

LA LETTRE INDOSUEZ

Mai 2023



01 • Expertises

LE CLUB DEAL IMMOBILIER : UNE OPPORTUNITÉ D'INVESTISSEMENT SUR MESURE

Outil de diversification protéiforme, l'immobilier s'impose dans toute réflexion de structuration patrimoniale. Le club deal immobilier est l'un de ses outils privilégiés que nous présentent **Frédéric TRAVERT**, **Président de Valbaume Immobilier & Responsable Produit Immobilier** et **Ayako MONTENOT**, **Directrice générale déléguée de Valbaume Immobilier & Responsable Développement Offre Immobilière**.

POUVEZ-VOUS NOUS RAPPELER CE QU'EST UN CLUB DEAL IMMOBILIER ?

Frédéric TRAVERT : un club deal immobilier réunit un nombre limité d'investisseurs privés qui deviennent associés d'une société créée ad hoc afin d'acquérir collectivement un ou plusieurs biens immobiliers. Elle intervient dans le cadre d'une stratégie d'investissement préalablement définie et d'une perspective de création de valeur et/ou de rendement.

QUELS SONT LES AVANTAGES DU CLUB DEAL IMMOBILIER POUR UN INVESTISSEUR PRIVÉ ?

F.T. : Investir dans un club deal permet à un investisseur privé d'accéder à une catégorie de sous-jacent immobilier qualitative, habituellement réservée à des investisseurs institutionnels.

Il s'affranchit également de toutes les contraintes inhérentes à l'investissement immobilier : *sourcing* des

actifs, négociation, acquisition, *property management*, cession. L'offre est entièrement « packagée ». En revanche, les risques sont les mêmes que pour tout investissement immobilier : risque de liquidité, locatif ou bien encore de perte en capital. Enfin, historiquement, on constate que les club deals offrent une bonne résistance aux aléas conjoncturels.

QUE DIRE DES DIFFÉRENTS TYPES DE CLUB DEAL ?

Ayako MONTENOT : Il existe deux principaux types d'opérations. L'objectif principal du club deal de distribution, généralement sous forme de OPPCI ou de SCI est de percevoir des revenus locatifs réguliers, encadré par des baux commerciaux indexés. Dans le cas du club deal de capitalisation, habituellement sous forme de FPCI ou SAS, il s'agit de générer une plus-value lors de la revente grâce à l'effet de levier (recours

“
Une bonne
résistance
aux aléas
conjoncturels.
”

01 • Expertises	1
Le club deal immobilier : une opportunité d'investissement sur mesure	
02 • Nouveauté	3
Optez pour une solution d'investissement intemporelle au cœur de votre portefeuille	
04 • Actualité du patrimoine	4
Le démembrement de propriété, outil incontournable en matière de transmission	
05 • Impact et Philanthropie	6
Les réalisations de la Fondation Indosuez au deuxième semestre 2022	
06 • Regard sur	7
Investir dans les vins & spiritueux accompagné d'experts	



Guillaume RIMAUD

DIRECTEUR GÉNÉRAL
BUSINESS UNIT FRANCE

“ L’art d’être tantôt très audacieux et tantôt très prudent est l’art de réussir. ”

Napoléon BONAPARTE

Le développement et la protection d’un patrimoine résultent sans aucun doute d’une singulière alchimie entre prudence et audace. Ces deux noms raisonnent également derrière les solutions d’investissement que nous vous présentons dans ce nouveau numéro. Vous découvrirez que les club deals immobiliers et le fonds de performance absolue Indosuez Funds Naos présentent de réelles opportunités dans l’environnement actuel.

Nous avons également choisi de vous rappeler les fondamentaux du démembrement de propriété, un outil incontournable en matière de transmission et de vous informer des réalisations de la Fondation Indosuez en France au second semestre.

Enfin, parce que la passion s’associe parfois à l’audace et à la prudence, nous vous invitons à découvrir CA Millésime dont les experts vous accompagnent pour toute opération dans la filière viti-vinicole.

Je vous souhaite une excellente lecture.

à la dette) et / ou à une stratégie de valorisation dynamique.

Pour les deux typologies, l’horizon d’investissement est d’environ 10 ans, sauf pour certains deals de capitalisation dont l’horizon est plus court (5/6 ans). Les investisseurs bénéficient donc d’informations claires et exhaustives sur l’ensemble des paramètres et la stratégie d’investissement mise en place est parfaitement lisible.

QUELLES ÉVOLUTIONS RÉCENTES AVEZ-VOUS CONSTATÉES ?

