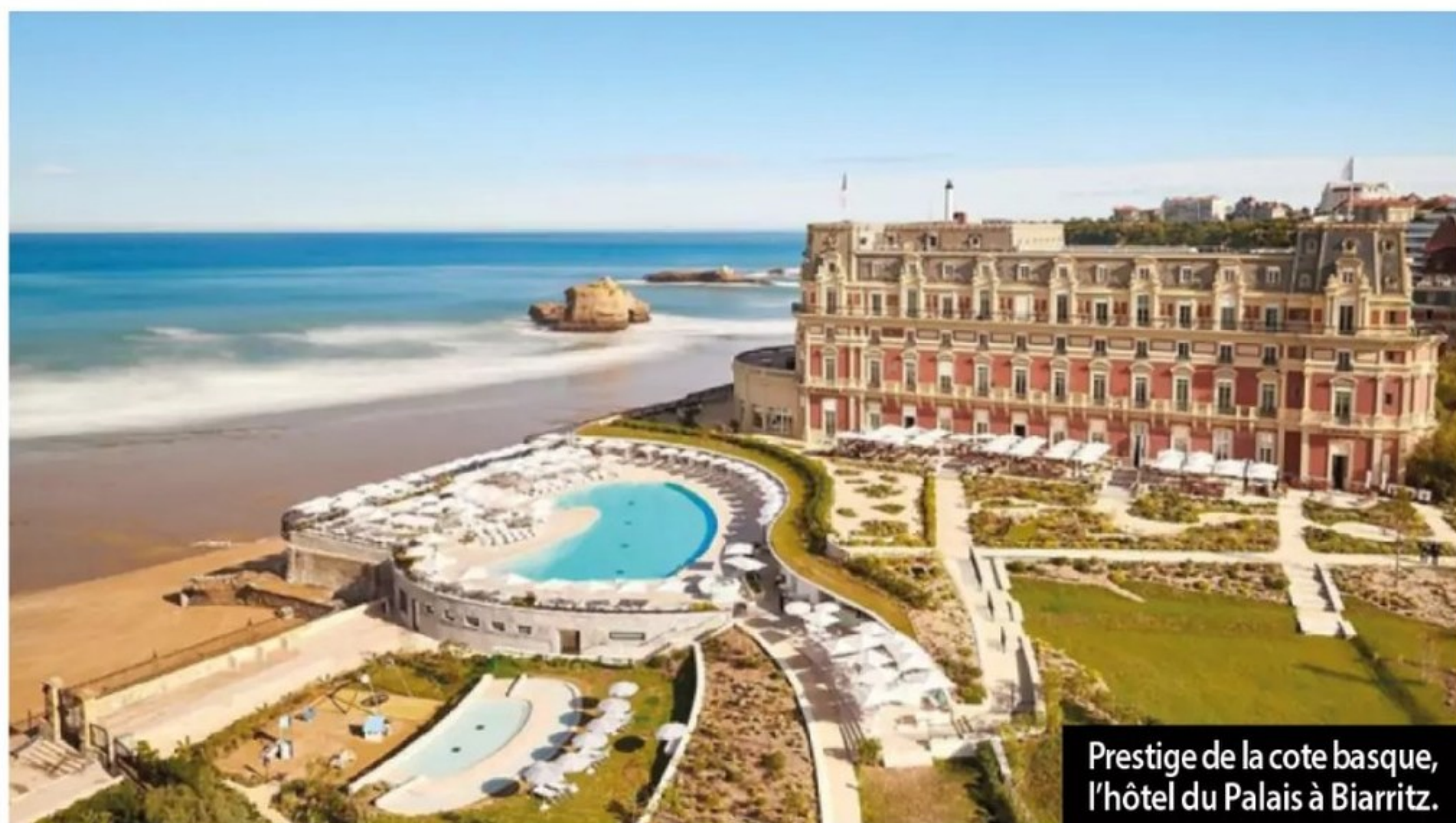
UN ENGOUEMENT CROISSANT

Les Français ne s'y trompent pas. Il y a les fans du Pays Basque, ceux qui ont besoin de voir la Dune du Pilat chaque été, ou de se retrouver dans les Landes. Pornic, les Sables d'Olonne ou La Rochelle, l'île d'Oléron, la presqu'île de Quiberon, le golfe du Morbihan... La zone regorge de point d'intérêt pour les amoureux du farniente ou du sport. En regardant les différents rapports touristiques, on s'aperçoit cependant que la côte atlantique accueille en priorité dans l'hôtellerie en plein air. Avec les résidences secondaires, cela représente le gros des contingents des vacanciers. L'hébergement en hôtel y est en revanche largement inférieure à l'offre du Sud-Est, de Lyon, de Paris, de la Provence ou du littoral occitan. Certains établissements ouverts ou rénovés récemment méritent cependant le détour.

PRESTIGE BASQUE - L'HÔTEL DU PALAIS À BIARRITZ

Commençons par la zone basque et son joyau biarrot. *L'hôtel du Palais - The Unbound Collection by Hyatt*. Depuis 1854, l'ancienne résidence impériale de Napoléon III et de l'impératrice Eugénie a dominé le rivage, et bénéficié dernièrement d'un vrai renouveau qui s'est fait en deux phases. La première a eu lieu fin 2018 jusqu'en juin 2019, le temps de recevoir le G7 au mois d'août, la seconde a repris en octobre pour se terminer en

© Les Hauts Mers / DR



Prestige de la cote basque, l'hôtel du Palais à Biarritz.



Au Cap Ferret, dans le bassin d'Arcachon, *Iconic House*, une petite cabane que l'on pourrait s'habituer à fréquenter.

juin 2022. Presque quatre années de travaux pour ce lieu d'exception afin que le bâtiment soit rénové pour répondre aux nouvelles normes et pour des modernisations nécessaires. À compter de ce mois de mai, son restaurant la Rotonde accueille un nouveau chef, Christophe Scheller qui évoluait déjà depuis plusieurs années dans les grandes adresses parisiennes des Hyatt parisiens. *The Unbound Collection by Hyatt* rassemble différents lieux, parfois historiques, parfois contemporains, au niveau international. En France, l'hôtel *Martinez* à Cannes, l'hôtel du *Louvre* à Paris font également partie de cette catégorie.

LE CŒUR DU FERRET PAR ICONIC HOUSE

Iconic House a choisi le Cap Ferret pour l'ouverture de sa cinquième Maison-Hôtelière. Thibaud Elzière et Robin Michel ont décidé après Hossegor (Villa des Bords du lac) de poursuivre l'aventure dans une zone où Thibaud Elzière a passé bien des vacances en famille. Si le projet a été annoncé comme une « cabane ferretcapienne », assurément, il s'agit d'une cabane ultra-luxe qui peut accueillir 15 personnes sur ses 300m². Comme toujours chez *Iconic House*, le service de conciergerie est inclus, comme le chef, le ménage, etc. De quoi passer ses vacances en famille et entre amis en préservant une vraie intimité.

L'ouverture est prévue en juillet et les réservations ont commencé.

