

AGAMI.

family office

REVUE DE PRESSE
AVRIL 2017



QUI SOMMES-NOUS ?

AGAMI Family Office a été fondé en 2006 par François Simon et Laurent de Swarte à la demande de clients suivis en banque privée qui souhaitaient un accompagnement plus global et plus indépendant. La société accompagne des familles et des entrepreneurs dans la structuration, la pérennisation et le développement de leur patrimoine privé sur le long terme, et coordonne les différents experts du patrimoine (banquiers, notaires, avocats, experts-comptables, assureurs...).

Dans un souci d'objectivité et d'intégrité, AGAMI Family Office est une structure de conseil totalement indépendante. A ce titre, elle pratique un système de facturation sous forme d'honoraires définis au préalable dans une lettre de mission, garantissant une totale transparence et un coût réellement adapté aux services attendus.

Son équipe pluridisciplinaire (environ 30 collaborateurs), de grande qualité, aux expériences et aux cursus complémentaires, lui permet d'appréhender le patrimoine avec une vision dynamique à 360° : ingénierie patrimoniale, conseil en investissement coté et non coté, gouvernance familiale, immobilier, philanthropie...

Précurseur et visionnaire, AGAMI Family Office est considéré comme le leader en France, et arrive en tête du classement des multi-family offices indépendants depuis plusieurs années.

Contact Presse

Lali Dugelay – lali.dugelay@agami.com

01 76 74 74 00 – 06 60 50 53 12



LES FONDATEURS



Laurent de Swarte – co-fondateur

Après avoir fait ses armes depuis 1998 dans de grands groupes industriels et financiers à Paris et au Luxembourg (Tyco International, Banque du Louvre), Laurent de Swarte devient en 2003 responsable de la sélection des investissements au sein d'un family office. En 2006, il fonde AGAMI Family Office avec François Simon. Visionnaire et entrepreneur dans l'âme, il appartient à ceux qui croient que la chance ne se saisit pas mais qu'elle se crée.



François Simon – co-fondateur

Après avoir été trader options sur le MATIF, il décide en 1990 de se tourner vers la gestion privée au service des grands clients privés de la banque Paribas, puis part à Londres afin d'y développer la gestion privée internationale, et rejoint GAM en 1999 avant de créer en 2001 l'un des premiers multi-family office français. En 2006, il fonde AGAMI Family Office avec Laurent de Swarte afin de toujours mieux servir les familles et les entrepreneurs.



CHEF D'ORCHESTRE DU PATRIMOINE

- Leader français du multi-family office indépendant
- Dédié aux familles et aux entrepreneurs
- Intervention sur toutes les problématiques patrimoniales (planification successorale, optimisation fiscale, gouvernance familiale, conseil en investissement : financier, immobilier, private equity)
- Équipe pluridisciplinaire à même de protéger les intérêts de nos clients
- Coordination de leurs experts (avocat notaire, expert comptable...)

NOS BUREAUX

2006
PARIS

2012
LYON

2013
BRUXELLES

2015
LISBONNE

NOS COLLABORATEURS

Une équipe stable de grande qualité, aux expériences et aux cursus complémentaires.

Nos family officers s'appuient sur des équipes internes spécialisées :

- Conseil en investissement
- Ingénierie patrimoniale
- Immobilier
- Private equity
- Philanthropie
- Gouvernance familiale

NOTRE MODÈLE DE RÉMUNÉRATION

Honoraires de conseil

Définis au préalable dans une lettre de mission

Payable semestriellement d'avance

Basés sur un nombre de jours prestés

Révisables à chaque facturation



NOTRE CLIENTÈLE

PERSONNES PHYSIQUES

Entrepreneurs
Dirigeants
Familles



PERSONNES MORALES

Sociétés familiales
Sociétés cotés
Fondations
Holdings

NOTRE VALEUR AJOUTÉE

Nous assurons la cohésion et la coordination de tous les experts dans le but d'optimiser la gestion de votre patrimoine.

Nous sommes un auditeur permanent et proactif de votre situation patrimoniale globale.

Nous consolidons la totalité de vos actifs financiers et non financiers afin de vous apporter un véritable outil d'aide à la décision.

Notre avantage principal est celui de l'objectivité et de l'intégrité que nous confère notre indépendance capitalistique.



ILS PARLENT DE NOUS





04.04.2017

En ligne

La société de conseil Agami Family Office, déjà très présente sur les réseaux sociaux, vient de créer sa WebTV Youtube.



Boursorama

05.04.2017

Agami Family Office rachète Entrepreneurs Factory

Rachat annoncé le 04/04/2017 à 14h00

0



(NEWSManagers.com) - Agami Family Office annonce le rachat de Entrepreneurs Factory, une société de conseil dédiée à l'accompagnement d'entreprises, et crée Agami Corporate, une offre de conseil dédiée aux entreprises. Gilles Loret, fondateur d'Entrepreneurs Factory, prend en charge le développement d'Agami Corporate, précise un communiqué.

Agami Family Office a été fondé en 2008 par François Simon et Laurent de Swarte et revendique une trentaine de salariés. Aucun détail n'est donné sur la transaction.



Agami FO développe son offre corporate



Le multi-family office lance une nouvelle branche d'activité avec la reprise de la société de conseil Entrepreneurs Factory.

