

CONVICTIONS

LE MAGAZINE PATRIMONIAL - CYRUS 2025

N°
58



CYRUS

SOMMAIRE

ÉDITORIAL	3
LE DOSSIER ENTRE OPPORTUNITÉS ET INCERTITUDES, UNE ANNÉE DÉCISIVE POUR L'INVESTISSEMENT	4
TRANSMISSION FACILITER LA TRANSMISSION DU PATRIMOINE FAMILIAL SUR PLUSIEURS GÉNÉRATIONS	14
PHILANTHROPIE DONNER DU SENS À SON PATRIMOINE	18
CULTURE L'ART COMME CLASSE D'ACTIFS	22
PATRIMOINE & SÉRÉNITÉ LE MARIAGE RÉUSSI DE LA GESTION DE PATRIMOINE ET DE LA SÉRÉNITÉ	23
FISCALITÉ LOI DE FINANCES 2025 : BEAUCOUP DE BRUIT POUR RIEN... OU PRESQUE ! CHOISIR L'ASSURANCE-VIE LUXEMBOURGEOISE POUR GAGNER EN SÉRÉNITÉ : MYTHE OU RÉALITÉ ?	26
IMMOBILIER SCPI : POINT D'ÉTAPE APRÈS LA TEMPÊTE	30
LA SYNTHÈSE DE NOS CONVICTIONS	36



« Quelqu'un est assis à l'ombre aujourd'hui parce qu'une autre personne a planté un arbre il y a longtemps »

Warren Buffett

À l'heure où j'écris cet édit, il y a tant d'actualités à commenter sur l'arrivée de Donald Trump, sur l'IA dont nous sommes passionnément abreuvés chaque matin, sur les tensions géopolitiques qui se superposent, que je préfère me concentrer sur vous, nos clients chefs d'entreprises, entrepreneurs, professions libérales ou cadres dirigeants dont la confiance nous honore et l'accompagnement au quotidien nous anime.

L'actualité est riche, les États-Unis affichent une insolente croissance, la Chine reste freinée par sa crise immobilière, les pays émergents retrouvent quelques couleurs entre promesses et incertitudes. En France, pendant qu'une loi de finances avec son lot de créations fiscales dénuées de sens devrait aboutir, l'Europe peine à trouver un nouvel élan. Fort heureusement, après une période de resserrement monétaire, les banques centrales ont amorcé un virage. La baisse des taux est engagée, ce qui devrait aider un marché immobilier encore déprimé et alléger le coût de la dette des entreprises.

Penser son patrimoine comme une entreprise

Depuis toujours, nous défendons une gestion indépendante* et engagée, affranchie des consensus faciles et des tendances de court terme. Investir, ce n'est pas empiler des actifs, c'est donner une direction à son capital et préserver sa liberté de choix. C'est bâtir un patrimoine qui financera des projets ou sera transmis, en restant fidèle à ses ambitions et à ses valeurs. Il faut donc prendre le temps de se poser au moins 4 fois par an, de faire un point global puis de cultiver une approche active. D'ailleurs, est-il encore nécessaire de rappeler que la performance d'un patrimoine dépend à plus de 80% de son allocation et non du choix des supports d'investissement ?

Patrick Ganansia
Co-Président Cyrus

La structuration patrimoniale est un levier de décision, l'investissement un moteur de croissance, la transmission une stratégie à part entière.

Prendre le temps de voir loin

L'incertitude actuelle n'est pas une fatalité, mais une donnée à intégrer. Elle impose une gestion agile que nous tentons de mettre en place chaque jour pour vous et **nous sommes fiers d'avoir pu en 2024 répondre à vos attentes en termes de performances** pour ceux qui ont suivi nos recommandations d'allocation stratégique. Il faudra continuer ensemble à être capable de s'adapter et d'anticiper car si les cycles économiques se raccourcissent, la création de valeur, elle, demeure un jeu de patience.

Les entrepreneurs construisent bien plus que des entreprises : ils créent un écosystème, une histoire, une empreinte qui leur survit. Il faut penser son patrimoine avec cette même exigence pour lui donner une direction claire, capable de traverser les générations.

Très bonne lecture,
Patrick Ganansia

*indépendante : liberté d'expression, offre en « architecture ouverte » et avant tout indépendance capitalistique avec plus de 70% du capital détenu par plus de 50% des collaborateurs du groupe qui nous permet d'afficher un total alignement d'intérêt avec nos clients. Un schéma unique en France dans notre secteur.

*Animés par notre engagement philanthropique, nous souhaitons mettre à l'honneur les peuples autochtones dans ce magazine. Depuis des générations, **ces peuples transmettent un savoir inestimable, une relation intime avec la nature et une philosophie du partage.** Leur richesse ne se mesure pas en chiffres, mais en héritages vivants, en traditions perpétuées, en regards tournés vers l'avenir tout en restant fidèles à leurs racines.*

*C'est cette richesse humaine et culturelle que **Franck Desplanques, photographe et rédacteur en chef de l'émission Rendez-vous en Terre Inconnue** a voulu capturer à travers son **exposition Hommage**. Ses photographies sont un témoignage vibrant, une invitation à la contemplation et à la réflexion sur ce qui doit être préservé.*

ENTRE OPPORTUNITÉS ET INCERTITUDES, UNE ANNÉE DÉCISIVE POUR L'INVESTISSEMENT

L'année 2025 s'ouvre sur un paysage économique et financier contrasté. D'un côté, la croissance mondiale fait preuve de résilience, soutenue par une dynamique positive aux États-Unis et une stabilisation progressive en Chine. De l'autre, les incertitudes politiques, notamment en Europe et aux États-Unis, ainsi que la divergence des politiques monétaires, imposent une vigilance accrue aux investisseurs.

L'élection de Donald Trump, la trajectoire de l'inflation et l'évolution des taux directeurs façonneront les marchés et orienteront nos décisions stratégiques. Si des risques demeurent, ils sont aussi sources d'opportunités. Dans ce contexte, une approche sélective et agile s'impose pour optimiser la gestion patrimoniale et financière.

Dans cet article, nous partageons nos convictions sur les tendances de l'année, les risques à anticiper et les opportunités à saisir pour naviguer avec succès dans cet environnement en mutation. Comme le disait Bernanos : « *L'espérance est un risque à courir.* » Alors, avançons avec lucidité et ambition en 2025.

LES RÉDACTEURS :



ÉMILIE YANSAUD

Directrice Marketing & Communication
emilie.yansaud@groupe-cyrus.fr



PAULINE HAMPARTZOUNIAN

Directrice Produits Structurés - Cyrus Herez
pauline.hampartzounian@cyrus-herez.fr



EMMANUEL AUBOYNEAU

Gérant Privé - Amplegest
emmanuel.auboyneau@amplegest.fr



WILLIAM PULKA

Directeur de l'Offre - Cyrus Herez
william.pulka@cyrus-herez.fr



MATTHIEU BAILLY

Directeur - Octo AM
matthieu.bailly@octo-am.fr



LIONEL DUCROZANT

Responsable Développement Immobilier - Eternam
l.ducrozant@eternam.fr

UN ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET FINANCIER ENCOURAGEANT par Emmanuel AUBOYNEAU

L'élection de Donald Trump en novembre à la présidence américaine reste l'événement marquant de ces derniers mois. Elle va impacter toute l'année 2025 et devra être prise en compte dans nos différentes politiques d'investissement. Pourtant, au-delà de cet épisode politique et des incertitudes qui l'accompagnent, un certain nombre de convictions nous guident dans notre approche pour les prochains mois. Elles constitueront le socle de nos décisions financières et patrimoniales.

Ce qui nous paraît acquis :

La première chose qui nous apparaît certaine pour 2025 est **la résilience de la croissance mondiale**. La locomotive américaine continue de tirer l'activité et devrait même accélérer en raison de la politique pro-américaine du

nouveau président. La Chine a vu récemment sa croissance se stabiliser et semble même repartir modérément en ce début d'année. La poursuite d'une politique budgétaire et monétaire proactive du gouvernement chinois est aujourd'hui **incontestable**. En Europe, la croissance restera molle tout en évitant la récession. **Le contexte global d'activité mondiale est donc plutôt favorable.**

L'inflation dans le monde a diminué depuis un an, notamment en zone Euro. Nous sommes aujourd'hui proches de l'objectif de 2% fixé par la Banque Centrale Européenne. Aux États Unis, la croissance est plus forte et l'inflation plus résistante qu'en Europe. **La politique monétaire américaine va progressivement diverger de celle de notre continent.** La Réserve Fédérale américaine ne devrait tout au plus baisser ses taux directeurs qu'une à deux fois d'ici juin et pourrait même s'abstenir en fonction des premières grandes décisions de l'administration

Trump. La Banque Centrale Européenne baissera ses taux de façon quasi certaine plusieurs fois au cours du premier semestre, approchant de son taux pivot de 2%. **Cette décorrélation progressive des politiques monétaires sera prise en compte dans nos grandes décisions d'investissement.**

Au niveau des secteurs, **nous gardons la conviction que la révolution de l'intelligence artificielle n'est pas terminée.** Elle sera même toujours prédominante en 2025, avec les États-Unis comme fer de lance. Elle impactera toutes les économies et une grande partie des entreprises qui vont voir leur modèle évoluer.

Sur le plan patrimonial, **assurer une transmission optimisée à nos enfants est un élément fondamental dans notre approche.** Nous sommes certains que l'accompagnement patrimonial est de plus en plus nécessaire en ces temps d'incertitudes politiques et fiscales.

Des risques identifiés :

Les risques politiques sont surtout concentrés en Europe en ce début d'année. À ce jour, c'est bien la France qui inquiète le plus. Le gouvernement Bayrou reste à la merci d'une motion de censure avec les risques inhérents sur le budget français. Un écartement des taux avec l'Allemagne est possible et pourrait impacter les obligations françaises.

Le risque géopolitique restera important en 2025 mais pourrait cette fois-ci déboucher sur des événements positifs. Nous pensons avant tout à la fin de la guerre en Ukraine qui serait vécue comme un soulagement, notamment pour l'Europe. Enfin, l'instabilité propre à la personnalité de Donald Trump sera un fil rouge en cette année 2025. Sa politique du tweet, que l'on a bien connue lors de son premier mandat rythmera les prochains mois **entraînant de la volatilité sur toutes les classes d'actifs.** Une approche sélective et opportuniste dans le choix des investissements nous semble donc devoir être privilégiée.

Les fondamentaux économiques et financiers sont aujourd'hui encourageants dans le monde. Cet état des lieux, qui intègre à la fois des convictions et des interrogations, sera décliné tout au long de ce magazine avec un regard sur chacune des différentes classes d'actifs composant un patrimoine.

LE MARCHÉ ACTIONS par Emmanuel AUBOYNEAU

Depuis quelques mois nous faisons face à des marchés actions totalement désynchronisés entre zones géographiques, secteurs et capitalisations boursières. En 2025 un certain retour à la moyenne dû à des écarts de valorisation excessifs est probable, même si les flux peuvent perpétuer à court terme la tendance récente.

En 2024 les actions américaines ont largement surperformé les actions des autres zones géographiques, particulièrement la zone européenne. Un différentiel de croissance positif, des résultats de sociétés bien supérieurs et, en fin d'année, l'élection de Donald Trump, ont favorisé les États-Unis et ont généré des flux importants sur les actions américaines. A contrario, **la croissance européenne patine,** les sociétés sont très prudentes et le moral des investisseurs sur la zone européenne est en berne. En Chine le gouvernement multiplie les plans de relance pour stopper le déclin économique et la Banque Centrale baisse ses taux. L'activité chinoise semble légèrement repartir depuis quelques semaines.

L'écart de croissance entre États-Unis et Europe va se poursuivre en 2025 d'autant plus que l'administration Trump va œuvrer dans ce sens. Toutefois, nous estimons que l'activité européenne pourrait repartir très progressivement en 2025. Une hypothétique fin de la guerre en Ukraine serait par ailleurs un réel accélérateur de la confiance des agents européens. Avec un taux d'épargne pléthorique, tout regain de confiance se traduirait par un surcroît de consommation.

2024 pourrait être l'année de la plus grande désynchronisation des marchés des deux côtés de l'Atlantique depuis 1976. Cela se traduit par près de 8 points d'écart de multiple de valorisation entre le S&P 500 et l'Eurostoxx. Nous pensons que cet écart est trop important et devrait se dégonfler au fil des mois. Tout en restant largement investis sur les États-Unis, nous conservons nos positions en actions européennes.

Parmi les secteurs qui pourront bénéficier d'une amélioration progressive de l'économie, **les grandes valeurs de croissance devraient bien se comporter.** Le luxe, par exemple, qui vient de subir une décote historique pourrait bénéficier d'une conjoncture américaine porteuse et d'un redressement progressif de la Chine. Les petites valeurs, particulièrement attaquées depuis trois ans, nous paraissent très attrayantes mais ne remonteront que lorsque les flux s'intéresseront de nouveau à ce segment de la cote. Des évolutions politiques ou géopolitiques devraient jaloner cette année 2025 et nous inciter à **rester réactifs** en fonction de leurs conséquences positives ou négatives. Les baisses de taux sont largement anticipées mais le moindre rendement des actifs sans risque qu'elles généreront **pourrait favoriser une évolution des flux vers les actifs risqués.**

LE MARCHÉ OBLIGATAIRE par Matthieu BAILLY

Depuis 2023, les obligations ont fait leur grand retour dans les portefeuilles des investisseurs privés, à la faveur de la hausse importante des rendements qui s'était produite en 2022. Alors que le fameux consensus pensait que cette période serait de courte durée, les taux 'plus élevés' se sont

ENTRE OPPORTUNITÉS ET INCERTITUDES, UNE ANNÉE DÉCISIVE POUR L'INVESTISSEMENT

bel et bien installés et les premiers investissements en fonds à échéance 2025, souvent positionnés sur des obligations d'entreprises « high yield » (significativement endettées et donc offrant plus de rendement à l'investisseur) commencent à arriver à leur terme et posent la question de la suite : doit-on toujours se positionner sur l'obligataire ? sur le même type de fonds ? À quel horizon ? Et peut-on toujours prêter à des entreprises significativement endettées dans un contexte économique moins favorable ?