L'ÎLE D'YEU POUR DOMAINES DE FONTENILLE

Les Domaines de Fontenille sont incroyables de vélocité. Les voici qui ouvrent *Les Bords de Mer* à Marseille en 2018, deux ans après la première maison du Lubéron, *Les Hortensias du Lac* la même année, tout comme Minorque, Hossegor en 2020, Seignosse et Paris l'année suivante, avant les *Hautes Mers* sur l'île d'Yeu. En 2023, c'est au tour d'Oppède, de Saint-Rémy-de-Provence sans oublier la Toscane. Autant dire que Frédéric Biousse et Guillaume Foucher sont des hyperactifs. *Les Hautes Mers* méritent le détour. Comme souvent, les deux associés reprennent une institution, vieillissante, le « *Flux* » déjà vendu une fois, il y a peu. Avec ses 17 chambres actuelles, son restaurant et son bar, sans oublier une annexe à deux kilomètres de là. Vous aimez la mer et la nature, plonger dans le Bleu ? Le lieu est fait pour vous. Un endroit magnifique, qui reste sans prétention même si la carte du Vent Debout, le restaurant, vaut le détour grâce à son chef Christophe Vauthier qui fait évidemment la part belle aux produits de la mer. Sinon en route pour le bar de La Meule, pour des moules et du patagos !

HÔTEL INTIMISTE À SAINT-PALAIS-SUR-MER, HÔTEL HEMEN

Ce petit hôtel-boutique luxueux est installé dans une villa à colombages des années 20 auprès de la plage. Son nom d'origine était Hemen Ongui, soit « ici, on est bien » en basque, de bon augure. Ouvert en 2022, déjà référence au Michelin, il propose trois chambres seulement pour un intérieur aux couleurs claires et apaisantes. Son propriétaire Frédéric Suant a ouvert cette maison juste à côté de son autre affaire, bien connue à Saint-Palais, « *chez BOB* », une brasserie qu'il a reprise en 2007 devenue une institution. Dans le petit hôtel, il est possible de profiter de la terrasse ou d'un brunch, piscine, hammam, spa soins, fitness, tout est prévu pour le bien-être des clients.



Porte ouverte sur l'océan et le grand large à l'Hemen Ongi, à Saint-Palais-sur-Mer, au nord de Royan.

Vous l'avez cette bonne odeur d'iode et de produits de la mer ? Si oui, vous pouvez également poursuivre votre périple dans quelques valeurs sûres de la région, comme le *Grand Hôtel* de Bordeaux, *La Grande Terrasse Hôtel & Spa* La Rochelle, *Les Sources Caudalie*. Si vous poursuivez au-delà, pensez à tester le tout nouvel hôtel de Dinard, *l'Emeria Thalasso & Spa*, un hôtel situé entre le Mont-Saint-Michel et le Cap Frehel qui propose un institut de plus de 2800 m². Des travaux énormes depuis octobre 2023 ont eu lieu pour une réouverture ce printemps et la plus belle thalasso de France. ■ A.F.



FRANCE : DERNIER PAYS COMMUNISTE ?

Centralisation, poids des impôts et des
règlementations, culture marxiste...

Par Jacques Myard

« *L'inertie bureaucratique est l'un des héritages du tsarisme que le régime soviétique a fait fructifier merveilleusement* ».
Olivier Rolin.

L'administration française sous la férule des technocrates qui ont pris le pouvoir est effectivement dans la ligne et tradition soviétiques. « *Bureaucrates du monde entier, unissez-vous !* », telle est la réalité ! La démonstration, sur la base de dossiers bien connus des élus et des Français, vaut mieux que de longs discours.

La loi SRU et celles qui suivent, lois Duflot et ELAN, sont de petits chefs-d'œuvre idéologiques. Ces lois exigent que toutes les communes de France et de Navarre – ou presque – doivent avoir 25% de logements sociaux, quelle que soient les contraintes locales, absence de terrains à bâtir ou autres. A défaut, les contribuables devront payer des amendes, un véritable racket de l'État

qui a ainsi transféré aux communes ses obligations de bâtir. Le summum de ces lois absurdes, au-delà des contraintes matérielles et financières, est en fait la philosophie politique qu'elles sous-tendent : au nom de quoi des Français doivent vivre dans des logements sociaux, de manière assistée ? Où est la politique des revenus de la Nation pour permettre à nos concitoyens de bénéficier de revenus suffisants pour se loger ? Bien pire, ce système est géré par une flotte de fonctionnaires au ministère des affaires sociales qui défendent mordicus ce système aliénant qui justifie leur existence ; la boucle est bouclée ! Sans oublier les centaines de milliers de logements vides en province qui n'attendent qu'à être réhabilités pour accueillir des familles pourvu qu'on incite les entreprises à s'y installer : où est l'aménagement du territoire ?

Fiscalité, juste un peu orientée à la mode soviétique !

Savez-vous que depuis l'abolition de la taxe d'habitation par le Grand Timonier,

les ressources des collectivités locales (communes, agglomérations, régions) ne pèsent que sur les vilains propriétaires. Cela me rappelle la fameuse phrase du camarade Marchais : « *Il faut prendre l'argent là où elle est* ». Est-il légitime que des locataires riches ne payent rien à leur commune de résidence où ils bénéficient des écoles, des crèches, des équipements sportifs et culturels ? Non, c'est une violation constitutionnelle de l'égalité devant l'impôt établie pas la Déclaration des droits de l'Homme et du citoyen à l'article 13 ; il est vrai, cette injustice fiscale de date pas d'hier... Pis encore, les départements n'ont plus de ressources fiscales et ne peuvent boucler leur budget que grâce aux honoraires sur les mutations immobilières, aujourd'hui en chute libre, en raison de la hausse des taux bancaires de la BCE sous la pression de l'Allemagne ! Ainsi, le département des Yvelines fait face à une diminution de 150 millions d'euros de ses ressources alors qu'il doit assurer des aides sociales croissantes. UBU est ROI !

MEDIAS SOUS CONTRÔLE

La PRAVDA est bien vivante, et attention pour le journaliste travaillant dans un média étatique dit du « service public » à ne pas franchir la ligne rouge, en passant outre la doxa officielle. Un journaliste de France Info vient de se faire licencier pour avoir osé prendre l'attache de Jordan Bardella, président du RN, afin d'écrire son autobiographie. Le journal *Le Monde* dans un grand élan de solidarité a tout simplement dénoncé ce journaliste coupable d'entretenir des liens sulfureux avec la RN. Pour *Radio France*, la ligne officielle ne peut souffrir de faiblesses de journaliste dont le métier est de s'informer avant d'informer. Quant au journal *Le Monde*, le grand Pierre Viasson-Ponté ancien directeur vient d'être enterré une nouvelle fois à cent pieds sous terre ! Il est vrai que nous n'avons plus guère d'illusions sur ce quotidien du soir... **Mais il y a encore mieux sur le contrôle de l'information et même de la science.** Nos chers médias refusent l'antenne à tous les scientifiques qui émettent de doutes sur la vérité révélée du GIEC. Les rédactions ont à ce titre écrit à leurs journalistes un texte incroyable : « **La Charte pour un journalisme à la hauteur de l'urgence écologique.** »

Cette Charte de Septembre 2022 dispose : « *Le consensus scientifique est clair : la crise climatique et le déclin rapide de la biodiversité sont en cours et les activités humaines en sont à l'origine... Dans son sixième rapport, le GIEC insiste sur le rôle crucial des médias pour « cadrer et transmettre les informations sur le changement climatique* ».

