

INTERVIEWS

ARTICLES

VIDÉOS

RÉCOMPENSES

# Recap' Presse AVRIL 26

GROUPE ASTORIA



Document à usage interne

# SOMMAIRE

[Article](#) - [Vidéo](#)

- p. 3 [Article](#)  
[Gestion de fortune](#)  
[Interview de Malcolm Vincent suite l'arrivée de la Carac](#)
- p. 9 [Article](#)  
[CITYWIRE](#)  
[Astoria officialise l'entrée de la Carac à son capital](#)
- p. 10 [Article](#)  
[New Asset Pro](#)  
[Carac – Une ascension rapide appelée à se poursuivre](#)
- p. 12 [Vidéo](#)  
[L'AGEFI](#)  
[Entretien croisé entre Kevin RIOU \(SWISSQUOTE BANK EUROPE\) et Cyrille PICHOT DE CAYEUX \(SAPIENTA GESTION\)](#)
- p. 13 [Article](#)  
[New Asset Pro](#)  
[Classement exclusif – Quels CGP se sont fait racheter depuis début 2024 ?](#)
- p. 16 [Article](#)  
[France Transactions](#)  
[Classement exclusif – Quels CGP se sont fait racheter depuis début 2024 ?](#)
- p. 17 [Article](#)  
[AXA THEMA](#)  
[Paroles de partenaires : Jean-François Fliti - Allure Finance](#)
- p. 20 [Article](#)  
[SENIORACTU](#)  
[PER : le report du plafond de déduction passe à 5 ans, mais vous n'en profiterez pas avant 2030](#)
- p. 21 [Vidéo](#)  
[B SMART](#)  
[Interview vidéo de Jean-François Fliti "Comment diversifier avec des structurés ?"](#)
- p. 22 [Article](#)  
[NEW ASSET PRO](#)  
[CGP - Les grandes plateformes dominent et attirent les fonds](#)
- p. 24 [Article](#)  
[Club Patrimoine](#)  
[Jeanbrun et la relance de l'investissement locatif - Claire Dyard et Nicolas Even](#)
- p. 27 [Article](#)  
[Club Patrimoine](#)  
[T1 2026 : quand l'Iran fait basculer les marchés mondiaux](#)
- p. 30 [Article](#)  
[NEW ASSET PRO](#)  
[CGP - Les groupements et non spécialistes en embuscade](#)
- p. 31 [Article](#)  
[Club Patrimoine](#)  
[PERP : la déductibilité après 70 ans échappe à la réforme \(Astoria Finance\)](#)
- p. 34 [Article](#)  
[Capital](#)  
[Plafond PER 2026 : « Dans plus d'un cas sur trois, les contribuables ignorent qu'ils ont des milliers d'euros dormants »](#)

# GESTION DE FORTUNE

## Interview de Malcolm Vincent suite l'arrivée de la Carac

L'attrait des mutualistes pour la gestion de patrimoine est une aubaine pour le Groupe Astoria. Non seulement le CGP rafle la première place de sa catégorie avec 34 Md€ d'encours, mais l'adossement à un acteur à but non lucratif lui permet de se dégager des contraintes temporelles inhérente au private equity pour élargir son horizon. Malcolm Vincent, directeur général du groupe, aborde les détails du closing prévu fin avril et les perspectives du nouvel ensemble



**“Que va changer pour le Groupe Astoria son nouvel actionnaire majoritaire, la mutuelle Carac ?”**

Opérationnellement, rien. Nous conservons notre indépendance de gestion, notre marque et notre politique de référencement produit, ainsi que notre indépendance de gestion. Il n'est absolument pas prévu que nous privilégions par exemple les produits de Selencia, la boutique de la Carac dédiée aux CGP. Nous avons obtenu de la mutuelle une garantie d'indépendance pour le maintien de notre architecture ouverte. En passant d'un actionnaire majoritaire fonds de capital-investissement à une mutuelle, deux choses changent cependant. Nous passons d'un temps déterminé de court terme, à savoir les cycles de cinq ans du private equity avant rotation des actionnaires, à un temps de long terme inconnu.

Avec le temps d'action défini du private equity, on sait par exemple que la quatrième année n'est généralement pas celle des investissements, puisque l'on s'approche de la revente. Avec la Carac, nous n'avons pas cette contrainte. Ce qui nous confère une capacité à prendre des décisions et à investir à tout moment sans contrainte de cycle.

Pour nos collaborateurs, ce temps long, ainsi que la solidité financière de la Carac sont un gage de réassurance. Le Groupe Astoria, composé d'Astoria Finance, Insinia, Sapienza Gestion et Astoria Courtage, conseille aujourd'hui 14 Md€ d'encours, dont Sapienza qui gère 600 M€ sous gestion. Demain, nous rejoindrons un ensemble qui gère 20 Md€ d'encours composé d'un assureur, la Carac, d'un réseau de distribution, Selencia, et d'une société de gestion immobilière, Astream.

Cette opération fera de nous le premier groupe de gestion de patrimoine en France avec 34 Md€ d'encours. Et le seul à disposer d'une compagnie, d'une société de gestion immobilière, d'une société de gestion financière et d'un réseau de distribution.

Nous menons avec la Carac une réflexion sur les outils à développer en commun. Avec leurs 250 CGP qui s'ajoutent à nos 200 CGP, la réflexion pour un CRM, un logiciel métier, ou la façon d'intégrer l'intelligence artificielle (IA) ne se fait plus sur la base des mêmes moyens.

**“Vos réseaux de distribution ne risquent-ils pas de se cannibaliser ?”**

Il ne s'agit pas du même positionnement, en termes de ticket moyen, de typologie de clients et de solutions. La Carac est centrée sur le courtage en assurance, alors que nous sommes également CIF.

Nous avons trois verticales de notre côté : une pour nos mandataires en assurance (Astoria Courtage), au nombre de 35 et qui représentent 600 M€ d'encours sous gestion, une autre pour les salariés CIF qui ciblent les mass affluent (Astoria Finance), et Insinia pour les stratégies privées et l'accompagnement des dirigeants.

Les deux réseaux, celui de la Carac et le nôtre, peuvent chacun proposer leurs solutions sur leurs segments respectifs, de façon mitoyenne.

**“Comment allez-vous intégrer l'IA ?”**

Il faut savoir comment automatiser des tâches à chaque souscription de dossiers. Lorsque l'on fait un bilan patrimonial, au lieu de saisir les données manuellement, l'IA doit pouvoir piocher lors d'une visio les différents éléments pour compléter le KYC. Cela permettra de dégager plus de temps pour construire l'allocation avec le client.

Nous réfléchissons ensuite à l'intégrer également dans notre CRM pour suivre l'évolution du dossier.

**“Voyez-vous des technologies émergentes transformer le métier de CGP dans les prochaines années ?”**

Je ne crois pas que l'IA remplacera un jour le CGP en raison de sa fine compréhension du client, de ses objectifs et de ses besoins. C'est plutôt un outil d'aide pour conseiller mieux et dégager du temps pour se recentrer sur l'essentiel du métier.

Les robo-advisors ont un marché à prendre, mais il s'agit de deux approches différentes. Un client qui souscrit un contrat digital n'a pas les mêmes objectifs que celui qui consulte un CGP, et il n'aura pas accès aux mêmes services d'ingénierie patrimoniale.

**“Pouvez-vous donner plus de détails sur l'opération, les éventuels changements organisationnels et la composition de votre capital ?”**

Le closing devrait être effectué d'ici fin avril. Le groupe sera détenu majoritairement par la Carac, à environ 70 %, et Naxicap (dans le cadre d'un réinvestissement) ainsi que le management posséderont le reste des parts.

Nous conservons les postes opérationnels tels quels. À ce stade des discussions, il n'est pas prévu que la Carac intervienne dans le management, ni de réduire nos effectifs.

Nous commençons déjà à discuter pour créer des synergies, des stratégies produits, des logiciels, et intégrer de l'IA. Nous avons une école de formation de nos CGP, pour laquelle nous pourrions envisager des parcours de formation communs.

## **“Pourquoi les mutualistes s’intéressent-ils de plus en plus, selon vous, à la gestion de patrimoine ?”**

Ils réalisent qu’une valeur puissante réside dans les réseaux de distribution dynamiques. Cette stratégie apporte un réel sens dans un réseau mutualiste. Les assureurs sont outillés sur une partie de la gestion du patrimoine, mais ne disposent pas du spectre d’offres nécessaire pour équiper un client globalement.

## **“Plusieurs CGP, adossés à des institutionnels, conseillent désormais plusieurs milliards d’euros d’en cours. La course à la taille sera-t-elle déterminante ?”**

On ne sait jamais combien de temps on reste premier. Ce n’est pas ce qui m’importe. La vraie question est : qu’est-ce qu’une taille importante nous permet de faire ? Être premier ou quatrième n’apporte rien, mais avoir une taille importante, oui.

Nous nous connaissons tous, et faisons le même métier pour la plupart. Sur la partie opérationnelle, certains sont plus ou moins intégrés et plus ou moins en architecture ouverte. Notre indépendance totale nous permet ici de nous différencier.

Nous n’avons par ailleurs pas la même stratégie de croissance externe, ni les mêmes stratégies d’intégration non plus : certains mutualisent des back-offices, changent le nom du cabinet, ferment des bureaux. Nous privilégions un maillage territorial fort, avec des back-offices régionaux, proches du terrain et des CGP.

Quand nous reprenons un cabinet, les clients sont déjà attachés à un ADN que nous voulons conserver le temps qu’ils apprennent à connaître le groupe, avant de rebrander le cabinet. Chaque rebranding se fait à son échelle de temps : si le cabinet est installé avec un réseau de prescripteurs, que la marque est connue, il n’est pas forcément utile de la déstabiliser.

## **“La Carac soutiendra-t-elle votre stratégie de croissance externe effrénée ?”**

Cela fait 12 ans que nous rachetons des cabinets. Nous allons maintenir le rythme et la stratégie, avec la garantie que la Carac soutiendra notre croissance organique et externe. Chaque fin d’année, il y a toujours plus de CGP malgré la consolidation du marché. Ces 4 000 indépendants d’aujourd’hui sont nos candidats à la reprise de demain.

