

CONVICTIONS

LE MAGAZINE PATRIMONIAL DE CYRUS CONSEIL

n°50

2^{ème} trimestre 2021

CYRUS
conseil

SOMMAIRE

ÉDITO	3
DONNER DU SENS À SON PATRIMOINE INTERVIEW DE JEAN RENÉ LYON	4
LES CHIFFRES À RETENIR	6
LES FONDAMENTAUX DU PATRIMOINE LE PRÊT FAMILIAL	6
STRATÉGIE PATRIMONIALE 2021, ANNÉE CHARNIÈRE POUR AGIR SUR L'ORGANISATION DE VOTRE PATRIMOINE	9
TRANSMISSION DE PATRIMOINE LES QUESTIONS INCONTOURNABLES QU'IL FAUT SE POSER	10
VOTRE ÉPARGNE PRENEZ LE TEMPS DE RÉFLÉCHIR À L'ORGANISATION DE VOTRE PATRIMOINE	12
FINANCIER PANDÉMIE : UN IMPACT LIMITÉ POUR CHOC MAJEUR	15
MARCHÉS IMMOBILIERS ENTRE CONTRAINTES ET OPPORTUNITÉS	16
IMMOBILIER LE MARCHÉ DES BUREAUX SERA-T-IL BOULEVERSÉ PAR LE TÉLÉTRAVAIL ?	20
PHILANTHROPIE LES ASSOCIATIONS EN PÉRIODE DE COVID	22
ACTUALITÉS DU GROUPE CYRUS	25
NOTRE COUP DE CŒUR L'HEURE BLEUE DE PEDER SEVERIN KRØYER	26



Meyer Azogui
Président du groupe Cyrus

2021, l'année de toutes les décisions

« Puissions-nous avoir le courage de changer les choses qui peuvent l'être, la sérénité d'accepter celles que nous ne pourrions pas changer et assez de discernement pour distinguer les unes des autres. »

Cette maxime de Marc Aurèle tombe à point nommé en ces temps si particuliers.

A n'en point douter, **2021 devra être l'année des décisions**, aussi bien sur le plan de la stratégie patrimoniale que sur le plan des investissements.

C'est un des paradoxes de cette période de transition. Malgré les incertitudes qui perdurent nous devons réaliser de nombreux arbitrages et lutter contre l'immobilisme, pour au moins deux raisons :

La première est que nous sommes **à la veille d'une année électorale**.

Les taux d'imposition sur les plus-values, dividendes et droits de donations sont connus et à des niveaux historiquement bas. Nous avons encore trois trimestres pour « profiter » d'une visibilité sur le plan fiscal avant les grandes manœuvres et annonces des futurs candidats à l'élection présidentielle dont les maîtres mots seront taxes, impôts et contributions de toutes natures.

La seconde raison est qu'il nous faut déjà **anticiper un retour à la normale**. Certes, les incertitudes quant à la sortie de cette pandémie ne manquent pas, bien qu'elles se réduisent, et vont être, à n'en point douter, sources de nombreuses **opportunités** sur toutes les classes d'actifs.

Vous trouverez dans ce numéro 50 de votre magazine de nombreuses idées pour vous aider à passer cette période d'incertitude et même à en tirer profit, avec quatre recommandations de bon sens :

Faites-vous accompagner : l'accès à une information précise fera la différence et permettra d'éviter les pièges ou les arbitrages à contre-courant sous le coup de l'émotion,

Conservez des liquidités pour saisir les opportunités qui ne vont pas manquer,

Accentuez la diversification de vos classes d'actifs en exploitant la richesse de tous leurs sous-jacents,

Acceptez le risque et soyez audacieux. C'est la meilleure façon de protéger et de valoriser votre patrimoine dans la durée.

Faisons nôtre cette devise : une décision n'est bonne que lorsqu'elle est prise.

Bonne lecture !

DONNER DU SENS À SON PATRIMOINE

Interview de **Jean-René LYON**, Entrepreneur
propos recueillis par **Stéphan CHENDEROFF**

Cette nouvelle rubrique a pour vocation de partager l'expérience de certains de nos clients et amis en quête de sens dans la gestion de leur patrimoine et de leur vie. Elle consiste en une interview à visage découvert ou plus confidentielle avec la rédaction du magazine.

Merci Jean-René d'inaugurer ce nouveau format d'échanges avec nos lecteurs. Pouvez-vous nous présenter en quelques mots votre parcours ?

Merci et bravo pour votre magazine dont j'apprécie la lecture. Je suis ingénieur de formation (Centrale), puis Stanford dans un deuxième temps. J'ai passé 50% de ma vie professionnelle comme cadre dirigeant dans l'informatique, notamment en tant que DSI du groupe AXA, puis j'ai choisi de devenir entrepreneur. A 45 ans, j'ai créé mon entreprise, « Lyon-Consultants », dont la mission était d'accompagner les grandes entreprises pour mettre de l'ordre dans leur système d'information. En 6 ans, nous étions 200 ingénieurs consultants. J'ai cédé cette entreprise en 1998 à une société américaine.

“
Créer et céder si rapidement,
je ne pensais pas que
ça pouvait exister !”

J'ai créé une deuxième entreprise, Wyde, dans l'univers du logiciel destiné au monde de l'assurance. Nous avons réussi à avoir la moitié de notre activité aux US. Au bout de 11 ans, en 2011, je l'ai cédée à HP. J'avais 64 ans et j'ai pris ma retraite 2 ans plus tard. A l'origine, je n'avais pas de fortune personnelle, mais ma vie d'entrepreneur m'a permis d'acquérir un patrimoine conséquent. J'ai cédé ma première entreprise sans avoir défini de stratégie. Puis, j'ai eu la chance de rencontrer Cyrus à un diner Croissance-Plus en 2000 et ils m'ont aidé à préparer la deuxième cession. Avec beaucoup de pédagogie, ils m'ont éclairé sur l'univers de la transmission, de la fiscalité, des revenus futurs... J'ai donc anticipé cette nouvelle cession avec des professionnels que je comprenais. Ils m'ont donné confiance.

“ Je n'avais pas compris la complexité d'une cession réussie, Cyrus l'a prise en compte et m'a apporté de la sérénité ”

Après ces réussites, quel a été le déclic pour donner une autre dimension à votre parcours ?

Cela s'est fait en parallèle. J'ai découvert la misère à Madagascar, et j'ai eu envie d'aider les enfants des rues de là-bas. Depuis 1995, j'étais un donateur passif et fidèle de l'association « les Enfants du Soleil ». Il y a 4 ans, je suis devenu actif. Je suis aujourd'hui responsable de la partie éducation de l'association. J'en suis vice-président et cela m'occupe 50% de mon temps, en total bénévole, bien sûr. Les missions des associations et des entreprises sont différentes, mais elles rencontrent les mêmes problèmes d'organisation et de management. Je voulais partager mon expérience d'entrepreneur au service d'une association.



« Permettre à des jeunes malgaches de devenir des citoyens autonomes »

Dominique **PERNOLLET**,
Président Les Enfants du Soleil

Créée en 1995 pour aider les enfants en situation très difficile à Madagascar, « Les Enfants du Soleil » est une association française reconnue d'utilité publique. Sa mission est d'apporter aide et assistance à des enfants qui vivent dans la rue sans lien familiaux afin de les réinsérer dans la société avec dignité. Plus de 1500 enfants bénéficient de ce soutien avec l'aide de 150 éducateurs et assistants sociaux.

Eds-madagascar.org

Comment cette activité a pris place dans votre organisation et quel est son impact familial ?

Je suis aujourd'hui le seul membre de ma famille impliqué dans cette action. Avec le temps et mon implication, j'ai augmenté mes dons à travers ma société patrimoniale.



Peder Severin Krøyer - Roses 1893, Huile sur toile, 67,5 x 76,5 cm
 Skagen, Skagen Kunstmuseum © Art Museums of Skagen

Quelle est votre motivation dans cet engagement ?

J'avais peur de profiter de la vie sans me sentir utile. J'ai la satisfaction de pouvoir aider des enfants qui en ont vraiment besoin, et à 73 ans, j'ai toujours du plaisir à travailler.

Pour donner un exemple : chacun des 6 villages d'enfants possédait ses bonnes pratiques pour élever les enfants. Nous avons rassemblé toutes les bonnes idées, résultats de 25 ans d'expérience, pour formaliser une quarantaine de process qui servent de guide pour les 150 salariés malgaches : comment faire progresser le comportement des enfants des rues, comment les orienter, comment les aider à faire leurs devoirs, comment les nourrir, les soigner, les aider à trouver un travail...