Il appartient à l'ensemble des journalistes d'être à la hauteur du défi que représente l'emballlement du climat pour les générations actuelles et à venir. Face à l'urgence absolue de la situation, nous, journalistes, devons modifier notre façon de travailler pour intégrer pleinement cet enjeu dans le traitement de l'information. ...

Nous invitons donc la profession à (...) » Suivent 12 articles dont le 7^{ème} s'intitule : « *Révéler les stratégies produites pour semer le doute dans l'esprit du public.* » Et cet article ajoute : « *Certains intérêts économiques et politiques œuvrent*

activement à la construction de propos qui trompent la compréhension des sujets et retardent l'action nécessaire pour affronter les bouleversements en cours. » **En d'autres termes, faites taire tous les scientifiques qui mettent en doute les vérités révélées du GIEC, véritable gourou, et interdisez-les d'antenne !** Cette démarche rappelle étrangement la science officielle de l'URSS, le **Lyssenkisme**, d'après le Héros de l'URSS Trofim Lyssenko, ami de Staline, « *inventeur* » de la « *vernalisation* » qui augmen-

«Un journaliste de France Info vient de se faire licencier pour avoir osé prendre l'attache de Jordan Bardella, président du RN, afin d'écrire son autobiographie.»

terait grandement la production du blé, à un moment où la collectivisation des terres ruinait l'agriculture soviétique. Le Lyssenkisme est l'exemple de la science corrompue par l'idéologie politique. Cette démarche rappelle aussi le **procès de Galilée** en 1610 par l'inquisition qui accuse le génial savant de remettre en cause le géocentrisme, la terre au centre de l'univers, une vérité biblique ! Empêcher le nécessaire débat sur les vérités révélées du GIEC est une faute. Le propre de la science est d'être toujours en débat, remise en cause. **La science officielle est la négation de la science.**

Le règne et le diktat des technocrates, véritable nomenklatura.

Les élus, députés ou maires, n'ont plus de pouvoir, ils obéissent aux multiples normes que les politiques ont votées et confiées à la technocratie qui a désormais pris le pouvoir et l'exerce avec le renfort de la Justice saisie par les ONG notamment. À cet égard, l'urbanisme échappe désormais de plus en plus à la maîtrise d'élaboration de son cadre réglementaire par les maires. Le « Porter

à connaissance » de l'État adressé à la Région Ile- de- France, document que j'ai analysé en détail, démontre que la Région n'est devenue qu'un niveau déconcentré de l'action de l'État, aux ordres !

LE DÉMEMBREMENT DE LA FRANCE SOVIÉTIQUE

Ce n'est pas un paradoxe ou une pirouette, on assiste au **démembrement de la France soviétique** résultant de la montée en puissance de nouveaux acteurs qui se substituent au pouvoir régalien. Il s'agit des **ONG** qui ont désormais accaparé le pouvoir à leurs fins et sont tout entières attachées à faire prospérer leurs fonds de commerce. **L'ONG Anticor** est un exemple topique de la reprise de l'action publique pour lutter contre la corruption, possibilité dévolue normalement au parquet par le code de procédure pénale. Même si des décisions de justice viennent de contester l'action de cette ONG, le pouvoir accordé à *Anticor* en dit long sur le délabrement de l'État dont la justice est un service public régalien ! Ces organisations n'ont de cesse d'agir en politique et de se propulser dans les tribunaux pour faire plier les gouvernements et les autorités élues. Elles agissent très largement avec le soutien de l'opinion publique qui n'a plus confiance dans la parole des gouvernements.

« Le régime de l'Union soviétique est en réalité celui de l'État sans le peuple. »

Jacques Huntziger, ambassadeur.

Il n'y a plus d'interrogations à avoir, la France a rejoint la Russie soviétique ! ■

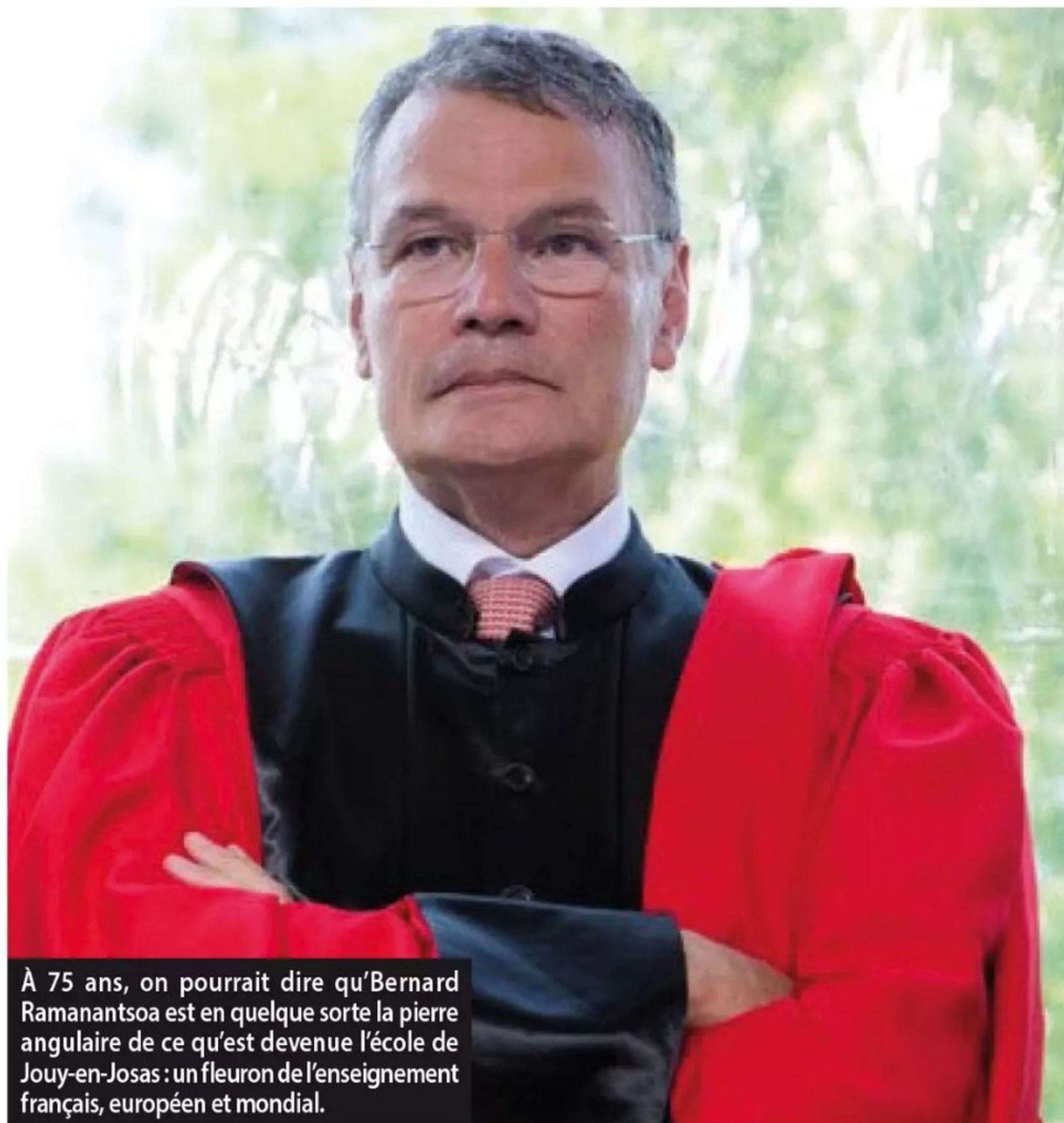
Jacques Myard,
Président de l'Académie du Gaullisme
et maire de Maison Laffitte (78)

Bye Bye Démocratie, le dernier livre de Jacques Myard, publié chez *Lafont presse éditions*.