## **“Comment voyez-vous la consolidation du marché ?”**

Quelques acteurs vont continuer à monter en taille et en puissance. Les moyens vont se consolider à leur tour, mais les petits continueront d’exister. Il est aujourd’hui beaucoup plus facile pour les cabinets de dépasser 100 M€ d’encours conseillés. La dynamique de collecte et de développement de la profession est extraordinaire.

## **“Peut-on encore appeler Astoria un CGP ?”**

Il est déjà complexe de nous appeler CGP. Nous sommes en réalité plus des groupes financiers avec différentes verticales, mais qui avons en nos seins des équipes de CGP

**“Quelles sont vos perspectives de croissance ?”**

Nous voulons poursuivre notre croissance organique, et doubler de taille d'ici cinq ans en termes de nombre de CGP salariés et de chiffre d'affaires, qui dépasse 100 M€ aujourd'hui. Nous avons un objectif de recrutement de 60 intermédiaires par an pour accompagner notre développement et faire de la conquête. Nous disposons actuellement de 500 collaborateurs, dont la moitié sont des CGP. Nous avons commencé l'année dernière et poursuivons sur cette lancée.

Nous n'avons pas d'objectif en termes d'encours : un million d'euros de fonds en euros n'est pas comparable à un million d'euros en unités de compte.

**“L'arrivée de Benoît Berchebru a été l'occasion de revoir votre ingénierie patrimoniale. Pouvez-vous détailler le changement de modèle ?”**

Il s'agissait de la structurer et de créer une direction de l'ingénierie au niveau du groupe qui chapote Astoria Courtage, Astoria Finance et Insinia. Nous avons déjà six ingénieurs patrimoniaux qui couvraient la France, mais j'ai voulu créer une direction pour s'assurer de l'homogénéité dans les réponses à une problématique, quelle que soit la localisation géographique du client.

**“Quels segments de clientèle représentent la plus forte opportunité de croissance selon vous ?”**

La croissance est identique sur chaque verticale, sur la partie mass market, gestion privée ou gestion de fortune. Astoria Finance est plus gros (9 Md€ d'encours) parce que c'est l'acteur historique, mais Insinia (3 Md€ d'encours), créé en 2022, se développe fortement.

**“De nombreux intermédiaires misent prioritairement sur la gestion privée pour se développer. Quelles sont vos perspectives pour Insinia, votre marque dédiée ?”**

La France est composée de plusieurs typologies et strates de clients. Je n'ai aucune envie de délaisser les petites strates pour les plus hautes. Le client de gestion privée fait l'objet de plus de compétition. La différenciation et l'accompagnement doivent être encore plus présents. Ce qui nous différencie sur Insinia est l'approche d'accompagnement, la personnalisation et l'architecture ouverte, ainsi que le niveau de conseil et l'accompagnement aux différents stades de la vie.

La marque va se développer de façon organique, faire de la conquête, de la recommandation avec les autres métiers du droit et du chiffre, et créer de nouvelles lignes métier, comme l'accompagnement sur le refinancement de crédit et la structuration de financements, que nous avons lancées récemment.

**“Quels sont les produits les plus demandés par votre clientèle ?”**

Toute la partie vie, incluant l'assurance vie et les contrats de capitalisation, ainsi que le PER qui monte en puissance. Nous proposons des OPCVM sur toutes les classes d'actifs, et veillons à ne pas surinvestir certaines classes d'actifs. Nous avons, comme tous les autres, accompagné l'essor des produits de taux, notamment des structurés.

**“Comptez-vous vous développer de façon plus prononcée sur certaines classes d’actifs?”**

Si nous achetons d’autres lignes métier, nous ne pourrions plus revendiquer notre architecture ouverte. Mais nous voulons créer des partenariats avec des spécialistes, tout en gardant la capacité de les arrêter si la thèse d’investissement du client n’est pas respectée. Nous voulons garantir l’accès aux meilleurs gérants par classe d’actifs, mais ces gérants peuvent changer d’une année sur l’autre.

**“Blue Owl Capital, Blackstone, Elliott Management, faillite de Market Financial Solutions Ltd (MFS)... L’accumulation de signaux faibles vous font-ils craindre une crise du non coté?”**

Tout passe par la sélection des fonds, la qualité de l’offre sélectionnée, ainsi que l’exposition du client. Je considère que le private equity a toute sa place dans une allocation, mais pas pour tous les clients, puisqu’il s’agit d’une classe d’actifs illiquide, nécessitant un horizon long et sophistiqué. Il ne faut pas en conseiller de façon automatique.

**“Comment le contexte actuel influence-t-il vos propositions d’allocations?”**

Les propositions d’allocation sont évolutives en fonction des contextes de marché. Nous n’étions pas en guerre il y a un mois et la volatilité était beaucoup moins forte sur les marchés. Il faut savoir patienter et expliquer au client que l’exposition de son épargne sera progressive, à mesure des convictions et des points d’entrée. Nous avons pu faire des arbitrages sur certaines typologies de clients et saisir des fenêtres de tir. Mais il faut garder la tête froide et ne pas surréagir à une baisse qui peut être de court terme. La réévaluation de l’allocation doit se faire au cas par cas et selon les stratégies.

**“Comment intégrez-vous les récentes évolutions de l’assurance vie luxembourgeoise, qu’il s’agisse de la réglementation locale (produits structurés) ou de la clarification du périmètre d’intervention des CIF par l’AMF?”**

L’évolution de la réglementation est positive pour le client, mais la pratique évolue de façon quasi-hebdomadaire. Il faut s’adapter constamment, c’est pourquoi nous avons cinq personnes chez nous uniquement dédiées à la compliance.

**“On n’entend plus les CGP parler d’ESG, est-ce à considérer la thématique enterrée?”**

Je ne pense pas que la thématique soit passée de mode, mais nous n’avons pas encore de solution d’investissement efficace qui permette d’y répondre. Parfois, celles qui sont proposées vont à l’encontre de la performance.

**“L’AMF vient à nouveau de publier les résultats d’une enquête sur le questionnaire de durabilité. Comment déployez-vous les bonnes pratiques pour le recueil des préférences parmi vos collaborateurs?”**

Il faut que le client puisse répondre, ce qui est délicat en l’état actuel de la réglementation.

**“Étes-vous intéressé par le marché B2B ?”**

Nous le pratiquons un peu avec Sapienta, qui dispose de cinq 5 OPCVM commercialisés également auprès d'autres CGP. Nous n'avons cependant pas vocation à développer ce marché.

**“Avec votre expérience en fusions-acquisitions, abordez-vous différemment la gestion de patrimoine ?”**

Les CGP ont un avantage majeur par rapport aux métiers de fusions-acquisitions : la récurrence des revenus. Ce socle pour le chiffre d'affaires permet de couvrir les coûts fixes, d'avoir un horizon temporel plus long et réaliser des investissements stratégiques. Ce matelas de sécurité permet également de recruter des collaborateurs plus sereinement en sachant que l'on pourra assumer les salaires.

# CITYWIRE

## Astoria officialise l'entrée de la Carac à son capital

Cette fois, c'est fait. Dans une publication sur LinkedIn, Malcolm Vincent (en photo), directeur général d'Astoria Finance, a officialisé mardi 31 mars l'arrivée au capital de la Carac. «Après plus de 10 ans aux côtés de Naxicap, nous avons décidé d'écrire le prochain chapitre de l'histoire du groupe Astoria avec la Carac», écrit-il. En fin d'année dernière, nos confrères de «L'informé» avaient révélé l'entrée en négociation exclusive entre la mutuelle des anciens combattants et Naxicap Partners pour racheter le groupe de gestion de patrimoine. Cette opération confirme la volonté de la Carac, après le rachat d'Agéas en 2023, de consolider son ancrage dans le monde de la gestion de patrimoine et de l'épargne.

Dans son post, Malcolm Vincent confirme une information importante : le management d'Astoria et Naxicap réinvestissent au capital du groupe aux côtés de la Carac. «Tout en restant en architecture ouverte, nous allons pouvoir bénéficier des expertises et des synergies des différentes entités du Groupe Carac», souligne-t-il également. «Rappelons tout de même que Naxicap est là depuis 2007, c'est extrêmement rare pour un fonds d'être investi aussi longtemps et cela témoigne de son engagement à long terme pour Astoria. Sans trahir de secret, je peux vous assurer que depuis 2007, Naxicap a reçu des offres pour vendre Astoria. Des offres qui ont toujours été refusées jusqu'ici. Ils finiront bien par sortir à un moment, mais pour l'instant nous sommes heureux ensemble, et il reste encore beaucoup de choses à construire avec eux», avait expliqué Malcolm Vincent lors d'un entretien accordé à Citywire France en septembre 2024.

Cette opération confirme aussi la tendance observée ces derniers mois de l'intérêt des industriels pour le marché de la gestion de patrimoine. Astoria Finance fait partie des cinq plus grands groupes de gestion de patrimoine en France avec plus de 12 milliards d'euros d'actifs conseillés. Il est l'un des consolidateurs les plus actifs du marché, comme en témoigne les récentes acquisitions du cabinet Financier à Montpellier et de deux cabinets dans le Sud de la France. Contacté par la rédaction, Astoria Finance n'avait pas encore répondu à nos sollicitations au moment de la publication de cet article



Pour consulter l'article en ligne,  
[cliquer ici](#)

# NEW ASSET PRO

## Carac – Une ascension rapide appelée à se poursuivre

On peut être centenaire et en pleine forme. C'est notamment le cas de la Carac. La mutuelle des anciens combattants qui a soufflé ses cent bougies en 2024 vient en effet de dévoiler des comptes annuels marqués par « une croissance soutenue de son activité et de ses résultats », dicit un communiqué. En 2025, son chiffre d'affaires a ainsi bondi de 32%, pour s'établir à 1,83 milliard d'euros. Depuis 2022, année de lancement de la seconde phase du plan stratégique Ambition 2030, celui-ci a été multiplié par quatre.

L'an passé, les revenus ont été davantage portés par l'activité d'épargne. Puisque ceux-ci ont atteint 1,58 milliard, en hausse de 35% par rapport à 2024. Avec une progression plus marquée des unités de compte (UC) que des fonds euros des contrats d'assurance vie, de respectivement 39% et 33%. Même si les seconds représentent encore les trois quarts du chiffre d'affaires épargne du groupe. Le métier de la retraite a vu, lui, ses ventes augmenter de « seulement » 17% l'an dernier, à 249 millions d'euros.