A.M. : La nature des investissements immobiliers évolue en fonction de l’environnement mais aussi des attentes et du profil de l’investisseur autrement dit le type de revenu souhaité – revenu régulier ou perçu à terme – et de son niveau de risque acceptable. À noter que la fiscalité peut également figurer dans les critères de choix car tous les club deals n’entrent pas dans le cadre de l’assiette de l’IFI. Pour certains véhicules d’investissements immobiliers, la nature des opérations rend éligible l’investissement au mécanisme de remploi du produit de cession.

Concernant la tendance, si les club deals de distribution sur une durée de 10 ans étaient la norme il y a quelques années, le marché a récemment évolué en faveur d’opérations à plus court terme et de véhicules dit « Value add ».

En outre, nous traitons aujourd’hui davantage de classes d’actifs. Aux bureaux et commerces les plus souvent concernés par les club deals s’ajoutent à présent la logistique, l’hôtellerie et le résidentiel.

QUELLE EST LA VALEUR AJOUTÉE D’INDOSUEZ SUR CETTE OFFRE ?

F.T. : Nous construisons notre offre depuis de nombreuses années et sommes aujourd’hui en capacité de répondre à toutes les demandes, des plus simples aux plus sophistiquées. Il n’est en effet pas rare que nous élaborions des solutions dédiées.

Nous avons par ailleurs renforcé notre proposition de valeur en nous adossant en 2022, aux côtés de LCL, au Groupe Brillhac qui propose des club deals sous un format SCI. Créé en 1995, ce spécialiste de l’immobilier commercial depuis 25 ans dispose d’un patrimoine immobilier estimé à 560 millions d’euros pour 150 actifs en France.

POUVEZ-VOUS NOUS DONNER DES EXEMPLES DE CLUB DEAL ?

A.M. : L’un des partenaires de Valbaume Immobilier propose actuellement un véhicule de distribution structuré sous forme d’une SCI de 30 M€ avec un horizon d’investissement de 10 ans. Cette opération offre une certaine sérénité avec un actif aux dernières normes livré récemment, un locataire de premier rang, un bail long terme signé. La sortie s’effectue par la vente des actifs, en cours de détention, il n’y a pas de marché secondaire.

Nous proposons par ailleurs un second véhicule de distribution sous forme d’OPPCI qui, compte tenu de son fonctionnement et de sa taille plus importante (100 M€), offre une meilleure liquidité à horizon 10 ans grâce, par exemple, à sa cession dans son

intégralité à un institutionnel. L’OPPCI présente également l’avantage d’un endettement possible et pour les investisseurs personnes physiques d’être assujettis à la flat tax (versus revenus fonciers pour les SCI).

Je peux également vous donner 2 exemples de club deal de capitalisation.

L’un d’eux est structuré sous forme de SAS qui permet d’adopter une stratégie d’investissement proche de celle de l’OPPCI avec l’avantage supplémentaire de l’effet de levier (selon les contraintes de marché observées) et par conséquent d’un rendement potentiel plus élevé. Les loyers ne sont pas perçus par les investisseurs mais servent à désintéresser / rembourser les prêteurs. En revanche, la plus-value à l’issue de la période d’investissement de 6 ans est bénéficiée aux associés.

Le FPCI est un véhicule récent et présente l’intérêt d’une détention des actifs avec pour objectif de créer de la valeur par le biais de la réalisation d’opérations de restructuration / marchand de biens. Ce fonds dit « value add » d’une durée de 6 ans permet la multiplication des opérations au sein du véhicule.

QUELLES SONT LES ÉVOLUTIONS À ATTENDRE ?

F.T. : En ce qui concerne l’offre proposée par Indosuez, nous répondons aux demandes de plus en plus nombreuses de la part de nos clients avec la création de club deal dédiés et sur des typologies d’actifs plus larges. La crise sanitaire a propulsé le secteur de la logistique qui prend une part plus importante dans la construction de nos solutions sans oublier le secteur hôtelier qui retrouve des couleurs voire superforme. Nous allons prochainement proposer à nos clients un véhicule d’investissement sur une thématique para-hôtelière, vecteur de croissance en termes de chiffre d’affaires bénéficiant de l’inflation.

Par ailleurs, nous assistons à un report du marché francilien en faveur des régions même si le marché « Paris intra-muros » fait toujours figure de valeur refuge. Enfin, nous consolidons notre offre à l’international notamment avec des club deals pan-européens.

Nous allons bien entendu poursuivre le développement de ces solutions que nous adaptons à l’environnement et aux attentes de nos clients en capitalisant encore davantage sur les expertises de Groupe Brillhac et plus généralement des compétences du groupe Crédit Agricole.



