

CONVICTIONS

LE MAGAZINE PATRIMONIAL DE CYRUS CONSEIL



30 ans d'aventure humaine

SPÉCIAL

30
ans
CYRUS



Zenderoudi

SOMMAIRE

4 EDITO

6 30 ANS
En quelques chiffres

10 L'ENVIRONNEMENT
De la gestion de patrimoine
en pleine mutation

12 LES ENJEUX FUTURS
De la gestion de patrimoine

16 30 ANS
D'aventure humaine
ou l'histoire de Cyrus

18 SE DONNER DU TEMPS
Le vrai luxe !

20 VOUS AVEZ LA PAROLE
Témoignages

22 MIEUX NOUS CONNAÎTRE

24 LIFESTYLE
By Cyrus

EDITO



"L'homme qui ne tente rien ne se trompe qu'une fois." Lao Tseu

30 ans d'aventure humaine

Cette année, Cyrus fête ses 30 ans puisque c'est en 1989 que notre aventure humaine a commencé. Nous étions alors trois et nous sommes aujourd'hui près de deux cents salariés pour accompagner nos clients dans la structuration et la gestion de leur patrimoine avec bientôt 4 milliards d'encours financiers.

Comment ne pas commencer par remercier tous ceux qui ont permis à cette belle histoire d'exister, bien sûr nos clients mais également nos partenaires et collaborateurs qui nous font confiance et qui ont fait de cette tranche de vie, une aventure humaine exceptionnelle.

Cet anniversaire est également l'occasion de partager avec vous trois convictions fortes :

La première concerne l'évolution du **rôle sociétal et environnemental de l'entreprise**.

Si le profit reste la pierre angulaire de toute société (sans profit, pas de pérennité), il est totalement insuffisant aujourd'hui pour porter un projet d'entreprise.

Respect de l'environnement, épanouissement au travail, quête de sens, équilibre entre vie privée et vie professionnelle, partage plus équitable de la création de valeur, tels sont quelques-uns des nouveaux indicateurs fondamentaux qu'un dirigeant doit intégrer pour assurer la satisfaction de ses clients et de ses collaborateurs et donc le développement de sa société.

Ce changement que nous vivons n'en est qu'à ses débuts : il va falloir comprendre que nous entrons dans une nouvelle ère où la « coopération » l'emportera sur la compétition. Nous allons plutôt travailler « avec » que « contre », c'est-à-dire que la notion de partenariat entre les acteurs prédominera.

La deuxième conviction est la nécessité de mieux **conjuguer le temps court et le temps long**.

A un moment où tout va de plus en plus vite, où nous subissons la dictature de l'instantanéité, je crois à la vertu du temps : « Si c'est urgent, alors prenons notre temps ! » était la devise d'un grand patron français. Le temps bonifie les relations aussi bien avec nos clients que nos collaborateurs, pourvu que l'on sache s'inspirer des tendances du moment sans pour autant les suivre aveuglément.

Enfin, la troisième conviction réside dans la nécessité de développer **trois qualités** pour mieux appréhender le monde à venir :

La curiosité. Avec cette qualité, nous avons toutes les chances de comprendre voire d'anticiper les futurs changements sociétaux. Nous avons donc une obligation de curiosité. Elle nous force à nous ouvrir à des tendances, des technologies que l'on ne comprend pas tout de suite et nous permet d'accompagner le mouvement et nous oblige à être proactifs face au changement..

L'audace. Nous sommes à une époque où il faut oser !

Les frontières ont sauté et tout devient possible pour ceux qui ont l'ambition de voir grand et loin. Avoir de l'audace, c'est s'attribuer un pouvoir dans le regard de l'autre, ce qui en soi devient un pouvoir. Néanmoins, cette audace doit s'exprimer avec élégance et dans le respect des autres.

La générosité. C'est donner sans rien attendre en retour, c'est développer le sens du partage. Aujourd'hui, plus encore qu'hier, la réussite n'a de valeur que si elle est partagée. C'est pourquoi depuis cette année, Cyrus adhère au principe de redistribution de 1% de son résultat. A ce titre, je suis fier de voir les collaborateurs de Cyrus engagés dans le soutien de trois associations, choisies par eux, autour de la thématique de l'Enfance et l'Éducation : l'Institut Télémaque, Coup de Pouce et SOS Villages d'Enfants. Nous les soutenons financièrement mais aussi humainement en partageant les compétences du groupe qui leur sont utiles.

Il va sans dire que l'ensemble de ces changements sociétaux ont bien évidemment des répercussions directes sur notre offre de placements et de services : pour les années à venir nos propositions vont être beaucoup plus tournées vers l'investissement socialement responsable (ISR) qui concilie performance économique, impact social et environnemental, et également vers plus de produits orientés économie réelle, au travers du capital investissement et plus généralement la classe d'actifs « non coté » dans son ensemble qui donne du sens aux placement des investisseurs.

C'est dans ce contexte que nous abordons la prochaine décennie, enthousiastes et heureux de vous accompagner dans un environnement de plus en plus complexe et nous réservant encore de nombreuses opportunités à qui saura sortir des règles du passé.

Je vous souhaite une bonne lecture de ce numéro que nous avons eu plaisir à réaliser pour vous.

Meyer Azogui
Président



30 ANS

1989
2019



EN QUELQUES CHIFFRES



NOUS SOMMES PLUS NOMBREUX !

POPULATION MONDIALE

+ 46% en 30 ans
1989 // 2018
 5,2 Milliards // **7,6 Milliards**

Source : un.org

POPULATION FRANCE

+ 15% en 30 ans
1989 // 2016
 58 Millions // **67 Millions**

Source Insee

NOUS SOMMES PLUS RICHES !

Patrimoine des ménages français

1995 - 3 500 Mds

2016 - 11 200 Mds

+ 220%

source Insee

NOUS VIVONS PLUS LONGTEMPS !

FEMMES

+ 5 ans à 85 ans

HOMMES

+ 7 ans à 80 ans

La première évolution majeure est que **notre espérance de vie ne cesse d'augmenter**. Avec 42 années d'activité, nous vivons plus longtemps hors de notre activité professionnelle. 25% de la génération qui a 60 ans aujourd'hui vivra centenaire.

Source Insee



PATRIMOINE MOYEN DES FRANÇAIS

236 000 €

50 % DES FRANÇAIS DÉTIENNENT **92 %** DU PATRIMOINE GLOBAL

source Insee



NOUS NOUS MARIONS MOINS, NOUS DIVORÇONS PLUS !

45% des mariés en 1990

(287 000) **ont divorcé** (soit 130 000)

2017

123 000 divorces pour **227 000** mariages (54%)

Le nombre de familles monoparentales explose, 18% des enfants de moins de 25 ans en sont issus. 85% d'entre elles le sont du fait d'un divorce.

PACS créé en 1999.

195 000 PACS signés en 2017.

Source Insee



1989 ≈ 2019

IMMOBILIER

À PARIS,
LE PRIX MOYEN A
FRANCHI EN 2019
LES 10 000 € / M²



PARIS, UNE CAPITALE QUI ATTIRE LES INVESTISSEURS

52 000 € /m².

Record de prix pour un hôtel particulier à Paris

Source : Sotheby's International Realty France-Monaco

Au 79 Avenue des Champs-Élysées, on a atteint le record de

plus de 80 000 € le m².

EN 30 ANS ...

- 21 millions de transactions - équivalent de 60% des logements en France.

Source : CGEDD- Insee

- Chaque Français a gagné en moyenne 9 m² dans son logement.

Source : Figaro - 21/02/2017

IL Y A 30 ANS ...

- **1 logement sur 4** n'avait ni douche, ni baignoire !