Aujourd'hui tous les jeunes qui sortent de l'association ont un travail, et le nombre d'étudiants croît.

Dernière question, pourquoi avoir choisi les Enfants du Soleil ?

Je souhaitais une association bien gérée dont les frais de gestion soient les plus faibles possibles pour que la quasi-totalité des dons soient réellement consacrés aux enfants. Les membres du siège à Paris sont tous bénévoles et règlent eux-mêmes leurs frais de mission.

“ J'avais peur de profiter de la vie sans me sentir utile. ”

On recherche toujours des volontaires et des donateurs :

Pour en savoir plus, vous pouvez écrire à
Jean-René LYON
jrlyon47@gmail.com

Merci Jean-René !

LES CHIFFRES

à retenir !

70%

des actionnaires jugent les actions intéressantes, cela signifie clairement qu'ils sont satisfaits de leurs placements

5,6%

C'est le **montant maximum des droits de donation en cas de transmission d'une entreprise** grâce à l'effet du Pacte Dutreil (donation de titres en pleine propriété en ligne directe, sous conditions)

63,1%

C'est le **taux maximal de fiscalité sur les revenus fonciers** (pour une tranche maximum d'imposition à 45% et avec une Contribution Exceptionnelle aux Hauts Revenus à 4%, effet de la CSG déductible inclus)

53%

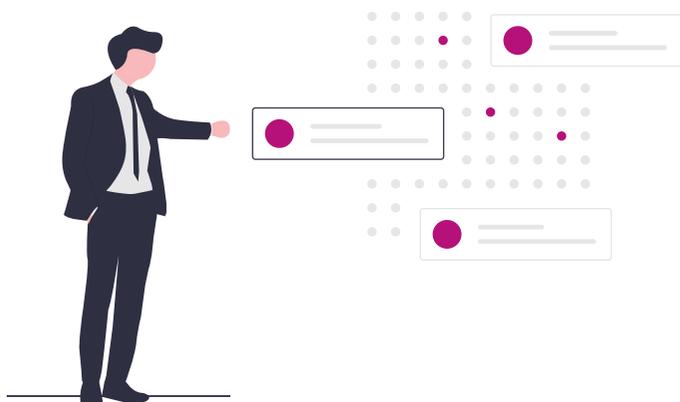
Retraite : La pension moyenne des français représente **53% des derniers revenus d'activité**

140 000

C'est le nombre de foyers **assujettis à l'IFI** en 2019

87%

Des Français **militent pour une baisse des droits de succession** (75% des successions ne donnent pas lieu à un paiement de droits)



Les fondamentaux du patrimoine le prêt familial

Sous certaines conditions, il est possible de consentir un prêt de somme d'argent à un membre de sa famille. Dès que la somme prêtée dépasse 1 500 €, le prêt doit être formalisé par écrit soit avec un acte notarié, soit à l'aide d'un acte sous-seing privé qui respecte un certain formalisme.

Points d'attention :

- Lorsque le montant du prêt est supérieur à 5 000 €, le débiteur doit le signaler au moment de sa déclaration de revenus.
- Lorsque le contrat est un acte sous seing privé, il est préférable de procéder à son enregistrement (coût de 125€). Cette formalité permet de lui donner une date certaine et de le rendre opposable à l'administration et aux tiers (et ainsi prouver qu'il s'agit bien d'un prêt familial et non d'une donation).

Astuce : Lorsque les abattements disponibles des donations ont été consommés, il est possible de prêter des liquidités afin d'aider le donataire dans ses projets. Une fois les abattements reconstitués, une nouvelle donation permettra de rembourser le prêt !



Peder Severin Krøyer, La Plage de Skagen au clair de lune - 1899, Huile sur bois, 32,3 x 43,2 cm
Copenhague, Statens Museum for Kunst © SMK Photo/Jakob Skou-Hansen



Peder Severin Krøyer, Portrait de Holger Drachmann - 1895, Huile sur toile 167 x 140 cm
Skagen, Skagen Kunstmuseum © Art Museums of Skagen

STRATÉGIE PATRIMONIALE

2021, année charnière pour agir sur l'organisation de votre patrimoine

Sophie **NOUY**

Directrice du Pôle d'Expertise Patrimoniale

Année de pandémie et de vaccinations, année préélectorale, l'urgence ne va pas au patrimoine des Français. C'est l'occasion d'anticiper des changements qui paraissent inévitables en sortie de pandémie.

2021 s'annonce comme une année finalement assez calme d'un point de vue patrimonial. On se réjouit que la Loi de Finances ne comporte aucune surprise, en dépit des incertitudes économiques liées à la crise sanitaire.

Profiter de la stabilité fiscale temporaire

Pour les particuliers : la majorité des dispositifs de faveur ont en effet été prolongés et les efforts en matière de transition énergétique, intensifiés. La fiscalité des entreprises est également préservée : la baisse de l'impôt sur les sociétés se poursuit avec un taux maximum de 26,5 %, et une quasi-généralisation du taux réduit à 15 % jusqu'à 38 000€ de résultats.

Cette stabilité temporaire incite à réfléchir à votre situation patrimoniale, à préciser vos objectifs et à adapter votre organisation en optimisant sa structuration (holdings, SCI, ...).

Pour agir et profiter des dispositions favorables, nous partageons quelques pistes de réflexion :

- Profitez du PFU (prélèvement fiscal universel) pour distribuer des dividendes en profitant du taux de la flat tax de 30% (34% pour les contribuables soumis à la Contribution Exceptionnelle sur les Hauts Revenus au-delà de 500 000 € pour un couple) : il faut remonter 10 à 11 ans en arrière pour connaître une fiscalité équivalente aussi avantageuse.
- Avancez dans l'organisation de la transmission de votre patrimoine : il est peut-être temps de faire l'audit de votre situation et de déterminer le patrimoine cible que vous souhaitez avoir afin de construire une stratégie, et cela quel que soit votre âge. Même si vous êtes un jeune entrepreneur, vous ne pouvez pas faire l'impasse d'une réflexion quant à la gestion des actifs qui seraient transmis à vos enfants mineurs s'il vous arrivait de décéder brutalement.

Par ailleurs, il existe des abattements et des dispositifs de faveur qui pourraient évoluer : le démembrement, la possibilité pour le donateur de payer les droits sans que cela ne soit une donation complémentaire, la réincorporation des anciennes donations dans de nouvelles donations transgénérationnelles...

- Faites le point sur votre retraite, surtout si vous avez plus de 55 ans : il est crucial de pouvoir estimer le montant de vos pensions et le cas échéant mettre en place une stratégie de revenus complémentaires. Un audit retraite peut également être l'occasion de mesurer l'intérêt d'un rachat de trimestres, de s'assurer de l'exactitude de votre relevé de retraite et d'optimiser la date de la liquidation de vos droits.

2022 sera une année électorale : nous serons donc plongés dans une grande incertitude sur le traitement fiscal des opérations de l'année. Les promesses des candidats à la présidentielle ne pourront être mises en œuvre qu'une fois que les élections législatives auront déterminé la majorité dont disposera l'exécutif fraîchement élu. Il est déjà arrivé que la fiscalité des opérations réalisées au cours de l'année soit bouleversée du fait de la Loi de Finances rectificative.

Profitez donc de la stabilité actuelle pour agir en 2021 : vous ne serez certain du niveau de taxation des revenus de 2022 que fin décembre 2022.

NOS CONVICTIONS

- **Distribuez vos dividendes disponibles pour profiter de la fiscalité à 30% (Flat Tax).**
- **Si vous avez plus de 55 ans, réalisez un bilan retraite pour préparer votre parcours de fin de carrière.**
- **Ne faites pas l'économie d'une réflexion sur votre patrimoine.**

TRANSMISSION DE PATRIMOINE

Les questions incontournables qu'il faut vous poser.

Sophie **NOUY**

Directrice du Pôle d'Expertise Patrimoniale

La transmission est l'une des problématiques au cœur de la stratégie patrimoniale : l'organisation de la famille et des besoins de chacun vont esquisser les objectifs et fixer les contraintes du Patrimoine Cible Personnalisé © (l'allocation d'actifs théorique adaptée à vos choix de vie).