Ayako MONTENOT

DIRECTRICE GÉNÉRALE DÉLÉGUÉE
DE VALBAUME IMMOBILIER
& RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT
OFFRE IMMOBILIÈRE
CA INDOSUEZ



Frédéric TRAVERT

PRÉSIDENT DE VALBAUME IMMOBILIER
& RESPONSABLE PRODUIT IMMOBILIER
CA INDOSUEZ

OPTEZ POUR UNE SOLUTION D'INVESTISSEMENT INTEMPORELLE AU CŒUR DE VOTRE PORTEFEUILLE



Dans un environnement de ralentissement économique et d'inflation persistante, forte volatilité des marchés et hausses des taux alimentent les incertitudes des investisseurs. Aussi, Indosuez Wealth Management propose une solution d'investissement qui vise une performance absolue, régulière et peu corrélée avec les classes d'actifs traditionnelles, le fonds Naos, un compartiment de la Sicav Indosuez Funds.

Pour en savoir plus sur la gestion et les atouts de ce fonds, nous avons interrogé **Anne-Charlotte HÉDOIRE, Responsable Produit Fonds.**

EN QUOI POUVONS-NOUS QUALIFIER NAOS D'INTEMPOREL ?

La gestion de ce fonds repose sur une stratégie dite « long/short actions neutre au marché » qui consiste à prendre des positions à l'achat (portefeuille long) compensées par des positions de couverture (portefeuille short) de sorte à neutraliser l'exposition nette aux marchés actions. Elle est maintenue à un niveau très faible, voire nul (entre -5 % et +20 %).

Le Fonds est géré de manière active, indépendamment de tout indice. Sa performance et le risque associé sont ainsi très peu corrélés aux facteurs macroéconomiques qui influent sur les classes d'actifs traditionnelles, mais directement liés à la sélection de titres des gérants, qui opèrent de façon discrétionnaire en fonction de leurs convictions. Le capital n'est pas garanti.

SUR QUELS MARCHÉS LE FONDS INTERVIENT-IL ?

Le fonds investit sur les marchés actions mondiaux, avec une dominante européenne. Il se fonde sur le modèle du fonds Exane Pleiade et bénéficie de l'expertise collective des professionnels d'Exane Asset Management auxquels Indosuez a délégué la gestion.

POURQUOI AVOIR DÉLÉGUÉ LA GESTION DE NAOS ?

En premier lieu nous avons choisi Exane Asset Management, société de gestion fondée en 2001 pionnière des stratégies de performance absolue en Europe. Elle dispose de plus de 3,5 Mds € d'actifs sous gestion (au 31/12/2022).

Plus précisément, le modèle de gestion Exane Pleiade se distingue par un track-record de référence, éprouvé depuis près de 17 ans, avec une performance positive sur 14 années et une volatilité moyenne inférieure à 3 %. Le fonds a notamment démontré sa robustesse lors des crises de 2008, 2011, 2020 et 2022. La création de valeur est matérialisée par un ratio de Sharpe de 1 depuis création de la stratégie. Le modèle se distingue par sa dimension multi-contributeurs, avec une équipe de 11 gérants spécialisés par secteur, affichant une expérience moyenne de 20 ans.

COMMENT PROCÈDENT-ILS PRÉCISÉMENT ?

En premier lieu, le capital est alloué stratégiquement aux différents gérants contributeurs par le gérant principal, Eric Lauri. Une révision est opérée trimestriellement, ou en cas de variation importante sur le portefeuille afin de respecter les seuils fixés.

Ensuite les gérants sectoriels construisent des portefeuilles long/short actions neutres au marché sur leur univers sectoriel respectif. Ils identifient les gagnants et les perdants et sélectionnent les valeurs les plus adéquates dans un cadre de contraintes communes. Elles concernent notamment la concentration, l'exposition nette, les listes d'exclusion ESG.

Enfin, la gestion des risques est centralisée par le biais d'un contrôle des expositions transverses à des facteurs préalablement identifiés comme les secteurs, les styles de gestion, la taille de capitalisation, les pays... Il s'agit de rechercher d'éventuels biais à corriger pour assurer la complète neutralité du fonds.

QUEL EST LE BON MOMENT POUR INVESTIR ?

La stratégie d'investissement de Naos est pertinente quelles que soient les conditions de marché. Le fonds vise une performance régulière avec un risque limité, ce qui présente un réel confort pour l'investisseur qui peut ainsi se soustraire au choix périlleux du point d'entrée.

En conséquence, le fonds Indosuez Funds Naos figure parmi les fonds dits « cœur de portefeuille ».

QUELS SONT LES PRINCIPAUX RISQUES ?

Indosuez Funds Naos présente les risques de perte en capital, de crédit, de contrepartie, de change, de gestion discrétionnaire, de durabilité...