Agami Family Office se développe dans le patrimoine professionnel. Le multi-family office a repris la totalité du capital de la société de conseil **Entrepreneurs Factory**, fondée et dirigée par **Gilles Lioret** (photo ci-dessous). La valorisation de l'opération, réalisée de gré à gré et financée en fonds

propres, est restée confidentielle. Agami FO connaît bien la structure, pour avoir l'avoir soutenue dès sa création en 2014, en l'incubant et en y investissant un peu d'equity. L'orientation prise par Entrepreneurs Factory a amené les deux associés fondateurs, **Laurent de Swarte** et **François Simon**, à réfléchir à élargir leur portefeuille de clients et le business model d'Agami, historiquement tourné vers l'accompagnement de familles entrepreneuriales et de chefs d'entreprises dans le développement et la pérennisation de leur **patrimoine privé**. Gilles Lioret s'est lui axé sur le **patrimoine professionnel**, sur lequel il conseille une **douzaine d'entreprises en croissance** qu'il aide dans la concrétisation de leurs problématiques professionnelles (financement de l'activité, organisation de la gouvernance, aide à la création de valeur en vue d'une cession...). A peine trois ans après sa création, la jeune pousse se défend avec un chiffre d'affaires de quelques centaines de milliers d'euros.

Une nouvelle branche corporate



L'acquisition d'Entrepreneurs Factory permet ainsi à Agami de se doter d'une nouvelle branche d'activité, complémentaire à la sienne : **Agami Corporate**, filiale à 100 % du groupe et emmenée par **Gilles Lioret**. Agami Family Office restera centré sur l'offre de conseil sur le patrimoine privé, tandis qu'Agami Corporate se focalisera sur le patrimoine professionnel. L'équipe de **25 family officers** d'Agami se renforce ainsi avec l'arrivée de **6 corporate officers**, que le multi-family office compte étoffer dans les mois à venir. Et selon **Laurent de Swarte**, le potentiel de croissance de l'offre corporate est colossal, « l'instauration de ce

guichet unique au service du chef d'entreprise s'avérant inédite sur le marché ».

Une offre aussi en immobilier

Créé en 2006, Agami se pose comme le leader français des multi-family offices. Le groupe est toujours détenu à parts égales par ses deux associés fondateurs. Le groupe accompagne aujourd'hui **150 clients** français en France ou basés en Europe, avec un modèle de prestation original basé sur la vente de "Journées hommes" en honoraires de conseil. « Nous définissons une mission et nous la budgétisons dans le temps. C'est une pure approche de conseil, décorrélée des actifs financiers et qui nous distingue sur le marché. Nous sommes ainsi très à l'aise pour suivre des entrepreneurs qui ne sont pas monétisés », explique Laurent de Swarte. Agami développe également une offre en **immobilier**, à travers son pôle baptisé "Immobilier Network", qui accompagne ses clients dans la structuration, l'optimisation et la pérennisation de leur patrimoine.





AGAMI CORPORATE, UNE OFFRE DE CONSEIL DÉDIÉE AUX ENTREPRISES

07/04/2017

partager cet article sur vos réseaux sociaux favoris



Agami Family Office rachète Entrepreneurs Factory et crée Agami Corporate. Objectif : offrir aux entreprises un accompagnement opérationnel et stratégique sur le modèle du Family Office

Ouverture d'une branche Corporate. Cette nouvelle activité, dénommée AGAMI Corporate, permet à tous les chefs d'entreprises de répondre très concrètement à la réflexion et à la mise en œuvre de leurs projets de structuration, de croissance ou de transmission. Le financement de l'activité, l'organisation de la gouvernance ou l'aide à la création de valeur en vue d'une cession font partie des thématiques traitées. (...)

L'offre de conseil proposée par Agami couvre désormais

- le patrimoine privé avec Agami Family Office et
- le patrimoine professionnel avec Agami Corporate.

En savoir plus :

<https://agami.com/agami-corporate/>



Magazine à la une



NOS ACTUALITÉS

[Communiqués](#) [Publications](#) [Newsletters](#)

VAUGHAN AVOCATS CONSEILLE AGAMI FAMILY OFFICE DANS LE RACHAT DE LA SOCIÉTÉ ENTREPRENEURS FACTORY.

6 avril 2017 - Communiqué

AGAMI.
family office

Antoine Denis Detton, associé du département « Fusion & Acquisitions - Levées de fonds » et Clément Lavenant, avocat, ont assisté Agami Family Office dans le cadre de l'acquisition de la société de conseil Entrepreneurs Factory.

AGAMI Family Office accompagne depuis plus de dix ans familles et chefs d'entreprises dans le développement et la pérennisation de leur patrimoine privé et se positionne aujourd'hui comme leader du marché français.

Souhaitant développer une offre complémentaire pour conseiller le patrimoine professionnel de ses clients, AGAMI Family Office a vu en Entrepreneurs Factory, spécialiste du accompagnement d'entreprises en croissance, le candidat idéal. L'acquisition d'Entrepreneurs Factory lui permet ainsi d'ouvrir une nouvelle brèche d'activité en phase avec ses enjeux. Désormais AGAMI Corporate, cette nouvelle offre aura pour vocation de permettre à tous les chefs d'entreprises de répondre plus efficacement à la réflexion et à la mise en œuvre de leurs projets de structuration, de croissance ou de transmission.

Il s'agit de la quatrième opération de M&A pour laquelle le cabinet Vaughan accompagne Agami Family Office.



