



NEWSLETTER

3ème trimestre 2023

Lire page 8

EDITO VERS UNE FIN DE LA HAUSSE DES TAUX

Outre atlantique la Fed a annoncé il y a quelques jours un maintien de ses taux d'intérêt directeurs dans la fourchette de 5,25% à 5,5%, à leur plus haut niveau depuis 22 ans, et la BCE a porté son principal taux à 4,5%. L'inflation quant à elle se situe à des niveaux de 3,7 % aux Etats-Unis en août et de 5,3% dans la zone Euro. Dans ce contexte les Banques Centrales conservent leur objectif de maîtriser la hausse des prix. Malgré tout il semblerait que nous soyons proches du pic en matière de taux. Il est clair que tous les pays ont aussi à cœur de limiter le ralentissement de leur économie ; d'autant plus les économistes les plus pessimistes envisagent même une récession. C'est toujours un exercice très délicat de mener concomitamment la lutte contre l'inflation et la défense de l'activité économique. Dans ce scénario nous privilégions pour des investisseurs prudents des Fonds obligataires à échéance courte jusqu'à 2027 maximum (sur des obligations de bonne qualité). Par ailleurs nous profitons des opportunités en « produits structurés » avec des protections jusqu'à 70% de baisse de l'indice EUROSTOXX 50 et avec des coupons garantis qui peuvent aller jusqu'à 6%. Alors dans cette période compliquée nous encourageons nos clients à profiter du bon côté de la hausse des taux en captant des rendements attractifs.



Jean-François CHANU, Directeur Général

FONDS HÉLIUM : INVESTIR À TRAVERS LES CYCLES AVEC UN RISQUE MAÎTRISÉ

MF : Henri JEANTET vous êtes l'un des fondateurs de SYQUANT CAPITAL pouvez-vous nous présenter Syquant ?

Henri JEANTET : Syquant Capital est une société de gestion française indépendante créée en 2005. Nous sommes 40 personnes basées à Paris. L'équipe de gestion représente la moitié des effectifs. Nous investissons depuis plus de 17 ans lors des événements d'entreprises et plus particulièrement lors des opérations de fusions-acquisitions annoncées. Nous proposons une gamme de 4 fonds dénommés Helium qui offrent une liquidité quotidienne. Ils sont gérés sur un socle commun de stratégies mais se distinguent les uns des autres par des profils rendement/ risque qui leurs sont propres.

Lire page 2

SOMMAIRE

FONDS HÉLIUM :

**INVESTIR À TRAVERS LES CYCLES
AVEC UN RISQUE MAÎTRISÉ**

Lire page 1 à 3

ASSURANCE VIE :

**LES AVANTAGES DE L'AVANCE
PAR RAPPORT AU PRÊT
BANCAIRE**

Lire page 4 et 5

LE PRÉSENT D'USAGE :

**MODE D'EMPLOI EN PRÉVISION
DES FÊTES DE FIN D'ANNÉE**

Lire page 6 et 7

COMPTE-TITRES :

NOTRE PARTENAIRE ALPHEYS

FOCUS :

**PROJET DE LOI SUR
LE PARTAGE DE LA VALEUR**

Lire page 8





(suite de la p.1)

M.F : Qu'est-ce qui distingue l'approche SYQUANT ?

H.J : Syquant se distingue par son expertise dans la gestion Event Driven (événements d'entreprise) qui fait de nous le leader français en la matière. Cette gestion consiste à tirer parti des opportunités qui apparaissent lors des évènements qui affectent le capital ou la structure du capital d'une entreprise : introductions en bourse, augmentations de capital, opérations de fusions et acquisitions, spinoffs et émissions de dette.

Par exemple, l'achat d'une entreprise sous OPA revient à acheter un titre décoté par rapport à son cours d'offre et à attendre le dénouement de l'opération.

C'est un investissement peu volatile, à duration courte, qui comporte néanmoins le risque de non-exécution notamment provoqué par le refus éventuel des autorités de la concurrence. Ce risque est contrôlé par une importante diversification (+100 positions en moyenne).