Source : Figaro - 21/02/2017

- En **1989**, vous auriez emprunté à un **taux de 10%** pour acquérir votre logement contre **moins de 1% en 2019**

Source : Banque de France. Bulletin n° 140 - 2005



FISCALITÉ

NOUS TRAVAILLONS DE PLUS EN PLUS LONGTEMPS POUR L'ÉTAT

PRÉLÈVEMENT OBLIGATOIRE EN % PIB

1989	40,6%
2019	48,3%

TAUX MOYEN UE (2017)
40%

Source : Office Statistique Européen

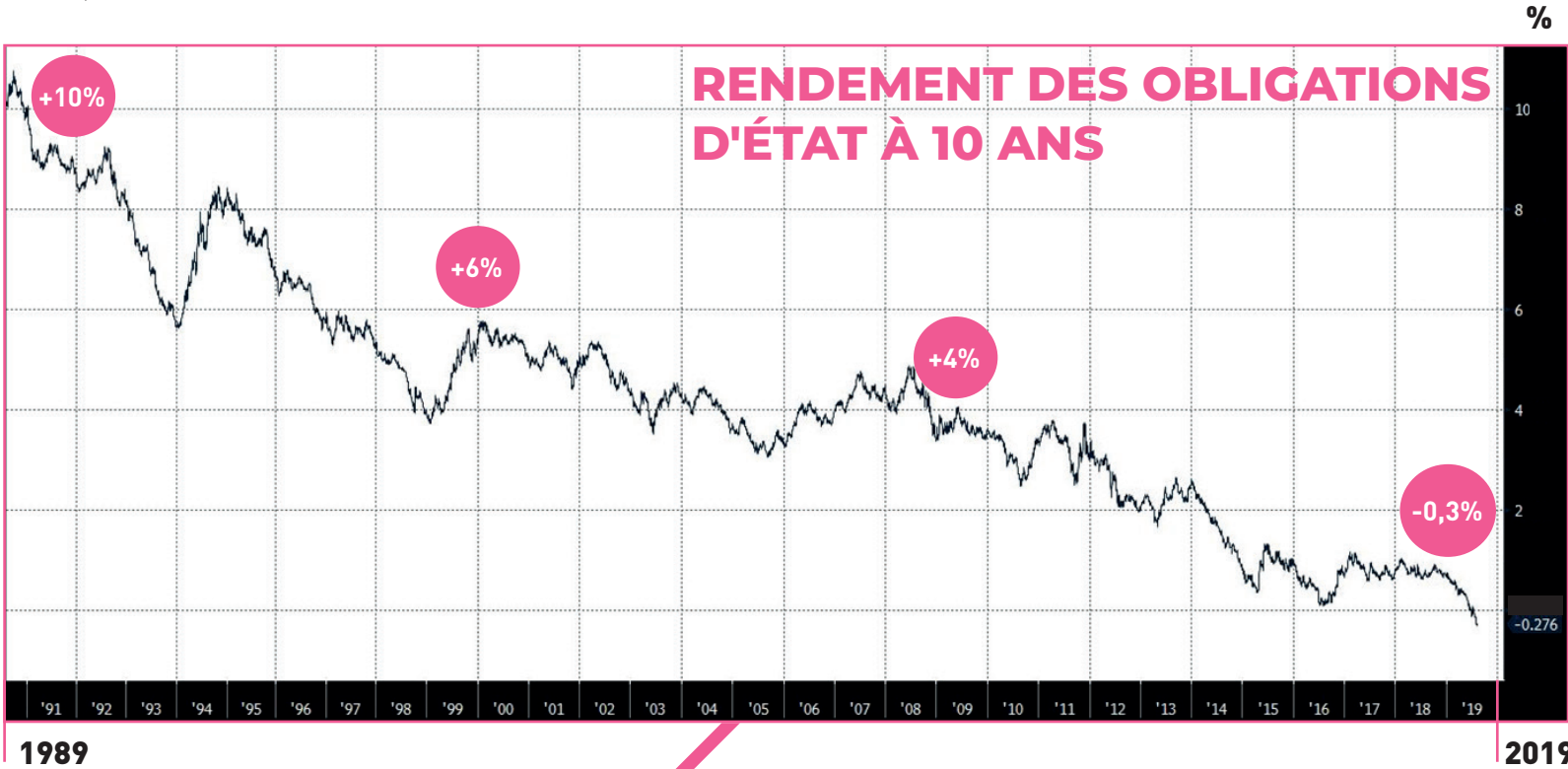
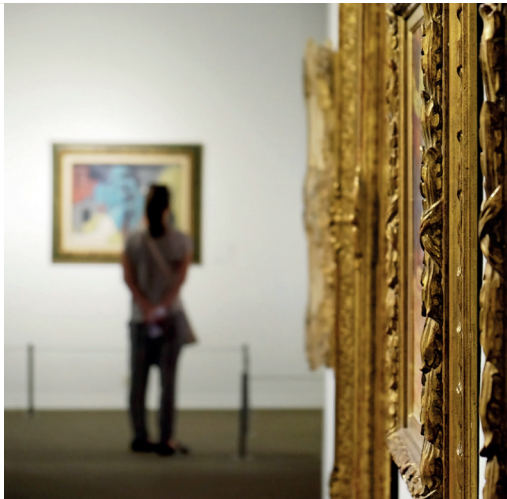
Le Français commence à travailler pour lui en juillet !

FINANCIER

LE FONDS EUROS NE CESSE DE BAISSER

	PERFORMANCE	INFLATION	
1989	> 10%	3,80%	différentiel de 6,2%
1994	6,90%	1,70%	différentiel de 5,2%
2019	1,60%	1,30%	différentiel de 0,3%

Sources : Afer (taux brut et taux net), FFA (Fédération Française de l'Assurance) et ACPR (Autorité de contrôle prudentiel et de résolution) (marché de l'assurance-vie), Insee (inflation annuelle) et Banque de France (prévisions d'inflation)



L'ENVIRONNEMENT

de la gestion de patrimoine
en pleine mutation depuis 30 ans

Un enjeu de vie

En 1989, nous étions 57,6 millions de Français ; en 2019, nous sommes 67 millions avec une forte concentration urbaine qui ne cesse de se renforcer. Le patrimoine rural a perdu de sa valeur et n'est plus un élément déterminant dans un patrimoine depuis la fin de la seconde guerre mondiale.

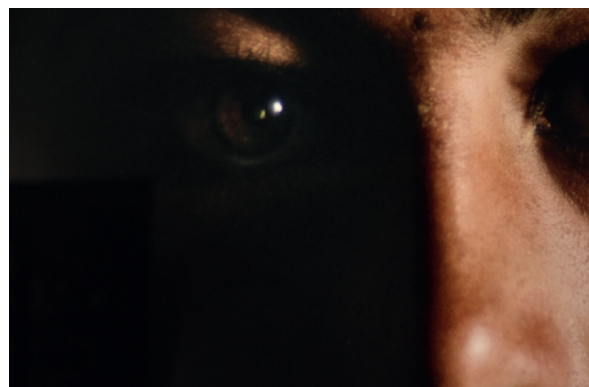
25% des jeunes retraités de 60 ans pourraient vivre jusqu'à 100 ans : ce qui signifie que le temps d'inactivité sera plus long que celui de leur activité pour cette catégorie. Un temps qu'il faudra financer pour faire face à un nombre croissant de centenaires.



25% de la génération des 60 ans pourraient vivre jusqu'à 100 ans...



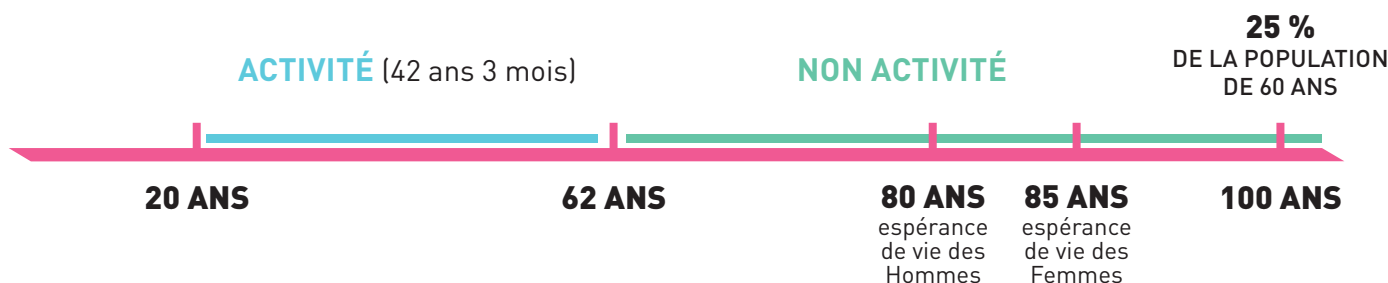
L'espérance de vie est passée de 1989 à 2019 pour les hommes de 72,5 ans à 80 ans et pour les femmes de 80,6 ans à 85,4 ans. L'allongement de la durée de vie est un facteur déterminant dans l'organisation du patrimoine. Il faut plus de capital pour maintenir un niveau de vie sur une plus longue durée. La dépendance est devenue un sujet national dont le financement n'est pas assuré à ce jour. La question est d'autant plus inquiétante que la durée de vie en bonne santé ne progresse pas, voire diminue proportionnellement.