Nous ne reviendrons pas ici sur un historique exhaustif de l'environnement des taux depuis 2022 mais constaterons simplement que la situation a profondément évolué et que les investissements doivent en tenir compte :

◇ Les rendements ont globalement baissé sur la classe d'actifs obligataire mais restent élevés relativement à d'autres actifs plus risqués et moins liquides, ce qui conduit à conserver une part d'obligataire dans un portefeuille diversifié.

◇ Les comptes à terme et autres placements monétaires, particulièrement attractifs, ont vu leur rémunération fondre en raison du changement d'attitude de la BCE (baisse des taux directeurs), ce qui peut pousser un investisseur à se positionner sur des horizons plus longs, dont les rendements sont restés plus stables.

◇ Les États s'endettent de plus en plus pour financer leurs déficits budgétaires tandis que la BCE et la FED n'achèteront plus ces obligations (réduction de leur bilan), ce qui conduit à un équilibre offre/demande en faveur d'une hausse des taux longs : les États Européens devront payer de plus en plus cher pour emprunter puisqu'il y a moins d'acheteurs, en proportion, de leurs obligations, dont les prix baisseront. Nous préférons donc les obligations d'entreprise aux obligations d'État, pour leurs rendements plus élevés, leurs fondamentaux plus sains et leur moindre lien avec le sujet politique et géopolitique.

◇ La France est dans une situation particulièrement médiocre en termes de déficit budgétaire, d'endettement, de dynamisme économique au sein de la Zone Euro, sans que ses obligations ou celles de ses entreprises n'offrent de prime de rendement pour ce risque ce qui conduit à limiter autant que possible ses investissements obligataires. Les compléments de rendement des obligations les plus risquées, très attractives en 2023 et début 2024, ont baissé par rapport aux obligations plus sûres alors même que le risque des entreprises a plutôt grimpé : moins de croissance, hausse du coût de la dette, hausse probable de la pression réglementaire, commerciale et fiscale. En d'autres termes, pour maximiser son couple rendement/risque en 2025 sur l'obligataire, il est préférable de réduire le risque crédit et

de se positionner plutôt sur des entreprises de meilleure qualité que sur les entreprises plus rémunératrices, qui sont plus risquées et volatiles.

◇ Le secteur financier, banques et assureurs en tête, est particulièrement propice à un investissement obligataire en 2025 : des rentabilités en hausse du fait des taux plus élevés, une réduction du risque bilanciel des banques européennes depuis plusieurs années, des primes de rendements encore significatives par rapport à leur qualité de crédit.

◇ Enfin, l'environnement plus instable du fait d'une conjonction de phénomènes monétaires, politiques, géopolitiques et économiques et de rendements plus faibles et plus volatiles qu'en 2023 et 2024 nous conduit à préférer des fonds obligataires flexibles ou des fonds à échéance de maturité courte et intermédiaire pour limiter la volatilité.

LES PRODUITS STRUCTURÉS

par Pauline HAMPARTZOUNIAN

La classe d'actifs des Produits Structurés, même s'il s'agit d'un investissement plus complexe, **a, elle aussi, largement bénéficié de l'effet taux**, au même titre que le cash et les obligations.

En effet, un Produit Structuré est composé pour moitié d'une obligation émise par l'émetteur du produit. La hausse des taux a donc directement bénéficié à la classe d'actifs, permettant de proposer des produits structurés à capital garanti (à l'échéance), des produits avec davantage de performance, des produits avec plus de mécanismes défensifs, ou bien cumulant partiellement un peu de chaque nouvel atout.

Illustration concrète de l'impact de la hausse des taux :

Rendement moyen au cours des 10 dernières années de la classe d'actifs : 7% par an → **Rendement moyen depuis 2 ans : 8.5 % par an, soit +1.5% par an en plus !**

Risque moyen au cours des 10 dernières années de la classe d'actifs : 5.5 sur l'échelle de 1 à 7 (1 représente les actifs les moins risqués, 7 les plus risqués) → **Risque moyen depuis 2 ans : 4, soit 1.5 de moins sur l'échelle de risque.**

L'effet taux a permis à la classe d'actifs d'augmenter les rendements proposés de manière significative, tout en abaissant le risque des placements.

En conséquence, les volumes ont augmenté de plus de 30% par an et les investisseurs ont plébiscité massivement cette classe d'actifs qui occupe désormais la 3^e place du podium, juste après le cash et l'obligataire.

ENTRE OPPORTUNITÉS ET INCERTITUDES, UNE ANNÉE DÉCISIVE POUR L'INVESTISSEMENT

Question évidente dans le contexte où les Banques Centrales ont enclenché la tendance inverse : **les futures baisses des taux attendues auront-elles un effet négatif de même ampleur sur la classe d'actifs des Produits Structurés ?**

La réponse est plus compliquée qu'il n'y paraît. **Structurellement et mécaniquement, oui**, une baisse des taux sera négative pour les dépôts à terme (DAT), les SICAV monétaires, les obligations et les Produits Structurés. L'analyse de la résistance des Produits Structurés à cette nouvelle réalité doit être nuancée et mesurée.

En effet, les taux longs ont anticipé depuis plus de 6 mois la baisse des taux directeurs et l'impact s'est fait ressentir rapidement : les solutions à capital et rendement garantis proposaient du 6% par an au plus haut de la courbe et sont à ce jour à 4% par an. **La baisse est donc déjà effective sur les placements à moyen/long terme.** Les rendements ont été abaissés au fur et à mesure de la baisse des taux longs en accompagnant la tendance. Nous percevons que chaque annonce de baisse des taux de la Banque Centrale est suivie d'une baisse des taux longs. Si nous savons que nous ne retournerons pas de sitôt à des taux nuls ou négatifs, **la question est de savoir si les taux longs sont à leur niveau attendu, et vont se stabiliser, ou s'ils vont subir encore des baisses à venir.** Quel sera le niveau sur lequel les taux moyens longs vont se stabiliser malgré les baisses attendues de taux courts ? Difficile de répondre à cette question, mais nous estimons que nous ne sommes pas encore au niveau attendu.

Les baisses des taux devraient être source d'opportunités sur d'autres marchés, notamment le marché actions. Les investisseurs avaient un peu délaissé les placements plus risqués et vont par conséquent y revenir. L'impact de la baisse des taux devrait être **positif pour le marché actions et c'est là que la réponse à la question initiale se doit d'être mesurée.**

En effet, la baisse des taux sera certainement contrebalancée par un marché actions plus attractif permettant d'aller chercher du rendement sur la composante "dérivés" des Produits Structurés. Il faudra être sélectif et diversifié mais il est certain que de nouvelles opportunités vont apparaître. **La force des Produits Structurés est liée à cette double composante :** la part obligataires (et donc taux) et la part dérivés/options. Autrement dit, on perd d'un côté (baisse de rendement) mais cette perte devrait être en partie compensée de l'autre côté grâce aux options et marchés actions.

Pour les **marchés (ex : Europe) ou les secteurs (ex : grande consommation) à faible croissance**, la réponse sera les Produits Structurés puisque les formules sont gagnantes même en cas de performance nulle. Il existe des produits

permettant de gagner le rendement escompté même en cas de baisse de l'actif sous-jacent à la stratégie. **Les Produits Structurés permettent d'investir sur cette stratégie de stabilité tout en proposant des formules de gain conditionnel de l'ordre de 7 à 10% par an.**

L'IMMOBILIER *par Lionel DUCROZANT*

Les conséquences des taux élevés concernent surtout le marché de l'immobilier d'entreprise, qu'on appelle l'immobilier tertiaire. Sur ce marché, il y a principalement des investisseurs institutionnels : assureurs, mutualistes, fonds de pension ou de retraite, et toutes sortes de fonds immobiliers d'investissement, comme les SCPI.

Premier effet : la baisse des prix

Ces acteurs de l'économie immobilière ne décident d'investir qu'en fonction du rendement qu'ils peuvent espérer. S'ils exigent 5% sur un immeuble dans lequel le locataire paie un loyer de 50.000€ par an, ils accepteront de le payer 1.000.000€. Mais s'ils veulent 10% par an, sur ce même immeuble et donc avec ce même locataire, alors leur prix sera de 500.000€ seulement.

Donc quand les rendements exigés augmentent, les prix baissent.

Lorsque les taux de la Banque Centrale Européenne étaient à 0%, l'obligation d'État, c'est-à-dire le placement sans risque, rapportait également 0%. Pour rémunérer le risque qu'il prenait en choisissant d'acheter de l'immobilier, l'investisseur exigeait des rendements plus élevés, par exemple 3% dans le centre de Paris pour un immeuble très bien placé et très bien loué. Ces 3% constituaient sa prime pour rémunérer le risque pris.

Et lorsque l'argent placé sans risque rapporte 3 à 4%, comme il y a encore quelques mois, alors l'investisseur ne demande plus 3% de rendement sur cet immeuble, mais plutôt 4 ou 5%.

Deuxième effet : la hausse du coût de financement

L'autre conséquence des taux élevés de la BCE est le niveau des taux de crédit. Les banques commerciales viennent se refinancer auprès de la BCE : si elles paient l'argent 0% par an, elles peuvent le prêter aux investisseurs immobiliers à 2%. Mais si elles le paient 4,5%, comme jusqu'en juin 2024, ce n'est plus la même affaire !

Les deux principaux phénomènes qui ont fait baisser les prix sont donc, d'un côté, la hausse des rendements exigés, et de l'autre, la hausse du coût de la dette.

Heureusement, depuis juin 2024, la BCE a entamé un cycle de baisse du coût de l'argent. Les capitaux recommencent à circuler et les valorisations des immeubles vont remonter...

ENTRE OPPORTUNITÉS ET INCERTITUDES, UNE ANNÉE DÉCISIVE POUR L'INVESTISSEMENT

En attendant, c'est bien sûr le moment de faire des acquisitions à très bon prix.

Depuis fin 2023, les fonds immobiliers les plus agiles peuvent saisir de formidables opportunités, la fenêtre est historique mais elle demande **trois qualités essentielles** :

1 Prudence : les vendeurs ne se séparent pas toujours de leurs plus beaux actifs, sauf s'ils y sont vraiment contraints.

2 Rapidité : un circuit de décision le plus court possible permet d'emporter l'accord du vendeur.

3 Disposer de cash pour limiter le recours à la dette : la négociation de la dette bancaire prend du temps et elle est encore assez coûteuse.

Si vous réunissez ces trois ingrédients, votre fonds immobilier engrange des actifs à haute performance : votre plus-value potentielle est élevée, et votre rendement l'est également. **Pour ces principales raisons, les fonds immobiliers les plus récents du marché sont donc historiquement attractifs.**

LE NON COTÉ *par William Pulka*

Le marché du capital investissement a débuté l'année 2024 avec des montants records de liquidités à investir et une réserve de participations à céder dans les années à venir.

Nous nous attendons à **un regain d'appétit des investisseurs pour les marchés non cotés**, grâce à la reprise des opérations de fusions et acquisitions observées en réaction aux baisses de taux annoncées par

des banques centrales comme la BCE. Cette reprise est naturellement portée par capitaux privés qui sont de plus en plus présents dans le financement des entreprises.

Le montant de capitaux privés utilisés pour financer le développement des entreprises **a augmenté d'environ 8 % par an au cours des cinq dernières années** pour atteindre environ 13 300 milliards de dollars en 2023, avec **une tendance plus marquée sur le segment de la dette privée.**

Dans cet environnement, il faut **rester sélectif** car certains investissements sont plus attractifs que d'autres. En effet, les gérants de fonds recherchent désormais des opportunités qui ciblent directement la croissance future et des plans de transformation.

Les projets de la transition énergétique, en particulier, offrent des opportunités d'investissement considérables, en général sous forme de dette privée, dans un contexte de taux toujours rémunérateurs. Ces investissements se font à l'échelle de plateformes mondiales spécialisées dans le financement privé.

En complément, le private equity secondaire peut être un mode d'investissement pertinent, en raison de la combinaison d'**une décote à l'entrée** et d'**un retour sur investissement plus rapide.**

NOS CONVICTIONS :

- ◆ Profitons des solutions à capital et rendement garantis tant que celles-ci existent. Elles tendent à disparaître au fur et à mesure de la baisse des taux mais il est encore temps d'en profiter, car elles promettent des gains supérieurs aux DAT ;
- ◆ Continuons à investir de façon stratégique dans la classe d'actifs des Produits Structurés : malgré la baisse des taux, les Produits Structurés conservent un ratio rendement/risque optimum dans le contexte actuel : miser sur les marchés à forte croissance comme les US, et profiter de produits bénéficiant de la stabilité ou de la baisse du marché actions européen ;
- ◆ Restons exposés à la dette privée pour bénéficier d'un rendement attractif dans cette économie mondiale au besoin permanent de financement. Avec la baisse de taux engagée par la BCE en 2024, nous anticipons un regain d'intérêt pour le private equity au travers de la stratégie de Leveraged Buy-Out (LBO).

NATIVES

DES PEUPLES, DES RACINES

NUMÉRO SPÉCIAL

HOMMAGE

Une exposition de **Franck Desplanques**
en partenariat avec **Rendez-vous en Terre Inconnue**

Françoise Huguiet | *Inughuit* | Christlane Drieux | Carsten Egevang | *Turkana*
Frédéric Lopez | Hélène Douglas-Dufresne | *Dolpo-pa* | Marie Claire Gentic | *Mentawai*
Tahnee Juguin | *Afars* | *Suri* | *Kogis* | Thomas Pesquet | Ivanice Pires Tanone | *Molra Millan*
Alba Eirani Duarte | Clarisse da Silva

LES AFARS

DE LA CORNE DE L'AFRIQUE



Le désert de Danakil est certainement l'une des régions les plus inhospitalières du globe. Parcourue par de nombreux volcans, cette terre secrète longtemps inaccessible est le territoire des Afars. Depuis des générations, ce peuple de nomades a su dompter les entrailles de la terre pour récolter l'eau et survivre là où la vie semble impossible.