Bernard Ramanantsoa

Il a fait d'HEC une référence mondiale



À 75 ans, on pourrait dire qu'Bernard Ramanantsoa est en quelque sorte la pierre angulaire de ce qu'est devenue l'école de Jouy-en-Josas : un fleuron de l'enseignement français, européen et mondial.

Pour *Entreprendre*, Bernard Ramanantsoa, l'ancien Directeur Général d'HEC Paris, retrace son parcours incroyable.

Resituons-nous. Nous sommes dans les années 90. A la tête d'HEC, **Michel Faucon** est parti à la retraite, il a été remplacé par **Henri Tézenas du Montcel**. Ce sont deux grandes pointures du monde industriel, médiatique et universitaire. Il faut dire que, depuis la fin des années 80, la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris, la CCIP, a lancé les grandes manœuvres pour réformer ses écoles de gestion : HEC, l'ISA et l'ESCP (Ecole supérieure de commerce de Paris). Les

résultats ne se font pas attendre. A la fin, HEC, l'ISA et la Formation continue n'ont plus qu'une seule et même direction. Pour piloter cette escadrille, les amateurs sont exclus. Il faut de bons pilotes. Rappelons que Michel Faucon était l'ancien patron d'IBM Europe. Quant à Henri Tézenas du Montcel, il a co-fondé Dauphine et a été le patron de RFI. Avec ces grandes pointures, la CCIP se donne les moyens de ses ambitions. Mais, en interne, à HEC, ces grandes manœuvres interrogent. « *Nous nous sommes dit : pourquoi aller chercher le président de Dauphine ?* » Six mois après son installation, Bernard Ramanantsoa et deux collègues partagent un long petit-déjeuner avec Henri Tézenas du Montcel. En repartant, ils en sont, désormais, convaincus :

« *Ce type est remarquable. Remarquable. Certes, mais le problème restait entier. Nous ne savions pas où nous allions. Il n'y avait pas de plan stratégique. Et, il y avait de la bagarre entre les trois programmes (NDLR : celui de la grande école, du MBA et de la Formation continue)* ». Pendant ce temps de turbulences, à la suite d'une mésentente entre le doyen du corps professoral, **Jean Klein**, et Henri Tézenas du Montcel, le premier démissionne. À ce moment-là, Bernard Ramanantsoa se dit : « *Il faut s'occuper de ce corps professoral* ». Ni une, ni deux, ni trois, décidé, il se présente, alors, à l'élection. Finalement, il est élu doyen des 100 professeurs permanents. Nous sommes en décembre 1992.

UN NOUVEAU DIRECTEUR GÉNÉRAL EST NÉ

« *Je vais très très bien m'entendre avec Henri Tézenas du Montcel. C'est un grand bonhomme* ». À la suite d'un cancer, le grand bonhomme décède en décembre 1994. Il est littéralement foudroyé en quelques mois. Bernard Ramanantsoa se présente, alors, comme candidat. Il fait, de nouveau, campagne et rencontre les personnes-clés. En février 1995, il devient le nouveau directeur général. « *Les candidats étaient nombreux* », se souvient-il. Sa nonchalance apparente ressemble à l'élégance d'un chevalier, d'un combattant. À cette époque-là, HEC a, déjà, commencé à chausser ses bottes de sept lieues, sous l'impulsion de ses prédécesseurs, et dans le cadre d'une ouverture de ses frontières au niveau européen. A la rentrée 1995, Jouy-en-Josas augmente de 100 élèves les promotions de la grande école. Au sein de son MBA, de l'ISA, ce seront, également, 100 élèves de plus. C'est considérable. Le petit hic ? Oui, il y a un petit hic : HEC n'accueille que très peu d'élèves étrangers. Moins de 10%. C'est l'ambition de Bernard Ramanantsoa : ouvrir davantage l'école. Et, c'est, également, sa feuille de route : **offrir un double diplôme européen, inviter en permanence des professeurs du monde entier et ajouter du sang neuf au corps professoral.**

Pas simple. Mais la mission n'est pas impossible.

AVEC SON BÂTON DE PÈLERIN

Son père a eu le nez fin. « *Il m'a fortement découragé pour que je ne devienne ni militaire, ni médecin* », se remémore Bernard, avec un certain amusement, au moment de prendre son bâton de randonneur pour ouvrir HEC à l'international. Comme le jeune Rastignac, il se dit : « *À nous deux maintenant* », en partant aux États-Unis, en décembre 1995. « *Je me suis dit : Je vais aller voir les grands deans des business schools américaines. J'ai cette idée qu'HEC est méconnue outre-Atlantique. Je décide d'aller me présenter à eux. Avec mon expérience, mon illusion et mon regard ouvert sur le monde de 46 ans, je vais leur dire : Bonjour, je suis le nouveau patron d'HEC...* » (rires) Rires, mais ça marche. Il le fait. Il rencontre tour-à-tour les deans de Harvard, de Stanford, du MIT, d'Ann Arbor, celui de Michigan, de Chicago, etc. Nous ne sommes pas à l'époque de Google. Impossible de taper les lettres HEC dans un moteur de recherche. Pour ces cowboys des grandes écoles américaines, HEC est inconnue au bataillon. HEC, comme Bernard Ramanantsoa. « *Sur place, je reste deux jours. Ils m'hébergent. Et, l'ambiance est bon enfant. Je suis très bien accueilli. Mais, ils ne savent pas qui je suis. Et, le pire, c'est qu'ils ne savent pas qui est HEC* ». La mission se complique, le pèlerin est un défricheur.

