

# Idéal Investisseur

Investissement & Business

## ÉNERGIE

Investir en 2025

## QUOTAS CARBONE

Une nouvelle frontière  
d'investissement

## TÉMOIGNAGE

De particulier à pro de  
l'investissement immobilier

## Alice Lhabouz

Fondatrice de la société de gestion Trecento AM

« Je veux rapprocher les Français de l'investissement »

La **dette privée** à la  
conquête du grand public

Le **Bitcoin** : un actif  
qu'on ne peut plus ignorer

Où **investir 50 000 €**  
ou plus ?

L 17814 - 2 - F - 7,90 € - RD



PROUD TO BE  
THE  
ORIGINAL



PanoMaticCalendar



*Glashütte*  
ORIGINAL

L'art horloger allemand depuis 1845.



TONDA *PF* GMT RATTRAPANTE



#TIMEISFLYING



**PARMIGIANI**  
FLEURIER



# Édito

---

« **Rapprocher les Français de l'investissement.** » C'est le défi que s'est lancée Alice Lhabouz, qui a été la plus jeune fondatrice de société de gestion en Europe. Une ambition forte, qui résonne particulièrement en cette période d'incertitude.

Car investir, aujourd'hui, peut aller au-delà de la recherche d'un rendement financier ou de la préparation de son propre avenir. C'est un acte qui, à l'instar de nos choix de consommation, peut influencer durablement la manière dont notre société évolue.

Investir, c'est parfois soutenir l'économie réelle, une perspective qui séduit les jeunes générations : près de la moitié des moins de 40 ans se disent prêts à investir en capital-investissement, contre seulement 30 % de la population générale<sup>1</sup>. Au-delà du potentiel financier et des risques, ces investisseurs perçoivent un cercle vertueux à même de favoriser la croissance et l'emploi. De quoi bâtir une génération de « *business angels* », sur lesquels s'arrête l'un de nos articles ?

Investir, c'est aussi pouvoir prendre part aux grandes transitions contemporaines. Le XXI<sup>e</sup> siècle est déjà celui de l'énergie : face

à une demande en constante augmentation et à la nécessité de décarboner, ce secteur présente des opportunités majeures et des défis immenses, que nous explorons dans notre dossier spécial. L'heure est aussi à l'exploration de thématiques émergentes, comme celles du marché européen des quotas carbone ou des placements en dette privée. Deux sujets passionnants à découvrir dans ce numéro.

Et parce que l'investissement se mêle plus que jamais à l'entrepreneuriat, nous vous proposons de découvrir notre nouvelle rubrique « *Le pitch : les pépites de demain* », dans laquelle nous mettons en lumière des projets d'avenir, en lancement ou qui viennent de réussir une levée de fonds.

En cette période charnière, donner du sens à l'investissement prend encore plus d'importance.

- Caroline Courvoisier,  
fondatrice et directrice de la rédaction

---

1. 3<sup>e</sup> baromètre « perception du capital-investissement auprès des particuliers » - OpinionWay pour Bpifrance et France Invest



# NX

A 26g CO<sub>2</sub>/km



## HYBRIDE OU HYBRIDE RECHARGEABLE

CHOISISSEZ LE LEADER DE L'ÉLECTRIFICATION.

 | BUSINESS

**ELECTRIFIED  
PROGRAM™**

Gamme Lexus NX : consommations mixtes combinées (L/100 km) et émissions de CO<sub>2</sub> combinées (g/km) selon norme WLTP: de 1 à 6,4 et de 22 à 145. \*Stage éco-conduite.

Pour les trajets courts, privilégiez la marche ou le vélo. Pensez à covoiturer.  
Au quotidien, prenez les transports en commun. #SeDéplacerMoinsPolluer

N°2 - Janvier/Février 2025

Idéal Investisseur est une publication bimestrielle de Brisbane Media.  
EURL, au capital de 130.000 €,  
RCS de Paris 850566076  
Code NAF : 5814Z - TVA FR01850566076  
58 rue de Monceau 75008 PARIS  
Site : [www.ideal-investisseur.fr](http://www.ideal-investisseur.fr)

Directrice de la publication et de la rédaction :  
Caroline Courvoisier

Rédaction - ont participé à ce numéro :  
Françoise Paoletti-Benaziz - Gilles Petit - Jean-  
Jacques Manceau - Nathan D'ecole - Arnaud Lefebvre  
- Catherine Monbreault - Céline Dulay - Carole Milan  
- Hervé Hoint-Leceq - Dimitri Bougeard (tribune)  
- Matthieu Louvet (tribune) - Souleymane-Jean  
Galadima (tribune) - Romain Weisch (tribune) - Frédéric  
Lepage (Dessins) - Antoinette Gaspar (Correction)  
[redaction@ideal-investisseur.fr](mailto:redaction@ideal-investisseur.fr)

Direction artistique :  
Studio C infographie : Christelle Charlier  
[christelle@studioc-infographie.fr](mailto:christelle@studioc-infographie.fr)

Publicité :  
Ketill Media - Christian Mavides  
[cmavides@ketillmedia.com](mailto:cmavides@ketillmedia.com)

ISSN : 3074-5462  
CPPAP : 1129 T 95384  
Dépôt légal : à parution

Distribution : MLP - Service des ventes  
(réservé aux marchands de Journaux)  
MP CONSEIL - Tél. : 01 42 36 80 84

Abonnement 1 an : 39,50 € (6 numéros).  
Étranger : nous consulter  
Par courrier : BRISBANE MEDIA  
58 rue de Monceau 75008 PARIS  
Tél. : 01 40 56 30 91  
[abonnement@ideal-investisseur.fr](mailto:abonnement@ideal-investisseur.fr)

Contact lecteurs : [magazine@ideal-investisseur.fr](mailto:magazine@ideal-investisseur.fr)

Photo de couverture : SKISS



Imprimé en France par :  
Photochampagne - 11 Rue des frères  
Garnier - ZI Darne Huguette - 52000  
Chaumont - Tél. : 03 25 35 07 56

Les avis relatifs aux supports financiers  
et placements sont établis en conformité  
avec les règles de la profession et sur la base de sources  
sérieuses et réputées fiables. La responsabilité de Brisbane  
Media - Idéal Investisseur ne saurait être engagée du fait de leur  
utilisation. Malgré tous nos efforts pour assurer l'exactitude des  
informations publiées, des erreurs, inexactitudes ou omissions  
peuvent survenir. L'éditeur ne peut être tenu responsable le cas  
échéant. Ce magazine contient des liens vers des sites externes  
sous forme de QR Code. La rédaction n'ajoute aucun contrôle  
sur le contenu de ces sites. BRISBANE MEDIA décline toute  
responsabilité quant à leur utilisation. Reproduction interdite,  
sauf accord de BRISBANE MEDIA.



# SOMMAIRE

## INTERVIEW

- P.10 Alice Lhabouz.  
« Je veux rapprocher les Français de l'investissement. »

## IMMOBILIER

- P.16 Témoignage : de particulier à professionnel de  
l'investissement immobilier  
P.20 Que faire face aux incertitudes fiscales ?

# 16



## PLACEMENTS

- P.22 Faut-il miser sur les nouvelles SCPI ?  
P.25 La renaissance de l'immobilier logistique et industriel :  
un nouveau paradigme d'investissement pour les SCPI  
P.28 Où investir 50 000, 100 000 ou 500 000 euros ?  
P.34 La forêt : poumon vert de votre épargne

## DOSSIER

- P.36 Investir dans l'énergie en 2025 : *watt the solutions* ?



# 41

## FINANCE DE MARCHÉ

- P.43 Stratégie : l'avis des gérants  
P.47 La Bourse dans un monde incertain : comment préparer un  
portefeuille pour les 10 prochaines années ?  
P.49 *Small caps* : la classe d'actifs à surpondérer en 2025 ?  
P.52 Foncières cotées (SIIC) :  
un investissement immobilier « minimaliste »

# 55

## INVESTIR RESPONSABLE (ISR)

- P.55 Marché européen des quotas carbone : une nouvelle frontière de l'investissement
- P.59 La performance : illusion ou réalité en investissement responsable ?



## NON COTÉ

- P.64 La dette privée à la conquête du grand public
- P.71 Les plateformes internet d'accès aux actifs non cotés se multiplient

## CRYPTOS

- P.74 Owen Simonin : « Le Bitcoin est un actif qu'on ne peut plus ignorer »



Abonnez-vous  
en ligne !

## BUSINESS

- P.78 Apport-cession : 3 cas concrets de revente d'entreprise
- P.81 Business angels : l'art de débusquer la valeur
- P.84 Comment utiliser les IA sur LinkedIn intelligemment ?
- P.86 Le pouvoir des conférenciers
- P.89 Le pitch : les pépites à suivre

# 78



## LIFESTYLE

- P.91 Paris Country Club : un havre de paix pour aller business et loisirs
- P.94 Un voyage parfumé de la Route du Mimosa à la Fête du Citron



- P.70 Bulletin d'abonnement
- P.98 BD : Bulles de valeur, par Frédéric Lepage



# Alice Lhabouz

« Je veux rapprocher les Français de l'investissement. »

Entrepreneure dans l'âme, Alice Lhabouz est l'une des rares Françaises – sinon la seule – à avoir créé une société de gestion de portefeuille avant ses 30 ans. Partie de rien, sa détermination sans failles et son instinct pour les secteurs d'investissement prometteurs ont forgé sa réussite. Aujourd'hui, elle s'impose comme une figure incontournable, appelée à marquer durablement le paysage économique.

Comment avez-vous réussi à devenir la première Européenne à fonder une société de gestion à moins de 30 ans ? Lorsque vous vous êtes lancée en 2011, le secteur n'était ni très féminin ni très jeune...

Alice Lhabouz – J'ai toujours su que j'allais entreprendre. Je suis une femme de projets, animée par le plaisir de réaliser la stratégie que j'ai en tête. Quand j'ai découvert l'univers de la finance de marché et des sociétés de gestion, j'ai su que c'était ma voie ! J'ai commencé chez Richelieu Finance. Leur collecte était énorme, la société développait beaucoup d'initiatives qui ont, depuis, changé cet univers : relations avec les conseillers en gestion de patrimoine indépendants, organisation d'événements incroyables... Je travaillais au *trading desk*. J'étais la seule femme parmi une cinquantaine de personnes – et la moins bien payée –, mais ça n'a fait que renforcer mon ambition. Je me souviens encore m'être dit, en découvrant le magnifique bureau du patron : « *C'est là que je veux être !* » Mais passer du rêve à la réalité n'a pas été simple. À l'époque, aucune femme de mon âge n'avait monté de société de gestion. Tout le monde me disait que c'était impossible.

« Aucune femme  
de mon âge n'avait  
réussi : tout le monde  
me disait que c'était  
impossible. »

**Comment avez-vous réagi à l'époque ? Est-ce que ces commentaires vous ont fait hésiter ?**

**A.L.** - Parfois, on dit que les entrepreneurs n'ont pas « une case en plus », mais plutôt « une case en moins » ! (Rires) Il y a quelque chose d'un peu naïf : on se dit que si l'on travaille dur, on va y arriver, et que c'est logique. Je viens d'une famille très éloignée du monde de la finance. Quand j'ai démissionné pour me lancer, je n'avais aucun réseau pour m'épauler. C'était une barrière, même si je ne la ressentais pas. Je n'avais pas non plus de clients ou de fonds propres, ce qui est problématique pour créer une société de gestion. Donc j'ai avancé par étape.



**En commençant par définir les contours d'une offre financière différente ?**

**A.L.** - J'avais travaillé sur le marché actions et constaté que certains produits manquaient. À l'époque, il y avait surtout des fonds d'investissement centrés sur les actions françaises ou européennes. Or, j'étais convaincue que la croissance économique mondiale ne se faisait pas chez nous. J'ai donc pris le parti que, pour générer de la performance, il fallait viser le monde entier.

Je me suis très vite orientée vers le marché américain, notamment parce qu'il tend beaucoup plus vers la « juste valeur ». Le marché est beaucoup plus efficace qu'ici. Pourquoi ? Car il est mieux arbitré. D'abord parce qu'il y a des investisseurs à long terme, comme les fonds de pension qui investissent pour 40 ou 50 ans, mais aussi parce qu'il y a, chez les particuliers, une éducation financière qui est bien supérieure à la nôtre : beaucoup ont la culture des actions, de l'investissement. Enfin, c'est un marché intérieur gigantesque : les sociétés locales ont un immense terrain de jeu, il y a donc plus de chances qu'elles fonctionnent.

Ensuite, je me suis dit qu'il fallait viser des marchés structurellement en croissance. Ma vision, c'était celle des fonds thématiques : investir dans les sociétés les plus performantes dans un domaine. C'était assez rare, à ce moment.

**Vous aviez un profil atypique et l'ambition de proposer une offre inédite sur le marché français. Si l'idée semblait prometteuse, cela a également pu freiner certains investisseurs. Comment avez-vous réussi à convaincre vos premiers soutiens ?**

**A.L.** - J'ai commencé par créer Trecento Holding en 2011 avec 300 € (*trecento* veut dire « trois cents » en italien, NDLR) et rédiger un mémo pour expliquer ma vision, ma stratégie. J'ai aussi défendu le principe que le marché est haussier à long

terme. Vous savez, les personnes qui disent toujours que le marché va baisser, que tout va s'effondrer... je m'en éloigne. Ce discours n'a pas d'intérêt, pour la simple et bonne raison que depuis que les marchés financiers existent, la bourse progresse en moyenne de 5 à 7% par an. Avec des hauts, des bas et du risque ! Certaines personnes font de la peur leur fonds de commerce. Je suis à l'opposé de cela, et je l'étais déjà à 30 ans.

Pour lever des fonds, j'ai lancé une augmentation de capital avec une très grosse prime d'émission : j'ai valorisé la société à 3 millions d'euros, avec pour objectif d'aller chercher 100% des fonds propres en échange de 20% du capital. Je n'avais pas d'agréments, pas de clients, pas de salariés, pas de bureaux, pas de prestataires... J'étais seule avec mon mémo !



**J'ai valorisé la société à 3 millions d'euros alors que j'étais seule avec mon mémo.**



**C'est audacieux ! Mais dans un tel contexte, vous n'avez douté à aucun moment ?**

**A.L.** - En réalité, ça me semblait logique qu'on finance mon développement... J'étais même surprise quand les gens ne voulaient pas investir ! (Rires) Comme je n'avais pas de réseau, je ne pouvais pas convaincre un gros investisseur de mettre beaucoup d'argent. Ma stratégie, c'était d'aller chercher beaucoup de petits : leur risque individuel n'était pas très élevé, et la somme de leurs investissements allait suffire pour lancer la société. J'ai fait feu de tout bois : je ne connaissais personne ! J'ai contacté des entrepreneurs, notamment sur LinkedIn. Certains m'ont reçue ou recommandée. J'ai dû embrasser beaucoup de crapauds

pour trouver des princes, mais finalement, certains m'ont fait confiance, et je les remercie.

**Vous réussissez donc à créer Trecento AM, la société de gestion, filiale de votre holding. Mais contrairement à beaucoup de modèles économiques, celui d'une société d'investissement implique de lever sans cesse des fonds. Vous avez donc dû reprendre votre « bâton de pèlerin » pour convaincre de nouveaux investisseurs ?**

**A.L.** - Le chiffre d'affaires est en effet réalisé sur la base d'un pourcentage des encours gérés et, le cas échéant, des commissions de surperformance. Il faut donc collecter rapidement des dizaines de millions d'euros pour les investir. Ce que je ne savais pas à ce moment, c'est que ce type de collectes se fait peu en direct et beaucoup au travers des contrats d'assurance-vie. Le problème, c'est qu'aucune compagnie n'a voulu me référencer : société trop petite, aucun historique... je ne cochais aucune case, mon *business plan* initial était donc mort-né !

J'ai alors été voir les incubateurs de sociétés de gestion. Au bout de 8 mois de travail acharné, j'ai passé un grand oral auprès des 3 grands patrons de La Française AM, et ils ont dit oui ! En janvier 2012, ils nous ont apporté 15 millions d'euros pour démarrer, en échange de 20% du capital de Trecento AM. Une belle étape, mais qui ne donnait qu'un an de sursis.

**Les compagnies d'assurance vous ferment la porte, quelle autre solution avez-vous trouvée pour poursuivre ?**

**A.L.** - J'ai pris toutes les coordonnées des patrons de caisses de retraite et de mutuelles françaises dans un livre sur les « zinzins », les investisseurs institutionnels. Et là, j'ai fait la stratégie « Tempête du désert » ! Il fallait absolument que je les rencontre en personne, et pas leur N-1 ou N-2, car ils ne m'auraient jamais donné ma chance. J'ai



donc tout fait pour les croiser. J'avais leur visage en tête et je leur donnais ma carte de visite. Parfois, ça marchait, parfois, non. Quand on est une femme, il arrive aussi qu'il y ait une « suspicion », et il faut savoir gérer ce genre de chose : l'univers des patrons n'est pas particulièrement féminin.

J'avais lancé un premier fonds sur la santé, un domaine très lié à celui des mutuelles. Or, il se trouve que plus la population avance en âge, plus elle consomme des soins et des médicaments. Mon discours auprès de ces patrons était qu'avec le temps, leurs charges allaient s'alourdir : investir dans un fonds thématique dédié à la santé serait un moyen de couvrir leurs actifs. J'ai collecté grâce à cela, mais je suis un peu devenue « la championne des miettes ». Là où mes confrères repartaient avec des dizaines de millions d'euros, moi, je repartais avec 500 000 euros, 1 million. Mais en multipliant ces tickets, j'ai commencé à faire un bout de chemin.

**Vous avez choisi de développer des fonds d'investissement sur la santé et la robotique, ce qui était précurseur dans les années 2010. Quelles sont vos convictions sur ces thématiques ?**

**A.L.** – Pour moi, ce sont deux grands piliers. La santé, c'est plus de 10 % du PIB mondial. Il y a vraiment des catalyseurs à long terme, comme le vieillissement, l'augmentation de la population mondiale, le rattrapage de niveau de vie dans les pays émergents. Assez rapidement après la création de **Trecento Santé** (2012), nous avons vu arriver d'énormes bouleversements dans le secteur : la miniaturisation, la robotisation, le big data et les débuts de l'intelligence artificielle. Après une étude du marché global, il nous est apparu évident que ces technologies allaient changer le monde. Comme il existait assez de sociétés cotées pour créer un fonds thématique, nous avons lancé **Trecento Robotique** (2015). En 2024, il a été classé premier mondial dans la catégorie « Equity – Robotics & AI » par

CityWire. Nous intégrons aussi la démarche d'investissement responsable depuis 2015, et nos fonds sont labellisés ISR depuis 2020.

**Avec la COVID-19, le secteur de la santé a été plus que jamais mis en lumière. Quel impact cela a-t-il eu sur votre activité ?**

**A.L.** – Dès le lancement de ma société, j'ai proposé à BFM Business de venir parler de cette thématique d'investissement, car personne ne le faisait. Plus tard, j'ai commencé à intervenir dans l'émission *C'est votre argent*, avec Marc Fiorentino. L'année du COVID-19, il a organisé un concours de gérants de fonds. Chacun apportait ses idées d'investissement pour construire un portefeuille virtuel. Et j'ai gagné, avec une hausse de +39%. Pour la première fois de ma vie, j'ai eu beaucoup d'appels, de mails, de contacts sur LinkedIn, de particuliers qui me disaient ne pas comprendre pourquoi ils perdaient de l'argent avec leurs placements. J'ai saisi l'occasion pour créer une société de courtage, *Akilla*, dédiée à l'assurance-vie, aux plans d'épargne retraite et aux contrats de capitalisation.

Depuis, je me suis aussi donné une nouvelle mission pour la deuxième étape de ma vie professionnelle. Je pense qu'il ne faut pas culpabiliser les Français, mais soyons honnêtes : ils sont formés à être des épargnants, pas des investisseurs. Ils veulent absolument sécuriser leur épargne, sauf qu'entre-temps, il y a l'inflation, et le monde change... Les riches s'enrichissent, et l'épargnant reste avec son livret A à 3%.

Pourtant, la Bourse intéresse beaucoup de particuliers ! On me pose souvent la question : dans quoi faut-il investir ? En fait, tout est devant vous, il faut juste ouvrir les yeux. Par exemple, tout le monde a un smartphone. Si vous pensez que cette tendance va continuer, pourquoi ne pas acheter une action Apple ? Ce n'est pas si compliqué : pour du long terme, choisissez des thématiques dans lesquelles vous croyez.

En fait, j'ai envie d'aider les Français à devenir des investisseurs en leur faisant passer des messages à travers des conférences, en les aidant à choisir leurs propres thématiques. Investir, c'est bon pour l'économie : si les gens gagnent plus d'argent, ils vont dépenser plus, relancer la demande, augmenter l'emploi, la croissance, les recettes de l'État, financer notre Sécurité sociale, etc. Nous y serons tous gagnants.

**Vous envisagez donc une démarche d'accompagnement, à l'image de votre rôle de membre du jury de l'émission *Qui veut être mon associé* ? que vous avez rejointe cette année ?**

**A.L.** – C'est vrai ! Avec cette émission, il y a un côté très économie réelle, très local, très terrain, que j'avais envie d'expérimenter et qui m'a énormément plu. J'ai découvert des entrepreneurs que j'adore et je vais les aider à cartonner ! J'ai le réseau, j'ai les moyens, je sais comment faire... Rien n'est garanti, évidemment. Mais j'aime l'idée de pousser un nouveau projet qui n'est pas le mien. Ce que je regarde, c'est à la fois le projet et la personnalité de l'entrepreneur : sa capacité à communiquer ses idées et à démontrer qu'il sait exactement où il va. J'apprécie ceux qui ont un côté très « focus » : monter une boîte, ce n'est pas pédaler plus fort, c'est pédaler tout le temps. Il faut que le porteur de projet donne l'impression qu'il va être capable de fournir un effort constant, tout en ayant une stabilité mentale.

Ce que j'apprécie aussi, c'est qu'il y a des profils tellement différents. Des séniors, des jeunes, des quarantenaires qui ont tout lâché parce qu'ils croient en leur projet... Certains font déjà de très beaux chiffres d'affaires. Cette émission montre à d'autres que c'est possible. Elle devrait être programmée toute l'année ! Il faut créer des vocations et arrêter de faire croire aux gens que l'argent, c'est mal. L'argent, c'est un moyen. ■

- Propos recueillis par Caroline Courvoisier.

# Témoignage sur les investissements immobiliers

Un particulier motivé qui se professionnalise au fil du temps !

**Chef d'entreprise, Eric Frenkiel Luc a toujours aimé la pierre. Depuis plus de 20 ans, il réalise, à titre personnel, des investissements immobiliers toujours plus ambitieux. Prochaine étape : créer un fonds d'investissement ouvert à d'autres particuliers, eux aussi intéressés par la pierre, et dédié à l'achat de maisons mal entretenues en banlieue parisienne, destinées à être transformées en petits immeubles locatifs aux normes les plus récentes.**

## **2003, 1<sup>re</sup> opération au Perreux, dans le 94**

En 2003, alors que les prix immobiliers n'ont pas encore atteint des sommets, il se lance dans sa 1<sup>re</sup> opération : l'achat, pour 330 000 €, d'un petit immeuble comprenant trois logements et un commerce au RDC, au Perreux, dans le Val-de-Marne. « Pour le prix d'un appartement familial à Paris, j'ai fait une belle opération », témoigne-t-il. « Les logements étaient occupés, mais vieux et mal entretenus, et ne couvraient que la moitié de mon crédit. Au fur et à mesure du renouvellement naturel des locataires sur une période de 3 ans, j'ai rénové les logements (70 000 € de travaux en tout) et les ai proposés meublés en ajustant les loyers au prix du marché. Dès la 3<sup>e</sup> année, mon échéance mensuelle de crédit était couverte par les loyers. En termes de fiscalité, je me suis alors placé sous le régime de déficit foncier LMNP et ai amorti le coût des biens et des équipements.

Une 1<sup>re</sup> expérience très formatrice et quelques sueurs froides enrichissantes qui m'ont permis de comprendre tous les mécanismes en œuvre (financement, travaux, ROI, gestion locative...). »

## 2007, 2<sup>e</sup> opération à Antony, dans le 92

Quatre ans plus tard, en 2007, il se lance un nouveau défi en achetant une bâtisse atypique de 190 m<sup>2</sup> habitables, à Antony, dans les Hauts-de-Seine. En vente depuis plus de deux ans, personne n'en veut, car elle est très dégradée et en partie squattée, mais elle bénéficie d'un emplacement de qualité. Objectif : la réhabiliter progressivement par tranches et tripler le nombre de logements disponibles. Située sur un terrain de 250 m<sup>2</sup>, elle est composée d'un bâtiment principal sur deux niveaux et d'une extension comprenant des appartements et un espace commercial. L'ensemble est loué à trois locataires, et le local commercial à un prothésiste dentaire. Les loyers sont faibles, reflétant le très mauvais état des lieux. Eric Frenkiel Luc s'en porte acquéreur pour 550 000 €, frais de notaire inclus. « J'ai souscrit un crédit de 490 000 € sur 20 ans », explique-t-il. « Les loyers (2 500 € en tout) rembouraient déjà la mensualité de crédit. » En 2009, un 1<sup>er</sup> locataire s'en va, lui laissant la possibilité de démarrer la réhabilitation d'une partie de la maison : trois appartements meublés, 2 pièces, sont créés. Deux ans plus tard, nouveaux départs et opération d'aménagement complet d'un plateau de 100 m<sup>2</sup> en 3 logements, puis en 2012, un dernier appartement déjà existant est entièrement réhabilité. Au total, 7 logements rénovés génèrent un loyer global de 6 500 €.