LesEchos.fr

CAPITAL FINANCE - Tapez votre recherche...

capital**finance** LesEchos

TRANSACTIONS

ANALYSES

BASE DES DEALS

Interviews Portraits Levées de fonds / LPs Mouvements Avis d'experts

ACCUEIL ACTEURS STRATÉGIES AGAMI FAMILY OFFICE ABSORBE ENTREPRENEURS FACTORY

STRATÉGIES

Agami Family Office absorbe Entrepreneurs Factory

03/04/2017 11:30

Cherchant à élargir son offre de conseil au patrimoine professionnel de ses clients, Agami Family Office a racheté Entrepreneurs Factory – une société de conseil créée en 2014 par Gilles Lioret (Game One TV, Infonie, Canal+ multimédia). A l'issue de ce rapprochement, Agami Family Office lance une nouvelle activité, dénommée Agami Corporate, pour accompagner les dirigeants dans leurs projets de croissance ou de transmission.



A NOTER

Agami Corporate

Cherchant à élargir son offre de conseil au patrimoine professionnel de ses clients, Agami Family Office a racheté Entrepreneurs Factory – une société de conseil créée en 2014 (Game One TV, Infonie, Canal+ multimédia). Agami Family Office lance une nouvelle activité, Agami Corporate, pour accompagner les dirigeants dans leurs projets de croissance ou de transmission.

scats d'affaires
ilité de conseil
ise Bénéat
ravail et droit
lroit de la pro
ris X), en droit
nin Magnet
ffaires et fisco-
structuring, et
affaires et fis-

le cabinet fran-
ce sa présence
in Dupeyré
r Georgetown)
it en arbitrage
post-acquisi-
socié au sein

ON



NG

2014
études
sardau
9.5.2012
gestion des
70.57.0135

CONCEPTION GRAPHIQUE:

François Lachaud, Marianne Besson
Maquette: JCG Imprimerie
Impression: Drupe-Print
Tous droits réservés sous contrôle, aucune
par photocopie, ni internet
Capital Finance est une publication
du Groupe Les Echos
Président-directeur général: Philippe Morel
Directeur général délégué:
Christophe Victor
Directeur délégué: Stéphane Villeneuve

REDACTION:
Méditerranée en direct / L'Express / Le Monde
(04 43 23 72 72, info@capitalfinance.fr)

PUBLICITE:
Sophie Wackernagel
(01 45 55 72 15, publicite@capitalfinance.fr)

Abonnement annuel: 1650 € HT
gratuit au numéro 49 € TTC



Vaughan Avocats conseille Agami Family Office

MARDI 11 AVRIL 2017 09:54 LE MONDE DU DROIT



 J'aime  Tweeter

Vaughan Avocats conseille Agami Family Office dans le rachat de la société Entrepreneurs Factory.



Antoine Denis-Bertin, associé du département « Fusions & Acquisitions – Levées de fonds » et Clément Tavenard, avocat, ont assisté Agami Family Office dans le cadre de l'acquisition de la société de conseil Entrepreneurs Factory.

AGAMI Family Office accompagne depuis plus de dix ans familles et chefs d'entreprises dans le développement et la pérennisation de leur patrimoine privé et se positionne aujourd'hui comme leader du marché français.

Souhaitant développer une offre complémentaire pour conseiller le patrimoine professionnel de ses clients, AGAMI Family Office a vu en Entrepreneurs Factory, spécialiste de l'accompagnement d'entreprises de croissance, le candidat idéal. L'acquisition d'Entrepreneurs Factory, lui permet ainsi d'ouvrir une nouvelle branche d'activité en phase avec ce projet. Dénommée AGAMI Corporate, cette nouvelle offre aura pour vocation de permettre à tous les chefs d'entreprises de répondre très concrètement à la réflexion et à la mise en œuvre de leurs projets de structuration, de croissance ou de transmission.

Il s'agit de la quatrième opération de M&A pour laquelle le cabinet Vaughan accompagne Agami Family Office.



13.04.2017

M&A

Agami Family Office se diversifie dans le corporate finance

14 AVRIL 2017 - OPTIONFINANCE.FR

Fondé en 2006, le multi-family office Agami Family Office vient d'acquiescer la société de conseil Entrepreneurs Factory, créée il y a deux ans et renommée Agami Corporate à la suite de ce rapprochement. Cette structure a pour objectif de proposer un « guichet unique » aux familles et aux dirigeants d'entreprises qui souhaitent bénéficier d'un accompagnement à la fois dans la gestion de leur patrimoine personnel et dans la stratégie financière de leur société (préparation de levées de fonds, de cessions d'actifs, etc.). Inédite pour un multi-family office français, cette démarche vise notamment à étendre la clientèle d'Agami, y compris auprès des jeunes sociétés innovantes en forte croissance.



L'AGEFI
actifs

14.04.2017

Quid de la démocratisation des FO ?

S'agissant du mouvement de démocratisation de l'accès aux FO, revendiqué de plus en plus par certains multifamily offices tels qu'Agami (L'Agefi Actifs n°663, p. 12) ou Fair/e (L'Agefi Actifs n°691, p. 14), Jean-Marie Paluel-Marmont souhaite rappeler que l'activité de FO « a un coût, l'expérience prouvant que l'intervention d'un FO correspond habituellement à un montant minimum d'actifs d'environ 20 millions d'euros ».

