



MJ&CIE
INDEPENDENT FAMILY WEALTH ADVISORS

L A L E T T R E



P A R I S · G E N È V E



European Network of Family Offices



Association Française du Family Office

MJ&Cie adhère à la charte de l'AFFO, et s'engage à en appliquer et promouvoir les principes, gages de fiabilité, de professionnalisme et d'éthique.

N ° 6 4 / 2 è m e s e m e s t r e 2 0 2 5

S O M M A I R E

HUMEUR	2
MJ&Cie	2
IDÉES	5
La cité de l'extrême	5
Phénix énergétique	6
Retour vers le futur	7
Le paradoxe du gène économe	8
NEWS	8
La robotique est dans le pré	8
Une victoire sans gain	9
Le prix de l'invisible	9
Le non coté outre-Rhin	10
CHIFFRES	11
PRATIQUE	12
Le bon, la brute... et le truand	12
Réguler pour mieux innover	13
L'appel du continent	13
CONJONCTURE...ET PERSPECTIVES	14
Art : Sismographe d'un monde en mouvement	14
Immobilier : clair-obscur	15
Marché : l'équilibriste	16

H U M E U R



« *Le changement est la seule constante.* » - Héraclite

Les certitudes s'usent décidément plus vite qu'elles ne s'ancrent. Le monde accélère, bifurque, se redessine. Ce qui paraissait stable hier devient mouvant aujourd'hui, et la rapidité des transformations ne laisse guère de place à l'improvisation - ou alors pour ceux qui aiment les frissons.

Naviguer au sextant quand les courants ont déjà changé relève moins de l'art que de l'illusion. L'adaptation n'est plus un atout : c'est une compétence vitale. Anticiper, décrypter les forces à l'œuvre, orchestrer - et surtout voir large - voilà ce qui permet de transformer l'incertitude en opportunité, plutôt qu'en simple volatilité du quotidien.

Depuis bientôt 25 ans, MJ&Cie accompagne les familles dans ce mouvement perpétuel. Notre mission : offrir une vision globale, indépendante et durable, où la prudence éclaire l'audace et où chaque décision relie l'intime au global, le présent au futur. Parce qu'un patrimoine ne se préserve pas en le figeant, mais en le faisant évoluer - avec rigueur, lucidité et cette conviction tranquille que chaque changement maîtrisé ouvre, toujours, de nouveaux horizons.

M J & C I E



M J & C I E P H I L A N T H R O P I E !

10 ans d'engagement.

Sobriété, impact, constance.
Près de 100 000 € déployés.
Des projets concrets.
Des vies transformées.
Autour de nous et dans le monde.

En **France** :

- 5 000 séances de soutien psychologique financées pour des victimes de maltraitance (l'Enfant Bleu),
- Des bourses d'études pour des jeunes issus de quartiers difficiles (Fondation Audencia),

À **Madagascar** :

- 2 maisons construites pour accueillir des familles vulnérables (Akamasoa),

Au **Cambodge** :

- 90 jeunes filles accompagnées au long de leur scolarité (Toutes à l'école).

Derrière chaque engagement, un parcours de vie qui change, un espoir qui renaît.
Chez MJ&Cie, la responsabilité se mesure en actes, pas seulement en discours.

M J & C I E S U R S C È N E !

MJ&Cie continue de prendre la parole dans les enceintes qui comptent, partageant son expertise dans les débats structurants sur les grandes transformations économiques et patrimoniales.

En intervenant auprès d'institutions de formation comme lors d'événements professionnels de premier plan, nos équipes contribuent activement à faire progresser la compréhension et les pratiques du métier de family office.

Une présence qui témoigne, année après année, de l'engagement constant de MJ&Cie au service du rayonnement de la profession.

M J & C I E D A N S L A P R E S S E !

Le second semestre 2025 confirme la volonté de MJ&Cie de partager des analyses régulières et d'alimenter la réflexion sur les grandes transformations économiques et financières. Dans un contexte marqué par la recherche de liquidité, la montée en puissance des actifs privés et des mutations sectorielles, notre équipe continue d'apporter des clés de lecture aux investisseurs.

Dans **Allnews**, François Mollat du Jourdin revient sur le rôle croissant du marché secondaire, désormais moteur de flexibilité et de liquidité, tout en soulignant les exigences accrues en matière de gouvernance.

Parallèlement, **Otmane Jai**, Head of Investments, s'exprime dans **Swissquote Magazine** (édition de décembre) sur l'industrie du jeu vidéo. Il rappelle la solidité d'un secteur qui compte 3,6 milliards de joueurs, tout en mettant en lumière les défis de la consolidation, l'impact de l'intelligence artificielle et les contraintes d'un marché mobile désormais saturé.

Enfin, **Le Monde** a interrogé **François Mollat du Jourdin** dans le cadre d'un article consacré aux projets de « taxe Zucman ». Une analyse qui éclaire les enjeux de fiscalité et leurs impacts sur les stratégies patrimoniales.

À travers ces prises de parole, MJ&Cie réaffirme son engagement à décrypter les évolutions stratégiques, et à accompagner les investisseurs dans leur compréhension des mutations en cours.

- **Allnews** (online) : « [Le private equity passe la seconde](#) »
- **Swissquote** (print) : *numéro de décembre sur l'industrie du jeu vidéo (publication à venir)*
- **Le Monde** (en ligne) : *article sur les projets de taxe Zucman (publication en ligne)*

Retrouvez l'ensemble de notre revue de presse sur : <https://mj-et-cie.com/presse>

N S C A D V I S O R

NSC Advisor poursuit son développement international, centré sur le Moyen-Orient.

Aux côtés de groupes familiaux confrontés à des décisions stratégiques, l'équipe apporte une expertise reconnue en matière de structuration financière et d'accompagnement de long terme.

Une progression guidée par la confiance des entrepreneurs et la qualité des missions réalisées.

www.nsc-advisor.com

3 B P R I V A T E O F F I C E B Y M J

La plateforme **3B** poursuit son déploiement au service des entrepreneurs français.

En 2025, plusieurs initiatives sont venues consolider son positionnement, qu'il s'agisse de projets corporate, patrimoniaux ou liés à l'écosystème sportif - un terrain où dynamisme et engagement sont toujours au rendez-vous.

3B affirme ainsi son rôle d'acteur transversal, capable d'accompagner des trajectoires aussi diverses qu'exigeantes.

www.3b-groupe.com

E N F O

Le réseau **ENFO** continue d'enrichir les échanges entre ses membres, favorisant une montée en puissance progressive de ses initiatives communes.