### La rentabilité au pas

La rentabilité du groupe mutualiste a bénéficié de cette activité renforcée, mais dans une moindre mesure. Puisque le bénéfice net ressort à 82 millions pour l'exercice écoulé, en croissance de 8% par rapport à 2024. Le résultat d'exploitation atteint, lui, 155 millions d'euros (+14%). Une progression plus limitée que celle du chiffre d'affaires qui s'explique notamment par un net accroissement des frais généraux. Ces derniers s'établissent à 191 millions en 2025, soit 21% de plus qu'un an plus tôt. Une hausse justifiée. « L'accroissement des frais généraux reflète les investissements engagés dans la transformation de la mutuelle comprenant à la fois le renforcement de ses forces commerciales et de ses investissements technologiques pour accompagner sa stratégie de conquête », précise ainsi le communiqué.

### Une collecte en forte élévation

Ces investissements se traduisent par une traction commerciale impressionnante de la Carac. Cette dernière enregistre en effet une envolée de 84% de sa collecte nette, à 782 millions (+84%). Cette récolte s'appuie sur une base renforcée de clientèle, puisque la mutuelle a conquis 26 400 nouveaux adhérents et clients en 2025, soit 26% de plus qu'en 2024. Le résultat d'efforts à plusieurs niveaux.

« Cette dynamique s'appuie sur une présence densifiée dans les territoires (250 conseillers salariés et 700 conseillers en gestion de patrimoine partenaires indépendants) et sur la complémentarité de ses canaux de distribution, explique le communiqué. Elle reflète également l'expertise reconnue de ses réseaux dans l'accompagnement patrimonial de ses adhérents et clients. »

## Les encours vont continuer à grimper

Cette dynamique se traduit également au niveau des encours. Puisque la Carac affichait des actifs sous gestion de 21 milliards d'euros au 31 décembre, contre 18 milliards un an auparavant et à peine 13 milliards à fin 2023. Une ascension loin d'être achevée. Car le groupe mutualiste s'apprête en effet à changer de nouveau de dimension. Et ce, une fois qu'il aura finalisé trois nouvelles acquisitions structurantes. Il prévoit ainsi plus qu'un doublement de son encours, qui devrait monter à 43 milliards d'euros au premier semestre lorsque les opérations de croissance externe en cours seront bouclées.

En moins de quatre mois, la Carac a en effet annoncé négocier le rachat du CGP Astoria et de la société d'investissement Cedrus & Partners. Deux cibles dont les encours conseillés sont de respectivement 13,8 milliards et 7 milliards. Sans oublier la prise de participation minoritaire dans la société de gestion Raise (2 milliards). Des emplettes qui font suite au rachat d'Agéas France (devenu Selencia) en 2023 et à celui du spécialiste de l'immobilier Astream un an plus tard.

## Un bilan très solide

De quoi doter la Carac « de la taille critique lui permettant de rivaliser avec les autres acteurs majeurs du marché patrimonial, tout en conservant son ADN mutualiste », souligne le communiqué. Le groupe présidé par Pierre Lara et dirigé par Michel Andignac a en tout cas les moyens de ses ambitions. Puisque sa position prudentielle est restée très saine en 2025, avec 2,2 milliards d'euros de fonds propres réglementaires. Mais aussi un ratio de solvabilité de 275 % au niveau du groupe et de 334 % pour la mutuelle. Une solidité du bilan confirmée en début d'année par la notation inaugurale « A » attribuée par S&P Global. Et qui inclut une solvabilité jugée « excellente » (de niveau « AAA », le plus élevé dans l'approche de l'agence) et une liquidité qualifiée d'« exceptionnelle ».

# L'AGEFI

Entretien croisé entre Kevin RIOU (SWISSQUOTE BANK EUROPE) et Cyrille PICHOT DE CAYEUX (SAPIENTA GESTION)



# NEW ASSET PRO

## Classement exclusif – Quels CGP se sont fait racheter depuis début 2024 ?

Alors que plus de 4 000 cabinets de conseil en gestion de patrimoine (CGP) existent en France, le marché des fusions-acquisitions demeure actif dans le secteur. Une tendance dans le sillage de la saison 2024 de la série-événement chroniquant la consolidation du secteur, qui était déjà très chaude. Les deux dernières années sont en effet restées extrêmement animées sur le front de la croissance externe. Depuis début 2024, le classement exclusif établi par News Asset Pro recense ainsi 49 opérations de rachat de CGP disposant d'encours conseillés supérieurs à 100 millions d'euros. Dont trois annoncées depuis le début de l'année. Contre 23 transactions l'an passé, un nombre comparable à celles communiquées en 2024.

### Quelques acteurs de poids dans le viseur

Certaines cibles identifiées affichent des tailles particulièrement significatives. Ainsi, cinq cabinets dotés d'actifs au-dessus du milliard ont changé de main en un peu plus de deux ans. Conclue pour environ 100 millions d'euros selon plusieurs observateurs du secteur, la prise de contrôle de Primonial Ingénierie et Développement par Crystal (13 milliards conseillés) se détache clairement du peloton. Suivent en effet loin derrière Patriam (1,5 milliard), Opti Finance (1,4 milliard) et Euodia (plus de 1 milliard), repris respectivement par Astoria Finance, Crystal et Odealim. Sans oublier Aliquis, un cabinet pesant 1,1 milliard racheté par Cyrus au groupe de protection sociale Apicil pour un montant estimé entre 70 et 80 millions d'euros.

Au sein de ce classement, une vingtaine de CGP dont les encours conseillés dépassent les 200 millions d'euros ont changé de contrôle sur la période passée au crible. Parmi les plus grandes proies accrochées au tableau de chasse, citons Haenggi & Associés (640 millions), dont Groupe Premium a fait l'acquisition à la rentrée 2024, ainsi que Patrimoine & Gestion, un cabinet conseillant 502 millions d'euros sur lequel Patrimmofi a mis la main en mars de la même année. Mais aussi Verney Conseil et Pierre & Placements, qui, avec des encours respectifs de 500 millions et 400 millions, ont fait l'objet d'un rachat de la part d'Olifan Group en mai 2024 et d'Equance en janvier dernier.

Ce seuil intermédiaire de 200 millions d'euros d'actifs conseillés est presque équivalent à celui de la valeur médiane de l'échantillon. Puisque cette dernière s'établit à 190 millions. Un niveau trois fois inférieur à celui de la moyenne. L'encours moyen ressort en effet à 573 millions d'euros. Le poids écrasant de la poignée de gros acteurs rachetés sur la période explique en partie cet écart non négligeable entre ces deux indicateurs statistiques.

## Des prédateurs expérimentés

Sur ce marché du M&A toujours dynamique, certains acquéreurs se distinguent du lot. Ce sont le plus souvent des CGP contrôlés par des fonds, adeptes de stratégies intenses de « build-up ». Au sein de ces grandes plateformes les plus actives, Crystal prend la tête de la course avec 14 opérations officialisées en à peine deux ans, soit 30% du nombre de CGP dotés d'encours de plus de 100 millions d'euros qui ont recomposé leur tour de table. Un total qui monte même à près d'une quarantaine de transactions toutes tailles confondues depuis l'entrée de Seven2 à son capital en 2021. Dont la dernière en date est La Maison de l'Assurance à Nouméa.

Derrière le groupe désormais intégralement dirigé par Jean-Maximilien Vancayezeele depuis le départ de son fondateur figurent Astoria et Valoria Capital, avec 14 acquisitions à l'actif du premier et neuf observées pour le second. Un trio qui domine largement ce classement, puisque les suivants n'ont pas réalisé plus de deux opérations à plus de 100 millions d'euros d'encours depuis janvier 2024.

## Un tableau de chasse complémentaire

Ces trois « serial » acquéreurs se sont montrés tout aussi actifs sur le front des cibles conseillant moins de 100 millions d'euros. Sur les seize opérations de ce type identifiées par la rédaction depuis début 2024, un tiers ont en effet été réalisées à leur initiative. Dans cet autre palmarès, c'est Astoria Finance qui, cette fois, prend la première place du podium. Avec trois acquisitions officialisées en un peu plus de deux ans, apportant un encours cumulé de 231 millions : Acepp Gestion Privée, Parisii Gestion Privée et tout récemment Framatong.

Un classement où Crystal perd sa couronne en se montrant davantage sélectif sur de plus petites proies. Une seule est ainsi tombée dans son escarcelle sur la période étudiée : Alpes Patrimoine Conseil. De son côté, le discret Valoria s'est emparé d'au moins deux cabinets aux actifs conseillés inférieurs à 100 millions d'euros. Il s'agit de Galénia Patrimoine et d'Hestia Patrimoine, des opérations réalisées respectivement en 2024 et en 2025

## Un M&A de diversification polarisé

Parallèlement au renforcement de leur activité principale, certains grands gestionnaires de patrimoine cherchent également à sortir des frontières traditionnelles du secteur. Ils tentent ainsi de plus en plus d'internaliser des métiers adjacents, le plus souvent en recourant à des acquisitions. En parallèle, des acteurs disposant d'une palette d'activités plus vaste que les CGP (mutuelles, courtiers en assurance, groupes de protection sociale) mènent le même type de stratégie de croissance externe. Dans ce contexte, News Asset Pro a identifié 14 opérations de diversification annoncées depuis début 2024. Des transactions généralement très contributrices, puisqu'elles ont en moyenne apporté un encours de 4,2 milliards d'euros à leurs acquéreurs. La valeur médiane des stocks additionnels ressort toutefois à seulement 900 millions d'euros compte tenu, une fois de plus, du poids écrasant de quatre transactions. Ces dernières incluent le rachat d'Unofi par Malakoff Humanis et celui de DLPK par April, qui auraient été conclus pour respectivement 1,3 milliard et 250 millions d'euros.

Des conquêtes « XXL » parfois étonnantes

Deux autres acquisitions d'envergure peuvent par ailleurs paraître assez surprenantes. L'été dernier, Valoria a ainsi mis la main sur Exclusive Partners. Un prestataire de services d'investissement qui conseille les personnes morales dans leurs placements. Que ce soit dans la gestion de trésorerie, l'immobilier, les fonds, les produits structurés et le private equity. Cette société pesait alors pas moins de 22,5 milliards d'euros d'encours. Elle représente donc la majorité des 35 milliards d'actifs totaux que revendique désormais le groupe dirigé par Romain Lefevre. Et lui a permis de pleinement lancer son activité « Valoria Corporate ». Six mois plus tard, la Carac entrait en négociations exclusives pour acquérir une participation majoritaire dans Cedrus & Partners. La mutuelle des anciens combattants doit ainsi prochainement prendre le contrôle de ce « petit » concurrent d'Exclusive Partners. Dont les encours conseillés s'élèvent tout de même à 7 milliards d'euros.