Laurent de Swarte, directeur général d'Agami – un « multiFO » d'une trentaine de collaborateurs qui n'est pas membre de l'association – revendique une vision

différente du FO : « Si nous sommes d'accord avec les trois conditions majeures avancées par l'Affo, nous pensons cependant que l'honoraire de conseil ne doit pas représenter un pourcentage des actifs mais doit découler de la valeur véritable du conseil apporté. Ainsi, un client qui possède un patrimoine inférieur à 15 millions d'euros pourra être davantage facturé qu'un client très fortuné. Ce raisonnement permet d'aller chercher davantage de clients. En outre, nous pensons que l'importance de la taille du FO, et nous sommes trente aujourd'hui, permet d'assurer une large palette de services. »



14.04.2017



GILLES LORET, 55 ans, est nommé chargé du développement d'Agami Corporate.

Il démarre sa carrière comme ingénieur commercial serveur télématique chez Infogrames de 1985 à 1988, responsable du département édition télématique jusqu'en 1991, *senior VP online publishing* de 1991 à 2001 et président Gameone & Canal+ multimédia entre 1998 et 2001. Fondateur d'I-Face en juin 2007, il devient jusqu'en juin 2008 directeur de participations d'Ivolution/I-Face, directeur général de NGI/I-Face jusqu'en 2011 et directeur général Kreative/I-Face de 2011 mars 2014. Il est, de juin 2014 à décembre 2016, président d'Entrepreneurs Factory.



DECIDEURS

STRATEGIE FINANCE DROIT

18.04.2017

Agami Family Office fait l'acquisition d'Entrepreneurs Factory et crée Agami Corporate.

Spécialisé dans le conseil en faveur du patrimoine privé des familles, Agami Family Office vient d'élargir son champ de compétences au patrimoine professionnel. Le multi family office créé en 2006 par François Simonet et Laurent de Swarte a, en effet, annoncé le rachat d'Entrepreneurs Factory, une société de conseil dédiée à l'accompagnement d'entreprises à fort potentiel de croissance.

Son fondateur, Gilles Lioret, prendra la charge du développement de ce pôle de six personnes désormais appelé Agami Corporate.

En pratique, ces équipes ont pour mission d'offrir aux chefs d'entreprises un accompagnement opérationnel et stratégique sur le modèle du family office. Leur champ d'intervention est large puisqu'elles visent à conseiller l'entrepreneur dans la réflexion et la mise en œuvre de ses projets de structuration de croissance ou de transmission, de ses questions relatives au financement de l'activité, à l'organisation de la gouvernance et à la cession.

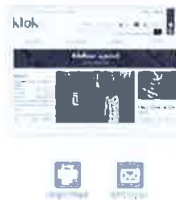
A. F.



20.04.2017

Les montres KLOKERS se réapproprient le temps avec 2 M€

21 avril 2017 à 11h01



La société franco-suisse klokers, spécialisée dans la conception de montres et accessoires singuliers Swiss Made, finalise une levée de fonds de 2 millions d'euros auprès d'investisseurs privés et institutionnels. klokers poursuit ainsi sa stratégie ambitieuse de développement à l'international.

klokers propose de se réapproprier le temps.

Entre mode et horlogerie, Swiss Made et French Touch, klokers trace un sillon nouveau et s'adresse à la « creative class », ceux et celles pour qui l'homogénéisation des styles appauvrit la créativité (cœur de cible : 80 millions d'individus dans le monde).

La marque est contemporaine, la technologie, de pointe, et l'état d'esprit, cool. Le prix, quant à lui, est accessible -entre 300 et 1000 €- au vu des produits de qualité Swiss Made.

Grâce à un système breveté, klokers propose un univers complet de produits indépendants, interchangeables et complémentaires, et propose de se réapproprier le temps qui nous échappe dans notre société ultra-connectée. Chaque pièce de la collection propose une mise en scène singulière du temps.

En 2020, la marque vise plus de 120 000 montres vendues, soit plus de 20 millions de CA.

Créée en 2014 par Nicolas Bouterlin et Richard Piras, klokers a récolté plus de 600 000 euros sur la plateforme de financement participatif Kickstarter.

Aujourd'hui, déjà financée à hauteur de 3 millions d'euros, la start-up vient de boucler un nouveau tour de table auprès du fonds Entrepreneurs Factory, du Crédit Agricole Alpes Développement, de BPI France et de plusieurs investisseurs privés pour un montant total de 2 millions d'euros supplémentaires.

Poursuivre le développement à l'international

Cette levée de fonds va permettre à klokers de poursuivre son déploiement commercial à l'international, de recruter de nouveaux talents et d'investir dans la R&D des nouveaux produits.

Afin de l'aider à concrétiser ses ambitions, klokers s'octroie les compétences d'AGAMI Corporate, société de conseil spécialisée dans l'accompagnement opérationnelle désormais présente à ses côtés pour assaier sa stratégie de croissance.

Déjà en Europe, aux USA, en Asie et en Russie, la marque sera présente au Moyen-Orient et en Australie en 2017, avec en parallèle l'e-shop klokers.com. Du digital aux brick stores, du magasin horloger au concept-store, en passant par les boutiques-musées emblématiques, klokers se joue des étiquettes et conventions.

L'année 2017 marquera aussi la croissance de l'équipe et le développement des futurs produits.

