



CYRUS
conseil



Sommaire

P.3 / Interview Meyer Azogui sur le rôle sociétal de l'entreprise / **Décideurs Magazine**

P.4 / Gérer son patrimoine au temps du coronavirus / **Les Echos**

P.5 / Une offre renouvelée à destination des CGP et des clients privés / **Funds Magazine**

P.6 / Covid 19 et immobilier : très contagieux / **Business Immo**

P.8 / Les bonnes décisions à prendre au moment de la déclaration d'impôts / **Journal Du Net**

P.9 / Une société de gestion qui comprend bien les besoins de la clientèle privée / **H24 Finance**

P.10 / Invest Latitude Equilibre / **Patrimoine 24**

P.11 / Fonds diversifié : Invest Latitude Monde / **Funds Magazine**

P.13 / Communiqué de Presse - Cyrus s'associe à Bridgepoint / **Cyrus**

P.14 / Bridgepoint entre au capital de Cyrus / **Profession CGP**

P.15 / Cyrus s'associe avec Bridgepoint : Meyer Azogui s'explique / **Gestion de Fortune**

P.16 / Quel modèle capitalistique pour les CGP / **AGEFI Actifs**

P.18 / Communiqué de Presse - Christophe Mianné rejoint Cyrus conseil au poste de DG / **Cyrus**

P.19 / Portrait de Christophe Mianné / **Les Echos**

P.20 / Private equity : les mécanismes des deals en période de confinement / **Les Echos**

15 mai 2020 A.F. / Décideurs Magazine

M. Azogui : «L'entreprise doit avoir un véritable rôle sociétal et environnemental»

Le groupe Cyrus gère près de 3,8 Mds€ d'encours financiers et 1,5 Mds d'investissements immobiliers pour le compte de 4 500 familles. Meyer Azogui, son président, explique le positionnement du groupe spécialisé en gestion de patrimoine.

Pouvez-vous nous présenter Cyrus Conseil en quelques mots ?

Meyer Azogui. Cyrus Conseil est une société de conseil en gestion de patrimoine qui accompagne des entrepreneurs, des dirigeants et des familles fortunées depuis plus de trente ans. Nous disposons de treize implantations en France, situées notamment à Paris, Lille, Lyon ou encore à Bordeaux, ainsi qu'un bureau à l'étranger, à Tel Aviv. Avec plus de 4 milliards d'euros d'actifs conseillés, nous sommes aujourd'hui l'un des leaders indépendants du métier. Notre raison d'être est de donner du sens à la réussite de nos clients. Notre groupe se développe selon un modèle intrapreneurial. Cyrus Conseil est majoritairement détenu par ses salariés. 84 de nos 200 collaborateurs sont ainsi actionnaires de la société. Ensemble nous contrôlons 72 % du capital. Les 28 % restants étant détenus par Bridgepoint Development Capital. Un fonds d'investissement d'expérience qui nous a rejoint en mars dernier.

Pourquoi faire entrer un investisseur en capital à vos côtés ?

D'une façon générale l'ensemble des industries et des services deviennent de plus en plus capitalistique. Il est désormais nécessaire de disposer de moyens financiers et humains conséquents pour se développer. Bridgepoint nous apporte leur expérience, notamment en matière d'opérations de croissance externe. Le financement est apporté par Ardian, l'un des acteurs les plus importants sur le marché du private equity et de la dette. Cet acteur a mis à notre disposition une ligne de financement supplémentaire pour concrétiser des opérations de croissance externe. Si nous conservons la gouvernance de notre groupe, nous sommes ravis de pouvoir échanger avec les équipes de Bridgepoint. Elles amènent une discipline supplémentaire dans la mise en place de certaines métriques. Un paramètre d'autant plus important que notre groupe est en forte croissance. Notre chiffre d'affaires a été multiplié par 5 en 11 ans. Le fonds d'investissement apporte également un œil extérieur et un réseau complémentaire au nôtre. Ce sont des atouts considérables lorsque l'on veut poursuivre sa croissance. Dans un monde où tout évolue rapidement, il faut savoir s'entourer d'un écosystème réactif et performant. Dans cet esprit, Cyrus Conseil est aussi membre de l'association des entrepreneurs de croissance, Croissance Plus, et du mouvement Ethic présidé par Sophie de Menthon. L'arrivée de Bridgepoint à notre capital va nous permettre d'écrire une nouvelle page de notre histoire. Cette étape nous amène enfin à repenser notre raison d'être. Nous avons en effet la conviction que nos missions vont bien au-delà de la seule création de richesse ou de profit. L'entreprise doit avoir un véritable rôle sociétal et environnemental.

«Donner un sens à la réussite de nos clients»

L'univers de la gestion de patrimoine est couvert par une multitude d'acteurs. Quelles sont les valeurs ajoutées apportées par Cyrus Conseil ?

Notre mission est de structurer le patrimoine de nos clients en fonction de leur choix de vie et de leurs problématiques personnelles. L'idée est de donner un sens à leur réussite. Nos équipes conseillent nos clients sur la gestion globale de leur patrimoine, pas uniquement sur leur portefeuille financier.

Cette activité fait appel à de multiples compétences, juridiques, fiscales et financières associée à une forte dose d'empathie. Nous sommes notamment sollicités lors de la préparation à la transmission d'un patrimoine ou d'une entreprise dans le cadre d'un Pacte Dutreil, dans le choix du régime matrimonial ou le mode de détention de l'actif professionnel. Nous accompagnons aussi nos clients dans leurs investissements financiers, cotés ou non cotés, non financiers et immobiliers, en travaillant bien évidemment en architecture ouverte.

Quel accompagnement proposez-vous aux chefs d'entreprise ?

Vu la complexité de l'environnement juridique, fiscal et financier, nous leur recommandons d'anticiper très en amont la cession de leur activité professionnelle. Les interactions entre les patrimoines professionnels et personnels sont permanentes. Nous les conseillons donc en amont de la cession mais aussi après. Notre seul objectif étant de leur faciliter la vie, les aider à définir et à mettre en œuvre une stratégie patrimoniale qu'ils comprennent et qui est en adéquation avec leurs projets de vie.

Comment mettre en place des stratégies qui réclament un très haut niveau de technicité ?

Au-delà du savoir-faire et des expertises dont nous disposons en interne, nous faisons appel à des compétences extérieures lorsque cela le nécessite. L'interprofessionnalité est un levier important. Nous veillons à échanger et à réunir différents acteurs des métiers du droit et du chiffre sur les dossiers à fort enjeux. Nos conseillers travaillent ainsi en collaboration étroite avec des notaires, des avocats et des experts-comptables. On crée alors une équipe dédiée pour pouvoir accompagner nos clients.

30 avril 2020 Les Echos / Jean-Denis Errard

Gérer son patrimoine au temps du coronavirus

Nul ne s'attendait à ce qu'un virus provoque autant de dégâts sur les marchés financiers. Comment préserver ses investissements et maintenir le niveau de son épargne alors que la crise est partie pour durer ? Les constats et les solutions de la vingtaine de spécialistes de la gestion de patrimoine que nous avons interrogés..

« Only when the tide goes out do you discover who's been swimming naked » - c'est quand la mer se retire qu'on voit ceux qui nageaient tout nu - avait déclaré lors de la crise de 2001 Warren Buffett, le célèbre gérant du fonds Berkshire Hathaway dont les performances ont rendu millionnaires de nombreux Américains. Dit autrement, « il ne faut jamais s'éloigner des principes fondamentaux de diversification et connaître sa sensibilité réelle au risque, rappelle Laurent de Swarte, cofondateur de l'important cabinet parisien de gestion de fortune Agami Family Office, car les conseillers ont parfois la mémoire courte et leur modèle de rémunération n'est pas toujours aligné sur les risques que sont capables de prendre leurs clients. »

Comme le fait aussi remarquer Meyer Azogui, président du groupe Cyrus, autre important cabinet de gestion de patrimoine : « Il est évident que tous ceux qui couraient après la plus-value ont été pris violemment à contrepied par cette crise. De même pour ceux qui ont joué exagérément sur l'effet de levier du crédit puisqu'ils vont amplifier leurs pertes. » Le crédit « pas cher » est évidemment un piège redoutable parce que ce qui importe, c'est l'évolution de la valeur de l'investissement !

« Ce qui m'a surpris, lors de mes débriefings hebdomadaires avec les différents directeurs de départements de Cyrus, c'est que beaucoup de clients sont investisseurs, ils veulent profiter d'opportunités. C'est plutôt à nous de les réfréner »

Une bonne stratégie de diversification

C'est dans ces phases de crise qu'on voit ceux qui avaient paré à toute éventualité par une gestion de patrimoine bien diversifiée en termes de prises de risques et avec les assurances appropriées. « L'ensemble de nos 850 clients ont gardé leur sang-froid, leurs profils de risques ont été respectés : adéquation de leur situation à leurs objectifs, horizon d'investissement avec des solutions privilégiant la diversification », explique Lionel Lafon, conseil en gestion de patrimoine (CGP) à Bordeaux et Marseille.