Le dernier locataire à partir est le prothésiste qui quitte son local de 40 m<sup>2</sup> en 2014. Il est retransformé en petit garage automobile de proximité destiné à l'entrepreneur et au lavage pour une clientèle de quartier. « Le sous-sol

comportait déjà un parking de 65 m<sup>2</sup>, utile pour les nouveaux logements et pratique pour y garer les voitures à réparer », note Eric Frenkiel Luc, qui bénéficie d'un loyer commercial de 1 000 €. L'étape actuelle est la surélévation du bâtiment principal pour ajouter 50 % à la surface locative (extension autorisée par le PLU), avec la construction de deux ou trois logements répartis sur 90 m<sup>2</sup> qui ajouteront 2 500 € de loyer. À ce stade, entre les travaux lourds de réhabilitation et ceux de rafraîchissements et d'entretiens réguliers, le coût global a atteint 621 000 € en une quinzaine d'années. Mais cela en valait la peine ! Le rendement brut s'établit à près de 14 %.

## 2023, 3<sup>e</sup> opération, toujours à Antony, dans le 92

Jamais deux sans trois ! Mi-2023, l'entrepreneur se lance un nouveau défi : transformer une maison de 100 m<sup>2</sup> avec jardin d'un seul niveau au sol en immeuble de rapport sur trois étages en multipliant la surface habitable par trois. Les 100 m<sup>2</sup> de la maison vont devenir 300 m<sup>2</sup> grâce à une réhabilitation d'ampleur et à une surélévation, créant ainsi une petite résidence locative de 12 logements. La « maison des amis » de 60 m<sup>2</sup> au fond du jardin fait partie du projet : deux mini-maisons de 30 m<sup>2</sup>, s'inspirant des tiny houses américaines avec mezzanine, ont récemment été créées. « Actuellement, la location de la maison principale (1 600 € de loyer) et des deux studios loués pour 800 €/mois chacun me permet de couvrir la mensualité de crédit de 3 000 € », indique Eric Frenkiel Luc. « Je vais maintenant commencer à ajouter des étages à la maison, sans déranger les locataires en place au RDC. Comment ? En installant des poteaux métalliques autour de la maison (un peu comme si elle était sur pilotis) qui vont prendre place sur de nouvelles fondations, puis en enlevant le toit pour surélever l'édifice de deux étages. On ne s'appuie donc pas sur la maison originelle. À terme, les nouveaux étages

comprendront deux appartements de 40 m<sup>2</sup> loués 1 000 €/mois chacun, trois "T1 bis" de 30 m<sup>2</sup> loués 800 €/mois et trois studios de 20 m<sup>2</sup> loués 700 €/mois. Cela fera un loyer global de 9 700 € avec les autres locations. Les travaux coûteront en tout 300 000 €, ce qui revient (pour une surface finale globale de 300 m<sup>2</sup>) à un prix de 3 000 €/m<sup>2</sup>... pour des logements entièrement refaits à neuf et donc louables comme tels. À Antony, le prix du neuf oscille entre 7 000 € et 9 000 € le m<sup>2</sup>. Une belle opération donc, car j'estime que, d'ici 5 ans, une fois l'opération achevée, l'ensemble (en monopropriété) vaudra 1,2 million d'euros, soit environ 6 000 € le m<sup>2</sup>, avec une rentabilité de 14 %. »

- Françoise Paoletti-Benaziez

### Transformer des maisons de banlieue parisienne en petits immeubles locatifs pour améliorer la situation du logement en Île-de-France

« Je constate tous les jours les difficultés des gens à se loger, les loyers étant trop lourds par rapport aux revenus des candidats locataires. Il faut accroître l'offre locative à loyers raisonnables, et il existe une solution : puisque l'étalement urbain n'est pas souhaitable, il faut transformer des centaines de maisons de banlieue mal isolées et mal entretenues en petits immeubles locatifs comptant moins d'une dizaine de logements. Ces petites structures préservent un urbanisme à taille humaine, s'inscrivent bien dans l'urbanisme local et répondent à un besoin de logements des salariés franciliens. Pour qu'il y ait vraiment un impact, il faut envisager cela à grande échelle. C'est pourquoi je travaille depuis deux ans à la création d'un fonds d'investissement dédié à ce type d'opérations qui sera ouvert à des investisseurs "avertis", investissant au moins 50 000 €. Ce sera mon prochain défi à relever ! »



#### Le sens de la négociation !

« La maison (DPE E) que j'ai achetée en novembre 2023 avait déjà été mise à la vente en 2021 à 615 000 € », raconte Eric Frenkiel

Luc, « et je m'étais porté acquéreur. De lourds travaux étant à prévoir, j'avais proposé un prix de 500 000 €. Refus net du propriétaire, mais l'agence immobilière me repropose le bien, un an plus tard, à 518 000 €, alors que les prix avaient commencé à chuter. J'accepte le prix demandé avec deux conditions suspensives : l'une concernant le taux de crédit (4 % maximum), et l'autre concernant la possibilité d'une surélévation qu'on m'avait vantée. Renseignements pris auprès de l'urbanisme, le PLU a changé un an auparavant, et la surélévation n'est plus possible. Mais le service concerné me précise que le PLU va encore évoluer dans deux ans, et que l'extension sera possible pour aligner la maison sur les autres immeubles neufs du boulevard concerné. De plus, les taux ayant augmenté avant la signature, j'ai finalement encore négocié le prix et l'ai acquise pour 467 000 €. »



**LÉGUER À L'HÔPITAL FOCH,  
C'EST L'ASSURANCE  
DE SAUVER PLUS D'UNE VIE**

Désigner la Fondation Foch bénéficiaire de votre assurance-vie, c'est transmettre aux patients de l'Hôpital Foch l'espoir d'une vie meilleure et contribuer au-delà de son vivant à lutter contre la maladie.

Reconnue d'utilité publique depuis sa création en 1929, la Fondation Foch soutient l'Hôpital Foch. Léguer à la Fondation, c'est accompagner l'hôpital dans sa **quête d'excellence et d'innovation**.



La Fondation Foch est labellisée par le Don en Confiance.

**Reconnue d'utilité publique, elle est habilitée à recevoir des legs, donations et assurances-vie exonérés de droits de succession.**

Pour toute demande de renseignements sur les libéralités, contactez notre Responsable Legs Valentine Laurent au **01 46 25 27 74** ou par mail **[v.laurent@fondation-foch.org](mailto:v.laurent@fondation-foch.org)**

## L'œil expert

### Immobilier : que faire face aux incertitudes fiscales ?

Par Dimitri Bougeard, avocat au barreau de Paris



**L'**exercice de prospective pour l'année 2025 pourrait passer pour une gageure. Après une fin d'année 2024, qui a vu la loi de finances et ses innombrables amendements sur l'immobilier partir aux oubliettes (quel temps et quelle énergie perdus à disserter sans fin sur les réseaux au sujet des changements incessants de fiscalité qui n'ont finalement pas vu le jour...), les premiers mois de 2025 seront marqués par une fiscalité immobilière identique à celle de 2024.

Ce qui laisse un peu de répit (quelques mois ?) aux investisseurs immobiliers pour réfléchir et revoir leur stratégie juridique et fiscale immobilière, lorsqu'ils en ont une, bien sûr.

Alors, devez-vous céder aux sirènes qui vous conseillent d'en profiter pour vendre les biens que vous louez en meublé, afin d'échapper aux conséquences fiscales d'une éventuelle réintégration de l'amortissement lors du calcul de la plus-value réalisée lors de la revente, puisque cette disposition a disparu ?

Pour moi, la réponse est non, car nul ne sait si et quand cette disposition pourrait revenir, ni d'ailleurs ne connaît les amendements qui pourraient l'affecter ou ses modalités pratiques d'application.

En fait, l'immobilier, plus que jamais, doit être envisagé sur la longue durée : il est fort probable que, fidèle aux orientations de ces derniers mois, le gouvernement tente d'améliorer l'offre locative en « fléchant » les baux vers de la location nue, tant il est vrai que le rapport dit « Le Meur » sur la réforme de la fiscalité locative semblait faire l'impasse sur le fait que la location meublée longue durée est aussi de l'habitation principale.

Donc plus de location nue, c'est à peu près certain ; et via de nouvelles contraintes sur le meublé, c'est également vraisemblable.

Louez donc en nu, mais achetez dans ce cas en société civile immobilière à l'impôt sur les sociétés : vous bénéficierez d'un régime fiscal bien plus favorable que celui des revenus fonciers, même si, attention,

le choix de l'impôt sur les sociétés (IS) ne doit pas être fait sans en comprendre toutes les implications à moyen et long terme, et ne correspond pas non plus à la stratégie de tout investisseur, quel qu'il soit.

Si vous louez déjà des biens en meublé, faites également vos prochains achats en SCI à l'IS le temps que nous soyons fixés sur les nouvelles mesures fiscales qui vont s'abattre sur les investisseurs en nom propre.

Il est en effet beaucoup plus facile d'alourdir la fiscalité des particuliers que celle des sociétés, notamment parce que l'impôt sur les sociétés fait l'objet d'une politique d'harmonisation européenne (vous ne pensiez tout de même pas que c'était pour vous faire plaisir que le taux de l'IS était descendu à 25% ces dernières années !).

C'est donc l'occasion de diversifier vos modes de détention, voire de pratiquer une revente à soi-même (le fameux « OBO ») en revendant un ou plusieurs de vos biens à votre propre société civile immobilière.

À condition de trouver le partenaire bancaire qui accepte ce type d'opération, cela peut être le bon moment de réorganiser votre patrimoine, de préparer votre succession (il est plus facile de gérer la transmission de parts sociales démembrées que de morceaux d'immeubles indivis) et de récupérer des liquidités tout en recréant de la dette qui viendra grever le montant de votre IFI, si jamais vous y êtes assujetti.

Ces liquidités pourront alors utilement être utilisées pour diversifier vos placements, idéalement en misant sur l'étranger comme les USA, que ce soit dans l'immobilier, les actions ou les ETF.

Il ne vous aura pas échappé que le nouveau tandem Trump/Musk risque d'être redoutable en termes d'efficacité économique. Il est donc, selon moi, temps de réfléchir sérieusement à l'immobilier hors de France.

**Conservez précieusement ce magazine et rendez-vous fin 2025 pour une rétrospective ! 📅**

**Maître Dimitri Bougeard** est avocat au barreau de Paris depuis 1995 et conseille les investisseurs immobiliers dans leur stratégie juridique et fiscale, étant lui-même investisseur.



Le podcast  
« Le droit d'investir »



Site du cabinet

# Faut-il miser sur les nouvelles SCPI ?

Une vingtaine de nouveautés ont été lancées en 2024, signe d'un dynamisme inédit. Face à cette abondance, une question se pose : faut-il sauter sur ces occasions ou privilégier des fonds plus anciens ?



▲ Laurent LE,  
Président de la société de gestion Aestiam

« Les rendements à l'achat sont bien supérieurs à ceux d'il y a 2 ans. »

Pourquoi voit-on fleurir autant de nouvelles SCPI et sociétés de gestion ? Beaucoup gardent en mémoire les baisses de valeur de certains noms historiques, ces 18 derniers mois ! Pour les professionnels, la réponse tient en quelques mots : nous assistons à l'aube d'un nouveau cycle immobilier. « *Le moment est très favorable aux achats, à la constitution d'un patrimoine acheté à un bon prix* », explique Laurent Le, président de la société de gestion cinquantenaire Aestiam, qui vient de lancer la SCPI Linaclub. Un constat partagé par Phong Tua, directeur général de Darwin, à l'origine de Darwin RE01, son premier véhicule d'investissement. « *Pour qui a des fonds à déployer, c'est une opportunité unique d'investir avec des rendements bien supérieurs à ce que l'on pouvait attendre il y a encore 24 mois.* »

Il y a moins de 10 ans, les actifs visés par les SCPI étaient surtout des immeubles de bureaux en centre-ville et en périphérie. Aujourd'hui, elles investissent en fonction des opportunités de marché. La grande majorité des 19 véhicules lancés l'année dernière ont ainsi pour mot d'ordre la diversification, à la fois sectorielle et géographique, une stratégie qui permet de diluer au maximum le risque. « *C'est aussi l'occasion de miser sur des classes immobilières alternatives et bénéficiant*



△ Phong TUA,  
Directeur général de Darwin

de tendances positives à long terme, comme les hôtels, les biens industriels ou locaux d'activité dans lesquels le locataire a un rôle central, puisque l'immeuble fait partie intégrante de son activité », explique Laurent Le.

### Sélectionner des SCPI sans immeubles obsolètes ou achetés trop chers

Comment choisir parmi les 220 offres du marché ? Avec pragmatisme.

« Le premier critère, de mon point de vue, c'est d'adhérer à la stratégie de la SCPI », indique Clément Renault, fondateur de la plateforme spécialisée Louve Invest. « Ensuite, l'aspect fiscal peut affiner la sélection, puisque les SCPI européennes offrent un certain avantage. » Au-delà de ce premier tamis, le conseiller en investissement propose de regarder l'historique des SCPI visées : « Celles qui ont majoritairement collecté entre 2016 et 2022 ont généralement constitué un large stock d'actifs achetés dans la période des taux zéro. Le problème, c'est qu'à ce moment-là, l'immobilier était cher, donc le rendement sera potentiellement moins important. » Un argument également évoqué



△ Clément RENAULT, Fondateur de la plateforme spécialisée Louve Invest

par le directeur général de Darwin : « Les nouveaux fonds ont la chance de ne pas posséder de stock immobilier constitué de bâtiments parfois obsolètes au regard d'une réglementation qui change très rapidement. »

Mais attention : la récence n'est pas le seul critère. La performance tient aussi à la gestion. « Il ne suffit pas de bien acheter, il faut aussi bien gérer sur le long terme car c'est en grande partie sur l'asset management que se crée la performance », affirme Laurent Le. « Un critère essentiel est donc de s'assurer des capacités et de l'expertise de la société de gestion en la matière. »

### Regarder le rendement : oui, mais...

La présélection effectuée, il reste difficile de trancher uniquement sur la base des rendements : les nouvelles SCPI affichent seulement un taux de distribution cible, et pour celles qui disposent déjà d'un historique, les performances passées n'assurent pas que les futurs revenus seront équivalents. Dans les 2 cas, rien n'est garanti, et le risque de perte en capital existe. La comparaison reste intéressante, parfois jusque dans des détails

insoupçonnés. « Il faut penser à considérer l'effet relatif du délai de jouissance », souffle Clément Renault. Une phrase qui mérite que l'on s'y attarde.

Dans les faits, l'argent investi par un particulier sert à acheter des immeubles, mais il existe un délai plus ou moins long entre l'investissement et l'achat effectif. L'investisseur ne peut, en théorie, percevoir des loyers qu'une fois son argent réellement utilisé. Le délai d'entrée en jouissance, fixé par la société de gestion, matérialise le laps de temps qui s'écoule entre la date de souscription et le droit aux premiers loyers. Dans la plupart des cas, il est de 3 à 6 mois. Mais ce détail a toute son importance, car il peut influencer sur la performance affichée par la SCPI durant ses premières années. « Une SCPI investit généralement rapidement. Le taux de distribution affiché va donc être plus élevé si elle a fixé un délai de jouissance très long, car elle répartit l'ensemble des loyers sur une part plus faible de ses investisseurs pendant des mois », explique Clément Renault. « À l'inverse, celles qui offrent un délai de jouissance court sont mathématiquement sous leur taux de distribution réel, puisque l'argent des investisseurs nouveaux entrants n'est pas encore investi, et qu'elles distribuent des revenus à plus de monde. »

Au fil des années, le taux de distribution affiché rejoint ainsi le réel. Tout l'intérêt pour l'investisseur est de comprendre si celui qui est présenté est plutôt voué à s'améliorer ou à se dégrader, dans l'hypothèse où les autres variables ne changeraient pas.

### Choisir sa prise de risque... et diversifier !

Finalement, le choix entre nouvelles et anciennes SCPI est aussi une question d'arbitrage entre rendement potentiel et risque : « Le marché semble aujourd'hui divisé en trois catégories », avance le président d'Aestiam. « D'abord, il y a les nouvelles SCPI qui affichent des objectifs de distribution potentiellement élevés. Ensuite, il convient de distinguer les SCPI historiques qui ont fait face à des contre-performances et des pertes de valeur, de celles qui ont fait la preuve de leur résilience en traversant les crises. Les SCPI récentes et les SCPI historiques qui ont démontré leur solidité sur le long terme peuvent être complémentaires dans une allocation immobilière. »

De quoi plaider, une nouvelle fois, pour la diversification des choix d'investissement face aux risques du placement. ■

- Caroline Courvoisier

## LES SCPI SANS FRAIS D'ENTRÉE : UN CHOIX JUDICIEUX ?

Oui et non !

L'absence de frais d'entrée est l'un des arguments de certaines SCPI récentes. L'axe est intéressant, puisque 100% de l'argent de l'investisseur sert alors à acheter des immeubles. Cependant, cette pratique ne doit pas faire oublier de jeter un œil à la politique globale des frais, puisque d'autres peuvent venir réduire la performance : frais de gestion, de cession, de réinvestissement, de suivi, de travaux, etc.

La SCPI Wemo One, lancée en 2024, a par exemple fait un pari à contre-courant : afficher des frais de souscription et de gestion, respectivement de 10% et 11% par an, mais ne prélever aucuns frais supplémentaires pendant toute la durée de l'investissement.

« Nous avons choisi la transparence totale vis-à-vis de nos souscripteurs », explique Ivan Vagic, fondateur de Wemo REIM. « Nous n'avons que deux lignes de frais, contre au moins cinq dans les autres SCPI avec ou sans frais d'entrée. Nous simplifions ainsi le modèle tout en réduisant les coûts, offrant une structure de frais plus claire et avantageuse à long terme pour redistribuer le plus de valeur possible à nos souscripteurs. »

## L'œil expert

# La renaissance de l'immobilier logistique et industriel : un nouveau paradigme d'investissement pour les SCPI

par Romain Welsch, président de Theorem



**L'**immobilier logistique et industriel est aujourd'hui bien plus qu'un simple segment d'investissement. Il représente un vecteur de transformation économique, technologique et environnementale, où performance financière et responsabilité sociétale convergent.

Pour les SCPI, ces actifs offrent une opportunité unique de générer des rendements résilients tout en participant activement à la réinvention du modèle économique européen. Les investisseurs ne financent plus seulement des mètres carrés, mais contribuent à construire une infrastructure économique plus autonome, plus durable et plus innovante.

Dans un monde en constante mutation, ces investissements incarnent plus qu'un choix patrimonial : ils traduisent une vision stratégique d'avenir, où l'intelligence économique, l'innovation technologique et la conscience environnementale dessinent les contours d'une Europe réinventée.

### Les mutations géoéconomiques : une transformation structurelle européenne

La succession récente de crises – pandémiques, géopolitiques et logistiques – a brutalement mis en lumière les fragilités du modèle économique européen. La dépendance manufacturière aux économies asiatiques, notamment pour les composants technologiques et industriels, est apparue comme un point de vulnérabilité stratégique majeur. Les gouvernements européens et les dirigeants d'entreprises orchestrent aujourd'hui une véritable réinvention industrielle, caractérisée par une volonté claire de résilience et d'autonomie, sujet devenu hautement stratégique. Cette nouvelle doctrine économique se traduit par l'émergence d'infrastructures industrielles ultramodernes, intégrant les dernières avancées technologiques, privilégiant une approche systémique de l'innovation et intégrant les nouvelles normes sociales et environnementales.

Aujourd'hui, forts de ce nouveau paradigme, les actifs industriels et logistiques tirent clairement leur épingle du jeu avec des perspectives de performance plus intéressantes que les autres classes d'actifs. Ainsi, Oxford Economics anticipe, sur la période 2025-2029, des performances de 7,7% par an pour la logistique, nettement supérieures à la moyenne du secteur à 6,1%.

### Géographie stratégique et dynamiques territoriales

Les marchés européens du nord au sud, mais également en Europe centrale, deviennent des épicentres particulièrement attractifs de cette mutation. L'Allemagne, le Benelux, la Pologne et l'Espagne concentrent désormais des investissements massifs dans des actifs industriels et logistiques hybrides, offrant une combinaison unique de performance économique et de flexibilité opérationnelle. Ainsi, la part de l'investissement logistique atteint 24% en Europe, juste en dessous du bureau (26%).

La « banane bleue » européenne – cette zone s'étendant du Royaume-Uni aux régions du nord de l'Italie, en passant par les Pays-Bas et l'Allemagne – cristallise particulièrement ces dynamiques. Ces territoires, historiquement au cœur des échanges économiques continentaux, se réinventent comme des hubs d'innovation et de production de nouvelle génération.

Cette conjoncture influe inévitablement sur les conditions de location du secteur. Ainsi, les loyers sont en hausse de +5,2% sur un an au 2e trimestre 2024, et +0,9%, alors que le taux de vacance reste généralement bas, entre 2% et 8% selon les marchés<sup>1</sup>.

### Performance et durabilité : une convergence stratégique

La rentabilité des investissements en logistique ne s'est pas fait attendre. Aujourd'hui, la rentabilité sur ce type d'actifs tourne autour de 4,75% en France, près de Paris, Lyon et Marseille, mais monte à 5,70% à Rome, 5,57% à Valence, ou encore 6% à Varsovie et 6,25% à Lisbonne. Cette rentabilité peut atteindre 7,50% dans les capitales baltes, et même 8% à Bucarest.

Les bâtiments industriels et logistiques les plus performants se caractérisent désormais par des équipements technologiques avancés : systèmes de panneaux solaires hautement efficaces, isolation thermique de pointe, gestion intelligente des ressources énergétiques. Ces innovations permettent non seulement de réduire significativement l'empreinte carbone, mais aussi de générer des économies opérationnelles substantielles.

Avec l'objectif de zéro artificialisation nette (ZAN), la réhabilitation de friches industrielles devient un axe stratégique. Ces projets de reconversion urbaine s'inscrivent dans des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) qui ne constituent plus une contrainte réglementaire, mais un véritable levier de valorisation et de différenciation.

Dans ce marché en pleine progression, mais impossible d'accès à l'investisseur individuel au vu des montants des actifs, la SCPI s'impose comme l'un des meilleurs vecteurs pour ce type d'investissement. **■**

1. Étude sur le marché européen de la logistique, BNP Paribas Real Estate, août 2024.

# Bien gérer ses investissements, c'est essentiel



- ✓ Actions françaises et européennes
- ✓ ETF - Trackers
- ✓ Actions US & mondiales...

Avec Bourse Direct, vous investissez sur une large gamme de produits financiers **à moindre frais.**

**0€** de droits de garde  
de frais d'inactivité  
de frais de tenue de compte

**100%** Frais de transfert  
remboursés\*



Découvrir

PEA - Compte titres ■ Assurance vie ■ Épargne

\*À hauteur de 200 € pour un compte titres et 150 € pour un compte PEA, PEA Jeunes ou PEA-PME. Au-delà, nous consulter.  
Bourse Direct - 374, rue Saint-Honoré - 75001 Paris - Société Anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital de 13 226 058,25 €  
RCS Paris B 408 790 608 - ORIAS 08044344.

**Investir en bourse présente un risque de perte en capital - Communication promotionnelle**

# Où investir

50 000, 100 000  
ou 500 000 euros ?



**Donation, héritage, revente  
d'entreprise, épargne accumulée...  
Une fois plusieurs dizaines de milliers  
d'euros entre vos mains, la question  
essentielle demeure : comment investir  
cette somme intelligemment ?**

**I**l n'existe pas de solution universelle en matière de placements. Pour établir la bonne recette, il faut choisir des ingrédients au goût de la personne qui souhaite investir ! Tous nos interlocuteurs le confirment : au-delà du budget, il faut considérer ses objectifs, le délai dont on dispose pour les réaliser et le degré d'exposition au risque que l'on est prêt à prendre pour tenter d'aller chercher du rendement. La meilleure stratégie



▲ Thaïs CASTANG,  
associée du cabinet L&A Finance

répondra à l'ensemble de ces critères. S'il est indéniable qu'il vaut mieux se faire accompagner par un professionnel pour des choix aussi structurants (d'autant plus en matière fiscale), voici quelques pistes de réflexion pour établir une stratégie.

### EXEMPLE D'ALLOCATION POUR 50 000 EUROS

- SCPI européennes (environ 30 000 euros)
- PER (optimisation du plafond de déduction disponible)
- Assurance-vie et/ou ouverture d'un PEA pour prendre date (le reste)

À noter : 50 000 euros peuvent aussi servir d'apport pour un investissement locatif.

### Investir 50 000 € : des placements classiques qui fonctionnent

Cette enveloppe d'investissement permet de commencer à diversifier ses placements. En la matière, les solutions simples sont souvent les plus efficaces. « Il y a des produits qui fonctionnent bien et qui donnent l'opportunité de faire fructifier son patrimoine de manière assez flexible, tout en maintenant une fiscalité avantageuse », explique Thaïs Castang, associée du cabinet L&A Finance.

Avec un capital de 50 000 euros, les **sociétés civiles de placement immobilier (SCPI)** se démarquent comme une solution efficace pour générer des revenus locatifs réguliers, tout en évitant les contraintes liées à la gestion directe d'un bien. Nicolas Buxerolles, responsable de pôle chez Inovéa, réseau de conseillers en gestion de patrimoine, propose d'adopter une approche diversifiée : « En restant sélectif, les opportunités sont réelles. Choisissez 3 à 4 SCPI diversifiées, tant sur le plan sectoriel que géographique, pour un investissement de 10 000 € chacune. » Celles qui investissent en Europe sont à regarder de près. « Elles bénéficient d'un avantage fiscal, puisque l'imposition se fait dans des pays étrangers à l'intérieur de l'Union européenne », abonde Simon Sébastien Mallette, conseiller en gestion de patrimoine associé chez Gefinéo. « Les revenus qui sont perçus sont fiscalement neutres, pour la plupart. »

**L'assurance-vie** reste un grand classique car elle combine flexibilité, avantages fiscaux et adaptabilité à divers profils, à condition de privilégier un contrat en architecture ouverte. « Dans ce cas, vous accédez à un univers de fonds très large, incluant des maisons de gestion indépendantes, des modes de gestion variés et des typologies d'actifs diversifiées. Cela permet d'ajuster les arbitrages en fonction des besoins, de l'échéance d'investissement et du profil », explique Thaïs Castang. D'autant que certains contrats proposent d'investir



△ Simon Sébastien MALLETE, conseiller en gestion de patrimoine associé chez GEFINÉO

dans des actions et des ETF, un choix qui peut se révéler gagnant sur le long terme.