« QU'EST-CE QUE VOUS AVEZ PUBLIÉ ? »

Bernard Ramanantsoa est surpris quand on lui pose cette question : « *Qu'est-ce que vous avez publié ?* » Il est surpris, mais non pris au dépourvu, car, effectivement, il a publié des... livres. Sur quoi ? « *Sur la diversification* ». Qui connaît la *Revue française de gestion* ? Aux États-Unis, personne. De plus, pour les doyens au drapeau étoilé, il est bizarre d'avoir écrit des livres et si peu d'articles. « *Vous êtes jeune* », lui disent-ils, un brin moqueur, expliquant que les livres sont réservés aux personnes à la ... retraite. Bernard Ramanantsoa est confronté à une culture qu'il connaît mal. Il a, cependant, ouvert les yeux sur sa pépite pour devenir international. « *C'est à ce moment-là, dans ces échanges incroyables, que mon plan*

et ma vision se sont structurés ». Il n'y a qu'un seul mot qui trotte dans sa tête : international. De retour à Jouy-en-Josas, il fait prendre à HEC, en douceur (c'est sa marque de fabrique), le virage de l'international. Il distille dans les équipes administratives et pédagogiques cette nouvelle culture. Dans sa politique de recrutement, il fait mettre ce nouveau sine qua non : écrire des articles dans les meilleures revues anglo-saxonnes. Le dernier étage de sa fusée est de recruter des élèves à l'international, notamment pour muscler le MBA, qui reste le standard anglo-saxon. Dans cet univers, la concurrence n'attend pas. Il ne faut pas oublier l'INSEAD, qui est un peu à part : dès sa création, en 1957, cette école a su par son MBA se positionner au niveau européen. La concurrence est rude. Il faudra attendre le début des années 2000 pour voir les petites graines bleues germer à l'international. Le MBA d'HEC remontera, ainsi, de la 70^{ème} place mondiale à la 17^{ème} ! Il est, aujourd'hui, positionné dans le peloton de tête des 10 premiers.

DES LABELS ET DES CLASSEMENTS

Après ce mariage plus ou moins forcé, HEC étoffe sa palette aux couleurs de l'international, mais le bleu de ses lettres ne change pas pour autant. Bernard Ramanantsoa continue à piloter le groupe. Les publications, les professeurs et les étudiants étrangers se sont multipliés. La moisson s'annonce abondante. Dès lors, une nouvelle question se pose : quel est son facteur-clé de succès ? La réponse est, toujours, la même : les femmes et les hommes ! Au cours de ces transformations, de son positionnement sur orbite mondiale, il a su s'entourer de femmes et d'hommes clés, des anciens étudiants comme **Mercedes Erra**, **Natalie Rastoin**, **Jean-Luc Allavena**, **Daniel Bernard**, **Claude Jouven**, etc. Oui, de cette présence, il en a fait une force. Quant aux labels internationaux, HEC réussit à obtenir ceux de l'AACSB, de l'EQUIS et de l'AMBA. Par la suite, elle est devenue première en Europe dans le classement global du *Financial Times* de 2006, et numéro un mondial des *Global Masters in Finance*, toujours selon le quotidien britannique. L'ère des classements a sonné. « *Ils sont incontournables* ». Une

seconde peau, en quelque sorte, ces classements, dont il faut prendre soin. On comprend mieux, pourquoi Bernard Ramanantsoa apprécie « Della Bradshaw, qui est la deuxième femme la plus importante après mon épouse » dit-il avec humour, quand la grande école d'HEC est classée première européenne en 2004. Il s'en amuse, mais il retrouve vite son sérieux face à la reine de ce fameux classement du *Financial Times*. Finalement, la fusée HEC Paris s'est bien positionnée sur orbite mondiale.

LA PLANÈTE TERRE POUR ÉTOILE

Aujourd'hui, les chiffres clés mondiaux pourraient donner le tournis. Avec plus de 80 000 anciens, HEC Paris est le portendrapeau de l'excellence académique commerciale de près de 140 nationalités présentes sur le campus. Le corps professoral est, lui, composé de plus de 120 chercheurs provenant d'une trentaine de pays. L'école, quant à elle, est présente en Afrique, en Amérique, en Asie, en Europe, au Moyen-Orient et en Océanie. Avec plus de 130 partenaires académiques répartis dans le monde entier, le drapeau HEC Paris est pavoisé aux couleurs des 5 continents. Zoomons hors d'Europe. Partons en Afrique, et citons : le Maroc, la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Nigeria et l'Afrique du Sud. En Amérique, il s'agit du Canada, des États-Unis, du Mexique, du Costa Rica, du Venezuela, du Brésil, du Pérou, de l'Argentine et du Chili. En Asie, HEC Paris a noué des partenariats avec la Chine élargie (Pékin, Shanghai, Hangzhou, Hong-Kong), l'Inde, le Japon, Singapour, la Corée du Sud, l'Indonésie, les Philippines, Taïwan et la Thaïlande. Au Moyen-Orient, HEC Paris est présente en Egypte, en Israël et au Liban. Enfin, elle est bien implantée au Qatar. HEC n'a pas oublié l'Océanie, avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Vue du ciel, Bernard Ramanantsoa peut contempler la planète HEC, avec ravissement. Il ne lui reste plus qu'à redescendre sur terre. HEC Paris ressemble au Petit Prince d'Antoine de Saint-Exupéry. Il y a 5 ans, une journée d'exception y consacrait l'espace et trois astronautes : Claudie Haigneré, Luca Parmitano, et, le célèbre, Thomas Pesquet. ■

Reportage réalisé par Antoine Bordier

Les belles couleurs du rosé de Provence

Un phénomène tant français que mondial. Une véritable aubaine pour la filière viticole, qui n'irrigue pas uniquement le Sud.

Un signe qui ne trompe pas. Pernod-Ricard, désormais majoritaire, avec la famille Fayard, au Château Sainte-Marguerite, en Provence, veut dorénavant s'étendre sur plus de 500 hectares, en acquérant le domaine Aux Terres de Ravel.

Tout le monde veut son rosé ! L'été et même l'hiver. Les propriétaires viticulteurs recherchent les domaines avec obstination et persévérance et les consommateurs ne se lassent pas de sa convivialité. D'autant que la France est bien installée sur le haut du podium comme leader mondial.

1 bouteille de vin consommée sur 10 dans le monde est une bouteille de rosé. En France, c'est 1 bouteille sur 3 et... 36 millions de consommateurs. Quant à la Provence, 90% de sa production est consacrée à cette couleur de vin tranquille.

LA FRANCE EN TÊTE

Le rosé dispose de son Observatoire, preuve en est de l'attention portée

par les professionnels à ce marché qui s'est imposé depuis le début des années 2000. 45 pays producteurs et/ou consommateurs sont régulièrement analysés pour détecter les tendances. Le rapport 2023 de FranceAgriMer et du CIVP (Conseil Interprofessionnel des Vins de Provence) porte sur les données des années 2021. Ils mettent en avant la poursuite de la croissance de la production, France en tête, suivie de l'Espagne

et des États-Unis. Ces trois pays représentent 66% de la production mondiale. La France caracole joyeusement en tête de la production, mais aussi de la consommation, et décroche la place de leader pour l'exportation en valeur, tandis que l'Espagne est leader sur l'exportation en volume. Le pays est aussi le premier importateur en volume sur l'entrée de gamme, essentiellement des vins espagnols. La production mondiale s'élevait à 19,5 millions d'hectolitres en 2021.

L'ESSOR DE LA PROVENCE

Les viticulteurs français clament haut et fort que le rosé n'est pas que provençal. Ce qui est exact. Il faut cependant

reconnaître à cette région un savoir-faire ancien et jamais démenti qui fait que la Provence reste terre promise pour les investisseurs s'orientant sur ce marché. La Provence clame d'ailleurs haut et fort être l'héritier d'une tradition grecque, les premières vignes ayant été plantées par ce peuple il y a quelques 2600 ans. L'argument mis en avant est que les raisins rouges travaillés produisaient un vin de couleur rosé et non rouge du fait des techniques de vinification anciennes.