Valéry Barbaglia, à la tête du family office de la Banque Neufilze OBC (filiale de la banque ABN AMRO), le souligne également : « Personne ne pouvait anticiper cette crise et encore moins l'impact économique et financier considérable qui en a résulté. La clé, c'est une bonne stratégie de diversification en amont, en termes de classes d'actifs, d'émetteurs et d'établissements financiers. Il est toujours nécessaire de prévoir le pire, afin de structurer en conséquence. Nous avons pris soin de faire conserver un volant de cash conséquent par nos familles, afin d'être serein en cas de crise structurelle ou conjoncturelle. »

Gérer un patrimoine ne consiste pas à faire des paris ou à suivre des oracles, mais tous les spécialistes, parmi la vingtaine que nous avons interrogés, sont d'accord pour affirmer que, quelle que soit la conjoncture et comme l'énonce le proverbe, il ne faut pas mettre tous ses oeufs dans le même panier. Sonia Elmlinger, CGP à Paris dans le XVI^e arrondissement, résume bien l'attente des clients : « Ils ont besoin de simplicité, de vrai contact et de pragmatisme, pas d'un cours d'économie ou d'astrologie sur les

perspectives des marchés financiers dans les prochains mois, que personne ne peut prévoir compte tenu de cette situation complètement inédite. »

La crise a servi de détonateur patrimonial. Laurent de Swarte, d'Agami Family Office, le confirme : « Nous avons de plus en plus d'appels entrants spontanés de prospects qui ont davantage de temps pour s'occuper de leurs affaires personnelles. Ils posent des questions sur les aspects financiers de leur patrimoine, mais aussi sur la structuration juridique et patrimoniale : la période de confinement, qui se passe généralement en famille, est très propice pour se recentrer sur les fondamentaux et les valeurs clés et avancer sur des sujets souvent remis à plus tard faute de temps ou d'envie. »

Maintenir des revenus au quotidien

Plus de 1 200 mails. Pas en un mois, en une semaine ! C'est ce qu'ont reçus Corinne Sauze et Pascal Jouve, CGP à Toulon, submergés de questions eux aussi, pour l'essentiel de la part de professionnels libéraux, d'artisans, de commerçants, de patrons de petites entreprises qui se demandent de quoi ils vont vivre s'ils ont interdiction de travailler. « C'est là qu'on voit à quoi sert un conseil spécialisé en protection sociale », relève Pascal Jouve. « Notre rôle, poursuit-il, c'est avant tout la protection des flux, c'est-à-dire comment maintenir des revenus au quotidien pour soi et ses proches, notamment en cas d'arrêt de travail. »

Il est sidéré d'être sollicité par des gens qui se sont embarqués dans de grosses opérations immobilières à crédit et qui se heurtent à l'intransigeance de la banque pour rembourser leurs échéances, alors que les locataires n'arrivent plus à régler les leurs. Ou par des patrons de PME qui réclament d'urgence à souscrire des assurances pertes d'exploitation pour obtenir rapidement un revenu de remplacement. Un peu tard ! Marion Chapel-Massot, responsable family office à Montpellier, constate que les premiers à réagir à cette crise sont des chefs d'entreprise inquiets de savoir si la pandémie constitue un cas d'exclusion ou non de leur contrat de prévoyance. « Nous avons senti une grosse vague de stress. Heureusement, les assureurs avec qui nous travaillons ont confirmé rapidement les prises en charge. »...

[la suite de l'article sur le site lesechos.fr](#)

7 avril 2020 Gilles Etcheberrigaray, Directeur Général Invest AM / Funds Magazine

Une offre renouvelée à destination des CGP et des clients privés

Face aux nombreuses incertitudes sur les marchés financiers et à la difficulté de construire des allocations d'actifs dans un contexte de faibles rendements, les sociétés de gestion ont développé, ces derniers mois, une offre de gestion sous mandat destinée aux conseillers et aux clients privés. Du côté des CGP, par exemple, cette délégation de l'allocation d'actifs permet de se concentrer sur la relation client tout en permettant d'avoir accès à des solutions adaptées à leurs profils. Ce qui dans le contexte peut être un atout.

La gestion sous mandat existe depuis longtemps dans certaines maisons mais a pris beaucoup d'essor ces dernières années. Pour quelles raisons ? A quels besoins des clients répond-elle ?

Chez Invest AM, notre offre de gestion sous mandat est aussi bien destinée aux CGP qu'à une clientèle fortunée disposant d'un patrimoine financier d'au moins 1 million d'euros. Vis-à-vis de cette dernière, deux points sont importants : la confiance et l'absorption du risque. Cette clientèle, qui n'a pas forcément des connaissances financières très élevées, demande au gérant de pouvoir augmenter le niveau général du risque quand le cycle est bas et que les perspectives sont intéressantes et, inversement, de réduire ce risque quand l'environnement se dégrade comme c'est le cas actuellement. Nous avons quatre profils, assez larges, et nous pilotons les actifs de nos clients dans les différentes phases du cycle économique et financier. En ce qui concerne les CGP, la gestion sous mandat leur permet d'échapper en partie à des contraintes réglementaires de plus en plus lourdes.

Invest AM est une filiale d'un des plus importants regroupements de CGP, et nous avons plusieurs niveaux de délégation : la gestion sous mandat ou la gestion pilotée en allocation d'actifs. De façon générale, les CGP qui délèguent à des sociétés de gestion des mandats veulent avoir une meilleure qualité de services compte tenu de la réglementation actuelle.

Comment s'incarne votre offre de gestion sous mandat ? La création de profils est-elle le point de départ ? La gestion sur mesure dépend-elle des profils des clients ou de leur patrimoine ?

Pour la gestion sous mandat en direct, qui concerne des patrimoines supérieurs à 750 000 euros, nous proposons des idées à nos clients qui les acceptent à 80/85 %, les autres souhaitant plutôt personnaliser et optimiser leur mandat en fonction de demandes particulières (pas de marchés émergents, des fonds actifs plutôt que des ETF ou inversement, etc.). La grande majorité des clients suit toutefois les recommandations globales, puisque nous avons une approche top-down. En ce qui concerne les profils, nous en avons quatre : modéré, équilibré, dynamique ainsi qu'une allocation spécifique pour les PEA. Nous préférons avoir des bornes très larges plutôt que d'avoir carte blanche. Cela permet aux clients de se positionner et au gérant de jouer un rôle d'amortisseur du cycle.

Vous avez évoqué précédemment l'apport de la multigestion au travail de l'équipe de gestion sous mandat. Constate-t-on une tendance au rapprochement de ces deux équipes ?

En tant que «pure player» de l'allocation d'actifs, notre gestion est résolument internationale, et nous intervenons sur toutes les zones géographiques, toutes les classes d'actifs, tous les secteurs et toutes les devises afin de mettre en œuvre notre vision de marché. Nous le faisons en n'investissant que via des fonds, ETF et dérivés, et c'est pour nous le meilleur moyen de mettre en place notre approche purement top-down. Un point important : nous sommes à 100 % en architecture ouverte.

Chez Invest AM, nous mettons en œuvre une approche top-down avec des idées d'allocation très fortes et, si nécessaire, le niveau de cash en portefeuille peut être élevé. Nous investissons de façon globale : actuellement, par exemple, nous n'avons pas d'actions ou de taux européens. Nous utilisons aussi bien des fonds actifs que des fonds indiciels, mais nous avons une règle : les trackers plutôt pour les actions, et les fonds actifs pour les obligations.

La gestion sous mandat est-elle coûteuse pour le client, surtout quand elle utilise des fonds gérés activement ? Le client doit-il supporter un empilement des frais ? Comment parvenez-vous à rendre cette offre plus accessible ?

La chasse aux frais est importante, car cela affecte la performance. Mais avoir une gestion de qualité à un prix. Nous sommes totalement transparents avec nos clients, à qui nous expliquons que les frais reflètent la qualité de la gestion, la confiance, la proximité mais aussi la capacité à absorber les cycles. Mais nous essayons de trouver les produits les moins coûteux pour mettre en œuvre notre allocation d'actifs.

La gestion sous mandat offre-t-elle aux clients l'opportunité d'investir dans des solutions innovantes ou des classes d'actifs plutôt réservées aux investisseurs institutionnels ?

Nous donnons accès à nos clients à des classes d'actifs comme la dette émergente, la dette privée ou les devises. Nous intégrons également des stratégies alternatives, à condition qu'elles soient lisibles et compréhensibles. En revanche, nous ne proposons pas de fonds immobiliers ou de private equity dans nos mandats financiers.

Comment intégrez-vous l'investissement responsable dans la gestion sous mandat ?

Concernant la gestion sous mandat, nous sommes en train de construire une offre 100 % responsable, en plus de l'offre actuelle, qui sera bientôt disponible pour nos clients. Notre offre existante de gestion pilotée est également en train d'évoluer, et nous investissons de plus en plus dans des fonds dits «responsables» afin d'arriver dans le courant de l'année à des allocations avec, en grande majorité, des fonds ISR.

Face à des marchés chahutés, la gestion sous mandat est-elle réactive ? Peut-elle s'adapter rapidement à un environnement tel que celui que nous connaissons actuellement ?

Nous nous adaptons en permanence et n'avons pas peur de prendre des positions marquées en ligne avec notre vision des marchés. La gestion sous mandat reste malgré tout un peu moins «réactive» que la gestion de fonds, qui permet d'utiliser des futures facilitant la gestion des risques. Cependant, même si nous n'avons pas cette flexibilité dans la gestion sous mandat, nous avons par exemple réussi à limiter fortement la baisse de cette année en faisant des choix drastiques et en augmentant la part de cash, jusqu'à 50 % sur certains profils.

7 avril 2020 David Aubin Directeur Général Délégué Eternam / Business Immo

Covid-19 et immobilier : très contagieux

Nasim Taleb l'a magistralement démontré dans «The Black Swan» (2007) : l'esprit humain est structurellement incapable d'anticiper les événements exceptionnels, inédits et d'ampleur majeure. Il lui est tout aussi difficile d'en quantifier les impacts, tant il raisonne à travers la seule matrice du passé. La crise sanitaire actuelle l'illustre à nouveau. Impossible de prévoir aujourd'hui l'état du secteur immobilier post-crise, d'autant que ce marché évolue avec une inertie aux antipodes de la volatilité boursière. Tel des pilotes volant en plein brouillard, nous en sommes réduits à lire les indications avancées de nos instruments de navigation.