Selon la DREES (*Direction de la Recherche, des Études, de l'Évaluation et des Statistiques*), « En 2016, l'espérance de vie en bonne santé à 65 ans s'établit à 10,5 ans pour les femmes et à 9,4 ans pour les hommes », indique l'institution dans un rapport. Plus simplement, à 65 ans, une femme peut espérer vivre sans incapacité en moyenne encore 10,5 années, jusqu'à 75 ans et demi, les hommes jusqu'à 74 ans et demi. Au cours des dix dernières années, cet indicateur se traduit par un recul de l'âge d'entrée en incapacité pour les personnes ayant atteint 65 ans. En revanche, avant 55 ans, la part des années en bonne santé diminue depuis 2006, ce qui reflète notamment un allongement de l'espérance de vie pour les personnes ayant des incapacités survenues plus tôt au cours de la vie.



La dépendance est devenue un sujet national dont le financement n'est pas assuré à ce jour...

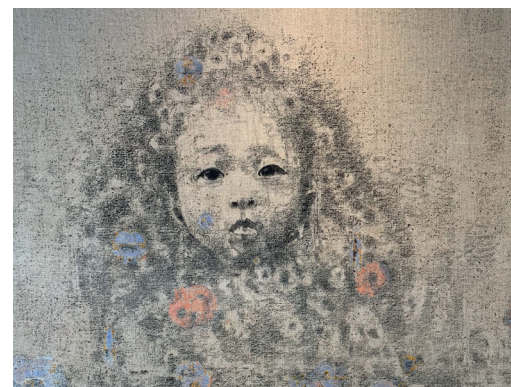




Reza - *Regard*



Reza - *La caverne, Algerie, Vallée d'Assekrem*



Kunzli - *Toile sur lin*

Un enjeu sociétal

L'Etat providence qui fut la clé de voute du modèle social français est aujourd'hui à bout de souffle. Avec un pays endetté à hauteur de 100% de son PIB et des régimes sociaux en déficit chronique, un système de retraite basé sur la solidarité qui arrive de plus en plus difficilement à financer les pensions, les Français sont contraints de revoir leur stratégie d'épargne pour compter plus sur leur capacité personnelle que sur la solidarité nationale.

Un enjeu familial

La famille qui a été le socle de la société française pendant des siècles, a subi en 30 ans une remise en cause par différentes évolutions : montée des divorces, baisse des mariages, mariage pour tous, changement de valeurs, succès du PACS, PMA... cet éclatement de la cellule de base de notre société, accentue la complexité de la gestion d'un patrimoine.

Un enjeu fiscal

Quand on parle de patrimoine, impossible de ne pas aborder la dimension fiscale tant elle occupe les esprits. Le taux de prélèvements obligatoires par rapport au PIB est passé de 40,60% en 1989 à 48,30% en 2019. Nous sommes montés sur la première place du podium devant le Danemark. Le ressenti des contribuables du poids des taxes et impôts a conduit à des exaspérations que ce soit la fuite des grandes fortunes avec l'IGF et l'ISF ou les Gilets Jaunes avec les taxes sur les carburants.

Cette aversion de la fiscalité a permis à la France d'être la championne des niches fiscales. L'impôt est devenu la donnée ajustable de l'épargne des Français qui ont plébiscité depuis 30 ans l'assurance vie ainsi que les lois incitatives pour l'immobilier.

FAMILLES MONOPARENTALES

1,8 MILLIONS
(x 2,5 par rapport à 1968)

FAMILLES RECOMPOSÉES

720 000 EN 2018
Insee

“
**La France championne
de la fiscalité
en Europe en 2019**
”

LES ENJEUX FUTURS

de la gestion de patrimoine

30 ans d'existence, c'est l'occasion de faire le point sur ce qui a été réalisé mais également de réfléchir aux évolutions probables de notre environnement. De ce point de vue, il est clair que l'avenir de la gestion de patrimoine sera sensible à des enjeux environnementaux, technologiques mais également humains propres à cette activité.

Un des enjeux majeurs des prochaines années sera d'aider au financement d'une transition vers un nouveau modèle de société.

L'enjeu sociétal

Au-delà des efforts nécessaires et quotidiens d'adaptation de l'activité à une gestion plus conforme aux défis environnementaux, il est clair que l'un des enjeux majeurs des prochaines années sera orienté vers la quête de sens. Ceci se concrétisera à travers le développement de l'« impact investing » ou du socialement responsable. L'ampleur du changement de modèle, nécessaire avec l'abandon progressif des énergies carbonées (pétrole et charbon) au profit du couple gaz naturel et des énergies renouvelables, ne nous laisse pas de doute sur le fait que les capitaux privés devront être mobilisés sur ces questions. L'enjeu pour nous sera d'offrir la possibilité à nos clients d'investir sur des projets essentiels, porteurs de sens mais également rentables.

L'environnement, et dans une même logique de quête de sens, la solidarité humaine et le mécénat culturel vont contribuer à faire évoluer le modèle de nos sociétés et la nature des produits d'investissements des épargnants.



Sylvie Kergall - Elysée Montmartre

L'enjeu technologique

Pour l'activité de service qu'est la gestion de patrimoine, l'essentiel de l'évolution technologique impactante est avant tout informatique. Dans ce domaine, nous avons retenu deux tendances majeures : les cybers placements (cyber sécurité) et l'intelligence artificielle.

Concernant les cybers placements, les lecteurs de nos différentes publications ont pu constater que nous n'étions pas favorables à la génération actuelle de cryptomonnaie.

En effet, au-delà de la volatilité de la valorisation de ces dernières, il existe des interrogations sur la blockchain qui ne sont pas encore résolues. Dans les conditions actuelles, une cryptodevise ne peut réunir que deux des trois conditions suivantes : décentralisation (pas de tiers de confiance), efficacité (rapidité et coût de transaction) et sécurité. Dans ces conditions, les cybers ou crypto-placements ne pourront vraiment se développer que lorsque des tiers de confiance s'empareront de la technologie, et ce pour la mettre de façon efficace et sûre à la disposition du public.

l'intelligence artificielle permettra à chacun de disposer d'une offre personnalisée

C'est l'enjeu de la controverse du « libra » de Facebook et de la réaction assez virulente des États à cette initiative. L'apparition de cybers placements communément acceptés et efficaces ouvriront également probablement la voie à des marchés d'actifs (actions, devises, matières premières) à règlement immédiat mais surtout ouverts 24h sur 24 auxquels la gestion de patrimoine devra s'acclimater.



Sylvie Kergall - Elysée Montmartre

L'autre grand enjeu technologique est l'intelligence artificielle. Elle permettra de transformer l'offre de service à la fois dans son accessibilité permanente via des chatbots ou bien le langage naturel (comme alexa ou siri) et la personnalisation de l'offre : nous allons entrer dans l'ère de la « mass customisation », c'est-à-dire une offre fabriquée à partir de notre propre histoire ou à partir de l'analyse des données de marché (Big Data). L'enjeu pour les acteurs de la gestion de patrimoine sera d'une part d'organiser les expertises de façon la plus efficace possible, mais surtout de gérer l'articulation entre l'offre algorithmique et l'expertise humaine qui restera, selon nous, au cœur de la relation.

Selon nous, l'humain restera au cœur de notre activité...