Dans ce domaine comme dans les autres, Syquant a bâti une expertise qui lui permet d'apprécier et de sélectionner les opérations offrant le meilleur profil de rendement/risque, selon nos analyses.

Il s'agit d'une gestion 100 % discrétionnaire avec une approche globale puisque les gérants interviennent aussi bien en Europe, Amérique du Nord ou encore en Asie.

Un autre marqueur fort de notre société est l'alignement d'intérêts. Ensemble, les collaborateurs et les dirigeants détiennent une large partie de leur patrimoine dans les fonds de notre gamme.

M.F: Qu'apportez-vous de différent aux investisseurs ?

H.J : Notre objectif est de délivrer une performance stable, régulière et faiblement corrélée aux marchés actions. La culture de Syquant Capital est centrée autour du contrôle des risques tout en étant très flexible pour allouer du capital en fonction de la qualité des opportunités d'investissement.

Les investisseurs nous font confiance principalement sur deux besoins :

1. Une solution d'attente (gestion de trésorerie, après une cession d'entreprise, immobilière etc.) via le fonds basse volatilité Helium Fund,
2. Une solution patrimoniale sur les fonds plus dynamiques (Helium Selection et Helium Invest SRRI 4) avec une réelle diversification puisque investis sur la thématique des évènements d'entreprises.

M.F: Comment se présentent les perspectives d'investissement pour les mois à venir ?

H.J : La hausse des taux d'intérêt en Europe et aux US a quelque peu ralenti le flux d'annonces M&A depuis maintenant 9 mois.



Henri Jeantet, Président

Ainsi un moteur des performance des fonds a été sous investi sur la période du fait d'un gisement d'opportunités plus restreint.

En revanche, une stabilisation des taux à venir pourrait apporter plus de visibilité pour les entreprises qui souhaitent réaliser des acquisitions. Avec une meilleure appréciation sur le coût de financement et les valorisations des entreprises cibles, nous pourrions ainsi assister à une séquence de rattrapage. Par ailleurs, les autres stratégies (Event Driven ex M&A) ont bien contribué à la performance depuis le début d'année et devraient également rester sur leur dynamique positive.

M.F : peut-on utiliser les 3 Fonds dans un portefeuille mis en avant sachant que le socle de stratégies reste « l'event driven » ?

HJ : ? corrélation ou pas ? diversification apportée ou pas : Les fonds Helium Fund et Helium Selection investissent essentiellement sur des actions en Europe et aux US. Les positions Event Driven y sont quasiment identiques, la corrélation est donc importante, autour de 90%. Entre les deux fonds, seules les pondérations changent avec des profils rendement/risque distincts : SRI 2 pour Helium Fund et SRI 3 pour Helium Selection. Des fonds pour rappel faiblement corrélés aux marchés actions. Helium Invest, fonds Event Driven Credit apporte une réelle diversification par rapport au reste de la gamme. Ce fonds, lui, permet de se positionner sur le crédit court terme € avec une duration actuellement de 1 et va chercher de la surperformance toujours en investissant lors d'évènements d'entreprise via des obligations. De manière satellite, le fonds implémente une stratégie d'arbitrage sur obligations convertibles.

M.F : quels sont vos concurrents les plus proches ?

H.J : Ils sont peu nombreux en Europe. Nos principaux concurrents sont surtout américains: BlackRock, PSAM ou encore Tiedemann par exemple.

M.F : qu'est ce qui vous différencie d'eux ?

H.J : Notre ADN porte sur le contrôle des risques. Nous avons pour habitude de préférer les opérations peu risquées et d'avoir un portefeuille très diversifié. Cette approche est en ligne avec nos objectifs de gestion où nous visons une performance stable et régulière pour nos investisseurs.

MF : Certains fonds sont utilisés pour de la gestion de trésorerie stable d'entreprises ? si oui lesquels ?