Covid-19 et Confin-20

Le vrai sujet posé par la pandémie, premier domino de la chaîne, ce sont les deux dominos suivants : confinement, et sortie de crise. La question immédiate est celle des conséquences directes du confinement, qui stoppe 35 % de l'activité en France et détruit 3 % de PIB par mois. Mais la question centrale est celle d'une sortie de crise trop lente : chaque semaine de confinement supplémentaire semble compter double sur la marche des affaires, la solvabilité des entreprises et in fine, l'emploi.

Les indicateurs à observer

Sur le court terme, notre attention doit se porter sur cinq facteurs de risque. Premièrement, les impayés de loyers. Les grands preneurs paieront, Adidas et H&M l'ont appris à leurs dépens. En revanche, Bercy et les bailleurs institutionnels ont ouvert la porte aux PME (suspension voire annulation), et il y a fort à parier que nombre d'ETI et de particuliers négocieront aussi leurs quittances. Nous pensons néanmoins que la plupart des bailleurs pourront supporter une absence temporaire de revenu locatif (comme dans une transition ordinaire entre deux locataires).

Le second est celui des défaillances d'entreprises. Durement touchés, par exemple, les hôteliers n'en ont été que plus diligents, suspendant leurs échéances sociales, fiscales et bancaires, et recourant au chômage partiel, se mettant en quasi-hibernation. Beaucoup espèrent absorber le choc si la reprise survient rapidement. Sévèrement frappés, commerçants et PME, à peine remis des grèves hivernales, seront également les grandes victimes de cette crise. Les panneaux « bail à céder » vont fleurir sur les vitrines.

Moins intuitif, le troisième risque est celui de la hausse des taux de financement. Une confusion majeure est souvent faite avec les taux directeurs de la BCE (maintenus à 0 %). C'est oublier que les banques ajoutent une prime de risque lorsqu'elles financent des opérations. Or en période de stress économique intense, elles peuvent brutalement augmenter cette prime du jour au lendemain, comme elles le firent en 2008, voire fermer le robinet du crédit.

Le quatrième risque est celui des covenants. Derrière ce joli mot se cache un océan de clauses de remboursement anticipé des financements bancaires, sorte de coupe-circuits pouvant être activés par les banques, qui provoquent ventes forcées et avalanche de biens mis à la vente. En pleine période d'arrêt au stand, le sang-froid des banques et leur vision de long terme sera clé pour éviter ce scénario.

Le cinquième et dernier risque est que le niveau de confiance des investisseurs et des bailleurs poursuive sa chute en zone rouge. Même si le marché immobilier est fondamentalement sain à long terme, on sait que le match « Défiance vs Fondamentaux » a toujours le même gagnant.

Le toboggan

Le véritable scénario de crise est celui d'une sortie de confinement en sillage jusqu'à l'été : sortie partielle, reprise économique au ralenti, clusters régionaux, fermeture des écoles jusqu'en septembre. Le sujet majeur sera alors l'insolvabilité croissante des entreprises et des ménages, que la politique monétaire de liquidité peinera même à anesthésier et ne guérira pas.

L'immobilier commercial sera rapidement à risque, les surfaces vacantes ne trouvant plus preneur, et les locataires négociant âprement le montant des loyers et les mesures d'accompagnement. Une pression baissière de moyen terme sera alors à craindre sur les rendements d'immobilier tertiaire et, par ricochet, sur les prix de vente au mètre carré.

Les marchés en sous-offre de bureaux (notamment Paris) devraient résister, la pression baissière se faisant sentir sur les localisations plus périphériques. Néanmoins, la fragilisation des opérateurs de coworking, faiseurs de tendances en cœur de métropoles, détendra probablement les niveaux de loyers négociés dans les mois à venir.

Pour l'hôtellerie de loisirs, la bouée de sauvetage sera la saison estivale, tandis que l'hôtellerie d'affaires portera les stigmates de l'annulation de salons importants (Paris Fashion Week et surtout Mondial de l'automobile). Durablement affaibli, le tourisme international ne sera que partiellement compensé par le tourisme local. La France sera visitée par des touristes français, moins nombreux et dépensiers que les étrangers. Dans ce contexte, la position de trésorerie des uns et l'envie de consommer seront deux facteurs clés.

L'immobilier résidentiel est soutenu par une sous-offre structurelle, que l'arrêt total des chantiers aujourd'hui accentuera. Peut-être, néanmoins, les candidats primo-accédants décideront-ils de rester locataires. Le ralentissement net des volumes d'acquisition (en ancien comme en neuf), déjà observé, aura probablement un impact sur les prix, ce qui après tout n'est pas une si mauvaise nouvelle après des années de hausse. En toile de fond, une grande inconnue : l'ampleur du choc post-traumatique sur les entrepreneurs (le climat des affaires s'est déjà effondré de 105 à 95 en mars) et les ménages. Une hausse violente du chômage pèserait sur le climat social bien au-delà de 2020.

7 avril 2020 David Aubin Directeur Général Délégué Eternam / Business

Covid-19 et immobilier : très contagieux *(suite)*

Les raisons d'espérer

Face à la tempête, nous avons toutefois deux raisons majeures d'espérer. Premièrement, la qualité de la réponse et son intensité : dès le 25 mars, Emmanuel Macron annonçait 300 Mds € de prêts garantis par l'État immédiatement relayés par les banques. Au contraire de 2008 où les réponses étaient à front renversé avec le politique, la convergence des luttes est aujourd'hui forte, immédiate, convaincante. Les agences de banques commerciales travaillent, se mobilisent pour les opérateurs économiques, instruisent des dossiers de financement sur les opérations.

L'État a également annoncé un plan de soutien de 45 Mds € pour financer l'acquisition de 40 000 logements neufs (soit 10 % de la production annuelle moyenne), et l'on peut s'attendre à des mesures complémentaires importantes en cas d'aggravation de la crise. Keynes is back.

Les fondamentaux sont la seconde raison d'espérer. Une chute temporaire et mesurée de demande sera facilement absorbée par la sous-offre structurelle, qui s'accroît nettement du fait de l'arrêt complet des chantiers et des permis de construire. En Île-de-France, la pénurie de logements et la rareté parfois absolue de bureaux disponibles permettront de tenir le front des loyers, et par conséquent la valeur en capital des actifs. Des ajustements sont néanmoins à anticiper, notamment sur l'immobilier de luxe qui deviendra momentanément moins désirable.

La théorie financière appuie également notre conviction de solidité des fondamentaux : la prime de risque de l'immobilier* reste supérieure à 3 %, bien au-dessus de la moyenne de long terme. Selon les classes d'actif (bureaux, logements, hôtels), il faudrait que les loyers chutent très lourdement et de façon généralisée pour que l'étoile de l'immobilier pâlisse par rapport aux autres investissements à faible risque. À plus long terme, la création monétaire massive et la résurgence probable de l'inflation favoriseront les emprunteurs immobiliers, qui sont légion, le coût relatif de leur dette baissant.

Un nouveau paradigme

Chaque crise sévère pose la question du monde d'après. Or le « plus rien ne sera comme avant » est souvent démenti autant que confirmé. Confinés, nous prenons conscience du fait que le télétravail requiert des technologies de communication plus fiables, et que le lieu de travail collectif (bureau notamment) est un puissant vecteur de lien social. Le bureau n'est pas mort !

Sonnés, nous concevrons probablement davantage l'usage de nos logements et de nos lieux de travail pour faire face à de nouveaux équilibres. Gageons que le marché immobilier de demain soit également marqué par davantage de solidarité et des politiques RSE toujours plus résolues.

Les bonnes décisions à prendre au moment de la déclaration d'impôts

Pour la première fois en 2020, certains contribuables sont dispensés de remplir une déclaration de revenus. Pour faire simple, il s'agit des foyers fiscaux dont la vie fiscale n'évolue pas d'une année sur l'autre. Environ 12 millions de foyers fiscaux sont concernés. Pour les autres, l'exercice reste imposé. Pour eux, la déclaration de revenus peut se muer en un véritable casse-tête, en raison, notamment, des nombreux arbitrages à réaliser et qui peuvent être lourds de conséquences sur le montant de l'impôt à acquitter. Voici des questions à se poser pour faire les bons choix dans la déclaration d'impôts à souscrire en 2020.

Dois-je rattacher mon enfant majeur à mon foyer fiscal ou opter pour la déduction d'une pension alimentaire ?

«S'ils entrent dans le périmètre du prélèvement à la source, les revenus que perçoit l'enfant rattaché sont imposés au taux neutre», relève Stéphane Absolu, à la tête du pôle expertise patrimoniale au sein du cabinet Cyrus Conseil. Or, ce taux est potentiellement plus élevé que celui du foyer, ce qui peut faire mécaniquement augmenter le montant de l'impôt à acquitter. Pas de panique, tempère le professionnel du conseil : «Une régularisation se mettra en place à l'été en cas de trop-prélevé».

Couples mariés ou Pacsés en 2020 : imposition séparée ou imposition commune ?

L'année du mariage ou du Pacs, les jeunes mariés ou jeunes pacsés peuvent choisir une dernière fois de déclarer leurs revenus séparément. «Il est généralement plus avantageux de choisir la déclaration commune s'il existe une disparité sensible entre les revenus des deux membres du couple, explique Gilles Etienne, du cabinet Cyrus Conseil. L'impôt étant fonction d'une base de taxation et d'un taux progressif, celui qui gagnera plus que l'autre risque d'avoir des revenus taxés dans une tranche plus élevée. S'il opte pour l'imposition commune, le montant de l'impôt en sera donc mécaniquement réduit». L'avantage de faire une déclaration commune n'est plus aussi évident dès lors que les couples aux revenus disparates ont des enfants ensemble. Souscrire deux déclarations distinctes permet en effet à l'un des deux parents – c'est celui qui gagne le plus qui a intérêt à le faire – de rattacher le ou les enfants à sa déclaration et de voir ainsi le montant de son imposition diminuer. Le mieux, pour savoir si vous avez intérêt ou non à déclarer séparément vos revenus, est encore de procéder à une simulation sur le site Internet des impôts.