Isolés dans une région volcanique désertique, certains Afars doivent leur survie à une technique de récupération de l'eau extrêmement ingénieuse, appelée boyna. Dans ces régions, les nappes d'eau souterraine chauffée par la chaleur des volcans remontent à la surface sous forme de vapeur. Avec le temps, les éleveurs ont appris à contrôler ces vapeurs en construisant des canalisations de pierres pour les guider vers de larges toits de branchage, produisant la condensation de l'eau. Depuis des générations, les éleveurs Afars, devenus architectes, alimentent leurs troupeaux et leur famille grâce à ces systèmes complexes. Construire une boyna demande des mois voire des années de travail. Pour qu'une famille et ses bêtes puissent survivre, il faut en posséder au moins quatre. Ces oeuvres d'art se transmettent de génération en génération et font la

richesse des familles. Les boyna ne sont pas pour autant des valeurs acquises. Dans cette région où les secousses sismiques sont imprévisibles, leur travail peut disparaître à tout moment. Régulièrement, les éleveurs doivent reprendre leur construction ou bien se déplacer pour en construire de nouvelles. C'est aussi un système qui les oblige à vivre proches des failles les plus actives, ce qui peut mettre en danger leur vie et celle de leurs bêtes. Humed Ali a passé toute sa vie à construire des boyna. Il est aujourd'hui un ancien respecté qui donne des conseils aux plus jeunes. Avec ses dix boyna, il peut soutenir toute sa famille et ses proches. Vivant dans l'une des régions les plus isolées du territoire Afar, il a récemment constaté la construction d'une route qui va désenclaver tout son territoire et changer à jamais la vie de sa communauté.

environ 3 millions de
personnes réparties
dans trois pays

pasteurs semi- nomades :
éleveurs de dromadaires, de
chèvres, d'ânes et de moutons

sédentaires : agriculteurs
dans d'autres régions

islam sunnite



PAROLES AFAR

« Ce n'est pas cette route qui va nous empêcher de vivre ici dans le respect de nos traditions. Je ne vais pas abandonner ma terre, mon bétail ou ma culture. J'aime ma vie ici, j'aime ma vie d'éleveur. Je suis pour l'ouverture de notre région. J'ai confiance dans l'avenir et le changement ne m'effraie pas. »

Humed Ali

« Un jour, il y a eu une grande explosion et une faille s'est ouverte dans le sol. En quelques instants, j'ai tout perdu, ma maison et mon bétail. Tout s'est passé très vite ! Tout a été englouti. C'était terrifiant, j'ai cru que j'allais mourir. Ça m'a hanté pendant des mois. »

Assia Amadou

« Quand la nature s'énerve, l'homme n'est plus rien, on devient insignifiant. »

Humed Ali

« Ce que j'aime dans mon pays, c'est la liberté d'aller où je veux. La nature est à tout le monde. En ville, chacun a sa petite propriété, chacun vit séparé des autres. »

Humed Ali

« Creuser une boyna, c'est certainement le travail le plus difficile que nous puissions faire ici. Il n'y a pas de saison spécifique pour creuser une boyna. Tu la fais dès que tu as du temps. »

Habib Ali

« Sans les femmes, il n'y aurait rien ici. Quand les hommes ne veulent pas nous aider, je boude, je les ignore. »

Aïcha Humed

LES SURI

DE LA BASSE VALLÉE DE L'OMO



Isolés à l'extrême sud de l'Éthiopie, les Suri mènent une vie partagée entre une jeunesse nomade consacrée aux troupeaux et une vie de famille en tant qu'agriculteurs sédentaires; une lutte sans fin pour fonder une famille et accéder à la respectabilité. Les Suri sont des guerriers qui ne semblent pas prêts à abandonner leurs combats.

La vie des Suri les plus isolés peut être partagée en deux grandes périodes. D'abord la jeunesse consacrée à l'élevage et aux troupeaux de toute la famille, une vie nomade empreinte de liberté loin des parents et exposée aux dangers des vols de bétail. Puis la période de l'après mariage, soit une vie d'agriculteur sédentaire avec des responsabilités envers tout le groupe. Une vie plus calme, dans des villages proches des terres cultivables. Chez les jeunes célibataires, la vie est entièrement dédiée au bétail, source de richesse et de respect pour les familles mais surtout donnant la possibilité de se marier, qui est un objectif capital pour tous les jeunes adultes. Dans le camp des éleveurs, toujours sur le qui-vive, les troupeaux se déplacent en fonction des pâturages et des conflits. Le vol de bétail et les violences qui en découlent sont de véritables traumatismes pour tous les Suri.

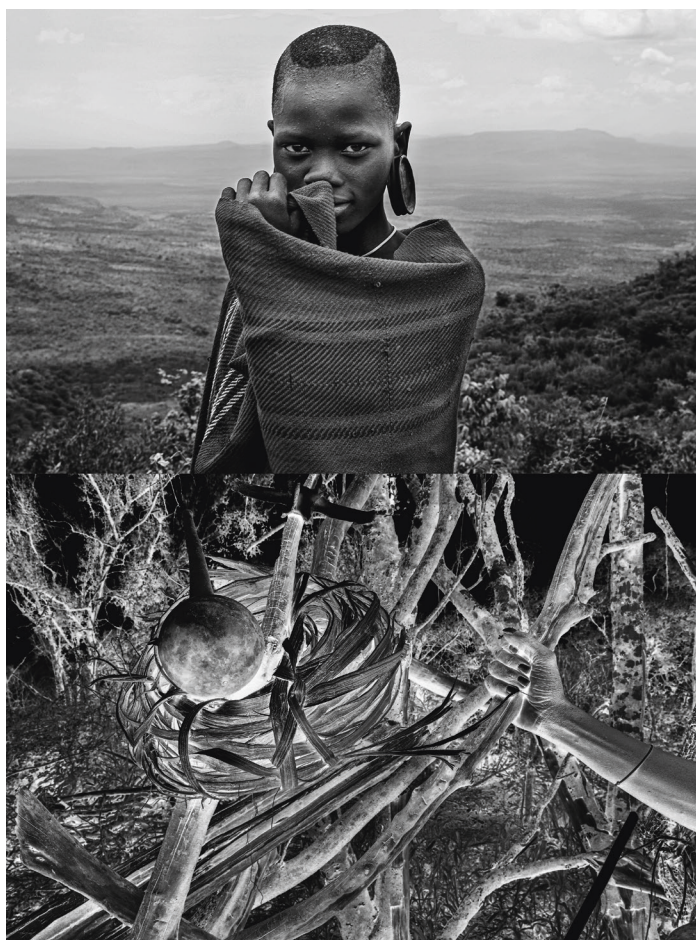
Régulièrement, les éleveurs nomades se retrouvent pour les combats rituels appelés donga, un véritable emblème pour toute la jeunesse suri. Les campements des nomades sont aussi des lieux de convalescence pour les malades. Ils y viennent pour reprendre des forces en buvant du lait et du sang. Les villages plus paisibles sont le domaine des femmes et des très jeunes enfants. Les hommes mariés y font déjà partie des anciens. Ils gèrent à distance les relations entre les différents clans et l'ensemble de leur famille. Leur région pourtant difficile d'accès connaît depuis bien longtemps des bouleversements violents. Les Suri ont ainsi vu passer les armées en déroute des guerres civiles, les chercheurs d'or, les missionnaires, les grands projets agricoles, les commerçants musulmans... Ces dernières années, l'administration éthiopienne tente de sédentariser et d'apaiser les conflits, en vain.

environ 34000 personnes

agropasteurs semi- nomades :
éleveurs de vaches,
chèvres et moutons;
agriculteurs: sorgho et maïs

réputés pour leurs combats de
bâtons : les donga

animisme



PAROLES SURI

« Porter le plateau, c'est notre tradition. Ça fait mal mais on doit le supporter. Ce n'est pas juste un signe de beauté. Plus le plateau est grand, plus on reçoit de bétail. Nous le portons lorsque nous avons des visites, c'est une marque de respect. C'est aussi le signe que tu es mariée. »

Nassede Olokibo

« Dans notre tradition, un homme qui n'a pas de vaches ne peut pas avoir de femmes. »

Naboloichichi, femme du village

« Lors d'une attaque des Bume, nos ennemis, j'ai perdu des amis. J'ai beaucoup regretté car je n'étais pas là. C'est le pire moment de mon existence. On est encore traumatisés aujourd'hui. Peut-être qu'en vieillissant ce sentiment passera. »

Barkoto Rosogoloni

« Plus tard, je porterai un plateau. Ça me rendra plus belle et comme ça j'aurai un bon mari. Quand tu te maries et que tu as un plateau, tu reçois des vaches et un fusil. Sans plateau, je n'aurai pas de fusil. Je veux un fusil pour que ma famille puisse protéger notre troupeau des attaques de nos ennemis. »

Natu, jeune fille du village

« Pour te marier, tu dois donner trente vaches. Cela veut dire que je dois attendre au moins dix ans. Je n'ai pas le choix. Soit j'attends qu'elles se reproduisent, soit je vole des animaux à nos ennemis. »

Barkoto Rosogoloni

« Au campement des éleveurs, les bons moments c'est quand il y a du lait et du sang. Et que les vaches ont assez de pâturages et d'eau. »

Ole Tu Dolote

FACILITER LA TRANSMISSION DU PATRIMOINE FAMILIAL SUR PLUSIEURS GENERATIONS

La mise en œuvre de la transmission du patrimoine des familles fortunées peut s'envisager sur plusieurs générations afin d'alléger la fiscalité et de répondre aux besoins réels de chacun.



SOPHIE NOUY

Directrice Pôle Expertise Patrimoniale - Cyrus Herez
sophie.nouy@cyrus-herez.fr

Quand les enfants ont suffisamment de patrimoine et/ou de revenus, que la génération des petits-enfants démarre dans la vie avec des projets, ou même que les grands-parents peuvent et souhaitent faire voyager une partie de leur patrimoine directement à la génération de leurs petits-enfants, on met en musique une transmission transgénérationnelle. Cela passe par des donations en « sauts de génération » et l'utilisation de dispositifs comme le démembrement. En parallèle, il est possible, mais peu fréquent, que les familles accompagnent la transmission des actifs d'une explication de leurs fonctionnements, alors que cette démarche de pédagogie est très pertinente.

Donner et léguer à plusieurs générations

Dans les familles fortunées qui ont à cœur d'anticiper la transmission de leur patrimoine, il est assez fréquent de procéder à des donations transgénérationnelles. Fiscalement, ces donations sont taxées dans le même barème qu'entre parent et enfant, mais bénéficient d'un abattement moindre, de 31 865 €. Compte tenu de la progressivité de ce barème, donner une valeur taxable de 580 K€ à un petit-enfant coûterait 110 K€ (19%) à son grand-parent, et cette opération évite de taxer une génération (la génération des enfants accepte de passer son tour en faveur de leurs propres enfants).

Les droits peuvent être payés par le grand-parent sans que cela soit considéré comme un don supplémentaire. Civilement, ces donations peuvent être réalisées sur la quotité disponible du donateur, ou bien s'imputer sur la part de réserve héréditaire de l'enfant dont le ou les descendant(s) est/sont gratifié(s).

Certaines transmissions bénéficient d'un dispositif encore plus intéressant et viennent faire la démonstration, si cela était nécessaire, que l'anticipation est la clé pour une transmission à coût maîtrisé.

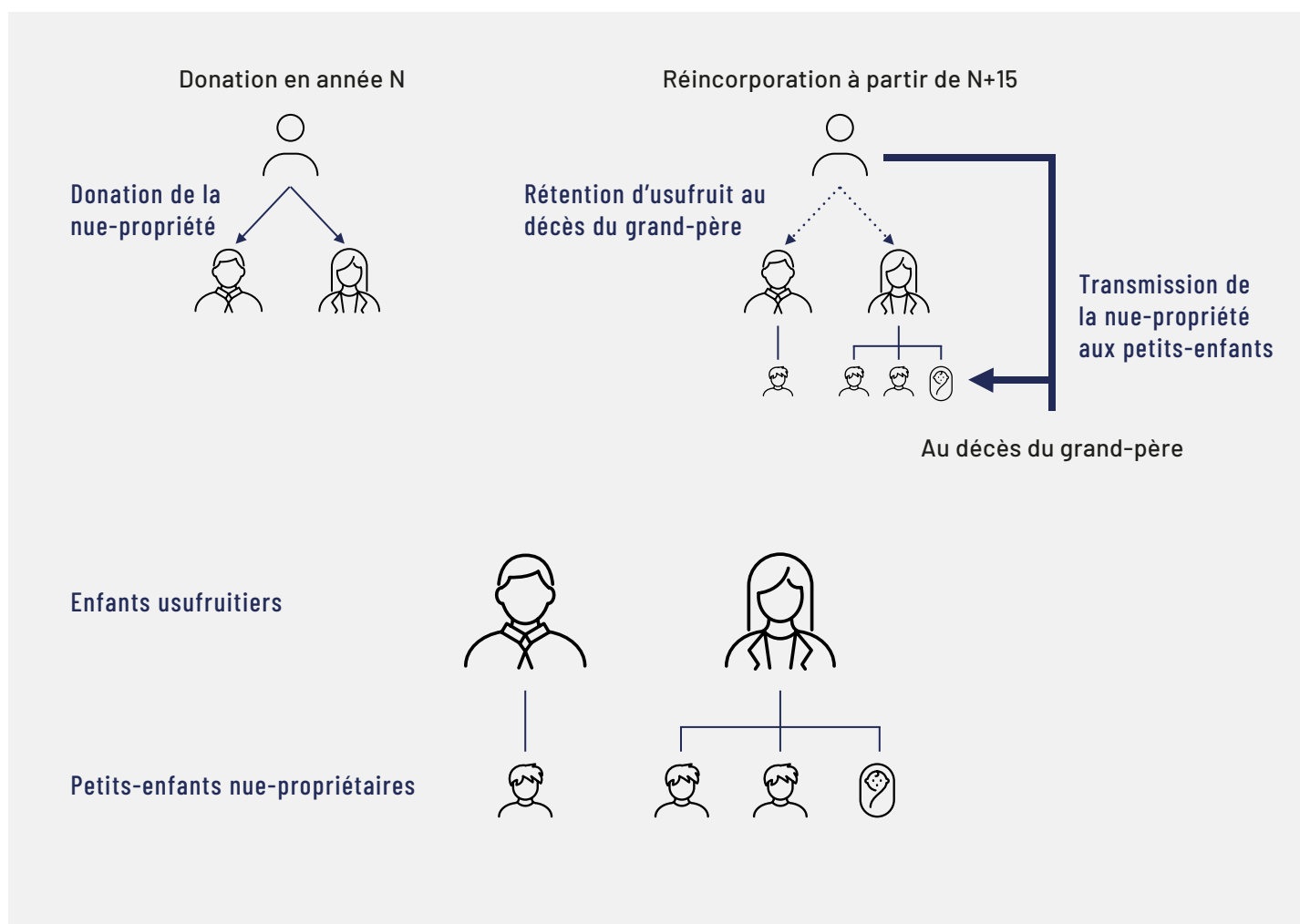
En effet, si le grand-parent a déjà transmis des biens à ses enfants en nue-propriété ou en pleine propriété, il est possible de redistribuer les actifs transmis aux enfants en faveur des petits enfants, dans un cadre fiscal favorable.