Alors qu'un agenda dense se dessine pour 2026, les réflexions se poursuivent sur un possible élargissement du réseau - preuve d'un intérêt croissant pour cette plateforme collaborative européenne.

Une dynamique discrète mais solide, fidèle à l'esprit d'exigence et de coopération qui anime la maison.

www.enfo.net

A F F O

Les Rencontres annuelles de l'**AFFO** se sont tenues le 2 décembre autour d'un thème ambitieux et particulièrement en phase avec l'époque : « **Transformer l'incertitude en opportunité** ».

Une journée riche en échanges, en partages d'expériences et en perspectives, qui a confirmé la vitalité de l'association et son rôle moteur dans la structuration de la profession en France. Un moment fort pour la communauté du family office, marqué par la volonté commune d'innover, d'élever les pratiques et de renforcer l'expertise collective.

Par ailleurs, la commission « International », présidée par François Mollat du Jourdin, lance la réalisation d'un livre blanc sur « l'accompagnement des patrimoines familiaux dans un contexte international ». Un projet ambitieux et transverse qui viendra élargir une bibliographie AFFO déjà riche, au service des professionnels membres de l'association. Rendez-vous en décembre 2026 pour sa présentation !

I F F O

La Fédération Internationale du Family Office (IFFO) poursuit son expansion, accueillant **deux nouveaux membres : la Belgique et la Lituanie**.

Parallèlement, plusieurs pays - dont **les Émirats arabes unis et le Canada** - sont actuellement en discussion pour rejoindre la fédération.

Cette dynamique internationale confirme l'essor du modèle family office et la pertinence d'un cadre global de coopération, au sein duquel les professionnels peuvent partager, se former et contribuer à la diffusion des meilleures pratiques.

www.iff.org

I D É E S



LA CITÉ DE L'EXTRÊME

En 2050, 90 % des métropoles mondiales seront exposées à des risques climatiques majeurs : inondations, canicules, montée des eaux. Pourtant, certaines villes transforment déjà cette menace en opportunité. Comment ? En devenant des laboratoires à ciel ouvert, où résilience rime avec rentabilité.

Pour les investisseurs, c'est une révolution : le béton cède la place au vivant, et les risques deviennent des actifs.

À Genève, la finance verte bâtit l'avenir. La cité de Calvin ne se contente pas de gérer des fortunes, elle les réinvente. Avec ses obligations vertes (100 millions CHF minimum par émission), Genève finance des infrastructures mesurables : rénovation énergétique, mobilité propre, gestion de l'eau. Le tout certifié par l'ICMA, pour une transparence totale, et un impact réel pour l'investisseur, au-delà du rendement financier :

- Double dividende : impact écologique et stabilité à long terme.
- Effet de levier : chaque franc investi réduit les coûts futurs (ex : 1 € dépensé en prévention = 4 € économisés en réparations, selon l'OCDE).

La région PACA, Nice, Marseille et Toulon repeignent l'immobilier d'une nouvelle couleur. On ne lutte plus contre la nature, on l'utilise. Toitures végétalisées, parcs urbains, zones humides... Ces infrastructures « vertes-bleues » rafraîchissent les villes, absorbent les pluies diluviennes et protègent le littoral. Résultat : des quartiers plus habitables, donc plus valorisables. Et selon Knight Frank, un logement en zone résiliente se vend 15 à 20 % plus cher qu'un bien standard.

Plus loin de nous, pas besoin de mégaprojets pour sauver des vies ! Des métropoles du sud développent des solutions locales pour des impacts globaux. À Pemba (Mozambique), la réhabilitation de canaux

naturels végétalisés a réduit de 85 % l'exposition aux inondations pour des milliers de foyers. À Morondava (Madagascar), 182 hectares de mangroves restaurées protègent désormais 39 000 habitants contre les tempêtes et l'érosion côtière. Et à Mexico, le programme Cosecha de Lluvia a équipé 80 000 foyers de systèmes de récupération d'eau de pluie, économisant chacun 10 000 litres par an.

Ces projets sont stratégiques à plus d'un titre : solutions aux coûts maîtrisés, souvent low-tech et peu onéreuses, ils offrent un retour sur investissement immédiat (réduction des dégâts, économies d'eau, etc.). Adaptables à d'autres régions, ils attirent les fonds d'impact et les investisseurs en quête de résilience sociale et environnementale. Enfin, pour les assureurs, moins de risques signifie des primes moins élevées. Une opportunité pour les acteurs de l'assurance et de la réassurance.

Ceci démontre que l'innovation ne se mesure pas toujours en milliards. Parfois, elle se cache dans des solutions simples, locales... et redoutablement efficaces. Mais aussi rentables !

Les villes adaptées seront les villes de demain : d'ici 2030, 60 % du PIB mondial sera généré dans des zones urbaines (Banque mondiale). Les métropoles résilientes capteront cette richesse.

Les actifs « climate-proof » - immeuble protégé des inondations ou data center refroidi naturellement - prennent de la valeur, même en crise.

L'industrie financière l'a compris, qui innove et développe des solutions alliant performance et impact : Obligations vertes, fonds dédiés, partenariats public-privé...

Et demain ? La question n'est plus si les villes devront s'adapter, mais comment en faire des placements stratégiques. Pour les investisseurs, c'est une évidence : la résilience urbaine n'est pas un coût, c'est un actif. De long terme.

Ne faudrait-il pas auditer le "risque climatique" de chaque portefeuille ?

P H É N I X É N E R G É T I Q U E

On l'avait enterré après Fukushima. Pourtant, le nucléaire revient, plus vert que jamais, au centre de la table énergétique. L'Italie, la Belgique, le Japon, la Suisse... tous ces pays, jadis frileux, remettent la clé dans le réacteur.

Pourquoi ce retournement ? Parce que l'atome s'est trouvé une nouvelle vocation : pilier de la transition bas-carbone. Résultat : plus de 60 réacteurs en construction dans le monde – du jamais vu depuis 30 ans – et des investissements qui dépassent les 60 milliards de dollars par an, en forte hausse depuis 2020.

Et ce n'est pas qu'un retour des mégaprojets, place aux SMR (Small Modular Reactors), des mini-réacteurs produits en série, moins chers, plus rapides à déployer, taillés pour alimenter data centers, usines ou sites isolés. Une potion magique susceptible de décarboner des secteurs industriels parmi les plus émetteurs. La tech ne s'y trompe d'ailleurs pas : Amazon mise 500 millions sur X-energy, Google sur Kairos Power. Le nucléaire n'est plus un monopole d'État – c'est devenu un terrain de jeu pour les géants de la tech, dont les projets dans l'IA nécessitent des infrastructures fortement consommatrices d'énergie.