Richard Piras, co-fondateur et CEO, précise que "klokers se positionne sur un marché en forte croissance. L'engouement mondial témoigné à klokers souligne l'intérêt d'une communauté de consommateurs pour des produits alternatifs et de qualité, à un prix accessible."

Quant à Nicolas Bouterlin, co-fondateur et président, il ajoute que "portée par les compétences et l'engagement de l'équipe, soutenue par les actionnaires, c'est avec confiance et fierté que klokers s'engage à concrétiser l'ambition qui nous fédère : faire de klokers l'un des leaders mondiaux dans le secteur premium de l'horlogerie et de l'accessoire Fashion-Tech."

A propos du FPCI Entrepreneurs Factory

Le FPCI Entrepreneurs Factory investit dans de jeunes entreprises matures portées par des entrepreneurs talentueux ayant un fort potentiel, une ambition internationale, et opérant principalement dans les secteurs du numérique, des nouvelles technologies ou des nouveaux modes de consommation.



Pour Klokers, la levée de fonds sera finalement de 2 millions d'euros



Comme Bref Eco l'annonçait en exclusivité il y a deux semaines, la jeune marque de montres Klokers vient de boucler un nouveau tour de table. Celui-ci est même plus élevé qu'annoncé puisque son montant total est de 2 millions d'euros.

Cette levée de fonds s'est faite auprès du FCPI Entrepreneurs Factory, de Crédit Agricole Alpes Développement (structure d'investissement des Caisses régionales du Crédit Agricole des Savoie et Sud Rhône-Alpes), de BpiFrance et de plusieurs investisseurs privés.

Swiss Made

Créée en 2013 par Nicolas Bouterin et Richard Piras, Klokers veut révolutionner le marché de la montre en proposant des produits très originaux dans leur conception et leur look, à des prix variant entre 300 euros et 1.000 euros.

Installée à Annecy-le-Vieux, la société fait fabriquer ses produits en Suisse voisine (elle revendique ainsi le Swiss Made). Elle vise plus de 120 000 montres vendues en 2020, soit alors un chiffre d'affaires d'au moins 20 millions d'euros (1,5 million d'euros en 2016).

Pour structurer et asseoir sa stratégie de croissance qui se fera clairement à l'international, la jeune société annonce l'arrivée auprès d'elle de la société de conseil en accompagnement opérationnel Agami Corporate.

Didier Durand



CONSEIL : Agami Family Office + Entrepreneurs Factory = Agami Corporate

Actualité des Entreprises & Information Economique 04/04/2017

SHARE

La société indépendante de gestion de patrimoine AGAMI FAMILY OFFICE / T : 01.45.61.01.55 (siège à Paris) procède à l'acquisition ENTREPRENEURS FACTORY (siège à Paris), société de gestion spécialiste des investissements dans les entreprises innovantes. L'opération aboutit à la création d'AGAMI CORPORATE, structure désormais capable de répondre à toutes les attentes des dirigeants d'entreprise en termes de structuration, de croissance ou de transmission de leurs activités. <https://agami.com>



Les Echos

WEEK-END

Les Echos Week-end



FILLE D'INFLUENCE

Immobilier, l'avenir des enfants Trump, est-il aussi incertain que celui du président américain ? Notre journaliste s'est posé la question à la Maison-Blanche.

PREMIÈRE CLASSE
En haut
à 11 000 mètre



GEMINI
Immobilier
au ciel

IMMOBILIER
Structure
à l'habitat

Les marchés ne s'enflamment trop, mais le marché alors qu'il soit enca. » Entre grimper l'une lettre de différence ! que 2017 ne plonge dans ultas des élections législatives seront illi au sein des services des cabinets de gestion des Français songent le verdict des urnes. Après la restauration de l'ISF, les locations (loi Quilliot) dent, déstabilisé le marché !

ILS PEU ENTHOUSIASTES e présidentielle, acheteurs r habitude de suspendre attente d'en savoir plus sur :s du nouveau gouvernement, étude du Crédit Foncier. 12 (-11% de volume 81 (-6,5%) et 1974 (-5,6%), rribilis pour les agences sûr que le marché prendrait a nouveau un coup sur la tête dans l'hypothèse d'une remise en cause des dispositifs de défiscalisation et des aides sociales au logement. Inversement, si la durée de détention pour une exonération d'impôt sur les plus-values - que le gouvernement Fillon avait poussée de 15 à 22 ans - était réduite, si une baisse des droits de mutation et de la fiscalité sur les revenus Immobiliers était

enclenchée et si la réforme de l'ISF prônée par les deux finalistes à l'élection présidentielle se confirmait, « alors on verrait un retour des investisseurs sur la pierre », prévoit le notaire Thierry Delesalle. Avec autant de conditionnels, on comprend l'enthousiasme tout relatif, voire l'attentisme, des professionnels en dépit de taux de crédit très attractifs.