Groupe Premium s'est également montré très actif l'an passé en termes d'acquisitions d'acteurs diversifiants. Avec trois opérations, dont deux réalisées à l'étranger. Le groupe présidé par Olivier Farouz a ainsi récemment pris le contrôle de Pierre Premier Gestion, un gestionnaire de fonds immobiliers dont les encours « administrés » avoisinaient 850 millions d'euros à fin 2025. Il s'est aussi emparé de Grifo Group. Cette société italienne, qui revendique près de 1 milliard d'euros d'actifs, est présente à la fois dans le courtage d'assurance, la finance et l'intermédiation de crédit. Un profil assez large à l'image de sa nouvelle maison mère. En 2025, cette dernière a par ailleurs effectué le rachat de Qualion. Une cible basée au Luxembourg dont l'encours se montait à 1,4 milliard. Et dont les services vont de la gestion d'actifs au courtage d'assurance, en passant par des prestations de family office.

À l'affût pour monter en gamme

Certains acteurs cherchent d'ailleurs à monter en gamme en termes de clientèle, avec parfois le rachat de gestionnaires de fortune. En fin d'année dernière, le même Groupe Premium s'était ainsi distingué sur le marché du wealth management avec la prise de contrôle de Familiance. Et ce, plus d'un an après l'acquisition d'Agami. Un multi-family office doté alors d'un encours de 1,5 milliard d'euros qui lui avait permis de faire un grand pas dans l'univers feutré des MFO. En 2025, d'autres grandes plateformes ont également renforcé leur pôle de gestion de fortune ou en ont constitué un. Valoria s'est ainsi rapproché d'EVFO, tandis que My Family Officer a été cédé à Astoria. De son côté, Neowise a rejoint la Financière d'Orion. Lui apportant au passage 850 millions d'euros d'encours supervisés. Pour un rachat estimé entre 20 millions et 50 millions.

| Société cible          | Acquéreur             | Encours en millions d'€ | Valorisation estimée en millions d'€ |
|------------------------|-----------------------|-------------------------|--------------------------------------|
| Exclusive Partners     | Valoria Capital       | 22 500                  | NC                                   |
| DLPK                   | April Group           | 11 300                  | 250                                  |
| Unofi                  | Malakoff Hurnanis     | 10 900                  | 1 300                                |
| Cedrus & Partners      | Carac                 | 7 000                   | 20 à 50                              |
| Agami Family Office    | Groupe Premium        | 1 500                   | NC                                   |
| Qualion (Luxembourg)   | Groupe Premium        | 1 400                   | NC                                   |
| Grifo Group (Italie)   | Groupe Premium        | 1 000                   | NC                                   |
| Pierre Premier Gestion | Groupe Premium        | 850                     | NC                                   |
| Neowise                | La Financière d'Orion | 850                     | 20 à 50                              |
| Flandrin Capital       | Cyrus                 | 400                     | NC                                   |
| EVFO                   | Valoria Capital       | 400                     | NC                                   |
| Familiance             | Groupe Premium        | 140                     | NC                                   |
| My Family Officer      | Astoria Finance       | 120                     | NC                                   |
| Athos Patrimoine       | Rhétcrès              | 50                      | NC                                   |

# FRANCE TRANSACTIONS

## La CARAC confirme son excellente santé financière, carton plein sur l'assurance vie en 2025

### Extrait :

La CARAC, Mutuelle d'épargne, de retraite et de prévoyance à taille humaine, qui conçoit, gère et distribue des solutions financières qui s'adressent à toutes les personnes soucieuses de performance et d'intégrité dans la gestion de leur patrimoine. La CARAC dispose d'un réseau de collaborateurs sur l'ensemble du territoire qui, grâce à leur expertise, conseillent et accompagnent les épargnants dans la durée, face aux complexités du monde financier. Elle s'appuie aussi sur des délégués, représentant les adhérents et participant activement à la vie de la mutuelle.

Fière de son histoire centenaire, de sa culture et de ses valeurs mutualistes, la CARAC se fait un devoir d'être à la hauteur des attentes de ses adhérents. Garante de leur intérêt à la fois collectif et individuel, elle incarne un modèle avisé qui fait de ses adhérents des acteurs à part entière de la gouvernance.

- Selencia est une société d'assurance spécialisée dans la création et la gestion de contrats d'assurance vie depuis 1903. Elle met son expertise au service de ses partenaires CGP afin de leur proposer des solutions innovantes en termes de produits et de services. Selencia s'appuie pour cela sur une gamme étendue de produits d'épargne et de retraite.
- Aream, créée en 2008, est une société de gestion spécialisée dans la gestion d'actifs et de fonds immobiliers (OPCI, SCPI, FIA), experte dans la transformation du secteur du tourisme. Forte d'une équipe de plus de 50 experts de l'investissement immobilier et du Private Equity, Aream identifie et développe à la fois des solutions sur mesure pour les investisseurs institutionnels et des solutions collectives patrimoniales à destination des investisseurs privés.
- Le groupe CARAC est entré en négociation exclusive en vue d'acquérir 70% du capital du **groupe Astoria**

# AXA THEMA

Paroles de partenaires : Jean-François Fliti - Allure Finance

## 2026 : quelle stratégie patrimoniale face aux nouveaux équilibres mondiaux ?

Notre monde est aujourd'hui frappé par de profonds bouleversements géopolitiques : le conflit entre la Russie et l'Ukraine, les tensions croissantes entre l'Iran et les Etats Unis ainsi que la rivalité stratégique grandissante entre la Chine et les Etats-Unis. Parallèlement, des transformations sociétales significatives émergent avec l'essor de l'intelligence artificielle dans tous les secteurs de l'économie, un changement qui promet d'avoir un impact considérable sur le monde du travail.

Par ailleurs, les États font face à un niveau d'endettement croissant, alimenté soit par des politiques sociales trop généreuses, soit par une gestion fiscale et budgétaire mal maîtrisée (des rentrées fiscales insuffisantes et des dépenses élevées). Cette dynamique pourrait induire une augmentation des taux longs à court et moyen terme et la baisse des actifs immobiliers. À l'aube de 2026, l'investisseur évolue dans un environnement toutefois moins heurté qu'au cours des trois années précédentes. Le cycle brutal de remontée des taux semble derrière nous. Dans les grandes économies développées, les banques centrales, à commencer par la Banque centrale européenne, ont ralenti le rythme du resserrement monétaire, laissant entrevoir une phase de stabilisation, voire d'assouplissement progressif selon les zones. Pour autant, l'inflation n'a pas totalement disparu et la visibilité demeure imparfaite. Dans ce contexte, la priorité n'est **plus la recherche de performances spectaculaires, mais la construction d'allocations robustes, diversifiées et capables d'absorber les chocs.**

### Actions : croissance sélective et vigilance sur la technologie

Après le repositionnement de 2025 — marqué notamment par la correction de certaines des valeurs les plus spéculatives — les marchés actions démarrent 2026 dans un intervalle de valorisation plus raisonnable. Dans les économies avancées, la progression des bénéfices devrait demeurer modérée mais positive. En zone euro, la stabilisation de l'inflation autour de 2 % et l'hypothèse d'un soutien monétaire de la Banque centrale européenne pourraient favoriser un redémarrage progressif de la consommation et soutenir certains secteurs cycliques. Le principal point d'attention concerne les valeurs liées à l'intelligence artificielle. Depuis 2023, l'essor de l'intelligence artificielle générative, des centres de données et des semi-conducteurs a porté les capitalisations boursières à des niveaux élevés. Les investissements massifs en infrastructures numériques ont alimenté une dynamique impressionnante, soutenue par de véritables besoins industriels. Toutefois, début 2026, des interrogations émergent quant au rythme de rentabilité de ces dépenses colossales. Les multiples de valorisation de certains leaders mondiaux rappellent les phases d'euphorie technologique passées. L'histoire des révolutions industrielles — de la vapeur à Internet — montre que l'innovation réelle n'exclut pas les excès spéculatifs. L'intelligence artificielle constitue indéniablement un moteur structurel de transformation, mais la gestion patrimoniale impose une exposition mesurée, diversifiée et disciplinée.

### **Obligations : un pilier d'équilibre sous contrainte des taux longs**

Après avoir retrouvé de l'intérêt dans les portefeuilles depuis quelques années, le marché obligataire aborde 2026 avec une équation plus nuancée. Si les taux directeurs semblent proches d'un plateau, de nombreux économistes anticipent désormais une remontée progressive des taux longs, en raison des besoins de financement publics élevés, de déficits persistants et d'une prime de terme plus exigeante sur les marchés. Or, une hausse des taux longs entraîne mécaniquement une baisse de la valeur des obligations déjà émises, dont les coupons deviennent relativement moins attractifs. Les investisseurs exposés à des obligations à durée élevée pourraient donc subir une érosion de la valorisation de leurs titres en portefeuille. Le rendement facial reste inchangé, mais le prix de marché s'ajuste à la nouvelle courbe des taux. Ainsi, en 2026, l'obligataire conserve sa fonction de diversification et de stabilisation, mais requiert une approche active, prudente et sélective.

### **Or : après l'envolée, une progression plus mesurée**

L'année 2025 a été exceptionnelle pour l'or. Porté par l'instabilité géopolitique, les achats de banques centrales émergentes et la recherche de valeur refuge, le métal précieux s'est apprécié d'environ 45 % en dollar, atteignant des sommets historiques. En 2026, la question centrale est celle de la durabilité de cette performance. Dans un scénario de normalisation graduelle de l'économie mondiale, la hausse pourrait se poursuivre, mais à un rythme plus modéré – de l'ordre de 5 à 10 % par an sur un horizon de trois ans. Le risque de correction majeure semble limité en l'absence de forte remontée des taux réels et de nette appréciation du dollar. L'or conserve ainsi sa fonction de diversification stratégique.