H.J : Avec un SRI de 2, Helium Fund est le plus souvent utilisé pour la gestion de trésorerie. Avec 18 ans d'historique, le fonds atteint un taux de 79% de mois positifs. Une solution complémentaire actuellement aux comptes et dépôts à terme. Depuis son lancement en 2005, le fonds réalise une performance moyenne d'€STR +2.6% par an avec une volatilité de 1,8% et offre une liquidité quotidienne. Aujourd'hui avec un Ester à 3.90%, notre anticipation est de 6.4% sur 12 mois glissants.

Ceci est une communication marketing. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. L'investissement présente un risque de perte en capital. Avant tout investissement, veuillez vous référer aux risques et différents frais de chaque part disponible dans le prospectus et les DIC

FONDS	Stratégie	Lancement	SRI	Performance			Ratio sharpe /lancement*	Volatilité /lancement*	Encours (M EUR)	
				YTD*	2022	3 ans				5 ans
HELIUM FUND B EUR	Event Driven Equity	24.04.15	2	+2.02%	-0.04%	10%	11.3%	1.0	1.7%	536
HELIUM SELECTION B EUR	Event Driven Equity	26.09.14	3	+3.64%	2.54%	27.8%	29.1%	1.1	4.6%	645
HELIUM INVEST B EUR	Event Driven Credit	07.06.19	2	+3.40%	-4.91%	18%	-	1.1	4.7%	221



ASSURANCE-VIE : LES AVANTAGES DE L'AVANCE PAR RAPPORT AU PRÊT BANCAIRE



Face à la hausse des taux d'intérêts et aux difficultés pour obtenir un prêt bancaire, réaliser une avance sur son contrat d'assurance-vie est peut-être une solution mieux adaptée pour financer vos projets.

Une avance, comment ça marche ?

Le souscripteur d'un contrat d'assurance-vie a la possibilité de demander une avance sur son contrat. Concrètement, l'assureur vous prête des fonds, mais dans la limite de la valeur de votre contrat (jusqu'à 60 à 80 % maximum, selon les assureurs et la nature des supports d'investissement). L'avance vous permet de percevoir des liquidités. Mais, à la différence du rachat, l'avance ne réduit pas la valeur de votre contrat, ni son allocation d'actifs : les fonds continuent ainsi à produire « normalement » des intérêts en fonction de la nature des investissements. Fenêtre de remboursement au jour du décès de l'assuré, le montant de l'avance et des intérêts sera déduit de la valeur du contrat.

Toutefois, qui dit prêt, dit remboursement : l'avance peut être remboursée à tout moment ou au terme convenu. L'avance génère aussi des intérêts généralement payés à terme, lors du remboursement de l'avance. Notez que la demande d'avance se fait par un formulaire spécifique fourni par l'assureur.

Une alternative aux emprunts immobiliers et aux crédits à la consommation

L'avance peut se révéler être un remède face aux difficultés actuelles liées aux emprunts bancaires. D'abord, les taux d'intérêts d'une avance sont désormais moins élevés. Le taux minimum à payer correspond, soit au TME (taux moyen des emprunts d'Etat) calculé sur les six derniers mois, soit aux taux du fonds euros du contrat, auquel l'assureur ajoute une marge correspondant à sa rémunération normale.

Les conditions d'octroi d'une avance ne sont pas celles d'un emprunt. Ainsi, les banques peuvent être plus ou moins réticentes pour prêter selon l'âge de l'emprunteur. Ce critère ne joue pas lorsque l'on sollicite une avance. Avec une avance, il n'est pas nécessaire de souscrire une assurance-décès, ce qui réduit le coût global de ce prêt.

En présence d'un emprunt, l'établissement prêteur peut demander des garanties et en particulier le nantissement de votre contrat d'assurance-vie : celui-ci serait alors bloqué tant que les sommes prêtées ne sont pas remboursées. En passant par une avance, on échappe à cette contrainte, dans la mesure où l'encours du contrat reste supérieur à 60 ou 80 % de l'avance.