Côté investisseurs, les opportunités s'étendent sur toute la chaîne :

- L'uranium reprend des couleurs, avec une demande qui pourrait doubler d'ici 2040. Cameco et Kazatomprom en profitent déjà.
- La conversion et l'enrichissement, dominés par un club très fermé (Rosatom, CNNC, Orano, Urenco), deviennent des actifs stratégiques dans un monde obsédé par la souveraineté énergétique.
- En aval : ingénierie, prolongation de vie des centrales, gestion des déchets... autant de relais de croissance en gestation.

Certes, tout n'est pas rose : les SMR doivent encore faire leurs preuves, les chantiers XXL explosent parfois les budgets, et l'approvisionnement en combustible reste exposé aux secousses géopolitiques.

Mais le signal est clair : le nucléaire ne se contente plus de survivre, il se transforme, innove, attire du capital privé et s'invite dans les portefeuilles long terme. L'atome retrouve de nombreuses vertus, également

pour les investisseurs sensibles aux enjeux ISR. Loin des idées reçues, l'atome a changé de visage, c'est un terrain à explorer car il pourrait redessiner l'avenir énergétique.

R E T O U R V E R S L E F U T U R

Ils n'ont ni le clinquant de l'or, ni le glamour du lithium. Et pourtant, cuivre, uranium, étain et consorts sont en train de prendre leur revanche. Longtemps relégués à l'arrière-boutique des matières premières, les métaux critiques sortent de l'ombre, portés par l'électrification massive, la transition énergétique et une numérisation qui ne connaît pas la panne.

Cuivre : le roi discret de la transition verte. S'il fallait un seul métal pour résumer la décarbonation, ce serait lui. Le cuivre est partout : dans les câbles, les batteries, les moteurs électriques, les panneaux solaires, les éoliennes, les data centers. Bref, tout ce qui fait tourner le monde bas-carbone. Mais il y a un hic : l'offre ne suit pas. Selon S&P Global, il faudrait doubler la production mondiale d'ici 2035, soit l'équivalent d'une méga-mine par an. Or, développer une mine prend en moyenne plus de dix ans, quand tout se passe bien. Autant dire que la tension sur les prix est déjà là – et que ça ne fait que commencer.

Uranium : retour sous tension. Effacé après Fukushima, l'uranium revient en force. Entre les 60 réacteurs nucléaires en construction dans le monde, les ambitions SMR (small modular reactors), et l'impératif de souveraineté énergétique, la demande repart à la hausse. Et les prix avec : le cours de l'uranium a doublé entre 2020 et 2024. Ajoutez à cela une géopolitique électrique (littéralement) : Russie, Kazakhstan, Niger... les principaux producteurs ne sont pas exactement des zones stables. Résultat : une volatilité assumée, mais aussi un potentiel de revalorisation pour les investisseurs capables de lire entre les lignes diplomatiques.

Étain : du placard à la liste stratégique. Plutôt associé à la carafe de grand-mère, il ne fait pas rêver, mais il est absolument partout : l'étain est la colle invisible de l'électronique moderne. Son principal usage ? Les soudures. Sans lui, pas de circuits imprimés, pas de batteries, pas de transition numérique. Bruxelles comme Washington l'ont bien compris : l'étain est désormais classé métal critique, alors que la moitié de la production mondiale provient d'un seul pays : la Chine. Fragile, donc.

À travers ces trois exemples se dessine une tendance de fond : la réhabilitation des métaux stratégiques comme leviers de puissance économique et politique. Ce basculement vers une économie bas-carbone crée une demande explosive pour certains métaux qu'on considérait jusqu'ici comme accessoires. D'ici 2030, les besoins en métaux critiques pourraient tripler, selon l'Agence Internationale de l'énergie. Mais l'offre, elle, est beaucoup plus lente à évoluer. Entre délais réglementaires, résistances locales et impératifs environnementaux, ouvrir une mine est un parcours du combattant qui nécessite une dizaine d'années. Résultat : des chaînes de valeur fragilisées, des prix volatils - mais aussi des opportunités rares pour les investisseurs.

Dans cette course, la Chine garde une longueur d'avance. Elle contrôle 42 % du raffinage mondial de cuivre, 68 % du cobalt, 90 % du graphite, et l'essentiel des chaînes de transformation. Mais les États-Unis, l'Europe, le Japon et plusieurs pays africains lancent une contre-offensive industrielle. Mines, raffineries, recyclage, recherche sur les matériaux de substitution : la partie n'est sans doute pas jouée. Mais cette ruée n'est pas sans risques. Les tensions environnementales et sociales autour des projets miniers se multiplient, du Groenland à la République démocratique du Congo en passant par la Suède. En parallèle, le recyclage et les technologies de substitution progressent. Mais ils ne suffiront pas à combler des besoins qui devraient tripler dans les prochaines années.

Pour les investisseurs de long terme, les métaux stratégiques ne sont plus un pari spéculatif : ce sont des actifs structurels, au croisement de la transition énergétique, de la souveraineté industrielle et des rivalités géopolitiques. Pas toujours spectaculaires, souvent techniques, parfois volatils, ces matériaux n'en sont pas moins des leviers puissants pour qui cherche à se positionner sur le temps long. Et parce qu'ils ont longtemps été négligés, ils offrent aujourd'hui un potentiel de revalorisation d'autant plus intéressant qu'il reste, parfois encore, sous les radars.

LE PARADOXE DU GÈNE ÉCONOME

Quand la biologie défie nos certitudes... et ouvre des horizons pour les investisseurs. Une publication récente ébranle un dogme bien ancré : « obésité = risque cardiovasculaire » ? Cette étude, publiée dans Nature Medicine par l'Université de Cambridge, révèle un scénario inattendu : certaines mutations du gène MC4R, connues pour favoriser une obésité sévère dès l'enfance, semblent paradoxalement protéger contre l'hypertension et le mauvais cholestérol. Corpulent, mais cœur de marathonien : la biologie adore les paradoxes.

Ces mutations affectent une protéine cérébrale qui régule la satiété. Quand le signal faiblit, l'appétit grimpe. Rien de nouveau... sauf que le métabolisme des graisses change aussi de cap : moins de lipides circulants, donc moins de risques cardiovasculaires. Une anomalie génétique qui redonne vie à la théorie du « gène économe » : hier, un atout pour survivre aux famines ; aujourd'hui, une piste pour repenser la médecine métabolique.