Prenons l'exemple d'un dirigeant ayant transmis en 2005 à chacun de ses deux enfants des parts de la holding familiale en nue-propriété dans le cadre d'une donation-partage. En 2025, chacun des enfants a une descendance (respectivement un et trois enfants) et le grand-père souhaite, avec l'accord de ses enfants, organiser la transmission à cette 3^e génération. Il est possible de revoir le partage de la donation réalisée en 2005, afin de faire « voyager » le patrimoine sur deux générations, à l'initiative du grand-père. Ainsi on pourrait attribuer la nue-propriété des actifs reçus par chaque souche 20 ans plus tôt aux quatre petits-enfants de la génération suivante, tout en prévoyant qu'au décès du grand-père, les deux enfants deviennent usufruitiers.

Attention, l'usufruit transmis aux enfants sera taxé dans la succession du grand-père. On parle de réincorporation transgénérationnelle d'une ancienne donation : lorsqu'on la réalise plus de 15 ans après la donation initiale, le coût se limite au droit de partage (2,5%) et aux émoluments du notaire.

Si elle a lieu dans les 15 ans qui suivent la transmission initiale, la fiscalité est recalculée entre le donateur (ici le grand-père) et les donataires (ici les petits-enfants), en déduisant les droits préalablement acquittés (dans ce cas, le droit de partage de 2,5% n'est pas dû).

Il est également possible de donner en complément, sans fiscalité, à ses petits-enfants une somme d'argent jusqu'à 31 825 € à condition que le donateur soit âgé de moins de 80 ans et que le donataire soit majeur.



Penser à formaliser ses souhaits et former ses enfants

Néanmoins, transmettre dans les meilleures conditions fiscales n'est pas suffisant. Il faut aussi donner aux générations suivantes les solutions qui vont leur permettre de conserver le patrimoine et de le faire fructifier dans les meilleures conditions.

D'abord, il est utile et intéressant de formaliser un « **testament moral** ». Ce document, de forme libre et sans portée juridique, permet d'établir ce que vous souhaitez que vos descendants accomplissent avec ce patrimoine. Sous forme d'une vidéo ou par écrit, il permet d'expliquer les choix qui ont été faits, la vision derrière l'allocation des actifs et le rôle des structures. Il permet également de lister les coordonnées des conseils, notaire, avocat, gérant privé... à contacter pour se faire entourer.

Ce testament moral permet de surcroît de réaliser un inventaire des investissements à arbitrer en cas de besoin de liquidités, et de signaler les biens que vous souhaitez voir transmis aux générations à venir. Il sera plus facile à une génération d'enfants de partager une maison de famille et les frais y afférents, s'ils savent que c'est le souhait de leur(s) parent(s), ou au contraire d'accepter de voir cette maison reprise par une seule souche si cela était voulu.

Par ailleurs, pour que le patrimoine puisse être géré et prospérer, il est nécessaire que les enfants soient formés à la gestion d'actifs et comprennent les enjeux auxquels ils seront confrontés. Il est donc important de les sensibiliser en amont aux diverses classes d'actifs, de leur parler de diversification, à la notion de risque, indissociable de l'espérance de gain, et de leur expliquer le fonctionnement de la fiscalité.

NOS CONVICTIONS :

- ◆ Les donations transgénérationnelles permettent de donner des actifs, en pleine propriété ou en nue-propriété, directement à vos petits-enfants ;
- ◆ Il est possible de revoir la répartition des biens déjà donnés, et d'en profiter pour intégrer vos petits-enfants ;
- ◆ Il est utile de partager avec vos enfants et de formaliser votre vision et vos souhaits en matière de gestion du patrimoine familial ;
- ◆ L'une des clés pour que le patrimoine perdure est de former chaque génération.

LES DOLPOPA

DU NÉPAL



Lama Wangdu, berger et ngakpa (prêtre) de la vallée de Dho

Sur les hauts plateaux du nord-ouest du Népal, les Dolpopa maintiennent les traditions tibétaines de la religion bön et des prêtres ngakpa. Contrairement aux lamas des monastères, les ngakpa peuvent se marier et pratiquer leurs activités de bergers et d'agriculteurs. Ils sont reconnaissables à leurs longs cheveux qu'ils ne couperont jamais tout au long de leur vie. Extrêmement respectés par tous les villageois, ils sont l'essence du bön mêlant le respect des textes tibétains et des croyances animistes.

Les habitants de la vallée de Dho sont des Tibétains qui ont été isolés du côté du Népal lors de la création des frontières avec la Chine. Ils sont très dépendants des marchés tibétains pour leur approvisionnement et la vente de leurs produits. Toute fermeture de la frontière avec le Tibet implique de se tourner vers les basses vallées à dominante hindouiste. C'est pour eux un autre monde, une autre culture et des produits qu'ils n'apprécient guère. Tous les étés, cette région d'altitude est envahie par les collecteurs de Cordyceps, venus des basses terres. Des milliers de personnes se ruent alors sur les montagnes à la recherche de ce « champignon chenille » vendu à prix d'or sur les marchés chinois. À tel point que la police et l'armée sont obligées d'encadrer cette récolte. Les accidents en

altitude et les frictions entre communauté sont fréquents. Cette richesse économique surprenante est venue bouleverser les codes d'échanges des Dolpopa. Peu habitués à gagner autant d'argent en si peu de temps, ils ont dû apprendre à gérer leurs revenus. L'argent a intégré la communauté et les Dolpopa sont de moins en moins dépendants de leur environnement. Aujourd'hui une partie de la population passe l'hiver à Katmandou pendant qu'une autre s'occupe des troupeaux dans les villages isolés par les neiges et les vallées escarpées. L'éducation des jeunes est au cœur des préoccupations des familles. Tous ont à cœur d'offrir à leurs enfants une vie meilleure parfois loin de la vallée. La rudesse de leur territoire semble à la mesure de leur gentillesse et de leur force.

2 774 personnes
dans le district de Dolpa

agriculteurs et éleveurs
de yaks, chevaux, chèvres
et moutons

culture de l'orge ;
collecteurs de yarsagumbu,
« champignon chenille »

bouddhisme et bön



PAROLES DOLPOPA

« L'école est arrivée dans le village quand j'avais huit ou neuf ans. Mais il n'y avait pas assez de place pour tout le monde. À cette époque, il y avait un tirage au sort pour entrer à l'école. Et j'ai perdu. Aujourd'hui, je ne suis pas éduqué. Je ne parle pas bien népalais. Ce n'est pas facile de se débrouiller dans la vie sans éducation. L'éducation c'est la base dans la vie. Ça permettra à nos enfants de réaliser leurs rêves. »

Choëphel Thinlai Lama

« Je suis devenu ngakpa à seize ans. C'était la volonté de ma famille. Depuis petit, j'étais fasciné par les ngakpa qui pratiquaient à la maison. Je n'ai pas coupé mes cheveux depuis cet âge. »

Pema Wangdu Gurung

« Je gagne très peu d'argent dans mon village. Mais ça me suffit. Je suis libre et je ne dépends de personne. La liberté c'est important. »

Choëphel Thinlai Lama

« Il faut être bon avec les autres, il faut les aider s'ils sont en difficulté. »

Choëphel Thinlai Lama

« Ce qui est le plus important dans la vie, c'est la compassion et la gentillesse. Si tu es capable de répandre ça autour de toi et pour toi-même, tu auras une meilleure vie. »

Pema Wangdu Gurung

« J'ai vu des gens manger, des yarsagumbu, les mettre dans l'eau chaude, dans l'alcool. J'en ai mangé aussi, mais rien ne s'est passé! Ici nous buvons l'eau de nos montagnes. Nous pensons qu'elle est plus puissante. »

Choëphel Thinlai Lama

DONNER DU SENS À SON PATRIMOINE

**La générosité en France représente 7 à 8 Mds € par an de flux privés mis au service du bien public.
Pour les familles qui soutiennent une cause, il existe des dispositifs qui permettent à ces dons
de bénéficier de régimes de faveur.**



SOPHIE NOUY

Directrice Pôle Expertise Patrimoniale - Cyrus Herez
sophie.nouy@cyrus-herez.fr

Les dons

La façon la plus simple et directe de soutenir une œuvre est de réaliser un don, en espèces ou en nature. Si le don est effectué à un organisme d'intérêt général, il ouvre droit à une réduction d'impôt sur le revenu (IR) égale à 66% du montant du don. Les sommes données sont retenues dans la limite de 20% du revenu imposable au barème et l'excédent éventuel est reportable sur 5 ans.

Par ailleurs, les contribuables effectuant des dons à certains organismes d'intérêt général (la liste des organismes éligibles est moins vaste que pour la réduction d'IR) peuvent bénéficier d'une réduction d'impôt sur la fortune immobilière (IFI) à hauteur de 75% du montant du don. Le don pourra occasionner une réduction maximale de 50 000 € d'IFI.

Attention : il n'est pas possible de cumuler la réduction d'impôt sur le revenu et la réduction d'impôt sur la fortune immobilière sur un même montant donné. Cependant, un versement peut être fractionné et donner lieu pour partie à une réduction d'impôt sur le revenu et pour partie à une réduction IFI.

Les legs

Il est possible de prévoir à son décès, qu'une partie de son patrimoine soit transmise à un établissement d'utilité publique. Dans ce cas, les capitaux versés ne sont pas soumis aux droits de succession et sont transmis en franchise d'impôt. Attention cependant, en présence d'héritiers réservataires (d'enfants, ou d'un conjoint en l'absence d'enfants), la part du patrimoine léguée à des tiers est limitée.

Par exemple, si le défunt a deux enfants, la part léguée à l'ensemble des autres héritiers, dont l'œuvre bénéficiaire, mais aussi le conjoint (en présence d'enfants) ne pourra pas dépasser la quotité disponible (50% du patrimoine avec un enfant, 1/3 en présence de deux enfants et 1/4 en présence de trois enfants ou plus).

En l'absence d'enfant, il est également très pertinent de léguer l'intégralité de son patrimoine à une œuvre, en lui demandant de verser une somme nette de frais et de charges à une personne de son choix, un neveu ou un ami par exemple. On parle d'un legs universel à un organisme, à charge pour ce dernier de délivrer à un tiers un legs net. Dans ce cas, la fiscalité pour le neveu ou l'ami gratifié est calculée sur le montant net transmis, l'œuvre hérite quant à elle sans fiscalité.

Prenons l'exemple d'un homme célibataire, sans enfants, qui souhaite léguer son patrimoine à son neveu et qui soutient les actions d'une association de lutte contre le cancer reconnue d'utilité publique. Son patrimoine est d'environ 5 M€ :

- S'il rédige un testament en faveur de son neveu, ce dernier hérite de 5 M€ et doit acquitter une fiscalité de 55 % soit 2,75 M€. Il a donc reçu 2,25 M€.
- Si le testament désigne à la place « A titre universel l'association X, à charge pour elle de délivrer à mon neveu un legs net de frais et charges de 2,25M€ », l'opération est alors la suivante :

- ◆ **Le neveu a recueilli la même somme en net, soit 2,25 M€, que lorsqu'il était légataire universel.**
- ◆ L'association reçoit en brut 5 M€ bruts, elle verse 2,25M€ au neveu et paye $2,25 \text{ M€} \times 45\% = 1\text{M€}$ de fiscalité. Elle dispose donc de 1,7 M€ pour ses œuvres.

La différence de méthode de calcul pour ce type de legs permet de réduire la fiscalité sur la succession et cet écart de fiscalité a été transmis à une cause importante pour le défunt. On a fléchi une partie de son impôt directement vers la cause choisie.

UN ENGAGEMENT PHILANTHROPIQUE AU SERVICE DE L'ENFANCE ET DE L'ÉDUCATION

Nous croyons que la création de richesse implique une responsabilité :
celle de partager et de transmettre.

C'est pourquoi **nous soutenons avec conviction cinq organisations d'exception** :
Coup de Pouce, Télémaque et Espérance Banlieues, 3 associations qui œuvrent en faveur de l'enfance et de l'accès à un enseignement de qualité, ainsi que les Fondations EPIC et Cognacq-Jay, engagées respectivement pour servir les enfants et les jeunes les plus vulnérables.

Au-delà des 1 % de notre résultat net consacrés à ces organisations, nous sommes fiers de **promouvoir l'engagement humain qui les accompagne** : sur la base du volontariat, nos collaboratrices et collaborateurs peuvent s'impliquer personnellement à travers des actions de terrain, des initiatives de mentorat et l'arrondi sur salaire.

Notre ambition est d'apporter un soutien durable aux générations futures et aux causes qui façonnent **une société plus solidaire.**



Il est également possible de désigner comme bénéficiaire de son contrat d'assurance-vie une association ou une fondation par exemple si celle-ci est désignée avec précision. Celle-ci recevra les capitaux au décès de l'assuré. Les capitaux versés seront également exonérés de fiscalité si l'organisme est reconnu d'utilité publique.

Créer sa fondation ou son fonds de dotation

Parfois, plutôt que de donner à différentes fondations ou associations, certains peuvent avoir envie de structurer leur générosité en créant leur fondation, ou leur fonds de dotation. C'est souvent une bonne idée pour définir le rôle de chaque membre de la famille dans la mise en œuvre du souhait philanthropique d'utilité publique. La structure créée peut être un « opérateur direct » et gérer un ou plusieurs établissements (hôpital, maison de retraite, musée, etc). Elle est en général distributive, lorsqu'elle finance et accompagne un projet (subventions à des associations, prix pour la recherche...). Les fondations ou

fonds de dotation peuvent poursuivre leur action même après le décès de leur fondateur et ainsi devenir une structure familiale sur plusieurs générations.