Dans la même optique, l'enveloppe du PEA offre aussi une bonne opportunité grâce à son exonération d'impôt sur le revenu sur les gains dès 5 ans après son ouverture (les prélèvements sociaux restent dus sur les plus-values). D'où l'intérêt d'en ouvrir un, « ne serait-ce que pour prendre date », d'après Simon Sébastien Mallette.

En complément, il peut être judicieux d'effectuer des versements sur un **plan d'épargne retraite (PER)**, notamment pour optimiser sa fiscalité. « C'est un placement idéal pour préparer sa retraite avec la possibilité d'optimiser ses droits à déduction au départ, très accessible et permettant de valoriser son capital sur un temps long », confirme Nicolas Buxerolles.

### Investir 100 000 € : la diversification comme moteur

Avec 100 000 euros, les stratégies évoquées précédemment restent valables, mais les possibilités s'élargissent. Pour les investisseurs prêts à prendre des risques non négligeables pour tenter d'obtenir du rendement, le **private equity** et le **financement participatif** offrent des opportunités à explorer. « Ces placements offrent, d'une part, des perspectives de rendement attrayantes et, d'autre part, l'opportunité de contribuer directement à l'économie réelle. Attention tout de même, ils nécessitent une immobilisation des fonds investis sur plusieurs années et impliquent un risque en capital qu'il convient d'appréhender », souligne Nicolas Buxerolles. En matière de private equity, « mieux vaut privilégier des fonds avec un historique solide et des secteurs concrets comme l'hôtellerie », complète Simon Sébastien Mallette. Ce capital est aussi l'occasion d'adopter une stratégie de multigestion : « On peut diversifier les risques en répartissant les investissements entre plusieurs sociétés de gestion », confirme le responsable d'Inovéa.

L'exposition aux marchés financiers peut aussi dynamiser le portefeuille. « Un bon équilibre pourrait être de répartir 25 000 € sur une assurance-vie et 25 000 € sur un PEA », explique Simon Sébastien Mallette. « Sur l'assurance-vie, rester sur des fonds euros bonifiés, des ETF, des fonds énergie et tech. Sur le PEA, miser sur des titres vifs de grande capitalisation française. Le secteur du réarmement est par exemple à considérer, avec des valeurs comme Dassault Aviation ou Thalès. Le luxe également avec Hermès, qui a bien résisté aux crises jusqu'à aujourd'hui. »

Enfin, pour les investisseurs prêts à faire face à une volatilité et un niveau de risque encore supérieurs, pourquoi ne pas dédier une petite fraction de ce capital aux cryptomonnaies ? « Nous nous interrogeons

en effet pour être force de proposition », explique Nicolas Buxerolles. « Le marché se réglemente, de nombreux clients s'y intéressent, les conseillers en gestion de patrimoine doivent se positionner et exprimer leurs conseils. Par exemple, il pourrait être intéressant d'y investir des sommes mensuellement. Il est cependant impératif de se tourner vers une plateforme d'investissement reconnue et investir moins de 10 % de son capital. »

Certaines personnes, moins enclines aux risques, préféreront l'immobilier. Cela tombe bien : un capital de 100 000 euros est à même de constituer un apport non négligeable. Là encore, la stratégie est à adapter en fonction des objectifs et du profil de l'acheteur. « Sans crédit, la fiscalité vient diminuer le bénéfice foncier, ce qui peut réduire l'intérêt d'un investissement locatif classique », souligne Thaïs Castang. L'achat en nue-propiété offre alors une solution pour acquérir un bien à prix réduit, à condition de laisser son usage et la perception des loyers à un tiers pour une durée définie. « Si la personne peut attendre plusieurs années, le démembrement temporaire est l'occasion d'investir à moindre coût, tout en évitant une fiscalité immédiate. »

### EXEMPLE D'ALLOCATION POUR 100 000 EUROS

- SCPI européennes (environ 20 000 euros)
- Assurance-vie (environ 25 000 euros)
- PEA (environ 25 000 euros)
- Parts de forêts (20 000 euros)
- Cryptomonnaies (10 000 euros maximum)



△ Nicolas BUXEROLLES,  
responsable de pôle chez Inovéa

Pour Nicolas Buxerolles, le régime meublé a aussi du sens. « Dans certains cas, il ouvre le droit d'amortir comptablement le bien et les meubles pendant plusieurs années, ce qui réduit, voire neutralise, la fiscalité. »

Lorsque l'un des principaux objectifs est de réduire son impôt, l'achat de parts de groupements forestiers d'investissement (GFI) mérite d'être étudié. Il entraîne une série d'avantages, dont un crédit d'impôt de 18% du montant investi (dans la limite de 10 000 € par foyer et par an puisque le dispositif entre dans le plafonnement des niches fiscales), une exonération de 75% au niveau de la transmission et une exonération d'IFI à 100%. « Les revenus perçus sont de l'ordre de 2 à 3% par an. Certains fonds ont affiché des plus-values de l'ordre de 6% ces dernières années, car la matière première qu'est le bois est en forte demande », explique Simon Sébastien Mallette. « C'est un investissement à risque faible qui permet aussi de protéger et valoriser les massifs forestiers. »



**Investir 500 000 € : assurance-vie luxembourgeoise, private equity, mandats de gestion**

Avec 500 000 euros à investir, de nouvelles perspectives s'ouvrent. Pour autant, les placements traditionnels conservent de l'attrait. Les personnes qui cherchent des revenus complémentaires à court ou moyen terme peuvent, par exemple, être intéressées par les SCPI européennes. « Un investissement de 200 000 € peut générer environ 800 € de revenus locatifs mensuels, tout en minimisant son impact fiscal. Si l'investisseur n'a pas besoin des loyers, il peut les réinvestir ou, mieux encore, investir en nue-propriété », indique Nicolas Buxerolles.

Dans un climat politique et économique incertain, l'assurance-vie luxembourgeoise devient aussi une option de diversification à explorer. Accessible à partir de 125 000 euros, elle présente notamment des fonds euros bonifiés, des fonds diversifiés et des supports libellés en devises étrangères, comme le dollar américain ou le franc suisse. Ces contrats offrent aussi la possibilité de créer des « fonds d'investissement collectifs » (FIC) adaptés à la demande d'un

gestionnaire pour ses clients privés, voire d'un seul client. Et pourquoi pas y loger des clean shares, parts sans rétrocession de frais, pour doper le potentiel de rendement ?

L'intérêt du contrat luxembourgeois est aussi de mieux protéger son capital. « En France, l'investisseur est en réalité créancier de l'assureur : lorsqu'il investit, il prête de l'argent à la compagnie. Les actifs ne lui appartiennent donc pas », explique Simon Sébastien Mallette. « Si un problème survient, l'État et tous les autres créanciers prioritaires comme l'URSSAF sont d'abord servis, sous réserve de la garantie de 70 000 € par assureur. C'est la même chose au Luxembourg, à ceci près que l'investisseur bénéficie d'un super privilège et que l'assureur doit mettre l'équivalent des fonds déposés par l'investisseur sur le compte d'une banque luxembourgeoise tierce. Il existe donc un triangle de sécurité qui fait qu'il est quasiment impossible de perdre son argent en cas de faillite de l'assureur. Lorsque les montants sont importants, c'est toujours mieux d'avoir la meilleure protection, même à risque faible. »

Le private equity devient aussi une composante majeure de diversification.

Ce type de placement permet de financer des entreprises ou des projets à fort potentiel, souvent inaccessibles avec des sommes moins élevées. « Cela nécessite une immobilisation des fonds sur le long terme, mais peut générer des rendements nettement supérieurs à la moyenne si le projet est bien sélectionné », explique Simon Sébastien Mallette. « L'hôtellerie est une vraie tendance : il y a beaucoup de petits hôtels qui sont rachetés pour être rénovés et remis à niveau, notamment dans des villes moyennes. [...] Une fois remis au goût du jour et relancés commercialement, les hôtels sont revendus murs et fonds de commerce. Certains fonds d'investissement spécialisés présentent des TRI bruts cibles de 15% par an. Par exemple, le FPCI Cap Hospitality, réservé aux investisseurs avertis et investissant dans des hôtels 3 et 4 étoiles, connaît une forte demande. » Autre solution, se concentrer sur des fonds de fonds, qui investissent de manière diversifiée dans plusieurs supports de private equity.

Disposer de 500 000 euros de capital est toujours l'occasion d'optimiser l'effet fiscal. « En lien avec les objectifs client, l'important est de choisir les placements, mais aussi de maximiser les dispositifs disponibles, comme le

PER », explique Nicolas Buxerolles. « Plus la tranche d'imposition est élevée, plus il sera intéressant d'utiliser tout le potentiel des droits de déduction qui figurent sur la dernière page de l'avis d'imposition. »

Suivant le même raisonnement, le PEA est à privilégier pour investir dans des valeurs européennes, car cette enveloppe va maximiser l'avantage fiscal sur les gains à la sortie. « Ce placement reste intéressant avec un objectif de 5 ans, puisque hors prélèvements sociaux, les gains sont exonérés à la sortie. Alors qu'avec une assurance-vie, ce qui est acquis au bout de 8 ans, ce sont des abattements », abonde Simon Sébastien Mallette. Une telle somme doit aussi inciter à faire appel à des professionnels pour gérer les investissements et arbitrages. « Si l'on s'y connaît peu, on peut souscrire à un mandat de gestion avec une maison réputée. Les frais sont un peu plus élevés, mais l'objectif est d'aller chercher du rendement », explique le conseiller en gestion de patrimoine.

Il existe aussi, désormais, des mandats de gestion spécifiques aux cryptomonnaies. « Nous avons un mandat sur Bitcoin et Ethereum », explique M. Mallette. « Le Bitcoin fonctionne dans une optique de plus-value, et l'Ethereum offre, en plus, des revenus complémentaires. Dès que le portefeuille enregistre 10% de plus-value, nous pouvons aussi déplacer celle-ci sur un stablecoin, beaucoup moins volatile. »

Reste qu'à ce niveau de capital, la structuration patrimoniale devient une étape essentielle dans une optique à long terme. Les solutions comme les holdings patrimoniales, les SCI (sociétés civiles immobilières) ou les contrats de capitalisation sont autant de solutions pour organiser ses actifs et planifier efficacement leur transmission. ■

- C. Dulary

## EXEMPLE D'ALLOCATION POUR 500 000 EUROS

- SCPI européennes (environ 100 000 euros)
- Assurance-vie luxembourgeoise (environ 125 000 euros)
- PEA (environ 125 000 euros)
- Parts de forêts (50 000 euros)
- Fonds de private equity spécialisés (environ 50 000 euros)
- Cryptomonnaies (moins de 50 000 euros)

# La forêt

## poumon vert de votre épargne

**Au départ confidentiel, l'investissement dans la forêt se développe. Outil de diversification pour le patrimoine, il s'inscrit aussi dans la lutte contre le réchauffement climatique. Son faible rendement est contrebalancé par plusieurs avantages fiscaux. Petit tour du propriétaire.**



**D**epuis que Jean-Baptiste Colbert, contrôleur général des finances de Louis XIV, a vu dans les forêts la matière première essentielle à la fabrication de navires de guerre et de bateaux de commerce, notre patrimoine vert a toujours été entretenu et développé, au point que près d'un tiers de notre territoire métropolitain en est couvert. Aujourd'hui que le réchauffement climatique devient une préoccupation pour certains épargnants, la forêt fait figure d'outil incontournable pour capturer du dioxyde de carbone (45 millions de tonnes par an selon l'Office national des forêts) et participer à la préservation de la biodiversité. En un mot, elle est le support idéal pour tous ceux qui cherchent à donner un sens à leurs placements. Selon le Centre national de la propriété forestière, 3,3 millions de Français possèdent une forêt.

### Acheter sa parcelle reste une gageure

Acheter son coin de bois reste pourtant une gageure. Détenu à 75 % par des propriétaires privés, la forêt est encore très morcelée dans notre pays, et sa vente est soumise à la loi qui prévoit que toute cession est d'abord signalée aux voisins des parcelles qui disposent d'un droit préférentiel pour l'acheter. Résultat : lorsqu'un lot est disponible, il fait l'objet de

# VOTRE PROCHAIN DEAL EST ENFANTIN !

Ils ont investi sur moi,  
ça a marché.

Mehdi, 19 ans, accueilli de 2015 à 2023  
dans un lieu de vie de l'Union pour l'Enfance



Depuis 135 ans, nous investissons en protection de l'enfance  
pour garantir un accueil familial, aimant et sécurisant aux enfants placés.

#DonIFI #Dondetitres #Mécénat #eSg



Association reconnue d'utilité publique depuis 1891

Pour réussir votre prochain deal,  
Scannez ce QR code ou appelez au 01 87 04 18 26



[www.unionpourl'enfance.com](http://www.unionpourl'enfance.com)



toutes les attentions de la part des grands investisseurs privés ou institutionnels. Si toutefois vous parvenez à en acquérir un, vous devrez prendre à minima une assurance contre les incendies, voire les tempêtes. Et puis, s'il vous vient le désir d'exploiter votre bois, vous devrez déposer un plan simple de gestion comprenant notamment un descriptif de la répartition des arbres ainsi que les interventions prévues pour leur entretien. Ce dépôt est obligatoire à partir de 25 hectares d'un seul tenant ou situés dans une même zone géographique. Il peut aussi être volontairement déposé à partir de 10 hectares.

#### La solution des groupements forestiers immobiliers

Comme le rappelle Jean-Marc Fayet, le directeur des relations réseau chez Amundi, « en France, seulement 18 % des forêts sont soumises à un plan simple de gestion. Peu de gens se lancent dans l'exploitation. Pour le faire, il faut non seulement un terrain qui s'y prête, mais aussi investir avant d'obtenir des revenus pour couper le bois. » Dans les faits, 2 millions de Français possèdent moins de 1 hectare de forêt. Voilà pourquoi un certain nombre d'investisseurs préfèrent se tourner vers le groupement forestier immobilier (GFI). Mis en place par l'Autorité des marchés financiers (AMF) en 2019, celui-ci permet d'acquérir un portefeuille de forêts pour un ticket d'entrée allant de 1 000 à 30 000 euros. De plus, il assure que les parts de forêts détenues sont gérées de façon responsable et durable. « Toutes nos forêts sont certifiées, et nos produits sont labellisés Greenfin (impact positif sur la transition écologique) », souligne Arnaud Filhol, le co-fondateur de France Valley.

Ce souci d'exploiter au mieux la ressource naturelle tient également au fait que la lutte contre le réchauffement climatique

induit une profonde réflexion sur l'avenir de la forêt. « Nos pratiques évoluent et il nous faut trouver des essences capables de mieux résister dans les zones où des coupes sanitaires ont dû être effectuées. Le tout en sachant qu'une forêt n'est pas, comme certains l'ont cru pendant des années, un simple champ d'arbres mono-espèce. », indique Jean-Marc Fayet. Cette diversification dans les essences s'accompagne de la création de zones de sénescence où la nature est livrée à elle-même et où la biodiversité foisonne.

#### Des revenus limités, mais des avantages fiscaux

Et du côté du rendement ? « Nos produits n'offrent aucune garantie en capital et ont une liquidité très limitée », rappelle Arnaud Filhol avant de constater que son produit phare a revalorisé ses parts entre 4 % et 6 %, ces dernières années. Cela grâce à l'évolution de la valeur des forêts (2 % par an), à la perception des revenus de la coupe de bois (1 % à 2 % par an) et des droits de chasse (1 % à 2 % par an). Mais attention, ces rendements sont souvent capitalisés dans les GFI plutôt que distribués. À ces revenus, France Valley espère aussi pouvoir bientôt ajouter ceux de la vente de crédits carbone grâce à un prolongement de 20 ans de la durée de vie des arbres dans certaines régions.

Face à ces rendements limités, l'épargnant se consolera avec la fiscalité incitative de ce type de placement. Non seulement celui-ci n'est pas intégré à l'impôt sur la fortune immobilière (IFI) et donne droit à une réduction d'impôt de 18 % (dans la limite de 50 000 euros investis pour une personne et en contrepartie d'une durée de détention minimale), mais en plus, il peut être transmis avec des droits de mutation réduits de 75 %. **I**

- Gilles Petit

# Investir dans l'énergie en 2025

## watt the solutions ?

Le secteur énergétique mondial, au cœur des tensions géopolitiques et des enjeux climatiques, offre en 2025 des opportunités intéressantes pour les investisseurs. Alors que la demande d'énergie continue de croître, les impératifs de transition énergétique accélèrent le déploiement de technologies propres. Toutefois, avant d'investir, il faut bien en comprendre les enjeux et naviguer dans un contexte complexe, entre l'essor des énergies renouvelables, la résilience des hydrocarbures et le rôle central du gaz naturel et du nucléaire.



World Energy Outlook 2024  
de l'Agence Internationale  
de l'Énergie (AIE)

### Un équilibre géopolitique fragile

Les conflits en Ukraine et au Moyen-Orient ont largement souligné la vulnérabilité des approvisionnements mondiaux. « *Les risques géopolitiques persistent et continueront de façonner les marchés énergétiques mondiaux* », explique Fatih Birol, directeur général de l'Agence internationale de l'énergie (AIE), dans son dernier rapport.

Le détroit d'Ormuz, par exemple, reste un point névralgique pour le transit de 20 % du pétrole et du gaz naturel liquéfié (GNL) mondial. En Europe, la guerre en Ukraine a poussé les pays à diversifier leurs sources énergétiques et renforcer leur résilience face à la diminution des livraisons russes, en accélérant notamment les importations de GNL (gaz naturel liquéfié).

Cependant, la concurrence entre l'Europe et l'Asie pour sécuriser les cargaisons de GNL intensifie la pression sur les prix. Le stockage, bien que renforcé, reste soumis aux aléas climatiques hivernaux et aux tensions géopolitiques. Ces enjeux complexifient les arbitrages pour maintenir une énergie accessible, fiable et durable.

### Le gaz : une énergie de transition incontournable

Le gaz naturel s'impose comme une solution pivot dans la transition énergétique. En tant qu'énergie fossile émettant moins de CO<sub>2</sub> que le charbon, il joue un rôle clé dans la décarbonation de secteurs comme la production d'électricité et l'industrie lourde. En 2023, le gaz représentait environ 25 % de la consommation mondiale d'énergie primaire, et sa demande devrait continuer à croître, notamment en Asie, où il remplace progressivement le charbon.

Le GNL, en particulier, occupe une place croissante dans le mix énergétique. Ce dernier est une forme comprimée de gaz naturel (essentiellement du méthane) qui a été refroidi à environ -162°C pour être transformé en liquide. Cette transformation réduit son volume par 600, facilitant ainsi son transport sur de longues distances, notamment par bateaux-citernes (méthaniers). Les plus grands exportateurs mondiaux sont les États-Unis, grâce au boom du gaz de schiste.

Les besoins européens en GNL atteindront 168 milliards de m<sup>3</sup> en 2025, tandis que l'Asie absorbe près de 70 % de la demande mondiale, avec une progression marquée en Chine et en Inde. « *Le gaz naturel reste l'une des solutions les plus fiables pour assurer une transition énergétique réaliste et accessible à court terme, en particulier dans les économies émergentes* », affirmait récemment Dan Brouillette, ancien secrétaire à l'Énergie des États-Unis.

Bien que les prévisions de prix indiquent une stabilisation à moyen terme grâce à l'arrivée de nouvelles capacités de liquéfaction, le marché reste volatil et exposé aux dynamiques géopolitiques. Les investissements dans les infrastructures de GNL, comme les terminaux de regazéification et les projets de stockage, constituent une priorité stratégique pour sécuriser les approvisionnements et répondre à cette demande croissante. En 2023, la France a par exemple mis en service un terminal méthanier flottant au Havre, utilisant une unité flottante de stockage et de regazéification (FSRU). Cette installation fournit 10 % de l'approvisionnement en gaz naturel du pays.

## FAUT-IL VRAIMENT INVESTIR DANS L'HYDROGÈNE ?

L'hydrogène est souvent présenté comme une technologie clé de la transition énergétique, soutenu par des politiques ambitieuses et des investissements croissants. Les perspectives du secteur sont encourageantes. En 2023, les investissements mondiaux dans l'hydrogène vert ont progressé de 25 %, atteignant 9,4 milliards de dollars. D'ici 2030, la capacité des électrolyseurs pourrait passer de 2 GW à 100 GW. L'Union européenne, moteur clé de cette transition, prévoit d'investir 430 milliards d'euros d'ici 2050 pour structurer une véritable économie de l'hydrogène.

Ce secteur prometteur suscite un intérêt grandissant des investisseurs, mais il reste marqué par des défis : coûts élevés, incertitudes technologiques et cadre réglementaire en évolution. Investir dans l'hydrogène nécessite donc une vision à long terme, en phase avec l'objectif d'une économie bas-carbone.

Les possibilités d'investissement sont variées. D'une part, les actions d'entreprises spécialisées attirent les investisseurs cherchant un accès direct au marché. Des acteurs comme Plug Power, Ballard Power Systems et Linde Plc jouent un rôle majeur dans le développement des technologies liées à l'hydrogène. En France, aux côtés des géants comme Air Liquide, Technip ou

## Le nucléaire au cœur du mix énergétique

L'énergie nucléaire joue un rôle stratégique dans le paysage énergétique mondial. En 2023, 422 réacteurs étaient en service, représentant environ 10% de la production électrique mondiale. La demande mondiale d'électricité progresse de +2,5% par an, portée par l'adoption massive des véhicules électriques, le développement des centres de données pour nourrir l'IA et les besoins croissants en climatisation dans les pays du Sud. L'équivalent de la consommation des dix plus grandes villes mondiales est ajouté chaque année, mettant les réseaux électriques sous pression.

Pour répondre à la demande croissante en électricité bas-carbone et aux objectifs climatiques, près de 60 réacteurs sont actuellement en construction, principalement en Asie. La Chine s'impose comme le leader mondial du nucléaire, avec 24 réacteurs en construction et une ambition affichée d'ajouter 150 GW à sa capacité d'ici 2035.

De son côté, l'Inde accélère également ses efforts, visant à atteindre une capacité nucléaire de 22 gigawatt (GW) d'ici 2031. Ces investissements massifs témoignent du rôle central de l'Asie dans le développement futur du nucléaire.

En Europe, les approches varient. La France mise fortement sur le nucléaire avec son programme de 6 nouveaux réacteurs EPR 2, reflétant son engagement historique envers cette énergie. Par ailleurs, les pays d'Europe de l'Est, tels que la Pologne et la Roumanie, lancent de nouveaux projets pour réduire leur dépendance aux combustibles fossiles marquée par des préoccupations géopolitiques et climatiques.

Aux États-Unis, malgré un parc nucléaire vieillissant, de nouvelles perspectives se dessinent grâce aux petits réacteurs modulaires (PRM). Ces technologies promettent une relance du secteur grâce à leur compacité, leur coût réduit et leur potentiel pour répondre à des besoins spécifiques en énergie.



Alstom qui ont fait de l'hydrogène un axe de croissance, des petits acteurs comme McPhy Energy, Hopium ou Hydrogène de France (HDF) explorent le secteur avec des succès divers.

D'autre part, les ETF (fonds indiciels cotés) offrent une diversification immédiate en regroupant un panier d'entreprises du secteur. Des options comme le Global X Hydrogen ETF ou le L&G Hydrogen Economy UCITS ETF séduisent les investisseurs moins enclins à prendre des risques spécifiques.

Pour les investisseurs cherchant des solutions structurées, les fonds spécialisés, tels que le Pictet - Clean Energy ou le CPR Invest - Climate Action, permettent une exposition professionnelle à l'hydrogène au sein d'une stratégie énergétique globale. Les obligations vertes, en revanche, offrent une alternative plus stable, avec des rendements fixes souvent liés au financement de projets spécifiques. Enfin, les investisseurs institutionnels et avertis peuvent explorer les start-up et projets privés, bien que ces opportunités soient plus risquées et peu liquides.

Pour les investisseurs, le potentiel de l'hydrogène est indéniable, mais la clé réside dans une approche prudente et diversifiée pour tirer parti de cette révolution énergétique.

Au-delà du développement du parc nucléaire, face à cette explosion de la demande, les investissements dans des solutions de stockage, avec le développement de batteries performantes, de réseaux intelligents et de systèmes hybrides, s'accroissent. Exemple : le projet de « transition juste » sur le site de l'ancienne centrale à charbon de Pego, au Portugal. Ce projet, porté par la compagnie espagnole Endesa, prévoit l'installation de 365 mégawatts-crête (MwC) d'énergie solaire, 264 mégawatts (MW) d'énergie éolienne, un système de stockage intégré de 168 MW ainsi qu'un électrolyseur de 500 kilowatts (kW) pour la production d'hydrogène vert.

### Projets XXL dans l'énergie renouvelable

En parallèle, l'essor des énergies renouvelables se poursuit à un rythme soutenu. « La demande mondiale de charbon a très probablement atteint son maximum en 2023, et les technologies d'énergie propre sont désormais plus abordables que les alternatives aux combustibles fossiles dans la plupart des régions du monde », se réjouit le cabinet d'analyse et de conseil Rystad Energy.