L'enjeu financier

Taux négatifs, fin de l'État providence, la recherche de revenus et de performances va devenir un nouveau défi pour les épargnants qui ont bénéficié depuis 30 ans de rendements élevés avec capital garanti et liquidité assurée. C'est au moment où les rendements sont au plus bas, que les Français vont avoir le plus besoin de revenus. La question de la retraite, dont la fin du système par répartition semble inéluctable malgré les réformes menées, ainsi que le financement de la dépendance, constituent des défis majeurs pour la société. L'allongement de la durée de vie oblige à repenser les stratégies d'investissement avec pour objectif de trouver du rendement sur de plus longues durées.

De nouvelles classes d'actifs vont faire leur apparition rapidement et d'autres vont se démocratiser comme le non coté et certains secteurs immobiliers jusque-là réservés aux professionnels.

L'enjeu Humain

Selon nous, l'Humain restera au cœur de notre activité. Les évolutions majeures comme l'allongement de la durée de vie imposeront une adaptation des préconisations patrimoniales en matière de gestion et de transmission du patrimoine de nos clients.

Concernant l'enjeu socio-politique, nous avons la conviction que l'anomalie actuelle des taux négatifs ne pourra pas durer. Ces derniers sont le reflet d'une trop grande abondance de l'épargne. Elle est la conséquence des choix politiques faits en 2008 de ne pas reconnaître les pertes potentielles pour les épargnants en empêchant toute faillite significative (hors Lehman Brothers) et en amorçant une politique de taux bas pour mutualiser les coûts.

Cette politique, probablement justifiée (sinon les faillites bancaires auraient créé un choc trop important sur le système) a généré un surcroît d'épargne (qui aurait dû être détruite) et un déficit d'offre puisque des capacités de production excédentaires n'ont pas été sorties du marché. Cependant, le temps fait son œuvre et l'excès d'épargne devrait être progressivement résorbé.

Un retour à des taux positifs nous semble inéluctable même si cela devrait encore prendre quelques années. Dans ces circonstances, l'accompagnement des clients sera primordial : en effet, il s'agira de limiter l'impact d'un retour à des taux positifs. Si l'inversion de taux s'avérait rapide, voire brutale, cela constituerait une phase délicate pour beaucoup de clients qui auront investi sur des taux bas ou négatifs.

Un retour à des taux positifs semble inéluctable

30 ANS

1989
2019



D'AVENTURE HUMAINE

1989

Cyrus Conseil a été fondé en 1989 par Gérard Poirelle. L'idée était de sortir du modèle traditionnel de distribution de produits financiers pour être à l'écoute des besoins des clients et de proposer une offre au service de leurs choix de vie.

2019

Aujourd'hui, la raison d'être de Cyrus Conseil est d'accompagner ses clients dans l'organisation, la valorisation et la transmission de leur patrimoine. Sa mission est de donner du sens à leur patrimoine et de leur simplifier la vie en s'appuyant sur un double savoir-faire : le conseil en stratégie patrimoniale et le conseil en investissement.



UNE AVENTURE HUMAINE

Depuis l'origine, Cyrus Conseil a été dirigé par des personnes physiques, actionnaires minoritaires puis majoritaires. Organisé depuis 2018 autour d'une holding, le groupe est composé de trois filiales principales : Cyrus Conseil, société historique, Invest AM, société de gestion, Eternam, société de gestion de portefeuille immobilière. Longtemps accompagné par des partenaires industriels et financiers, le groupe est détenu depuis mars 2018 à 100% par ses managers et salariés. Il est composé de 200 collaborateurs et est implanté sur 13 sites en France et en Israël.

Le mythe fondateur

Cyrus (vers 559 av. J.C. à 530 av. J.C.), dit Cyrus le Grand, est le fondateur de l'Empire perse. Son règne a été marqué par des conquêtes d'une grande ampleur qui inscrivent ses frontières de l'Europe à la Chine.

Il lui est attribué le statut de « père » de la charte des droits de l'homme suite à la découverte d'un texte rédigé après sa conquête de Babylone (Cf. Cylindre de Cyrus exposé au British Museum).

La construction de l'empire perse atteint donc son apogée avec la conquête du royaume de Babylone en 539 avant J.C. La ville est puissamment fortifiée, et dispose de suffisamment de réserves pour soutenir un long siège. Les Perses détournent alors le cours de l'Euphrate pour permettre à une petite troupe de s'emparer des citadelles, alors que les Babyloniens célèbrent une grande fête religieuse.

Selon deux textes cunéiformes du « Cylindre », Cyrus décrète la liberté de religion à Babylone, et entreprend de grands travaux de restauration des remparts, des temples et des bâtiments civils. Le livre d'Esdras de l'Ancien Testament raconte comment Cyrus autorise les Judéens exilés à Babylone à rentrer à Jérusalem et donne l'ordre de reconstruire le Temple détruit lors de la prise de la ville par Nabuchodonosor II.

La Judée comme d'autres royaumes devient une province de l'Empire perse qui réunit Babylone, la Syrie, et la Judée. Cette éthique pacifique d'une politique de conquête lui a offert une stabilité sans précédent dans l'histoire.

Concilier croissance et éthique a toujours inspiré les dirigeants de Cyrus Conseil : être en avance sur son temps, innover, grandir pour mieux servir, comprendre pour soutenir des convictions, donner du sens... Le souci de la dimension humaine, à l'instar de Cyrus Le Grand, est au cœur de la mission de Cyrus Conseil.

An I

1989 / 2008 : le temps des fondateurs

La société Cyrus Conseil a été créée le 28 avril 1989. Meyer Azogui et Sophie Gonsard participent au lancement de ce nouveau projet.

A partir de 1992, Cyrus Conseil développe une véritable culture du commerce et entame sa croissance avec l'arrivée de Didier Mahieu qui deviendra un des piliers du développement. L'équipe passe à 13 salariés et une politique de communication active est engagée auprès des médias.

La Guerre du Golfe et le 11 septembre 2001 permettent à Cyrus Conseil de marquer sa différence pour transformer un état de crise en opportunité grâce à une présence commerciale et humaine active auprès de ses clients. La société compte alors 32 collaborateurs.

2004 constitue un premier tournant important dans l'histoire de Cyrus Conseil : avec le départ du fondateur, un nouveau modèle entrepreneurial se met progressivement en place avec l'entrée au capital de nouveaux associés aux côtés de Meyer Azogui et de Sophie Gonsard : Marie-Astrid Prébay, Nicolas de La Bigne, Franck Doukhan, Sandrine Jacomme et Stéphane Chenderoff. La société compte 40 salariés. En 2006, Cyrus Conseil réalise sa première croissance externe en rachetant le cabinet Strata-sur et Gilles Etienne, son fondateur, intègre l'équipe des associés.

Très vite, Cyrus Conseil investit le boulevard Haussmann à Paris qu'il ne quittera plus jusqu'à aujourd'hui (82, 153 et 50 bd Haussmann).



UN MODÈLE ENTREPRENEURIAL 200 COLLABORATEURS, 80 ACTIONNAIRES SALARIÉS

An II 2008/ 2017 : l'aventure des développeurs

En 2008, une tentative d'OPA hostile sur le capital permet de poursuivre un projet entrepreneurial indépendant et de garder la maîtrise du destin de la société par les associés. Les pôles d'expertises et de soutien continuent de se développer et la barre des 100 collaborateurs est franchie.

2013 constitue une date charnière : l'arrivée de 15 personnes avec José Zaraya, Raphaël Saier et Jean-Michel Moyroud renforce les équipes commerciales et dote Cyrus Conseil d'une nouvelle gouvernance. Les valeurs partagées ont permis de réaliser avec succès la fusion des équipes. Cela renforce les implantations géographiques de 7 nouveaux bureaux en régions et dote le groupe d'une nouvelle organisation managériale pour porter un projet de développement ambitieux.

Les nouveaux associés détiennent alors 70% du capital. Cette opération s'inscrit dans la dynamique du modèle entrepreneurial voulu par Meyer Azogui, qui parle de l'ouverture du capital permettant aux salariés de devenir actionnaires : « Je suis un adepte du partage de la création de valeur : c'est une des clés de notre réussite. Je parle d'« intrapreneuriat », ce qui permet aux salariés-actionnaires d'agir comme s'ils étaient des entrepreneurs alors que, seuls, ils n'auraient pas forcément créé leur entreprise. Cela génère une motivation supérieure et une formidable capacité d'innovation ».