Et c'est là aussi que la science rencontre la finance : cette découverte pourrait redessiner le marché des traitements métaboliques. Dans un environnement déjà en effervescence - des blockbusters comme Wegovy ou Mounjaro en tête - cette découverte ouvre une question stratégique : et si cette ambivalence génétique inspirait des traitements capables de réduire l'obésité tout en protégeant le cœur ? Une promesse scientifique alléchante.

Si la médecine transforme ce « bug » évolutif en innovation robuste, ce ne sont pas seulement les patients porteurs du MC4R mutant qui en bénéficieront : les investisseurs pourraient bien y trouver un prochain relais de croissance - voire un nouveau segment stratégique dans la médecine métabolique.

NEWS



LA ROBOTIQUE EST DANS LE PRÉ

Cet été, le Conseil de l'Union européenne a décidé de serrer la vis : des droits de douane supplémentaires sur les produits agricoles et certains engrais importés de Russie et de Biélorussie. Objectif ? Couper le cordon avec les intrants russes, alors que Moscou prévoit d'exporter 45 millions de tonnes d'engrais en 2025. Une contrainte qui pourrait bien devenir une opportunité pour l'agritech, ce secteur déjà bouillonnant où la technologie se met au service des champs.

Tracteurs autonomes, drones pulvérisateurs, serres connectées... L'agriculture vit une révolution silencieuse mais fulgurante. Baptisée agriculture 4.0, elle répond à une équation vertigineuse : nourrir près de 10 milliards d'humains en 2050 sans épuiser la planète. Et l'innovation avance à toute vitesse : capteurs intelligents pour ajuster l'irrigation au litre près, logiciels prédictifs pour anticiper les maladies, IA qui pilote des tracteurs ciblant les mauvaises herbes. John Deere, pionnier historique, a ainsi lancé See & Spray, un système qui réduit l'usage d'herbicides de plus de 80 %.

Autour de ces géants, une galaxie de start-up pousse comme des champignons (bio, bien sûr) :

- Carbon Robotics et ses désherbeurs autonomes,
- Arugga, spécialiste de la pollinisation robotisée en serre,
- Plenty et Local Bounti, qui révolutionnent l'agriculture verticale avec des rendements multipliés et une consommation d'eau divisée par 200.
- En France, la start-up Ekylibre a levé 10 millions d'euros pour son logiciel de gestion agricole intelligent, prouvant que même les PME européennes peuvent devenir des pépites technologiques.

Ces innovations attirent les capitaux et déclenchent une vague de rachats par les leaders du secteur. Et ce n'est pas tout : le marché du biocontrôle (alternative naturelle aux pesticides) croît de 15 % par an, tandis que les biotechnologies explorent la fermentation de précision pour produire des protéines alternatives. Des acteurs comme Amoeba ou BASF se positionnent déjà sur ce créneau porteur.

Bien sûr, ces technologies restent coûteuses et l'endettement agricole est élevé. Mais l'agritech pourrait devenir un levier stratégique pour réduire la dépendance européenne aux intrants étrangers et renforcer la résilience des filières locales. Pour les familles investisseuses, ces innovations offrent une double promesse : impact écologique et potentiel de croissance. Une thématique à suivre de près dans les années à venir.

Entre impératif alimentaire et urgence écologique, l'agriculture du futur ne laisse pas de place à l'improvisation. Elle s'impose comme une thématique clé, à la croisée de l'innovation, de la transition et de la sécurité alimentaire. Un pari de long terme pour les investisseurs... et un enjeu géopolitique pour l'Europe.

UNE VICTOIRE SANS GAIN

Après plus de deux ans d'attente, les détenteurs d'obligations ATI de Credit Suisse ont cru apercevoir une éclaircie : le Tribunal administratif fédéral (TAF), chargé de contrôler les décisions des autorités suisses, leur a partiellement donné raison face à la Finma, le régulateur financier. Une avancée ? Oui. Une victoire ? Pas vraiment – pas encore.

Comme le rappelle Fabien Liégeois, professeur à l'Université de Genève, les ATI ne sont pas des obligations ordinaires. Ces titres ont l'apparence de la dette... mais aucun des droits qui vont avec. Les investisseurs ne peuvent ni exiger leur remboursement, ni compter sur des intérêts garantis : tout dépend du bon vouloir de l'émetteur – désormais UBS, depuis la reprise express de Credit Suisse en mars 2023. L'Ordonnance sur les fonds propres (OFR) est limpide : l'émetteur « ne doit susciter aucun espoir de remboursement ». Autrement dit, même un jugement favorable ne transformera pas ces obligations perpétuelles en dettes classiques.

Et même si la décision était confirmée par le Tribunal fédéral, ultime arbitre helvétique, le casse-tête resterait entier : qui paierait ? combien ? selon quel mécanisme ? UBS pourrait plaider qu'elle a repris Credit Suisse sur la base d'accords validés par Berne et demander à l'État d'en partager le coût. De son côté, la Finma campe sur sa position : les ATI sont des instruments de renflouement, pas des outils de compensation.

Ironie du droit et de la finance : les plaignants pourraient avoir juridiquement raison... sans jamais revoir un centime. Une victoire au goût amer : comme gagner un procès pour récupérer une maison... qui a déjà disparu du paysage.

LE PRIX DE L'INVISIBLE

Un matin au Louvre : silence, vitrine brisée, bijoux envolés. Valeur estimée 88 millions d'euros. Et une question : comment protège-t-on un trésor qui n'a pas de prix ?

Les bijoux impériaux disparus rappellent que le vol d'œuvres d'art n'a rien du mythe glamour du gentleman cambrioleur. Depuis 1990, on recense plus de quarante cambriolages majeurs dans les musées du monde – soit un par an, selon The Economist. Et dans un cas sur cinq, la facture dépasse les 100 millions d'euros. De quoi alimenter un marché parallèle où les Picasso et Rembrandt circulent incognito, loin des enchères officielles.

Le plus surprenant ? Ces bijoux n'étaient pas assurés. L'État français joue les assureurs maison pour ses collections nationales, pariant sur un risque faible et des primes jugées astronomiques. Une logique budgétaire... jusqu'au jour où la vitrine saute. Et même si le marché mondial de l'assurance d'art pèse 4 milliards de dollars, il ne pourrait absorber la couverture d'un musée dont la collection vaut des centaines de fois plus. Résultat : certaines des œuvres les plus précieuses avancent économiquement à découvert.