NOS CONVICTIONS :

- ♦ Évoquer votre engagement philanthropique avec vos conseils patrimoniaux (gérant, notaire, avocat, etc), vous permet de structurer votre générosité de la manière la plus stratégique et efficace possible ;
- ♦ Certains engagements familiaux peuvent durer plusieurs générations et ainsi vous permettre de transmettre vos valeurs, tout autant que votre patrimoine.

LES INUGHUIT

DU GROENLAND



Gustav Simiqag, l'un des plus jeunes chasseurs du village de Qaanaaq

Dans le village de Qaanaaq, les chasseurs inughuit sont parmi les derniers de l'Arctique à encore pratiquer la chasse traditionnelle avec des kayaks ou avec des chiens. Ils représentent pour leur communauté toute une chaîne de solidarité et de savoir-faire exceptionnels. Être chasseur aujourd'hui, c'est être fier d'être inughuit. C'est envoyer un message d'espoir à tous les Inuits de l'Arctique.

À chaque sortie en mer ou sur la banquise en hiver, les chasseurs inughuit prennent des risques énormes pour traquer les animaux dont ils dépendent. C'est pour eux une source de nourriture et des revenus indispensables au maintien de leur activité de chasseurs professionnels. À leur retour de chasse, leurs aventures sont sur toutes les lèvres. Le chasseur et sa femme formaient une équipe indissociable. Pendant que l'homme chassait, la femme s'occupait des peaux et de la couture. Aujourd'hui, certains jeunes comme Gustav Simiqag n'hésitent pas à relever ces défis.

Il est accompagné dans sa tâche par son père Otto Simiqag, Qitdlaq Danielsen, l'un des meilleurs chasseurs de Qaanaaq et le frère de Qitdlaq, Peter Avike. Partout dans l'Arctique les chasseurs ont été choqués par l'interdiction du commerce des peaux de phoques qui a laissé des générations de chasseurs sans revenus. Aujourd'hui leurs chasses sont souvent critiquées, alors que les espèces de phoques qu'ils chassent ne sont absolument pas menacées et que les quotas de chasse à l'ours et aux narvals sont très respectés et en constante diminution.

767 personnes

population sédentarisée

quelques chasseurs
et pêcheurs
professionnels

luthérianisme



PAROLES INUGHUIT

« Je suis au courant de ce que pensent les gens de la chasse et de nos pratiques. Mais ils ne savent pas comment nous vivons. En montrant comment nous vivons, j'espère qu'ils comprendront. En montrant le détail de ce que nous faisons, j'espère qu'ils comprendront. Nous avons besoin de cette nourriture pour notre corps. Sans elle nous avons froid. Elle nous rend plus fort et plus heureux. »

Peter Avike

« J'aime être libre et me déplacer avec mes chiens. Je veux être capable de vivre et de manger comme nous aimons. »

Gustav Simiqag

« Notre culture ne doit pas se perdre. Nos anciens avaient beaucoup de savoirs et ça ne doit pas disparaître. C'est mon souhait le plus profond. »

Peter Avike

« Lorsque j'étais plus jeune, j'étais perdu. Je ne savais pas ce que je voulais faire. C'est la chasse qui a redonné un sens à ma vie. »

Gustav Simiqag

« Si vous nous demandez d'arrêter de chasser au nord, c'est comme si on vous demandait d'arrêter de manger du poulet ou du cochon. Si vous pouvez penser que nous devons arrêter de chasser, alors nous, nous pouvons penser que vous devez arrêter de manger du porc et du poulet. »

Gustav Simiqag

L'ART COMME CLASSE D'ACTIFS

Le marché de l'art a souffert en 2024 d'une baisse des volumes de ventes, mais l'art reste prisé par de nombreux collectionneurs qui y voient un investissement à la fois source de « plaisir » et de gains.

L'art est une classe d'actifs presque comme les autres : avec une liquidité assez faible, un risque élevé et une espérance de gains parfois dignes des meilleures performances boursières. Et bien sûr, avec un cadre fiscal qu'il est important de connaître avant de se lancer.



SOPHIE NOUY

Directrice Pôle Expertise Patrimoniale - Cyrus Herez
sophie.nouy@cyrus-herez.fr

Céder une œuvre d'art

Les plus-values réalisées à l'occasion de la vente d'un objet d'art d'une valeur inférieure à 5 000 € bénéficient d'une exonération. C'est également le cas, sans limite de montant, des cessions effectuées au profit de musées nationaux français.

Dans tous les autres cas, la cession sera taxée selon l'une des modalités suivantes :

- Par défaut selon une taxation forfaitaire calculée au taux de 6,5% du prix de cession.
- Ou, sur option du vendeur, selon le régime général des plus-values au taux de 19%, auquel il convient de rajouter 17,2% au titre des prélèvements sociaux. La taxation effective est donc de 36,2%. Ce régime prévoit toutefois un abattement de 5% par année de détention au-delà de la 2ème année, soit une exonération d'impôt et de prélèvements sociaux après 22 années de détention.

Cette option n'est possible que si on peut prouver son prix de revient et/ou la durée de conservation : il est donc important de conserver la preuve de son achat (bordereaux d'adjudication, facture de galerie, inventaire de succession, ...).

Transmettre une œuvre d'art

Comme pour les autres actifs, la clé d'une bonne transmission c'est d'anticiper, et les investissements alternatifs n'échappent pas à cette règle. Les œuvres d'art ont toujours bénéficié d'une exonération d'ISF lorsque cet impôt existait, mais elles n'échappent pas aux droits de donation et de succession. Les œuvres peuvent toutefois être transmises en démembrement ! C'est une opération méconnue, mais il est possible de donner la seule nue-propriété d'un tableau ou d'une statue à l'un de ses enfants... et ainsi conserver l'œuvre jusqu'à son décès pour profiter de son usufruit.

En pratique, c'est assez simple : le jour de la donation, seule la fraction qui correspond à la valeur fiscale de la nue-propriété est assujettie aux droits de donation comme dans les autres classes d'actifs. Plus l'usufruitier

est âgé, plus la valeur de la nue-propriété donnée est importante. Tant qu'il est en vie, le donateur profite de son œuvre. Au jour du décès de l'usufruitier, le nu-propriétaire devient plein propriétaire de l'œuvre sans fiscalité complémentaire.

Par ailleurs, selon la taille du patrimoine du donateur et la valeur de ce qui compose sa collection, les œuvres d'art peuvent être données en présents d'usage lors d'un mariage ou d'un anniversaire, etc sans supporter de coût de transmission.

Il existe par ailleurs une réduction d'impôt applicable en cas de don « d'une œuvre d'art » à une œuvre d'intérêt général (Fondation d'utilité publique, certains musées, etc). Un particulier peut bénéficier d'une réduction d'impôt de 66% du don réalisé. La valeur de ce don est toutefois plafonnée à 20% de son revenu fiscal taxable au barème lors de l'année du don, l'éventuel dépassement est reportable les quatre années suivantes. Bien sûr: encore faut-il que l'œuvre transmise intéresse le bénéficiaire, ou qu'elle soit suffisamment liquide pour être vendue à son profit!

Payer ... avec des œuvres d'art !

Enfin, il est parfois possible d'utiliser la dation en paiement et ainsi d'acquitter certains impôts avec des œuvres d'art ! Seuls les droits de donation, de succession ou l'IFI peuvent bénéficier de ce paiement en nature, et l'État est très sélectif sur les œuvres acceptées, qui doivent avoir une haute valeur historique.

NOS CONVICTIONS :

- ◆ Conservez la trace de toutes vos acquisitions pour pouvoir choisir le chemin fiscal le moins onéreux lors de la revente ;
- ◆ Pensez à intégrer vos objets d'art dans les stratégies patrimoniales pour profiter des dispositions de faveur : présents d'usage, donation en nue-propriété, réduction d'impôt, etc.

LE MARIAGE RÉUSSI DE LA GESTION DE PATRIMOINE ET DE LA SÉRÉNITÉ

Un patrimoine est le fruit d'une vie de travail développé par vous-même ou hérité de vos parents. Il a vocation à être à votre service afin de vous aider à satisfaire vos choix de vie : assurer les revenus dont vous avez besoin, aider vos enfants ou vos proches, faire aboutir des projets capitalistiques ou philanthropiques. Ce patrimoine devrait idéalement vous apporter de la sérénité ; cette tranquillité d'esprit qui vous permet de vous concentrer sur ce qui vous fait vraiment plaisir.



DIDIER MAHIEU

Directeur Gestion de Fortune - Cyrus Herez
didier.mahieu@cyrus-heres.fr

L'expérience nous montre que de nombreux événements peuvent venir perturber ce schéma idéal : le stress, à la suite d'une cession d'entreprise, de devoir réinvestir des capitaux importants dans un environnement non maîtrisé, la préparation d'une transmission visant à préserver l'équilibre entre le conjoint survivant et les enfants, ou encore la volatilité des marchés financiers qui viennent impacter la valorisation de vos actifs et créer un sentiment d'appauvrissement. Parcourons ensemble ce que nous pouvons faire pour vous apporter le maximum de sérénité.

1 - Une écoute active pour une stratégie sur mesure

Vous êtes unique, avec votre histoire personnelle, vos envies, vos peurs et vos attentes. Il nous semble donc indispensable de vous poser de nombreuses questions afin de faire émerger et comprendre vos objectifs les plus fondamentaux. Plus l'écoute sera active, meilleure sera la stratégie retenue. Celle-ci sera travaillée sous différents angles : économique, de gouvernance, psychologique et fiscal. Nos échanges devront également permettre de comprendre vos attentes prioritaires pour le choix d'un conseil : réactivité, proactivité, pédagogie, challenges des idées... Si l'ensemble de ces données sont clairement posées, vos stratégies patrimoniales et d'investissement seront interactives et personnalisées. Votre patrimoine sera alors à votre service.

2 - Un accompagnement pour vous permettre de comprendre votre environnement

Une des sources d'inquiétude est la gestion de votre patrimoine dans un environnement que vous ne maîtrisez pas, notamment lorsque vous vendez une entreprise ou un actif immobilier important, ou lorsque vous recevez par donation ou succession un patrimoine conséquent. Pour vous aider à prendre des décisions en toute sérénité, nous proposons des séances de formation spécifiques sur les classes d'actifs, l'environnement juridique et fiscal, ainsi que le contexte économique. Elles vous permettront de comprendre le fonctionnement et la volatilité des actifs dans lesquels vous investissez, afin d'anticiper et mieux vivre les périodes de baisse de valorisation. Vous aurez ainsi les clés pour distinguer les

variations conjoncturelles de la stratégie long terme.

Nous mettrons également l'accent sur la fonctionnalité de chaque investissement mis en place, pour que vous compreniez précisément les raisons de vos choix. Ces échanges peuvent se faire en famille, afin de partager une culture patrimoniale commune et gérer ensemble un patrimoine qui devient familial.

3 - Des points réguliers pour suivre et adapter votre patrimoine aux évolutions de votre situation familiale.

L'accès à l'information est essentiel : vous devez pouvoir consulter vos comptes et suivre vos investissements en temps réel grâce à des outils adaptés. Des réunions sur mesure seront organisées pour ajuster vos objectifs, faire le point sur les projets familiaux, intégrer les évolutions juridiques ou fiscales et adapter votre organisation patrimoniale en conséquence. Ces échanges pourront associer vos autres conseils (notaire, expert-comptable, avocat) afin d'élaborer la stratégie la plus adaptée à votre situation personnelle et familiale. Un document de synthèse permettra de valider que vos attentes et objectifs restent bien pris en compte.

4 - Une équipe de conseil pour vous accompagner

Le dernier axe de sérénité est d'être entouré d'une équipe de professionnels compétents qui connaissent votre stratégie familiale et vos enfants. Ils seront présents pour vous, puis le conjoint survivant ou vos enfants, assurant ainsi un accompagnement patrimonial de long terme.

NOS CONVICTIONS :

- ◆ Anticipez les situations susceptibles de générer du stress, sachant que chacun peut avoir un ressenti différent sur les événements qu'il va vivre ;
- ◆ Structurez votre patrimoine afin qu'il soit au service de vos choix de vie ;
- ◆ Entourez-vous de professionnels qui seront là pendant les phases de questionnement.

LES MENTAWAI

D'INDONÉSIE



Aman Reun, chamane mentawai : le sikerei

Chez les Mentawai, les sikerei sont des chamanes puissants et respectés. Ils sont les représentants de la religion animiste arat sabulungan. Une croyance qui place tous les êtres, vivants et non vivants, dans un équilibre délicat au centre de l'univers. Les sikerei sont les gardiens de cette fragile harmonie. Dans la région de Matotonan, ils sont inquiets car depuis des années aucun jeune n'a entamé de formation et personne ne veut prendre la relève. Les derniers sikerei, maîtres spirituels, thérapeutes et devins, sont devenus les emblèmes de la culture mentawai.