La transmission est "un sujet qu'il vaut mieux traiter à froid quand on est chaud qu'à chaud quand on est froid !" aimait à répéter Yvon Gattaz, ancien dirigeant du patronat français. Cette démarche n'est donc pas réservée qu'à ceux qui dépassent un âge avancé. Si vous avez la chance de posséder un patrimoine en étant jeune, il faudra, par exemple, s'interroger sur comment accompagner des enfants mineurs dans la gouvernance d'un patrimoine complexe s'ils devaient en hériter. L'anticipation de la transmission permet par ailleurs de profiter à plusieurs reprises du renouvellement des tranches basses du barème. Toutes les familles sont différentes, les objectifs varient, et il n'y a pas de recette pour réussir la transmission de son patrimoine... mais certaines questions sont incontournables.

Quelle protection pour mon conjoint ?

La question de la protection du partenaire de vie doit être la première étape de l'analyse. Pour un couple non marié, la loi ne prévoit rien et c'est aux partenaires de prendre des dispositions pour se protéger mutuellement : rédiger un testament, adapter les statuts de sociétés communes, prévoir un capital via un contrat d'assurance-vie, envisager un PACS le cas échéant... sont autant de façons de sécuriser le cadre de vie de son conjoint ou de lui prévoir des revenus.

Pour les couples mariés, le survivant dispose de droits légaux ; certains même sont d'ordre public et ne peuvent pas être supprimés, comme le droit gratuit d'occupation du logement pendant 1 an.

Mais au-delà de ce « minimum légal », le survivant découvre souvent trop tard le sort qui lui est réservé en matière de logement (au-delà de la 1ère année), de revenus et de patrimoine. Il est donc **essentiel de comprendre ce qu'impliquent votre régime matrimonial et les dispositions prises**. Le conjoint n'aura-t-il pas des droits bien supérieurs à ses besoins et, le cas échéant, sera-t-il possible de choisir de laisser certains biens aux enfants ? A l'inverse, dans les cas de familles recomposées, il n'est pas rare que les droits du conjoint survivant se limitent à 25% du patrimoine du défunt en pleine propriété.

Parfois, cela ne permet pas de couvrir la valeur de la résidence principale. Un audit de la situation est donc toujours recommandé.

Que dois-je donner de mon vivant ?

En théorie, il est possible de tout transmettre de son vivant, en pleine propriété ou en démembrement. Dans les faits, nous recommandons de déterminer dans votre patrimoine quels sont les biens essentiels à votre cadre de vie : votre résidence principale, les actifs nécessaires pour faire face à vos obligations prévues ou imprévues et... **de ne pas les transmettre**. Vous devez pouvoir disposer seul et sereinement de ce « patrimoine essentiel ».

La stratégie de transmission se concentrera sur les biens secondaires, et les possibilités sont nombreuses : donation en pleine propriété d'actifs ou de sommes d'argent pour aider vos enfants dans leurs projets, donation en démembrement pour transmettre dès aujourd'hui, sur une valeur réduite, tout en conservant l'usage ou les revenus du bien, donation à terme pour séquencer dans le temps les transferts de propriété... Pour transmettre, il est parfois judicieux de vendre, comme par exemple pour un patrimoine immobilier locatif : les enfants créent une SCI (Société Civile Immobilière) qui acquiert les biens à l'aide d'un crédit. Et pour ce qui n'aura pas été transmis de son vivant, certaines dispositions peuvent être prises afin d'organiser la répartition du patrimoine après le décès : testament, mandat à effet posthume, donations entre époux...

Une fois que la situation actuelle a été analysée et que les objectifs sont clairs, nous déterminons avec vous les opérations à mettre en œuvre et l'organisation induite. Pour la détention des actifs : création de holdings, apport à des SCI, révision des statuts, aménagement des clauses bénéficiaires des contrats d'assurance-vie ...

Pour l'organisation de la vie de la famille : changement ou aménagement de votre régime matrimonial, rédaction d'un testament, donation entre époux, mandat à effet posthume... Et bien sûr, réalisation de donations en profitant des abattements en vigueur (100 000 € par conjoint et par enfant).



Peder Severin Krøyer, Départ des bateaux de pêche après le coucher du soleil, Skagen - 1894-1895, Huile sur toile 136 x 225 cm
Aarhus, Aros - Aarhus Kunstmuseum © Ole Hein Pedersen

Comment soutenir des causes qui me tiennent à cœur ?

Il est également possible de faire rimer libéralité et générosité. L'organisation, en famille, d'un projet philanthropique permet en effet de décider des moyens à affecter à une cause et d'associer les héritiers aux réflexions autour du projet dans une démarche de transmission de ses valeurs (autour d'un fond de dotation ou d'une fondation par exemple).

Comment éviter les conflits au moment de mon décès ?

Si vous appréhendez une mésentente entre vos héritiers, il est possible de limiter les droits partagés entre eux et ainsi diminuer les sources de conflits au moyen de différentes stratégies : évitez les situations de démembrement en privilégiant des legs en pleine propriété, apportez vos biens immobiliers en nommant un gérant dont les pouvoirs seront étendus afin d'éviter les aléas d'une indivision, et anticipez la possibilité pour chacun de disposer d'un lot d'une valeur cohérente avec ses droits.

Cela dit, même avec une transmission anticipée, il arrive que la succession déclenche des conflits importants. Les réponses à toutes les questions évoquées précédemment sont très personnelles, presque de l'ordre de l'intime.

Si certaines familles évoquent ces sujets très ouvertement, c'est parfois une discussion difficile voire impossible pour d'autres.

Afin de répondre aux questions que se poseront peut-être certains, il peut être utile de préparer un testament moral. Cela prend en général la forme d'un tableau récapitulatif, d'une lettre ou d'une vidéo dans lequel vous expliquez les choix que vous avez faits pour assurer ce qui vous semble juste. Cela n'évitera pas toutes les difficultés mais cette action aura le mérite de décrire votre raisonnement et les motivations derrière vos choix.

Une stratégie de transmission est un cap que l'on se fixe, et qui doit être ajusté régulièrement, au fil des changements réglementaires, des modifications du patrimoine et des événements familiaux... Si vous avez amorcé la transmission de votre patrimoine ou que vous envisagez de le faire, c'est probablement le moment d'en reparler ensemble.

NOS CONVICTIONS

- **Étudiez les conséquences de votre régime matrimonial avec un professionnel de la gestion patrimoniale.**
- **Prenez des dispositions pour protéger votre conjoint en cas de décès.**
- **Conservez vos biens essentiels et transmettez vos biens secondaires.**
- **Donnez du sens à votre patrimoine en choisissant une cause philanthropique.**
- **Pensez au testament moral qui permet d'exprimer vos intentions en prévision de conflits potentiels entre vos héritiers.**

VOTRE ÉPARGNE

prenez le temps de réfléchir
à l'organisation de votre patrimoine

Meyer **AZOGUI**
Président du groupe Cyrus

Pour ce premier magazine de l'année, nous partageons les principales convictions qui vont mener notre action en 2021.

La stratégie patrimoniale en 2021

Nous entrons dans une année pré-électorale, et l'urgence pour l'État est surtout de sortir de la crise de la pandémie et de soutenir l'économie. 2021 apporte par conséquent une relative sérénité en matière de mesures patrimoniales et fiscales. C'est donc le moment idéal pour réfléchir à l'organisation de votre patrimoine, définir vos objectifs et prendre des décisions.

Les grands principes de la fiscalité patrimoniale n'ont pas été modifiés et la fiscalité sur les dividendes reste à son plus bas niveau depuis 2011 ! C'était une des mesures-phares du candidat Macron, la Flat Tax devrait à nouveau être au cœur des débats électoraux "post-COVID" de 2022. Le Prélèvement Forfaitaire Unique est donc une réelle opportunité comme le montre le graphique : cette situation va-t-elle perdurer ? Alors, si vous êtes entrepreneur, n'hésitez pas à alléger la trésorerie disponible de vos sociétés par une distribution de dividendes !

La baisse de l'impôt sur les sociétés se poursuit et renforce l'intérêt de réaliser certains investissements dans ce cadre fiscal.

Enfin, vous oubliez parfois les nombreux dispositifs de faveur qui permettent de faciliter la transmission de votre patrimoine :

- Le pacte Dutreil qui est assoupli et pérennisé au fil des jurisprudences pour faciliter la transmission d'entreprises,
- Le démembrement de propriété qui encourage à entamer les donations sans attendre,
- La possibilité pour le donateur de payer les droits sans que cela ne soit une donation complémentaire,
- La réincorporation des anciennes donations dans de nouvelles donations transgénérationnelles afin d'amorcer la transmission sur plusieurs générations dès aujourd'hui.