Paradoxe économique, les voleurs, eux, ne font pas toujours une bonne affaire : Un bijou fondu, une pierre retaillée et l'histoire s'évapore... et sa valeur avec. L'art démembré n'est plus qu'un objet sans mémoire. Mais le vrai choc est ailleurs : une étude de l'Erasmus University (2025) révèle qu'après un vol, les prix des autres œuvres du même artiste... baissent. Non par effet de rareté, mais par incertitude : méfiance des acheteurs, primes d'assurance qui explosent, crainte d'œuvres litigieuses. Bref, la disparition ne crée pas la légende, elle la déprécie.

L'art n'a rien d'un métal précieux : fragile, il peut être aussi capricieux... et parfois invisible. Mais une invisibilité qui coûte tellement cher que la vraie innovation pourrait bien se jouer entre blockchain, IA et vitrines blindées. La valeur de l'art dépendra peut-être demain autant de sa traçabilité numérique que de son aura esthétique !

LE NON COTÉ OUTRE - RHIN

À l'heure où l'épargne européenne cherche de nouveaux relais de performance, l'Allemagne voit émerger un mouvement nouveau : l'ouverture du non coté au grand public. Longtemps prudents face aux marchés financiers, les épargnants allemands deviennent aujourd'hui la nouvelle cible de ce secteur. De Deutsche Bank à Trade Republic, en passant par BlackRock, les initiatives se multiplient pour rendre le non coté accessible - avec des tickets d'entrée allant de 10 000 €... à 1 €.

Cet engouement repose sur un double moteur. Les grands fonds cherchent à compenser la frilosité actuelle des investisseurs institutionnels, tandis que les banques allemandes veulent activer un gisement colossal : plus de 9 000 milliards d'euros d'actifs financiers, dont un tiers est encore placés sur des dépôts à rendement minimal. Dans ce contexte, l'Allemagne rejoint les États-Unis et le Royaume-Uni dans cette vague annoncée de « démocratisation » du capital-investissement.

Mais si les opportunités sont réelles (diversification, rendement potentiellement supérieur, contribution au financement de l'économie) les questions fondamentales demeurent. Car ces produits séduisent en affichant une volatilité quasi inexistante... une stabilité en trompe-l'œil qui masque le vrai risque : l'illiquidité. Pour des investisseurs peu avertis, la découverte peut être amère lorsqu'ils chercheront à récupérer leur épargne et constateront qu'ils ne le peuvent pas. Même les fonds evergreen, censés offrir une sortie plus souple, ne suffiront pas à résoudre le problème structurel de liquidité.

Cette ouverture du non coté au grand public marque-t-elle une mutation durable ou une simple parenthèse ? Les fondamentaux - horizon long, absence de marché secondaire profond, complexité des valorisations - n'ont pas changé. Reste la question essentielle : ces actifs sont-ils véritablement adaptés à des profils non avertis ?

Rendez-vous dans quelques années pour savoir si cette « démocratisation » est une révolution durable ou une illusion rattrapée par les réalités du marché.

CHIFFRES



1,4 - Milliard de dollars levés par X-energy en 13 mois. Amazon et Jane Street misent sur 144 mini-réacteurs : l'IA réclame du courant, X-energy branche la prise. Le nucléaire privé sort du labo pour électrifier le réel, avec un carnet de commandes de 11 GW.

10 % - Baisse des snacks salés chez les Américains sous GLP-1. Même à Thanksgiving, la dinde reste reine, mais les chips boudent la fête. La modération s'invite à table, la balance s'allège, et les rituels gourmands se réinventent.

25 % - Part de McCain sur le marché mondial des frites surgelées. Derrière la Fête de la frite à Arras, un empire familial canadien valorisé à plusieurs milliards veille sur nos pommes de terre, à deux pas des usines du Nord. Même la frite a son roi... et il n'est pas belge.

28 % - Hausse de la Bourse de Varsovie sur huit mois. Depuis 2022, la Pologne défie les pronostics malgré son voisinage belliqueux : indices multipliés par deux, volumes d'échanges records, Varsovie en pole position, qui aurait misé sur la Vistule pour faire rugir les portefeuilles ?

80 % - Probabilité que la population mondiale atteigne son pic au XXI^e siècle avant de décliner. Déjà un quart de l'humanité vit dans des pays où la courbe baisse, comme la Chine, l'Allemagne ou le Japon. La démographie, c'est comme la mode : les tendances finissent toujours par changer.

280 – Milliards de dollars de stablecoins en circulation en septembre 2025, contre 200 en début d'année. Klarna lance KlarnaUSD sur la blockchain Stripe : la bataille des paiements numériques s'intensifie, et les banques gardent un œil attentif.

8 000 - Nombre de single family offices dans le monde, soit une augmentation de 5 % par an. Marchés privés à 35 % des portefeuilles, gouvernance pro, héritiers connectés : la gestion de fortune devient un sport collectif, où choisir le bon coach fait toute la différence.

PRATIQUE



LE BON, LA BRUTE... ET LE TRUAND

Dans le private equity, le marché secondaire permet d'acheter, ou de vendre, des parts de fonds déjà existants, mais aussi des actifs ou participations spécifiques au sein de portefeuilles existants. Concrètement, il offre une porte de sortie pour certains, une entrée rapide pour d'autres, avec plus de visibilité et un horizon raccourci.

Longtemps réservé aux initiés, le secondaire s'impose désormais comme un pilier de liquidité. En 2024, il a franchi la barre des 160 milliards de dollars de transactions, et devrait dépasser les 200 milliards en 2025. Modeste face aux 10 000 milliards du marché primaire, il séduit un public élargi à la recherche de flexibilité et de transparence : fonds de pension, assureurs, family offices... voire des investisseurs particuliers, via des offres plus « retail » !

GP-led, la carte "continuation"

Quand un fonds arrive en fin de vie mais abrite des actifs prometteurs, ou bien quand le GP (« General Partner » ou gérant) estime qu'un actif nécessiterait plus de capital et déciderait de le gérer séparément, il peut sortir la carte « continuation fund ». Objectif : prolonger la création de valeur, tout en laissant aux investisseurs le choix de rester à bord ou d'encaisser leur gain. Deux formats dominant :

- Le « Single-asset continuation fund » : un actif phare est repris seul afin de bénéficier de son potentiel de croissance.
- Le « Multi-asset continuation fund » : plusieurs participations sont regroupées pour une gestion optimisée, avec un objectif identique.