Selon un sondage CSA/Crédit Foncier de décembre dernier, trois professionnels sur quatre voyaient un marché 2017 en hausse, contre deux sur trois en janvier 2016 et un sur trois en janvier 2015. Mais l'apprehension s'avérait très forte dans le Nord-Est et le Sud-Ouest du pays, avec respectivement 29% et 30% de pessimistes. Dans l'ancien, 17% anticipaient une hausse des prix au cours des douze prochains mois et 55% leur stabilité. Dans le Nord-Est, seulement 8% prévoyaient une hausse alors que 31% pronostiquaient une baisse ! À l'inverse, dans le Sud-Ouest, 30% pensaient que la cote allait monter, contre 14% seulement qui redoutaient une baisse. La conclusion s'impose : rien ne dit que l'immobilier soit une valeur refuge sans risque ! « L'immobilier n'est pas une martingale ! Ceux qui le prétendent, dans les banques et chez ceux qui commercialisent les programmes, le font croire par obsession de leurs performances ! En vérité, je le dis souvent à ceux de mes clients qui ne jurent que par l'immobilier : ils peuvent perdre 20% », réagit vertement François Simon, cofondateur du cabinet parisien Agami Family Office. Car il y a la pierre et pierre. De celles qui restent avec le temps et de celles qui se vendent.

LES SCPI, L'AUTRE FAÇON DE MISER SUR LA PIERRE

Les SCPI, très rentables à long terme
Performances moyennes et inflation en %

	Sur 5 ans	Sur 15 ans
Bourse	84,20 %	70,69 %
Assurance-vie	16,70 %	70 %
Immo SCPI	34,20 %	252,40 %
Appartement parisien	> 0,10 %	189 %
Livret A	6,80 %	36,10 %
Inflation	1,90 %	1,90 %

SOURCE : CACI, DIVIDENDES REINVESTIS, ASSURANCE-VIE AFTER TAX, I.E.F. INSEE

La vedette des vedettes en matière de placements, ce n'est pas l'assurance-vie. Ce le sera encore moins ces prochaines années avec la chute des rendements garantis. Un récent sondage OpinonWay est à cet égard révélateur. À la question « Parmi les types de placements suivants, lesquels vous semblent les plus intéressants pour faire fructifier votre épargne ? », les Français répondent très majoritairement et à égalité : l'assurance-vie et l'investissement immobilier, puis l'épargne logement et les livrets d'épargne, 8% d'entre eux seulement citent le placement qui a été et reste, de loin, le plus rentable, à savoir les parts des sociétés civiles de placement immobilier (SCPI), qui investissent et gèrent des actifs de bureaux et de boutiques loués aux entreprises. Leur performance moyenne, selon les statistiques de l'Institut de l'épargne immobilière et foncière (IEIF), dépasse toutes les autres solutions, sur dix ans comme sur quinze ans (voir graphique ci-dessus).

LA COTE DE VOTRE BIEN, UNE DONNÉE ESSENTIELLE À SURVEILLER

Évolution des cotes en %. Base : troisième trimestre 2016

APPARTEMENTS	Sur 5 ans	Sur 10 ans	Sur 15 ans	Sur 20 ans
France	-5,20 %	19,00 %	115,70 %	101,80 %
Paris	-0,80 %	47,10 %	159,00 %	244,00 %
Ile-de-France/ petite couronne	-2,20 %	22,70 %	130,80 %	187,20 %
Ile-de-France/grande couronne	-6,50 %	5,40 %	98,90 %	129,30 %
Province	-7,70 %	-0,50 %	97,10 %	118,80 %
MAISONS	Sur 5 ans	Sur 10 ans	Sur 15 ans	Sur 20 ans
France	-6,00 %	-1,30 %	70,30 %	131,10 %
Paris et petite couronne	-5,50 %	6,00 %	84,60 %	139,60 %
Ile-de-France/grande couronne	-8,00 %	0,50 %	69,70 %	118,70 %
Province	-6,00 %	-1,80 %	70,10 %	136,40 %

SOURCES : INSEE ET NOTAIRES



Les Echos

WEEK-END

SPÉCIAL IMMOBILIER

IMMOBILIER

ANCIEN : UN EXEMPLE CONCRET



FILLE D'INFLUENCE

L'ancien, l'ancien des enfants Trump, est non seulement la préférence du président américain mais aussi ses yeux et ses oreilles à la Maison-Blanche.

PREMIÈRE CLASSE
Le luxe
à 30 000 mètres



IMMOBILIER
ANCIEN
à l'habitat

Départ : Philippe et Catherine s'installent à Toulouse Saint-Michel-Le Buscagnon, avec un budget de 178 325 euros.

Pinel dans un appartement avec de belles prestations, ils achètent un appartement de 56 m² à 178 325 euros (3 185 euros/m²).
Coût, frais inclus : 178 500 euros.
Financement : 120 030 euros à crédit sur quinze ans à 1,9%.
Loyer de marché perçu : 720 euros.
Rendement brut : 5,2%.

Si à l'échéance des quinze ans Catherine revend à 3390 euros du m² (ce qui correspond à une hausse annuelle raisonnable de 1%), le taux de rentabilité interne (TRI) est de 3,8% (avec 30% de taux marginal). Avec la déduction de quelques travaux de rénovation, on atteindrait 4%.

Les simulations des commercialisateurs sont plus favorables parce qu'elles escomptent que l'appartement se vendra plus cher qu'à l'achat. Une hypothèse irréaliste.

Catherine achète un appartement ancien de 56 m² à rafraîchir, pour 165 000 euros (2 950 euros/m²).

Coût, frais inclus : 178 500 euros.

Financement : 120 030 euros à crédit sur quinze ans à 1,9%.

Loyer de marché perçu : 720 euros.

Rendement brut : 5,2%.