UNE CONSOMMATION TRIPLÉE EN 25 ANS

Peu importe le bien-fondé de ces raisonnements, le fait est que la Provence sort quelques 157 millions de bouteilles de vin rosé AOC, soit proche des 40% de la production française et de 4,2% de la production mondiale ! Il ne faut pas négliger le potentiel hautement touristique de la région, un atout essentiel dans le choix de certaines des stars étrangères qui s'y sont installées.

DES MARQUES PREMIUM

Les viticulteurs provençaux ont réussi à imposer une couleur, le rosé dit « clair », et des marques reconnues en France comme à l'étranger. Parmi les noms qui reviennent régulièrement, on retrouve Château Roubine, Château Peyrassol, Miraval, Minuty, Ott, Berne, Château Rasque et bien d'autres. Tous n'ont pas choisi de mener la même politique, certains sont clairement positionnés sur le haut de gamme, d'autres ont préféré la commercialisation unique en restauration et caves. Sans oublier les domaines qui recherchent le volume en allant en grande distribution de façon permanente ou ponctuelle. Autre élément typique des rosés de Provence, la tendance généralisée à aller sur le biologique grâce à un territoire venté et ensoleillé dont le climat se prête à ce type de méthode agricole.

DES INVESTISSEURS PUISSANTS

Au-delà des viticulteurs traditionnels, les grands groupes et les investisseurs privés s'intéressent de près à ce vin agréable qui se vend si bien, promettant une rentabilité pas toujours facile à atteindre en viticulture. Parmi les acteurs privés, de grandes fortunes russes et chinoises font leur marché, mais aussi des célébrités telles que Brad Pitt et son Miraval, Kylie Minogue et le Sainte Roseline, Georges Lucas et le Margüi ou Richard Mille et le Château Réva. Parmi les hommes d'affaires français, on peut citer Roger Zannier au Château Saint-Maur, Michel Reybier associé à Tony Parker à la Mascaronne, sans oublier les grands groupes français tels Pernod-Ricard et LVMH. Ce dernier s'est particulièrement fait remarquer par l'acquisition de domaines aussi renommés que Minuty, Château Galoupet et Château d'Esclans.

LE GÉANT DU LUXE LVMH POUSSE CHÂTEAU MINUTY

Lorsque LVMH décide d'investir dans un secteur, cela attire l'attention. Le groupe phare français a démontré depuis bien longtemps qu'il savait mettre en lumière et développer les marques qu'il possède. Autant dire qu'en 2019, la prise de contrôle du Château d'Esclans n'est pas passée inaperçue. Ce vin renommé qui s'exporte bien aux Etats-Unis avait toutes les qualités pour





Cru classé Côte de Provence, le *Château Sainte-Marguerite* est la nouvelle signature du groupe Pernod-Ricard. Un fleuron pour l'international.

attirer l'attention de Moët Hennessy, filiale LVMH. Il s'agissait du premier mouvement d'une politique qui se poursuit par Château Galoupet, repris fin 2019, 68 hectares de vignes dans un site exceptionnel face aux îles de Porquerolles. L'an dernier, c'est Minuty qui est tombé dans l'escarcelle de LVMH. Le vin de la presqu'île de Saint-Tropez qui appartenait depuis 1936 à la famille Matton-Farnet a vendu une participation majoritaire du domaine qui comprend

Le rosé AOC de Provence en voit de toutes les couleurs

L'ordre de préférence va de la couleur Pêche, Melon, Mangue, soit les nuances les plus claires, puis vers Pomelo, Mandarine et Groseille, ce nuancier a été élaboré par le Centre de Recherche et d'Expérimentation sur le vin rosé avec les Vins de Provence.

Source : site Vins de Provence

160 hectares de vignes. Lorsque LVMH choisit un secteur, ce n'est pas pour être spectateur, ou simple acteur de seconde zone. Il s'agit de former une nouvelle branche du groupe et d'en faire un leader. L'expérience est déjà au rendez-vous avec le champagne, or si les caractéristiques de consommation sont différentes, elles tendent à se rapprocher. Philippe Schaus, président de Moët Hennessy ne s'en est d'ailleurs pas caché : « *La Provence doit être au rosé ce que la Champagne est aux multiples vins mousseux* ». Le positionnement est clair et cohérent avec l'ensemble du groupe, tirer le marché vers le haut, construire du prestige made in France pour exporter plus et plus cher, valoriser le made in Provence. Autre conséquence de ces innovations stratégiques, depuis le début d'année, Minuty est commercialisé par MHD France, la joint-venture Moët Hennessy et Diageo au lieu de Campari. Celui-ci n'a pas attendu longtemps pour récupérer la distribution du Miraval sur

la France et les États-Unis, avec un objectif précis, celui de se développer sur le Studio de Miraval, au prix plus compétitif. Ce sera la première fois que Campari va commercialiser un vin aux États-Unis, il n'était jusqu'alors présent que sur les spiritueux.

Un autre acteur du champagne a d'ailleurs également fait un coup d'éclat avant même que le rosé ne devienne un phénomène de société. Frédéric Rouzaud, le PDG de Louis Roederer et Deutz est en effet, propriétaire du fameux Domaine Ott depuis 2004.

PERNOD-RICARD RÉCUPÈRE DÉJÀ 500 HECTARES AVEC SAINTE-MARGUERITE

Le pilier historique français n'a pas l'intention de rester spectateur. Le voici donc qui lui aussi se met à intervenir dans un domaine qui est très proche du sien, celui des alcools et spiritueux. Et la Provence, après tout, c'est un peu son pays. En 2022, le groupe a donc pris le contrôle du Château Sainte-Marguerite en appellation La Londe. Un domaine de 230 hectares au total qu'il partage avec la famille Fayard, déjà propriétaire. Ce cru classé Côtes-de-Provence biologique vient compléter un portefeuille de marques dont les champagnes Mumm et Perrier-Jouët. Pernod-Ricard cherche à se développer sur le marché du rosé, même si les opportunités se font rares par les appétits des uns et des autres. Selon les dernières informations du mois de mai, son choix se serait porté sur les Terres de Ravel, fort de 280 hectares de vignes. La négociation n'est pas conclue au moment du bouclage, elle se fait aussi avec la famille Fayard, à nouveau aux côtés du groupe français pour les discussions menées avec Frédéric Ravel. L'objectif est simple et clair, il s'agit par ce rachat de renforcer Château Marguerite et lui permettre d'accélérer dans sa conquête de l'export. La question s'est cependant posée de savoir pourquoi aller sur ce créneau du vin qui n'est pas vraiment un point fort du groupe puisqu'il ne compte que pour 3% de son chiffre d'affaires face à des concurrents de poids. La réponse du groupe est limpide. Pernod-Ricard

n'achète pas du vin par ces acquisitions, mais du luxe. Le marketing met en avant que sa clientèle, notamment féminine, tend à consommer de plus en plus de rosé aux dépens du champagne, notamment au moment de l'apéritif, de la pause cocktail, ou lors de la vie nocturne, une spécialité du groupe. Le rosé devient clairement un produit de luxe dans le cadre de cette stratégie, qui a sa place dans un groupe qui approvisionne le secteur de la restauration et des boîtes de nuit. Ne sous-estimez pas le rôle de la famille Fayard dans ces mouvements. Ses projets sont de poursuivre l'extension territoriale, afin de pouvoir investir dans d'autres nouveaux équipements et se renforcer commercialement.