Aman Reun se souvient de sa formation pour devenir chamane. Être sikerei signifie dédier sa vie à la communauté. Entrer en apprentissage consiste à apprendre les chants, les danses, les incantations, les cérémonies, la langue et la musique. Il faut maîtriser la connaissance des racines, des écorces, des fleurs... Il faut mémoriser la composition de toutes les préparations médicinales à utiliser selon les pathologies du malade et l'agressivité des esprits. Le travail du chamane ne s'arrête jamais. Aman Reun avoue facilement qu'il a commencé à maîtriser son savoir après vingt ans de pratique intensive. Chez les Mentawai, l'harmonie est au cœur d'un animisme unique. Il faut être beau pour plaire aux esprits ! Couvert de tatouages rituels de la tête aux pieds, Aman Reun cueille chaque matin les fleurs qui orneront

son visage toute la journée. Il reste calme et souriant en toutes circonstances ; rien ne semble l'atteindre. Pourtant, la disparition lente des chamanes est l'une de ses plus grandes préoccupations. Sa génération et celle de son père ont connu tous les outrages, toutes les violences et les déplacements de leur communauté. Mais aujourd'hui, c'est en silence que son monde change. Le patrimoine culturel mentawai se transforme ; l'éducation, l'islam, la modernité sont omniprésents. Les Mentawai sont fiers de leurs traditions et ils tiennent à les conserver quelles que soient leurs croyances. Comme toutes les populations isolées, ils ont besoin d'améliorer leurs conditions de vie et, comme nous tous, ils sont en perpétuelle évolution et transformation.

environ
85 000 personnes

chasseurs, collecteurs
et éleveurs (porcs et
poulets)

appelés
« hommes-fleurs »
en raison de leurs
ornements floraux

animisme mentawai
(arat sabulungan), islam,
catholicisme, protestantisme



PAROLES MENTAWAI

« Mon père était chamane. Un jour, les gens du gouvernement sont venus l'arrêter et l'ont emmené. Pendant plusieurs jours, tout le clan était sous le choc... On ne savait pas ce qui allait lui arriver... En fait, ils lui ont coupé les cheveux qui retiennent le pouvoir des chamanes, et ils ont brûlé toutes ses affaires destinées aux rituels... J'avais treize ans et jamais je n'oublierai cette humiliation... J'étais très triste pour mon père et en même temps je n'arrivais pas à comprendre. Comment des gens peuvent-ils décider de détruire la vie d'un autre être humain ? »
Aman Reun

« Nous ne possédons pas la forêt, nous faisons partie de la forêt. »
Aman Ikbuk Kunen

« La forêt, c'est la mère de la nature, c'est la terre de nos ancêtres. Elle nous apprend à être calmes. Elle nous donne de l'énergie et nourrit notre esprit. »
Aman Ikbuk Kunen

« Pour le futur, je m'inquiète pour nos traditions. Nos danses, notre médecine, les sikerei, la langue, la chasse... Nous avons appris toutes ces choses quand nous étions petits. Mon rêve serait d'avoir une uma près du village pour réunir toute ma famille.»
Bonifacius Saguelo, fils d'Aman Reun

« Les sikerei sont importants pour notre culture. Chacun peut choisir la religion qu'il veut. Ici, nous avons un islam tolérant. Nous ne sommes pas des extrémistes. Nous vivons en bonne entente avec toutes les religions.»
Kurniawan Satutu, imam de Matotonan

LOI DE FINANCES 2025 : BEAUCOUP DE BRUIT POUR RIEN... OU PRESQUE !

Cela fait 12 ans que l'adoption de la loi de finances ne nous avait pas fait vivre de telles montagnes russes ... Depuis les prédictions d'ISF qui ont suivi la dissolution surprise de juin dernier, et jusqu'à la promulgation à la hussarde dans les derniers jours de décembre, tous les scénarios ont été envisagés, prédits et analysés. Pour quel résultat ?



SOPHIE NOUY

Directrice Pôle Expertise Patrimoniale - Cyrus Herez
sophie.nouy@cyrus-herez.fr

Des changements que l'on craignait finalement absents

Les familles fortunées comme les professionnels du droit et du chiffre s'attendaient avec résignation à son retour, mais l'ISF ne frappera pas les patrimoines au 1^{er} janvier 2025. Le retour de cet impôt ne figurait même pas dans le texte du projet de Loi de Finances 2025...

Il reste donc quelques mois pour tester la validité de son organisation patrimoniale : quel est le budget de fonctionnement de la famille et comment est-il financé ? Dit autrement, quel est le coût fiscal et social du train de vie et peut-on l'améliorer ?

Par ailleurs, à ce jour, aucune réforme des transmissions n'a été proposée pour modifier les taux applicables, certes déjà élevés, ou pour supprimer certains régimes de faveur ou certaines « niches » fiscales en matière de transmission. Il est donc urgent d'en profiter. Pensez notamment à :

- **Transmettre en démembrement** : vous pouvez donner un bien en nue-propriété, en conservant l'usufruit et ainsi garder la jouissance du bien ou de ses revenus. Cela s'applique tout particulièrement aux biens immobiliers...
- **Payer les droits de donation à la place de vos donataires** : en théorie c'est celui qui bénéficie de la donation, le donataire, qui paye les droits de donation. Mais il est toléré que le donateur prenne en charge le coût fiscal de la transmission sans que cela soit considéré comme une donation supplémentaire.
- **Transmettre des actifs qui bénéficient d'abattements importants** : en donnant de la forêt (ou des parts de Groupements forestiers) ou des parts d'entreprises sous pacte Dutreil, sous certaines conditions, la donation bénéficie d'un abattement de 75% sans limitation de montant.

Compte tenu de l'absence de majorité claire au Parlement, la reprise des discussions pour le budget 2025 et les lois de finances 2026 et 2027 ne devraient pas être plus sereines ...

Le régime fiscal dont profitaient les propriétaires qui louaient en meublé a été raboté très régulièrement depuis 7 ans, et le projet de loi de finances 2025 n'a pas fait exception. Le projet de loi prévoyait de modifier la fiscalité sur les plus-values des Loueurs en Meublé Non Professionnels (LMNP) en réintégrant les amortissements qui ont été déduits du revenu taxable dans le calcul de la plus-value. Même si la version adoptée de cette mesure exclue les résidences avec services (les logements d'étudiants, des chambres médicalisées, des chambres d'EHPAD...), on sent que le législateur a décidé de s'attaquer aux plus-values des LMNP.

Par ailleurs, le texte adopté par 49.3 prévoit une Contribution Différentielle sur les Hauts Revenus (CDHR) qui a pour objectif de soumettre les foyers dont les revenus 2025 étaient supérieurs à 500 K€ (pour un couple, 250K€ pour une personne déclarant seul) à un taux moyen de 20% minimum.

Cette mesure crée en quelques sortes de nouvelles tranches à la Flat tax, qui est désormais de 30%, 33%, 34% ou 37,20% selon le niveau et la composition des revenus du foyer. Cette instabilité permanente a le mérite de nous rappeler la petite rétroactivité qui peut frapper la taxation de nos revenus : jusqu'au 31/12/N, la fiscalité qui va frapper les revenus de l'année N n'est pas certaine et peut varier sensiblement.

NOS CONVICTIONS :

- ♦ L'absence d'ISF dans l'immédiat permet de prendre le temps d'analyser l'organisation de son patrimoine ;
- ♦ Il reste des dispositions de faveur en matière de donation : il est urgent d'en profiter ;
- ♦ La fiscalité de la location meublée se dégrade, mais probablement moins durement pour les résidences avec services.

CHOISIR L'ASSURANCE-VIE LUXEMBOURGEOISE POUR GAGNER EN SÉRÉNITÉ : MYTHE OU RÉALITÉ ?

Dans un environnement politique et fiscal incertain, les investisseurs ont à cœur de trouver des solutions d'investissement robustes et agiles. Les investissements réalisés via des contrats d'assurance-vie ou de capitalisation de droit luxembourgeois apparaissent comme des solutions apportant plus de sécurité : À tort ou à raison ? Afin de répondre à ce besoin, l'un des outils de transmission couramment utilisé est l'assurance vie. Cette prestation peut bénéficier du cadre luxembourgeois qui offre beaucoup de sérénité.



WILLIAM PULKA

Directeur de l'Offre - Cyrus Herez
william.pulka@cyrus-herez.fr

SÉCURITÉ ET PROTECTION

Le Luxembourg est une place financière de la zone euro qui promet une neutralité fiscale pour les particuliers non résidents, et un dispositif important de conventions fiscales afin de ne pas créer de situation de double imposition dans les pays de résidence des investisseurs. La place luxembourgeoise vante la sécurité des actifs, grâce à un arsenal réglementaire visant à garantir un niveau élevé de protection des avoirs placés auprès d'un assureur situé au Grand-Duché de Luxembourg. Ce système de protection, communément appelé « Triangle de sécurité », repose sur trois parties prenantes : l'assureur, la banque dépositaire et le Commissariat aux Assurances (CAA).

Ce dispositif triangulaire permet de séparer juridiquement et physiquement les actifs représentatifs des engagements de l'assureur envers ses clients, des actifs propres de l'assureur. Ces actifs sont déposés auprès d'une banque dépositaire distincte, préalablement approuvée par l'autorité de tutelle locale. La réglementation luxembourgeoise impose ainsi la rédaction d'une convention tripartite entre la compagnie d'assurance, la banque dépositaire et le commissariat aux assurances, offrant à ce dernier un droit de contrôle et de blocage pour protéger les droits des souscripteurs et bénéficiaires. Le Luxembourg a de surcroît choisi de donner aux créances d'assurance un privilège absolu par rapport à toute autre créance dont l'assureur serait débiteur. Ce « super-privilège » permet aux souscripteurs et bénéficiaires de récupérer en priorité sur tout autre créancier de l'assureur - notamment l'Etat, les organismes de sécurité sociale, les actionnaires et les salariés de l'entreprise d'assurance - leur avoirs placés au sein du contrat d'assurance-vie.

La sécurité apportée par le cadre réglementaire luxembourgeois n'est toutefois pas absolue. En 2011 la chute d'Excell Life n'a pas évité aux souscripteurs une perte en capital. La faillite de FWU Life Insurance en août 2024 va être suivie avec attention par tous les professionnels de la gestion de fortune afin de voir si les garanties décrites sont réellement efficaces. En réalité : le choix de l'assureur reste crucial, car tous les assureurs, sous prétexte qu'ils sont au Luxembourg, ne se valent pas !

NEUTRALITÉ FISCALE

En complément de cette protection renforcée, les bénéficiaires du contrat profitent des dispositions fiscales luxembourgeoises qui ne prévoient aucune retenue à la source en cas de rachat ou en cas de dénouement par décès. Seule la fiscalité du pays de résidence du souscripteur s'applique, évitant des situations de double prélèvement.

C'est un argument de poids pour des familles qui envisagent de changer de résidence fiscale au cours de leur vie, ou celles dont une partie des enfants ne vit pas en France.

SOLUTION SUR MESURE ET FLEXIBLE

Enfin, l'assurance-vie luxembourgeoise offre une grande flexibilité afin de diversifier ses investissements, ses gestionnaires financiers, ses devises, etc.

Cette approche sur mesure est possible grâce à la complémentarité des différents supports d'investissement disponibles au sein du contrat. On y retrouve notamment le fonds général (en euros ou en devises) géré et garanti par l'assureur, les fonds externes (OPC), les fonds internes dédiés ou collectifs pour bénéficier d'une délégation de gestion au travers d'un mandat à un gestionnaire financier agréé et enfin les fonds d'assurance spécialisés pour accueillir tous types d'actifs structurés, immobiliers, non cotés, etc. Ces fonds sont librement combinables entre eux, sous réserve de respecter les minimums d'investissement prévus.

NOS CONVICTIONS :

- ◆ Les contrats d'assurance-vie ou de capitalisation de droit luxembourgeois sont des enveloppes incontournables en gestion de fortune, qui permettent une allocation d'actifs sur mesure et très souple ;
- ◆ Pour les investisseurs, le Luxembourg est synonyme d'une sécurité renforcée, mais il faut rester sélectif sur le choix de son partenaire ;
- ◆ Ces enveloppes sont également incontournables pour les « familles internationales », afin de profiter de leur neutralité fiscale.

LES TURKANA

DU KENYA



Loruahagnan Emasé capture une perche du Nil dans le lac Turkana

Les Turkana vivent dans un environnement désertique. Comme toutes les communautés habitant des régions extrêmes, ils sont les premières populations à subir le réchauffement climatique. Leur vie de nomades est une succession de défis et de luttes face à l'environnement mais aussi face à l'agressivité de leurs voisins. Avec les sécheresses incessantes, ils ont dû remettre en question les fondements de leur existence.

En brousse, il n'est pas toujours facile de trouver les éleveurs qui se déplacent avec leurs troupeaux, loin des pistes. Isolés dans les montagnes, les nomades sont en perpétuel mouvement à la recherche des pâturages autour des points d'eau. Pour les Turkana, l'eau est source de vie mais aussi une source de peur. Ils la considèrent comme l'un de leurs pires ennemis ; la pêche est une honte et le poisson n'est même pas un aliment. Pour qu'un nomade Turkana devienne pêcheur, il faut qu'il soit en grande difficulté. Mais avec les sécheresses et les conflits de plus en plus nombreux, la pêche est devenue un moyen de survie primordiale pour certains nomades. Après avoir perdu tous leurs troupeaux, les familles du groupe de Nalemi, un devin réputé, se sont installées sur la berge côté est du lac Turkana. Ils se sont

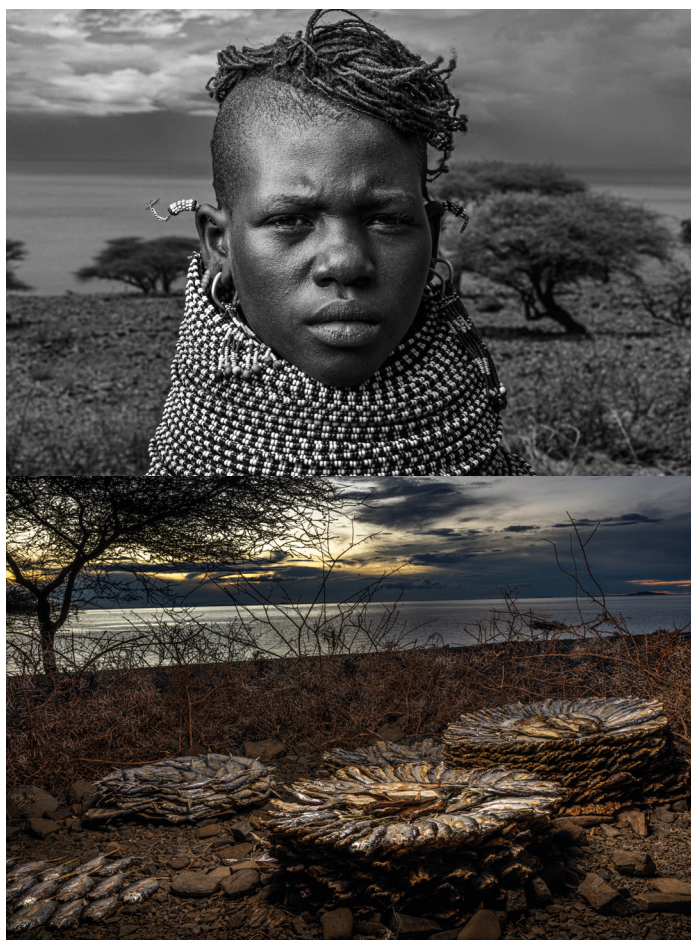
regroupés près de l'eau pour survivre et pour reconstituer leurs troupeaux. Il y a quatre ans, ils ont commencé à pêcher avec des radeaux en troncs de palmier, puis avec une barque et des rames rudimentaires. Au début, ils ont dû emprunter les filets et tout apprendre des pêcheurs professionnels. Peu à peu, ils se sont faits à cette nouvelle vie. Leur corps s'est habitué à de nouveaux efforts, ils ont appris à transformer et à vendre leur poisson. Ils ont trouvé la force de surmonter leurs peurs. Cette année, des pluies ont mis fin à la sécheresse, les pâturages ont retrouvé leur couleur verte et les éleveurs ont pu commencer à repartir en brousse. Tous ont compris qu'ils avaient maintenant appris une autre façon de vivre. Elle leur sera utile en cas de nouvelle sécheresse.