Dois-je choisir le système d'imposition du quotient pour mes revenus exceptionnels perçus en 2019 ?

«Il est pertinent d'opter pour ce mode d'imposition lorsque la perception du ou des revenus exceptionnels provoque un changement de tranche d'imposition», assure Stéphane Absolu, de Cyrus Conseil. Techniquement, cela revient à ajouter le quart dudit revenu exceptionnel à la rémunération principale, puis à multiplier par quatre le surplus d'impôt correspondant. Cela permet ainsi d'estomper les effets de la progressivité de l'impôt. Vous pouvez

par exemple faire le choix de ce système d'imposition pour une indemnité de départ volontaire, une indemnité de licenciement ou encore une indemnité de rupture conventionnelle.

Dois-je choisir le barème progressif de l'IR plutôt que la flat tax pour mes revenus de capitaux mobiliers ?

Le prélèvement forfaitaire unique (PFU), plus connu sous le nom de flat tax, s'applique aux revenus du capital depuis le 1er janvier 2018. Les contribuables peuvent toutefois exprimer leur préférence pour la taxation au barème progressif de l'impôt sur le revenu lors de leur déclaration de revenus. Une option rarement avantageuse, estime Stéphane Absolu : «S'il perçoit des dividendes, le déclarant n'aura intérêt à opter pour le barème que s'il se trouve dans les deux premières tranches d'imposition. Dès qu'on passe à la tranche supérieure, à laquelle correspond le taux d'imposition de 30%, sauf à prendre en compte la CSG déductible, on a tout intérêt à opter pour le PFU. Idem pour les plus-values de cession de valeurs mobilières. A l'exception des contribuables qui remplissent les conditions pour bénéficier du régime dérogatoire pour les dirigeants d'entreprise, avec l'abattement jusqu'à 85%, il n'est pas intéressant d'opter pour le barème progressif».

15 mai 2020 Constantin Paoli / H24FINANCE

Une société de gestion qui comprend bien les besoins de la clientèle privée, des CGP et des Family Offices..

Créée il y a 10 ans dans le sillage de Cyrus Conseil, la société de gestion Invest AM affiche une présence plus visible sur le marché de la distribution. Ses ambitions sont claires : devenir un acteur de référence de la gestion diversifiée en France. Sa gamme Latitude, composée d'Invest Latitude Patrimoine (profil modéré - SRRI 3) et Invest Latitude Monde (profil équilibré - SRRI 4), affiche de très bons résultats et se positionne en tête des classements des fonds diversifiés / flexibles depuis le début de l'année mais aussi sur 1 an, 3 ans et 5 ans.

H24 : Le marché des fonds diversifiés / flexibles est très compétitif, qu'est-ce qui vous différencie des autres ?

Constantin Paoli : Une de nos particularités est que nous sommes l'un des seuls acteurs du marché français à ne faire que de l'allocation d'actifs. Nous nous positionnons comme un « pure player » sur ce segment. Notre gestion se focalise sur l'analyse de la macro-économie mondiale et suit une approche 100% top down résolument globale. Nous sommes présents sur tous les marchés (actions, taux et devises) et ce sans biais particulier, ce qui n'est pas le cas de tous.

Investir dans un fonds Invest AM, ce n'est pas investir dans n'importe quel fonds diversifié. Ce qui nous caractérise c'est notre capacité à nous écarter si nécessaire du consensus afin d'investir dans des opportunités génératrices de rendement et apportant de la décorrélation.

Nous intervenons à 100% en architecture ouverte, approche dont nous avons modernisé le concept en incluant dans nos allocations une grande part d'ETF, de futures ainsi que des fonds spécifiques, principalement pour investir sur les marchés obligataires ou s'exposer à des thématiques bien particulières. Nous opérons par briques pures et sommes actifs sur les devises, tout cela sans effet de levier. Cette approche est pour nous le meilleur moyen de mettre en œuvre nos vues de marché.

Un dernier atout mais pas des moindres : faire partie du groupe Cyrus conseil nous confère une proximité immédiate avec la clientèle privée et nous permet de bien comprendre ses besoins ainsi que ceux des CGP et Family Offices. C'est un véritable avantage !

H24 : Pouvez-vous nous en dire plus sur votre offre ?

Constantin Paoli : Invest AM a été créée pour répondre aux besoins d'un CGP et de ses clients privés. Notre offre a été entièrement pensée pour s'intégrer comme une solution cœur de portefeuille répondant à leurs attentes en termes d'allocation d'actifs. Nous avons pour objectif de construire des portefeuilles robustes, résilients qui permettent à nos clients de traverser les cycles.

La gamme Latitude, notre gamme de fonds diversifiés internationaux, est notre fer de lance. Invest Latitude Patrimoine (profil modéré) et Invest Latitude Monde (profil équilibré), performent tous deux très bien depuis le début de l'année [Ndlr H24 : respectivement +1,22% YTD et -0,39% YTD]. Ils ont également très

bien participé à la hausse des marchés l'année dernière avec des performances respectives de +11,7% et +15,5% et ont très bien amorti la baisse de 2018 terminant l'année à -3,5% et -3,4%.

Notre approche de gestion semble permettre à nos fonds de bien se comporter, et ce, quel que soit le contexte de marché. Nos performances sont robustes sur le long terme, nos fonds tous les deux classés 5 étoiles Morningstar et Quantalys et ils figurent en tête des classements sur 1 an, 3 ans et 5 ans. L'équipe de gestion en charge des fonds est stable, Gilles Etcheberrigaray ayant créé Invest AM en 2010 et Ionel Sbiera l'ayant rejoint quelques mois après.

H24 : Quels sont vos actus ?

Constantin Paoli : Nous allons étendre notre gamme Latitude qui en plus d'Invest Latitude Patrimoine (profil modéré) et Invest Latitude Monde (profil équilibré) comptera deux nouveaux fonds : un fonds au profil conservateur et un fonds au profil dynamique, l'objectif étant de couvrir l'ensemble des besoins de nos prospects et clients en termes de profils rendement-risque. Vous en saurez plus très prochainement puisque les agréments AMF sont attendus dans le courant du mois de juin.

Enfin, nous souhaitons mieux faire connaître notre offre et développer nos relations avec les partenaires et c'est pour cela que je suis arrivé en fin d'année dernière et qu'Alexandre Ortis vient de nous rejoindre pour renforcer l'équipe dédiée au développement. Cela va nous permettre d'être plus présents auprès de vous ! Vous devriez également voir nos communications se multiplier et je vous invite d'ailleurs à vous abonner à notre compte LinkedIn ou visiter notre site web.

En tous cas, n'hésitez pas à nous contacter directement à l'adresse suivante : **hello.investam@investam.fr**

4 juin 2020 NEWS / Patrimoine 24

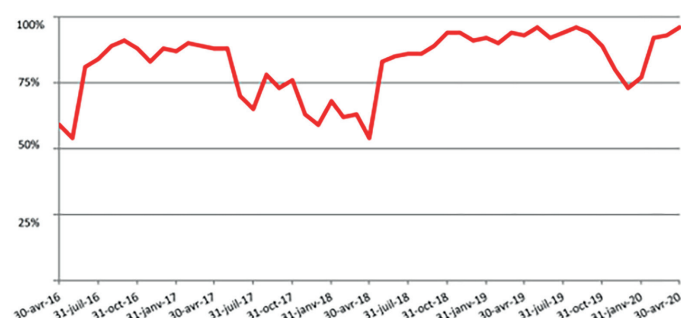
Compte tenu de la phase de marché particulièrement volatile que nous venons de connaître, une proportion non négligeable d'investisseurs souhaite ne pas être exposée à des fluctuations trop importantes de marché.

Les CIF doivent donc trouver un moyen d'investir les portefeuilles de leurs clients sans subir les très fortes variations quotidiennes qui mettent leurs clients mal à l'aise.

Le fonds Invest Latitude Monde répond bien à ce cahier des charges et s'avère être l'un des meilleurs dans la catégorie Mixte International Flexible.

Avec des investissements répartis 60/40 entre les actions mondiales y compris actions émergentes et les obligations, ce fonds parvient à garder une volatilité inférieure à 10% (SRRI de 4) tout en délivrant une performance appréciable de près de 24% sur 5 ans (1er Mai 2015 à 1er Mai 2020). ce que peu de fonds parviennent à réaliser.

Par ailleurs, sa performance est meilleure que celle de 88 % de ses concurrents sur les 3 dernières années et que celle de 77% de ses concurrents sur les 2 années précédentes.



Enfin, ce fonds réalise ces performances avec une régularité excellente ce qui lui vaut l'opinion « détenir » qui est réservée aux fonds ayant la meilleure régularité et la meilleure compétitivité sur 49 périodes annuelles.

Attention toutefois, en ce début du mois de Juin le fonds « Invest Latitude Monde » devient « Invest Latitude Equilibre ». Espérons que les excellentes performances passées perdureront et continueront de permettre aux CIF d'offrir un bon support d'investissement international à risque limité pour leurs clients.