Votre Banquier Privé se tient à votre entière disposition pour compléter cette information et vérifier l'opportunité que présente cette solution d'investissement dans votre situation patrimoniale.



Anne-Charlotte HÉDOIRE
RESPONSABLE PRODUITS FONDS
CA INDOSUEZ

LE DÉMEMBREMENT DE PROPRIÉTÉ, OUTIL INCONTOURNABLE EN MATIÈRE DE TRANSMISSION



En France, la fiscalité liée à la transmission à titre gratuit d'un patrimoine peut s'avérer particulièrement onéreuse en l'absence de dispositions préalables.

À titre illustratif, la tranche marginale d'imposition des transmissions à titre gratuit en ligne directe est fixée à 45 % au-delà de 1 805 677 € par part nette taxable.

Pour mémoire, le barème des droits de mutation à titre gratuit en ligne directe (CGI, article 777) est le suivant :

FRACTION DE PART NETTE TAXABLE	TAUX APPLICABLE
N'excédant pas 8 072 €	5 %
De 8 072 € à 12 109 €	10 %
De 12 109 € à 15 932 €	15 %
De 15 932 € à 552 324 €	20 %
De 552 324 € à 902 838 €	30 %
De 902 838 € à 1 805 677 €	40 %
Au-delà de 1 805 677 €	45 %

Préalablement à l'application de ce barème, un abattement est susceptible de s'appliquer sur l'assiette taxable. En ligne directe, l'abattement est de 100 000 € par parent et par enfant.

Par ailleurs, tant l'abattement que le barème se reconstituent tous les 15 ans (mécanisme du rappel fiscal des donations).

Les dispositifs de réduction de droits de donation liés à l'âge du donateur ont été supprimés¹.

Dès lors, afin notamment de diminuer le poids du patrimoine soumis aux droits de mutation à titre gratuit, il peut être préconisé de procéder par anticipation de son vivant à une **donation en démembrement de propriété**.

I - DONATION AVEC RÉSERVE D'USUFRUIT

Cette typologie de donation consiste à donner la nue-propriété d'un bien, tout en conservant l'usufruit dudit bien.

Assortir une donation d'une réserve d'usufruit présente un double intérêt :

- D'une part, cette opération permet au donateur d'organiser de façon anticipée la transmission de son patrimoine tout en conservant la jouissance et les revenus attachés au bien transmis.
- D'autre part, elle permet de réduire l'assiette taxable aux droits de mutation à titre gratuit.

Calcul et paiement des droits

La fraction taxable correspond à la valeur fiscale de la nue-propriété du bien. Cette valeur est déterminée en fonction de l'âge de l'usufruitier au moment de la donation par application du barème fiscal de l'article 669 du CGI (ci-dessous pour l'usufruit viager).

ÂGE DE L'USUFRUITIER	VALEUR DE L'USUFRUIT	VALEUR DE LA NUE-PROPRIÉTÉ
Moins de 21 ans	90 %	10 %
De 21 à 30 ans	80 %	20 %
De 31 à 40 ans	70 %	30 %
De 41 à 50 ans	60 %	40 %
De 51 à 60 ans	50 %	50 %
De 61 à 70 ans	40 %	60 %
De 71 à 80 ans	30 %	70 %
De 81 à 90 ans	20 %	80 %
À partir de 91 ans	10 %	90 %

Une donation avec réserve d'usufruit est soumise à taxation uniquement lors de la transmission de la nue-propriété. Ainsi, au décès du donateur, l'usufruit rejoindra la nue-propriété en franchise de droits de succession².

Une donation en démembrement peut également être réalisée dans le cadre du dispositif Dutreil en cas de transmission des titres d'une entreprise exerçant une activité économique (industrielle, commerciale, agricole, etc.)³. À cet égard, le législateur a précisé que les droits de vote de l'usufruitier devaient statutairement être limités aux décisions concernant l'affectation des bénéfices.

En principe, le bénéficiaire de la donation reste le redevable des droits, mais cette règle n'est pas impérative. La prise en charge des droits de donation par le donateur ne constitue pas en soi un complément de donation taxable.

Enfin, le paiement des droits de donation est en principe réalisé comptant. Toutefois, le paiement fractionné et différé des droits est accordé aux transmissions de la nue-propriété de droits sociaux qui portent sur au moins 5 % du capital d'une société opérationnelle non cotée.

La réversion d'usufruit

Couramment utilisée, la **clause de réversion d'usufruit** au profit du conjoint survivant permet de protéger ce dernier. Dans cette hypothèse, le nu-propriétaire ne deviendra plein propriétaire des actifs qu'au second décès.