Si à l'échéance des quinze ans Catherine revend à 3390 euros du m² (ce qui correspond à une hausse annuelle raisonnable de 1%), le taux de rentabilité interne (TRI) est de 3,8% (avec 30% de taux marginal). Avec la déduction de quelques travaux de rénovation, on atteindrait 4%.

En conclusion :

01. L'économie de 35 445 euros réalisée par Philippe ne rend pas son achat Pinel plus attractif. Dans l'ancien, la pratique d'un bon loyer de marché, avec la déduction des travaux et surtout avec la valorisation d'un bon emplacement sont de solides effets de levier sur la rentabilité finale.

02. Le locatif peut permettre une rentabilité très intéressante par rapport aux placements financiers. Du moins lorsque le projet est réaliste par rapport au marché et tant que le locataire règle consciencieusement son dû durant toute l'opération.

Dernier conseil : préférez les deux ou trois pièces ; les studios ont l'inconvénient de vous exposer à une rotation trop rapide des locataires et les grandes surfaces peuvent plomber votre trésorerie en cas d'occupation ou d'impayés.

l'écart avec de l'ancien de qualité dans le quartier est de plus de 20%. Sinon, dans dix ans, le risque de moins-value est important. Le ministère du Logement lui-même poste des mises en garde sur son site Internet : « La réduction d'impôt est destinée à compenser une rentabilité limitée de l'investissement locatif et non à surrémunérer les promoteurs immobiliers. » Attention aux écarts de prix sur les programmes, car selon la localisation, l'orientation, la qualité des prestations, les prix tout comme les loyers vont du simple au double.

DOUZE MOIS POUR LOUER

Sur Toulouse et ses environs proches, en disposant Pinel, nous avons ainsi relevé 176 programmes avec des offres variant entre 145 000 et 214 500 euros pour un deux-pièces, soit presque 50% d'écart. Par rapport à l'offre médiane, à 160 000-175 000 euros, nous avons constaté un écart de 20 à 30% comparé aux annonces pour des appartements anciens corrects sur les secteurs Rangueil-Sauzelong-Pech David-Pouvourville, sur Saint-Cyprien, sur Purpan-Saint-Martin du Touch, Fontaine Bayonne-Cartoucherie. Avec de tels écarts, vous risquez de revendre à perte à l'échéance de l'investissement locatif. Quant aux impôts locaux (taxe foncière et taxe d'habitation), l'ancien en supporte beaucoup moins que le neuf du fait de barèmes largement obsolètes.

Les propositions commerciales en Pinel sont souvent trop optimistes sur les possibilités de location. Après achat ou achèvement de la construction, vous disposez de douze mois pour trouver un locataire. De même, en cas de congé de celui-ci, vous devez relouer dans

20%

Si le prix d'un programme Pinel dépasse de 20% le prix dans l'ancien de qualité, attention ! Dans dix ans, vous risquez de revendre à perte.

le même délai. Sinon, la réduction d'impôt soute définitivement et rétroactivement. La loi exige d'ailleurs que le commercialisateur prévienne l'investisseur à ce sujet, ainsi que sur les risques pris. Autre contrainte : si le loyer dans l'ancien peut être au prix du marché, en bail Pinel, il est plafonné par un barème réglementaire. Souvent, l'investisseur gagne d'une main en économies d'impôt ce qu'il perd de l'autre en manque à gagner ! Ce qui fait dire à Laurent de Swarte, de l'un des plus gros cabinets de gestion de fortune à Paris (Agami Family Office), que « cette défiscalisation est une aberration ».

Revenons à l'exemple de Toulouse.

Le barème réglementaire prévoit un loyer de 10,87 euros mensuels du mètre carré, pour un 50 mètres carrés. Mais il est impossible de trouver un beau deux-pièces à ce prix sur le marché de la revente ! On observe

actuellement 12,50 à 13 euros du mètre carré. La perte de rendement (estimée à plus ou moins 20% d'après le ministère du Logement) va gonfler au fil des années une part de vos économies d'impôt. En moyenne, presque 60% de la réduction est mangée par la perte de loyers, parfois moins lorsque le marché locatif n'est pas trop tendu (Rennes, Toulon, Orléans, Tours, Rouen) et parfois plus, jusqu'à 100% d'effacement de l'économie d'impôt (Aix-en-Provence, La Rochelle, Nantes, Annecy, Montpellier...).