**Je suis un adepte du
partage de la création
de valeur.**

Meyer Azogui



L'HUMAIN AU CŒUR DE L'ACTION

LES VALEURS DE CYRUS
Confiance
Excellence
Épanouissement

An III

Cyrus, acteur incontournable du conseil en gestion de patrimoine en France

En 2017, le groupe Cyrus réunit 180 collaborateurs dont 60 consultants patrimoniaux. Autour d'un comité de pilotage et d'un comité de direction, le groupe compte 25 associés et est alors majoritairement détenu par 67 actionnaires salariés.

Cette organisation capitaliste et managériale reflète la volonté historique des dirigeants de promouvoir la dimension humaine comme facteur différenciant de l'action de Cyrus tant dans la relation client que dans le projet de développement des activités.

La réglementation et la qualité de service proposée aux clients imposent de plus en plus de moyens que beaucoup de cabinets ne peuvent pas développer. Cyrus souhaite fédérer des conseillers en gestion de patrimoine autour de son savoir-faire et emmener dans son aventure ceux qui partagent les mêmes valeurs humaines. L'objectif est de faire de Cyrus dans les années à venir une marque référente dans son secteur.

2018

2018 résume cette nouvelle dynamique avec la prise de contrôle de 100% du capital par les salariés et les managers avec le soutien financier du fonds d'investissement Ardian.

Le rachat du site internet moncapital.fr, courtier en ligne et celui de Capitis Conseil, cabinet conseil en gestion de patrimoine important de la région Rhône-Alpes avec 250 M€ d'encours financiers, constituent les premières opérations de croissance de cette nouvelle étape.

En 2019, à l'occasion d'une augmentation de capital, le nombre d'actionnaires passe à 80 marquant ainsi la dynamique de partage de la création de valeur du groupe.



Marko 93 - Peinture dédiée à Cyrus

SE DONNER DU TEMPS

Le vrai luxe !



Notre époque prône l'immédiateté comme symbole de l'agilité efficace. Pour autant, nous pensons à « Gagner du temps », « Prendre notre temps » ou « Avoir du temps pour nos proches ». Le temps court et le temps long s'entrechoquent dans notre vie comme dans la gestion de patrimoine.

En matière de gestion de patrimoine, la mesure du temps court et du temps long est primordiale. Il convient de savoir prendre son temps pour les sujets essentiels, comme la transmission, le régime matrimonial, la protection future du patrimoine... tant les implications sont lourdes ! Parallèlement, la réactivité est un facteur important dans la gestion des investissements : il faut savoir saisir les opportunités qui se présentent et vite !

Nous avons développé plusieurs axes de réflexion pour vous apporter plus de confort, de satisfaction et de sérénité dans cette relation au temps :

- Comment vous faire gagner du temps ?
- Comment vous accompagner en prenant le temps nécessaire pour élaborer votre stratégie et donner du sens à votre patrimoine ?
- Comment vous inciter à être plus réactif dans la prise de décision et la mise en place de vos stratégies ?

Le temps court de la technologie

La **digitalisation** vient tout naturellement à l'esprit : accès à tout moment à l'ensemble de vos comptes, au suivi des opérations en cours, à vos documents essentiels. C'est pourquoi nous avons créé une application, véritable innovation chez les Conseillers en Gestion de Patrimoine, pour simplifier la vie de nos clients et leur donner accès à leurs informations 24H/24.

“ L'accès à une information rapide et efficace est devenu un enjeu majeur pour vous comme pour nous ”

Aujourd'hui, consulter les informations essentielles via un support digital et pouvoir lui confier la mémoire des documents constituent un gain de temps inestimable pour tous et facilitent une meilleure connaissance de votre environnement. Citons également le gain de réactivité avec le développement du mail et l'utilisation du

portable qui n'existaient pas il y a 30 ans.

Ne pas avoir besoin de se déplacer est aussi une grande nouveauté : certains rendez-vous par vidéo s'organisent, facilitant l'accès aux experts malgré les distances.

De notre côté, vous informer de manière ciblée, régulière et réactive devient la norme.

Grâce à la technologie, les outils devraient devenir plus efficaces, tout en considérant qu'il ne reste que des moyens à notre disposition pour gagner en qualité et en réactivité.

L'immédiateté est mauvaise conseillère : une décision hâtive ou copiée sur celle des modèles préfabriqués sera finalement souvent anxiogène car non adaptée à votre situation.

Le temps long de la stratégie patrimoniale

Il est possible de prendre une décision en quelques clics fort d'une expérience relatée, d'un calcul exposé, d'une émotion ressentie... Nous préconisons l'inverse en ce qui concerne le patrimoine. La connaissance de votre histoire, de votre aventure familiale, professionnelle, de vos priorités ne peut se brader !

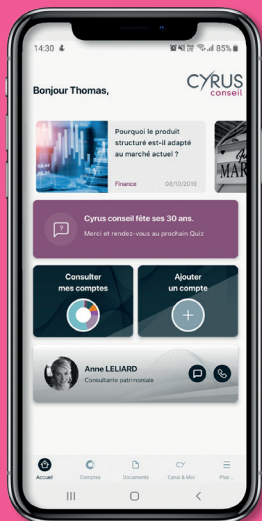
“ Les décisions patrimoniales stratégiques nécessitent du temps pour être mûries ”

Prenons un exemple directement lié à l'allongement de l'espérance de vie pour : avoir une vision transgénérationnelle de son patrimoine. Les avantages chiffrables dans la durée peuvent être colossaux, par exemple via une donation. Mais il faut réfléchir avant de s'orienter vers un tel acte car il est difficile de choisir d'emblée la bonne solution pour des raisons psychologiques, de pouvoir, de fiscalité. Il faut se poser, faire de la pédagogie, partager sa vision avec ses enfants, voire ses petits-enfants et donc consacrer du temps à plusieurs.



Reza - Le travailleur, Egypte, Dumyât

GAGNEZ DU TEMPS ET SIMPLIFIEZ VOUS LA VIE AVEC NOTRE NOUVELLE APPLICATION MOBILE



POUR VOUS, 5 ATOUTS !

-  **Une vision globale de votre patrimoine** grâce à l'agrégation de tous vos comptes
-  **Le suivi de vos investissements** état d'avancement des opérations en cours
-  **Notre sélection d'actualités** patrimoniales, financières, immobilières, non coté
-  **Un espace dédié au stockage et partage** des documents essentiels à la gestion de votre patrimoine
-  **Une proximité plus grande entre nous** Interlocuteurs privilégiés, demande d'informations, invitations aux événements ...

Sachez prendre du temps. Commencez par une photo précise de l'existant, de façon exhaustive et faites-en faire l'analyse par votre conseil. Fort des constats, élaboriez conjointement un « patrimoine cible », avec un délai de réalisation, garant d'une allocation cohérente et protectrice dans le temps.

Des décisions d'investissement plus opportunistes

Si pour les décisions stratégiques le temps long est nécessaire, il convient de ne pas procrastiner dans leur mise en œuvre et leur gestion. Remettre au lendemain peut coûter cher, et pas seulement sur le plan financier. Pour la stratégie d'investissement, peut-on vraiment encore dire que le temps, c'est de l'argent ? En tout cas, aujourd'hui, vous ne vous enrichirez plus en « dormant » : la période où les taux des obligations ont permis de voir un patrimoine financier grandir sans effort est révolue !

“ Le temps reste cependant un allié de votre patrimoine ”

Les taux sont aujourd'hui souvent négatifs. C'est le cas des placements qui assurent la "sécurité" et qui subissent la baisse de rendement, l'inflation et la fiscalité cumulées. Le temps reste l'allié de certains placements comme les actions et l'immobilier qui gardent des rendements positifs sur le long terme. Alors réagissez dans ce contexte fort complexe pour l'épargnant. L'heure est venue de modifier quelque peu notre relation au temps et d'actualiser votre analyse au regard des données d'aujourd'hui. Les règles qui ont fait le succès de certains supports par le passé ne sont plus valides. Il est donc impossible de continuer à raisonner sur les mêmes fondamentaux.