L'intérêt est triple :

- Plus de contrôle car le GP garde la main sur des actifs déjà connus et gérés par une équipe expérimentée.
- Plus de flexibilité et la génération de liquidité avec une sortie partielle ou totale pour les investisseurs.
- Plus d'efficacité en raison d'une fluidité souvent meilleure que lors d'une cession classique.

Le secondaire paraît donc paré de beaucoup de vertus dans l'univers de l'investissement illiquide mais, comme toujours, la réalité est plus nuancée !

Le bon : ce qui séduit

- Une performance solide. Sur 20 ans, le secondaire surpasse les autres segments du private equity en rendement ajusté au risque.
- De la transparence avec des actifs identifiés et des valorisations moins spéculatives.
- Un alignement d'intérêts car le GP va souvent réinvestir la majorité voire la totalité du « carry » embarqué dans le ou les deals en question.
- Des avantages structurels, avec une courbe en J largement évitée, un horizon d'investissement raccourci et une décote à l'entrée.

La brute : zones grises à surveiller

- Les conflits d'intérêts. Dans les GP-led, le GP fixe le prix des actifs - un risque de devenir juge et partie.
- Une complexité juridique et fiscale puisque chaque opération nécessite des négociations et de nombreuses validations réglementaires.

Le truand : les pièges (potentiels)

- La survalorisation. Dans un marché en surchauffe, certains actifs prolongés peuvent l'être à des conditions peu favorables.

Le marché secondaire n'est donc plus une simple porte de sortie. Il est devenu un levier stratégique pour optimiser la liquidité, ajuster les portefeuilles et renforcer leur résilience. Comme dans tout bon thriller, il faut savoir distinguer les héros, les durs à cuire... et les bandits.

En résumé, c'est un peu le rayon "soldes" du private equity : de belles opportunités, mais il faut lire les étiquettes et garder son sens critique !

R É G U L E R P O U R M I E U X I N N O V E R

L'Europe a toujours eu le goût des règles. Et si, cette fois, on y voyait une opportunité plutôt qu'une contrainte ?

Derrière la frénésie réglementaire de Bruxelles - ratios de fonds propres, coussins de capital, stress tests à répétition - se dessine un terrain de jeu inédit pour les investisseurs.

Les exigences prudentielles se durcissent. Les banques cherchent alors à alléger leur bilan... tout en maintenant le crédit. Résultat : une floraison d'instruments hybrides, sophistiqués, et souvent rémunérateurs.

Parmi les plus prisés :

- SRT (Significant Risk Transfer) : ces mécanismes permettent aux banques de transférer une partie de leur risque-crédit à des investisseurs tiers. En 2024, le volume en Europe a atteint 156 milliards d'euros, contre 77 milliards trois ans plus tôt.
- Hybrid bonds et CoCos : mi-dette, mi-capitaux propres. Ils promettent du rendement... et parfois quelques sueurs froides pour les moins courageux.
- CLOs (Collateralized Loan Obligations) : recyclage de dette d'entreprise en tranches calibrées pour les investisseurs en quête de rendement européen.

Ironie du sort : plus la réglementation se complexifie, plus elle stimule l'ingéniosité financière. Chaque nouvelle contrainte devient une incitation à inventer des solutions plus créatives, plus rentables... et parfois plus audacieuses.

Derrière chaque règle, un marché innovant se crée. Les capitaux patients le savent : là où certains voient des contraintes, d'autres voient des opportunités. Et si la « mania réglementaire » européenne devenait le moteur d'une finance plus innovante ?

L ' A P P E L D U C O N T I N E N T

Quand la fiscalité se durcit, les talents migrent. Après Paris, c'est au tour de Londres d'en faire l'expérience. La fin annoncée du régime non-dom et le resserrement des règles sur le carried interest accélèrent le mouvement : la City voit partir certaines de ses figures clés. Dernier exemple : James Brocklebank, co-président d'Advent International, désormais installé au Luxembourg. Et il n'est pas seul. Fondateurs de fintech, dirigeants de fonds, family offices : beaucoup empruntent la même porte, lassés d'un environnement fiscal devenu imprévisible.

Pendant que Londres tente de colmater l'hémorragie, le Grand-Duché déroule le tapis rouge. Un projet de loi présenté cet été prévoit d'exonérer totalement le carried interest des dealmakers détenant moins

de 10 % des parts des fonds, sous conditions de durée. Une mesure taillée pour attirer les équipes de private equity et renforcer une place déjà centrale dans la structuration des fonds européens.

Ce mouvement n'a rien d'anecdotique. Il marque une recomposition où la stabilité perçue devient un avantage compétitif décisif. Pour nombre d'investisseurs, il ne s'agit plus d'optimisation, mais d'un repositionnement stratégique de leur centre de gravité européen. Dans ce jeu des juridictions, la City, longtemps aimant des capitaux, pourrait bien voir son attractivité glisser... au profit d'un voisin discret, mais redoutablement efficace.

CONJONCTURE ... ET PERSPECTIVES



ART : SISMOGRAPHE D'UN MONDE EN MOUVEMENT

Si l'économie tremble, l'art frémit : véritable indicateur de nos mutations profondes, il s'est ouvert, internationalisé et numérisé, au point de refléter autant nos modes de consommation que nos visions du futur.

Après une année 2022 exceptionnelle, 2023 a marqué un léger repli : 65 milliards de dollars de volume global, contre 68 l'année précédente. Ce retour sur terre tient surtout à la raréfaction des très grands lots : moins de pièces au-dessus de 20 millions, donc moins de records. Pour autant, le marché gagne en profondeur et en régularité : le volume global de transactions progresse d'environ 4 %, stimulé par une nouvelle génération de collectionneurs qui achètent plus souvent, plus vite - et différemment.

La géographie du marché confirme cette redistribution. Les États-Unis pèsent 38 % des ventes mondiales, grâce notamment à des transactions spectaculaires comme un Brice Marden à 30,9 millions de dollars ou un Basquiat dépassant 67 millions de dollars. La Chine (27 %) continue de monter, portée par une base d'acheteurs locaux très active. Le Royaume-Uni (15 %) reste un pilier, tandis que la France consolide sa place à 7 %, stimulée par Paris+ et l'intérêt pour l'impressionnisme et le surréalisme. Ces chiffres montrent que la redistribution mondiale ne se limite pas aux volumes, mais transforme aussi la dynamique des grandes capitales artistiques.