La stratégie d'investissement financier Les rendements des actifs en euros ont connu une nouvelle baisse en 2020 et nous ne prévoyons pas d'inversion de cette tendance en 2021. Les taux annoncés sont désormais majoritairement inférieurs à 1% net se situant ainsi à des niveaux

inférieurs à l'inflation. Pour ceux qui désirent valoriser leur épargne, il est donc plus que jamais nécessaire d'opter pour d'autres solutions d'investissements.

Pour faciliter cette dynamisation de votre épargne, la loi PACTE vous permet aujourd'hui de transférer vos anciens contrats d'assurance-vie vers de nouvelles offres plus complètes et flexibles, tout en conservant l'antériorité fiscale.

En ce qui concerne les solutions financières, il nous semble plus que jamais important de confier la gestion de vos portefeuilles financiers : avec notre filiale Invest AM, nous avons ainsi enrichi l'offre de gestion déléguée (création d'une gamme de gestion sous mandat responsable et intégration de titres en direct).

Nous sommes toujours convaincus de l'intérêt de diversifier vos portefeuilles avec des produits structurés qui offrent des espérances de gains intéressantes tout en protégeant partiellement votre capital.

La stratégie d'investissement immobilier

Malgré la pandémie, le marché immobilier reste globalement solide. Sur l'année 2020, Le marché résidentiel est resté soutenu avec près d'un million de transactions et des prix en hausse de 6,5% sur le territoire national. L'investissement en immobilier d'entreprise atteint sa moyenne décennale (28 milliards d'euros d'investissements).

Avec un écart de 3% entre l'OAT à 10 ans (emprunt de l'État français) et le rendement des actifs les plus qualitatifs, la rémunération du risque en immobilier demeure historiquement élevée. Nous estimons que cet avantage peut encore exister pour les deux ou trois prochaines années, ce qui favorise le recours au crédit pour les acquisitions, même si cette source de financement risque de devenir plus difficile à l'avenir.

Par ailleurs, nous considérons que la pandémie aura des conséquences négatives sur certains acteurs et typologies d'actifs immobiliers. Nous avons également l'intime conviction que la période actuelle sera propice aux opportunités pour les investisseurs les plus agiles.



Peder Severin Krøyer, Femmes au jardin. Marie Krøyer et sa mère - 1891. Huile sur toile, 46,5 x 38,5 cm
Lübeck, Kulturstiftung Hansestadt Lübeck - Die Lübecker Museen© Lübeck, die Lübecker Museen. Museum Behnhaus Drägerhaus

La sélectivité des opérations couplée à l'analyse approfondie des évolutions dans le besoin des utilisateurs sera déterminante dans l'allocation de nos fonds d'investissement et club deals.

La stratégie d'investissement en non coté

Nous considérons qu'il est important de s'interroger sur la place de cette classe d'actifs dans vos portefeuilles.

En effet, pour se financer en fonds propres, les entreprises du monde entier font de plus en plus appel à des fonds de private equity. Ce marché mondial représente 3 200 milliards de dollars investis en 2019.

Nous avons développé des solutions accessibles sur cette classe d'actifs habituellement réservée aux institutionnels. Nous l'avons fait en collaboration avec des professionnels de renom dans ce métier tel qu'Ardian.

En 2021, nous proposons de découvrir le marché secondaire car il devrait profiter de la bonne tenue des leveraged buyout (LBO) avec des décotes et des actifs attractifs inaccessibles dans d'autres circonstances.

En conclusion, 2021 est une année charnière, propice à la réflexion pour avancer sur des sujets patrimoniaux.

Enfin, pour les investissements financiers et immobiliers, nous intégrons de plus en plus les critères RSE et les normes environnementales dans l'analyse de nos dossiers. Ainsi, nous avons plantés 10 000 arbres en France dans le cadre de notre offre produits structurés.

NOS CONVICTIONS

- **Profitez de la Flat Tax pour vous distribuer des dividendes.**
- **Menez une réflexion pour anticiper votre transmission.**
- **Confiez votre épargne financière à des professionnels qui savent traiter la complexité de notre monde.**
- **Investissez dans les produits structurés et le private equity.**
- **Préparez-vous à saisir les opportunités immobilières qui ne manqueront pas !**

TIL PAPA OG MUTTING

17. OCTOBER 1889.

SEVERIN.



Peder Severin Krøyer, Portrait de Marie Krøyer - 1889, Huile sur toile 45,7 x 28,4 cm
Skagen, Skagen Kunstmuseum © Art Museums of Skagen

MARCHÉS FINANCIERS

Pandémie : un impact limité pour un choc majeur

Gilles **ETCHEBERRIGARAY**
Directeur Général Invest AM

L'année 2020 sur les marchés financiers a été marquée par une volatilité extrême liée à l'irruption de la pandémie de Covid 19 sur la scène mondiale. Cependant, l'impact final aura été limité au regard du plus important choc économique depuis les années 30. On aurait pu s'attendre avec l'ampleur mondiale de la pandémie à un impact beaucoup plus fort sur l'économie qui a mieux résisté que ce qu'on aurait pu prévoir. Et la bonne nouvelle concernant 2021 est que la croissance devrait repartir fortement notamment sur la seconde partie de l'année lorsque l'effet de la vaccination de masse commencera à pleinement se faire sentir.

Vers un redémarrage fort de la croissance

Néanmoins, si le retour à un dynamisme économique semble acquis, il nous apparaît également clairement que la volatilité n'est pas appelée à disparaître : le retour à une certaine forme de normalité nécessitera de « débrancher » l'ensemble des politiques budgétaires et monétaires d'urgence qui ont permis aux économies des pays les plus touchés de traverser la période sans ajouter de dommages économiques et sociaux à la crise sanitaire. Le débranchement des perfusions économiques s'annonce comme un exercice de haute voltige qui va devoir naviguer entre deux écueils : le faire trop tôt et le risque d'une rechute temporaire devient réel, mais le faire trop tard dans un contexte de reprise de la demande privée devrait alimenter une surchauffe économique potentiellement inflationniste.

En termes d'impact sur les marchés, les deux scénarios sont assez diamétralement opposés avec des bénéficiaires potentiels assez différents : les obligations d'état et les valeurs de type technologique en cas de rechute et les valeurs industrielles et les matières premières en cas de surchauffe.

La question du débranchement des perfusions économiques sera cruciale

Dans ces conditions, que pouvons-nous conseiller en termes de placements financiers ? Il est clair que pour le moment, le calendrier des mesures et donc des conséquences potentielles sont difficile à anticiper.

La seule conviction que l'on peut avoir est qu'il y a peu de chance que l'ajustement se fasse de manière parfaite (la dépense publique diminuant exactement au rythme d'augmentation de la consommation privée) et que l'on aura probablement un écart entraînant des rotations sectorielles très importantes.

Dans ces circonstances, la solution la plus adaptée est la gestion déléguée qui permet d'adapter de façon continue les portefeuilles au flux des décisions politiques. En effet, les portefeuilles des gestions déléguées gérés par Invest AM sont investis selon une approche macro-économique particulièrement adaptés à ce genre de situation dans lesquelles les décisions de politiques économiques prennent une place prépondérante.

NOS CONVICTIONS

Privilégiez la gestion déléguée pour :

- **Bénéficier d'une gestion globale et diversifiée,**
- **Investir en architecture ouverte,**
- **Poursuivre une approche responsable,**
- **Gagner en réactivité dans un environnement de plus en plus complexe.**

MARCHÉS IMMOBILIERS

Entre contraintes et opportunités

Benoît PERRUSSET

Responsable développement résidentiel ETERNAM

2020 a été une année inédite : au-delà du drame humain, la soudaineté et la brutalité de la pandémie ont bouleversé notre quotidien et nos habitudes. Si elle nous a conduit à modifier radicalement certains de nos comportements, elle a surtout accéléré des tendances de fond amorcées depuis plusieurs années telles que l'évolution de nos modes de consommation ou notre rapport au travail. Avec des impacts plus ou moins forts sur les différents marchés immobiliers. Cette situation a également engendré des contraintes, dont doivent dès à présent prendre acte les investisseurs, mais également des opportunités.

Des tendances confirmées et accélérées

La crise sanitaire et ses conséquences sont venues rappeler le rôle central de l'utilisateur sur l'impact des différents marchés immobiliers, qu'il s'agisse des particuliers ou des entreprises. La demande des particuliers est demeurée forte sur l'immobilier résidentiel, qui a confirmé son statut de valeur refuge : le volume de transactions a avoisiné le million en dépit de deux confinements qui ont respectivement bloqué puis ralenti le marché. Ce dynamisme s'est également traduit dans les prix qui ont fortement augmenté (+ 6,5% en moyenne nationale), et par le fait que cette hausse est générale : même si les progressions varient, c'est la première fois que les prix immobiliers sont en hausse dans l'ensemble des villes de + 100 000 habitants.