Et comme dans chacune des classes d'actifs, financier – immobilier – non coté, les opportunités se présentent avec un calendrier qu'on ne peut pas anticiper, il faudra se décider et agir vite, plus vite qu'auparavant. Ces investissements présentent des risques notamment un risque de perte en capital. Les investissements en immobilier de qualité, qu'ils soient en club deal ou en lot par lot, mettent des semaines, voire des mois à être élaborés. Une fois sur le marché, vu leur rareté, leur commercialisation est accélérée. C'est une contrainte dont il faut tenir compte. Il apparaît que la gestion personnelle d'un portefeuille financier demande un niveau de connaissance et de réactivité que le particulier ne peut plus posséder. La délégation de la gestion est devenue un impératif de performance dans un contexte où les marchés sont à un niveau élevé de valorisation. La volatilité fait son retour et les « news » font certains jours le marché. La délégation auprès de professionnels via un mandat de gestion ou la gestion pilotée est nécessaire pour que la réactivité souhaitée soit de mise.

“ La délégation de la gestion devient un impératif de performance ”

La « gestion de patrimoine », concept très flou à nos débuts, a acquis ses lettres de noblesse progressivement. Le temps a fait son œuvre et le conseil « global » ses preuves : en effet, 10% de l'épargne sont aujourd'hui conseillés par des acteurs indépendants.

Profitez donc de l'expérience, accumulée au fil de ces trente dernières années, des crises, des rencontres, des solutions élaborées avec nos clients et faites évoluer votre relation au temps, facteur incontournable de la bonne gestion de votre patrimoine.

VOUS AVEZ LA PAROLE

30 ans de succès

La recette est bien connue,
mais difficile à réussir.
En cuisinier plein de vertus,
Elle fut pour vous, en devenir.
D'une portion de « Bons savoirs »,
Agrémentée de « gens de l'art »,
Mettez-y du « Bien recevoir »
et Animez ce « tout » rare.
Une pincée de lyrisme,
Un brin de chaleureux discours,
Une louche d'optimisme,
et le tout à mettre, Dorez au four.
Laissez cuire longtemps nous dit-on,
Patientez pour bien déguster,
Et vous, Meyer, fort du dicton,
« Avec l'amour ça va monter ».
En attendant le doux miracle,
Heureux de n'être pas Crésus,
Nous espérons de l'oracle,
Une mansuétude de Cyrus.
Profitez bien de ce bonheur,
Et qu'il vous dope pour demain,
En espérant que nos valeurs,
Soient, bien sûr, En bonnes mains.
Amitiés,
D. G.

Grace à vous mes nuits fiscales sont plus douces !

Merci. Bonne continuation.
C. et AP

Merci à vous, pour cette soirée conviviale, qui laissait transparaître l'ADN de CYRUS, c'est-à-dire, être au plus proche de ses clients et amis ...
A bientôt
M.D.

Un très, très, très grand Merci pour cet anniversaire réussi à tous points de vue. J'ai été très frappé par la grande harmonie et l'ambiance fantastique entre les membres de ton équipe.
Je visite pas mal d'entreprises et je remarque ces bonnes énergies lorsque les équipes ont plaisir à travailler ensemble. Et c'est toujours quand la Direction incarne à titre personnel les propres valeurs de l'Entreprise.
J'ai eu le privilège de vivre cette belle évolution de Cyrus au fil des ans, depuis 1997 ou 1998 où vous deviez à peine dépasser 20 personnes je pense.
Un très grand bravo et un très grand merci encore !
Amitiés
S.A.

Merci de votre accueil chaleureux et amical

Bravo pour l'état d'esprit qui plane sur Cyrus, avec beaucoup de complicité entre vous tous, et un patron brillant qui organise l'« Epanouissement » de ses collaborateurs ; gage de leur motivation, et aussi d'une meilleure performance au service de tous. Bravo et encore merci !
T. B.

Vous avez donné de la joie et de l'amour, tout en étant super professionnels.
Je suis très fière d'avoir fait une partie du chemin avec vous durant ces 30 ans.
M.R.

30 ans déjà !

Bravo pour cette belle réussite !
A dans 30 ans encore ?!
A.J.



NOS PARTENAIRES PARLENT DE NOUS !

Cyrus en une phrase

« Une entreprise qui a 30 ans mais qui ne les fait pas ! »
Philippe Parguey - Nortia
« Une société indépendante, à taille humaine et avec de très bonnes compétences » Avocat d'affaires
« Une belle aventure humaine et de partage depuis des années. C'est avant tout une relation humaine ! »
Frédéric Girone, Expert Comptable
« La classe et la compétence réunies ! »
JF Péresse, Directeur Radio Classique

« Une âme particulière, un gestionnaire de fortune qui a réussi à s'inscrire dans le temps présent, à se moderniser. Un gestionnaire new look ! » Avocat d'affaire
Patrick Vignaud, Consultant

Quelle relation avec Cyrus

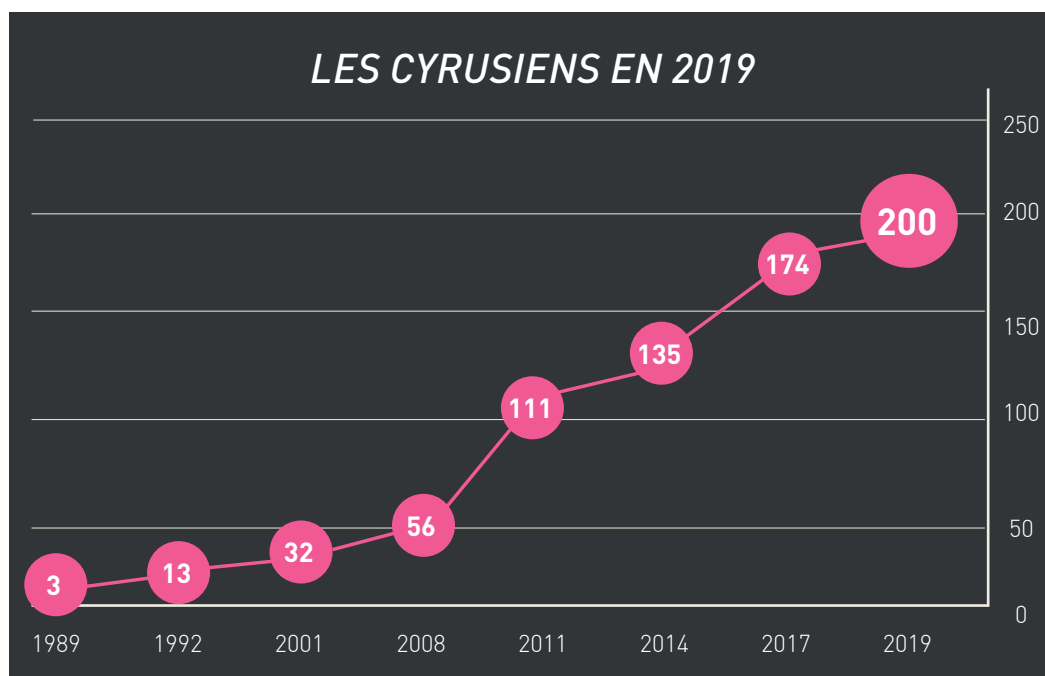
« Affectueuse et affective »
« Confiante »
« Longue durée et proximité »
« Durable »
« Professionnelle et humaine »
« Ancienne et enrichissante »
« Facile parce que professionnelle et agile »
« Chaleureuse et professionnelle, en respectant les codes »