### **Devises : vers un dollar moins hégémonique ?**

Le début 2026 pourrait marquer un affaiblissement relatif du dollar, à mesure que les écarts de taux entre zones monétaires se resserrent. La politique commerciale volontariste du président Donald Trump, centrée sur le slogan « America First », accentue les incertitudes sur la trajectoire du billet vert. Pour un investisseur européen, l'exposition aux actifs libellés en USD doit donc intégrer le risque de change. Une couverture partielle ou une diversification multidevises peut réduire l'impact des fluctuations monétaires.

### **Immobilier : un cycle encore en phase d'ajustement**

L'immobilier aborde 2026 sans véritable signe de reprise. Malgré la détente monétaire anticipée, les conditions de crédit demeurent strictes et la demande reste fragile. Les baisses de prix observées en 2024 2025 n'ont pas suffi à restaurer pleinement la solvabilité des acquéreurs. Le résidentiel reste sous pression, tandis que le tertiaire (bureaux, commerces) fait face à la montée des taux de vacance, aux nouvelles normes environnementales, à l'essor du télétravail, aux changements des modes de consommation. Les segments logistiques et data centers demeurent plus résilients, mais montrent parfois des signes de saturation ou de surcoûts structurels. Les véhicules collectifs (SCPI, OPCI) traversent une phase d'ajustement et pourraient connaître de nouvelles décotes si les taux demeurent durablement élevés ou si l'activité économique ralentit davantage. Dans ce contexte toutefois, les investisseurs disposant de liquidités peuvent trouver des opportunités d'achat intéressantes. En résumé, le marché reste orienté à la baisse et aucune normalisation crédible n'est encore visible : en 2026, l'immobilier demeure une classe d'actifs à aborder avec discernement et sélectivité.

**Actifs privés : un moteur structurel de diversification**

Private Equity, dette privée et infrastructures continuent de s'imposer comme des piliers de diversification. La croissance des marchés privés reste soutenue, portée par la recherche de rendement et la moindre liquidité des marchés cotés. Les fonds secondaires et les structures semi-liquides offrent davantage de flexibilité. Toutefois, l'horizon recommandé demeure long (7 à 10 ans) et les risques – illiquidité, valorisation, gouvernance – exigent une sélection exigeante. L'accès via des véhicules adaptés aux investisseurs privés permet une exposition progressive et maîtrisée.

**Produits structurés : rendement conditionnel et protection calibrée**

Dans un environnement de taux plus élevés et de volatilité modérée, les produits structurés retrouvent un attrait certain. Ils permettent de capter un rendement conditionnel tout en intégrant des mécanismes de protection partielle du capital. Leur complexité impose cependant une compréhension fine des scénarios et des barrières. Utilisés avec discernement, ils constituent un outil complémentaire pour optimiser le couple rendement/risque.

**2026 : entre discipline et diversification**

L'actualité géopolitique liée au conflit entre l'Iran et les Etats-Unis rappelle que les marchés restent particulièrement sensibles aux risques énergétiques (pétrole et gaz). Le détroit d'Ormuz, par lequel transite près d'un cinquième du pétrole mondial, constitue aujourd'hui un point de passage essentiel. Toute perturbation prolongée dans cette zone stratégique provoque une hausse brutale des prix du pétrole et ravive des pressions inflationnistes, avec des répercussions directes sur les marchés actions et les politiques monétaires puis budgétaires à terme. Ainsi, l'année 2026 impose une gestion équilibrée, fondée sur la diversification, la sélectivité et la maîtrise des risques. Actions de qualité, obligations bien notées, exposition mesurée à l'or, produits structurés et actifs privés : telle pourrait être l'architecture d'un portefeuille résilient.



Jean-François FLITI  
Associé/Fondateur Allure Finance

# SENIORACTU

**PER : le report du plafond de déduction passe à 5 ans, mais vous n'en profiterez pas avant 2030**

**Extrait :**

Car la mesure n'est pas rétroactive. La Direction générale des finances publiques l'a confirmé à MoneyVox en mars 2026, et **Benoît Berchebru, directeur de l'ingénierie patrimoniale du groupe Astoria**, a posé le diagnostic sur LinkedIn dès la publication du texte : il s'agit d'un allongement du report futur, pas d'un élargissement rétroactif.

En pratique, cela signifie que les plafonds générés en 2024 et 2025 restent soumis à l'ancien régime de trois ans. Votre plafond inutilisé de 2025 pourra être mobilisé jusqu'en 2028, pas au-delà. Seuls les plafonds nés à compter du 1er janvier 2026 bénéficient du nouveau délai de cinq ans.

Et c'est là que le calendrier se retourne contre nous. En 2026, 2027, 2028 et 2029, votre situation de report reste strictement identique à ce qu'elle était avant la réforme, car les plafonds de ces années-là n'ont pas encore eu le temps de « vieillir » au-delà de trois ans. Ce n'est qu'en 2030 que vous pourrez, pour la première fois, utiliser un plafond de 2026 qui aurait expiré sous l'ancien système. Et il faudra attendre 2031 pour que le mécanisme fonctionne à plein régime.



Benoît BERCHEBRU  
Directeur de l'Ingénierie Patrimoniale  
Groupe Astoria

# B SMART

Interview vidéo de Jean-François Fliti  
"Comment diversifier avec des structurés ?"



# NEW ASSET PRO

## CGP - Les grandes plateformes dominant et attirent les fonds

Extrait :

### **Le private equity alléché par le secteur**

Cette domination s'explique notamment par une multiplication des opérations de croissance externe. Des acquisitions en rafale qu'il a bien fallu financer. D'où le recours pour ces grandes plateformes au levier de l'endettement (LBO). Les quinze structures de ce type recensées par News Asset Pro sont d'ailleurs toutes sous LBO. Elles sont donc détenues, majoritairement ou de façon minoritaire, par des fonds de private equity. Des investisseurs financiers qui sont devenus actionnaires par vagues, la première d'envergure ayant eu lieu en 2022 et 2023 (Valoria, Métagram, Equance...). Exceptions faites de Cyrus, qui compte Bridgepoint - son capital depuis 2020, mais aussi d'Astoria, accompagné par Naxicap depuis 17 ans. Et qui devrait le rester en dépit du projet de prise de contrôle par la Carac. Sans oublier Eurazeo, qui avait pris un ticket dans Groupe Phomium en 2021.

### **Nouvelle vague, en attendant la prochaine**

Depuis début 2024, l'on assiste à une seconde vague de mouvements d'ampleur. Puisque depuis cette date, ces grandes plateformes sous LO ont pour la plupart connu une évolution de leur tour de table. En témoignent les récents projets de prise de contrôle majoritaire de Cyrus par PAI Partners et de Rhétorés par IK Partners pour respectivement 1,2 milliard et 310 millions d'euros environ, d'après plusieurs sources de marché. Sans oublier le rachat de 60% du capital de Crystal par Goldman Sachs en 2024 pour une valeur estimée à 900 millions. Selon des informations de nos consoeurs et confrères de L'Informé, Valoria Capital pourrait changer à nouveau de mains dans le courant de l'année.

Des fonds ont aussi été à l'origine du lancement de nouveaux \* poids moyens » au sein de ces plateformes. Effectuées par le biais de regroupement de cabinets existants, ces créations ont notamment permis l'émergence de Financiale Gestion Privée en début d'année et d'Émeraude Capital - désormais Groupe Émeraude - en 2025. De quoi alimenter un jour une nouvelle vague de consolidation.

### Les principaux changements d'actionnariat de CGP depuis début 2024

| Société                               | Actionnaires financiers sortants | Actionnariat actuel (en % du capital)                                                              | Valorisation estimée en millions d'€ |
|---------------------------------------|----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|
| Cyrus                                 | Bridgepoint                      | PAI Partners (57%), dirigeants-fondateurs Patrick Ganansia et Meyer Azogui, management et salariés | 1 185                                |
| Crystal                               | Seven2, Ofi invest, 123 IM       | Goldman Sachs, Seven2                                                                              | 900                                  |
| Astoria Finance                       | Naxicap                          | Carac (70%), Naxicap                                                                               | 900 **                               |
| Rhétorès                              | Activa Capital                   | IK Partners *                                                                                      | 310                                  |
| PatrimmoFi                            | Andera Partners                  | Groupe Vyy (78%), équipe de direction (18%), Andera Partners et fondateur Georges Nemes (4%)       | 300-350                              |
| Allen                                 | Parquest Capital                 | Qualium Investissement (65,1%), dirigeants Sandrine et Cédric Genet et salariés (34,9%)            | 100                                  |
| La Financière d'Orion                 | Siparex                          | Ardian                                                                                             | 100                                  |
| Groupe Finzzle                        | aucun                            | Bridgepoint, fondateur et équipe de direction                                                      | NC                                   |
| Olifan Group                          | BlackFin Capital Partners        | Seven2                                                                                             | NC                                   |
| Synalp                                | aucun                            | Dirigeants, Capital Croissance                                                                     | NC                                   |
| Groupe Émeraude (ex-Émeraude Capital) | aucun                            | Associés (61,3%), Abenex (30,2%), Arkès Capital (8,5%)                                             | NC                                   |
| Hyperion Capital                      | aucun                            | IdiCo (40%), dirigeants Nicolas Dadoun (30%) et Hugo Vervisch (30%)                                | NC                                   |
| Financiale                            | aucun                            | Initiative et Finance                                                                              | NC                                   |

\* actionnariat à venir.

\*\* hors 50 millions d'éventuel complément de prix.

NC : non communiqué.

Sources : News Asset Pro, sociétés

NEWS ASSET PRO  
By Saroni

# CLUB PATRIMOINE

## Jeanbrun et la relance de l'investissement locatif - Claire Dyard et Nicolas Even

La loi de finances pour 2026 marque un tournant discret mais profond dans la fiscalité immobilière. Avec l'introduction du dispositif Jeanbrun, le législateur semble acter la fin d'un cycle : celui des dispositifs fondés sur la réduction d'impôt immédiate, incarnés ces dernières années par le Pinel. À la place, une logique radicalement différente s'impose : celle de l'amortissement.

Ce basculement n'est pas anodin. Il rapproche la location nue des mécanismes historiquement réservés à la location meublée, notamment le LMNP, tout en conservant l'ancrage civil et patrimonial des revenus fonciers. Derrière cette réforme technique se dessine en réalité une nouvelle philosophie de l'investissement locatif.