Côté segments, l'art contemporain domine, représentant plus d'un tiers des ventes mondiales. Les artistes nés après 1980 ne sont plus un pari mais un moteur de l'offre : l'ascension de figures comme Anna Weyant, Amoako Bofofo ou Jadé Fadojutimi, dont les enchères dépassent régulièrement le million, témoigne de l'attractivité de la jeune création. Ces nouvelles tendances illustrent comment le marché évolue de manière organique, porté par la curiosité et l'audace des collectionneurs.

La relation collectionneur-artiste a elle aussi changé. L'achat direct auprès des artistes, via Instagram ou les plateformes spécialisées, connaît une croissance fulgurante : pour de nombreux acheteurs de moins de 45 ans, c'est désormais la première porte d'entrée. Cette pratique dynamise le marché intermédiaire,

historiquement soutenu par les galeries émergentes, et crée un lien plus direct entre création et acquisition.

L'art numérique, longtemps perçu comme un cousin excentrique qu'on invitait par politesse, s'installe désormais à table... et choisit même le menu. Malgré la volatilité du marché des NFT, certaines œuvres génératives se stabilisent, et les institutions renforcent leurs collections. Le numérique n'a pas remplacé l'objet physique : il élargit simplement le champ des possibles et réinvente la manière de collectionner.

Autre mutation structurelle : la montée en puissance des femmes artistes. Leur part dans les ventes a doublé en dix ans. Les enchères autour de Yayoi Kusama, Cecily Brown ou Julie Mehretu illustrent cette dynamique durable, qui ne relève plus du simple effet de mode mais d'un changement profond de perception et de représentation.

Au-delà des chiffres et des transactions, ce qui se joue est plus fondamental. Les collectionneurs d'aujourd'hui ne cherchent plus seulement des œuvres : ils recherchent une cohérence narrative, une vision, parfois un engagement. L'art est autant un actif qu'un miroir de la société, et certains thèmes - écologie, identité, mémoire, technologie - s'imposent durablement comme axes de réflexion. Ces évolutions structurantes, à la croisée de l'économie et du culturel, offrent une perspective stratégique : dans un marché global, rapide et parfois volatil, ceux qui savent relier tendances économiques, culturelles et sociétales - et les projeter dans la durée - apportent un véritable accompagnement à 360°, capable d'allier vision et sens.

IMMOBILIER : CLAIR - OBSCUR

Après une période de tensions et d'ajustements parfois brutaux, le marché immobilier mondial amorce une normalisation progressive. La détente des taux d'intérêt offre un peu d'air, mais le financement reste nettement plus coûteux qu'au cours de la décennie précédente. Les transactions reprennent, certaines valorisations se stabilisent, mais la reprise reste sélective : les actifs « prime » - modernes, durables, bien situés et conformes aux normes ESG - concentrent toujours l'essentiel de la demande, tandis qu'un stock vieillissant peine à trouver preneur.

L'ESG : facteur de différenciation

Les critères ESG s'imposent désormais comme un pivot des choix d'investissement. Les actifs conformes affichent des valeurs stables et une liquidité préservée, tandis que les biens obsolètes subissent des décotes importantes. Cette polarisation influence directement les volumes de transactions et les stratégies des investisseurs.

États-Unis : prudence et sélectivité

Outre-Atlantique, le résidentiel reste tendu : l'offre est insuffisante et la demande résiste malgré des taux hypothécaires autour de 7 %. Les loyers poursuivent leur ascension, notamment à Miami, Los Angeles ou New York, où les biens « prime » tutoient les 27 500 \$/m².

Les bureaux connaissent une dynamique à deux vitesses : les immeubles rénovés et bien situés trouvent preneur, tandis que les surfaces secondaires stagnent. La logistique, portée par la reconfiguration des chaînes d'approvisionnement, continue de bénéficier d'une forte demande, notamment dans les hubs du Sud et de la Côte Est.

Europe : reprise hétérogène

En zone euro, les premières baisses de taux ont relancé certains segments résidentiels « prime », mais la reprise reste sélective.

En France, l'effondrement du volume des transactions a durement frappé le marché, accentuant la sélectivité. L'offre reste concentrée sur les biens les plus liquides et bien notés sur le plan ESG. Les bureaux souffrent d'un taux de vacance élevé pour les actifs non rénovés. Le résidentiel est perçu comme une véritable valeur refuge. À Paris, le résidentiel d'exception atteint désormais 20 400 €/m², un record historique, tandis que le haut de gamme « classique » se situe autour de 12 500 €/m².

L'Allemagne, de son côté, peine à sortir de la crise récente, avec des prix en recul et des projets gelés.

Dans le même temps, l'Espagne, le Portugal et l'Italie profitent du rebond du tourisme et d'une demande locative dynamique.

Chine : normalisation lente

Le marché chinois reste le principal point de fragilité. Surconstruction, pression démographique et fragilité des promoteurs freinent la reprise. Les mesures de soutien de Pékin n'effacent pas l'ajustement structurel nécessaire : stocks élevés, demande faible et finances locales contraintes. Seuls les actifs « prime » des grandes métropoles peuvent espérer se stabiliser à moyen terme.

Marchés émergents : opportunités et prudence

L'Asie du Sud-Est, l'Inde et le Moyen-Orient continuent de bénéficier de moteurs structurels : urbanisation rapide, croissance démographique et relocalisation industrielle. Logistique et hôtellerie y sont particulièrement dynamiques. Dans les pays du Golfe, l'afflux de capitaux et la flambée des volumes font planer un risque de surchauffe, notamment à Dubaï, où la régulation s'intensifie.

Perspectives et vigilance

Dans ce contexte, les investisseurs privilégieront les actifs performants, bien situés et conformes aux critères ESG les plus exigeants. Ils cibleront les marchés portés par des tendances structurelles : logistique, résidentiel dans les grandes métropoles, hôtellerie dans les zones touristiques dynamiques. Enfin, ils miseront sur la rénovation et la transformation des actifs obsolètes pour capter la prime à la modernisation.

Mais la prudence reste de mise : la surévaluation de certains marchés émergents, l'obsolescence accélérée des actifs non conformes, les incertitudes politiques et budgétaires en Europe et en Chine, ou encore la faible liquidité du marché français après l'effondrement des transactions, sont autant de défis à surveiller de près.