En 2023, 560 GW de nouvelles capacités ont été ajoutés, dominés par le solaire et l'éolien. D'ici 2030, la capacité mondiale en photovoltaïque pourrait tripler, permettant aux énergies propres de générer plus de 50 % de l'électricité mondiale.

Partout dans le monde, les projets de développement se multiplient. C'est le cas à Khavda, au nord-est de l'Inde, ou chez Adani Green Energy, une coentreprise entre

le groupe indien Adani et TotalEnergies qui fait sortir de terre le plus grand projet d'énergies renouvelables dans le monde avec une capacité de 30 GW, dont 26 GW de capacités solaires fournies par 60 millions de panneaux solaires. Soit chaque année l'équivalent de 8 centrales nucléaires et de quoi fournir de l'électricité à 16 millions de foyers indiens. Un investissement d'une vingtaine de milliards de dollars en tout. La superficie de ce parc XXL dépasse les 530km<sup>2</sup>, cinq fois la taille de Paris intra-muros.

Cependant, cette transition reste inégale. Dans les pays en développement, où la demande énergétique explose, les investissements dans les énergies renouvelables sont freinés par des coûts élevés et des financements insuffisants. « Nous devons tripler la capacité des énergies renouvelables d'ici 2030 pour atteindre nos objectifs climatiques, mais cela nécessite un soutien massif, notamment dans les pays en développement », précise Fatih Birol.

« Aux États-Unis, même si Donald Trump veut donner la priorité aux énergies fossiles, le boom actuel des énergies propres, renforcé par les incitations fédérales, suggère que la transition vers les énergies renouvelables est résistante », analyse Florent Wabont, économiste chez Ecofi, qui s'appuie sur la doctrine du nouveau ministre américain Scott Bessent qui a annoncé un programme « trois fois trois ». Ce dernier propose de réduire le déficit budgétaire à 3 % du PIB en 2028, de déréguler l'économie pour atteindre 3 % de croissance et de produire 3 millions de barils de pétrole de plus chaque jour.



Le financement des énergies renouvelables (Xerfi)



Les neuf facteurs clés des marchés de l'énergie en 2024, de Rystad Energy (janvier 2024).

## Hydrocarbures : un déclin progressif, mais stratégique

Preuve s'il en est que, malgré l'essor des énergies propres, les combustibles fossiles n'ont pas dit leur dernier mot. Ils représentent encore 80% de la consommation mondiale d'énergie. La demande en pétrole pourrait atteindre son pic avant 2030.

Les hydrocarbures jouent également un rôle clé dans le financement de la transition énergétique. Les grandes compagnies, telles que TotalEnergies, augmentent leurs investissements dans des projets à faibles émissions, tout en développant des solutions hybrides associant gaz et énergies renouvelables pour assurer une production stable.

## Une transition énergétique inégale : fracture mondiale et espoir

Alors que les pays avancés intensifient leur transition énergétique, d'autres, notamment en Afrique, restent à la traîne. Près de 750 millions de personnes vivent encore sans accès à l'électricité, et plus de 2 milliards dépendent de méthodes de cuisson polluantes. Cette fracture énergétique constitue un frein au développement économique et social.

Pour réduire cette inégalité, des investissements massifs et des politiques de soutien international sont indispensables, notamment pour développer des infrastructures modernes et accessibles. En juillet 2024, cinq banques de développement se sont associées pour essayer de réunir les 80 milliards de dollars nécessaires pour relancer le projet du plus grand barrage hydroélectrique au monde sur le fleuve Congo, imaginé en... 1990. Ce projet du barrage Grand Inga est très ambitieux. Il vise à exploiter les chutes d'Inga dans le fleuve Congo pour créer un complexe hydroélectrique capable de produire entre 40 et 70 GW d'électricité, ce qui

en ferait la plus grande centrale électrique au monde.

## Un futur énergétique en France

En France, le secteur de l'énergie illustre bien les tensions globales et locales. En 2023, les énergies renouvelables représentaient 23% de la production primaire, tandis que le nucléaire regagnait en importance après une année difficile en 2022 (72%). La mise en service de l'EPR (réacteur pressurisé européen) de Flamanville constitue un tournant majeur pour le nucléaire. Après 12 ans de retard, la première fission nucléaire, ou « divergence », du réacteur a eu lieu le 3 octobre dernier. Ce réacteur, le plus puissant du parc nucléaire français, incarne les efforts de relance du nucléaire initiés par Emmanuel Macron en 2022.

Les politiques d'efficacité énergétique ont permis de réduire la consommation par habitant et de diminuer les émissions de CO2. Cependant, l'importation de pétrole et de gaz continue de peser lourd. En 2023, l'énergie a alourdi de 71 milliards d'euros le déficit commercial de la France, du fait de la dépendance aux énergies fossiles des transports. Le développement des biocarburants et l'électrification des véhicules apparaissent comme des leviers essentiels pour réduire cette dépendance. En 2024, la France a continué d'étendre son réseau de bornes de recharge pour alimenter le million de « voitures » en circulation (2% du parc total).

Selon le baromètre de l'Avère-France, le pays comptait 150 052 points de recharge ouverts au public en fin octobre 2024, marquant une augmentation de 35% par rapport à l'année précédente. Cette croissance s'inscrit dans l'objectif gouvernemental d'atteindre 400 000 bornes publiques d'ici 2030. **1**

- Jean-Jacques Manceau



### 3 QUESTIONS À RONI MICHALY, PRÉSIDENT DE GALILEE AM

Le président de la société de gestion Galilee AM nous livre ses convictions d'investissement sur les énergies propres.

**Comment définir la thématique d'investissement « énergies propres » ?**

Roni Michaly : Contrairement aux énergies fossiles, qui contribuent aux émissions de CO2 et à la dégradation de la couche d'ozone, les énergies propres proposent des alternatives décarbonées et plus respectueuses de l'environnement. Le défi de concilier durabilité et consommation énergétique croissante concerne non seulement des secteurs traditionnels, comme l'énergie, l'industrie ou les infrastructures, mais aussi des domaines plus innovants, tels que la technologie avec des applications en robotique, en efficacité énergétique, ou encore en analyse comportementale via l'intelligence artificielle. Répondant à un besoin mondial via l'émergence de nombreux nouveaux secteurs d'activité, la thématique des énergies propres est une pierre angulaire d'un des plus grands défis de l'humanité : la transition écologique.

**Pour autant, cette thématique a une trajectoire plus compliquée en bourse. Classée en queue de peloton depuis le début de l'année 2023, quelles explications peut-on donner aux revers importants subis par les énergies propres ?**

Roni Michaly : Soyons honnêtes. Bien que les énergies propres soient la condition sine qua non de la transition écologique et énergétique, l'investissement boursier s'avère être un échec depuis 2022. Après une perte de 13 % en 2023, notre indicateur thématique des énergies propres continue son plongeon fin 2024 à -21 %, bien loin derrière le MSCI World en progression de +18 % sur la période.

Premièrement, la thématique fait face au mur de l'endettement. Dans un contexte de ralentissement économique conjugué à des taux d'intérêt élevés en Europe et aux États-Unis, ces sociétés, souvent déficitaires et financées par des capitaux externes, ont subi d'importantes

pressions sur leurs marges et leur rentabilité. De plus, les variations de prix, amplifiées par des tensions géopolitiques comme la guerre en Ukraine et les conflits au Proche-Orient, rendent le pétrole et d'autres énergies fossiles davantage attractifs sur les marchés internationaux. Effectivement, en temps de crise, il est plus aisé pour les intervenants économiques d'accroître l'usage des combustibles fossiles d'un point de vue économique et logistique. Du reste, l'élection de Donald Trump, climatosceptique déclaré, fait courir le risque d'un arrêt ou d'un ralentissement du développement d'énergies propres/renouvelables impulsé dans la loi IRA, promulguée par Joe Biden en 2022.



**Existe-t-il toutefois des motifs d'espoir pour les investisseurs ?**

Roni Michaly : Selon l'AIE (Agence internationale de l'énergie), les investissements dans les énergies décarbonées s'élèveront à 2 000 milliards de dollars en 2024, soit le double de ceux consacrés aux énergies fossiles. Ainsi, la tendance de fond reste importante. De plus, nous avons la conviction que le développement de l'hydrogène vert offrira aux agents économiques à la fois la rentabilité économique espérée et la durabilité attendue. Pour les investisseurs désirant se positionner sur cette thématique, ils ont la possibilité de choisir des fonds et des ETF. En matière de gestion collective, nous pouvons mentionner notamment Pictet - Clean Energy, qui est largement présent dans le secteur des semi-conducteurs, ou encore Vontobel Fund - Energy Revolution et Invesco Energy Transition Fund. Pour ceux qui privilégient la gestion passive, ils peuvent le faire grâce à l'ETF iShares Global Clean Energy ou celui de L&G Clean Energy.

# Stratégie : L'avis des gérants

## « Le secteur des foncières cotées européennes affiche une décote historique de 29 % ! »

Laurent Saint Aubin, directeur de la gestion d'actions chez Sofidy et gérant du fonds Sofidy Sélection 1



Pour le gérant, l'immobilier coté en Europe offre non seulement une diversité remarquable, mais aussi de fortes opportunités d'investissement au regard du contexte actuel.

« Le secteur des foncières cotées, c'est 350 milliards d'euros de capitalisation boursière – soit à peine 10% de celle de NVIDIA. On les trouve présentes sur des segments variés : bureaux, commerces, résidentiels, mais aussi sur des activités alternatives comme la logistique, les résidences étudiantes ou les centres de données. »

Selon lui, 3 raisons poussent à considérer qu'il faut regarder ce secteur de près :

1. Les foncières cotées bénéficient d'une transparence exceptionnelle grâce à la visibilité des comptes et à la durée moyenne des baux, estimée à six ans.
2. Contrairement à d'autres actions, les méthodes de valorisation des foncières cotées sont relativement simples :

« Traditionnellement, le juge de paix de la valorisation des foncières cotées est la méthode de l'ANR (actif net réévalué). Actuellement, ce secteur affiche une décote historique de 29%, ce qui constitue une opportunité d'investissement puisque la moyenne historique de la décote sur les 20 à 30 dernières années est de seulement 5%. »

3. Malgré un environnement économique morose en Europe (croissance nulle, perspectives d'inflation inférieure à 2% d'ici 2025), l'immobilier coté pourrait tirer profit de la baisse des taux d'intérêt (classe d'actifs connue pour être un véritable proxy de taux d'intérêt).

Pour les particuliers qui souhaitent essayer de trouver les meilleurs titres vifs, Laurent Saint Aubin a donné quelques conseils : choisir des entreprises avec des bilans solides, capables de profiter des vendeurs *distressed*, et privilégier les foncières qui sont sur des segments ayant une capacité à augmenter leurs loyers (centres commerciaux d'exception, etc.). **1**

## « Notre gestion est axée sur l'analyse microéconomique et les puits de croissance de demain ! »

Virginie Robert, présidente et directrice de gestion chez Constance Associés



De retour d'un voyage d'affaires au Canada, la présidente de Constance Associés – société de gestion spécialisée sur le segment des actions cotées internationales des pays développés – nous partage sa vision. Sa stratégie de gestion est claire : elle donne une priorité à l'analyse microéconomique, n'exclut aucun secteur par principe et se concentre sur les moteurs de création de valeur à long terme.

Elle précise : « Nous ne faisons pas de macroéconomie. Notre objectif est d'identifier les puits de croissance de demain et de nous positionner sur des entreprises qui ont les avantages compétitifs pour en tirer le plus de valeur. C'est cette philosophie qui explique une forte exposition aux États-Unis, où la culture entrepreneuriale, la capacité à apprendre de ses erreurs, la méritocratie et les CAPEX (dépenses d'investissement) élevés dessinent un environnement fertile pour l'innovation et la performance. Or, les investissements d'aujourd'hui sont la croissance de demain ! »

En France, en revanche, les contraintes structurelles et réglementaires peuvent freiner la compétitivité des entreprises

à l'international. Cela n'empêche pas de belles réussites comme Hermès, ou des entreprises de l'aéronautique ou de la défense, mais elle déplore : « Les efforts nécessaires pour rester compétitif sont considérables. »

La gérante préfère également éviter les trop fortes concentrations sectorielles pour se soustraire aux effets momentum : « Nous gérons à long terme, mais notre risque est quotidien. Nous nous intéressons donc surtout à la qualité des fondamentaux et à la stratégie des entreprises dans lesquelles nous investissons, et restons méfiants face aux effets de mode. » Les portefeuilles incluent ainsi des secteurs comme la tech, la medtech, la défense, ou encore la consommation discrétionnaire. « En définitive, nous aimons les entreprises qui se différencient par une stratégie claire et ambitieuse et des avantages compétitifs forts ! »

Pour les investisseurs, elle prodigue des conseils avisés : « Il faut être humble, diversifié et curieux. Une bonne gestion repose sur la connaissance approfondie de ses dossiers, sur la patience, mais aussi sur la capacité à se remettre en question et à ne pas tomber amoureux de ses valeurs ! » ■

## « L'un des atouts indispensables d'une entreprise, c'est d'avoir un dirigeant qui a une vision claire et ambitieuse. »

Anne-Cécile Guitton, présidente de NCI



Chez NCI, on a les pieds bien sur terre : l'équipe de cette société de gestion normande réalise un travail d'orfèvre quotidien pour investir dans des PME-ETI du Nord-Ouest d'excellente qualité, tournées vers la R&D et la croissance à long terme. En d'autres termes, NCI opère dans le capital-investissement !

La présidente nous donne quelques secrets de sa méthode d'investissement : « *Nous cherchons des entreprises ayant une solide trajectoire de croissance et des dirigeants agiles, ouverts à des évolutions sur leur modèle économique.* »

Par ailleurs, NCI investit parfois pour devenir actionnaire majoritaire, ce qui permet de développer un rôle structurant dans la gouvernance de l'entreprise et d'ouvrir aux critères ESG, devenus incontournables. « *Nous accompagnons activement nos entreprises dans la mise en place de plans d'action concrets pour améliorer leur performance environnementale et sociale. Cela se traduit par des gains de rentabilité et une meilleure attractivité pour les talents.* »

Pour les investisseurs, le capital-investissement offre des rendements attrayants, avec des performances nettes annuelles de 13,3% entre 2014 et 2023, si l'on en croit une étude

France Invest (contre, certes, des tickets d'entrée élevés, une forte illiquidité et un risque de perte en capital). En revanche, au-delà de la dimension performative, ce placement permet de soutenir l'économie réelle et d'éviter que des entreprises stratégiques ne soient absorbées par des concurrents parfois venus de l'étranger.

Aux investisseurs qui se demandent si la France est encore « investissable », malgré ses problèmes structurels, la gérante répond : « *La France a beaucoup d'atouts à faire valoir, que ce soit en termes de formation des collaborateurs, de réflexion fructueuse sur l'économie circulaire ou de développement de partenariats locaux ou européens. Je pense qu'on a parfois tendance à regarder ce qui ne fonctionne pas et à oublier ce qui fonctionne très bien !* »

Avis à nos lecteurs avertis : le capital-investissement est un outil puissant pour investir dans l'écosystème entrepreneurial français. Avec des valorisations actuellement raisonnables, il s'agit d'un support à envisager pour tous ceux qui recherchent diversification et performance. Mais avant de se lancer, la présidente recommande de bien se préparer : « *Chaque investisseur doit aligner ses placements avec ses centres d'intérêt et son profil, en veillant sur son horizon d'investissement.* » **I**

## « La bonne façon d'investir est de reproduire l'allocation entre classes d'actifs des grands investisseurs institutionnels ! »

Olivier Herbout, co-fondateur de Ramify



Co-fondateur de la *fintech* à succès Ramify – aujourd'hui alternative crédible aux banques privées traditionnelles – Olivier Herbout nous a donné quelques tuyaux en matière de gestion.

Interrogé sur la récente accélération des marchés d'actions américains, le trentenaire demeure flegmatique.

Selon lui, les écarts de performance de 2024 entre les actions européennes et les actions américaines sont totalement en ligne avec ce que l'on a observé ces 20 à 30 dernières années. L'avènement de Trump accentue cet écart à court terme, précisément par l'attrait d'un positionnement pro-business qui devrait apporter un gain de compétitivité supplémentaire aux entreprises outre-Atlantique. Mais à plus long terme, l'entrepreneur rappelle que l'économie américaine est non seulement très florissante, mais aussi capable de créer les leaders de demain, là où, en Europe, l'ingéniosité des peuples fait face à des institutions politiques qui mettent l'accent sur la régulation, ce qui entraîne une absence chronique de création de nouvelles industries.

Pour les tendances d'investissement, Olivier a tenu à prendre un peu de hauteur : « *Le vrai enjeu pour le particulier n'est pas de savoir si le marché d'actions va performer durant le prochain trimestre. C'est surtout d'arriver à reproduire l'allocation entre classes d'actifs des grands investisseurs institutionnels. L'idée n'est pas tant de se dire : "tiens, dans le marché d'actions, je vais essayer de faire 1% de plus que le NASDAQ ou le S&P 500", puisque très peu y parviennent vraiment. Il faut plutôt se questionner sur les gros blocs que je souhaite avoir dans mon patrimoine pour le rendre beaucoup plus résilient, tout en recherchant des performances intéressantes. Définitivement, le plus efficace, si un investisseur a 10 minutes pour réfléchir, c'est de s'interroger en profondeur sur les classes d'actifs sur lesquelles investir à très long terme.* »

Les échanges ont permis de rappeler qu'en matière de gestion de portefeuille, il faut se méfier de la « frénésie de l'instantané », et que la génération de performance à long terme est moins une question de *stock-picking* (capacité à choisir la bonne action au bon moment) qu'une faculté à construire une stratégie patrimoniale générale et cohérente tournée vers une approche multi-actifs (optimiser sa gestion de risque) ! **I**

- Nathan d'Ercole

## L'œil expert

# La Bourse dans un monde incertain : comment préparer un portefeuille pour les 10 prochaines années ?

Par Matthieu Louvet, expert financier et conseiller en gestion de patrimoine, fondateur de S'investir Conseil.



**F**ace à l'instabilité politique française, la réélection de Donald Trump aux États-Unis et la persistance de plusieurs conflits, les marchés financiers sont en proie à une volatilité accrue. Dans ce climat d'incertitude, comment protéger et faire fructifier votre patrimoine ? Voici les stratégies concrètes pour bâtir un portefeuille résilient, capable de traverser les turbulences des dix prochaines années.

Les marchés financiers connaissent une période d'agitation sans précédent. Devant un endettement massif de plus de 3000 milliards et une forte instabilité politique, les prévisions de croissance en France sont à la baisse, passant de 1,2 % à 0,9%. Parallèlement, la réélection de Trump suscite des inquiétudes quant à une possible escalade des tensions commerciales avec l'Europe.

Dans ce contexte, les investisseurs doivent-ils repenser la composition de leur portefeuille pour le rendre plus robuste face aux chocs

à venir ? Concrètement, construire un portefeuille résilient et durable repose avant tout sur deux principes fondamentaux : la diversification et le temps long.

Tout d'abord, la diversification géographique permet de limiter les risques liés à une économie locale. En investissant dans plusieurs régions (Europe, Amérique, Asie), vous vous protégez contre les aléas politiques et économiques spécifiques à un pays ou une zone. Une erreur serait de tomber dans le biais domestique et de n'investir que sur les actions françaises, surtout dans ce contexte. Le CAC 40 n'a d'ailleurs rapporté aucune performance (-0,09%) sur 12 mois glissants, à l'heure où j'écris ces lignes, contre +33,85% pour les actions américaines représentées par le S&P 500.

Si la diversification géographique réduit les risques locaux, elle doit s'accompagner d'une diversification des classes d'actifs (actions, ETF, obligations, SCPI, etc.) pour

assurer une véritable résilience. Les actions constituent l'une des classes d'actifs les plus performantes historiquement, tandis qu'une stratégie axée sur les obligations ou les SCPI offre une stabilité en période de volatilité.

Les SCPI, par exemple, représentent une solution résiliente avec une performance annuelle moyenne de 7,96% sur les 25 dernières années, prenant en compte les loyers perçus et la variation du prix des parts. Cependant, toutes ne se valent pas. Les SCPI européennes diversifiées ont mieux résisté à la crise récente, et certaines en ont même profité. Au contraire, celles spécialisées dans un seul secteur et une zone géographique, comme les bureaux à Paris, ont perdu jusqu'à plus de 30% de leur valeur depuis 2023.

L'étape suivante consiste à adopter une perspective à long terme. Les fluctuations journalières imprévisibles peuvent être déroutantes, mais une stratégie alignée sur le temps long permet de s'en extraire. Peu importe la volatilité à court terme, tant que votre portefeuille est dans les bonnes dispositions pour capter la tendance haussière à long terme.

Les placements sur le long cours permettent non seulement de lisser la volatilité, mais aussi d'optimiser la fiscalité. Le plan d'épargne en actions (PEA) est idéal pour investir en actions européennes ou en ETF dans un cadre fiscal avantageux. En effet, les plus-values sont exonérées d'impôt sur le revenu au bout de 5 ans de détention du PEA. Ainsi, même si les tranches marginales d'imposition sont gelées, désindexées de l'inflation ou réduites, ces plus-values ne seront pas affectées.



Site internet  
Sinvestir.fr

Votre succès dépend aussi de votre discipline en tant qu'investisseur, notamment dans la gestion des émotions face aux fluctuations des marchés. Les biais cognitifs, comme l'excès de confiance ou l'aversion à la perte, peuvent vous conduire à faire de mauvais choix. Lorsque les marchés montent en flèche, l'enthousiasme peut pousser à investir de manière démesurée. À l'inverse, lors d'une chute brutale, l'instinct de retirer ses investissements peut être fort, mais est pourtant contre-productif.

Il vaut mieux ne pas consulter son portefeuille trop fréquemment pour éviter les décisions impulsives. Comme je l'explique dans mon livre, la Bourse récompense les investisseurs patients et disciplinés, au détriment des impulsifs.

En résumé, un portefeuille résilient repose sur des fondations solides, une vision claire et une rigueur de fer. Voici quelques actions concrètes à mettre en œuvre :

- Diversifiez vos placements géographiquement et par classe d'actifs.
- Favorisez des enveloppes adaptées à un horizon à long terme, comme le PEA.
- Optez pour des SCPI bien diversifiées, agiles et opportunistes.
- Maîtrisez vos émotions et restez fidèle à vos objectifs, même en période de volatilité.

Avec ces principes, vous posez les bases d'un portefeuille plus résilient sur les prochaines années. **■**



Le Tout le monde peut réussir en Bourse.

# Small caps

## la classe d'actifs à surpondérer en 2025 ?



—

**Boudées par les investisseurs durant la dernière décennie, les planètes semblent s'aligner à nouveau pour les « small caps ». Une situation qui pourrait militer en faveur d'une surpondération progressive dans les portefeuilles boursiers des investisseurs. Alors, on fonce maintenant ou on attend ?**

—

### Small caps : une opportunité historique ?

Les investisseurs qui suivent assidûment la Bourse l'ont sans doute remarqué : les *small caps* (actions de sociétés dont la capitalisation est comprise entre 300 millions et 2 milliards d'euros) sont encore « dans les choux » (sous-performance et sous-évaluation chroniques face aux grands indices de leur zone géographique). Cependant, il y a des chances que cette situation un peu morose ne soit plus que de courte durée.

En effet, on constate à ce jour le retour de signes de vie timides... si bien que les gérants de la place spécialisés en « moyennes et petites capitalisations » gagnent peu à peu en enthousiasme. D'ailleurs, Pierrick Bauchet d'Imocap Gestion (gérant du fonds Quadrige France Small Caps C) nous parlait déjà en novembre dernier d'une véritable opportunité tactique sur ce segment de la cote.

### Pourquoi ?

Les raisons sont nombreuses, mais s'il fallait ne retenir qu'une seule chose, c'est la valorisation des indices small caps mondiaux par rapport aux grands indices (exemple : MSCI World Small Caps vs MSCI World). Pour faire court : si l'on prend une

perspective historique, les small caps ont gravement sous-performé pendant plus de 10 ans et ont rarement été aussi peu chères par rapport aux autres types d'actions (notamment les large caps). Elles ont donc théoriquement accumulé un potentiel de croissance qui interpelle.

Retour prochain à la moyenne historique ou atonie qui joue les prolongations ? *That's the question.*

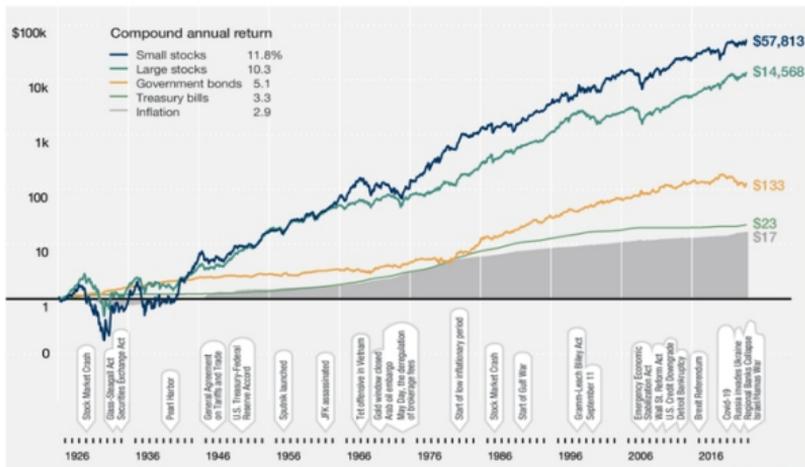
**Prendre de la hauteur : connaître le potentiel des small caps sur le très long terme**

Cette classe d'actifs présente-t-elle en soi un intérêt pour la diversification de son portefeuille boursier (sans considération pour le *market timing*) ?