Pendant plus de deux décennies, l'investissement locatif a été largement structuré par des dispositifs incitatifs reposant sur une promesse simple : une réduction d'impôt en contrepartie d'un engagement de location. Le dispositif Jeanbrun rompt avec cette approche.

Il ne s'agit plus d'accorder un avantage fiscal exogène, mais de reconstituer une rentabilité intrinsèque, en permettant à l'investisseur de déduire chaque année une fraction de la valeur de son bien.

Nous passons donc d'une philosophie de réduction d'impôt à une philosophie d'amortissement du bien dans le cadre des revenus fonciers (nouveau français) car jusqu'à présent, seule la location meublée permettait d'imputer les amortissements du bien sur les loyers encaissés.

En pratique, le dispositif Jeanbrun permet d'amortir jusqu'à 80% du prix d'acquisition (hors terrain, selon des taux variant de 3,5% à 5,5% en fonction du segment locatif et lieu géographique retenu.)

Ce faisant, le législateur opère un glissement subtil mais décisif : l'avantage fiscal n'est plus un « bonus », il devient une composante structurelle du rendement.

L'efficacité du dispositif repose sur un levier bien connu des fiscalistes : la création de charges déductibles non décaissées. Puisque l'amortissement est une charge comptable imputable sur les revenus locatifs du fait de la dépréciation du bien par l'effet du temps, sans décaissement économique. Et la nouveauté avec le dispositif Jeanbrun est que cet amortissement est imputable sur le revenu global jusqu'à 10 700 € / an, contrairement à l'amortissement applicable aux revenus locatifs meublés qui n'est imputable que sur les loyers et non sur le revenu global.

À l'amortissement déductible s'ajoutent par ailleurs les charges classiques (intérêts d'emprunt, travaux, taxe foncière, etc.), permettant dans de nombreux cas de neutraliser tout ou partie de l'imposition des loyers, et de réduire l'imposition globale du foyer fiscal

Prenons un investissement de 300 000 €, dont 80% amortissables :

- Loyers annuels : 12 000€
- Charges : 2 000€
- Amortissement : 9 600€

Sans dispositif, la fiscalité dépasse 5 800€ par an pour un contribuable à 41%. Avec le dispositif Jeanbrun, elle tombe à ... moins de 250 €.

L'écart est significatif. Mais au-delà du gain immédiat, c'est la durabilité de l'effet qui interpelle : l'amortissement s'inscrit dans le temps long, souvent sur plus de vingt ans.

Autre point notable : la capacité du dispositif à générer du déficit foncier. Lorsque les charges excèdent les loyers, le déficit peut :

- S'imputer sur les revenus fonciers existants,
- Puis, dans certaines limites, sur le revenu global,
- Avant d'être reporté sur une durée de 10 ans. Au-delà, il est perdu définitivement.

Le dispositif Jeanbrun introduit également des évolutions structurantes, notamment :

- Absence de zonage,
- Possibilité d'investissement via SCI non soumise à l'IS,
- Ouverture au neuf comme à l'ancien réhabilité.

De l'autre, il conditionne l'avantage fiscal issu de l'amortissement à :

- La location nue obligatoire,
- L'engagement de détention minimum de 9 ans.

Et exclut les maisons individuelles avec impossibilité de louer à un proche contrairement au Pinel, qui permettait de louer à un proche non-membre du foyer fiscal

La comparaison avec le LMNP s'impose naturellement. Sur le papier, les deux régimes partagent une même logique : amortir pour réduire l'assiette imposable. Dans les faits, leur philosophie diverge. Le LMNP reste l'outil d'optimisation fiscale par excellence à court terme, permettant souvent une neutralisation totale de l'imposition pendant plusieurs années.

Le dispositif Jeanbrun, lui, propose une approche plus équilibrée :

- Une fiscalité faible, mais rarement nulle,
- Un cadre juridique plus stable (revenus fonciers),

Là où le LMNP optimise, le Jeanbrun structure.

Ce dispositif ne s'adresse pas à tous. Il suppose :

- Une fiscalité déjà significative ( $TMI \geq 30\%$ ),
- Une capacité à se projeter dans la durée,
- Une appétence pour des montages patrimoniaux (souvent via SCI).

À l'inverse, il s'avère peu pertinent pour :

- Les contribuables faiblement imposés,
- Les investisseurs recherchant un effet fiscal immédiat,
- Ou les stratégies à court terme.

Sous ses apparences techniques, le dispositif Jeanbrun pourrait bien redessiner en profondeur les contours de l'investissement locatif.

En substituant l'amortissement à la réduction d'impôt, il :

- Déplace le centre de gravité vers la rentabilité réelle,
- Valorise les stratégies de détention longue,
- Et rapproche l'immobilier des logiques économiques classiques.

Dans un marché marqué par la raréfaction de l'offre locative, ce choix n'est pas neutre. Il traduit une ambition : réorienter durablement l'épargne privée vers un immobilier utile, stable et économiquement cohérent.

Le dispositif Jeanbrun marque donc un tournant : il ne s'agit plus d'un outil d'incitation ponctuelle, mais d'un véritable changement de logique économique. En substituant l'amortissement à la réduction d'impôt, il :

- Favorise une lecture en rentabilité nette,
- Incite à une détention longue,
- Rapproche la fiscalité immobilière des logiques professionnelles.

Dans un contexte de tension sur l'offre locative, ce mécanisme vise clairement à mobiliser l'épargne privée de manière plus pérenne et plus cohérente. Le dispositif Jeanbrun redéfinit les standards de l'investissement locatif en France.

Moins immédiat que les anciens dispositifs, mais potentiellement plus puissant dans la durée, il impose une approche plus technique, plus exigeante et résolument patrimoniale. À terme, il pourrait bien s'imposer comme une nouvelle référence, en réconciliant fiscalité, rendement et logique de détention long terme.

# CLUB PATRIMOINE

## T1 2026 : quand l'Iran fait basculer les marchés mondiaux (Astoria Finance)

L'année 2026 a débuté sous de bons auspices. Portés par une activité économique résiliente et par des anticipations de normalisation progressive des politiques monétaires, les marchés financiers se sont engagés dans une trajectoire favorable. Avant le choc de fin février, les principaux indices actions évoluaient encore sur des niveaux élevés après avoir inscrit de nouveaux points hauts en cours de trimestre. Le CAC 40 atteignait son plus haut historique le 26 février, veille du début du conflit, à 8642 points. Au niveau macroéconomique, les premières publications ont confirmé cette dynamique, décrivant une économie mondiale encore solide malgré un environnement déjà marqué par certaines fragilités.

Mais, une fois n'est pas coutume, ce cadre relativement constructif n'a pas résisté bien longtemps face à la montée des incertitudes politiques et géopolitiques. Au fil des semaines, l'environnement de marché a profondément évolué, passant d'un scénario de stabilisation macroéconomique à une configuration nettement plus complexe, dominée par les tensions internationales et le retour du risque inflationniste.

Ce trimestre s'inscrit ainsi comme une phase de transition : celle d'un début d'année rassurant vers un régime de marché plus instable, dans lequel les facteurs exogènes ont rapidement pris le dessus sur les fondamentaux économiques. Cette évolution s'est traduite par une hausse de la volatilité, une dispersion accrue des performances et une réévaluation progressive des anticipations de marché.

### **Donald Trump, toujours au cœur du jeu... sur tous les fronts**

Difficile d'évoquer ce début d'année sans revenir sur le rôle central joué par Donald Trump dans la dynamique de marché. Fidèle à son style, le Président américain s'est illustré par un activisme marqué, aussi bien sur le plan international que domestique, contribuant à entretenir un climat d'incertitude permanent.

Sur le front intérieur, les tensions avec la Réserve fédérale se sont intensifiées. Après plusieurs mois de critiques répétées à l'égard de la politique monétaire, l'administration américaine a franchi un cap en ciblant plus directement Jerome Powell, ravivant ainsi les interrogations sur l'indépendance de la banque centrale. Cette séquence n'est pas anodine : elle s'inscrit dans un contexte où la crédibilité des institutions monétaires constitue un pilier essentiel de la stabilité financière. Toute remise en question, même implicite, tend à renforcer la prime de risque exigée par les investisseurs.

Par ailleurs, la question de la gouvernance de la Fed devient progressivement un enjeu de marché à part entière, notamment à l'approche de la fin du mandat de son président. Les anticipations quant à la nomination de son successeur, et plus largement à l'orientation future de la politique monétaire américaine, alimentent une incertitude supplémentaire.

Sur le plan international, la stratégie américaine s'est également durcie. Entre tensions commerciales persistantes, utilisation croissante des instruments économiques comme leviers diplomatiques et posture plus offensive sur plusieurs dossiers géopolitiques dont le Venezuela, les États-Unis ont continué d'imposer leur rythme. Cette approche a contribué à fragiliser les équilibres internationaux et à alimenter un environnement de marché plus instable.

### **Le point de bascule du trimestre : le choc géopolitique en Iran**

Si les tensions étaient déjà présentes en toile de fond en début d'année, la fin du mois de février a marqué un véritable changement de régime pour les marchés. L'échec des négociations autour du nucléaire iranien a rapidement laissé place à une escalade militaire d'ampleur, avec une intervention directe des États-Unis et d'Israël, suivie d'une riposte iranienne contribuant à régionaliser le conflit.

Très rapidement, les investisseurs ont compris que le risque n'était plus uniquement géopolitique, mais bien économique. Le point de cristallisation s'est concentré autour du détroit d'Ormuz, carrefour essentiel du commerce énergétique mondial : près d'un cinquième des flux mondiaux de pétrole y transitent. Sans fermeture officielle, les perturbations logistiques, la hausse des coûts d'assurance et les difficultés de navigation ont suffi à désorganiser les flux, illustrant la sensibilité extrême du système énergétique mondial à ce type de choc d'offre négatif.

Ce changement de nature du risque constitue un élément clé du trimestre : les marchés sont passés d'une lecture politique des événements à une intégration directe de leurs conséquences économiques, en particulier sur les matières premières.

### **Un choc énergétique aux implications macroéconomiques**

Dans ce contexte, les prix de l'énergie ont rapidement intégré une prime de risque géopolitique. Le pétrole s'est inscrit dans un régime de prix élevé : fin mars, le Brent évoluait autour de 122 \$/baril, après avoir connu de fortes amplitudes durant le trimestre. Le gaz naturel, notamment en Europe, a également connu une forte progression. Si le marché énergétique mondial apparaît aujourd'hui plus diversifié qu'auparavant, les alternatives disponibles n'ont pas permis de compenser pleinement les perturbations observées.