Enfin, les sommes placées sur le contrat d'assurance-vie continuant de fructifier, cela contribue indirectement à limiter le coût final de l'avance.



Une alternative au rachat de son contrat d'assurance-vie

Pour répondre à un besoin ponctuel de trésorerie, pour financer des travaux ou encore pour réaliser un apport pour un achat immobilier, le rachat partiel d'un contrat d'assurance-vie n'est pas toujours la solution optimale.

Par exemple, si vous réalisez un rachat juste avant vos 70 ans, vous perdez sur ce rachat les avantages fiscaux de l'assurance-vie en cas de décès (abattement de 152 500 € par bénéficiaire pour les primes versées avant 70 ans). Si par la suite vous remplacez des sommes sur votre contrat après vos 70 ans, ce versement bénéficiera d'une fiscalité moins avantageuse. Ce ne sera pas le cas si vous remboursez après vos 70 ans : les fonds n'ont pas été retirés du contrat et ont bien été placés avant 70 ans.

De plus, lors d'un nouveau versement, vous supportez

d'éventuels frais d'entrée (ce qui n'est pas le cas lors du remboursement de l'avance).

Les atouts fiscaux de l'avance

Enfin, autre avantage de l'avance : sa fiscalité ou plutôt... l'absence de fiscalité. Contrairement aux rachats, les avances ne sont pas taxables : ni à l'impôt sur le revenu, ni aux prélèvements sociaux.

Au contraire, il est parfois possible de déduire les intérêts payés au titre de cette avance, lorsque certaines conditions sont remplies. Ainsi, lorsqu'une avance a pour objet de financer les travaux d'entretien ou de réparation d'un bien locatif, les intérêts sont déductibles de vos revenus fonciers. Pour l'IFI, si l'avance est destinée à financer un bien immobilier, le montant de l'avance constitue potentiellement une dette déductible au sens de l'IFI.



LE PRÉSENT D'USAGE, MODE D'EMPLOI EN PRÉVISION DES FÊTES DE FIN D'ANNÉE

Par Astrid Cohen, C&C Notaires

M.F : Qu'est-ce qu'un présent d'usage ?

Astrid Cohen : Le présent d'usage est un témoignage personnel d'affection familiale ou amicale sous forme de don d'une somme d'argent (par chèque, virement, ou en espèces), réalisé à la faveur d'un événement donnant traditionnellement lieu à une gratification.

Toute donation doit en principe être déclarée à l'administration fiscale. Le présent d'usage échappe à cette obligation de déclaration et n'est pas soumis aux droits de donation.



M.F: Quel don peut être qualifié de présent d'usage ?

A.C : Pour qu'un don soit qualifié de présent d'usage, il doit être consenti à l'occasion d'un événement particulier et conformément à un usage (fête famille, anniversaire, mariage, étrennes, réussite à un diplôme, promotion professionnelle, etc.). Son montant doit

être modique et adapté au patrimoine et aux revenus du donateur, à ses habitudes de dépenses et à son train de vie. Aucun montant n'est expressément fixé par l'administration fiscale ou par le juge. Le Code civil précise que « Le caractère de présent d'usage s'apprécie à la date où il est consenti et compte tenu de la fortune du disposant » (article 852 alinéa 2 du Code civil).

De manière très pratique, le critère pourrait être le suivant : Il ne faut pas que le donateur ait l'impression de s'appauvrir en consentant ce présent d'usage. On pourrait donner l'exemple suivant : L'achat d'une paire de lunettes ne m'appauvrit pas réellement ; l'achat d'une voiture se remarque en revanche dans mon budget mensuel.

La limite s'apprécie au cas par cas, en fonction de mon train de vie, de mes revenus et de mon patrimoine global.

M.F: Le présent d'usage est-il soumis à fiscalité ?

A.C : Le présent d'usage n'étant pas considéré comme une donation, il n'est pas imposable aux droits de donation (droits de mutation à titre gratuit) et ne fait pas l'objet d'un rapport civil ou fiscal à la succession du donateur.