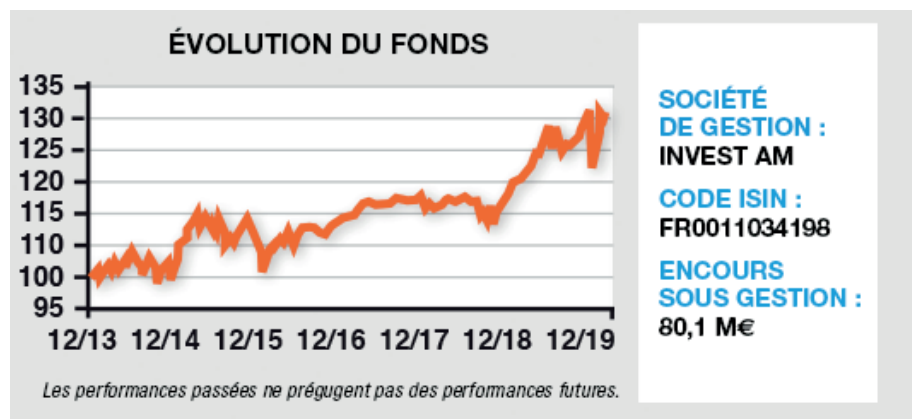
NOTES EASYBUZINESS® (sur 20)				APPRECIATION		OPINION
3 DERNIERES ANNEES		2 ANNEES PRECEDENTES		3 dernières années	2 années précédentes	OPINION sur 5 ans
REGULARITE	COMPETITIVITE	REGULARITE	COMPETITIVITE			
16,34	17,62	13,98	15,23	Excellent	Excellent	Détenir

méthodologie propriétaire EASYBUZINESS®

7 juin 2020 Marianne Di Meo / Funds Magazine

Invest Latitude Monde

Avec sa gamme Invest Latitude, la société de gestion Invest AM propose des fonds diversifiés multi-classes d'actifs internationaux au positionnement unique.



Pourquoi investir dans ce fonds ?

Avec sa gamme Invest Latitude, la société de gestion Invest AM propose des fonds diversifiés multi-classes d'actifs internationaux au positionnement unique. «Notre gestion suit une approche 100 % top-down, qui repose entièrement sur l'allocation d'actifs, insiste Gilles Etcheberrigaray, le directeur général d'Invest AM. Notre vision des marchés, qui s'écarte volontairement du consensus afin d'apporter de la décorrélation et du rendement, est déclinée à l'ensemble de notre gamme en fonction de l'exposition au risque souhaitée – le fonds Invest Latitude Patrimoine offre un profil modéré et Invest Latitude Monde un profil équilibré –, ainsi qu'à notre gestion sous mandat et à notre gestion déléguée.»

Autres particularités de cette gamme : une approche globale – toutes zones géographiques, toutes devises, toutes classes d'actifs, tous secteurs et tous styles – dans une optique de diversification maximale des portefeuilles, et une architecture ouverte dans le but de sélectionner les meilleurs supports d'investissement pour mettre en œuvre les convictions des gérants (qu'il s'agisse de fonds spécialisés, d'ETF ou encore de futures).

Les deux fonds de la gamme sont classés 5 étoiles par Morningstar et Quantalyx.

Le processus de gestion

La gamme Latitude répond à une approche de gestion purement top-down non contrainte. Le processus d'allocation se base sur trois éléments, devant permettre de construire des convictions fortes. Tout d'abord, les valorisations, l'objectif des gérants étant d'évaluer l'attrait relatif des différentes classes d'actifs et d'identifier celles qui sont sous-évaluées. Ensuite, la finance comportementale et la psychologie de marché : analyse des excès de positionnement, à la hausse comme à la baisse ; identification des retournements de tendances... Enfin, le momentum, qui repose notamment sur l'analyse des flux et des signaux d'achat. Schématiquement, les gérants achètent les classes d'actifs sous-évaluées dans un marché stressé et dont le momentum est en phase d'amélioration et vendent celles qui sont surévaluées dans un marché euphorique et dont le momentum est en phase de décélération.

Etant donné que la vision des marchés irrigue toutes les lignes de produits de la société de gestion, le comité d'allocation d'actifs regroupe l'ensemble de l'équipe de gestion, composée de quatre gérants. Il se réunit à un rythme mensuel. Néanmoins, dans la mesure où la gestion des risques est pilotée en continu et de manière active, le scénario de long terme ainsi que les estimations de risques à court terme sont continuellement réévalués. Le positionnement des portefeuilles peut être ajusté pour tenir compte de l'évolution du marché à brève échéance, sans toutefois modifier le positionnement de la stratégie à un horizon plus lointain.

La vision des marchés définie par le comité est ensuite déclinée en fonction des profils de risque des véhicules d'investissement et des bornes d'exposition aux différentes classes d'actifs qui les caractérisent. Ainsi, l'exposition cible aux actions s'établit à 60 % pour Invest Latitude Monde et à 30 % pour Invest Latitude Patrimoine.

En ce qui concerne les choix des supports d'investissement, la gamme fonctionne en architecture ouverte. Les gérants peuvent utiliser des fonds spécialisés (recherche de gestionnaires mettant en place des stratégies spécifiques, avec des biais importants), des ETF (qui ont l'avantage de supporter de faibles coûts) ou encore des futures (qui apportent flexibilité et réactivité dans une optique de gestion du risque).

La société de gestion

Créée en décembre 2010 et filiale à 100 % du groupe Cyrus, la société de gestion Invest AM se positionne comme un expert de l'allocation d'actifs. Elle gère 600 millions d'euros d'encours (données au 31 mars 2020), à travers une gamme de fonds diversifiés, une activité de gestion pilotée et une autre de gestion sous mandat. Ses équipes regroupent huit collaborateurs, dont quatre gérants.

7 juin 2020 Marianne Di Meo / Funds Magazine

Invest Latitude Monde (suite)



LES CONVICTIONS DE L'ÉQUIPE DE GESTION, GILLES ETCHEBERRIGARAY ET IONEL SBIERA

La gamme Latitude est co-gérée par Gilles Etcheberrigaray et Ionel Sbierra, qui travaillent ensemble depuis plus de quinze ans et ont tous deux intégré Invest AM à sa création en 2010. Gilles Etcheberrigaray est directeur général d'Invest AM. Son expérience avoisine les trente ans. Il a précédemment été responsable Europe et directeur de l'allocation d'actifs chez Franklin Templeton MAS, puis directeur général délégué en charge de l'allocation d'actifs chez Oppenheim IM. Il est diplômé de l'IEP Paris et d'un DEA d'économie internationale et est également titulaire de la SFAF. Ionel Sbierra, qui affiche quinze ans d'expérience, est gérant. Il a successivement été gérant-analyste chez Franklin Templeton AM, puis analyste investissements chez HSBC Private Bank, avant d'opérer la sélection et le suivi des gérants pour le Fonds de réserve pour les retraites (FRR). Il possède un DESS banque-assurance de l'université d'Orléans et est titulaire du CFA®.

Votre processus de gestion repose sur une approche 100 % top-down. Quelle est aujourd'hui votre vision des marchés ?

La crise sanitaire nous a fait entrer en récession. Si elle a bien joué le rôle de facteur externe qui a déclenché la correction des marchés, ceux-ci étaient déjà fragilisés avant sa survenance. La politique monétaire accommodante commençait à donner des signes de faiblesse et les niveaux de valorisations rapportés à la profitabilité étaient au plus haut. Nous nous attendions donc à un retournement de cycle et à un accident de marché, qui ont bien sûr été beaucoup plus rapides et plus violents qu'anticipé.

Vos portefeuilles étaient donc positionnés pour faire face à ce retournement ?

Nous nous y sommes en effet préparés dès le milieu d'année dernière, en adoptant un positionnement globalement prudent et défensif. Nous avons nettement sous-pondéré les actions (notamment les titres européens, qui nous semblaient chers), avons privilégié les bons du Trésor américains à dix ans et avons pris des positions acheteuses sur le dollar, qui tend à s'apprécier en cas de crise. Ces stratégies ont dans l'ensemble bien fonctionné et ont permis aux portefeuilles de bien résister depuis le début de l'année. Compte tenu de la baisse brutale des marchés, nous avons récemment opéré quelques ajustements à la marge, car certains actifs avaient à notre sens été excessivement dépréciés. C'est notamment le cas des valeurs pétrolières (le prix du baril ajusté de l'inflation est aujourd'hui comparable à ce qu'il était avant le premier choc pétrolier !), ainsi que des obligations d'entreprises investment grade, en particulier aux Etats-Unis. Ce segment de marché, qui a bien corrigé, reflète le risque accru de défaut des entreprises et il est également soutenu par les achats des différentes banques centrales.

Au final, votre approche de gestion permet à vos fonds de bien se comporter, quel que soit le contexte de marché...

C'est effectivement le cas. En 2018, une année difficile pour la gestion diversifiée, notre gamme Latitude a bien résisté, avec un repli limité à 2,3 % pour notre fonds Monde et à 2,8 % pour notre fonds Patrimoine. L'an dernier, leurs performances ont respectivement atteint + 17 % et + 12,4 %. Et notre gestion nous a de nouveau permis de nous distinguer en ce début d'année, puisque Latitude Monde ne recule que de - 0,4 % (contre - 10,2 % pour la moyenne des fonds concurrents, catégorie Morningstar Allocation Flexible-International) et Latitude Patrimoine progresse même de + 2,2 % sur la période (contre - 6,2 % pour la moyenne des fonds concurrents, catégorie Morningstar Allocation Modérée-International)*. Compte tenu de notre savoir-faire éprouvé en matière d'allocations d'actifs et de notre historique de performances, nous avons décidé de compléter notre gamme Latitude avec deux fonds, l'un au profil très défensif et l'autre au profil très dynamique, qui devraient être disponibles d'ici à l'été. Ils suivront le même processus de gestion que les deux fonds préexistants.