La réponse est un grand oui. Tout d'abord, ces sociétés sont souvent vantées pour leur

capacité à attaquer des marchés de niche avec agilité, ainsi que pour leur potentiel de croissance. Il est également possible de trouver beaucoup de belles valeurs dont les intérêts entre management et actionariat s'alignent assez bien (beaucoup de valeurs « familiales »), ce qui peut limiter les risques qu'une gouvernance court-termiste et myope ne s'impose. Enfin, les small caps sont beaucoup plus exposées que les autres aux phénomènes de fusion-acquisition, une situation qui permet parfois aux investisseurs de vendre leur(s) ligne(s) avec des primes qui atteignent plus de 50% (en fonction de l'offre de reprise). Plutôt alléchant, non ?

Voici sans doute l'argument massue de l'investisseur « bon père de famille » : une étude Morningstar indiquait en 2020 que, depuis 1926, les small caps américaines avaient crû de 11,8% par an (rendement annuel composé), contre 10,1% pour les large



caps. Si l'on en croit les données historiques, il pourrait donc s'agir d'une classe d'actifs qui présente, à très long terme, un profil de rendement plus attractif que les large caps (sans considération pour le risque).

La contrepartie de tout cela, c'est bien sûr la volatilité : le segment des small caps est bien plus « sportif » que celui des large caps. Lorsque l'on décide de s'exposer à cette classe d'actifs, il faut non seulement avoir le cœur bien accroché, mais aussi être très sélectif. Et surtout – c'est toujours la même musique – s'engager dans une optique de long terme !

### ■ **S'exposer méthodiquement aux small caps : trucs et astuces**

Pour les férus d'analyse financière et de stock picking, l'univers des small caps constitue un terrain de chasse particulièrement stimulant. Cependant, ce sentiment doit être contrebalancé par la forte volatilité, qui peut s'avérer difficile à gérer. Investir directement dans des titres de small caps n'est donc pas particulièrement recommandé aux débutants, souvent moins expérimentés pour analyser objectivement les valeurs et plus sensibles émotionnellement aux mouvements brusques du marché (les fameux effets « portes de salon »).

Sans un processus de sélection pragmatique et rigoureux, l'investisseur risque de se laisser séduire par des actions à la mode mais sans réel intérêt, comme ces entreprises qui promettent de « réinventer l'eau chaude » mais qui finissent par diluer la valeur des actions avec des augmentations de capital successives. Pour les connaisseurs, le compartiment C d'Euronext Paris regorge de ce type de valeurs.

Pour ceux qui préfèrent éviter de sélectionner eux-mêmes leurs titres, il est possible de

se tourner vers un ou plusieurs ETFs qui répliquent les performances d'indices small caps (CAC Small 90, MSCI Small Caps, etc.). Amundi propose même un ETF éligible au PEA, permettant une exposition au Russell 2000 (réplication synthétique), l'indice de référence des small caps américaines.

Pour les investisseurs aguerris, des stratégies simples mais efficaces peuvent être adoptées telles que privilégier des entreprises qui opèrent dans des niches à fort potentiel de croissance, qui sont numéro 1 mondial de leur secteur et qui ont un ROCE (retour sur capitaux employés) supérieur à leur CMPC (coût moyen pondéré du capital).

Pour les investisseurs débutants, il reste plus prudent d'investir via des ETFs exposés aux grands indices small caps européens ou américains. Une autre option consiste à faire confiance à des gérants de fonds actifs reconnus. En France, des noms comme William Higgons (Indépendance Small AM) ou Pierrick Bauchet (Quadrige France Small AM) sont des références. Les small caps sont connues pour être une classe d'actifs où la gestion active (par opposition à la gestion passive) a, selon les données historiques, plus de chances de surperformer, notamment par rapport aux large caps.

Pour aller plus loin, nous vous suggérons d'observer la composition de ces quelques fonds. Ils vous permettront sans doute de trouver quelques inspirations pour votre portefeuille boursier :

- Eleva Leaders Small & Mid Caps – LU1920214563
- Indépendance Small & Mid A – LU0131510165
- Quadrige Small AM C – FR0011466093
- Lazard Small Caps France A – FR0010262436. 

- Nathan d'Ercole

# Foncières cotées (SIIC)

un investissement immobilier  
« minimaliste »



Ces supports boursiers offrent une alternative séduisante pour diversifier son patrimoine sur le thème de l'immobilier locatif, sans les contraintes de gestion.

Quand il s'agit d'investir dans l'immobilier, les Français ont un réflexe : se tourner vers un logement à mettre en location. La pierre, le tangible et le visible, c'est rassurant !

Toutefois, comme l'écrivait Bastiat, il y a « ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas » : de plus en plus de propriétaires se rendent compte que ce type d'investissement peut rapidement se transformer en un enfer administratif et financier.

En plus d'être peu liquide et de poser parfois de sérieux problèmes de rentabilité, le bien immobilier physique mis en location impose une gestion courante chronophage ou coûteuse en cas de délégation. Il permet rarement d'atteindre le sacro-saint objectif de l'investisseur : autofinancer le projet, c'est-à-dire couvrir les mensualités de crédit et les coûts de détention grâce aux loyers perçus.

Tout cela dans le cadre d'une fiscalité lourde (hors niches fiscales), qui laisse peu d'espoir quant à son évolution : la situation des finances publiques n'encourageant pas à l'optimisme, comme en témoigne le récent débat autour de l'augmentation des frais de notaires.

Et les dispositifs fiscaux dans tout ça (Malraux...) ? Beaucoup de bruit pour rien ! Véritable corne d'abondance pour de nombreuses sociétés qui les proposent à leurs clients, ils se révèlent, en fait, rarement lucratifs. Les contribuables inexpérimentés, attirés surtout par les avantages fiscaux, finissent donc par manger leur chapeau. En matière d'investissement, le financier l'emporte toujours sur le fiscal. L'investisseur a donc intérêt à évaluer soigneusement le montant de sa réduction d'impôt au regard de la rentabilité finale de l'opération (coût d'opportunité).

Résultat : regrets et déceptions pleuvent. Pire : on préfère parfois conserver le bien, non parce que cela revêt encore un sens sur le plan financier, mais simplement parce que l'on n'a pas le courage de se lancer dans une énième démarche lourde et stressante.

Doit-on oublier l'immobilier pour autant ? Certainement pas, d'autant que d'autres solutions existent pour investir de façon plus légère, sans pour autant renoncer aux performances potentielles : les foncières cotées en bourse. Un actif dont le portefeuille

diversifié est composé d'immeubles résidentiels, commerciaux ou spécialisés (centre de données, entrepôts...), destinés à la location.

Plébiscités par les investisseurs outre-Atlantique, ces « SIIC » (Sociétés d'Investissement Immobilier Cotées ou REITS en anglais pour *Real Estate Investment Trust*) ont pour objectif de constituer et gérer un parc immobilier locatif. À l'achat, les frais de transaction correspondent uniquement à l'ordre de bourse. Ensuite, le retour sur investissement peut s'exprimer par deux voies : le potentiel d'appréciation de l'action à long terme et les dividendes issus des loyers (les SIIC européennes ont l'obligation de distribuer les plus-values de cession et les revenus locatifs nets sous cette forme). La moyenne actuelle du taux de rendement des SIIC se situe dans une fourchette de 4 à 8 % par an, un taux évidemment non garanti.

Premier bémol, et non des moindres : l'investissement repose sur des actions dont le cours fluctue en fonction du marché. Deuxième frein : les SIIC peuvent parfois valoir moins que leur actif net réévalué ou, plus rarement, faire faillite et engendrer une perte totale du capital investi. Enfin, les SIIC ne sont pas éligibles au PEA.

## QUELLE FISCALITÉ POUR LES SIIC ?

Les loyers nets issus des SIIC sont perçus via des dividendes soumis à la flat tax (taux forfaitaire de 12,8 % au titre de l'impôt sur le revenu, et de 17,2 % au titre des prélèvements sociaux) ou, sur option, au barème de l'impôt sur le revenu après abattement de 40 %.

### L'immobilier physique conserve des forces

Malgré son profil de rendement/risques a priori peu alléchant, l'immobilier physique reste largement plébiscité par les investisseurs. Pur traditionalisme ? Pas vraiment ! C'est surtout parce qu'il dispose d'un argument très convaincant : l'utilisation de l'effet de levier, qui permet d'investir un capital important sans déboursier trop de fonds propres, à condition de disposer d'une capacité d'emprunt.

À l'inverse, il est très difficile de pousser la porte de sa banque et de demander un crédit pour acheter des SIIC. Non seulement parce qu'il n'existe pas de financement adapté, mais aussi parce qu'il est difficile de mettre en place des garanties sur un placement considéré comme risqué.

D'autre part, certains investisseurs parviennent à réaliser de très bons rendements après travaux (en découpant, rénover et revendant le bien). Mais là, on se rapproche d'un mode d'investissement loin de correspondre à la majorité des acheteurs.

En somme, si l'on pense de manière stratégique, il est impossible de soutenir mordicus qu'il ne faut pas investir dans l'immobilier physique. Il semble même préférable d'utiliser sa capacité d'emprunt pour investir dans des biens locatifs de qualité, de préférence en se rapprochant au mieux de l'autofinancement, et de consacrer plutôt une part de l'épargne disponible à des investissements en SIIC.

Toutefois, pour mettre en place une telle stratégie d'investissement, il convient de disposer de bonnes bases en gestion de portefeuille, d'arriver à sortir des schémas de pensée habituels et de tolérer le risque. Une question subsiste donc : arriverez-vous à penser hors des sentiers battus et à supporter la volatilité ? **►**

- Nathan d'Ercole

### QUELQUES EXEMPLES DE SIIC POUR CONSTRUIRE UN PORTEFEUILLE DIVERSIFIÉ :

1. FCP et SICAV : MEDI Immobilier (ODDO BHF) – Sofidy Sélection 1 P (SOFIDY) – Rothschild & Co AM Thematic Real Estate (Rothschild)
2. ETFs (Monde et US) : Vanek global Real Estate UCITS – IsharesUS Property Yield UCITS ETF
3. Titres vifs en direct (Europe et US) : Argan – Klépierre – Unibail Rodamco – Vonovia – Realty Income – HealthPeak Properties – American Tower