M.F: Le virement sur un compte bancaire peut être un présent d'usage ?

A.C : La doctrine administrative admet que le versement par les parents de sommes sur un plan d'épargne logement ouvert au nom de leur enfant, peut être qualifié de présent d'usage, à condition que les versements interviennent à la faveur d'événements particuliers et demeurent cohérents compte tenu du patrimoine financier des parents. Un versement mensuel sur le compte d'un enfant ne relève donc pas de la qualification de présent d'usage.



M.F: Existe-il un risque de requalification du présent d'usage en don manuel par l'administration ?

A.C : Lorsque l'administration fiscale a un doute sur l'intention du donateur lors du don, elle s'autorise à demander des justificatifs au donateur.

Afin de constituer la preuve que la gratification est faite à titre de présent d'usage, il est conseillé de conserver un écrit circonstancié du disposant précisant la date, la circonstance, l'événement, le motif, l'objet du présent d'usage ainsi que la ou les personnes gratifiées.

Précisons enfin que le montant modeste du présent d'usage constitue un gage de protection du donataire, car il n'est pas possible d'encadrer l'utilisation des fonds par la personne gratifiée : Des versements à titre de présent d'usage sur le compte d'un enfant pendant toute sa minorité peuvent donc conduire cet enfant à être à la tête d'un montant substantiel à ses 18 ans, montant dont il pourra alors librement disposer.



C & C NOTAIRES

Astrid COHEN



COMPTES TITRES : NOTRE PARTENAIRE ALPHEYS

Nous vous proposons une solution pour mettre en œuvre nos recommandations

Vous souhaitez ouvrir un compte titres afin de bénéficier de nos conseils et d'une offre de solutions financières extrêmement large nous pouvons vous proposer 1 dépositaire de premier plan grâce à notre partenaire **ALPHEYS**. ALPHEYS est une plateforme dédiée aux clients de structures telle que la nôtre. Le dépositaire proposé est COPARTIS filiale du groupe BNP/PARIBAS C'est très simple pour ouvrir un compte et toute la démarche se fait en ligne et la signature est électronique. Une fois effectuée vous y transférez le montant que vous souhaitez et nous pouvons commencer à vous faire des recommandations. Nous vous donnons accès notamment à un choix considérable de Fonds ou encore de produits structurés à des conditions tarifaires très compétitives.

N'hésitez pas à nous contacter.



- Pas de montant minimum en vue dans le projet de loi (pas d'obligation d'appliquer la formule minimale de participation imposée aux entreprises de plus de 50 salariés)

- Cette obligation serait applicable sous réserve d'une condition de rentabilité (bénéfice / CA > 1% du bénéfice net fiscal pendant 3 ans consécutifs)

D'autres dispositions et aménagements sont prévus dans ce projet de Loi y compris pour les entreprises de plus de 50 salariés

Le projet de loi doit être débattu au sénat très prochainement avant de retourner à l'Assemblée Nationale avant la fin de l'année 2023.

Vous avez une entreprise n'hésitez pas à nous consulter afin que nous vous accompagnions dans la mise en place de ces futurs dispositifs ou bien revoir ceux déjà existants !

www.clairtec.com

FOCUS : PROJET DE LOI SUR LE PARTAGE DE LA VALEUR

Organisations patronales et syndicales ont signé en février dernier un accord visant à faire évoluer le partage de la valeur dans nos entreprises. Le texte a été adopté en 1ère lecture à l'Assemblée nationale le 29 juin dernier et sera débattu au Sénat à l'automne.

Dispositif de partage de la valeur dans les entreprises de plus de 11 salariés

Les entreprises de plus de 11 salariés pourraient devoir partager, à compter du 1er janvier 2024 (amendement adopté par l'Assemblée nationale), la valeur via un **dispositif de partage du profit** au choix de l'entreprise : participation, intéressement, prime de partage de la valeur, ou encore abondement sur un plan d'épargne salariale (PEE, PERECO).



CONTACT Tél : 01 44 76 95 79
contact@madeleine-finance.fr