* Données arrêtées au 15 avril 2020. Toutes les performances concernent la part I des fonds.



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Le groupe Cyrus s'associe à Bridgepoint pour accélérer son développement

Le groupe Cyrus - leader français indépendant du conseil en gestion de patrimoine - confirme l'entrée à son capital du fonds international de capital-investissement **Bridgepoint**, de manière minoritaire. Le financement est apporté par **Ardian** sous forme d'une dette Unitranche.

Cette participation minoritaire confirme le **modèle entrepreneurial et indépendant de Cyrus**, Meyer Azogui et ses équipes contrôlant 72% du capital.

Dans un marché de la gestion de patrimoine en développement, l'objectif du groupe est de créer une **marque** de référence forte pour fédérer les Conseillers en Gestion de Patrimoine autour de **Cyrus**, en préservant les valeurs d'indépendance et la qualité de conseil et d'expertise pour ses clients.



Meyer Azogui, Président du groupe Cyrus déclare :

« Étant donné le positionnement de Cyrus en France, nous voulons participer au mouvement de consolidation du marché du conseil en gestion de patrimoine, autour de valeurs partagées comme l'indépendance, l'excellence et la confiance. C'est avec cette conviction que nous avons souhaité nous adjoindre les moyens financiers et les conseils stratégiques d'un partenaire comme Bridgepoint. »



Bertrand Demesse, Associé chez Bridgepoint Development Capital en France conclut :

« Nous sommes persuadés du potentiel de croissance durable du marché des CGP, et nous avons été impressionnés par le positionnement du groupe Cyrus, la qualité de son offre et la forte expertise de ses équipes. Nous sommes heureux d'accompagner le management de Cyrus dans la poursuite de son développement, notamment par la croissance externe, dans un marché encore très atomisé. »

CYRUS
conseil



Profession
CGP
Le média des experts de la gestion de patrimoine

 **DÉCIDEURS**
MAGAZINE

LesEchos.fr

 **Club Patrimoine**

2 avril 2020 Magazine Profession CGP / Benoît Descamps

BridgePoint entre au capital de Cyrus

Fin mars, le Groupe Cyrus qui fête son 31^e anniversaire en ce mois d'avril a annoncé l'arrivée de Bridgepoint Development Capital à son capital à hauteur de 28 %. Meyer Azogui, président du groupe Cyrus, nous expose les tenants et aboutissants de cette opération et fait le point sur le développement du groupe.

Profession CGP : Il y a deux ans, vous vous félicitez d'avoir repris 100 % de votre capital grâce à une opération financière menée en compagnie d'Ardian. Pourquoi avez-vous décidé de faire à nouveau entrer un fonds de private equity dans votre capital ?

Meyer Azogui : L'opération menée en compagnie d'Ardian avait vocation à reluer les salariés déjà actionnaires et à ouvrir le capital à d'autres. Mission accomplie : cette 1^{ère} étape nous a permis de multiplier par deux le nombre de collaborateurs associés chez Cyrus, afin de continuer à partager comme nous le faisons depuis toujours la valeur créée avec les équipes. Aujourd'hui, accueillir le fonds de BridgePoint – qui n'est pas le même que celui qui avait investi chez Primonial et qui est géré par une équipe différente – à notre capital nous donne davantage de moyens alors que notre industrie est de plus en plus capitalistique.

Cette opération va nous permettre d'accélérer notre développement qui repose sur trois axes :

- notre croissance organique en renforçant nos treize bureaux répartis sur toute la France ;
- la réalisation d'opérations de croissance externe sur nos trois métiers : l'asset management immobilier au travers d'Eternam, l'asset management financier au travers d'Invest AM et le wealth management. Sur Cyrus Conseil, nous comptons nous renforcer notamment en Bretagne, dans l'est et à Bordeaux. Par ailleurs nous avons récemment acquis le cabinet Convergence Finance créé par Patricia Chassagne à Lyon (65 millions d'euros d'encours) ;
- et le lancement d'une activité nouvelle pour nous : la distribution externe.

Outre ces moyens financiers, BridgePoint va nous apporter son savoir-faire en termes stratégiques et dans la conduite d'opérations de croissance externe.

Avec cette opération, nous renforçons notre indépendance, car celle-ci n'est réelle que si l'on dispose de moyens financiers importants, humains et technologiques.

Nous comptons ainsi renforcer notre action autour de notre marque et en faire la marque réflexe en matière de gestion privée. Le besoin client est fort et la plus part des banques ne les servent pas suffisamment : notre profession doit gagner en notoriété.

Pouvez-vous nous en dire plus sur ces activités de producteur de solutions financières ?

M. A. : Il s'agit de proposer au marché des solutions différenciantes et à forte valeur ajoutée, généralement accessibles aux investisseurs institutionnels. L'activité devrait prochainement être lancée. Elle concerne des opérations de club deal et FPCI immobilier, de private equity, de gestion de mandats de produits structurés (Invest AM a dans ce sens demandé une extension de son agrément), de fonds dédiés...

Vous avez également récemment recruté Christophe Mianné en tant que directeur général...

M. A. : Il s'agit d'une belle rencontre qui n'a aucun lien avec l'opération menée avec BridgePoint. Christophe vient remplacer Raphael Saier, DG délégué qui nous a énormément apporté depuis sept ans mais qui a d'autres choix personnels. Le parcours et les expériences de Christophe Mianné vont nous permettre de donner un coup d'accélérateur à notre stratégie.

Quels sont vos objectifs à terme ?

M. A. : Nous souhaitons doubler notre chiffre d'affaires dans les cinq années à venir et atteindre les 10 milliards d'euros d'encours. C'est une ambition forte, mais nous disposons des équipes, des moyens et du temps pour mener notre stratégie.

3 avril 2020 Gestion de Fortune / Jean-Denis Errard

Cyrus s'associe avec Bridgepoint : Meyer Azogui s'explique

Deux ans après avoir racheté au fonds d'investissement BlackFin les 34% du capital qu'il détenait, le groupe Cyrus annonce qu'un autre fonds, BridgePoint, entre à son capital. Pourquoi ? Son président Meyer Azogui dévoile ses raisons.

« **C'est un total concours de circonstances** », fait remarquer Meyer Azogui, président du groupe Cyrus, un des acteurs majeur de la gestion de patrimoine en France. Le très récent départ de Christophe Mianné de Primonial et son arrivée chez Cyrus à la même fonction, comme directeur général (succédant à Raphaël Saier parti pour raison personnelle) est sans rapport avec l'opération.

De plus, les prises de participation de Bridgepoint dans l'un (28% chez Cyrus) et l'autre (35% chez Primonial) se sont faites au travers de deux fonds différents séparés par une « **muraille de chine** » entre les deux, commente Meyer Azogui qui précise : « **il n'y a donc aucune velléité de rapprochement avec Primonial** ». Il explique que cette opération était anticipée dès la fin 2017 lorsqu'a été décidé la reprise de 100% du capital par les salariés de la société et le rachat de la part de 34% de BlackFin. La prise de contrôle pendant deux ans avait pour objectif une relution des actionnaires salariés, mission accomplie puisqu'ils sont deux fois plus nombreux aujourd'hui qu'ils ne l'étaient en 2017.

C'est donc chose faite, **Bridgepoint prend 28 % par cession de titres** (et non par augmentation de capital). En outre, Cyrus se voit doter par Ardian d'une belle ligne de trésorerie en capex, de façon à saisir les opportunités en croissance externe. « **Nous recherchons prioritairement des cabinets ayant plus de 100 M€ d'encours (ou des fonds de commerce bancaire), finançable en cash mais également avec une possibilité d'échange de titres pour poursuivre l'aventure avec Cyrus** », explique Meyer Azogui. Il constate qu'un important mouvement de consolidation est en cours dans l'univers de la gestion de patrimoine. Pour autant, « **cette sévère correction des marchés financiers n'est pas forcément propice à la croissance externe actuellement** », tempère-t-il.

Les dirigeants et salariés contrôlent 72% du capital

Cette prise de participation minoritaire de Bridgepoint confirme le modèle entrepreneurial de Cyrus, Meyer Azogui et ses équipes contrôlant 72% du capital. Le groupe reste donc largement indépendant, et du fait de sa taille s'en est donné les moyens. Sa stratégie reste de développer une marque forte en gestion privée, avec trois axes : la croissance organique, qu'il juge « **solide parce que le nombre de millionnaires ne cesse de croître en France, le taux d'épargne est élevé, les banques se segmentent de plus en plus et souffrent des pesanteurs de la réglementation** » ; la croissance externe, parce que le marché de la gestion privée devient de plus en plus capitalistique « **beaucoup de cabinets n'ayant pas les moyens financiers de supporter la digitalisation et la réglementation** » ; et enfin le développement d'une nouvelle activité : la distribution externe.

Elle sera essentiellement réalisée au travers d'Invest AM, la société de gestion du groupe « dont les performances sont remarquables depuis plusieurs années », précise-t-il, et Eternam, la filiale immobilière qui gère des club deals, des FPCI de value-ad ou « 150-0 b ter » dans le cadre du remploi... Alors que certains fonds ont sombré, remarquons que Invest Latitude Patrimoine résiste très bien (-2% depuis le 1er janvier à fin mars contre -9,4% pour sa catégorie des fonds flexibles et -24,3% pour la catégorie des fonds actions Europe, après une bonne performance en 2019 : +11,7% contre +7,6% pour la catégorie).

14 avril 2020 L'AGEFI Actifs / Réjane Reibaud

La consolidation du marché de la Gestion de patrimoine : quel modèle capitaliste pour les CGP ?