MIEUX NOUS CONNAÎTRE

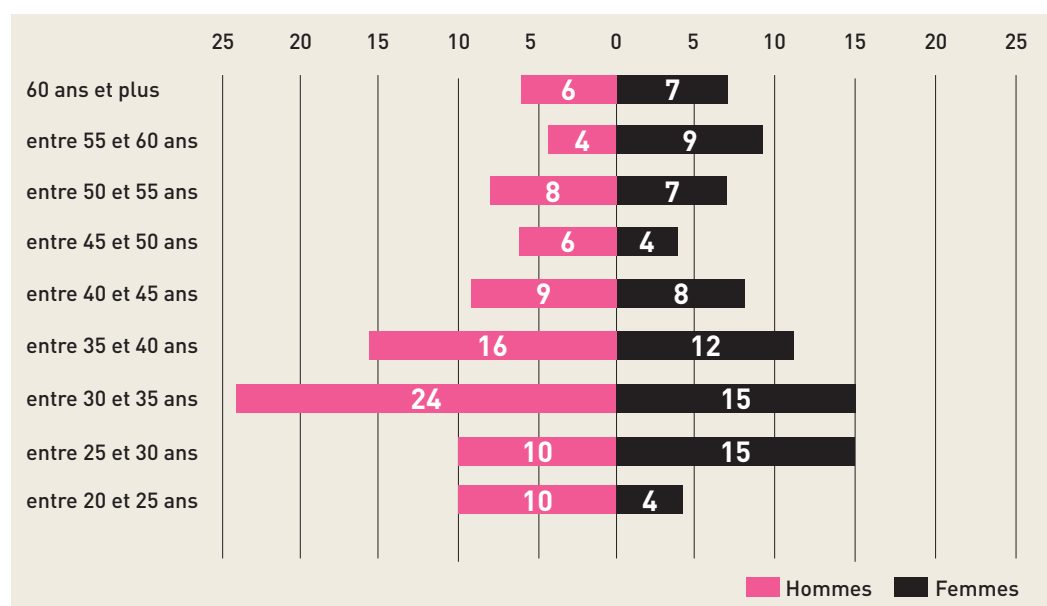
65 CONSULTANTS
PATRIMONIAUX
AU SERVICE DE
NOS CLIENTS

80 ACTIONNAIRES
DONT 26 ASSOCIÉS

LES CYRUSIENS EN 2019



PYRAMIDE DES ÂGES (octobre 2019)



**PARITÉ
F/H**

♀ **95**

♂ **81**

54%

46%

Octobre 2019

L'ÂGE MOYEN CHEZ CYRUS
EST DE 39 ANS

LE RÔLE SOCIÉTAL

de l'entreprise

ENSEMBLE, DONNONS DU SENS ...

Ce positionnement que nous revendiquons pour notre marque n'est pas un effet de langage : il porte toute la force des valeurs qui nourrissent au quotidien la démarche des 200 collaborateurs du groupe Cyrus.

Nos trois valeurs, **Confiance, Excellence et Epanouissement** ont été choisies et explicitées par l'ensemble des cyrusiens pour nos 25 ans.

Cette sensibilité et cette recherche de sens que nous voulons pour nos clients, nous ont conduit à nous interroger sur le rôle sociétal de Cyrus.

Mécénat et sponsoring

A partir de 2006, Cyrus s'est engagé dans un programme de mécénat autour de deux thématiques : l'art contemporain en organisant des expositions dans ses locaux, en achetant des œuvres des artistes exposés, et le théâtre en soutenant la Comédie Française entre 2015 et 2018.

Ainsi, plus de 20 expositions ont pu être organisées notamment avec le peintre Charles Zenderoudi, le photographe Reza, le peintre Kunzli, les streetartters JoneOne, monsieur Chat, Nasty, Astro et Marco 93 et bien d'autres, dont certains parmi nos clients...

Avec la Comédie Française, nous partageons un modèle de fonctionnement dont la devise résume la dynamique « être ensemble et rester soi-même », son emblème étant une ruche et des abeilles. Ce sont plus de 800 clients qui ont bénéficié de places pour un spectacle dans la maison de Molière depuis 2015.

Des opérations de mécénat ponctuelles viennent compléter ce dispositif : en région dans le cadre de concerts au profit d'associations, avec les Editions Diane de Selliers...

Le sponsoring se manifeste d'abord avec le soutien d'un bateau de régate aux couleurs de Cyrus et de skippers comme Claire Pruvot lors de la dernière Route du Rhum ; et ensuite en tant que partenaire soit de Rallye – Entre 2 Mers – Biarritz / Saint-Tropez, soit de voitures participant au Monte Carlo Classic.

Investissement ISR

(Investissement Socialement Responsable)

Les prochaines années vont s'ouvrir sur des propositions de produits avec plus de sens (comme le non coté) et avec plus de solidarité (redistribution d'une partie des résultats) avec le monde associatif.

Démarche RSE

(Responsabilité Sociétale des Entreprises)

Plusieurs actions RSE ont été menées ces dernières années : recyclage papiers, cartons, bouchons, capsules, suppression du plastique, réduction des impressions par la mise en place d'outils digitaux, sélection de plateaux repas bio et recyclés, dons de vêtements...

Philanthropie

Une démarche philanthropique a été initiée en 2018 et constitue un pas supplémentaire dans la construction de la démarche RSE globale. Un comité Philanthropie réunissant des salariés volontaires a été constitué et a proposé une action interne collective et un accompagnement des clients dans leurs actions philanthropiques. La thématique retenue par le Comité de Direction est « l'Enfance et l'Education » avec le soutien de trois associations œuvrant dans cette direction : Institut Thélémaque, SOS Villages d'Enfants et Coup de Pouce.

Au-delà de l'impulsion et des actions corporate du groupe Cyrus, il est prévu également d'associer aux actions tous les collaborateurs qui souscrivent à cette démarche (notamment en mécénat de compétences).

Dans le cadre de notre stratégie philanthropique, nous avons choisi de mettre en place l'arrondi sur salaire à partir de mai 2019 : il offre à nos salariés la possibilité de verser, tous les mois, à une des trois associations choisies par Cyrus, les centimes de leur salaire et éventuellement de 1 à 15€ supplémentaires depuis leur bulletin de paie. 100% de leurs dons sont reversés à l'association choisie.

Cette action, nous voulons la partager avec nos clients et nos partenaires pour en amplifier l'impact en faveur de l'Enfance et de l'Education.



IL N'Y A DE VÉRITABLE REUSSITE QUE SI ELLE EST PARTAGÉE

POURQUOI L'ENFANCE ET L'ÉDUCATION?

C'est un thème fédérateur et universel.

L'enfance, 1er actif d'un patrimoine, soutenir un enfant, c'est investir pour l'avenir !

L'éducation, 1er capital immatériel d'un enfant, en lien avec la pédagogie que nous pratiquons en interne et vis-à-vis de nos clients. Ces deux causes, associées, sont **le cœur de notre démarche philanthropique**.

LES 3 ASSOCIATIONS PARTENAIRES DE CYRUS

Institut
Télémaque

L'Institut Télémaque accompagne à partir du collège, des jeunes méritants et motivés, issus de milieux modestes par le biais d'un double tutorat : un tuteur en entreprise et un référent pédagogique de l'établissement scolaire.

www.institut-telemaque.org



Sous l'égide de la Fondation pour l'Enfance

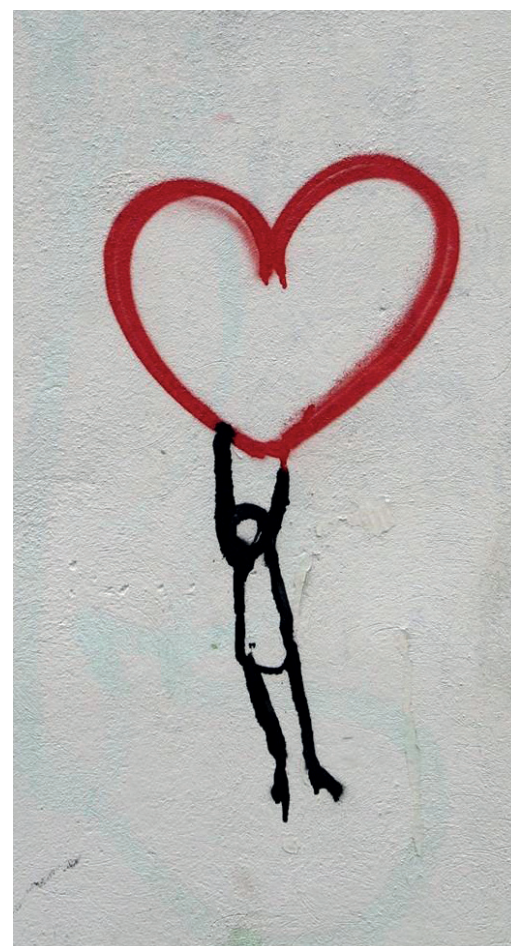
Depuis 60 ans, en France et partout dans le monde, SOS Villages d'Enfants accueille sur le long terme des frères et des sœurs, abandonnés ou séparés de leurs parents pour assurer leur protection.