1 - Seule demeure applicable la réduction de droits de 50 % en cas de donation en pleine propriété de titres effectuée dans le cadre du régime Dutreil transmission, sous réserve que le donateur ait moins de 70 ans.

2 - Attention, en pratique lorsque le décès du donateur intervient dans les 3 mois de la donation consentie à l'un de ses héritiers présomptifs ou à leurs descendants, la donation est présumée fictive. Le nu-propriétaire devra acquitter les droits de succession sur la valeur en pleine propriété du bien, sauf preuve contraire.

3 - Ce régime permet l'application d'un abattement de 75 % sur l'assiette retenue pour le calcul des droits de mutation à titre gratuit (CGI, article 787 B).



La réversion constitue une donation effective mais ne prenant effet qu'au décès du premier usufruitier. Ainsi, la réversion ne sera fiscalisée qu'au décès du premier usufruitier, avec application de la fiscalité successorale.

Dans le cas (le plus courant) d'une réversion au profit du conjoint survivant ou du partenaire lié par un Pacs⁴, celle-ci serait exonérée.

En revanche, la réversion d'usufruit effectuée au profit de toute autre personne serait assujettie aux droits de succession (par exemple donation de nue-propiété au profit de petits-enfants avec réversion de l'usufruit au profit des enfants).

L'ouverture de l'usufruit successif peut, dans certains cas, déclencher un droit à restitution partielle au profit du nu-propiétaire.

Mesurer les enjeux

Attention, même si le donateur continue de jouir des revenus et des biens transmis, il est nécessaire de mesurer au préalable les conséquences d'une telle donation. En effet, certains actes nécessiteront l'accord de l'ensemble des parties. Ainsi, il ne sera pas possible de vendre le bien sans le consentement du nu-propiétaire.

Le paiement des charges et des impôts devra également être anticipé.

Quid en cas de cession de l'actif démembré ? Ces aspects devront être visés dans l'acte notarié, voire dans un pacte adjoint.

L'utilisation du produit de cession (répartition du prix de vente, emploi en démembrement, voire constitution d'un quasi-usufruit) aura des conséquences sur le redevable de l'impôt de plus-value.

En matière de droits sociaux, dans l'hypothèse d'une cession conjointe avec emploi en démembrement du produit de cession, les nus-propiétaires (enfants) seront redevables de l'impôt de plus-value. Dès lors, il pourrait être opportun de coupler la donation en démembrement avec une donation en pleine propriété afin de permettre aux nus-propiétaires de disposer de deniers suffisants pour acquitter l'impôt de plus-value.

Dans certaines situations, il pourra être recommandé de créer une société civile et d'en démembrer les parts. La société sera ainsi plein propriétaire des actifs inscrits à son bilan.

II - DONATION TEMPORAIRE D'USUFRUIT

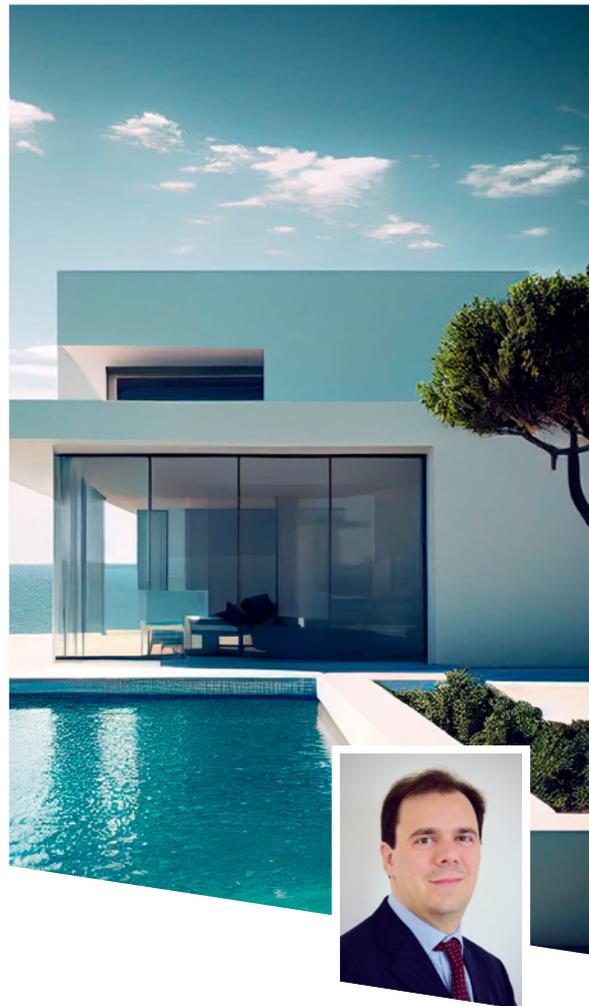
L'allongement de la durée des études peut conduire les parents à fournir une aide pécuniaire à leurs enfants. Au-delà de la classique pension alimentaire, la donation temporaire d'usufruit d'un bien de rapport (immobilier, financier) peut s'avérer utile.