Prix logement 2020 + 6,5% en moyenne

L'immobilier tertiaire a connu quant à lui un sort plus contrasté, les différentes classes d'actifs qui le composent n'ayant pas été impactées de la même façon.

L'accélération du e-commerce a logiquement profité au secteur de la logistique dont les valorisations se sont accrues, entraînant une baisse des rendements. A contrario, le commerce traditionnel, déjà en difficulté, a fortement souffert des contraintes sanitaires et du recours toujours plus important à internet. Avec un niveau d'impact différent selon les emplacements, les centres commerciaux ont beaucoup plus souffert que les commerces traditionnels.

Les bureaux connaissent un sort moins homogène : l'évolution du rapport au travail couplé aux nouveaux usages des utilisateurs n'a pas eu pour conséquence de remettre en cause la pertinence de cette classe d'actifs. Ce marché a en effet tenu en 2020 avec un volume de transactions dans la moyenne décennale (28 Mds, en baisse de 35% par rapport à 2019) mais a subi la crise de plein fouet en raison d'une chute de la demande placée, en baisse de 40% par rapport à la moyenne décennale (-45% par rapport à 2019).

Un fossé s'est davantage creusé entre les actifs « prime » toujours plus recherchés par les locataires et les investisseurs, qui continuent de s'apprécier et les actifs plus périphériques ou obsolètes inadaptés aux nouveaux usages.

2020, « annus horribilis » pour l'hôtellerie : l'absence de touristes, les restrictions sanitaires et la fermeture des hôtels ont provoqué une baisse de 55% du chiffre d'affaires des hôteliers, quand le volume des transactions s'est effondré de 80%.

Dans ce contexte particulièrement difficile, l'hôtellerie française résiste grâce à une gestion agile et aux mesures d'aides du gouvernement (avec des situations différentes selon les segments de marché, l'immobilier économique résistant mieux que le luxe et la Province mieux que Paris). Elle parvient même à démontrer sa résilience au travers de performances meilleures que ses voisins européens et par une augmentation plus rapide et plus forte de la fréquentation de ses établissements dès que les contraintes sanitaires s'assouplissent, comme cela a été le cas l'été dernier.

Hôtellerie 2020 un chiffre d'affaires en baisse de 55%

De nouvelles contraintes à prendre en considération

L'incertitude persistante quant à une sortie envisageable de la crise sanitaire pèse sur le comportement des banques, moins enclines à prêter lorsque l'horizon est assombri. Or, l'accès au crédit est un prérequis indispensable au bon fonctionnement des marchés immobiliers parce qu'il soutient la demande.

Au rang des premiers concernés figurent les opérateurs hôteliers qui peinent à trouver des financements en raison de la situation financière du secteur et du manque de visibilité sur son redémarrage.



Peder Severin Krøyer, Bateaux de pêche -1884, Huile sur toile, 160 x 245 cm
Paris, musée d'Orsay, don du peintre Albert Besnard, 1899 © RMN-Grand Palais (musée d'Orsay) / Gérard Blot / Hervé Lewandowski

Les banques se montrent aussi plus prudentes sur les autres pans de l'immobilier tertiaire : en conditionnant l'octroi de financements à une proportion de fonds propres plus importante, elles réduisent leur participation dans les opérations. Cette tendance est généralisée aux actifs tertiaires quand bien même les marchés de l'immobilier d'entreprise (bureaux, commerces, logistique...) sont impactés différemment par la situation actuelle. Toutefois, et logiquement, cet accès au crédit est plus restreint pour les actifs considérés comme les plus risqués, notamment en raison de leur obsolescence ou du caractère périphérique de leur emplacement.

Seul l'immobilier résidentiel semble relativement épargné par cette situation. L'année 2020 avait certes été source d'inquiétudes, les banques ayant durci les conditions d'accès au crédit sur recommandation du HCSF (Haut Conseil de Stabilité Financière) et parce qu'elles avaient beaucoup prêté. Mais l'étau s'est légèrement desserré depuis le mois de janvier, et les objectifs d'octroi de crédit sont de nouveau à remplir.

D'autres contraintes pèsent toutefois sur l'immobilier d'habitation : sous l'effet des élections municipales, la création de nouveaux logements déjà limitée par d'autres facteurs a été freinée. Pénurie en 2020, l'offre de nouveaux logements devrait le rester en 2021.

Une période d'opportunités

L'accès en moindre proportion au crédit crée, sur les marchés tertiaires et hôteliers, une période d'opportunités pour les acteurs disposant de liquidités : ils seront en position de force pour négocier l'acquisition d'actifs de petite et moyenne taille, et devraient se voir proposer une participation au tour de table d'opérations de plus grande envergure auxquelles ils n'avaient pas toujours accès. Les fonds d'investissement les plus agiles devraient être les premiers à profiter des opportunités à venir.

Indépendamment de cette fenêtre de tir, les taux de crédit restent historiquement bas : le seul fait de pouvoir s'endetter aux conditions actuelles est

une opportunité dont il faut profiter dès lors qu'on y a accès, car les taux finiront bien, un jour, par remonter. Surtout lorsqu'on sait que la prime de risque (écart entre le rendement locatif et celui des supports non risqués) de l'immobilier tertiaire, est historiquement très élevée (300 points de base)

Des taux de crédit toujours historiquement bas

A cette prime de risque s'en ajoute une autre sur le marché des bureaux : la concentration de la demande sur les actifs de dernière génération qui voient croître leur valorisation et rétablit une véritable prime de risque sur les actifs obsolètes, délaissés par les locataires. Situation dont sauront profiter les acteurs opportunistes en achetant ces actifs dans de meilleures conditions pour les transformer et les adapter aux nouveaux modes de consommation des bureaux, créant au passage de la valeur.

Que dire de l'hôtellerie ? On ignore certes la date de la reprise, mais on sait déjà que lorsque le rebond se produira, il sera fort et rapide du fait de la résilience du marché français. Un premier effet de rattrapage est attendu en 2021 par rapport à l'année précédente et les événements sportifs qui se profilent (Coupe du Monde de rugby en 2023, JO en 2024) aideront.

En outre, les hôteliers en difficulté ou souhaitant passer la main seront plus nombreux. Du fait d'un accès plus compliqué à l'endettement, les acteurs disposant de fonds propres seront dans une situation idéale.

Bureaux et hôtellerie, source d'opportunités à venir

Cette nouvelle donne fait de 2021 une année propice aux opportunités avec toutefois la nécessité de faire preuve d'une sélectivité accrue. Le recours à un professionnel devient plus que jamais indispensable pour être accompagné dans la construction et la gestion de son allocation immobilière.





Peder Severin Krøyer, *Soirée calme sur la plage de Skagen, Sønderstrand (Anna Ancher et Marie Krøyer marchant)* - 1893, Huile sur toile 100 x 150 cm
Statens Museum for Kunst © SMK Photo/Jakob Skou-Hansen

IMMOBILIER

Le marché des bureaux résistera-t-il au télétravail ?

Lionel DUCROZANT

Chargé de développement immobilier ETERNAM

La crise sanitaire que nous traversons a accéléré une mutation profonde de nos modes de travail : les outils « digitaux » ont prouvé leur capacité de substitution au travail « présentiel ». Le télétravail s'est installé comme une alternative naturelle, et désormais durable. Les entreprises doivent gérer ses conséquences humaines et organisationnelles, et en tirer les conséquences sur la gestion de leurs locaux. Comment ces bouleversements peuvent-ils affecter le marché des bureaux ?

Pourquoi l'épargnant est-il concerné ?

Le besoin en bureaux est né dans les années 60, époque à laquelle à peine 40% des emplois français relevaient du secteur « tertiaire », c'est-à-dire ni de l'agriculture ni de l'industrie. Ce secteur des « services » occupe aujourd'hui près de 80% de la population active. Il englobe bien sûr la population dont le lieu de travail est un bureau : près de 10 millions de personnes selon l'IEIF(1) : un tiers des actifs !

Les utilisateurs de bureaux sont rarement propriétaires des locaux qu'ils occupent. Sur cette période d'une soixantaine d'années de développement des bureaux, de nombreux acteurs ont investi cette classe d'actifs immobiliers : les SCPI, les foncières cotées, tous les véhicules spécialisés en immobilier que l'on retrouve dans nos contrats d'assurance-vie, et bien sûr tous les autres fonds institutionnels, qu'ils soient français ou étrangers.