### SIIC : LES AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS

- Prix accessible en temps réel durant les jours de cotation
- Diversification intrinsèque
- Pas de gestion courante
- Frais de transactions très faibles
- Liquidité des actions

- ~~~~~
- Connaissances nécessaires en gestion de portefeuille boursier
  - Risque de perte de capital ou de faillite
  - Vulnérabilité aux « anomalies de marché » (actif net réévalué supérieur à la capitalisation boursière)
  - Prix volatiles
  - Pas d'investissement à crédit

# Marché européen des quotas carbone

## nouvelle frontière de l'investissement



**En France, la mémoire collective les associe surtout à une arnaque à la TVA. Pourtant, au-delà du simple fait divers, les quotas carbone pourraient bien devenir l'un des nouveaux outils pour les investisseurs engagés dans la lutte contre le réchauffement climatique. Explications.**

Faites le test autour de vous. Lorsqu'on évoque les quotas carbone, la première réminiscence de votre interlocuteur a toujours trait à la vaste escroquerie dite du carrousel à la TVA, qui a défrayé la chronique en France et qui a même donné lieu à la sortie d'un livre et d'une série télévisée. Mais l'histoire ne s'arrête pas là même si, a priori, associer quotas carbone et investissement ne relève pas de l'évidence. Pourtant, à bien y réfléchir, le sujet du carbone (CO<sub>2</sub>) semble aujourd'hui incontournable. Que ce soit dans le cadre de la transition énergétique engagée sous la pression réglementaire par les

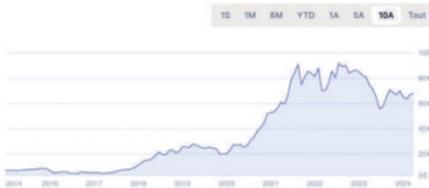
entreprises ou dans notre vie quotidienne, il est difficile d'y échapper. On pourrait même dire que, désormais, l'un des credo de notre société est la limitation de l'accumulation de carbone et des autres gaz à effet de serre dans l'atmosphère. Voilà pourquoi il était inévitable qu'il débouche un jour sur de nouvelles solutions d'investissement. Mais cela a tout de même pris un peu de temps.

### Un marché carbone encore imparfait

Si l'on met de côté la péripétie de l'arnaque française, c'est tout un marché européen du carbone qui s'est constitué au fil des vingt dernières années. Et cela pour permettre à l'Union européenne (UE) d'atteindre son objectif de réduction des émissions de gaz à effet de serre de 55% en 2030 (par rapport à 1990). Dénommé système d'échange de quotas d'émission (SEQUE) européen, celui-ci est inspiré du protocole de Kyoto (1997) où est né le principe de monétiser le droit à polluer. Concrètement, cela signifie qu'il permet non seulement d'établir le prix d'une tonne de carbone émise, mais également de fixer un plafond au volume total des gaz pouvant être émis dans certaines industries et l'aviation civile sur le Vieux Continent.

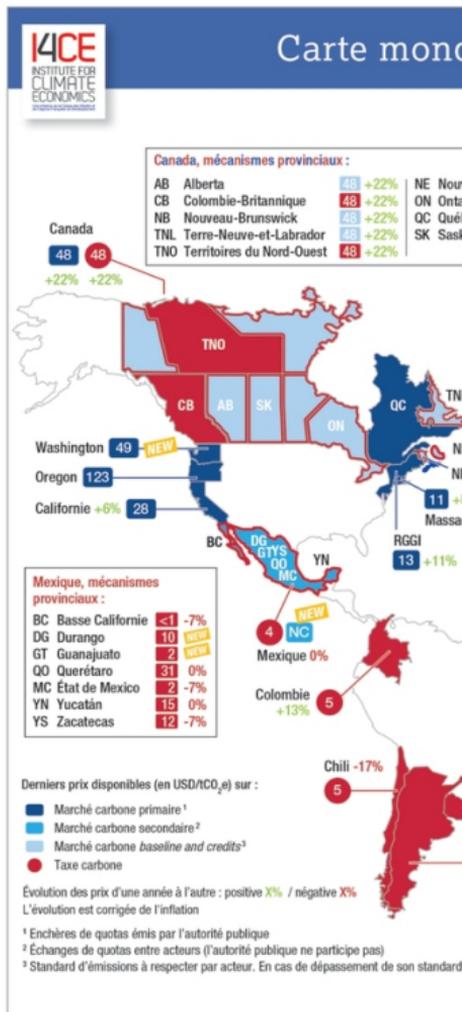
**68.07 €** +922.07%

Unité	SE	SE	SE	SE	SE
97,59	3,91	0,21	1,57	431,84M	



Données source IHS Global Vantage

▲ Cours du quota carbone sur le marché européen.  
Source : Homaio.





Pour que ce système soit vraiment incitatif et que les sociétés engagent une véritable décarbonation de leur activité, le plafond autorisé est régulièrement abaissé. En plus d'encourager davantage de vertu dans l'émission de carbone, le SEQE constitue une source de recettes pour l'UE puisque chaque quota vendu permet de financer la transition énergétique.

Séduisant dans la théorie, ce système a mis près de 8 ans à fonctionner. Après deux années de test (2005-2007), il a pris son essor avec l'entrée en vigueur du protocole de Kyoto (2008-2012). Mais à cette période-là, le plafond des émissions était encore défini par chaque état. Il faudra attendre la période suivante (2013-2021) pour qu'un véritable plafond soit finalement fixé au niveau européen. Plafond dont il a été décidé, à l'époque, qu'il serait progressivement abaissé en retirant chaque année 38 millions de tonnes de CO<sub>2</sub> du marché. Ce seuil est ensuite passé à 48 millions de tonnes à partir de 2021.

Reste que ce marché souffre de deux importantes imperfections. Tout d'abord, ce système d'échange ne couvre qu'environ 40% des émissions de gaz dans l'UE. Ensuite, comme l'a rappelé le Haut conseil pour le climat dans sa note du mois de juin 2024, plusieurs secteurs d'activité, comme l'aviation, bénéficient d'une certaine quantité de quotas gratuits jusqu'en 2026. Résultat : alors qu'il aurait dû croître régulièrement, le prix du quota de carbone (voir graphique) a vivoté pendant près de dix ans sous les 20 euros la tonne. Ce n'est qu'à partir de 2019 qu'il est repassé au-dessus de cette barrière symbolique. Entre la mise en place d'une politique de réduction progressive des quotas par l'UE et l'éclatement de la guerre en Ukraine (synonyme de fin d'utilisation du gaz russe), le cours du quota de CO<sub>2</sub> s'est même approché des 100 euros avant de redescendre et d'osciller autour de 68 euros au début du mois de décembre 2024.

## De nouvelles solutions de placement

En apportant la preuve que ce marché est liquide, ces soubresauts ont aussi donné naissance à de premiers produits financiers. « *Ce marché de 1 000 milliards d'euros de volume se révèle faiblement corrélé aux autres grandes classes d'actifs. Cela fait de lui un excellent support de placement pour les investisseurs à la recherche de solutions de décarbonation éprouvées. Ces dix dernières années, ces quotas ont permis une baisse de 35% des émissions des industries qui y ont participé* », explique Valentin Lautier, le patron d'Homaio. En septembre dernier, cette fintech a lancé des obligations dont la valeur est systématiquement équivalente à celle des quotas carbone européens sous-jacents. « *Le moment est particulièrement propice pour s'y constituer une position puisque les quotas gratuits sont appelés à disparaître et que de nouvelles industries doivent rejoindre le SEQE* », indique Vincent Lautier, qui prévoit aussi d'étendre son offre à certains des 40 autres marchés carbone développés à travers le monde (voir infographie).

De son côté, Vincent Auriac, le président d'Axylla, cabinet de conseil spécialisé dans la finance responsable, est lui à l'origine d'un tout autre produit. Le succès du score carbone, qu'il publie depuis quatre ans et qui permet de savoir si la facture carbone des entreprises est soutenable, l'a en effet conduit à prendre contact avec une société de gestion. « *Sur la demande d'une association, nous avons pris contact avec Hugau Gestion pour créer un mandat obligatoire d'entreprises bien notées et ayant un score carbone A, B ou C. Depuis septembre 2023, les résultats obtenus sont si encourageants que nous regardons dans quelles conditions il serait possible de créer un fonds susceptible d'entrer dans un contrat d'assurance-vie et ouvert à tous les investisseurs* », révèle-t-il.

Bien que nous n'en soyons encore qu'aux prémices, vous n'avez donc pas fini d'entendre parler de quotas et de facture carbone dans l'univers des produits d'investissement. ■

- Gilles Petit

# La performance :

## illusion ou réalité en investissement responsable ?



Ces dernières années, les performances des fonds consacrés à l'investissement responsable dans des actions cotées (labellisés ISR, Greenfin...) ont déçu beaucoup d'investisseurs particuliers. Ainsi, ces derniers ont l'impression de faire face à un dilemme moral : orienter son portefeuille vers la performance et « vendre son âme », ou s'assurer de garder son auréole et sous-performer.

Or, en prenant un point de vue pragmatique, beaucoup d'arguments démontrent qu'il est préférable d'opter pour des investissements qui prennent sérieusement en compte les critères ESG (environnementaux, sociaux, gouvernance), plaidant pour un alignement des intérêts financiers entre les différentes parties prenantes impliquées dans l'activité des entreprises (actionnaires, salariés, clients, environnement...).

À bien y regarder, la prise en compte des critères éthiques, encore appelés « extra-financiers », est donc très « financière ». Quelques pistes de réflexion !

**Des données unanimes : la prise en compte des critères ESG concourt à la performance financière et boursière**

Si l'on s'extrait des expériences particulières, une entreprise tournée vers le développement ESG a effectivement plus de chances de surperformer que les autres. Une étude de McKinsey explique que les critères ESG stimulent la performance financière des entreprises pour 5 raisons principales :

- **Une incitation à innover** et une meilleure capacité à saisir les opportunités de croissance de demain : quand on s'engage en matière ESG, impossible de rester tourné vers le conservatisme mou. On s'ouvre aux tendances et on oriente son esprit vers l'avenir, ce qui permet d'acquérir une grande vivacité à percevoir les opportunités.
  - **Une meilleure attractivité pour les clients** : à qualité et prix équivalents, on préfère acheter un produit *green* qu'un produit qui détruit l'environnement, l'idéal pour prendre des parts de marché.
  - **Une réduction des risques de procès** : afin d'éviter des scénarios du type Diesel Gate (Volkswagen se relève encore difficilement de ses 25 milliards de dollars d'amende).
  - **Une réduction des coûts** et une meilleure efficacité par une meilleure gestion de la chaîne de valeur (faire plus avec moins) : l'étude montre que l'efficacité de la gestion des ressources peut affecter les bénéfices d'exploitation jusqu'à 60%.
- **Une meilleure productivité des salariés** : une proposition ESG forte aide les entreprises à attirer, et surtout à retenir, les employés de qualité, à améliorer leur degré de motivation et leur productivité. Pour enfoncer le clou, Alex Edmans, de la London Business School, a constaté que les sociétés figurant sur la liste des 100 meilleures entreprises où travailler (magazine Fortune) ont généré des rendements boursiers annuels supérieurs de 2,3% à 3,8% par rapport à ceux de leurs homologues, et ce, sur un horizon de plus de 25 ans. Un salarié reconnaissant et respecté, c'est un salarié plus productif. Logique, non ?

Pour les lecteurs français qui auraient quelques scrupules à crédibiliser une source McKinsey, demandons à l'Université d'Oxford son avis sur la question. Des chercheurs de la prestigieuse université anglaise ont sorti une revue de littérature sur le lien entre développement durable et performance des entreprises. Sur les 200 études analysées, 90% démontrent que les normes ESG réduisent le coût du capital. Et qui dit baisse du coût du capital dit meilleure rentabilité (toute chose égale par ailleurs). 88% montrent que des pratiques ESG vertueuses se traduisent par une meilleure performance opérationnelle. 80% soulignent que la performance du cours de l'action est positivement corrélée aux bonnes pratiques de développement durable.

Convaincus ? Approfondissons un peu plus en jetant un œil à la relation entre risques ESG et valorisation des entreprises.



L'étude de McKinsey



L'étude de l'Université d'Oxford

### Mécanique financière : la hausse des risques ESG fait baisser la valorisation des actifs

Une entreprise qui développe des activités à pauvre caractère ESG s'expose au risque d'« actifs irrécupérables » (*stranded assets* en anglais), non seulement si l'utilisation de ces actifs se révèle en inadéquation avec les futures normes environnementales ou sociales, mais aussi en cas de condamnation pénale ou de graves controverses. Toute détérioration de la réputation peut en effet entraîner une perte d'activité et faire perdre du temps au management, normalement consacré à la bonne gestion opérationnelle...

En somme, une meilleure prise en compte des critères ESG permet d'améliorer la qualité du *risk management* et d'atténuer les risques.

En cas de mauvaise gestion des risques, les apporteurs de capitaux (actionnaires et créanciers) demandent une meilleure prime de risque (hausse du coût du capital). À l'arrivée, c'est la double peine pour l'investisseur :

1. Des actifs irrécupérables qui font diminuer la valeur patrimoniale de l'entreprise.
2. Un boulet au pied supplémentaire pour la rentabilité future à cause de la hausse du coût du capital, c'est-à-dire une diminution de la valeur de l'entreprise (si on valorise une entreprise par l'actualisation de ses flux de trésorerie anticipés), donc un appauvrissement de l'actionnaire.

Pas d'anticipation sur le renforcement des réglementations ? Hausse de la prime de risque.  
Pas de prise en compte de la demande des clients pour des produits plus vertueux ? Hausse de la prime de risque.  
etc.

### L'analyse ESG n'est pas un caprice idéologique, c'est un excellent acte de gestion

Si l'investissement responsable est supposé amener plus de performance, pourquoi certains faits démontrent le contraire ? D'après une étude de la Deutsche Bank et de l'Université de Columbia, les entreprises qui présentent des profils ESG vertueux se classent en grande majorité en tête sur le plan commercial et boursier. Le bémol, c'est que les investisseurs ne parviennent pas toujours à capter cette surperformance !

Impossible de répondre simplement à cette question... Les causes d'une telle situation sont probablement multifactorielles, ce qui ne nous empêche pas de dresser quelques hypothèses.

Déjà, il faut rappeler que la prise en compte sérieuse des critères ESG par les institutions financières est encore extrêmement jeune (moins de 10 ans !). Nous manquons donc encore de repères pour les évaluer efficacement (surtout sur la partie « qualitative »).

D'autre part, les investisseurs institutionnels (gérants de fonds...) n'ont pas encore l'expérience pour traiter de façon optimale ces critères, parfois difficilement mesurables. Ce manque de recul crée une vraie difficulté à analyser les entreprises et conduit certains à développer des processus de gestion qui manquent de rigueur. Les fonds ostensiblement responsables accordent parfois plus de temps à l'analyse ESG qu'à l'analyse financière conventionnelle (qualité



L'étude de Deutsche Bank

du *business model*...), ce qui mène à des erreurs classiques de sélection de titres.

En résumé, inclure une analyse ESG dans sa méthode de sélection de valeurs n'est ni une lubie ni une simple « mode ». Il s'agit bel et bien d'une stratégie permettant d'optimiser le ratio rendement/risques de son portefeuille. L'enjeu pour l'investisseur consiste à éviter de se jeter aveuglément dans les bras des entreprises qui font tout pour montrer patte blanche en dissimulant un business model, des projets et des

marges médiocres. Le conseil : n'oubliez jamais de procéder à une analyse financière traditionnelle. Car certains managers, finalement loin de se comporter comme des saints, ont bien compris qu'essayer d'en mettre plein la vue, côté ESG, permettrait parfois de ne pas trop parler de ce qui compte aussi pour être éthique : un modèle économique sérieux et capable de rémunérer décemment les apporteurs de capitaux et autres preneurs de risques. **1**

- Nathan d'Ercole



**On peut mettre une vie à trouver qui l'on est,  
et seulement quelques années pour l'oublier.**

Évolution des autoportraits de William Utermohlen, artiste et malade d'Alzheimer.



1984



1997



1998



2000



**Alzheimer - Parkinson - SLA - Sclérose en plaques**

En faisant un don à la recherche sur le cerveau,  
vous contribuez à l'avenir de millions de malades  
et de leurs proches.

01 57 27 47 56 ou [contact@icm-institute.org](mailto:contact@icm-institute.org)

 **Institut  
du Cerveau**

# La dette privée, à la conquête du grand public

Après les supports d'investissement dans le private equity, les produits de placement en dette privée connaissent une démocratisation à marche forcée depuis quelques années. Capitalisant sur des niveaux de rendement attrayants, sociétés de gestion et assureurs ne cessent d'enrichir l'offre à destination des particuliers. Cette classe d'actifs n'est toutefois pas sans risque.



▲ Hélène BARRAUD-OUSSET,  
Dirigeante de Centre du patrimoine  
et présidente de la Commission communication  
de la CNCGP

Une petite révolution. Entrée en vigueur le 24 octobre dernier, la loi Industrie verte devrait bousculer quelques lignes dans le domaine de la gestion de patrimoine. Visant à accélérer la réindustrialisation de la France et à faire de l'Hexagone le « leader de l'industrie verte en Europe », ce texte a en effet introduit une disposition appelée à bouleverser les stratégies d'allocation afférentes au placement préféré des Français.

« Depuis cet automne, les compagnies d'assurance doivent obligatoirement proposer, dans les nouveaux contrats d'assurance-vie assortis d'un profil "équilibré" ou "dynamique", un investissement minimum dans des actifs non cotés, de l'ordre de respectivement 4 % et 8 % », signale Hélène Barraud-Ousset, dirigeante de Centre du patrimoine et présidente de la Commission communication de la Chambre nationale des conseils en gestion de patrimoine (CNCGP). Alors que cette nouveauté va mécaniquement soutenir le développement des supports d'investissement dans le « non coté » (capital-investissement, immobilier, infrastructures...), une classe d'actifs en plein essor devrait tout particulièrement en tirer profit : la dette privée.

## ■ Un marché en forte croissance

Il s'agit de financements en dette, octroyés à des entreprises de tailles diverses par



▲ Mara DOBRESCU,  
Responsable de la recherche sur les fonds  
obligataires chez Morningstar

des acteurs non bancaires qui sont le plus souvent des fonds d'investissement. L'autre spécificité de la dette privée tient au fait que ces titres de différentes natures (voir encart) ne sont cotés sur aucun marché financier.

Répandu jusqu'alors aux États-Unis, cet instrument a commencé à émerger en Europe au sortir de la grande crise financière de 2008-2009, qui avait contraint les banques à durcir les conditions à l'accès au crédit pour leurs clients. Depuis, il n'a cessé de monter en puissance. « *Le marché mondial de la dette privée enregistre une très forte croissance, de l'ordre d'environ 400 % sur la décennie écoulée* », fait remarquer Mara Dobrescu, responsable de la recherche sur les fonds obligataires chez Morningstar. « *Sa taille devrait ainsi avoisiner 1 800 milliards de dollars fin 2024, contre 1 600 milliards de dollars un an plus tôt.* » En France, quelque 13,9 milliards d'euros ont encore été investis sous cette forme par des fonds en 2023, selon les dernières statistiques de l'association France Invest, dans le cadre de 418 opérations.

## PLUSIEURS TYPES D'INSTRUMENTS

Derrière le terme « dette privée » se cache en réalité une pluralité d'instruments, dont le rang de remboursement et le levier associé (montant emprunté rapporté au résultat opérationnel avant provisions et amortissements) varient. Au sein de cette classe d'actifs, on retrouve ainsi :

- de la dette senior, sécurisée ou non, dont le remboursement est prioritaire à celui d'autres dettes ;
- de la dette mezzanine, junior ou subordonnée, qui se positionne entre les fonds propres et la dette senior ;
- de la dette unitranche, qui combine dette senior et dette mezzanine.

## Un environnement de taux porteur

Du côté des sociétés emprunteuses, le succès de la dette privée tient à plusieurs facteurs, parmi lesquels figure la capacité des prêteurs à proposer des financements remboursables intégralement à échéance, sur des maturités étendues (5 à 10 ans, voire plus) et avec des niveaux de levier (ratio de dette nette sur EBITDA) plus élevés que les banques. Dans le même temps, la percée de cette classe d'actifs dans les stratégies d'allocation des investisseurs finaux a été largement alimentée par l'environnement de taux d'intérêt des dernières années.

Dans le contexte de taux bas, voire négatifs, sur la période 2015-2021, la quête de rendements avait en effet amené un grand



^ Frédéric GIOVANSILI,  
Directeur général adjoint de Tikehau Capital  
et de Tikehau IM



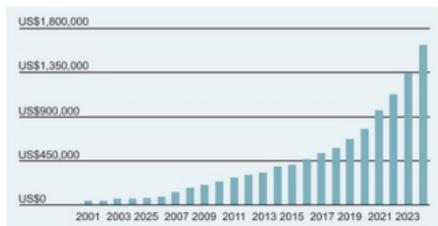
^ Martin ALIX,  
Directeur du développement produit  
chez Primonial

nombre d'entre eux à se tourner vers des actifs dits alternatifs, plus risqués mais plus rémunérateurs, comme l'immobilier, le capital-investissement et... la dette privée. La remontée brutale des taux opérée par la Banque centrale européenne (BCE) en 2022 n'a pas enrayeré cette dynamique, tant s'en faut. « *Les financements en dette privée étant octroyés à taux flottant (ou variable), leur rendement a mécaniquement profité de la forte hausse du taux Euribor 3 mois observée entre*

*début 2022 et fin 2023* », pointe Frédéric Giovansili, directeur général adjoint de Tikehau Capital et de Tikehau IM, acteurs pionniers dans la dette privée. Sur la période, l'Euribor 3 mois était passé de -0,57% à +3,90% - avant de retomber autour de 2,90% sous l'effet de l'assouplissement monétaire initié en juin par la BCE.

### De plus en plus de fonds ouverts au retail

Cet appétit croissant pour la dette privée émane avant tout d'investisseurs professionnels (compagnies d'assurance, *family offices*...). Les particuliers ne sont toutefois pas en reste, séduits non seulement par des niveaux de rendements oscillant aujourd'hui le plus souvent entre 7% et 10%, mais aussi par « *le fait que la dette privée - tout comme le capital-investissement - serve à financer l'économie réelle, et plus particulièrement des entreprises locales, ce qui est très apprécié* », relate Martin Alix, directeur du développement produit chez Primonial.



^ Taille du marché mondial de la dette privée (en milliers)  
Source : Deutsche Bank



△ David GUYOT,  
Directeur général du courtier en placements  
Pandat Finance.



△ Roger CANIARD,  
Directeur financier et  
membre du Comex groupe MACSF

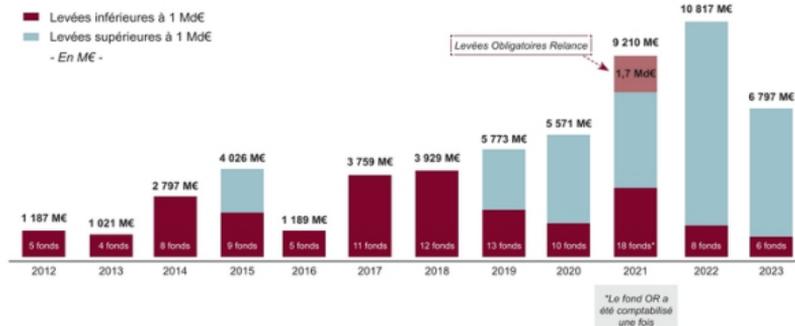
Chez les plus fortunés d'entre eux, l'investissement en direct dans des fonds de dette privée tend ainsi à devenir de plus en plus courant. L'enrichissement de l'offre de fonds d'investissement alternatif (infrastructures, non coté...), aussi appelés fonds européens d'investissement à long terme (ELTIF), n'y est pas étranger. « En Europe, on comptabilise aujourd'hui près de 140 produits ELTIF référencés par l'Autorité européenne des marchés financiers, dont environ 70 sont accessibles aux investisseurs particuliers », recense Mara Dobrescu, chez Morningstar. Mi-novembre, Amundi a par exemple lancé son fonds baptisé Prima (dette privée, infra et private equity), dont le ticket minimal a été fixé à 1000 euros, bien en dessous des standards existants. En effet, le ticket minimal s'établit généralement à 100 000 euros et peut démarrer, en fonction des sociétés de gestion s'ouvrant à la clientèle retail, à 1 million d'euros.

Dans cette même logique, l'investissement dans des fonds de fonds de dette privée a aussi le vent en poupe. « Il permet de mitiger

le risque de perte en capital en comparaison à un investissement direct dans un fonds, l'argent placé étant alors réparti dans plusieurs véhicules », indique David Guyot, directeur général du courtier en placements Pandat Finance. Ce positionnement « fonds de fonds » dans le non coté auprès des particuliers est mis en avant par des acteurs comme Altaroc et Peqan.

### Les unités de compte essaim

Au-delà de l'investissement direct, la démocratisation de la dette privée s'observe surtout au niveau des contrats d'assurance-vie, au sein desquels les unités de compte (UC) investies dans cette classe d'actifs se multiplient. La MASCF, assureur mutualiste des professionnels de la santé, avait été précurseur en lançant en 2021 un tel produit en collaboration avec Tikehau Capital. « Nous avons souhaité ouvrir cette classe d'actifs au plus grand nombre en fixant un ticket d'entrée très bas, de l'ordre de 200 euros », rappelle Roger Caniard, directeur financier du groupe MASCF. Avec « une performance nette



▲ Levées des fonds de dette privée en France - Source : France Invest

recherchée pour l'assuré qui s'établit, au moins, au double du rendement du fonds en euros », la démarche a été couronnée de succès. « Alors que nous visions initialement une collecte à terme de quelques dizaines de millions d'euros, celle-ci dépasse aujourd'hui 750 millions d'euros ! », poursuit Roger Caniard. Fort de ce constat, l'assureur a lancé le 24 octobre 2024, une deuxième UC en dette privée, avec Andera.

Même son de cloche chez Primonial. « En 2019, nous avons lancé notre première offre d'UC investies sur des actifs dits alternatifs, qui était tournée vers le capital-investissement – c'est-à-dire l'investissement en fonds propres au sein d'entreprises non cotées, témoigne Martin Alix. Face au succès de l'initiative et aux marques d'intérêt croissantes de nos clients pour cette classe d'actifs, nous avons voulu l'enrichir, et la dette privée, qui partage le même ADN que la private equity, était une suite logique. » Le spécialiste de la gestion de patrimoine propose aujourd'hui deux solutions de cette nature, dont « le rythme de collecte est deux à trois fois plus soutenu que pour notre UC en capital-investissement à son lancement »,

constate Martin Alix. Tandis que la plupart des assureurs-vie se sont engagés dans cette voie, la loi Industrie verte devrait accélérer le mouvement, comme en témoigne le développement en cours de nouvelles UC en dette privée.

### Une approche prudente

Aussi attractif et prisé soit-il, l'investissement dans la classe d'actifs dette privée peut néanmoins se révéler risqué. « Les sociétés financées sont majoritairement des PME, dont le profil de crédit est, du fait de leur taille, structurellement plus risqué que celui d'entreprises qui se financent sur les marchés publics (ETI et grands groupes). Autre différence majeure par rapport à ces dernières : la plupart d'entre elles ne font l'objet d'aucune évaluation externe de la part d'une agence de notation, ce qui représente, là aussi, un facteur de risque supplémentaire », prévient Mara Dobrescu. La responsable de la recherche sur les fonds obligataires chez Morningstar avance également un autre paramètre à bien avoir en tête. « Outre leur liquidité faible, voire

## DETTE PRIVÉE VS CAPITAL- INVESTISSEMENT

- La distinction entre la dette privée et le capital-investissement (private equity) peut être ténue, ces deux classes d'actifs émanant de sociétés de gestion spécialisées dans le non coté qui, pour bon nombre d'entre elles, sont actives sur ces deux fronts. Pour l'investisseur final, la différence est toutefois notable. En termes de performance, la première va ainsi générer des rendements oscillant aujourd'hui le plus souvent entre 7 et 10 %, quand la seconde génère des taux de rendement interne (TRI) pouvant être compris entre 15 et 20 %.
- Un tel écart résulte de la nature des opérations conclues par les fonds. Dans le cas du private equity, l'investissement est réalisé en actions (haut de bilan) quand, pour la dette privée, il passe par la mise en place d'un financement en dette (bas de bilan), de quoi limiter le risque de pertes associées. « En cas de difficultés financières d'une entreprise, ses fonds propres feraient office, dans un premier temps, de coussins amortisseurs », fait remarquer Frédéric Giovansili, directeur général adjoint de Tikehau Capital et de Tikehau IM.
- L'une des autres différences principales tient au rythme des remontées de liquidités effectuées par les fonds au profit de leurs clients investisseurs (limited partners, LP). Un véhicule de capital-investissement étant supposé créer de la valeur au moment de la revente de ses participations, plusieurs années seront nécessaires. S'agissant de la dette privée, chaque entreprise financée paie des intérêts d'emprunt chaque trimestre ou semestre. Des sommes que les fonds peuvent ensuite rétrocéder pour partie à leurs LP. « Nos clients bénéficient chaque année d'un taux de distribution de 5 % », confirme Martin Alix, directeur du développement produit chez Primonial en évoquant son offre de fonds de fonds de dette privée.

*inexistante, les fonds de dette privée affichent, pour la plupart d'entre eux, une transparence limitée sur leurs encours et sur les actifs auxquels ils sont exposés. En outre, la publication de leur valeur liquidative mise à jour est souvent peu fréquente. »*

C'est pourquoi les conseillers en gestion de patrimoine recommandent une approche mesurée dans ce domaine. « Plus la classe d'actifs dette privée va grossir, plus le risque d'accident dans le marché va augmenter », relève ainsi Hélène Barraud-Ousset. « Face à l'absence de liquidité et au risque de défaut relativement élevé, il est prudent de limiter l'exposition à cette classe d'actifs à hauteur de 5 à 10 % de son patrimoine. »

Facilitée par une offre de produits de plus en plus abondante, la diversification des placements dans la dette privée est aussi préconisée. Outre la sélection de plusieurs fonds, fonds de fonds ou UC, les investisseurs retail peuvent également mixer les instruments aux caractéristiques variées. Dans ce cadre, certains acteurs proposent par exemple des placements dans la dette privée immobilière. « Il peut également être intéressant de diversifier son allocation en dette privée avec des produits libellés en dollars, préconise David Guyot. Au-delà d'offrir des rendements souvent supérieurs, le marché américain est sensiblement plus profond et beaucoup plus ouvert aux investisseurs retail. » Illustrant l'émulation et la créativité des professionnels du secteur autour de la dette privée, certains, à l'image du fonds américain Apollo, travaillent actuellement au lancement de fonds indiciels cotés (aussi dits *trackers*, ou ETF pour *Exchange Traded Funds*) exposés à cette classe d'actifs. Une chose apparaît certaine : l'engouement autour de la dette privée ne semble pas près de se dégonfler. ■

- Arnaud Lefebvre

# abonnez-vous !



Abonnez-vous  
en ligne !

Inclus dans votre abonnement

Votre magazine papier livré à votre adresse à chaque parution

- + L'accès complet au site Internet
- + Les newsletters de *Idéal Investisseur Magazine*



BULLETIN D'ABONNEMENT

A compléter et à envoyer accompagné de votre règlement à :  
BRISBANE MEDIA / IDEAL INVESTISSEUR - 58 rue de Monceau 75008 PARIS  
Email : [abonnement@ideal-investisseur.fr](mailto:abonnement@ideal-investisseur.fr) - Tél : 01 40 56 30 91