En outre, cette opération peut être source d'économies fiscales substantielles pour les parents tant en matière d'impôt sur le revenu que d'impôt sur la fortune immobilière.

Pour déterminer la valeur imposable aux droits de donation, l'article 669 du CGI prévoit que lorsque l'usufruit est consenti pour une durée fixe, il est évalué à **23 % de la valeur de la pleine propriété par période de 10 ans**. Toutefois, la valeur ainsi obtenue ne peut excéder celle de l'usufruit viager, qui constitue une évaluation maximale.

Compte tenu de son intérêt fiscal, l'administration pourrait rechercher à requalifier l'opération sur le terrain de l'abus de droit fiscal. Il convient donc d'être vigilant et de mettre en place une telle donation avec une réelle intention libérale.

N.B : l'administration a précisé qu'une opération de transmission temporaire d'usufruit n'est pas susceptible de donner lieu à la mise en œuvre de la procédure de l'abus de droit lorsqu'elle est opérée au profit d'un **organisme d'intérêt général**, sous réserve de remplir certaines conditions cumulatives.



Augustin CHATELUS de VIALAR

JURISTE FISCALISTE
CA INDOSUEZ

4 - Le conjoint survivant ou le partenaire lié par un Pacs sont exonérés de droits de succession depuis la loi TEPA d'août 2007.

LES RÉALISATIONS DE LA FONDATION INDOSUEZ
AU DEUXIÈME SEMESTRE 2022

Créée en 2011, La Fondation Indosuez* soutient, en France, l'innovation sociale en faveur des personnes fragilisées par l'âge, un handicap, une addiction ou une conduite à risque. La Fondation Indosuez accorde des subventions à des organismes d'intérêt général et les accompagne en mécénat de compétences. Les projets suivants ont été soutenus au deuxième semestre 2022.

* Sous égide de la Fondation de France.



A BRAS OUVERTS est une association d'inspiration chrétienne fondée en 1986 qui a vocation à organiser l'accueil d'enfants et de jeunes adultes en situation de handicap au cours de week-ends ou de courts séjours, par des accompagnateurs bénévoles âgés de 18 à 35 ans.

Présente dans 12 villes en France et organisée autour de 30 groupes, elle permet aux jeunes accueillis de profiter de moments de détente et de fête, entre amis, hors de leur cadre de vie habituel.

Pour leur famille, il s'agit de leur permettre de « souffler » le temps d'un week-end.

Quant aux accompagnateurs et aux personnes croisées, ils bénéficient d'une ouverture sur la différence et d'un autre regard sur les personnes touchées par un handicap.

La Fondation Indosuez a financé l'achat d'un véhicule (estafette).



L'association a pour objet la promotion de l'insertion par le travail des adultes atteints de troubles modérés à sévères d'autisme.

Elle leur offre les conditions nécessaires pour bénéficier d'un emploi en CDI dans des entreprises non spécialisées, un hébergement adapté et des activités favorisant leur insertion et leur épanouissement. Les bénéficiaires profitent d'un encadrement permanent dispensé par des spécialistes de l'autisme tant au travail que sur le lieu de vie et l'association accompagne les partenaires sur le long terme (7 ans).

Pour intégrer chacun d'eux au mieux, une étude de faisabilité est réalisée par l'association au sein des entreprises afin notamment de prévoir l'adaptation du poste et de l'environnement de travail mais également la réorganisation de la vie quotidienne.

La Fondation Indosuez a financé 3 études de faisabilité (opération préalable à chaque lancement de projet).



Visitatio - Voisins & Soins vient en aide aux personnes en fin de vie ou confrontées à une maladie grave évolutive, par un soutien humain et une présence médicale. Elle leur permet de bénéficier d'un accompagnement palliatif à domicile, pour que chaque personne qui le souhaite puisse vivre chez elle jusqu'au bout, entourée et soulagée.

Visitatio - Voisins & Soins intervient à l'échelle du quartier pour rester au plus proche des personnes accompagnées. Cet accompagnement de proximité est rendu possible grâce à des équipes pluridisciplinaires composées de bénévoles formés, de soignants spécialisés en soins palliatifs (infirmier/es, médecins) et de psychologues. Elles sollicitent aussi l'aide de voisins et d'amis pour renforcer l'accompagnement de la personne bénéficiaire dont la durée moyenne est de 3 mois.