Les attaques ciblées sur certaines infrastructures, ainsi que les contraintes logistiques persistantes, ont renforcé les craintes d'un choc d'offre potentiellement prolongé. Cette situation a ravivé des dynamiques que les marchés pensaient progressivement dissipées depuis 2022 : celles d'un choc énergétique susceptible de se diffuser à l'ensemble de l'économie.

Alors que les données d'activité restaient globalement solides en début de période, la remontée des prix de l'énergie a rapidement ravivé les tensions inflationnistes. Les premiers signes de diffusion du choc sont apparus dans certains indicateurs de prix, sans suggérer une transmission généralisée au reste de l'économie pour le moment.

Dans ce cadre, les banques centrales se retrouvent confrontées à une situation complexe. D'un côté la hausse des prix venant de l'offre ne peut être résolue par une hausse des taux, instrument qui influence la demande, d'un autre, les marchés de l'emploi se dégradent progressivement et les potentiels de croissance pourraient être abîmés, jouant en faveur d'une détente monétaire, surtout aux États-Unis.

## **Des marchés sous tension, mais toujours résilients**

Dans cet environnement en mutation, les marchés financiers ont évolué de manière heurtée, alternant phases de correction et rebonds techniques au gré des développements géopolitiques.

Si la résilience globale des marchés actions reste notable, la dispersion sectorielle s'est fortement accrue. Les secteurs liés à l'énergie et aux matières premières ont logiquement bénéficié du contexte, profitant de la hausse des prix et d'une meilleure visibilité sur leurs revenus futurs. À l'inverse, les segments plus sensibles à la consommation ou aux coûts d'approvisionnement ont été pénalisés, dans un contexte de pression accrue sur le pouvoir d'achat et les marges des entreprises. En début de trimestre, des craintes s'étaient matérialisées sur le secteur des logiciels et des actifs privés, spécifiquement sur la dette privée. D'une part, les investisseurs qui accueillaient positivement les investissements massifs des « hyperscalers » dans le domaine de l'intelligence artificielle en 2025 ont radicalement changé de posture en manifestant de plus en plus leurs inquiétudes quant à la capacité de ces derniers à pouvoir monétiser tous ces investissements dans un horizon relativement proche. D'un autre côté, les fonds de dette privée sont mis en difficulté par les particuliers qui souhaitent se retirer de leurs investissements par crainte que les entreprises du secteur technologique en portefeuille déçoivent.

Cette phase a également été marquée par une rotation sectorielle significative, les investisseurs ajustant leurs positions en fonction des nouvelles contraintes macroéconomiques. Les marchés obligataires ont, eux aussi, reflété cette tension, oscillant entre craintes de résurgence inflationniste et risques de ralentissement de la croissance économique : le taux américain à 10 ans a par exemple évolué autour de 4,3% fin mars, l'OAT françaises à 10 ans autour de 3.80%.

À l'issue de ce premier trimestre, le principal enjeu des prochains mois sera d'évaluer la persistance du choc énergétique et sa diffusion à l'inflation, dans un contexte où la dynamique d'activité pourrait progressivement s'émousser. Sur le trimestre, les grands indices actions ont reflété cette montée de l'incertitude. A fin mars, le MSCI World concédait près de -3,5% le Nasdaq -5,82%, et le CAC 40 -3,99% tandis que la dispersion sectorielle est restée élevée.

Les investisseurs devraient rester attentifs à trois facteurs clés : l'évolution de la situation au Moyen-Orient et des conditions de circulation dans le détroit d'Ormuz, la réaction des banques centrales face à des pressions de prix notamment au niveau de l'offre et la capacité des entreprises à préserver leurs marges dans un environnement de coûts plus contraint.

# NEW ASSET PRO

## CGP - Les groupements et non spécialistes en embuscade

Extrait :

### La Carac à l'attaque

Mais c'est surtout à la Carac qui a frappé un grand coup. Puisque la mutuelle des anciens combattants négocie depuis fin 2025 une prise de participation de 70% Astoria. Sachant que le groupe mutualiste avait déjà lancé son offensive dans l'épargne en rechetant la sociétéde gestion Atream en 2024 et la spécialiste de l'assurance vie Agéas France (devenu depuis Selencia) en 2023. Pour désormais totaliser 21 milliards d'euros d'actifs, le portant au deuxième rang de notre classement.

| Les non-spécialistes qui se diversifient dans la gestion de patrimoine |                                                                     |                                                  |               |                                                         |
|------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|---------------|---------------------------------------------------------|
| Maison-mère                                                            | Principales filiales CGP                                            | Encours conseillés des filiales en milliards d'€ | Données à     | Chiffre d'affaires des filiales en 2025 en millions d'€ |
| Aéma Groupe                                                            | Conseils, CGP Entrepreneurs                                         |                                                  | *****         |                                                         |
| Carac                                                                  | Astoria Finance, Selencia Patrimoine                                | 34,8 ***                                         | 12/2025       | NC                                                      |
| April                                                                  | DLPK, Magnacarta, Mèrimée Gestion Privée                            | 18,5 ****                                        | 12/2025 ***** | NC                                                      |
| Malakoff Humanis                                                       | Unofi, Cheval Blanc Patrimoine *                                    | 11,9 *****                                       | 09/2025       | NC                                                      |
| Meilleurtaux                                                           | Meilleurtaux Placement, MX Family Office, Honova                    | 6                                                | 12/2025       | NC                                                      |
| Groupe Vyv                                                             | PatrimmoFi                                                          | 3,2                                              | 12/2025       | 43                                                      |
| Linxea                                                                 | Irbis                                                               | 2,8                                              | 12/2024       | NC                                                      |
| Advenis                                                                | Advenis Gestion Privée                                              | 1                                                | 12/2025       | NC                                                      |
| Odealim                                                                | Euodia                                                              | 1                                                | 03/2024       | 12                                                      |
| Groupe Colbert                                                         | Colbert Patrimoine Finance                                          | 0,6                                              | 03/2026       | NC                                                      |
| Kereis                                                                 | Kereis Expertises                                                   | 0,5                                              | 10/2024       | NC                                                      |
| Groupe CF                                                              | CF Gestion Privée                                                   | 0,42                                             | 12/2025       | 5                                                       |
| Finare                                                                 | Finare Patrimoine, Luminis Gestion Privée, Financière Saint-Lambert | 0,2                                              | 12/2025       | 2,3                                                     |

\* détenu à 51% par Magnolia, lui-même contrôlé à environ 45%.

\*\* dont Astoria Finance (13,8 milliards d'euros).

\*\*\* dont DLPK : 16 milliards d'euros en épargne (incluant 1,25 de Tailor AM, 1 de Nexo et 0,2 de Linvest) + Magnacarta : 1 milliard d'actifs conseillés.

\*\*\*\* dont Albée Patrimoine (20,5 milliards), UFF (13 milliards), VIP Conseils (2,2 milliards) et CGP Entrepreneurs (1,1 milliard).

\*\*\*\*\* 10,9 milliards d'euros d'Unofi et 1 milliard de Cheval Blanc Patrimoine.

\*\*\*\*\* hors Magnacarta (encours au 12/2024).

\*\*\*\*\* hors UFF (données au 06/2025).

Sources : News Asset Pro, sociétés

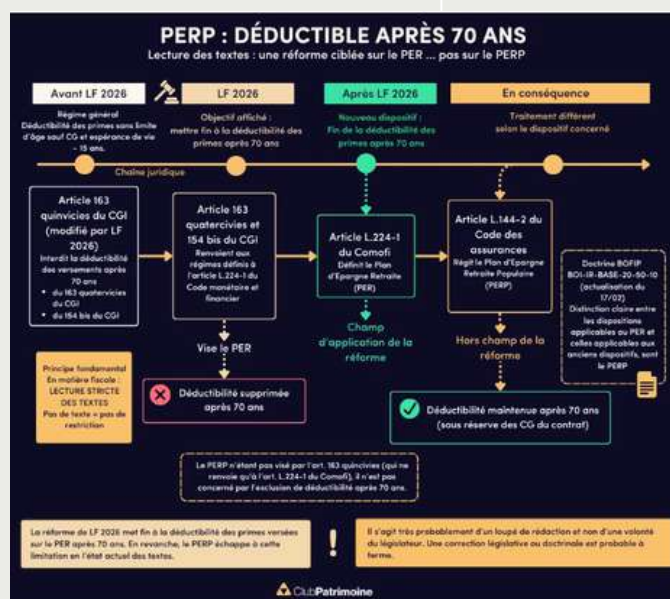
NEWS ASSET PRO  
By Saroni

# CLUB PATRIMOINE

## PERP : la déductibilité après 70 ans échappe à la réforme (Astoria Finance)

La loi de finances pour 2026 a introduit une limitation majeure : la fin de la déductibilité des primes d'épargne retraite après 70 ans. Une réforme présentée comme globale... mais dont la rédaction laisse subsister une faille.

En effet, si le PER est clairement visé, aux références à l'article L.224-1 du code monétaire et financier, le PERP semble, lui, échapper au dispositif. Une situation qui révèle un décalage classique entre l'intention du législateur et sa traduction normative — avec des conséquences potentiellement significatives en pratique.



### Réforme épargne retraite 2026 : une fin de la déductibilité centrée sur le PER... en apparence seulement

La réforme issue de la loi de finances pour 2026 publié le 19 février 2026 poursuit un objectif clair : mettre fin à la déductibilité fiscale des versements d'épargne retraite après 70 ans.

Pour ce faire, le législateur a modifié l'article 163 quinquies du CGI, afin d'exclure de la déductibilité, les versements effectués après cet âge.

Toutefois, cette exclusion ne s'applique pas de manière générale à tous les produits d'épargne retraite. Elle repose sur un mécanisme de renvoi :

- aux dispositifs relevant de l'article 163 quatercivies du CGI,
- ainsi qu'à ceux relevant de l'article 154 bis du CGI,
- eux-mêmes renvoyant aux plans d'épargne retraite définis à l'article L.224-1 du Code monétaire et financier.