: OUI, je m'abonne à  
*Idéal Investisseur*

1 an / 6 numéros : 39,50 € TTC

**Idéal**  
**Investisseur**  
Investissement & Business

Je règle par chèque à l'ordre de BRISBANE MEDIA  
(société éditrice d'*Idéal Investisseur*)

Mes coordonnées :

Mme  Mr

Nom .....

Prénom .....

Société (facultatif).....

Adresse .....

Code postal [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] Ville.....

Téléphone : .....

Email (indispensable pour avoir accès au site)

..... @ .....

Brisbane Media traite les données personnelles recueillies ci-dessus à des fins de création et de gestion de votre compte client. Conformément à la réglementation en vigueur, vous bénéficiez d'un droit d'accès, de rectification, d'opposition, de limitation, de suppression et de portabilité de vos données. Pour exercer vos droits et/ou obtenir plus d'informations sur notre politique de confidentialité, vous pouvez vous adresser à : [abonnement@ideal-investisseur.fr](mailto:abonnement@ideal-investisseur.fr) / BRISBANE MEDIA, 58 rue de Monceau 75008 PARIS.

# Les plateformes internet

## d'accès aux actifs non cotés se multiplient

Depuis l'obligation faite aux gestions pilotées des contrats d'assurance-vie et des PER d'insérer une part de non coté, ces actifs sont au cœur de l'actualité. Les particuliers peuvent aussi y avoir accès en direct (via leurs conseillers patrimoniaux, le cas échéant) sur des plateformes internet.

Les actifs non cotés (en Bourse) peuvent prendre diverses formes : une entrée au capital d'entreprises plus ou moins matures ou un crédit accordé à des entreprises privées. La deuxième catégorie est moins risquée, mais aussi potentiellement moins rémunératrice. Logique : le taux d'intérêt est fixé à l'avance. Pas de surprise à la baisse donc (si l'opération se déroule comme prévu), mais pas non plus de bonne surprise à la hausse. En revanche, le capital-investissement, lui, offre un espoir de plus-value plus fort si l'entreprise « décolle » (notamment en entrant dans le capital de start-up en début de vie), mais aussi un risque plus grand si elle ne parvient pas à se développer.

### Des rendements à 2 chiffres pour le capital-développement

Les plateformes internet proposant des actifs non cotés auxquelles ont accès les particuliers s'appellent, entre autres, Caption, Fundora, Moonfare, Private Corner... D'autres plateformes ne sont pas exclusivement dédiées au non coté, mais en proposent, comme Althos-Invest, Cedrus&Partners, Finple, Ramify, Schroders...



△ Estelle DOLLA,  
Présidente de Private Corner



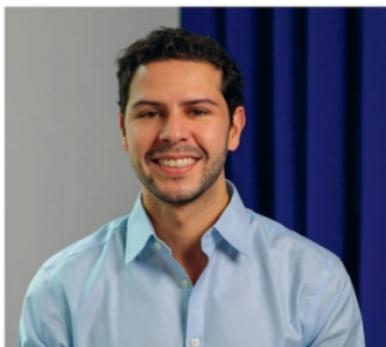
△ Quentin LECHÉMIA,  
PDG de Caption

Autrefois réservé aux investisseurs institutionnels (compagnies d'assurance, banques, etc.), le non coté se démocratise donc doucement. Certaines plateformes et/ou fonds sont accessibles directement aux particuliers, quand d'autres exigent l'intermédiation d'un conseiller en gestion de patrimoine. Les tickets d'entrée évoluent entre 5 000 €, 10 000 €, 30 000 €, et parfois même 100 000 € (« investisseur averti »).

« Notre fonctionnement est celui-ci », explique Estelle Dolla, présidente de Private Corner : « L'investisseur s'engage, par l'intermédiaire de son CGP, à investir 100 000 € dans un fonds. Cet engagement est déployé sur une période d'environ 5 ans, ce qui permet de diversifier les points d'entrée à travers différents cycles économiques. Une fois les investissements réalisés, la création de valeur se poursuit sur une période de 5 ans en moyenne. Les fonds ont généralement une durée de vie de 10 ans (indisponibilité des sommes engagées de 6 à 7 ans, au-delà de la perception de la plus-value). Les investisseurs bénéficient de distributions au fil des désinvestissements, restituant ainsi les produits de cessions réalisés au fur et à mesure. »

Les rendements annuels espérés sont souvent à deux chiffres, pouvant grimper jusqu'à 15% pour les actions non cotées les plus risquées. « Par exemple », indique Quentin Lechemia, PDG de Caption, « nous proposons de la dette privée au profit d'une société de location VTC qui a acheté 50 voitures Tesla. Le rendement annuel est de 10% pour un ticket d'entrée de 10 000 € minimum. »

Dans le non coté, les frais – quand ils existent – tournent autour de 1% pour l'entrée, et autour de 0,5%/0,7% pour la gestion annuelle. Des frais de sortie sont aussi parfois appliqués. Attention donc à tenir compte de ces frais et à comparer avant de choisir son placement... Mais ils ne doivent pas être les seuls critères. « La qualité de gestion et le rendement global comptent », conseille Olivier Herbout, co-fondateur de Ramify, « car mieux vaut un produit avec des frais un peu plus élevés que les autres, mais qui rapporte un bon rendement, qu'un produit aux frais réduits qui est moins performant ! »



△ Karim BOUSSETTA,  
Dirigeant pour la France et le Benelux de Moonfare



△ Luc MARUENDA,  
Associé d'Eurazeo

### Un marché secondaire pour abaisser le risque d'illiquidité

Les actifs non cotés sont considérés comme plus risqués que les actions cotées, car ils induisent le risque d'illiquidité, c'est-à-dire une impossibilité de vendre rapidement les titres, ces derniers devant être conservés

## EURAZEO PASSE UN ACCORD AVEC MOONFARE POUR DISTRIBUER SES FONDS

Acteur européen majeur de la gestion d'actifs non cotés (près de 36 milliards d'euros sous gestion), Eurazeo a signé un partenariat avec la plateforme Moonfare pour permettre à plus d'investisseurs individuels d'avoir accès au non coté international. N'ayant pas vocation à distribuer ses fonds en direct aux particuliers (en général, ils sont présents dans les unités de compte des contrats d'assurance), Eurazeo travaille, sur la plateforme, avec les family offices, les banques privées et d'autres conseillers en gestion de patrimoine.

plusieurs années (entre 7 et 10 ans pour les actions, à partir de 5 ans pour les crédits). « Il existe toutefois un marché secondaire du non coté », note Karim Boussetta, dirigeant pour la France et le Benelux de Moonfare, « permettant – deux fois par an – de vendre ses actions ou son crédit si un acheteur se présente. La valeur du sous-jacent détermine le prix de vente. »

« L'intérêt pour un investisseur de rentrer sur le marché secondaire est quadruple », ajoute Luc Maruenda, associé d'Eurazeo, gérant d'actifs. « Il peut bénéficier d'une décote sur le prix. Entrant en milieu de parcours de l'opération, il abaisse le risque et réduit le délai de conservation des actifs. Enfin, il diversifie son patrimoine en ayant accès à des biens qu'il n'aurait pas forcément pu acheter sur le marché primaire. »

Autre biais pour diversifier et abaisser le risque : acheter des fonds de fonds, investis dans des dizaines de sociétés françaises et étrangères de différents secteurs d'activité. **1**

– Françoise Paoletti-Benaziz

# « Le Bitcoin est un actif qu'on ne peut plus ignorer. »



△ Owen SIMONIN,  
Président de la plateforme  
d'investissement régulée Meria

Il y a un an, l'approbation des premiers ETF sur le Bitcoin marquait un tournant historique, offrant une légitimité inédite aux cryptomonnaies dans un secteur financier longtemps sceptique. Selon Owen Simonin, président de la plateforme d'investissement régulée Meria et suivi par 1,6 million de personnes sur les réseaux sociaux sous le pseudonyme Hasheur, cette dynamique pourrait s'accélérer dans les années à venir. Interview.

En novembre dernier, le Bitcoin et les autres cryptomonnaies ont bondi dès l'élection de Donald Trump. Le secteur a déjà vécu des hausses et baisses spectaculaires. Cette fois-ci, la situation est-elle différente ?

Owen Simonin - C'est la 4<sup>e</sup> fois que je vis une percée sur le Bitcoin. Mais cette fois, nous avons changé d'échelle. En 2017, par exemple, l'intérêt pour le Bitcoin restait limité et surtout porté par les particuliers. Mais en quelques mois, sa valeur avait été multipliée par 20 ! Cette fois, elle a « juste » doublé. Ce qui change, c'est que de grands acteurs s'y intéressent, comme BlackRock, Microsoft ou d'autres entreprises

cotées au Nasdaq, et que le nouveau président des États-Unis a promis, durant sa campagne, de donner un rôle significatif aux cryptomonnaies. L'arrivée de grandes institutions sur ce marché montre clairement qu'on est face à un phénomène global, bien plus structuré et sérieux qu'avant. La volatilité reste importante, mais cela n'a rien de comparable à l'époque où il valait quelques centimes. En clair, le Bitcoin est devenu un actif que personne ne peut plus ignorer.

**À l'origine, la philosophie était de décentraliser le pouvoir financier pour le donner aux particuliers grâce à la technologie de la blockchain. Cependant, avec de grands acteurs qui investissent et une quantité limitée à 21 millions de Bitcoins, ne risque-t-on pas de s'éloigner de cette vision initiale ?**

**O.S.** - Oui et non. C'est vrai que le Bitcoin a été conçu comme un système de pair à pair totalement décentralisé, avec des

utilisateurs qui participent directement à son fonctionnement. Cela reste toujours le cas. Même si une banque ou un acteur majeur détenait 99 % des Bitcoins, cela n'altérerait en rien le fonctionnement décentralisé du réseau.

Les décisions techniques – comme le maintien à 21 millions de Bitcoins ou la validation des transactions – ne dépendent pas de ceux qui possèdent la cryptomonnaie, mais du consensus de ceux qui la minent. Ces derniers, répartis dans le monde entier, assurent la sécurité et la gouvernance du réseau grâce aux nœuds de la *blockchain* et à leur puissance de calcul. Le système est conçu pour être infalsifiable, il repose sur des ressources électriques et des infrastructures coûteuses et difficiles à monopoliser, même pour des États ou des géants comme BlackRock. Finalement, c'est un peu comme avec l'euro : même si je détenais tous les euros, cela n'empêcherait pas la Banque centrale de mener sa politique monétaire.



▲ Evolution du prix du Bitcoin. Source : Meria, 17 décembre 2024.

En revanche, ces acteurs peuvent effectivement influencer le prix par leurs achats ou ventes massives. On peut décider d'acheter des Bitcoins cet après-midi, mais on ne peut pas décider d'acquérir 20% de la puissance de calcul nécessaire en un claquement de doigts, sans faire de réformes et sans mettre en œuvre un plan de développement gigantesque. Et je doute que ce soit leur but.

**Il y a deux grandes visions autour du Bitcoin : ceux qui pensent qu'il ne sert à rien, puisqu'on ne peut rien acheter avec, et ceux qui le perçoivent comme une nouvelle réserve de valeur, comparable à l'or. Quel est votre avis ?**

**O.S. -** Dire qu'on ne peut rien acheter en Bitcoins, c'est faux ! Je n'ai pas payé en euros ou en dollars depuis trois ans. J'en ai même fait une vidéo dès 2017 dans laquelle je vis toute une journée à New-York en payant uniquement en Bitcoins. Certes, les commerces qui l'acceptent directement sont rares. Mais il faut savoir qu'en France, des sociétés régulées ont lancé des cartes Visa ou Mastercard liées à des comptes en cryptomonnaies. On peut donc tout payer en Bitcoins, même si ce n'est pas en direct !

Quant à l'idée du Bitcoin comme réserve de valeur, c'est totalement pertinent. Comme l'or, il est limité en quantité, difficile à « extraire » (il faut des machines puissantes pour miner) et infalsifiable. En revanche, il a des avantages uniques. Il est facilement transportable : un milliard de dollars en Bitcoins tiennent sur une clé USB, alors que s'il s'agissait d'or, il faudrait des camions ! Les transactions sont aussi instantanées,

même à l'échelle mondiale. Cela peut faire de lui un « or numérique », avec des avantages et des inconvénients, dont le principal reste sa volatilité, car c'est vrai, la plupart des investisseurs sont intéressés par la spéculation. Ses détracteurs ont raison sur ce point : son prix peut doubler ou s'effondrer en peu de temps, bien que ça ne change pas son potentiel révolutionnaire.

**Que peut changer l'élection de Donald Trump, et notamment ses relations avec Elon Musk ? On sait combien ce dernier est capable d'influencer le marché, comme en 2021, lorsqu'un simple tweet a fait exploser le prix du Dogecoin, une cryptomonnaie parodique.**

**O.S. -** Elon Musk est un personnage complexe. S'il ne prend pas les mêmes coins, il reste convaincu par les fondamentaux et les promesses de la finance décentralisée. Sa fascination réside aussi dans la force collective, comme l'illustre l'épisode GameStop où des particuliers avaient réussi à faire trembler Wall Street. Pour lui, ces mouvements incarnent une remise en question des institutions traditionnelles.

Quant à Donald Trump, sa position a évolué. Au départ, il semblait peu sensible à l'engouement des particuliers pour les cryptos, mais il a fini par comprendre que ces technologies résonnent profondément avec des valeurs clés de la société américaine : la liberté, le marché libre et une forme de modernisation du capitalisme. Aujourd'hui, il promet un soutien marqué à l'innovation financière, ce qui est un tournant important après des années d'incertitude.



Une journée à New-York en payant uniquement en Bitcoins. (Youtube)



Article sur l'épisode GameStop (Ideal-investisseur.fr)

Par exemple, Trump a évoqué la possibilité d'intégrer le Bitcoin dans les réserves fédérales aux côtés de l'or. Si une telle initiative se concrétisait, elle pourrait créer une pression acheteuse gigantesque, car d'autres pays seraient contraints de suivre pour ne pas rester en retrait. Cette reconnaissance par des États renforcerait le Bitcoin en tant qu'actif stratégique. Reste que son administration devra encore passer de la parole aux actes. Cela dit, l'impact immédiat est déjà visible : les acteurs crypto basés aux États-Unis se sentent davantage soutenus et moins menacés par les régulateurs. Cela encourage l'innovation et redonne confiance à un écosystème qui se méfiait du volet réglementaire.

#### Ce qui n'est pas le cas en Europe...

**O.S.** - L'Europe a une approche différente. Plutôt que d'encourager directement l'innovation technologique, elle se concentre sur la création de réglementations robustes, comme elle l'a fait pour l'intelligence artificielle. Cela montre une volonté d'encadrer plus que de freiner, mais le contraste avec les États-Unis pourrait, à terme, poser problème si l'UE reste trop timide face à ces évolutions. La technologie est révolutionnaire, et tous ceux qui ne le comprennent pas aujourd'hui vont, au fil des jours et des années, changer d'avis.

Enfin, il y a une leçon importante à tirer de la crypto en général : son adoption repose en partie sur l'éducation financière. Trop souvent, on s'est contentés de confier la responsabilité de nos investissements aux banques, sous une approche paternaliste. Les cryptomonnaies redéfinissent la notion de responsabilité individuelle. Elles forcent chacun à réfléchir à la gestion de son patrimoine, à ses choix d'investissement, et à en accepter les risques. On doit être mieux éduqués sur la finance, c'est une certitude. Il est dangereux d'envoyer des gens vers les

cryptos s'ils n'ont pas eu cette formation. Malgré tout, on ne doit pas leur interdire ce chemin en disant qu'ils sont trop ignorants.

#### Si l'on se projette dans 10 ans, à quoi ressemblera l'univers des cryptomonnaies selon vous ?

**O.S.** - C'est très complexe, mais je pense que la *blockchain* et les cryptomonnaies ont le potentiel pour devenir aussi omniprésentes et fondamentales que l'est Internet aujourd'hui. À l'image de ce que le web a fait pour l'information, la *blockchain* transformera nos transactions. Et par transactions, je ne parle pas seulement d'argent : cela inclut aussi l'identification, les échanges de données et les communications. Chaque interaction numérique pourra s'appuyer sur une *blockchain* pour garantir la transparence et la confiance.

Les cryptomonnaies ne sont qu'une des applications visibles de la *blockchain*. Le potentiel de cette technologie va bien au-delà. Nous évoluons vers un monde où nous avons de plus en plus besoin de certitudes : savoir si une information provient d'un humain ou d'une intelligence artificielle, vérifier l'identité d'un interlocuteur ou garantir l'unicité d'un bien numérique. La *blockchain* offrira ces garanties. Ce sera un outil de confiance dans un environnement où les abus et arnaques se multiplient. Toutefois, il est fort probable qu'en tant que particuliers, on ne s'en rende pas compte. Quand vous utilisez Skype ou envoyez un e-mail, vous ne réfléchissez pas au protocole utilisé. Ce sera pareil avec la *blockchain* : elle sera intégrée, invisible, et son usage sera simplifié pour que chacun puisse en bénéficier sans se soucier de toute sa complexité technique. L'avenir, pour moi, va donc bien au-delà d'une adoption massive des cryptomonnaies. ■

- Propos recueillis par Caroline Courvoisier

## L'œil expert

### Apport-cession : 3 cas concrets de revente d'entreprise

Par Souleymane-Jean Galadima, Directeur Général de Sapians.



**L**e mécanisme d'apport-cession est une question complexe : pour certains, c'est une martingale, pour d'autres, une fausse bonne idée.

En réalité, ça peut être l'un ou l'autre, selon plusieurs facteurs : l'état de votre patrimoine au moment de la cession, vos besoins de liquidités, vos projets, la durée de détention de votre société, vos envies de transmission, etc. Pour mieux éclairer le degré de pertinence du report d'imposition dans le cadre d'une cession d'entreprise, j'ai choisi de vous faire découvrir le parcours de trois entrepreneurs ayant cédé leur entreprise dans des conditions en apparence similaires : en réalisant une plus-value d'un million d'euros avec un montant investi initial de 1000 euros, mais dans des contextes et avec des projets différents, qui les ont guidés vers des structurations, elles aussi, différentes. Ces entrepreneurs détenaient, avant cession, 100 % de leur entreprise en propre, c'est-à-dire en tant que personne physique. L'apport-cession

consiste à apporter tout ou partie de leurs parts sociales à la holding qu'ils contrôlent en amont de la cession.

Tout d'abord, il y a Paul, 32 ans. Il a monté une entreprise dans la tech, qu'il a revendue 4 ans plus tard. Il n'avait aucun patrimoine et a réinvesti toutes ses économies dans ce projet. Post-cession, il a besoin de revenus complémentaires et souhaiterait créer une nouvelle société.

Autre profil, Cyril, 45 ans, revend ses parts pour une valeur similaire à un grand groupe. Il a créé sa société dans l'agroalimentaire, il y a 20 ans. Il continuera à y travailler même après la cession. Il a déjà posé les bases de son patrimoine personnel, mais souhaite profiter du fruit de la cession pour acquérir sa résidence secondaire.

Enfin, Martine, 65 ans, revend son commerce pour partir à la retraite. Elle a pu, pendant sa carrière, constituer son patrimoine

PROFILS DES CÉDANTS	STRATÉGIES	FISCALITÉ	ALLOCATIONS	8 ANS APRÈS ?
<b>Paul</b>  <b>Start-up tech</b> Cession : 4 ans plus tard. Patrimoine : 0 Souhait : générer des revenus complémentaires + recruter une société <b>32 ans</b>	100% cédé en propre (sans passer par la holding)	Opte pour la flat tax (30%) : 300K€	100% libre (hypothèse de rendement 8%/an*) pour 500K€ <i>Le reste est consacré à financer son train de vie et sa nouvelle entreprise</i>	500K€ placés estimé à 820K€
<b>Cyril</b>  <b>PME agro-alimentaire</b> Cession : 20 ans à un grand groupe dans lequel il continuera à travailler Patrimoine : bases constituées Souhait : acheter une résidence secondaire + placer le reste <b>45 ans</b>	50% cédé en propre	Opte pour l'IR après abattement pour durée de détention renforcé : 120K€	Achat d'une résidence secondaire	Résidence secondaire : 380K€  Holding : 820K€, puis sortie totale de la holding : fiscalité sur la plus-value des placements (55K€)* + report d'imposition (150K€) : 615K€ sortis nets
<b>Martine</b>  <b>Commerce</b> Cession : départ à la retraite après + de 30 ans d'activité Patrimoine : 100% constitué Souhait : optimiser sa transmission <b>65 ans</b>	100% cédé dans la holding	Opte pour le report d'imposition	40% libre / 60% éligible au 150-0-b-ter (hypothèse 8% de rendement /an*)	Holding : 1640K€. Pas de sortie, transmettra la holding à ses enfants ce qui entraîne une purge du report d'imposition

## sapians

\*Performance estimative, tout investissement comporte un risque de perte en capital.  
 \*\*Hypothèse d'imposition : 17,2% car la plupart des fonds éligibles au 150-0 B ter ne sont fiscalisés qu'aux prélèvements sociaux.

personnel et, dans le cadre de sa cession, elle souhaite principalement optimiser sa transmission à ses enfants.

Paul, Cyril et Martine ont, tous les trois, envisagé d'utiliser le report d'imposition. Cependant, en raison de leurs besoins spécifiques, ils ont opté pour des montages différents, comme le montre ce tableau. Voyons ensemble les tenants et aboutissants de leurs choix.

### La situation patrimoniale et financière

Paul, Cyril et Martine ont, tous les trois, des situations financières très différentes. Or, le report d'imposition implique des contraintes en termes de réinvestissement, qui ne sont pas compatibles avec des besoins de liquidités ou de distribution. La réflexion stratégique est primordiale. Avec la méthode Sapians, par exemple, nous définissons avant toute chose des poches (de sécurité, court terme, long terme) et les montants à y allouer.

C'est pour cela que Paul, qui n'avait pas de revenus ni de patrimoine, n'a pas eu envie de mobiliser une part aussi importante du produit de cession et a préféré opter pour une sortie immédiate à 100%, acceptant donc la flat tax à 30% pour ensuite investir dans les supports de son choix et compatibles avec ses projets et besoins. A contrario, Yves et Martine, dont le patrimoine était déjà bien constitué, ont tous deux bénéficié du mécanisme d'apport-cession sur tout ou partie du produit de la cession, ce qui leur a permis de limiter son impact fiscal.

### Durée de détention de la société

Un second critère important pour identifier la pertinence du report d'imposition est la possibilité ou non d'avoir recours à l'abattement pour durée de détention. C'est grâce à ce mécanisme que Cyril a pu limiter l'impôt sur la plus-value appliqué au montant de la sortie de sa holding pour acquérir sa résidence secondaire. Le montant de l'abattement est variable selon la durée de détention, et je vous recommande de vous

adresser à un professionnel pour connaître le montant exact de l'abattement auquel vous êtes éligible.

À titre d'exemple, les chefs d'entreprise détenant les parts de leur entreprise depuis plus de 8 ans, et dont la création remonte à avant 2018, bénéficient d'un abattement pour durée de détention renforcé de 85 %.

Pour Martine, cette option aurait pu être intéressante si elle avait souhaité profiter du fruit de sa cession, mais dans la mesure où elle s'oriente vers une stratégie de transmission, il était pertinent d'opter pour un apport à 100% de ses titres dans la *holding*.

### Stratégie de transmission

Si Paul et Cyril ne sont pas dans une optique de transmission, Martine est en revanche concernée, n'ayant pas besoin dans l'immédiat du produit de sa cession. C'est pourquoi elle conserve 100% du produit de la cession dans sa *holding*. Dès lors, elle peut investir librement 400 000 euros, et pour les 60% restants, elle doit les consacrer à des placements éligibles à l'apport-cession (art. 150-0 B ter du CGI) : fonds de private equity, investissement comme business angel, et parfois même certains fonds immobiliers à création de valeur nommés « value-added ». Les possibilités sont multiples. En revanche, elle est contrainte de réaliser

ces placements dans les deux ans suivant la cession de ses parts.

L'intérêt d'apporter ses titres à 100 % dans la *holding*, dans le cadre d'une stratégie de transmission, est que cela peut permettre de purger le report d'imposition. En effet, la plus-value de cession ne sera jamais ressortie de la *holding*, mais transmise avec les parts de cette dernière. La valeur transmise sera néanmoins soumise aux droits de succession.

Vous l'aurez compris, si la valeur estimée du patrimoine, 8 ans après la cession, est variable, les besoins et projets qui ont été satisfaits dans le laps de temps sont très différents.

Quelle que soit votre situation, ce mécanisme complexe nécessite souvent l'expertise d'un avocat fiscaliste et/ou d'un conseiller en gestion de patrimoine. Je rappelle cependant que l'apport-cession est valable si et seulement si les titres ont été apportés à la *holding* moins de trois ans avant la cession. Notre recommandation avec Sapians - *family office* augmenté reste, dans la mesure du possible, de structurer une *holding* dès la création de son entreprise et d'y loger les parts détenues. Ainsi, vous bénéficierez de davantage de possibilités de réinvestissement. **1**



L'apport-cession  
(art. 150-0 B ter du CGI)  
(Légifrance)



Sapians.com,  
family office augmenté

# Business angels

## l'art de débusquer la valeur

—

**Aller frapper à la porte de son banquier pour signer un prêt ? Complicé pour l'entrepreneur qui souhaite financer un projet risqué et disruptif ! Après avoir fait le tour de ses proches, la fameuse love money, une seule solution s'offre à lui : se tourner vers les acteurs de l'investissement non coté.**

**Tant qu'il démarre et n'a encore rien prouvé, le « paria » peut aller plaider sa cause auprès des « Dix-Mille ». On ne parle pas ici des mercenaires de Xénophon, mais bien du nombre de business angels (BA) actuellement en activité en France selon l'association France Angels.**

—

### Les business angels : donner des ailes aux start-up

Le grand public a découvert les *business angels* au travers de l'émission *Qui veut être mon associé ?*, dans laquelle des porteurs de projets tentent de lever des fonds auprès de grands noms français de l'entrepreneuriat. Ces derniers ont réussi dans le monde de la finance de marché (Alice Lhabouz, qui fait l'objet de la grande interview de ce numéro), du cosmétique (Kelly Massol), de l'agroalimentaire (Anthony Bourbon), de la franchise (Jean-Michel Karam)...

Comme eux, des milliers de *business angels* anonymes investissent une partie de leur patrimoine personnel dans des projets à fort potentiel de croissance (start-up) et dont le modèle économique n'a généralement pas encore prouvé sa viabilité (*early stage*, ou phase d'amorçage en français). Des « candidats » entrepreneurs passent tour à tour devant eux pour « pitcher ». Le but : convaincre que leur projet vaut le coup afin de récolter des fonds pour démarrer ou accélérer leur développement.

Dans l'émission, la partie technique (valorisation, pacte d'actionnaires...) est évacuée pour des raisons d'intelligibilité, et les téléspectateurs assistent au spectacle : pitches captivants ou franchement ratés,



négociations entre membres du jury, critiques ou conseils aux entrepreneurs néophytes... Cependant, en coulisses, la réalité économique est bien présente, comme l'explique Anthony Bourbon à *Idéal Investisseur* : « Après l'émission, nous avons un processus d'audit très établi, une due diligence. Nous regardons la partie juridique, les chiffres, le business model, le secteur avec des Key Opinion Leaders spécialistes du segment de marché... Ensuite vient une phase de négociations, car parfois, la valorisation a varié – par exemple si l'entrepreneur a signé un gros contrat entre-temps. »

En revanche, au-delà de l'aspect financier, Jean-Michel Karam nous l'assure : « L'actif le plus important pour réussir est le réseau, ainsi que toute la dimension non monétaire apportée par le business angel. » L'accompagnement transcende en effet le simple apport de fonds. Les entrepreneurs suivis profitent d'un réseau, d'une expérience et de compétences aidant au pilotage stratégique et opérationnel. La littérature universitaire tend d'ailleurs à prouver qu'une start-up suivie par des BA a plus de chances de réussir que les autres !

### La réalité du terrain des business angels français

Pour les besoins du show, l'émission nous propose un casting de stars. Toutefois, la réalité du terrain est que la majorité des *business angels* sont des gens plus ordinaires... Il s'agit la plupart du temps d'anciens cadres dirigeants à la retraite ou d'anciens entrepreneurs ayant revendu leur

société et décidé de continuer leur aventure entrepreneuriale en investissant dans l'économie réelle.

Discrets, ils misent de 10 000 à 30 000 € par projet (en moyenne), se rassemblent parfois dans des clubs *deals* pour co-investir, et disposent individuellement d'un portefeuille d'à peu près 15 start-up qu'ils suivent pendant 3 à 15 ans (maximum) avant de planifier leur sortie, l'objectif étant de tirer un maximum de valeur.

Leurs chances de succès ? Pas si élevées si l'on compte le nombre de projets soutenus, mais plutôt intéressantes si l'on consolide la performance de leur portefeuille ! Seuls 20 à 25% des investissements offrent la possibilité de multiplier l'investissement initial, avec des gains allant du double jusqu'à, dans de très rares cas, cent fois la mise.

Dans un contexte aussi imprévisible, dégager une plus-value significative (égale au risque encouru) dépend principalement de l'aptitude à intégrer quelques pépites en portefeuille et à admettre que, même si la plupart des mises sont perdues, le résultat final peut être positif. Être *business angel* demande donc de la patience et un véritable sang-froid.

### À la rescousse des start-up face à la paralysie ambiante

D'après le rapport d'activité de l'association France Angels, les BA ont injecté 73,7 millions d'euros dans 441 projets en 2023,



Etude universitaire sur la performance des sociétés suivies par les BA



Rapport d'activité de l'association France Angels

Selon une étude d'Angelsquare de 2022, 45,3 % des investissements mènent en réalité à des pertes partielles ou totales de capital. Folie des grandeurs ou bon calcul des risques ? Si sur le papier, les BA ont l'air d'être un peu fous, c'est en fait tout l'inverse :

1. Quand le pari est bon, en général, cela peut « faire des étincelles ».