En plus d'accompagner les personnes gravement malades ou en fin de vie, les équipes soutiennent également leurs proches. Leur présence permet de rompre l'isolement social et de prévenir l'épuisement des aidants.

La Fondation Indosuez a contribué au financement de la création de l'antenne de Toulon.



L'association Afuté (Association pour la Formation Universelle aux Tâches Élémentaires) a pour objectif de proposer des

formations aux métiers de la restauration pour les jeunes de 14 à 18 ans en situation de handicap.

Pour cela, elle a construit une méthode pédagogique originale : elle réalise des outils purement visuels, les FUTÉS (Fiches Universelles de Tâches Élémentaires) qui représentent par des dessins, sans utilisation de mots, les opérations successives, pas à pas, de chaque tâche élémentaire d'un métier. Grâce à cette méthode, nul besoin de savoir lire, écrire, ni même parler, pour apprendre un métier !

La Fondation Indosuez a financé des outils pédagogiques (FUTÉS et vidéos).

INVESTIR DANS LES VINS & SPIRITUEUX ACCOMPAGNÉ D'EXPERTS



De la Champagne à la Vallée de la Loire en passant par la Bourgogne, la Provence ou le Bordelais, la France est riche de ses régions viticoles diversifiées qui la portent au premier rang des exportateurs de vins dans le monde. Certains d'entre eux figurent parmi les plus renommés et peuvent être assimilés à de véritables produits de luxe : Grands Crus Classés de Bordeaux, Grands Crus bourguignons, Champagnes d'exception...

La filière viti-vinicole recense 560 000 collaborateurs au sein de 59 000 exploitations qui peuvent faire l'objet de transactions attractives dans un cadre patrimonial.

Indosuez propose à des clients d'être accompagnés des professionnels de CA Millésime, une expertise de CA Midcap Advisors, filiale de Crédit Agricole CIB, un conseil de référence avec plus de 600 opérations réalisées depuis 20 ans sur le segment des ETI et des PME.

Pour en savoir plus sur les prestations proposées, nous avons interrogé **Alain CROHEM**, son **Directeur Associé**.

POUVEZ-VOUS NOUS RAPPELER LE CŒUR DE L'ACTIVITÉ DE CA MILLÉSIME ?

Au sein de CA Midcap Advisors, nous formons un département spécialisé sur la filière viticole avec une bonne connaissance des différentes régions, de leurs acteurs et composantes. Notre équipe pluridisciplinaire a la capacité à analyser un domaine viticole sur le plan technique (vignoble, équipements, etc.) et sur le plan financier ce qui est un préalable indispensable à toute opération de fusions & acquisitions.

Des mandats de vente ou d'achat nous sont confiés par des clients qui sont généralement déjà accompagnés par l'une des entités du groupe Crédit Agricole dont Indosuez.

Présents à Paris, Lyon et Bordeaux, nous exerçons notre savoir-faire sur toute la filière. Nous intervenons depuis l'amont autrement dit les équipementiers, les fournisseurs de matières sèches... à l'aval soit les distributeurs, les cavistes..., en passant naturellement par le cœur de la filière que forment les exploitations, les metteurs en marché et les industriels de la filière. Les opérations que nous accompagnons ont une valorisation généralement supérieure à 10 M€. Lorsque la valorisation de l'actif est inférieure à 5 M€, la structure e-Millésime est sollicitée et intervient sous la forme d'un contrat d'intermédiation.

QUELS SONT VOS ATOUTS DIFFÉRENCIANTS ?

Notre équipe est constituée de 9 professionnels expérimentés avec des profils très complémentaires, tous passionnés par le vin et déjà dotés d'expériences opérationnelles. Nous avons la chance, via le réseau du Groupe Crédit Agricole, de bénéficier de relations directes et de proximité avec les principaux acteurs du secteur : dirigeants de domaines, négociants, coopératives, SAFER, comités interprofessionnels,

experts, avocats d'affaires spécialisés, investisseurs privés et institutionnels et bénéficions de la position de leadership du groupe Crédit Agricole dans le secteur viticole.

Nous maîtrisons par ailleurs les mécanismes de valorisation dans le secteur grâce à notre bonne connaissance des références de marché des différentes régions de production, ce qui contribue à notre attractivité pour nos clients.





LETTRE
D'INFORMATION
ÉDITÉE PAR
CA INDOSUEZ

- **Achevé de rédiger :**
le 22 mai 2023
- **Directeur de publication :**
Guillaume Rimaud
- **Rédacteur en chef :**
Charlotte de Chavagnac
- **Chargée d'édition :**
Anne-Sophie Michard Halout
- **Rédacteurs :**
Ayako Montenot, Frédéric
Travert (Expertise),
Anne-Charlotte Hédoire
(Nouveauté), Augustin
Chatelus de Vialar (Actualité
du patrimoine), Alain
Crohem (Regard sur)
- **Crédits photos :**
stock.adobe.com

POUVEZ-VOUS NOUS BROSSER LE PORTRAIT D'UN CLIENT TYPE ?