Le groupe Cyrus a annoncé il y a quelques jours l'entrée de Bridgepoint à son capital. Meyer Azogui, président de Cyrus, explique les raisons de cette opération et dévoile sa stratégie. Les acquisitions de cabinets de CGP vont s'accélérer. Le groupe est aussi intéressé par une société de gestion.

Bridgepoint vient d'entrer au capital, à peine deux ans après que Cyrus a acquis son indépendance. Pourquoi un tel revirement ?

Cette restructuration du capital s'inscrit totalement dans notre plan de développement. Il faut savoir que Cyrus a toujours eu des actionnaires institutionnels minoritaires à son capital. Martin Maurel, par exemple, entre 1999 et 2008, puis UI Gestion puis BlackFin. Lorsque fin 2017, BlackFin a voulu sortir nous pouvions soit le remplacer par un autre fonds, soit faire une opération de relution de notre capital pour permettre à d'autres collaborateurs d'y entrer et à d'autres de faire une cession intergénérationnelle. Nous avons travaillé alors avec Ardian pour nous aider à racheter les 34% de BlackFin au travers de la dette. Ceux qui étaient présents au capital et n'ont pas bougé ont multiplié par deux leur position grâce à l'effet de relution de la dette. Nous avons aussi multiplié par deux les nouveaux collaborateurs actionnaires, qui sont aujourd'hui 84 sur un total de 200 salariés. En fait, depuis 2018, nous savions que nous allions faire entrer un nouvel actionnaire. Il y a neuf mois, nous avons mandaté Cambon Partners pour le trouver. Et parmi les différentes propositions que nous avons eues, c'est celle de Bridgepoint qui a retenu nos faveurs. Il a alors acquis 28% et nous avons conservé un financement unitranche avec Ardian et une ligne de crédit supplémentaire pour notre future croissance externe.

Pourquoi avoir forcément besoin d'un actionnaire ?

Notre industrie demande de plus en plus de capital. Il ne s'agit pas seulement de moyens financiers, mais également de moyens humains (chez Cyrus les 200 collaborateurs sont tous salariés) et technologiques importants. Nous avons par exemple développé une application mobile et un outil CRM de Microsoft, puissant et que nous avons totalement adapté à notre activité et à notre société. Idem en ce qui concerne les budgets de communication : pour nous faire connaître, il faut investir de plus en plus. Nous voyons bien que l'indépendance réside de plus en plus dans les moyens, plutôt qu'uniquement dans la structure capitaliste de la société.

Vous avez aussi parlé de croissance externe...

La part des CGP aujourd'hui n'est pas à la hauteur de ce qu'elle devrait être face aux banques et alors que les particuliers fortunés sont de plus en plus nombreux et plus exigeants. Les sondages montrent en général que lorsqu'un client travaille avec un CGP, le taux de satisfaction est excellent. Ce qui est problématique pour nous, c'est que les particuliers ne nous connaissent

pas suffisamment. Il y a un vrai manque de notoriété dans notre profession car les cabinets sont éclatés. Notre stratégie est donc de créer une marque forte et fédérer des cabinets qui se reconnaissent dans cette vision autour de cette marque.

En faisant un groupement ?

Non justement pas. Dans les groupements, les CGP se réunissent une fois par mois pour mettre quelques moyens en commun ce qui me semble insuffisant. Je crois davantage aux regroupements capitalistiques, pas associatifs car, dans ce cas, il n'y a pas d'affectio societatis suffisamment fort. Avec Cyrus, les cabinets indépendants continueront à exercer leur activité habituelle mais en disposant de moyens plus importants et en étant déchargés des tâches sans valeur ajoutée. Ils pourront ainsi se consacrer à des clients plus fortunés que leur longue expérience leur permet de traiter aujourd'hui tout en s'appuyant sur une gamme de produits très large, sécurisée et différenciante. Ceci grâce notamment à nos deux sociétés de gestion, Invest AM (qui a d'ailleurs des performances remarquables depuis des années, y compris dans le contexte actuel de crise) et Eternam (dans la gestion immobilière) dont la raison d'être est de rendre accessible à des particuliers des investissements immobiliers réservés traditionnellement à des institutionnels.

Mais n'est-ce pas l'inverse ? En étant racheté, les CGP perdent leur indépendance...

Dans tout choix il y a des renoncements. Ce que nous proposons aux CGP qui s'interrogent, c'est de continuer à offrir, en totale architecture ouverte, une qualité de service à très forte valeur ajoutée à leurs clients, de monétiser et sécuriser le fruit souvent de dizaines d'années de travail tout en participant à une nouvelle aventure humaine et capitaliste.

L'exemple avec le rachat il y a 18 mois du cabinet lyonnais Capitis (250M €) fondé par Jean-Michel Coy en est une excellente illustration. Il en est de même avec le rachat il y a maintenant 10 ans du cabinet Alain Langlet à Caen (110M€) ; c'est toujours Céline Lemonnier qui dirige le bureau tout en étant une des associées de Cyrus.

Nous pouvons également racheter les cabinets de CGP qui partent à la retraite ou souhaitent changer d'activité, à l'exemple de Sylvain Theux (120 M€) ou de notre dernière acquisition, le cabinet lyonnais Convergence Finance, détenu par Patricia Chasagne et gérant près de 65 millions d'euros.

14 avril 2020 L'AGEFI Actifs / Réjane Reibaud

La consolidation du marché de la Gestion de patrimoine : quel modèle capitalistique pour les CGP ?

Le groupe Cyrus a annoncé il y a quelques jours l'entrée de Bridgepoint à son capital. Meyer Azogui, président de Cyrus, explique les raisons de cette opération et dévoile sa stratégie. Les acquisitions de cabinets de CGP vont s'accélérer. Le groupe est aussi intéressé par une société de gestion.

Quelle sera donc votre stratégie pour le futur ?

Nous avons une stratégie à trois étages pour évoluer dans un marché qui nous semble mature. Premier étage : la croissance organique, ce que nous faisons depuis plus de 30 ans. Deuxième étage : la croissance externe. Quatre acquisitions en trente ans, c'est trop peu, nous souhaitons nettement accélérer. Nous sommes également intéressés par des rapprochements avec des sociétés de gestion qui développent une clientèle directe. Troisième étage : lancer une activité de distribution externe. Notre but est d'être recommandé par d'autres acteurs comme les family-office, des CGP ou des banques pour notre activité immobilière. Notre ambition est forte, surtout dans le contexte actuel puisque nous souhaitons doubler de taille en 5 ans pour passer d'un chiffre d'affaire de 50 millions à 100 millions et d'encours de 4 milliards à 10 milliards d'euros.

Le recrutement de Christophe Mianné, qui venait de quitter une des sociétés de Bridgepoint (Primonial), a-t-il un lien avec cette opération ?

Aucun, c'est un hasard total. Pour information, Bridgepoint était investi dans le capital de Primonial via un fonds large cap alors qu'ici c'est le fonds BDC de smid-cap qui entre dans notre capital. Notre directeur général délégué Raphael Saier partait, après avoir remarquablement aidé au développement de Cyrus pendant 7 ans, et nous cherchions à le remplacer. Un de nos associés connaissait bien Christophe et c'est comme cela que nous nous sommes rencontrés. Il a été séduit par notre projet et nous par lui. Son parcours professionnel est indéniablement un atout pour Cyrus. J'ai la chance d'être ainsi entouré de deux directeurs généraux très expérimentés : Christophe Mianné et José Zarraya. Si seul on va vite, à plusieurs on va loin !



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Christophe Mianné rejoint le groupe Cyrus

Il a pour mission de piloter aux côtés de Meyer Azogui, Président du groupe, le projet ambitieux de développement dans lequel s'est engagé Cyrus. Il a notamment pour mission de donner une nouvelle dimension au groupe et participer activement à la consolidation du marché de la gestion de patrimoine.



Christophe Mianné, 56 ans, est diplômé de l'Ecole Centrale de Paris. Il était DGD de Primonial et DG de la Financière de l'Echiquier de juin 2017 à septembre 2019. Il était auparavant à la Société Générale, membre du Comité de Direction du groupe de 2001 à 2017. Il a dirigé la Direction des Marchés jusqu'en 2012. Il était Directeur Général Délégué de la Banque de Financement et d'Investissement. Il a été l'un des fondateurs de Lyxor.



Meyer Azogui, Président du groupe Cyrus se félicite de cette rencontre :

« Je suis très heureux d'accueillir Christophe dans notre Groupe. Sa longue expérience et ses différentes expertises notamment dans l'asset management vont nous aider à passer un nouveau cap dans les années à venir. Avec José Zaraya, Directeur Général du groupe et Président d'Eternam, nous formons une équipe à même de répondre à tous les challenges qui ne manqueront pas de se présenter à nous. »

7 avril 2020 Les Echos/Bastien Bouchaud

Portrait de Christophe Mianné, gestionnaire de fortune.

PORTRAIT

par Bastien Bouchaud
@BastienBouchaud

Christophe Mianné, gestionnaire de fortune

Pas même une pandémie ne saurait l'empêcher de se lancer dans son nouveau défi. Christophe Mianné a eu tout juste deux semaines pour rencontrer les équipes de Cyrus Conseil avant de devoir se confiner dans sa maison de Neuilly. La gestion de fortune, dont Cyrus se targue d'être le premier acteur en France avec 4.500 familles clientes, représente un nouveau terrain de jeu pour cet ancien dirigeant de la Société Générale. Chez Cyrus, il reprend en main un domaine qu'il connaît déjà par cœur, la gestion d'actifs. Il faut dire que Christophe Mianné a eu une profonde influence sur les marchés financiers européens. Pourtant, ce « provincial de Compiègne », comme il se décrit lui-même, n'était pas destiné à révolutionner le monde de la finance.