2. Ils peuvent profiter, dans certains cas, d'une réduction d'impôts pouvant aller jusqu'à 30 % du montant investi (statut de jeune entreprise innovante ou de jeune entreprise de croissance, entre le 1<sup>er</sup> janvier 2024 et le 31 décembre 2028), un avantage fiscal qui agit comme un amortisseur face au risque.

soit presque le double du montant moyen investi chaque année pendant la décennie précédente (environ 40 millions). Et il y a de bonnes chances que cela continue puisque Jacques Meler et Alain Pujol, co-présidents de l'association, manifestent régulièrement leur volonté d'accélérer le recrutement de nouveaux investisseurs, notamment par une formation et un développement du tissu associatif.

Un engagement salubre pour le dynamisme de l'économie française, car leur activité vient de plus en plus combler le manque de participation des fonds traditionnels de capital-risque, assez frileux lorsqu'il s'agit d'intervenir dans les premiers tours de financement en phase d'amorçage (trois

premières années de l'entreprise). Leur présence permet ainsi de lutter contre le *funding gap* (déficit de financement), de débloquer des situations et de stimuler la croissance en aidant les jeunes entreprises à surmonter leur expédition dans la « vallée de la mort » (temps qui s'écoule entre la création du produit/service et sa commercialisation).

Il est fréquent qu'un projet ne soit pas financé... non pas parce qu'il est médiocre, mais parce que les porteurs ont échoué à dénicher les bons investisseurs, c'est-à-dire des personnes ayant la capacité de percevoir leur potentiel de création de valeur.

### Une psychologie bien particulière : une mystérieuse intuition de la valeur

En définitive, par leur agilité, leur expérience et leur capacité à prendre des risques, les BA sont suffisamment armés pour analyser et débusquer la valeur là où les autres acteurs ne la voient pas. De plus en plus d'études universitaires se penchent ainsi sur l'importance de leur rôle dans le financement de l'innovation. Cependant, il reste encore beaucoup à comprendre : que deviennent réellement les start-up accompagnées et dans quelle mesure sont-ils indispensables sur le plan stratégique ? Quel est leur mode de fonctionnement psychologique/cognitif ?

Enfin, qu'est-ce qui les amène à développer cette « intuition de la valeur », compétence indispensable à celui ou celle qui aspire à devenir « l'investisseur idéal » ? **1**

- Nathan d'Ercole

## L'œil expert

# Comment utiliser les IA sur LinkedIn intelligemment ?

Par Hervé Hoint-Lecoq, Top Voice LinkedIn,

ghostwriter pour dirigeants et formateur pour TPE-PME et entrepreneurs.

**A**vec l'essor des IA génératives, plus de 54 % des posts LinkedIn sont désormais rédigés par des machines<sup>1</sup>.

Cependant, la véritable problématique entre l'IA et l'écriture persuasive est de trouver un équilibre entre son utilisation et le maintien de la sincérité.

Interrogeons-nous donc sur ce qui permet de trahir un texte généré par IA, puis sur comment il est possible d'avoir une utilisation pertinente de ces contenus par le prisme de l'intelligence naturelle.

Toutefois, je vous préviens : bien qu'en 2014, j'aie écrit un roman dystopique sur l'extermination de l'humanité par des intelligences artificielles injectées dans des corps synthétiques, je ne suis pas anti-IA<sup>2</sup>. Permettez-moi donc de vous confier toutes les techniques pour monter en compétences dans votre utilisation des IA pour rédiger des posts LinkedIn persuasifs.



### Comment détecter un texte généré par IA sur LinkedIn ?

Les IA génératives telles que ChatGPT, Mistral, Claude, etc., sont des IA dites « faibles » (ou « étroites »).

C'est-à-dire qu'elles sont conçues pour effectuer des tâches spécifiques et limitées (création de textes, d'images, de vidéos), et donc s'appuient sur des algorithmes et des modèles d'apprentissage.

Ici, ne rentrons pas trop dans les détails, mais retenez qu'il existe dans ces textes générés ce que je nomme des « marqueurs intelligents » :

1. de signatures stylistiques algorithmiques ;
2. de modèles linguistiques prédictifs ;
3. d'empreintes textuelles de LLM.

Les 1<sup>ers</sup> se caractérisent par des patterns récurrents de styles d'écriture.

Les 2<sup>es</sup>, par une certaine forme de continuité et de cohérence du texte.

1. <https://originality.ai/blog/ai-content-published-linkedin>

2. Réédition octobre 2023 : <https://www.placedeslibraires.fr/livre/9782379391040-humanite-artificielle-1-apprenti-de-la-resistance-herve-hoint-lecoq>

Les 3<sup>es</sup>, par des marqueurs spécifiques à une IA plutôt qu'une autre (choix de mots, structures de phrases, etc.).

Ces éléments sont des indicateurs détectables à l'œil nu qui peuvent vous aider à déterminer si un post a été généré par une IA. Sachez qu'en les modifiant, vous éviterez de voir votre image de marque.

### ■ Prenons un exemple

« 🦋 Dans un Environnement Professionnel en constante évolution : le Leadership Efficace est crucial pour tirer parti des opportunités disruptives.

*En tant que manager, il est inattendu de penser en dehors de la boîte et de créer de la valeur ajoutée.*

*Cela nous amène à la nécessité de développer un mindset de croissance et de promouvoir l'innovation continue au sein de nos équipes.*

*Et vous, quelles stratégies de management utilisez-vous pour inspirer vos équipes ? 🧡 »*

### ■ Qu'y voyons-nous ?

- Les 3 émojis les plus utilisés en IA. La fusée, la lampe et le globe terrestre. Il ne manque que l'étoile, et la tétrarchie serait complète ! ;
- En accroche, un chapeau d'article journalistique qui résume le post, un émoji « fusée » et deux points pour scinder la phrase ;
- Des majuscules inutiles (convention typographique anglo-saxonne) ;
- Un vocabulaire technique impersonnel et absent d'émotions ;
- Une transition peu usitée (« Cela nous amène à ») ;
- Un concept peu naturel dans une conversation humaine (« mindset de croissance »).

Enfin, le mot « crucial », qui fait partie de la liste noire des 10 adjectifs les plus employés par les IA génératives (crucial, révolutionnaire, impactant, incontournable,

exceptionnel, performant, novateur, visionnaire, innovant, disruptif ).

Ces mots sont à proscrire, car trop mélioratifs, trop positifs. Personne n'est aussi enthousiaste dans un écrit professionnel.

Remarquez aussi la rythmique des phrases. Trop équilibrée. Rien ne semble surprenant, inattendu.

### ■ Mais alors, comment faire pour utiliser l'IA à bon escient ?

Afin d'améliorer la pertinence de vos écrits et leur capacité de persuasion, vous pouvez tout simplement utiliser ChatGPT ou Mistral.ai comme mentor.

Voici un prompt très simple à utiliser :

« Donne une note sur 10 à ce post LinkedIn qui possède une illustration en lien avec le sujet. »

Vous sera alors donnée une note explicite ainsi que des points d'amélioration. Toutefois, attention à ces propositions. Aucune IA ne possède les codes de LinkedIn (longueur de l'accroche, taille des phrases, sauts de lignes, etc.).

Sachez cependant qu'un post en dessous de 8/10 est à retravailler manuellement.

### ■ Que faire si vous écrivez comme une intelligence artificielle ?

D'aucuns me diront alors : « Oui, mais je n'utilise pas ChatGPT ! »

Fort bien. Mais se servir de sites générant des posts LinkedIn utilisant ChatGPT, sans que vous ne le sachiez, ne vous empêche pas de personnaliser les posts réalisés.

Vous pouvez également utiliser les IA pour vous donner des idées de posts, voire des structures de posts (*frameworks*). Cela se nomme de l'idéation et vous laisse ainsi la main sur la création de votre légende numérique.

Enfin, ceci fera l'objet d'un prochain article pour créer des posts LinkedIn en continu.

Rendez-vous au prochain numéro. 📖



Profil LinkedIn



Ghostwritin.com

# « Organiser

une conférence avec une personnalité, c'est offrir une rencontre qui pourra changer des vies »

Dans un monde où capter l'attention est devenu une priorité, les conférences animées par des intervenants inspirants s'imposent comme des outils puissants. Ces moments forts permettent de fédérer des équipes, motiver des collaborateurs et transmettre des messages stratégiques aux clients et partenaires.

Rencontre avec Clémence Falewée Bréard, fondatrice de l'agence de conférenciers Simone & Nelson.



▲ Clémence FALEWÉE BRÉARD, Fondatrice de l'agence de conférenciers Simone & Nelson

« Une conférence bien pensée, c'est une expérience qui dépasse le cadre de l'événement lui-même », explique Clémence Falewée Bréard. Son agence organise chaque année la venue de plus de 400 conférenciers pour des PME et des grands groupes, sélectionnant soigneusement les intervenants capables de délivrer le bon message à la bonne audience. « Il ne s'agit pas seulement de faire venir une personnalité pour le prestige, mais de transmettre un message fort qui marquera les participants », indique la fondatrice.

Les thèmes les plus demandés, comme la motivation, le leadership ou l'innovation, répondent aux besoins spécifiques des entreprises. Par exemple, certaines PME, qui n'organisent qu'un seul événement annuel, voient dans ces conférences une occasion unique de marquer leurs équipes : « Dans ce cas, elles veulent se faire plaisir. C'est le moment de rencontrer une personnalité qui va leur apporter une source d'inspiration hors norme. »

Une pratique qui s'inscrit également dans la montée en puissance du concept de « marque employeur », largement adopté par les grandes entreprises. « Certaines organisent même des rendez-vous réguliers avec des conférenciers, comme des petits-déjeuners thématiques ou des appels en visio sur l'heure du déjeuner pour nourrir une réflexion continue. »

# Cultiver l'esprit d'équipe et de compétition

Marc Lévremont

ATELIER S DE FRANCE  
conseil - construction

*« Notre rôle est de  
conseiller l'entreprise sur  
le choix du conférencier en  
tenant compte des attentes  
de l'audience et du message  
à faire passer. »*

### Des profils variés pour des besoins spécifiques

Pour les collaborateurs, ces interventions peuvent donner un nouveau souffle. « *Écouter un conférencier, partager des expériences de résilience ou des visions innovantes peut stimuler la créativité et renforcer l'engagement* », souligne Clémence Falewée Bréard.

Dans un cadre externe, l'intervention d'une personnalité célèbre lors d'un événement public devient un levier de communication puissant. « *Si vous annoncez la présence de Tony Parker, cela aura un impact important sur le taux de participation à l'événement* », précise-t-elle.

Cependant, ce n'est pas parce qu'un intervenant est célèbre que les résultats seront conformes au but recherché. « *Le brief du demandeur est très important : c'est le moment où il va nous donner ses objectifs et où l'on va chercher à comprendre le centre d'intérêt des participants, la génération à laquelle ils appartiennent. On ne propose pas le même profil selon l'audience.* »

Simone & Nelson collabore ainsi avec des profils très divers : experts scientifiques, philosophes, journalistes, entrepreneurs, sportifs, humoristes... Parmi les conférenciers qu'il est possible de solliciter figurent des

personnalités comme le chef étoilé Thierry Marx, Michel-Édouard Leclerc, Frédéric Mazzella, l'expert en climat Jean-Marc Jancovici, l'aventurier Mike Horn ou encore des figures de renommée internationale telles que Ban Ki Moon, ancien secrétaire général des Nations Unies. « *Certaines personnes souhaitent faire venir une personnalité précise, d'autres cherchent un intervenant reconnu sur une thématique bien définie. L'objectif peut être, par exemple, de prendre la parole après les vœux du président de la société pour évoquer le thème de l'écologie, si c'est une orientation pour l'année qui vient* ». Une short-list d'intervenants est alors présentée, suivie d'une rencontre entre le conférencier retenu et le client pour finaliser les derniers détails.

Côté budget, la prestation commence à 5 000 euros et peut atteindre 10 000 euros pour des personnalités médiatiques ou reconnues. À cela s'ajoutent des frais de déplacement.

Au-delà de leur coût, ces événements offrent un retour sur investissement certes difficilement quantifiable, mais indéniable. « *Les conférences ont cette capacité rare de toucher les participants à un niveau personnel, de provoquer des prises de conscience ou d'ouvrir des perspectives nouvelles. Certaines rencontres marquent durablement, tant sur le plan individuel que collectif* », conclut l'experte. **■**

- Caroline Courvoisier

## SIMONE & NELSON, UNE AVENTURE ENTREPRENEURIALE

En 2016, Clémence Falewée Bréard rejoint Brand and Celebrities, leader français du celebrity marketing. En 2020, lorsque l'entreprise décide de se recentrer sur le marketing d'influence, elle saisit l'opportunité de racheter l'agence de conférenciers qu'elle dirige pour créer sa propre agence.

SIMONE & NELSON

Engagée seule dans cette aventure, elle a depuis bâti une équipe de 12 personnes, sans jamais lever de fonds. « *Je n'ai jamais cherché à devenir une licorne. Ce qui m'importe, c'est une croissance saine et une équipe qui aime venir travailler.* » Fille et petite-fille de commerçants, la dirigeante revendique des valeurs simples mais solides : « *Mes parents m'ont transmis le goût du client et la rigueur du travail quotidien. Je crois profondément au modèle des entreprises indépendantes qui construisent leur succès pas à pas.* »

# Le pitch : les pépites à suivre

Ça bouge en France ! Lancements, levées de fonds, concepts d'avenir... Voici notre sélection de pépites à suivre dans les années qui viennent.

## Linkbycar : 1,4 million d'euros pour les données des véhicules connectés

Lancée en 2021, la start-up pionnière du traitement des données issues de véhicules connectés ambitionne de s'imposer sur le marché européen de la gestion des risques et des coûts automobiles grâce à l'IA et l'analyse en temps réel. Les services ? Géolocalisation des voitures volées, développement de services d'assurance personnalisés, maintenance prédictive... Une ambition qui devrait se concrétiser grâce à une levée de fonds réussie auprès de Ethias Ventures et Lean Square.

## Némès Paris : 1,5 million d'euros pour la bijouterie ultra-personnalisable

Grâce à ce financement obtenu auprès de *business angels*, la société prévoit de renforcer sa technologie de personnalisation en ligne, offrant à chaque client la possibilité de concevoir des bijoux uniques et fabriqués en France avec des matériaux recyclés et recyclables. Forte de 172 milliards de combinaisons possibles, la marque s'engage à allier créativité et responsabilité environnementale. L'ambition ? Conquérir le marché international après son succès en France.



## Mamili : 400 000 € pour réinventer la maison de retraite... à domicile

Créée en 2023, Mamili ambitionne de soulager les aidants. La solution ? Un *care manager* qui gère tout : sécurisation du domicile et assistance 24h/24, coordination des prestataires (plateaux-repas, rendez-vous, auxiliaires de vie...), aide administrative de la famille... Résultat : une prise en charge de 25% à 50% moins chère qu'une maison de retraite, dans le confort du domicile. La société, qui vient de réussir sa levée de fonds en pré-seed auprès de Monestier Capital et de *business angels*, vise une expansion nationale.



Les co-fondateurs Erwan Nader, Victoire Bossard, Clément Henry et le *serial entrepreneur* Denis Fayolle (ManoMano, LaFourchette...).

**Startin'Blox : 60000 € pour l'interopérabilité et la souveraineté des données**

Startin'Blox répond aux enjeux critiques de souveraineté numérique. L'objectif ? Permettre aux entreprises de mutualiser leurs ressources et d'échanger leurs données en toute confiance, tout en conservant la maîtrise de ces dernières au sein de leurs systèmes d'information respectifs. La levée de fonds, réalisée auprès de CoopVenture et du Crédit coopératif, permettra à la société coopérative d'intérêt collectif (SCIC) d'accélérer le déploiement de sa technologie dédiée aux *data spaces* et de répondre à des appels d'offres dans le cadre de la *EU Data Strategy*.

**Ils se sont lancés**

**Atom réhabilite les micrologements parisiens pour le marché du microliving**

À Paris, les surfaces de moins de 15 m<sup>2</sup> sont laissées à l'abandon, constatent Thierry Vignal (ex-Masteos) et Jean-Christophe Orthlieb. Le plan : créer une offre parahôtelière pour les travailleurs en séjour temporaire dans la capitale (mobilité, bail civil...) en les rénovant selon les codes de l'hôtellerie haut de gamme et dans un style rappelant le nautisme. Atom propose ainsi le *sourcing*, la rénovation et la gestion locative de ces biens immobiliers à des foncières. L'entreprise cible la remise en marché de 1000 micrologements d'ici 5 ans.



▲ Faustine Aussedat Bouvier (ESSEC) et Anthony Miossec (AgroParisTech).

**Jinko : 2 millions pour améliorer la qualité de vie des patients**

Créée en 2023, Jinko veut améliorer la qualité de vie des patients pendant et après un cancer. L'approche ? Un parcours de soins sur-mesure initié par un infirmier mêlant diététique, psychologie, activité physique adaptée ou encore socio-esthétique, le tout assuré par des praticiens certifiés. Grâce à sa plateforme, la start-up promet une prise en charge fluide et humaine, en digital et/ou en présentiel. Objectif : accompagner 1000 patients d'ici un an et, à terme, offrir ces soins gratuitement. La levée de fonds a été effectuée auprès de 360 Capital, Alliance for Impact et 10 *business angels* du secteur médical.

➔ Vous aussi, pitez sur [jury@ideal-investisseur.fr](mailto:jury@ideal-investisseur.fr)

# Paris Country Club

un havre de paix  
pour allier business et loisirs



Aux portes de Paris, niché dans un écrin de verdure, le Paris Country Club incarne bien plus qu'un simple club privé. Véritable « maison de campagne » pour citadins en quête de sérénité, ce lieu discret attire également une clientèle d'entreprises séduite par l'alliance unique du confort, du networking et du loisir.

C'est au cœur des anciennes écuries anglo-normandes de l'hippodrome de Saint-Cloud, chargées d'histoire, que le Paris Country Club a vu le jour il y a plus de 40 ans. « *Nous avons la chance de bénéficier d'infrastructures historiques, avec un vrai respect des valeurs et du patrimoine* », explique Mélanie de La Gontrie, directrice de communication. Les bâtiments d'époque, habilement restaurés, abritent aujourd'hui des espaces modernes, conçus pour répondre aux attentes d'une clientèle variée.

Connu pour son atmosphère conviviale, le Paris Country Club se définit avant tout comme un lieu où l'on se ressource. « *C'est un espace sécurisé qui combine sport, détente et travail, tout en assurant un confort optimal. On vient en famille, seul ou entre amis* », précise le porte-parole. Les membres bénéficient d'une large palette de services : espace fitness, piscine, spa, golf... « *Nous avons également une microcrèche, une nurserie et une Maison des enfants, afin que les parents puissent venir et profiter des installations.* » Un environnement complet qui renforce le sentiment d'appartenance à une communauté privilégiée.

### Un cadre idéal pour les entreprises

Ce qui distingue aussi le Paris Country Club, c'est son offre dédiée aux professionnels. Le club propose une carte Business spécialement pensée pour les entreprises. Au-delà de l'espace de télétravail qui rencontre un large succès, « *certaines membres utilisent leur carte pour s'isoler de leur bureau parisien, recevoir des clients ou travailler en toute tranquillité. C'est une alternative aux salles de réunion ou aux espaces de coworking classiques* », confie la responsable.

Pour les pauses entre deux réunions, les installations sportives offrent une parenthèse bien méritée. Tennis, padel, piscines, le golf de Paris (practice et parcours 9 trous) : tout est pensé pour mêler business et loisirs. Un déjeuner d'affaires peut également prendre une tournure plus gastronomique au restaurant *Les Hamptons*, situé au sein de l'hôtel Renaissance voisin, un établissement quatre étoiles qui complète l'offre accessible.

« *Les cartes Business ne sont pas nominatives. Certains de nos membres les utilisent pour*



^ Restaurant *Les Hamptons*



*récompenser leurs collaborateurs ou pour renforcer les liens avec leurs clients, en leur réservant des journées* », explique Mélanie de La Gontrie.

Le lieu est également prisé pour ses infrastructures permettant d'organiser des événements professionnels, y compris pour les non-membres. Avec ses espaces *Meetings and Events*, le club peut accueillir des séminaires, des lancements de produits, ou encore des conventions rassemblant de 2 à 1200 personnes.

### Un investissement dans l'humain et le relationnel

À une époque où le bien-être au travail devient une priorité stratégique, le Paris

Country Club est un exemple de solution innovante pour les entreprises cherchant à conjuguer performance et sérénité. En intégrant ces services dans leur quotidien, elles investissent autant dans la productivité que dans la qualité de vie de leurs équipes.

Pour les professionnels en quête de nouvelles inspirations ou d'un cadre propice au développement de leurs affaires, voici un lieu où le mot *networking* prend tout son sens. Et pour ceux qui y poussent la porte pour la première fois, la surprise peut parfois dépasser les attentes. « *Plusieurs structures ont vu le jour entre nos murs, des membres se sont associés et ont phosphoré ici. C'est toujours un plaisir de les voir transformer leur vision en projets concrets* », conclut la porte-parole. ■

- Carole Milan



# Un voyage parfumé

de la Route du Mimosa  
à la Fête du Citron



**L**es mimosas dorés illuminent l'hiver dans le Var et les Alpes-Maritimes, de la mi-janvier à la fin février. Une véritable explosion pour les sens que couvre de charme un itinéraire touristique d'une distance de 130 kilomètres, qui s'étend de Bormes-les-Mimosas à Grasse. Sous un climat doux, ondulant au milieu du littoral et des massifs forestiers, cette villégiature itinérante parfumée jaune et bleu fait découvrir les richesses de la Côte d'Azur, son authenticité, son terroir exceptionnel, son ambiance festive et son patrimoine insoupçonné, à travers les effluves de l'emblématique petite fleur australe, symbole d'élégance, de tendresse et d'amitié. Mais attention, la cueillette en est interdite !

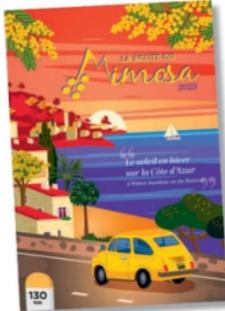
△ Vue de Rayol-Canadel sur Mer

C'est autour de 1880 que le mimosa, originaire d'Australie, fait son apparition à Cannes, introduit par des lords anglais. La Société d'horticulture contribue alors à sa promotion, et les « mimosistes » se multiplient dans la région. Les gares de Cannes et de Mandelieu expédient le mimosa dans toutes les grandes villes de France et d'Europe.

Il existe environ 800 espèces différentes, qui appartiennent à la famille Acacia, utilisées à des fins très variées : fleur coupée, plante ornementale ou de rocaille, haie défensive ou brise-vent, retenue des sables et des sols.

### Partons maintenant à la découverte des 8 étapes ensoleillées de cette route mythique.

**1 Traditions et folklores à Bormes-les-Mimosas** où, les 15 et 16 février, un corso fleuri paré d'une longue écharpe « bouton d'or », avec 90 variétés de mimosas, envahit la cité méditerranéenne.



**2 Nature et détente à Rayol-Canadel sur Mer**, du 18 janvier au 1<sup>er</sup> mars, avec « L'odyssée des mimosas », une visite thématique au Domaine du Rayol au cours de laquelle sont présentées une quarantaine d'espèces que compte le Jardin des Méditerranées.

**3 Authenticité de la Côte d'Azur à Sainte-Maxime** le 2 février, avec les chars parfumés et les personnages costumés de son traditionnel

Corso du Mimosas.

**4 Saint-Raphaël propose des balades accompagnées par un guide**, à pied ou en minibus, dans le massif de l'Estérel, à la découverte des massifs de pompons jaunes en pleine floraison. Du 5 février au 3 mars.

**5 Mandelieu-la-Napoule dévoile**, du 12 au 16 février, **une fête joyeuse du nom de « La grande vadrouille des régions »**, mais aussi une superbe excursion baptisée « Mimosas au parfum ». Au programme de celle-ci, découverte de la forêt de mimosas, visite d'une forcerie et création d'un parfum Fragonard à Grasse.

**6 Le massif du Tanneron, vaste territoire arboré de mimosas**, tant cultivés que sauvages, célèbre la Fête du Mimosa le 26 janvier autour d'un marché provençal, de danses folkloriques, d'un corso fleuri et d'une distribution de fleurs.

**7 À Pégomas, le mimosa enchante la vue et l'odorat.** Aussi, dès le 26 janvier, la cité lui consacre une réjouissance se terminant par une soirée dansante !

**8 C'est à Grasse, capitale des parfums, que s'achève cette escapade aux mille senteurs** ([routedumimosa.com](http://routedumimosa.com)).

À la même période de l'année, sur la Côte d'Azur, les événements incontournables sont légion, notamment avec la Fête du Citron à Menton, qui se tient du 15 février au 2 mars.



Pour sa 91<sup>e</sup> édition, son thème est un rendez-vous féérique sous le signe des étoiles et des constellations. Des corsos nocturnes animés aux défilés de chars colorés et illuminés, en passant par des groupes folkloriques et d'impressionnantes expositions de motifs d'agrumes, Menton se pare de jaune éclatant pour célébrer ses iconiques fruits d'or ([fete-du-citron.com](http://fete-du-citron.com)). ■

— Catherine Monbreault

# CARNET D'ADRESSES

Où séjourner entre le Var et les Alpes-Maritimes ?

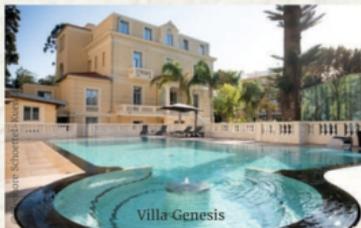


**Hôtel 5\* - Lily of the Valley** : Niché au sommet d'une colline, il offre une vue imprenable sur la mer et se trouve à quelques pas de la plage de Gigaro. Forfait à 467 € pour deux personnes. Il comprend l'hébergement pour une nuit, avec petit-déjeuner inclus. Colline Saint-Michel, boulevard Abel Faivre - 83420 La Croix-Valmer (lhw.com).



Lily of the Valley

**Hôtel 4\* - Îlot du Golf** : Pour un séjour détente dans un cadre chic et confortable. Forfait à 183 € pour deux personnes. Il comprend l'hébergement pour une nuit avec petit-déjeuner à volonté, accès au sauna, au bain bouillonnant et à la piscine extérieure. 681 avenue de la Mer - 06210 Mandelieu-la-Napoule (ilotdugolf.fr).



Villa-Genesis

**Hôtel 5\* - Villa Genesis** : Un havre de paix à l'architecture typique de la Côte d'Azur agrémenté d'une magnifique piscine de 17 m de longueur. « Forfait escapade romantique », à partir de 220 € pour deux personnes. Il comprend l'hébergement pour une nuit avec petit-déjeuner, apéritif d'accueil et un cœur de pétales de roses en chambre. 7 avenue de la Madone - 06500 Menton (villagenesis.com).

## Les visites ?



**Musée international de la parfumerie** :  
2 boulevard du Jeu de Ballon -  
06130 Grasse (museesdegrasse.com).

**Musée du parfum Fragonard** :

20 boulevard Fragonard -  
06130 Grasse (parfum.fragonard.com).



# Les nouveaux parfums

- Catherine Monbreault

« **RUE DES MIMOSAS** » de **Velvetvelo** : Une eau de parfum florale boisée et musquée pour homme et femme, dont la note de tête est le mimosa ; la note de cœur, le jasmin ; et les notes de fond, le santal et le musc. **100 ml. 129 €.** En exclusivité à la French Beauty sur [frenchbeautycoloc.com](http://frenchbeautycoloc.com).



« **ROUGE SMOKING EXTRAIT** » de **BDK Parfums** : Un jus gourmand, dans un flacon biseauté, dont la transparence et la brillance subliment la profondeur de la fragrance. Une version qui exalte les accords de cerise, de vanille et de fève tonka, et dont les notes s'expriment avec une profondeur captivante, renforcée par la puissance de l'extrait de parfum. **100 ml. 260 €.** [Bdkparfums.com](http://Bdkparfums.com).



« **PÊCHE MIRAGE** » de **Guerlain** : C'est le dernier opus de la collection « L'Art et La Matière », imaginée par Delphine Jelk, directrice de la création des parfums Guerlain. Délicieuse à souhait, cette eau de parfum est une ode aux envoûtantes notes fruitées. Une envolée juteuse et épicée portée par le duo safran et cassis. Une composition où l'addiction rencontre une élégante sensualité. **100 ml. 325 €.** [guerlain.com](http://guerlain.com).

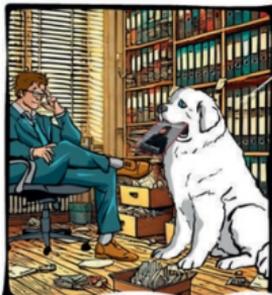


L'eau de toilette « **BELLE DE GRASSE** » de **Fragonard** : Un bruissement olfactif de feuilles de violette soutenu par une goutte d'essence de bergamote pour décupler un cœur d'absolue de mimosa et de fleur d'oranger, le tout souligné de lilas dont l'héliotrope en fond est enrichi d'un musc intense. **100 ml. 40 €.** [Fragonard.com](http://Fragonard.com).

Le « **COFFRET MIMOSA** » d'**Umaï** : Introduction parfaite aux soins solides, contient un shampoing ainsi qu'un soin lavant pour le corps au mimosa. **24,90 €.** [umai-natural.fr](http://umai-natural.fr).

« **VANILLE DE SAMBAVA** » de **Noème Paris** : Cette gourmandise orientale invite à s'immerger dans la luxuriance d'une jungle indomptée. Imaginée par la parfumeuse Emma Doghri, cette fragrance capture l'essence riche de la vanille et offre un voyage sensoriel vers un paradis verdoyant et mystérieux. **100 ml. 230 €.** [noemeparis.com](http://noemeparis.com).







## CRÉER VOTRE FONDATION, C'EST CONTRIBUER À CONSTRUIRE LE FUTUR VISAGE DE LA JEUNESSE.

En abritant votre fondation sous l'égide de la Fondation Apprentis d'Auteuil, vous bénéficiez d'un cadre professionnel et de l'accompagnement d'une équipe dédiée pour amplifier l'impact de votre générosité.

Construisons ensemble un projet à votre image, qui saura répondre aux besoins croissants des jeunes et des familles fragilisés et rejoignez notre communauté de fondateurs philanthropes engagés.

Pour un conseil personnalisé, en toute confidentialité et sans engagement, contactez Magali Dumas  
par email : [fondationsabritees@apprentis-auteuil.org](mailto:fondationsabritees@apprentis-auteuil.org)



La confiance peut sauver l'avenir



**OUI**,  
sans actionnaires et avec  
des conseillers MACSF  
non commissionnés,  
seul **votre intérêt** compte

Ensemble,  
prenons soin  
de demain

En savoir plus :



**3233**

Service gratuit  
\* prix appel

[macsf.fr](http://macsf.fr)

**PUBLICITÉ**