STÉPHANE COURBIT MET ROSEBLOOD SUR UN PIÉDESTAL

Le fait que *LVMH* se lance a des conséquences. Les investisseurs savent que le marché va évoluer, et pour le meilleur. Certains décident donc de grandir rapidement et sans attendre, les domaines devenant de plus en plus chers. Stéphane Courbit ne fait pas exception. Déjà présent près de Saint-Rémy-de-Provence avec le Domaine d'Estoublon, aussi connu pour son huile d'olive que pour son vin, il vient de prendre des participations l'an dernier dans deux domaines provençaux. Celui de Cantarelle en Coteaux varois et le Château Baulieu qui dispose aussi d'une hôtellerie de luxe près d'Aix-en-Provence, soit 353 hectares. Ces trois domaines ont été achetés en association avec le couple Sarkozy-Bruni et le Bordelais Jean-Guillaume Prats. *Roseblood d'Estoublon* est le nouveau cheval de bataille de ce groupe d'associés qui mise sur la création de sa nouvelle marque pour s'imposer à l'international. Les deux nouveaux domaines vont contribuer à approvisionner en raisins le *Roseblood*. Le vin est déjà commercialisé en restauration, rien de plus normal lorsque l'on appartient ne fut-ce qu'en partie à Stéphane Courbit. La construction d'une nouvelle marque prend du temps, le *Roseblood* n'est encore qu'aux débuts de son aventure.



Bernard Arnault veut faire de *Minuty* une marque mondiale du vin rosé. Sur la presqu'île de Saint-Tropez, à Gassin, *Minuty* cultive depuis 1936 l'esprit de tradition.

ATTENTION À LA SURRENCHÈRE SUR LE PRIX DES VIGNES

Ces acquisitions ne sont pas simplement le signe d'une vraie force du territoire français en matière de viticulture. Cela signifie que le vin rosé est en passe de jouer la carte du prestige made in France, de l'excellence viticole face à des concurrents étrangers très solides et en choisissant la porte étroite du luxe, l'une des spécialités françaises à l'export. Mais attention à conserver les amateurs qui n'iront pas sur des vins trop premiums et devenus excessifs en prix. Ceci entraîne d'ailleurs de fortes tensions sur le foncier de la région et un mécontentement évident des acteurs locaux. *Pernod-Ricard* a récemment déclaré envisager la rétrocession d'une vingtaine d'hectares à la SAFER afin qu'ils puissent être achetés à des prix « normaux » par de jeunes viticulteurs

si possible. Lorsque *LVMH* achète un domaine aux alentours de 400 millions d'euros, il s'agit normalement d'un domaine bourguignon ou bordelais. Or, il s'agit ici du *Minuty* et de la Provence. Après les achats d'hommes d'affaires fortunés désireux de s'installer dans la région, les grands groupes finissent de changer la donne, provoquant une envolée des prix notamment sur les zones côtières. Pour les familles de viticulteurs indépendants, la question des droits de succession peut se poser, à l'image de l'excellent travail réalisé par l'entrepreneur Jean-Louis Croquet avec son domaine Premium *Château-Thierry*, dans le Haut-Var. Les problèmes existent, mais il faut se réjouir que la France puisse rayonner grâce à l'essor du segment du vin rosé, si longtemps décrié par les spécialistes, mais plébiscité par les Français et qui a le vent en poupe à l'international. ■ A.F.



▲ Xavier Niel

Un dossier chasse l'autre avec le fondateur d'Iliad/Free. Après avoir bouclé un rachat en Suède (Tele2) et en Ukraine (Lifecell), le trublion des télécoms européens lorgne, à 57 ans, sur l'Amérique latine en lançant une OPA sur Millicom (5,7 Md€ de CA, 50 millions d'abonnés) via son fonds d'investissement Atlas.



▲ Éléonore Crespo

À 35 ans, cette diplômée de l'ENS Paris-Saclay et de l'École des Mines, fondatrice de Pigment, prouve qu'on peut créer un champion mondial du logiciel depuis la France. Nouvelle licorne avec une levée de fonds record de 134 M€, Pigment apporte une solution de pilotage globale aux entreprises.



▲ Laurent Laroche

Le fondateur, en 2007, du joaillier Louis Laurent (25 M€ de CA), accélère et investit 25 M€ sur son site de Seine-et-Marne, à Rebais. Réputé pour son activité de gravure de bijoux, le nouveau site emploiera 260 collaborateurs dont 150 recrues. Objectif affiché : 100 M€ d'ici 2030.



▲ Éric Babolat

À 46 ans, le président de l'ETI familiale lyonnaise Babolat (197 M€ de CA, 450 salariés) monte au filet. Après son accord avec l'ardéchois Chama-tex pour la fabrication de chaussures, le leader des raquettes de tennis mise sur le padel, qui pourrait réaliser 50% de ses ventes d'ici 5 ans avec un bel essor en Espagne, Argentine ou Brésil.