926976 personnes

pasteurs nomades :
éleveurs de vaches,
dromadaires, ânes,
chèvres et moutons

sédentaires et nomades
dont certains sont devenus
pêcheurs

syncrétisme religieux mêlant
croyances traditionnelles
et christianisme



PAROLES TURKANA

« Dans la vie, il n'y a rien d'insurmontable. Tant que tu es en vie, je crois que tout est possible. »

Emuya Akwee

« J'envoie mes enfants à l'école pour qu'ils aient un métier et qu'ils puissent m'aider plus tard. En cas de sécheresse, ils pourront nous soutenir. Je sais que l'école est une bonne chose. »

Namia Amanikor

« Je suis très heureux de survivre grâce à la pêche. La sécheresse peut revenir, nous aurons appris un autre moyen pour vivre ! »

Emuya Akwee

« La sécheresse c'est la période la plus dure de ma vie. Quand chaque matin, tu retrouves tes animaux morts, tu ne peux que pleurer ! Avant j'avais deux cent soixante chèvres, aujourd'hui je n'en n'ai plus que dix. »

Loruahagnan Emasé

« Je suis un guerrier, je suis fort, je suis fier et je n'ai pas peur. Mes scarifications sont là pour impressionner mes ennemis. »

Emuya Akwee

« Les hommes nous disent qu'ils ont peur. C'est dur pour eux d'avouer qu'ils ont peur de l'eau. Nous n'avons pas l'habitude qu'ils se plaignent. Je n'avais jamais entendu les hommes se plaindre. »

Ekimal Enapal

SCPI : POINT D'ÉTAPE APRÈS LA TEMPÊTE

La hausse des taux a fait baisser les prix immobiliers.
L'argent s'est retiré du marché et a provoqué une crise de liquidité.
État des lieux et perspectives...



LIONEL DUCROZANT

Responsable Développement Immobilier
l.ducrozant@eternam.fr

Dans votre magazine Convictions n°56 de début 2024, nous décryptons les premières conséquences de la hausse des taux sur le marché des SCPI :

- 1 - Baisse des prix de parts : à l'heure où nous rédigeons ces lignes, et depuis début 2023, une trentaine de SCPI ont baissé leur prix de part.
- 2 - Baisse marquée de la collecte de nouveaux capitaux.
- 3 - Performances attractives des nouvelles SCPI, qui peuvent profiter de la baisse des prix.

Et depuis juin 2024, forte de sa victoire contre l'inflation, la Banque Centrale Européenne est entrée dans une phase de baisse de ses taux de refinancement : le coût de l'argent rebaisse enfin.

Fin de l'acte 1 ! Mais que réserve l'acte 2 aux SCPI ?...

Difficile d'aller contre la nature humaine...

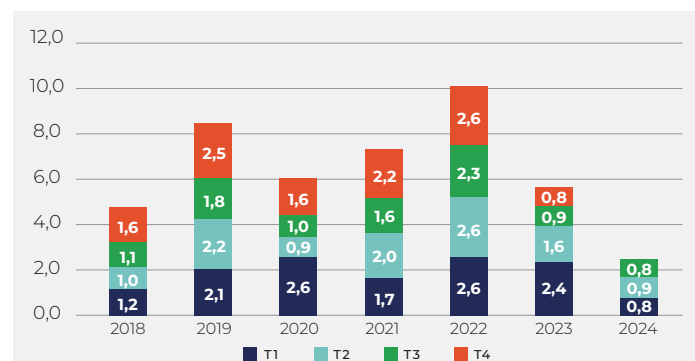
Le seul critère du rendement de l'année passée ne saurait évidemment suffire à conclure sur la qualité d'une SCPI, dont la durée de détention sera comprise entre 10 et 30 ans...

Pourtant, force est de constater que pour attirer de nouveaux capitaux, il faut afficher les rendements les plus attractifs possibles.

La période de prix bas, qui a démarré en 2023, a donc aiguïé l'appétit des sociétés de gestion de SCPI les plus agiles : les créations de nouvelles SCPI ont accéléré : 8 en 2023, 14 en 2024 (au 30 septembre⁽¹⁾). Vingt-deux nouvelles SCPI qui portent le nombre de SCPI non fiscales ouvertes à la collecte à près de 120. Toutes ont été créées dans le but de saisir les opportunités historiques qu'offre le marché immobilier tertiaire européen.

Mais pour que le pari soit payant, il faut collecter !

Or, comme le montre cet histogramme arrêté au 30 septembre 2024 par l'ASPIM, la collecte est au plus bas.

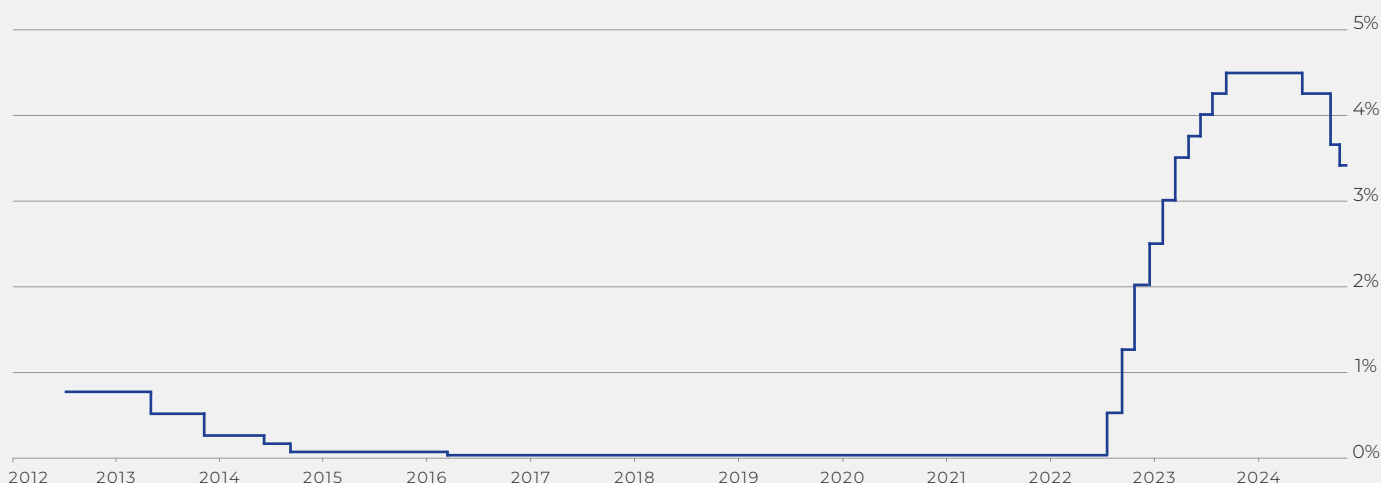


En regardant de plus près, on découvre que la réalité est beaucoup plus contrastée qu'il n'y paraît. Quatre grandes familles de SCPI se distinguent à nos yeux :

- 1 - les SCPI récentes, toutes sous-cotées⁽²⁾, dont la collecte est dynamique,
 - 2 - les anciennes SCPI qui sortent du lot, car plutôt bien gérées (performance attractive, dynamique d'arbitrage, potentielles réversions de loyers, granularité locative), et encore souvent sous-cotées,
 - 3 - les SCPI récentes qui ont du mal à collecter, principalement pour cause de canaux de distribution insuffisants,
 - 4 - et les anciennes SCPI qui ne collectent plus : performances de « l'ancien monde », et pour les pires, immeubles vides...
- Enfin, sur les 2,5 Mds€ collectés depuis janvier 2024, plus de 50% l'ont été par seulement 7 SCPI sur les 120 SCPI ouvertes.

Cette extrême polarisation du marché invite à la prudence dans l'analyse. **Beaucoup de nouvelles SCPI rendront heureux leurs associés d'aujourd'hui et de demain, mais quelques-unes ne transformeront pas l'essai, faute de collecte suffisante.**

Taux historique de la BCE Source : <https://www.euribor-rates.eu/fr/taux-bce/>



Parts en attente de cession : quelles options ?

Sur les SCPI qui ne collectent plus ou très peu (près des deux tiers des SCPI « ouvertes », à l'heure de la rédaction de ces lignes), les candidats au retrait sont plus nombreux que les nouveaux associés.

Notez tout de même que les principaux responsables de ce déséquilibre ne sont pas les particuliers mais les institutionnels : tiraillés par les difficultés de liquidité de leurs fonds collectifs, ils privilégient la vente de parts de SCPI à celle d'immeubles... Ils encombrant les files d'attente depuis des mois.

Pour désengorger ce marché secondaire des parts, outre la patience, les sociétés de gestion des SCPI ont peu de choix :

1 - La baisse du prix de souscription

La baisse du prix de souscription fait mécaniquement baisser le prix de retrait ⁽³⁾ : elle a donc comme effet de décourager les cédants les moins déterminés ...

Le deuxième effet est, au contraire, d'encourager les nouveaux entrants, avec une promesse de performance supérieure, puisque résultant d'une distribution stable rapportée à un prix plus faible. La dynamisation de la collecte constitue la meilleure des solutions. De nombreuses SCPI pourraient encore se laisser tenter...

2 - Le fonds de remboursement

Lorsque les parts en attente de cession représentent plus de 10% de la capitalisation d'une SCPI, celle-ci doit mettre en place un fonds de remboursement.

Il est nécessaire de le doter avec de la trésorerie : les loyers encaissés, les plus-values de cession...etc.

Le prix de sortie au titre du fonds de remboursement est plus faible que le prix de retrait habituel ⁽³⁾ : il a néanmoins un plancher ⁽⁴⁾ qui correspond souvent à environ 70% du prix de souscription... Là encore, de quoi décourager les retrayants les moins téméraires !

On observe donc que les sociétés de gestion procèdent de manière progressive :

- Elles appellent à la patience des associés ;
- Elles se résignent ensuite à baisser le prix de souscription ;
- Et elles finissent par mettre en place un fonds de remboursement.

Heureusement, moins de 3% des associés de toutes les SCPI demandent à sortir : la logique des sociétés de gestion est bien sûr de défendre prioritairement les intérêts des 97% de leurs associés qui restent, avant de « faire des cadeaux » à ceux qui sortent.

L'immense majorité des associés des SCPI est investie sur le long terme, dans un objectif de revenus, et à ce jour, cette stratégie reste payante : les revenus n'ont globalement pas diminué. Les SCPI adoptent, et poursuivront, une stratégie pour maintenir la régularité de la distribution à leurs associés.

(1) Chiffres de l'ASPIM, Association Française des Sociétés de Placement Immobilier, créée en 1975. (2) Leur prix de souscription est inférieur ou égal à leur valeur de reconstitution (valeur de tous les actifs de la SCPI, augmentée de tous les frais ayant servi à les acquérir : droits de mutation, frais notariés, frais de collecte des capitaux, etc.). (3) Sur les SCPI à capital variable, le prix de retrait est égal au prix de souscription auquel on retranche la commission de souscription. (4) 90% de la valeur de réalisation. La valeur de réalisation d'une SCPI correspond au montant qui serait distribué aux associés si tous les actifs étaient cédés

NOS CONVICTIONS :

- ♦ Si la liquidité vous le permet, **allégez** vos positions sur les SCPI de plus de 10 ans qui affichent moins de 5% de taux distribution, sinon, conservez et patientez ;
- ♦ Si vous en avez les moyens, **renforcez** votre portefeuille avec de **jeunes SCPI** dont la collecte reste durablement dynamique, gérées par des **équipes expérimentées**, et vous permettant de profiter, tant en France qu'en Europe, d'un momentum historique de **prix bas**.

LES KOGIS

DE COLOMBIE



Loruahagnan Emasé capture une perche du Nil dans le lac Turkana

Les Kogis se définissent comme les gardiens de la Sierra Nevada en Colombie, mais aussi comme les gardiens de toute notre planète. Ils dédient leur vie à cette quête d'équilibre et de protection de la nature qui nous entoure. Un voyage spirituel où chaque personne, chaque élément naturel possède un sens. On y trouve ainsi la mère de l'eau, la mère des pierres, la mère des forêts... La terre y est vénérée comme une mère nourricière qui nous protège à condition que l'on en prenne soin.

Les Kogis considèrent leur territoire comme le centre du monde, une terre sacrée où aucun étranger ne peut pénétrer sans l'autorisation des mamos. Leur organisation est très hiérarchisée entre les différents clans, mais aussi entre les mamos, les responsables de village, les responsables de la sécurité ou les messagers. L'harmonie avec la terre-mère est une recherche permanente, un équilibre indispensable à la survie- des humains sur terre. Les mamos sont les référents suprêmes pour toutes les actions de la vie, qu'il s'agisse des mariages, de l'éducation, de l'agriculture ou plus simplement des déplacements. Rien ne peut être fait sans leur approbation. Plusieurs fois par an, les villageois se réunissent pour des travaux collectifs destinés à l'entretien des villages, des sentiers et surtout des ponts qui permettent de franchir les nombreuses rivières de la Sierra Nevada. Là aussi, l'organisation est méticuleuse.