Ingénieur de formation, il se familiarise avec les marchés lors de son stage de troisième année à l'Ecole centrale, qu'il effectue, déjà, à la Société Générale. Il est vite happé par ce monde si particulier, qui allie ingénierie financière et force commerciale. Entré au sein du service de dérivés actions de la banque rouge et noir, créé tout juste deux ans auparavant, il ne le quittera plus.

Là, il devient l'une des étoiles montantes de ce département qui a permis à la Société Générale de rivaliser avec les plus grandes banques de Wall Street. Sous la direction d'Antoine Paille puis de Jean-Pierre Mustier, Christophe Mianné est aux premières loges lors du lancement des warrants sur le marché français. Ce succès en appelle d'autres : premiers fonds indiciels cotés (ETF), premiers produits structurés garantis ou encore produits de corrélation... Il prend du galon et fonde Lyxor, puis supervise l'intégration de Newedge et de Kleinwort Benson.

L'ingénierie financière connaît son heure de gloire, et Christophe Mianné est au cœur de l'action. « Nous avions le sentiment de Gaulois qui faisaient mieux que les Américains », se remémore-t-il avec un plaisir évident. Un âge d'or sur lequel il préfère s'étendre plutôt que d'évoquer les épisodes difficiles et les rivalités internes qui ont émaillé sa dernière décennie à la Société Générale.



DR

Sur l'affaire Kerviel, il se fait laconique : « c'était un épisode douloureux, heureusement douze ans plus tard on a su passer à autre chose », estime-t-il.

Mais la crise a laissé des marques, encore sensibles. Christophe Mianné devient directeur des activités de marchés en 2009 et numéro deux de la banque de financement et d'investissement trois ans plus tard. Les autorités veillent désormais au grain et imposent des surcharges en capital importantes pour les activités de marchés, qui deviennent de moins en moins importantes en Europe. « Les banques sont devenues très encadrées. Elles sont marquées par la réglementation », regrette-t-il, en particulier les activités de marchés qui le passionnent tant.

Nouveau départ

Une manière d'expliquer son choix après son départ de la banque de la Défense en 2017. Il rejoint Primonial, un acteur important de la gestion patrimoniale en France, avec pour mission de développer sa gestion d'actifs. L'acquisition et l'intégration de La Financière de l'Echiquier, l'un des plus gros gérants indépendants français, lui offrent l'occasion d'approfondir sa connaissance de l'écosystème français de la gestion. Des connaissances qu'il compte bien mettre à profit chez Cyrus.

Confiné mais loin d'être inactif, Christophe Mianné enchaîne aujourd'hui les visioconférences pour garder le contact avec ses équipes. Avec sa femme et deux de ses quatre enfants, le temps passe vite. Grand amateur de tennis, auquel il s'adonne habituellement chaque week-end, il s'est retrouvé contraint de se mettre à la course à pied pour se maintenir en forme. En parallèle de la gestion d'actifs, Christophe Mianné se prépare en effet à relever un autre défi, plus personnel celui-là : il sera bientôt grand-père pour la première fois. ■

7 avril 2020 Les Echos / DELPHINE IWEINS

Private equity : les mécanismes des deals en période de confinement

Bridgepoint Development Capital est l'un des rares sponsors du lower mid cap à avoir officialisé une prise de participation durant cette crise. L'investisseur est devenu actionnaire minoritaire de Cyrus, conseil en gestion de patrimoine, le 31 mars dernier. L'opération, beaucoup plus complexe que d'habitude puisqu'il fallait déjà s'assurer que le vendeur, l'acheteur et le prêteur étaient bien d'accord, s'est déroulée totalement en ligne.

Le 1er avril dernier, Capgemini et Altran annonçaient en grande pompe leur mariage et confirmaient leur alliance en pleine période de crise sanitaire. Une exception dans un marché qui n'échappe pas aux remises en question de deals. « En private equity, pour les deals signés avant l'épidémie, le marché était favorable au vendeur. Ils étaient fermes, quasiment sans aucune condition relative au financement ou à la santé de l'entreprise et le niveau de certitude du closing était très élevé », explique Maxence Bloch, avocat spécialiste du private equity et des fusions-acquisitions, associé du cabinet Goodwin.

Négociation des dommages et intérêts

Désormais, la tendance est au report et le marché du financement s'est fermé. Les deals encore au stade des négociations sont reportés voir totalement gelés. « Les comportements ne sont pas toujours très rationnels. Dans la plupart des cas, les entreprises vont reprendre une activité normale à la fin du confinement. Mais il est très compliqué aujourd'hui, pour un investisseur, d'avoir confiance dans la valeur achetée », développe Grégoire Andrieux, avocat, managing partner du cabinet Mc Dermott Will & Emery.

Les parties cherchent coûte que coûte à sortir des deals, même ceux considérés comme fermes et sur le point d'être conclus avant la pandémie. Elles essaient d'abord de réviser les conditions du contrat, avant de finalement s'accorder sur des dommages et intérêts. Leurs montants comprennent une compensation des frais et du préjudice subi. Le risque de contentieux - particulièrement celui d'une exécution forcée du contrat - étant moindre du fait de la fermeture des tribunaux, le vendeur préfère souvent verser des dommages et intérêts. Tout est bon pour ne pas conclure définitivement un contrat avec une entreprise dont les actifs ont été très endommagés par la crise.

Faire valoir une clause de circonstance exceptionnelle

Certains essaient plutôt de faire valoir une clause de circonstance exceptionnelle présente dans le contrat. Ainsi, le 13 mars dernier, le sponsor LFPI qui devait prendre le contrôle du fournisseur de matériel informatique et de bureau Document Store a invoqué sa clause Mac pour ne pas conclure le contrat d'acquisition. Ce type de clause est assez habituel dans les contrats de M&A industriels, mais beaucoup plus rares dans ceux de private equity classique. En pratique, elle est assez difficile à mettre en œuvre et sa rédaction est clé. « Cette clause Mac doit être forte. Si elle est extrêmement exigeante quant aux conséquences de l'événement sur l'activité de l'entreprise, elle pourrait ne pas fonctionner », révèle Maxence Bloch.

La pandémie due au Covid-19 est-elle un élément constitutif d'une clause Mac ? Rien n'est certain aujourd'hui. Jusque-là, la jurisprudence a toujours estimé qu'elle ne pouvait pas être

activée dans des cas d'épidémie telles que le chikungunya et la dengue, car ces situations seraient prévisibles et non constitutives d'un cas de force majeure. « La clause Mac a une dimension prospective : il faut un élément matériel défavorable et qu'il empêche l'entreprise de faire face à ses obligations futures », indique Grégoire Andrieux. « La différence avec les épidémies précédentes est que le Covid-19 donne lieu à un confinement et à la fermeture des entreprises. A la pandémie s'ajoute un fait du prince aboutissant, pour certaines entreprises, à une interdiction d'exercer leur activité », précise, de son côté, Maxence Bloch. La justice tranchera, mais en attendant pourquoi ne pas alors décider de « closer les deals » fermes ? La voie électronique pourrait être une solution.

Privilégier les closing virtuels

Bridgepoint Development Capital est l'un des rares sponsors du lower mid cap à avoir officialisé une prise de participation durant cette crise. L'investisseur est devenu actionnaire minoritaire de Cyrus, conseil en gestion de patrimoine, le 31 mars dernier. L'opération, beaucoup plus complexe que d'habitude puisqu'il fallait déjà s'assurer que le vendeur, l'acheteur et le prêteur étaient bien d'accord, s'est déroulée totalement en ligne.

Dans un premier temps, les parties avaient réfléchi à organiser un closing physique, en décalé, respectant les conditions de sécurité sanitaire. Le scénario était finalement trop compliqué à mettre en œuvre. Elles auraient pu aussi attendre la fin du confinement, mais personne ne voulait s'exposer au risque que l'une d'entre elles change d'avis. La quarantaine de personnes présente a utilisé l'application Zoom - très prisée des télétravailleurs depuis le début du confinement - et DocuSign pour la signature électronique. « C'était une grande première. Ce closing a été très fluide, plus courts que ceux plus traditionnels », témoigne Grégoire Andrieux, avocat de Bridgepoint Development Capital.

Les organisateurs craignaient des difficultés techniques dues à la capacité de connexion internet individuelle, mais la contrainte principale s'est avérée être le fait que tous les documents étaient horodatés. « Il a fallu tenir l'ordre chronologique des documents ce qui demande plus de préparation et un mémo de closing plus préparé », détaille l'avocat. Il a fallu aussi attendre que chaque signataire - une vingtaine au total - paraphe un par un les documents après réception effective des e-mails d'authentification et de validation des signatures. « Tout le monde était concentré sur la signature des documents. C'est l'avantage des closing virtuels », ajoute Grégoire Andrieux. Attention, cependant, à la confidentialité des échanges, pas toujours assurée par des outils de visioconférence en ligne.

NOTRE PATRIMOINE LE PLUS PRÉCIEUX NOTRE FAMILLE POUR ELLE, NOUS SOMMES À VOS CÔTÉS

Ensemble, donnons du sens à votre patrimoine

www.cyrusconseil.fr

T. 01 53 93 23 23



CYRUS CONSEIL S.A.S au capital de 1 074 001,60 EUROS - RCS PARIS B 350 529 111 - 50 boulevard Haussmann - 75009 Paris

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



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

26 rue Bellecordière
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

PERPIGNAN

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

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

NICE

36 avenue Simone Veil
Bât A Résidence Arbora
06200 Nice

SUIVEZ NOUS !

notre site internet
www.cyrusconseil.fr

notre blog
www.blog.cyrusconseil.fr



Posez nous vos questions :
contact@cyrusconseil.fr