Autrement dit : le texte vise explicitement le PER... mais pas les autres contrats d'épargne retraites, aussi étonnant soit-il.

### Le PERP : un grand oublié du dispositif

Le Plan d'Épargne Retraite Populaire (PERP) repose sur un fondement juridique distinct : il est régi par les articles L.144-2 et suivants du Code des assurances et non par le code monétaire et financier.

Or, ces dispositions de l'article L.144-2 :

- ne sont pas visées par l'article 163 quinquies, qui prévoit la fin de la déductibilité des primes sur le PER après 70 ans
- et ne font l'objet d'aucun renvoi dans le cadre de la réforme.

En conséquence, le PERP ne figure pas dans le champ d'application du dispositif limitant la déductibilité après 70 ans.

Ce constat est renforcé par la doctrine administrative récente et l'actualisation du Bofip datée du 17 février 2026, qui était en consultation publique jusqu'au 17 avril 2026, et qui distingue clairement :

- les règles applicables au PER,
- et celles applicables aux anciens dispositifs, dont le PERP (BOI-IR-BASE-20-50-10).

Lors de cette mise à jour du bofip, l'administration fiscale met fin à la règle pratique (qui allait au-delà du texte légal !) appliqué jusqu'à lors au PERP, à savoir une liquidation du contrat à l'âge correspondant à espérance de vie - 15 ans.

Cette règle pratique n'existant plus, et l'article 163 quinquies qui met au principe de déductibilité des primes après 70 ans, ne visant pas le PERP expressément en l'absence de renvoi de l'article 163 quinquies du CGI à l'article L.144-2 du code général des assurances, il demeure, en application stricte des textes, éligible à la déductibilité des primes, y compris après 70 ans (sous réserve, bien entendu, des conditions contractuelles qui peuvent prévoir une auto-liquidation du PERP au plus tard à 70 ans, voire 75 ans).

### **Lecture stricte du droit fiscal : une conclusion difficilement contestable**

En matière fiscale, un principe fondamental s'impose : la loi fiscale est d'interprétation stricte

Dès lors :

- une restriction de déductibilité ne peut résulter que d'un texte explicite visant expressément un produit de placement en question,
- et ne saurait être étendue par analogie, par intention ou oubli du législateur.

### **PER et PERP après 70 ans : un décalage entre intention et rédaction**

#### **Une incohérence révélatrice d'un décalage entre texte / intention**

Faut-il pour autant en déduire que le législateur a souhaité réellement maintenir cet avantage pour le PERP ?

Rien n'est moins sûr.

Tout indique au contraire que :

- l'objectif poursuivi était global,
- mais que sa traduction juridique et rédactionnelle est restée incomplète, malheureusement comme de nombreux textes ces derniers temps en matière d'épargne retraite (confère mes précédents articles).

Nous sommes donc ici face à un cas classique :

un décalage entre la volonté du législateur et sa rédaction normative

Or, en fiscalité : tant que le texte n'est pas corrigé, il s'applique tel quel

## Épargne retraite après 70 ans : quelles conséquences pratiques ?

En l'état actuel du droit :

- Les versements sur PER ne sont plus déductibles après 70 ans
- Les versements sur PERP pourraient, eux, rester déductibles,
- Sous réserve toutefois :
  - des conditions prévues par le contrat (notamment en matière de liquidation automatique),
  - et de l'absence de remise en cause par l'administration, qui ne pourrait cependant pas se fonder sur un texte légal pour refuser la déductibilité des versements.

### Déductibilité du PERP : une situation nécessairement temporaire

Une telle divergence de traitement entre PER et PERP a peu de chances de perdurer.

Plusieurs évolutions sont envisageables :

- une mise à jour de la doctrine administrative,
- une correction législative ultérieure,
- ou une prise de position explicite de l'administration.

Se posera cependant dans cette situation, la validité juridique de cette prise de position sans fondement juridique.

Dans cette attente, la prudence reste de mise dans l'exploitation opérationnelle de cette situation.

### Conclusion

La réforme de la déductibilité des primes d'épargne retraite après 70 ans illustre, une nouvelle fois, les limites de l'exercice législatif en matière fiscale.

En visant explicitement le PER sans intégrer le PERP, le texte crée une asymétrie difficilement justifiable sur le fond... mais juridiquement exploitable à ce stade.

Une situation qui rappelle une règle essentielle :

en fiscalité, la lettre du texte prime — jusqu'à ce qu'elle soit corrigée.



Benoît BERCHEBRU  
Directeur de l'Ingénierie Patrimoniale  
Groupe Astoria

# CAPITAL

## Plafond PER 2026 : « Dans plus d'un cas sur trois, les contribuables ignorent qu'ils ont des milliers d'euros dormants »

Sur votre avis d'imposition, une case discrète indique votre plafond PER disponible. Depuis la loi de finances 2026, il est reportable sur 5 ans au lieu de 3, mais uniquement pour les droits après le 1er janvier 2026. L'expert Benoît Berchebru alerte sur cette potentielle erreur de timing.

C'est l'une des informations les plus précieuses de votre avis d'imposition, et aussi l'une des moins lues. Dans la rubrique « Plafond épargne retraite », l'administration récapitule noir sur blanc les sommes que vous pouvez encore déduire de vos revenus imposables en versant sur un Plan d'épargne retraite. Le plafond de l'année en cours, 10 % des revenus professionnels de 2025, dans la limite de 37 680 € pour les salariés, et jusqu'à 88 911 € pour les travailleurs indépendants, s'y ajoute aux reports des années antérieures non utilisés. Une rubrique pourtant passée sous les radars d'une majorité de contribuables. « C'est l'angle mort du PER », tranche Benoît Berchebru, directeur de l'ingénierie patrimoniale du groupe Astoria Finance. « Dans plus d'un cas sur trois, les clients découvrent qu'ils ont plusieurs milliers d'euros de plafond disponibles, simplement parce que personne ne leur a jamais expliqué comment le lire ni l'exploiter », poursuit-il.

Pour incarner ce gisement fiscal méconnu, l'expert cite le cas récent d'un dirigeant en profession libérale, doté d'environ 120 000 € de bénéfice imposable, et persuadé d'être « à jour » sur sa retraite. « En reprenant ses avis d'imposition, on a identifié près de 42 000 € de plafonds PER non utilisés cumulés sur plusieurs années », raconte Benoît Berchebru. En cause, une confusion entre les anciens dispositifs Madelin et le fonctionnement du PER, qui a laissé dormir des droits année après année. En mobilisant une partie de ce stock via un versement de 30 000 €, le dirigeant a généré 12 000 € d'économie d'impôt immédiate. « Ce client était pourtant bien conseillé sur ses investissements, mais ce levier fiscal pur était totalement passé inaperçu. Chez les TNS, le 'chiffre caché' est souvent encore plus élevé », avertit l'expert.

Nouveauté capitale introduite par la loi de finances 2026 : les plafonds générés à compter du 1er janvier 2026 sont désormais reportables sur 5 années au lieu de 3. Mais attention, la mesure n'est pas rétroactive. Un plafond généré en 2025 expire toujours fin 2028, tandis qu'un plafond 2026 courra, lui, jusqu'à fin 2031. Une double horloge fiscale qui risque de piéger nombre d'épargnants. « L'erreur que j'anticipe le plus, c'est une erreur de timing liée à une mauvaise lecture des règles de report », prévient Benoît Berchebru. « C'est une confusion classique entre stock et flux : les anciens plafonds restent soumis à l'ancien régime à 3 ans, tandis que les nouveaux, à compter de 2026, bénéficieront du report à 5 ans – mais seulement pour les droits acquis à partir de 2026, donc réellement visibles à partir de 2030 et 2031 », détaille-t-il. Sa conclusion est sans appel : 2026 est une année charnière, avec un vrai risque de perte sèche de droits fiscaux pour ceux qui ne pilotent pas activement leur plafond.

### Trois profils pour qui verser avant le 31 décembre 2026 s'impose

La règle d'imputation est implacable et méconnue. Le fisc consomme d'abord le plafond de l'année en cours, puis les reports du plus ancien au plus récent. Autrement dit, si vous ne versez pas assez, ce sont vos droits les plus vieux qui disparaissent définitivement. Trois profils ont intérêt à passer à l'acte cette année. D'abord, le « plafond en péril », celui qui traîne encore des reports de 2023 condamnés à expirer au 31 décembre 2026 s'il ne les mobilise pas. « Beaucoup d'épargnants vont croire — à tort — qu'ils disposent encore de plusieurs années pour utiliser leurs anciens plafonds », insiste Benoît Berchebru. « On risque de voir des contribuables laisser expirer des droits acquis en 2023, simplement parce qu'ils auront entendu parler du passage à 5 ans, sans comprendre que cette extension ne s'applique pas rétroactivement », complète l'expert.

Ensuite, le « sautant de tranche », autrement dit tout contribuable qui vient de basculer de 30 à 41 % de TMI, a intérêt à purger ses anciens droits avec l'efficacité fiscale maximale. Sur 8 000 € versés, l'économie atteint 3 280 € contre 2 400 € à 30 %. « La priorité est d'aller 'remplir' la tranche à 41 %, sans déborder inutilement », recommande Benoît Berchebru, qui invite à raisonner en montant de revenu situé dans la tranche à 41 %, et non en montant global de versement. Attention toutefois à l'effet de seuil, car si votre versement fait redescendre une partie du revenu dans la tranche inférieure, le calcul devient hybride. « Chaque euro versé doit idéalement être déduit à 41 %, voire à 30 % — mais pas moins. Le bon réflexe, ce n'est donc pas 'verser un maximum', mais 'verser juste' », martèle l'expert.

Enfin, il reste le cas de celui du « proche retraite », dont le TMI mécaniquement chutera dans deux à trois ans. Défiscaliser maintenant à 41 %, puis ressortir en capital ou en rente à 11 %, reste l'une des stratégies les plus rentables du PER, malgré la hausse des prélèvements sociaux portés à 18,6 %. À l'inverse, pour les plus de 70 ans, la règle du jeu a changé : les versements effectués depuis le 1er janvier 2026 ne sont plus déductibles. Vérifier son avis, calculer son gain marginal, puis trancher, voilà le triptyque gagnant d'une déclaration 2026 réussie.



Benoît BERCHEBRU  
Directeur de l'Ingénierie Patrimoniale  
Groupe Astoria

# Merci

GROUPE ASTORIA