Elle réunit tous les mamos, les responsables de la communauté ainsi que les spécialistes des constructions. Trois frères, Felix, Santos et Antonio, nous accompagnent dans la découverte de cette communauté mystérieuse. Un voyage rare où se succèdent les rencontres avec les diverses autorités soucieuses de nous transmettre leurs valeurs tout en protégeant l'harmonie de leur communauté. Les Kogis ont tissé un réseau de terres protégées et de villages pour assurer la protection de leur territoire et se défendre des incursions des étrangers. Venus de l'extérieur, les envahisseurs ont toujours été pour eux synonyme de destruction et de pillage. Même si les violences sont moins présentes, l'exploitation des richesses de leur territoire par les différents gouvernements ou par des sociétés privées est toujours au cœur des luttes qui les animent.

environ 20 000 personnes

agriculteurs et éleveurs :
vaches et moutons

réputés pour leurs chamanes
appelés mamos

animisme



PAROLES KOGIS

« La terre c'est comme un être humain. Si tu en abîmes une partie, tu vas provoquer un déséquilibre général. C'est pareil pour la planète. Si tu abîmes une partie de la terre-mère, tu vas générer un déséquilibre dans la nature. »

José Luis Moscote

« Ce n'est pas seulement nous qui devons être responsable de la terre-mère. C'est l'humanité tout entière qui doit se sentir responsable. Les indigènes ne peuvent pas et ne doivent pas être les seuls responsables de la protection de la planète. Tout le monde doit s'y mettre. »

Aregoces Consacala

« Les mamos protègent notre terre. Ils possèdent les connaissances. Ils nous aident comme le soleil veille sur nous. »

Felix Limako Saravata

« Si on nous a donné cette terre, c'est pour la protéger et qu'elle nous protège en retour. »

José Luis Moscote

« Je veux pouvoir apprendre à mes enfants à tisser. Je suis conscient que c'est un moyen de conserver la culture. »

Felix Limako Saravata

VOIR LE MONDE

AVEC PLUS D'HUMANITÉ



par Franck Desplanques
illustration de Christophe Pons-Capitaine

Mes premiers mots vont à tous ces héros du quotidien, à toutes ces communautés oubliées qui sont une source d'admiration et d'inspiration inépuisable. Je les remercie profondément pour leur délicatesse et leur bienveillance. Je leur suis et je leur serai éternellement reconnaissant pour tout ce qu'ils m'ont appris et m'apprennent encore aujourd'hui. Ce numéro spécial de Natives et l'exposition qui l'accompagne sont des hommages à la richesse de leurs cultures, une reconnaissance de leur existence et une volonté de soutien devant toutes les épreuves qu'ils endurent chaque jour.

Avec toute l'équipe de Natives, nous avons construit ce numéro exceptionnel comme une immersion dans leur existence. Nous avons souhaité aller plus loin dans la compréhension de leurs cultures et dans le partage de leurs paroles.

***Toutes ces communautés rares sont
de véritables trésors pour notre humanité.
Elles représentent un patrimoine exceptionnel
indispensable à notre diversité.***

Leur liberté, leurs connaissances, leur courage sont les derniers remparts face à la perte de la biodiversité et face à l'uniformisation culturelle qui nous guette. Répartis aux quatre coins du globe, ces hommes et ces femmes nous invitent à penser le monde différemment, à voir la vie et les autres avec plus de solidarité et à préparer le futur avec plus de sérénité.

Malheureusement, tous ces peuples sont aujourd'hui menacés par l'exploitation des richesses naturelles de notre planète, par les bouleversements climatiques qui s'accroissent, ou par les politiques autoritaires qui ne laissent plus de place à la différence. Nous avons besoin de ces communautés fragiles pour défendre notre

humanité et revendiquer notre liberté. Eux, ont besoin de nous pour être reconnus et soutenus dans leurs choix de vie.

Ce numéro de Natives est une plongée dans la vie de sept communautés emblématiques qui luttent pour continuer à vivre dignement. C'est une rencontre bienveillante avec des familles autochtones exceptionnelles.

Ce travail, réalisé en collaboration avec l'émission Rendez-vous en Terre Inconnue, est le reflet de nombreuses années d'engagement et de partage avec ces hommes et ces femmes du bout du monde. C'est le choix de relations dans le temps, au-delà de leur isolement et de leurs différences. C'est la volonté de poser un regard sans idéalisation et sans banalisation sur leur quotidien. Savoir qu'ils sont là, avec nous et en même temps que nous, est une marque de respect indispensable à leur reconnaissance. Comprendre qu'ils font partie de notre humanité avec ses faiblesses et ses forces, c'est accepter leur existence au plus proche de la nôtre. Ce ne sont ni des dieux, ni des sauvages, mais des hommes et des femmes en lutte pour leur existence. Les voir et les entendre, c'est mieux comprendre l'immensité et la complexité de leur combat. Parce qu'en fin de compte, leur lutte est aussi la nôtre, celle de notre survie sur terre !

Quel que soit leur isolement, ces familles ont toutes fait le choix de vivre en relation étroite avec la nature. Elles ont choisi la fierté de défendre leur identité et leurs traditions. Ce sont des résistants pris entre deux mondes, des spécialistes de l'adaptation, des génies du savoir-faire. Qu'ils soient chasseurs, éleveurs, pêcheurs ou agriculteurs, ils ont tous développé des techniques improbables et des croyances singulières.

Dans les pages qui suivent, vous allez découvrir comment les Afars abreuvant leur bétail grâce à la vapeur des volcans, comment les Inughuit chassent les oiseaux avec des épousettes. Vous serez surpris par l'univers coloré des



EXPOSITION DU 11 FÉVRIER AU 11 AVRIL 2025 « HOMMAGE : METTRE DES MOTS SUR DES IMAGES »

chamanes mentawai ou la philosophie de conservation de la terre-mère des Kogis. Vous comprendrez sans doute les combats des Suri ou la détermination des Turkana. Enfin, vous rencontrerez les Dolpopa népalais, héritiers de longues lignées de prêtres bön, aux origines du bouddhisme. Chacune de ces communautés se trouve à un moment charnière de son évolution. Ces courts extraits de leur vie vous donneront peut-être l'envie de voir les autres différemment, car ce n'est finalement pas le voyage qui compte mais les personnes que l'on rencontre.

Ces familles sont une source d'inspiration immense. Chacun d'entre nous peut y trouver le reflet de ce qu'il aimerait être ou de ce qu'il a peut-être perdu. Depuis des dizaines d'années, toutes ces rencontres ont guidé mon regard et mes émotions. Un apprentissage qui m'a conduit à réaliser les images que je présente aujourd'hui. Voir le monde autrement, penser les autres différemment, n'est pas une simple formule. À l'image des chamanes mentawai qui voient la forêt avec des couleurs et des lumières que nous ne percevons pas, certaines photographies ont été réalisées à l'aide d'un capteur photographique modifié pour élargir le spectre de notre vision. Le foisonnement des détails sous forme de diptyques n'est autre que le reflet des intérieurs des nomades nénétses avec qui j'ai passé de nombreuses années.

Les mélanges des images couleur et noir et blanc, l'utilisation de transferts négatifs, la saturation ou la désaturation des teintes, sont inspirés par leur liberté de penser. Partout dans le monde, leur imagination sans bornes a construit des représentations du corps, de l'esprit ou de l'univers sous des formes particulièrement élaborées. À notre époque où l'intelligence artificielle est reine, leur intelligence naturelle millénaire est un exemple de leur capacité créative illimitée. Elle bouscule encore

aujourd'hui nos codes d'expression et de communication. Les images de ce numéro de Natives et de l'exposition Hommage sont comme certaines rencontres improbables. Elles déstabilisent sur le moment et demandent parfois du temps pour être décryptées, mais au bout du compte elles ne laissent pas indifférent. Comme pour chacune des familles que vous allez rencontrer dans les pages qui suivent, chaque détail y a son importance, tout a un sens et rien n'est anodin.

Ce voyage ne serait pas complet sans une invitation à la solidarité. Un espace particulier a été donné aux femmes Guerrières de lumière en Amazonie. La place des femmes dans le monde est un combat permanent qui se tient aux côtés des grandes luttes de reconnaissance des peuples autochtones. Dans ce numéro de Natives, vous aurez aussi la possibilité d'aider certaines des communautés présentées dans les reportages grâce à des projets solidaires soutenus par des ONG responsables. Tous les gestes sont bienvenus, ce qui semble n'être rien pour certains est parfois immense pour les autres.

Un grand merci aux équipes de Natives et de Rendez-vous en Terre Inconnue pour leur soutien dans la construction de cette revue. Un respect sincère à tous les partenaires qui ont permis la fabrication de l'exposition Hommage. Sans eux, rien n'aurait été possible !

Je vous souhaite beaucoup d'émotions à la lecture de ce numéro et dans la découverte de cette exposition.

*Mettre plus d'humanité dans notre regard,
c'est voir le monde autrement ! C'est accepter
l'inconnu et la différence avec plus de sérénité !*

LA SYNTHÈSE DE

◆ NOS CONVICTIONS

Cette synthèse regroupe les convictions des articles précédents et vous offre une vue d'ensemble des stratégies à privilégier pour votre patrimoine, notamment en matière d'investissement, de transmission, de fiscalité et d'immobilier.

INVESTISSEMENT

- Profitez des solutions à capital et rendement garantis tant que celles-ci existent. Elles tendent à disparaître au fur et à mesure de la baisse des taux mais il est encore temps d'en profiter, car elles promettent des gains supérieurs aux DAT ;
- Continuez à investir de façon stratégique dans la classe d'actifs des produits structurés : malgré la baisse des taux, les produits structurés conservent un ratio rendement/risque optimum dans le contexte actuel : misez sur les marchés à forte croissance comme les US, et profitez de produits bénéficiant de la stabilité ou de la baisse du marché actions européens ;
- Restez exposés à la dette privée pour bénéficier d'un rendement attractif dans cette économie mondiale au besoin permanent de financement. Avec la baisse de taux engagée par la BCE en 2024, nous anticipons un regain d'intérêt pour le private equity au travers de la stratégie de Leveraged buy-out (LBO).

TRANSMISSION

- Les donations transgénérationnelles vous permettent de donner des actifs, en pleine propriété ou en nue-propriété, directement à vos petits-enfants ;
- Il est possible de revoir la répartition des biens déjà donnés, et d'en profiter pour intégrer vos petits-enfants ;
- Il est utile de partager avec vos enfants et de formaliser votre vision et vos souhaits en matière de gestion du patrimoine familial ;
- L'une des clés pour que le patrimoine perdure est de former chaque génération.

PHILANTHROPIE

- Évoquer votre engagement philanthropique avec vos conseils patrimoniaux (gérant, notaire, avocat, etc), vous permet de structurer votre générosité de la manière la plus stratégique et la plus efficace possible ;
- Certains engagements familiaux peuvent durer plusieurs générations et ainsi vous permettre de transmettre vos valeurs, tout autant que votre patrimoine.

ART

- Conservez la trace de toutes vos acquisitions pour pouvoir choisir le chemin fiscal le moins onéreux lors de la revente ;
- Pensez à intégrer vos objets d'art dans les stratégies patimoniales pour profiter des dispositions de faveur : présents d'usage, donation en nue-propriété, réduction d'impôt.

PATRIMOINE & SÉRÉNITÉ

- Anticipez les situations susceptibles de générer du stress, sachant que chacun peut avoir un ressenti différent sur les événements qu'il va vivre ;
- Structurez votre patrimoine afin qu'il soit au service de vos choix de vie ;
- Entourez-vous de professionnels qui seront là pendant les phases de questionnement.

FISCALITÉ

- L'absence d'ISF dans l'immédiat permet de prendre le temps d'analyser l'organisation de son patrimoine ;
- Il reste des dispositions de faveur en matière de donation : il est urgent d'en profiter ;
- La fiscalité de la location meublée se dégrade, mais probablement moins durement pour les résidences avec services.

ASSURANCE-VIE LUXEMBOURGEOISE

- Les contrats d'assurance-vie ou de capitalisation de droit luxembourgeois sont des enveloppes incontournables en gestion de fortune, qui permettent une allocation d'actifs sur mesure et très souple ;
- Pour les investisseurs, le Luxembourg est synonyme d'une sécurité renforcée, mais il faut rester sélectif sur le choix de son partenaire ;
- Ces enveloppes sont également incontournables pour les « familles internationales », afin de profiter de leur neutralité fiscale.

IMMOBILIER

- Si la liquidité vous le permet, allégez vos positions sur les SCPI de plus de 10 ans qui affichent moins de 5% de taux distribution, sinon, conservez et patientez ;
- Si vous en avez les moyens, renforcez votre portefeuille avec de jeunes SCPI dont la collecte reste durablement dynamique, gérées par des équipes expérimentées, et vous permettant de profiter, tant en France qu'en Europe, d'un momentum historique de prix bas.

“ VOIR LE MONDE AUTREMENT ”

Photographies et paroles
des peuples racines

FRANCK DESPLANQUES

HOMMAGE



NATIVES
DES PEUPLES, DES CARNETS

PICTO

SAC
COMMUNICATION

eqwal.

y
YOUR

CYRUS
WEALTH MANAGEMENT
HEREZ

Dividus

terre
inconnue

L'exposition HOMMAGE est itinérante. Elle sera présentée en France pendant deux ans.

Retrouvez les lieux et les dates d'exposition sur le site de la revue Natives :

www.revue-natives.com

CONVICTIONS N°58

Comité de rédaction : Meyer Azogui, Patrick Ganansia, Jonathan Donio, Émilie Yansaud

Pauline Hampartzounian, Matthieu Bailly, Didier Mahieu, Emmanuel Auboyneau, Sophie Nouy,

William Pulka, Lionel Ducrozant.

Siège social : 50, boulevard Haussmann, 75009 Paris

Tél. : 01 53 93 23 23 **E-mail :** contact@cyrus-herez.fr

Directeur de la publication : Meyer Azogui

Rédacteur en Chef : Émilie Yansaud

Illustrations : Photographies de Franck Desplanques pour Natives Magazine

1^{ère} de couverture : Diptyque Mentawai © Franck Desplanques

Conception graphique : Maxime Le Floch

Imprimé en France par : ITF imprimeurs

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 Herez. Les perspectives mentionnées sont susceptibles d'évolution et ne constituent pas un engagement ou une garantie de la part de leurs auteurs. Les analyses et les opinions mentionnées ne sauraient être interprétées comme possédant une valeur contractuelle.

Copyright © 2025, tous droits réservés.

CYRUS HEREZ S.A.S au capital de 1074 001,60 EUROS - RCS PARIS 350 529 111 - 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 - Mandataire d'intermédiaire d'assurance-Mandataire d'intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement 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, 160 rue Henri Champion 72030 Le Mans Cedex 9. 50 boulevard Haussmann - 75009 Paris

CYRUS

www.cyrus.fr

T. 01 53 93 23 23

50 boulevard Haussmann - 75009 Paris