La plupart de ces fonds collectent l'épargne des particuliers. Même s'ils ne l'investissent pas seulement en bureaux, le devenir de ce secteur pose néanmoins une question très concrète pour l'épargnant : les bureaux ont-ils encore un avenir ?

Une évolution constante

Les mutations des besoins immobiliers des entreprises ne datent pas d'hier. Dès le milieu des années 2000, l'avènement du e-commerce a contraint le secteur de la distribution à se réinventer. Les fonds spécialisés sur le commerce ont adapté leurs stratégies pour anticiper ces grands mouvements, ils affichent aujourd'hui des performances comparables aux autres.

Les bureaux évoluent aussi. Ils se concentrent de plus en plus dans les grandes villes. Cette tendance à la « métropolisation » favorise les villes dont l'économie est multi-sectorielle (tourisme, commerce de détail, industrie...). En France : Paris, Lyon, Nantes ou Rennes ; en Europe, les principales capitales... Ces évolutions structurelles, lentes parce que sociétales, ont donc des conséquences tangibles sur les marchés immobiliers.

La crise sanitaire a accentué certains de ces mouvements. Entre autres tendances concernant les bureaux, l'accélération du phénomène d'obsolescence : la demande se déplace vers des bureaux « hybrides », avec une augmentation des espaces collaboratifs. Les surfaces s'adaptent selon des critères de bien-être (qualité de l'air, lumière du jour...), de performance énergétique (certifications HQE(2), BREEAM(3)...), avec plus de services intégrés ou à proximité immédiate : restauration, espaces de détente, crèche... Le bureau devient un lieu de vie.

Les vraies conséquences du télétravail

Avec moins de salariés présents en même temps dans ses bureaux, l'entreprise locataire sera tentée de réduire la surface de ses locaux. Elle commencera par réaménager ses surfaces pour les adapter à ces nouveaux usages, et conserver son attractivité vis-à-vis de ses candidats à l'embauche. Puis elle planifiera peut-être un déménagement, envisageant alors une résiliation de son bail à l'issue de sa période triennale, sans omettre de provisionner les travaux nécessaires à une réinstallation... On voit combien ce phénomène est inertiel et ne concernera pas tous les utilisateurs de bureaux.

Réduire sa surface de bureaux, c'est réduire la surface par salarié : avec 9 m² à Paris, on est déjà très proche du plancher (record détenu par Londres avec 7 m²).

Notons que cet indicateur ne fait que baisser depuis près de 20 ans. Par économie bien sûr mais également parce que les comportements changent : en 2003, une étude(4) révélait qu'à New-York, 20% de la population active travaillait déjà à distance au moins un jour par semaine !

Le télétravail concerne aujourd'hui 35% des salariés à Amsterdam, près de 25% à Paris, Londres ou Bruxelles quand il s'établit à seulement 5% à Milan par exemple...

La tendance d'un télétravail à temps partiel est pourtant bien lancée. Les surfaces de bureaux nouvellement louées en Ile-de-France sont d'environ 2,5 millions de m² par an.



Peder Severin Krøyer, Michael Ancher, Helene Christensen et Anna Ancher dans le jardin des Brøndum - 1885, Huile sur bois 24 x 32,7 cm
Skagen, Skagens Kunstmuseum © Art Museums of Skagen

Une étude de l'IEIF parue le 11 janvier 2021 estime que l'impact sur les 10 prochaines années pourrait être de 350.000 m² par an, soit une baisse de 14%. Sur la durée, une telle érosion aurait un impact mineur sur le niveau des loyers.

Et la conjoncture économique ?

Les centaines de milliards d'euros déversés dans l'économie par les Banques Centrales remontent en partie jusqu'aux fonds d'investissement, qui doivent les investir. Cette pression acheteuse est un soutien durable des prix des actifs : l'inflation ne passera vraisemblablement pas par une hausse des salaires ni des prix des biens de consommation, mais par la valorisation des actifs immobiliers.

En cas de crise ou tension économique, un affaïssissement temporaire des loyers, voire des prix, n'est cependant pas exclu. Et tous les actifs seront concernés... Pourtant, certains s'en sortiront mieux que d'autres : devinez lesquels ! Bien sûr, les plus attractifs :

- les mieux placés : les mieux desservis par les transports, les plus accessibles, ceux qui proposeront un environnement immédiat de services : espaces verts, parkings, restauration, commerces alimentaires de proximité, crèches, banques...
- les plus adaptés aux nouveaux usages, les plus sobres en énergie, c'est-à-dire les plus neufs ou les mieux rénovés.

Et comme après toute crise, il s'ensuivra une reprise. Là encore, ce sont ces mêmes biens qui seront les plus demandés.

Pourquoi les fonds d'investissement seront-ils alors mieux armés ?

Les bureaux détenus par les institutionnels, et d'une manière générale par les fonds d'investissement, constituent une fraction bien spécifique du marché. Ces intervenants sont des professionnels qui disposent de beaucoup d'informations, d'expertises et d'études auxquelles le particulier a rarement accès.

Les emplacements sont choisis avec rigueur dans des zones tertiaires tendues par une demande pérenne, les locataires sont majoritairement des grandes entreprises, privées et publiques.

Leurs immeubles sont souvent neufs ou font l'objet de travaux réguliers de remise à niveau. Les immeubles vieillissants sont systématiquement cédés...

En outre, leurs portefeuilles comptent, la plupart du temps, des centaines de locataires, et des dizaines de milliers de m². Ils sont, enfin, diversifiés à l'étranger.

En conclusion, **il n'y a pas un marché des bureaux mais plusieurs**. Il est temps de dissiper ce malentendu, cette méconnaissance des marchés du bureau, cet amalgame médiatique qui veut en faire un marché homogène, monolithique, qui subirait une seule et même tendance. Notons par exemple que, malgré une demande placée de 1,3 millions de m² (environ -45% vs 2019), les loyers de bureaux en Ile-de-France ont augmenté de 2% en 2020. Cette hausse a même atteint 8% en quartier central des affaires à Paris !

NOS CONVCTIONS

- **Respectez trois règles : « L'emplacement, l'emplacement, l'emplacement ! ».**
- **Diversifiez dans toutes les classes d'actifs du marché immobilier.**
- **Faites confiance aux gérants, déléguez votre gestion.**
- **Investissez sur le long terme.**

⁽¹⁾ IEIF : Institut de l'Épargne Immobilière et Foncière

⁽²⁾ La certification NF HQE™ Bâtiments Tertiaires - Neuf ou Rénovation distingue les bâtiments dont les performances environnementales et énergétiques correspondent aux meilleures pratiques actuelles. Cette certification concerne les phases de programmation, de conception et de réalisation pour des bâtiments neufs et en rénovation.

⁽³⁾ BREEAM est une certification d'origine anglo-saxonne. Il s'agit d'une évaluation suivie d'une certification environnementale reconnaissant la performance environnementale du bâtiment à la suite de sa construction ou une fois que des améliorations ont été apportées à l'enveloppe externe, la structure, les services ou la décoration intérieure d'un bâtiment.

⁽⁴⁾ « Evolution du marché des bureaux en France et à l'étranger » - Jacques BONNET, CNRS - Géocarrefour, Vol. 78/4 - 2003, 381-294.

Sources : INSEE, IEIF, EuroStat, Les Echos, Colliers International, Statista

PHILANTHROPIE

Les associations en période de Covid

Propos recueillis par Stéphan CHENDEROFF

Cyrus soutient l'enfance et l'éducation à travers trois associations partenaires et redistribue 1% de son résultat avec en complément la mise en place de l'arrondi sur salaire.

Comment chacune d'elle a réagi face à la pandémie pour assurer sa mission ?



L'impact du Covid ?

Le creusement des inégalités ! Les filleuls Télémaque ont dû continuer leur scolarité en suivant des cours à distance, comme tous les autres élèves français, à une différence près ; ils n'avaient pas accès aux mêmes ressources pour faire face à leur déscolarisation temporaire dans 2 domaines essentiels : le matériel informatique et le soutien scolaire. La plupart de nos filleuls devaient suivre les cours sur l'unique téléphone portable familial... 61% de nos jeunes n'avaient personne dans leur entourage pour les aider.

Comment avez-vous réagi ?