Avec près de 50 transactions réalisées depuis 2015, nous avons accompagné des clients très divers dans leurs opérations de cession minoritaire, majoritaire, ou encore de cession d'actifs. Nous les avons conseillés également lors d'acquisitions ciblées en France et à l'international. Nous sommes aussi intervenus pour notre expertise en matière d'ingénierie financière pour une recombinaison de capital, ou une levée de fonds. Habituellement les opérations que nous traitons portent sur des entreprises valorisées au-dessus de 10 M€ et concernent la quasi-totalité des régions viticoles de France. Nous avons conseillé également des clients du Groupe sur des opérations à l'étranger, récemment en Californie et en Italie.

Nous pouvons par exemple être sollicités par un client propriétaire d'un vignoble qui souhaite le céder ou encore par un chef d'entreprise désireux de diversifier les fruits de la cession de son bien professionnel et, le cas échéant réaliser un investissement « passion ».

DISPOSEZ-VOUS D'UN EXEMPLE POUR ILLUSTRER VOS PROPOS ?

L'achat d'une propriété par un investisseur privé requiert une vigilance toute particulière quant à son positionnement géographique et à l'impact du changement climatique. Il convient également de tenir compte de l'aisance de son exploitation tant en termes de recrutement du personnel qualifié que de possibilités de distribution de la production. Il s'agit de bien étudier le retour sur investissement qui est l'essence même de notre métier et de notre valeur ajoutée.

Récemment, par exemple, nous avons bénéficié d'un mandat de vente pour une propriété en Italie. Fin connaisseurs du marché français, des attentes de ses acteurs, nous avons identifié un investisseur français sous les traits d'un family office et ainsi satisfait le vendeur.



Alain CROHEM
DIRECTEUR ASSOCIÉ
CA MILLÉSIME

LES ADRESSES D'INDOSUEZ WEALTH MANAGEMENT EN FRANCE

PARIS

- 17, rue du Docteur Lancereaux - 75382 Paris cedex 08 - Tél. : 01 40 75 62 62

EN RÉGIONS

- BORDEAUX : 14, cours Xavier Arnoz - 33000 Bordeaux - Tél. : 05 56 79 13 51
- LYON : 2, rue du Président Carnot - Espace Cordeliers - 69002 Lyon - Tél. : 04 72 56 31 80
- NANTES : Campus by CA - 140, route de Paris - 44300 Nantes - Tél. : 02 40 35 80 00
- LILLE : 27 bis, rue du Vieux Faubourg - 59000 Lille - Tél. : 03 20 63 63 63
- MARSEILLE : 442, avenue du Prado - 13008 Marseille - Tél. : 04 96 20 30 10
- TOULOUSE : 3, rue de l'Écharpe - 31000 Toulouse - Tél. : 05 34 45 24 70



Ce document ne constitue en aucun cas une offre de souscription à un contrat d'assurance vie ou de capitalisation, ni une offre ou une sollicitation, ni un acte de démarchage visant à souscrire des produits ou des services financiers. Il n'est pas pensé pour, ou destiné à des personnes d'un pays particulier. Il n'est pas non plus destiné à des personnes citoyennes, domiciliées ou résidentes d'un pays ou d'une juridiction dans lesquels sa distribution, sa publication, sa disponibilité ou son utilisation contreviendraient aux lois ou aux réglementations applicables. Il est recommandé de lire attentivement le DICI (ou le prospectus), le Document d'Information Clé, la Notice détaillée ou les conditions définitives du produit ou du service avant toute souscription. Les performances passées ne préjugent en rien des performances futures et la valeur d'un investissement peut varier à la hausse comme à la baisse en fonction notamment de l'évolution des marchés financiers.

Fondation Indosuez

Sous égide de la Fondation de France. Adresse administrative : 17, rue du Docteur Lancereaux, 75382 Paris cedex 08 - Tél. : 01 40 75 62 62 - www.ca-indosuez.com

CA Indosuez

Siège social : 17, rue du Docteur Lancereaux, 75382 Paris cedex 08 - France - T : +33(0)1 40 75 62 62 - www.ca-indosuez.com
Société anonyme au capital de 584 325 015 €, RCS Paris 572 171 635. Établissement de Crédit et Société de Courtage
d'Assurances, immatriculée au Registre des intermédiaires en assurance sous le n° 07 004 759.