Sur la Nouvelle-Calédonie, **Marine Le Pen** avait alerté l'Élysée dès le 19 mars sur une probable crise, prenant soin de téléphoner directement au président **Macron**. • **Carole Delga**, présidente de la région Occitanie, critique en privé **Raphaël Glucksmann**, « Bobo détaché des territoires ». • **Robin Li**, PDG du géant chinois Baidu, est venu au Salon VivaTech de Paris, qui, avec 165.000 visiteurs et 13.500 start-ups, devient le pendant européen du CES de Las Vegas. • **Claude Guéant**, toujours interdit par la Justice de parler à **Nicolas Sarkozy**. • À Starsbourg, près d'un quart des députés européens est membre de l'intergroupe LGBT, plus important intergroupe du parlement européen. • À Clisson, en Loire-Atlantique, les deux fondateurs de Cambox, **Jean-Marc Piednoir** et **Pierre-Antoine Pluvina**, multiplient les usages pour leur caméra casque embarquée (10 M€ de CA en 2026). • **Bic** réalise 800 millions d'euros avec ses briquets made in France (à Redon), bien que 95% des importations soient encore non conformes. • **Roland Lescure** en difficulté pour justifier que le projet de reprise de Biogaran (Servier) par la PME française Benta Lyon, ait été rejeté. • **Rachida Dati** impressionnée par l'étude de l'Institut **Thomas More** faisant ressortir que les programmes de Radio France et de France Télévision (financés à hauteur de 4 milliards d'euros) ne donnent que 4% du temps d'antenne aux intervenants de droite. • La griffe parisienne de joaillerie Messika reste ouverte à une ouverture de son capital. • **Artemis Domaines** (groupe viticole des Pinault, déjà propriétaire de Bouchard ou du Clos de Tart) est en pôle pour reprendre, en Bourgogne, le mythique Château de Puligny-Montrachet (Côte-d'Or). • **Indigo**, le français leader mondial des parkings avec 840 M€ de CA double de taille avec le rachat de l'espagnol Parkia (38000 places dans 41 villes). • **SNCF** : alors qu'**Eric Ciotti** prône une privatisation, **Nicolas Dupont-Aignan** propose de redonner à chaque citoyen français une action incessible. La compagnie bénéficie de 20 milliards de subventions annuelles, et s'est vue annuler en 2023 une dette de 35 milliards d'euros. • Bon à savoir : à Dubaï, tous les avocats ne sont pas tenus au secret professionnel. • À Rennes, le fabricant de conduits de fumée Joncoux (Groupe Sphering, 192 M€ de CA) investit 16 M€ sur une troisième usine. • C'est le fonds américain BlackRock, détenant 6,5% de TotalEnergies, qui a poussé **Patrick Pouyanné** à lorgner vers une cotation à Wall Street avant que **Bruno Le Maire** n'intervienne. Celui-ci tarde à lancer un fonds souverain français, souscrit par les épargnants, tel que le proposent à juste titre le RN ou les LR. • Après le rachat de l'hebdomadaire Marianne à **Daniel Kretinsky**, **Pierre-Edouard Stérin**, fondateur de Smartbox, devient partenaire principal du BOPB, le club de rugby de Biarritz. Conseillé par **Pierre Fraidenraich** (B Smart), le patron d'Otium Capital chercherait à rénover le stade d'Aguilera. • La France championne du monde des cosmétiques qui rapportent 23,4 milliards à l'export sur un CA de 71 milliards et 226 000 emplois dans l'hexagone. • Le patron de l'OM, **Frank McCourt**, veut racheter TikTok aux États-Unis. • **Pasqal**, pépite française de l'informatique quantique, est choisie par le géant saoudien énergétique Aramco pour lui fournir ses machines quantiques. • **Samuel Benveniste**, fondateur à Paris d'Enchanted Tools, vise le leadership mondial de la robotique humanoïde à vocation sociale, avec 360 robots de service produits dès 2025. • **LDC**, le roi du poulet sarthois (4,4 Md€ de CA, Loué, Maître Coq, etc.), reprend le traiteur **Pierre Martinet** (230 M€ de CA) qui, à 77 ans, trouvait sa fille pas assez expérimentée. • Après la cession de Paris-Match à LVMH pour 120 M€, **Vincent Bolloré** lorgne sur Le Parisien, qui n'entre guère dans la stratégie de **Bernard Arnault**. À suivre, d'autant que Lagardère (Vivendi) lance JDNEWS en septembre, un hebdo politique. • Le montpelliérain Greenkub, fondé par **Alexandre Gioffredy**, leader des studios de jardin en bois avec 22 M€ de CA, cherche à s'implanter en Allemagne et en Italie. • À Pessac, en Gironde, **Jean-Marc Peyrat**, créateur d'InHeart, boucle une levée de fonds de 12M€ pour sa technologie sur l'arythmie cardiaque. • Dans le Vaucluse, la PME familiale Plantin (31 M€ de CA) veut devenir le leader européen de la truffe et s'ouvre à French-FoodCapital, dirigé par **Laurent Plantier** qui investit 30 M€ !

4 BLOCS de FOIE GRAS de canard

25,90 €
seulement



Composition du colis :

- 3 Blocs de Foie Gras de canard 65 g
- 1 Bloc de Foie Gras de canard 100 g

VOTRE CADEAU

Set à découper le Foie Gras



Un indispensable pour les fêtes

Plateau en bambou - Dimensions plateau : 21,8 x 12,7 cm
Offert sans Foie Gras

COMMANDES RAPIDES

0 892 160 164 Service 0,40 € / min + prix appel
7j/7 de 8h à 20h

@ www.traditions-perigord.com
Votre Code Privilège : T1231



À retourner avec votre règlement à **TRADITIONS DU PÉRIGORD**, ZAE du Périgord Noir, BP94, 3 avenue de la Borie de Vialard, 24212 SARLAT Cedex

OUI, je désire profiter de mon OFFRE *Traditions du Périgord* (sans aucun engagement d'achat ultérieur) :

T1231-1998-P2589

- ☐ **1 Colis** : 4 Blocs de Foie Gras de Canard soit 3 x 65g + 1 x 100g + 1 Set à découper le Foie Gras + les frais d'envoi à 2 € au lieu de 6,90 € pour un total de 27,90 €
- ☐ **2 Colis** : 8 Blocs de Foie Gras de Canard soit 6 x 65g + 2 x 100g + 2 Sets à découper le Foie Gras + les frais d'envoi à 2 € au lieu de 6,90 € pour un total de 53,80 €

Offre limitée à 2 Colis par foyer - Valable 1 mois

JE CHOISIS LE RÈGLEMENT PAR :

- ☐ Chèque bancaire à l'ordre de : **Traditions du Périgord**
- ☐ Carte bancaire

N°

Expire le / / N° cryptogramme Les 3 derniers chiffres au dos de votre carte.

J'indique ci-dessous mes coordonnées :

☐ Mme ☐ M.

Nom Prénom

Adresse

Code Postal

Commune

Tél. (pour faciliter la livraison)

Date de naissance (facultatif)

E-mail

Conformément à la loi «informatique et libertés» et au règlement européen du 27 avril 2016, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification et de suppression des données vous concernant et de limitation ou d'opposition à leur traitement. Pour exercer vos droits, il vous suffit de nous écrire à : rgpd@traditionsduprigord.com ou par courrier. Vous pouvez consulter notre politique sur les données personnelles et l'ensemble de nos CGV sur www.traditions-perigord.com. Conformément à l'article L. 221-18 du Code de la consommation, vous disposez d'un délai de rétractation de 14 jours. En cas de problème de livraison ou de qualité, et uniquement dans ces cas, vous pouvez appeler le 05 47 75 70 04. TRADITIONS DU PÉRIGORD - ZAE du Périgord Noir - BP94 - 3 avenue de la Borie de Vialard - 24212 SARLAT Cedex - S.A.S. au Capital de 100 000€. R.C.S. Bergerac B 300 966 603. COMMANDES RAPIDES @ www.traditions-perigord.com. En cas d'indisponibilité, vous recevrez un cadeau d'une valeur similaire.

Offre valable un mois à réception dans la limite des stocks disponibles, non cumulables avec d'autres offres similaires. Certains produits sont susceptibles d'avoir une DLC courte. La liste des ingrédients est disponible sur www.traditions-perigord.com. Livraison sous 5 à 8 jours selon les délais postaux après validation de votre commande. En cas de commande expédiée à une adresse non personnelle (boîte postale, camping, hôtel, code «armée»...), aucune réclamation ne sera acceptée pour non-réception ou réception tardive du colis. Conformément aux dispositions de l'article L. 122-1 du Code de la consommation, nous nous réservons le droit de refuser toute commande. En cas d'erreur sur un catalogue ou une offre laissant apparaître une incohérence ou un prix manifestement dérisoire, la commande sera annulée. Le Client sera informé dans les meilleurs délais afin qu'il puisse, s'il le souhaite, repasser une commande. Pour votre santé, mangez au moins 5 fruits et légumes par jour. www.mangerbouger.fr. Photos non contractuelles, suggestions de présentation.



*Le Pull
Français*

Made in France

www.le-pull-francais.com



Commande sur le site.
serviceclient@
le-pull-francais.com