La baisse des taux marque un tournant favorable, mais ne suffit pas à effacer les déséquilibres accumulés. Dans un marché en recomposition, la différence se fera par la capacité à sélectionner les actifs les plus résilients, à anticiper les mutations réglementaires et à rester discipliné. Paris, New York, Hong Kong et Londres demeurent les baromètres internationaux du résidentiel d'exception, offrant des repères précieux pour orienter les stratégies d'investissement là où l'excellence rencontre la durabilité.

M A R C H É : L'É Q U I L I B R I S T E

L'économie mondiale, en cette fin 2025, évoque un funambule concentré : un pied devant l'autre, souffle suspendu sous le regard d'un public qui retient sa respiration... mais la traversée continue. La croissance ralentit mais tient, l'inflation se calme sans disparaître, et les banques centrales avancent à pas comptés : l'équilibre est réel, mais rien ne semble acquis.

Nous voilà dans l'ère de la slowflation, ce régime hybride où l'élan repose autant sur les géants technologiques (les Mag 7, qui courent le marathon en sprintant) que sur des politiques budgétaires généreuses. Derrière cette façade résiliente, les vieux fantômes, dette publique, démographie, géopolitique, rôdent encore.

États-Unis : plateau

L'économie américaine ralentit, mais ne cale pas. Le point sensible ? La consommation : ces derniers mois, le top 10 % des ménages a assuré près de la moitié des dépenses, porté par les marchés actions et l'essor de l'IA (les Mag 7 encore). Si cet "effet richesse" se tarit, l'élan pourrait faiblir. L'emploi montre des signes de fatigue, l'immobilier reste verrouillé par des taux élevés, la confiance glisse légèrement. Mais les bénéfices résistent, dopés par les investissements massifs en IA et infrastructures, ce qui maintient le scénario d'un atterrissage en douceur.

La Fed a enclenché le cycle de baisse des taux, attendus autour de 3,5 % fin 2025. En parallèle, l'administration Trump mélange relance fiscale et protectionnisme : un cocktail qui stimule la demande mais ajoute une couche d'incertitude.

Europe : accalmie fragile

En zone euro, une inflation revenue autour de 2,1 % permet à la BCE de relâcher un peu la bride. Mais la croissance reste modeste et très inégale. L'Allemagne peine à sortir de son marasme industriel, la France jongle entre contraintes budgétaires et turbulences politiques. Heureusement, le Sud, lui, surprend : l'Espagne et le Portugal affichent plus de dynamisme, soutenus par l'investissement public et un tourisme robuste.

Les indices européens progressent, mais manquent encore d'un moteur clair. Si l'Europe était un athlète, on dirait qu'elle s'échauffe... sans pouvoir encore s'aligner pour la course.

Marchés financiers sur la crête

Les actifs risqués, eux, gardent le sourire. Le High Yield, la dette d'entreprises et le crédit bénéficient d'un double moteur : l'espoir d'un assouplissement monétaire durable (la nomination du nouveau président de la Fed en 2026 suscite des attentes) et la résilience des entreprises. Le marché primaire est en forme, les nouvelles émissions sont largement sursouscrites.

Les indices reflètent cet état d'esprit : +12 % pour le S&P 500 et le Stoxx 600 depuis janvier. Les spreads se resserrent, les taux longs refluent, l'or dépasse 4 000 \$ l'once, le pétrole recule, le dollar rebondit (avant sans doute de reprendre sa glissade).

Les marchés avancent donc sur une crête étroite : l'air est vif à de tels sommets, grisant peut-être même... mais le vent peut tourner vite. Et la bascule être violente.

Actifs privés : ça tourne

Les actifs privés, private equity, dette privée, infrastructures, actifs réels, occupent désormais une place majeure dans les allocations d'investissement. Leur poids a doublé en dix ans pour dépasser 12 000 milliards de dollars, représentant aujourd'hui près de 35 % des portefeuilles des family offices. Si leur évolution n'est pas exempte de turbulences, ces marchés offrent des cycles plus longs, une exposition directe à l'économie réelle et une décorrélation bienvenue face au bruit et à la volatilité instantanée des marchés financiers.

La conjoncture diffère selon les régions :

- Aux **États-Unis**, le private equity bénéficie d'un rebond marqué, porté par de très grosses opérations, une forte capacité d'investissement et un marché des sorties (IPO, M&A) légèrement plus dynamique. L'innovation, la tech et la santé restent des moteurs clés, avec une rapidité d'exécution et des valorisations souvent élevées.
- En **Europe**, la reprise est plus progressive, axée sur le mid-market et la diversification sectorielle, avec une forte intégration des critères ESG. Les contraintes réglementaires sont plus strictes, les cycles de détention plus longs, et le marché secondaire (fonds de continuation, opérations secondaires) gagne en importance pour offrir de la liquidité.

Dans les deux cas, les actifs privés s'imposent comme un pilier durable et stratégique dans la construction de valeur à long terme, en complément des marchés cotés, mais avec des dynamiques et des rythmes propres à chaque continent, soulignant la pertinence de la diversification géographique.

2026 : terrain glissant

La hausse des actifs en 2025 n'a rien d'un miracle ; elle repose sur des fondations plus solides qu'on ne l'aurait cru : bénéfices en progression, inflation en normalisation, banques centrales plus souples, politiques budgétaires actives et investissements IA massifs. L'économie mondiale repose ainsi sur quatre piliers : baisse progressive des taux, soutien budgétaire, essor technologique et effet richesse (à surveiller de près).

Pour 2026, la dynamique reste positive... mais sous tension. Une résurgence d'inflation, une surprise politique, un choc commercial, et le funambule pourrait vaciller. Ce sera une année où il faudra éviter aussi bien l'euphorie que les prophéties sombres : discipline, diversification et vision long terme seront les meilleurs filets de sécurité.

L'économie avance encore. Sur un fil, certes, mais avec un sens de l'équilibre qui force autant l'admiration que la vigilance.

Terminé de rédiger le 08.12.2025



MJ&Cie - Independent Family Wealth Advisors
est une société indépendante de conseils et services pour la gestion de fortune.
www.mj-et-cie.com - info@mj-et-cie.com

Avertissement : Ce document ne fait partie d'aucun prospectus. Les commentaires ne sont donnés qu'à titre d'information et de réflexion. Ils ne sauraient être considérés comme une recommandation d'achat ou de vente ou une proposition de services financiers. L'utilisation qui pourrait en être faite ne saurait engager la responsabilité de MJ&Cie SAS. Conseiller en Investissements Financiers, membre de la CNCIF - Inscrit à l'ORIAS sous le N°07004635 - www.orias.fr