www.sosve.org

Association
Coup de Pouce
PARTENAIRE DE LA RÉUSSITE À L'ÉCOLE

L'association Coup de Pouce agit aux côtés de l'école et des parents, durant les années charnières d'apprentissage des savoirs fondamentaux pour offrir aux enfants qui en ont le plus besoin une première chance pour prendre confiance dans leur capacité à réussir à l'école.

www.coupdepouceassociation.fr



Redistribuer 1% du résultat

Cyrus partage la vision d'Alexandre Mars, entrepreneur philanthrope et Fondateur d'EPIC : "Moi président, j'obligerai les entreprises à donner 1% de leurs profits à des œuvres sociales".

Le rôle sociétal des entreprises devient fondamental à l'heure où les États se désengagent. Dans le contexte actuel, la réussite n'a de vraie valeur que si elle est partagée ! Cette conviction s'inscrit dans la quête de sens qui est une démarche humaine et moderne fondatrice d'une nouvelle forme de solidarité entre les hommes.

LIFESTYLE

by Cyrus



M. Chat - Céramique

Difficile d'échapper à cette notion maintenant présente dans tous les médias et les offres commerciales, des plus populaires au monde du luxe. Les centres d'intérêts et les passions constituent des expressions quotidiennes du mode de vie de chacun, et représentent souvent les moyens d'un épanouissement individuel. Le lifestyle est souvent l'expression de valeurs partagées, d'un univers propre à celui qui le revendique, de goûts et de passions.

"Lifestyle", c'est le mot à la mode !

C'est l'expression de comportements, d'une façon de vivre et de certaines valeurs attribuées à un groupe de personnes.

Ainsi, on retrouvera les collectionneurs d'œuvres d'art ou d'objets de collection, les amateurs de voitures anciennes, les propriétaires de chevaux, de bateaux à voile ou à moteurs, les chatelains et les passionnés de vieilles pierres... Dans d'autres lieux, d'autres circonstances, on croitera les chasseurs, les golfeurs, les sportifs en tous genres, les artistes, les musiciens, les voyageurs de tous poils... **autant d'univers riches de sens dans lesquels ceux qui partagent les mêmes règles, rites et valeurs se reconnaissent**, s'adoubent et se nourrissent de l'actualité propre à chaque lifestyle.

Certaines activités ont trouvé leur place dans l'environnement de Cyrus :

Le vin, au travers de dégustations et visites de grands crus classés (séminaires prescripteurs), animations du WineCPlus...

L'art contemporain, autour d'une vingtaine d'expositions dans les bureaux de Cyrus, visites privées d'expositions, collections, galeries, achat d'œuvres...

Le golf, organisation d'un trophée Cyrus pendant 7 ans à Joyenval.

Les voitures anciennes et GT, par la présence à Retromobile et la participation au rallye entre 2 mers organisé par Cyril Neveu.

La voile, un bateau Cyrus, participe avec succès à de nombreuses régates.

INVESTIR DANS UNE PASSION : LA VOITURE DE COLLECTION



Les véhicules de collection connaissent un véritable engouement. Cet actif a connu en effet un intérêt croissant de la part des investisseurs. L'achat de voitures de collection constitue un véritable investissement, le Financial Times considérant que c'était le meilleur placement des 10 dernières années.

Le chiffre des ventes aux enchères des voitures anciennes a **augmenté de plus de 40% entre 2013 et 2014, et le prix des voitures supérieur à 1 M€ a presque doublé**. Une bulle s'est ainsi créée ces dernières années avec un marché qui a subi des corrections sur certaines marques très prisées. Les voitures de collection bénéficient de surcroît d'une fiscalité attrayante : exonération des droits de douane à l'importation, application d'une TVA à taux réduit de 5,5%, et lors de la cession, taxe de 6,5% du prix de vente, ou régime des plus-values sur biens meubles (pour limiter la charge fiscale, en cas de plus-value faible ou en cas de détention sur une longue période). Mais attention il convient de respecter la définition de la voiture de collection revue récemment (Bofip du 01/04/2015).



Focus sur la vente aux enchères « **Automobiles sur les Champs** » organisée par la maison Artcurial fin octobre 2019.

Les ventes aux enchères rencontrent un succès grandissant depuis quelques années. Parmi les maisons de ventes de voitures de collection les plus connues, citons Sotheby's, Bonhams ou encore le français Artcurial. Ce dernier s'est fait connaître grâce à la **vente record de la Ferrari 335 Sport Scaglietti en 2016, adjugée à plus de 32 millions d'euros.**

D'autres ventes ont marqué les esprits, comme celle organisée lors de Rétromobile 2019, qui a vu une Alfa Romeo 8C Touring de 1939 partir à près de 17 millions d'euros. Organisée en octobre dernier, la vente « **Automobiles sur les Champs** » réunissait des voitures moins prestigieuses mais tout aussi rares sur le marché.

Autant de points qui nécessitent les conseils et l'expertise d'un professionnel aguerri avant de se lancer dans un investissement.



Focus sur la voile

Depuis 2008, Cyrus partage les valeurs de la course en mer en **sponsorisant un voilier « First 31.7 »** basé en Bretagne nord et inscrit régulièrement aux principales régates de la région. Le skipper **Frédéric Mahieu**, se classe très souvent dans les trois premières places des courses. Ce sponsoring donne l'occasion aux collaborateurs et partenaires amateurs de voile de se retrouver à bord. Les départs des grandes courses au large constituent des temps forts de partage.





www.cyrusconseil.fr

50, bd Haussmann - 75009 Paris
T. +33 (0)1 53 93 23 23
contact@cyrusconseil.fr

AIX-EN-PROVENCE

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

LILLE

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

REIMS

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

BORDEAUX

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

LYON

47, rue de la République
69002 Lyon
T. +33 (0)4 72 98 38 38

TOULOUSE

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

CAEN

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

CAPITIS - GROUPE CYRUS

Celtic Parc, Le bois des côtes,
Avalon 1, 304 RN 6
69760 Limonest
T. +33 (0)4 72 17 03 01

RENNES

22, rue de l'Alma
ZAC EuroRennes
Immeuble Urban Quartz
35000 RENNES

DIJON

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

PERPIGNAN

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

NICE

36 avenue Simone Veil
Bât A Résidence Arbora
06200 Nice

TEL AVIV

Immeuble Beit Moses
Rothschild Boulevard 74-76
Tel Aviv - 6100301
IL. + 972 (0)53 708 85 80
IL. + 972 (0)58 688 34 94
FR. + 33 (0)1 53 93 28 83

Dans le cadre de la démarche RSE du groupe Cyrus, ce magazine a été imprimé selon la certification PAPIER VERT :
impression et papier écologiques et encres végétales.
www.papiervert.fr

Convictions Comité de rédaction : Meyer Azogui, Gilles Etienne, Stéphan Chenderoff, Jean-Philippe Muge, Stéphane Absolu

• 50, bd Haussmann, 75009 Paris • Tél. : 01 53 93 23 23 •
• E-mail : contact@cyrusconseil.fr • Directeur de la publication : Meyer Azogui • Rédacteur en chef : Stéphan Chenderoff • Réalisation : Maxime Le Floch
• Crédits de couverture : Fotolia images • Dépôt légal : novembre 2019 • Imprimé en UE par : Imprimerie Papier Vert • Crédits Photos : Fotolia images -
Photos internes Cyrus Conseil - Photos Unsplash

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

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

MERCI À NOS PARTENAIRES 30 ANS





Ensemble,
donnons du sens à votre patrimoine