Très rapidement. Grâce à nos partenaires, nous avons alloué des PC et apporté un soutien scolaire à nos filleuls. Grâce à Big Bloom et Le French Impact, nous avons mis en place via Mon Avenir en Grand, notre plateforme digitale, des activités hebdomadaires : visites virtuelles culturelles, webinaires de découverte de métiers, #DÉFICONFI (le filleul et ses mentors devaient répondre à un défi comme « Décris ton œuvre d'art coup de cœur »). Nous avons activement participé au plan mentorat d'urgence : avec le collectif Mentorat et les pouvoirs publics, nous avons pu assurer une continuité pédagogique pour 10 000 jeunes.

Votre souhait 2021 ?

Faire en sorte que les inégalités se réduisent, que nos filleuls et tous les jeunes puissent définir sereinement leur orientation et trouver leur voie. Pour y parvenir, nous croyons dans le modèle du double mentorat sur la durée de Télémaque. Nous croyons dans la transmission et la fraternité dont font preuve nos mentors et nos filleuls. Notre souhait le plus cher est de faire en sorte que le mentorat soit un droit pour tous. Cela devrait se réaliser.

Et bien entendu que nos filleuls et leurs mentors puissent à nouveau découvrir ensemble des musées, participer à des découvertes de métiers sur des lieux d'entreprises, échanger autour d'un bon repas dans un restaurant.



Sous l'égide de la Fondation pour l'Enfance

L'impact du Covid ?

Au moment du premier confinement, la vie en village d'enfants SOS a été bouleversée : fermeture des écoles, rencontres parents /enfants suspendues, rendez-vous médico-sociaux annulés... Les activités collectives en villages, comme les cours de soutien scolaire, ont également dû cesser. Cela a créé des pertes de repères pour les enfants. Dans cette période anxiogène, les mères SOS se sont ainsi retrouvées à garantir l'accompagnement 24h/24 des 4 à 5 enfants qui leurs sont confiés tout en devant assurer " l'école à la maison". Nous avons également dû faire face à de nombreux arrêts maladie dans les équipes éducatives.

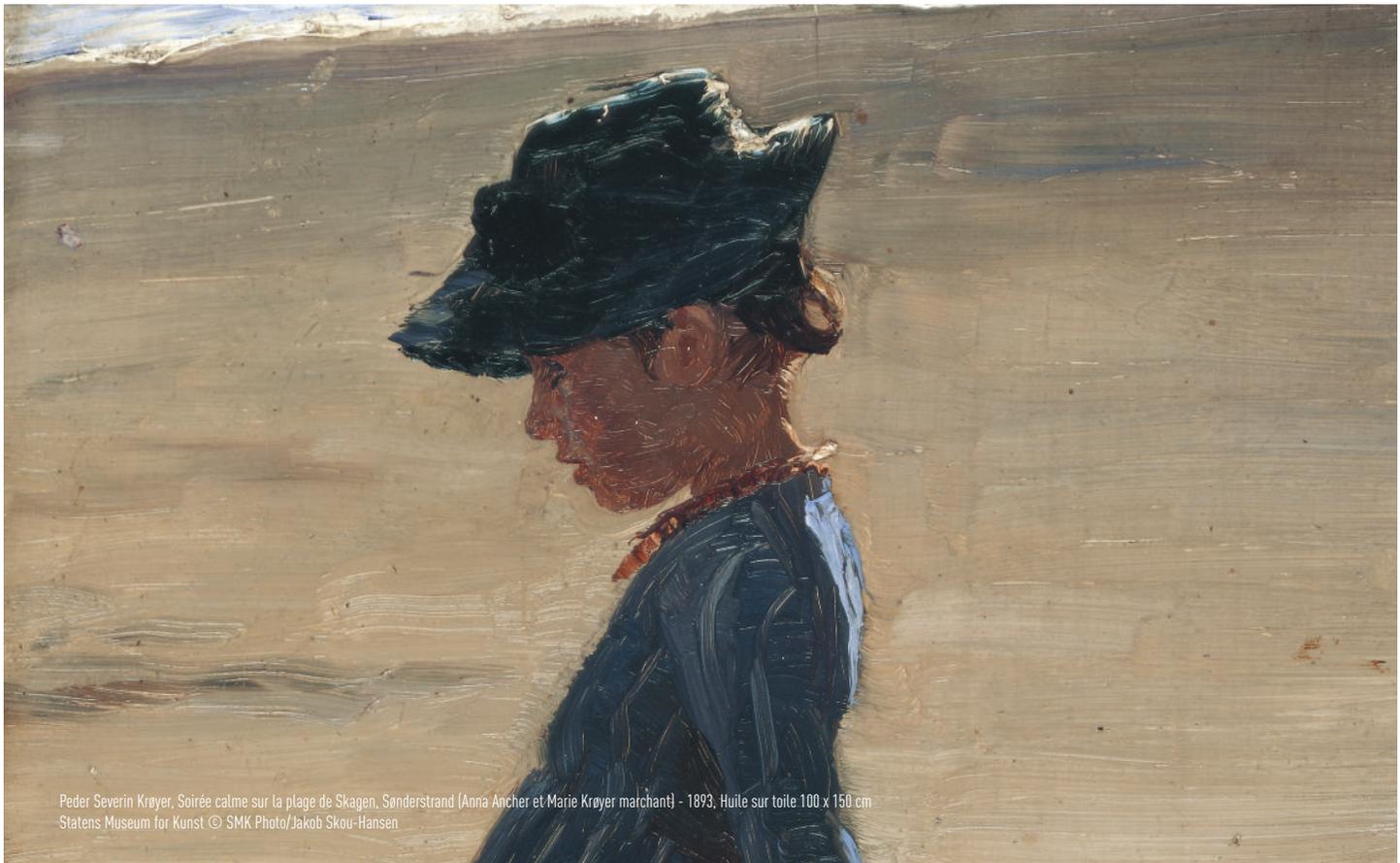
Comment avez-vous réagi ?

Notre priorité absolue a été de garantir la continuité de l'accompagnement tout en préservant la santé des enfants et du personnel en villages SOS. Nous avons recruté de nouveaux professionnels pour pallier les absences. Nous avons renforcé la présence éducative sur les maisons en journée pour soutenir les mères SOS dans leur mission : aides aux devoirs, jeux, repas... Nous avons créé des programmes de sport ou de jeux pour garantir la santé mentale et physique des enfants.

Nous nous sommes également mobilisés pour acquérir du matériel de protection (masques, gel...). Enfin, l'ensemble du personnel a fait preuve d'une incroyable solidarité.

Votre souhait 2021 ?

Comme chacun, nous souhaitons bien sûr que nous sortions au plus vite de cette crise. Mais nous espérons que le formidable élan de générosité qui a émergé depuis un an se poursuivra et que le monde sera placé sous le signe de la solidarité. Nous sommes inquiets pour les jeunes majeurs que nous accompagnons, et qui sont particulièrement victimes de la crise économique. Mais nous restons optimistes en sachant pouvoir compter sur le soutien de nos donateurs et partenaires comme Cyrus Conseil.



Peder Severin Krøyer, Soirée calme sur la plage de Skagen, Sønderstrand (Anna Ancher et Marie Krøyer marchant) - 1893, Huile sur toile 100 x 150 cm
Statens Museum for Kunst © SMK Photo/Jakob Skou-Hansen



L'impact du Covid ?

Le premier confinement a eu un impact considérable sur nos activités puisqu'il a interrompu la tenue des Clubs Coup de Pouce dans un contexte éducatif alors très difficile ; 500 000 élèves ont complètement décroché durant le confinement, d'après le ministère de l'Éducation Nationale. Cette « catastrophe éducative », comme l'a qualifiée le Ministre Blanquer a frappé encore plus durement les élèves qui n'ont pu bénéficier de l'école à la maison ; à l'absence d'accès au numérique s'ajoutait parfois la difficulté des parents à « faire la classe ». Une situation qu'ont vécu les enfants et leurs parents que l'association a accompagnés en 2019-2020.

Comment avez-vous réagi ?

Nous avons réagi immédiatement en mettant en place : Coup de Pouce maison (pendant les mois de confinement). En concertation avec nos villes partenaires, nous avons imaginé des outils permettant de maintenir les effets du Coup de Pouce malgré la suspension des clubs.