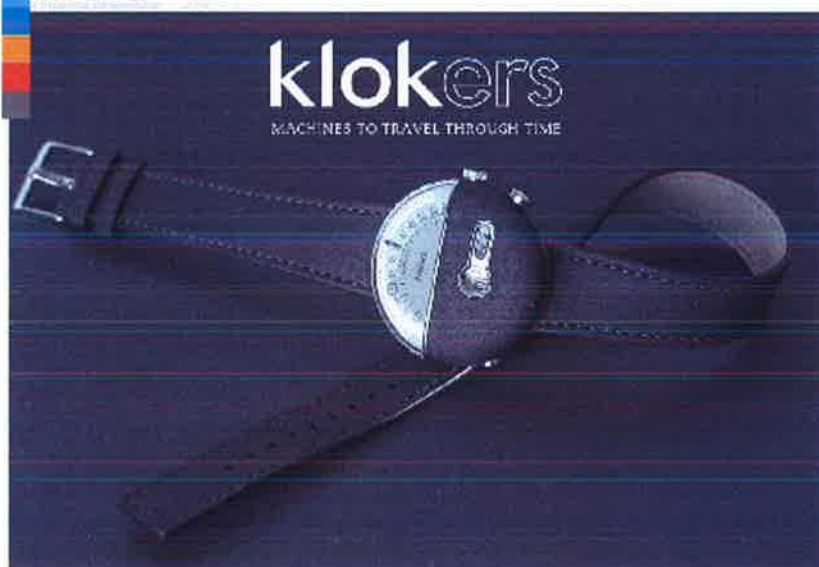
L'investissement en Pinel n'a alors d'intérêt que si vous êtes à un taux d'imposition élevé, et cela durant toutes les prochaines années de l'opération. Prenons l'exemple d'un 43 mètres carrés acheté à Antibes pour 232 000 euros. Soit 4 640 euros de réduction d'impôt répétée sur neuf ans. L'avantage paraît considérable : 41 760 euros d'impôts en moins. Mais imaginons que votre situation personnelle évolue et que vos revenus baissent. Votre impôt tombe à 1320 euros. Vous perdez alors 3320 euros en économie d'impôt. Et idem les années suivantes, si vous ne retrouvez pas une meilleure situation. Enfin, la fiscalité des loyers entre également en compte, puisque ces revenus sont imposables selon votre taux personnel (donc jusqu'à 45% augmentés de 15,5% de prélèvements sociaux). Alors que dans l'ancien, si vous faites réaliser des travaux de rénovation – qui sécurisent la valeur patrimoniale du bien –, les factures seront intégralement déductibles des loyers. Pinel ou ancien, faites donc chauffer la calculatrice avant de vous lancer... ●

type d'info sur www.agami.fr



28.04.2017

Klokera lève 2 millions d'euros pour ses montres innovantes



Spécialisée dans l'horlogerie haut de gamme, la jeune pousse a annoncé ce 26 avril un tour de table de deux millions d'euros. Effectuée notamment auprès de BPI France, du fonds Entrepreneurs Factory et du Crédit Agricole des Savoie, cette levée de fonds devrait permettre à la société de se développer à l'international.

Des cadrans sans aiguilles

Klokera a vu le jour en Haute-Savoie en 2013. Créée par Nicolas Boulherin et Richard Piras, cette start-up basée à Annecy conçoit des montres à l'allure révolutionnaire. Trois cercles concentriques correspondant aux heures, minutes et secondes remplacent les aiguilles du cadran et donnent l'heure sur un axe vertical. Ce premier modèle phare, la montre KLOCK-01, coûte environ 400 euros. La gamme de produits de la jeune pousse compte également un autre produit, le KLOCK-02. Cette dernière, inspirée des travaux de Stanford Fleming sur les 24 fuseaux horaires, propose de changer d'heure en un clic et coûte environ 900 euros. Ces montres innovantes semblent séduire et se sont écoulées à 2 000 exemplaires depuis 2015. Elles ont rapporté à l'entreprise un chiffre d'affaires de 1,5 millions d'euros l'année suivante. Klokera semble donc en bonne voie et cette nouvelle levée de fonds devrait lui permettre de se développer encore davantage.

Un tour de table de 2 millions d'euros

La jeune pousse annonçait le début de cette levée de fonds en novembre dernier et misait sur 1,5 millions d'euros. Elle a finalement reçu 2 millions d'euros versés par des investisseurs privés institutionnels dont le fonds d'investissement Entrepreneurs Factory, le Crédit Agricole des Savoie ainsi que BPI France. Klokera n'en est pas à son coup d'essai : deux ans après sa création en 2013, elle parvenait à lever 600 000 euros sur la plateforme de financement participatif Kickstarter en seulement deux heures. Ces versements portèrent le montant total récolté par l'entreprise à 3 millions d'euros depuis sa fondation. Implantée dans de nombreux pays, la jeune pousse ne compte pas s'arrêter là et souhaite augmenter ses ventes, notamment à l'étranger.

De nouveaux objectifs à long terme

Klokera poursuit de grandes ambitions : d'ici 2020, la marque souhaite vendre 120 000 montres pour réaliser un chiffre d'affaires de plus de 20 millions d'euros. Le développement technologique figure pour cela au programme, la start-up veut investir dans des services R&D (recherche et développement expérimental, ndlr). Elle estime son marché mondial à 80 millions de personnes, et la levée de fonds devrait justement l'aider à renforcer sa présence à l'international. Déjà présente en Europe, en Asie, aux États-Unis et en Russie, la jeune pousse compte effectivement s'implanter en Australie et au Moyen-Orient de façon digitale comme physique. Pour ce faire, Klokera va également devoir recruter, ce que la somme rentrée lui permet désormais de faire. La firme s'offre par la même occasion services d'AGAMI Corporate, société de conseil spécialisée dans l'accompagnement opérationnel, afin de peaufiner sa stratégie de croissance.



Contact Presse
Lali Dugelay lali.dugelay@agami.com
01 76 74 74 00 – 06 60 50 53 12

NOUS CONTACTER



@agamifo



@agami-family-office-&-corporate

www.agami.com

154 boulevard Haussmann, 75008 | +33 (0)1 76 74 74 00

50 rue de la République, 69002 | +33 (0)4 72 82 30 30

Rue Gachard 88, 1050 | +32 (0)2 629 44 61

Avenida da Republica 49, 1050 | +351 (0)300 509 548

Web

Paris

Lyon

Bruxelles

Lisbonne