Plusieurs initiatives ont émergé : correspondance entre les poucets et leurs animateurs, lectures filmées sur Youtube, diffusion de livrets d'activités ludo-éducatives fournies par Coup de Pouce... Coup de Pouce d'été pour apporter une solution complémentaire aux mesures de continuité pédagogique estivales proposées par le ministre de l'Éducation nationale, écoles ouvertes ou vacances apprenantes,

Coup de Pouce a mobilisé ses équipes et ses outils au service des municipalités qui le souhaitent, afin de les accompagner dans la mise en place d'une action exceptionnelle, le Coup de Pouce d'été.

Certaines communes partenaires ont décidé de terminer à la rentrée scolaire 2020 le cycle des clubs 2019-20 interrompu par le confinement. Elles ont ainsi accueilli les enfants dans leurs clubs dès septembre afin qu'ils bénéficient de l'accompagnement nécessaire pour une reprise de l'école plus sereine. Cette « prolongation » s'est d'ailleurs parfois étendue jusqu'en décembre. Ces deux dernières actions ont permis d'accompagner au total 1720 enfants.

Votre souhait 2021 ?

Notre souhait pour 2021 serait que plus aucun enfant n'ait besoin de nous. Que les conditions d'entrée dans la vie pour tous, rendent inutile Coup de Pouce. Évidemment, c'est un rêve. Alors notre souhait pour 2021 est que partout les apprentissages scolaires puissent être tenus aussi loin que possible, à l'abri des effets de la crise, que les clubs Coup de Pouce en soient eux aussi enfin préservés. Nous souhaitons pouvoir, avec les écoles, les villes et tous nos partenaires, nous projeter sereinement vers la prochaine rentrée. Pour 2021, nous souhaitons que toujours plus d'enfants trouvent à l'école plus de plaisir, une meilleure confiance en eux-mêmes et qu'ils partagent cette joie avec leurs parents.



ACTUALITÉS

du groupe Cyrus

Ils nous ont rejoint !

16
RECRUTEMENTS
EN 2020 DONT :



Christophe **MIANNÉ**,
Directeur Général



Sophie **NOUY**,
Directrice du Pôle
d'Expertise Patrimoniale



Pauline **HAMPARTZOUNIAN**,
Responsable Produits Structurés

EN 2021



Pierre **WINKEL**,
Directeur Marketing
& Communication

COUP DE COEUR

L'heure Bleue de Peder Severin Krøyer



Après le Petit Palais, c'est au musée Marmottan Monet de faire honneur à la peinture danoise. L'exposition est placée sous le haut patronage de la Reine Margrethe II du Danemark et présente du 28 janvier au 25 juillet 2021, la première exposition monographique jamais consacrée en France à l'un des plus grands maîtres de la peinture danoise Peder Severin Krøyer (1851-1909).

Plus de soixante chefs-d'œuvre provenant du musée de Skagen – dépositaire d'un des premiers fonds mondiaux de l'artiste – du musée de Göteborg mais aussi des musées de Copenhague, et bien d'autres mettent à l'honneur ce remarquable interprète de l'heure bleue, ce phénomène météorologique qui précède le crépuscule et se déploie surtout aux lointains bords de mer septentrionaux.

À partir de 1882, il partage son temps entre la capitale danoise et le village de pêcheurs de Skagen où s'installe une colonie d'artistes. Situé aux confins du Danemark, là où les courants de la mer du Nord et de la Baltique se rejoignent, le lieu est connu pour sa lumière : franche, cristalline et ses jours interminables à l'approche de la Saint Jean (23 juin). Très au nord, Skagen est l'un des lieux où l'apparition de l'heure bleue se donne particulièrement à voir et à peindre...

Quel que soit le sujet de ces tableaux, le théâtre de l'action reste le même. Krøyer pose son chevalier sur la plage de Skagen. Il peint l'union du sable, de la mer et du ciel. Les baignades enfantines occupent une place centrale.

Le double portrait de son épouse Marie et de leur amie, l'artiste Anna Ancher, seules, cheminant entre mer et plage, sur une étroite bande de sable qui traverse la toile pour s'élever très haut dans l'horizon, fait figure d'ambassade de l'exposition. Intitulé Soirée calme sur la plage de Skagen, ce chef-d'œuvre est incontestablement la toile la plus illustre de Peder Severin Krøyer et sans doute la plus poétique. La présence de ce trésor danois témoigne à lui seul du caractère sans précédent de l'exposition du musée Marmottan Monet.



Il était le meilleur des compagnons, s'oubliant lui-même, se sacrifiant lui-même, toujours occupé à chercher la reconnaissance pour d'autres artistes, surtout pour les jeunes qui devaient s'imposer dans la cohue, jamais pour récolter quelque chose lui-même. ”

Karl Madsen,
contemporain et ami de Peder Severin Krøyer



Peder Severin Krøyer, Pêcheurs de Skagen, Danemark, coucher de soleil - 1883, Huile sur toile 135 x 190,5 cm
Skagen, Skagen Kunstmuseum © Art Museums of Skagen

AIX-EN-PROVENCE

18, chemin Robert
13100 Aix-en-Provence
T. +33 (0)4 42 12 40 42

BORDEAUX

20, allée de Tourny
33000 Bordeaux
T. +33 (0)5 57 14 38 80

CAEN

8, rue Martin Luther King
14280 Saint-Contest
T. +33 (0)2 31 86 95 15

DIJON

10C, rue Paul Verlaine
Amphypolis
21000 Dijon
T. +33 (0)3 80 78 06 72

GRENOBLE

57 Boulevard des Alpes
38240 Meylan
T. +33 (0)4 76 44 06 26

LILLE

262/270, Avenue de la République
59110 La Madeleine
T. +33 (0)3 20 12 97 90

LYON

26 rue Bellecordière
69002 Lyon
T. +33 (0)4 72 98 38 38

NANTES

Parc du Bois Cesbron
Bâtiment G, 5 Rue Roland Garros,
44700 Orvault
T. +33(0)2 51 13 78 68

PERPIGNAN

Tecnosud 2,
250 Rambla Hélios
66100 Perpignan
T. +33 (0)4 68 21 93 01

REIMS

1 Place Paul Jamot
51100 Reims
T. +33 (0)3 26 97 10 95

RENNES

22, rue de l'Alma
ZAC EuroRennes
Immeuble Urban Quartz
35000 Rennes
T. +33 (0)2 23 45 00 76

TEL AVIV

Shalom Tower - Urban Place
Ahad Ha'Am 9
1st floor
Tel Aviv 6525101
IL. + 972 (0)53 708 85 80
FR. + 33 (0) 1 53 93 28 83

TOULOUSE

31, rue de Metz
31000 Toulouse
T. +33 (0)5 34 33 26 33

NICE

36 avenue Simone Veil
Bât A Résidence Arbora
06200 Nice
T. +33 (0)4 23 03 01 48

VANNES

1 Rue Anita Conti,
56000 Vannes
T. +33(0)2 97 62 74 71

VALENCE

114 Avenue Jean Jaurès
26600 Tain L'hermitage
T. +33 (0)4 75 07 11 68

CONVICTIONS n°50

- **Comité de rédaction:** Meyer Azogui, Stéphan Chenderoff, Émilie Yansaud, Jean-Philippe Muge, Constantin Paoli, Jonathan Donio.
 - **Siège social :** 50, bd Haussmann, 75009 Paris • **Tél.** 01 53 93 23 23
 - **E-mail:** contact@cyrusconseil.fr • **Directeur de la publication:** Meyer Azogui • **Rédacteur en chef:** Stéphan Chenderoff • **Réalisation:** Maxime Le Floch
 - **Crédits de couverture:** Peder Severin Krøyer, Soleil d'après-midi sur mer calme - 1899, Huile sur panneau 27 x 35 cm Kerteminde, Musée Johannes Larsen
- ©The Johannes Larsen Museum • **Dépôt légal:** mars 2021
- **Imprimé en UE par:** Imprimerie Papier Vert • **Crédits Photos :** Fotolia images - Photos internes Cyrus Conseil - Oeuvres de Peder Severin Krøyer, fournies par le Musée Marmottan Monet

Les informations contenues dans ce magazine sont fournies à titre indicatif, sur la base des informations connues à publication, et ne sauraient engager la responsabilité de Cyrus Conseil.

Adhérente de la Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine, association agréée par l'Autorité des Marchés Financiers. Enregistrée à l'ORIAS sous le numéro 07001194 en qualité de : Courtier en assurance - Courtier en opérations de banque et services de paiement - Conseiller en investissements financiers. Activité de transactions sur immeubles et fonds de commerce, carte n° CPI 7501 2018 000 029 864 délivrée par la CCI de Paris, RCP et Garantie Financière auprès de la compagnie MMA IARD Assurances Mutuelles / MMA IARD