

Depuis 1935

M E E S C H A E R T
Gestion Privée

Transmission d'entreprise : le LBO familial

Apport-cession : Investissements immobiliers sous
contraintes

Olivier Bricout – Directeur de Clientèle

Elise Moras – Directeur des Etudes de l'Ingénierie Patrimoniale

Eric Pompon – Directeur de l'Immobilier

New York | Bordeaux | Lille | Lyon | Marseille | Nantes | Nice | Paris | Strasbourg | Toulouse

Dans les villes citées, des sociétés distinctes peuvent représenter le groupe Meeschaert.



Avertissement

Ce document est uniquement destiné à fournir des informations générales et ne constitue en aucun cas un conseil juridique ou fiscal.

Ces informations ne doivent être utilisées qu'en conjonction avec un avis professionnel.

A cette fin, votre conseiller Meeschaert Gestion Privée reste à votre disposition.

Les informations contenues dans ce document (notamment les données chiffrées, commentaires y compris les opinions exprimées...) : sont communiquées à titre purement indicatif et ne sauraient donc être considérées comme un élément contractuel, un conseil en investissement, une recommandation de conclure une opération ou une offre de souscription. En aucun cas, celui-ci ne constitue une sollicitation d'achat ou de vente des instruments ou services financiers sur lesquels il porte.

Les performances, classements, prix, notations, statistiques et données passées ne sont pas des indicateurs fiables des performances, classements, prix, notations, statistiques et données futures.

Ces informations proviennent ou reposent sur des sources estimées fiables par Financière Meeschaert qui ne saurait pour autant garantir leur précision et leur exhaustivité.

Financière Meeschaert décline toute responsabilité quant à l'utilisation qui pourrait être faite des présentes informations générales.

Toute reproduction ou diffusion, même partielle, de ce document est interdite.

Œuvre reproduite (détail) en page de couverture et dans cette présentation : Nelio Sonogo - Orrizontaleverticale - 2006

©

Photo : Elsa W.

Groupe Meeschaert : premier groupe indépendant de gestion privée en France

| Pérennité

- Plus de 85 ans d'expérience
- 3^e génération d'actionnaires familiaux

| Solidité

- Près de 20 millions d'euros de fonds propres
- Pas de dette et aucune activité pour compte propre
- 6,6 milliards d'euros gérés et sous surveillance

| Proximité

- Près de 170 collaborateurs
- Présent en France et aux Etats-Unis (2007)
- Une clientèle diversifiée : chefs d'entreprise, particuliers, familles, institutionnels, congrégations religieuses, associations et fondations



Groupe Meeschaert

Mettre le patrimoine au service de vos projets

DONNER DU SENS À VOS INVESTISSEMENTS



M E E S C H A E R T
Asset Management

- Gestion d'OPC
- Fonds dédiés
- Fonds ISR et de partage



M E E S C H A E R T
Gestion Privée

- Conseil en stratégie patrimoniale et fiscale
- Gestion sous mandat
- Gestion conseillée
- Investissements immobiliers



M E E S C H A E R T
Family Office

- Conseil, gestion et transmission du patrimoine de la famille
- Aide à la sélection et supervision d'experts
- Philanthropie

Groupe Meeschaert : quelques dates

- 1935 ● Création par Emile Meeschaert
- 1965 ● Évolution vers le métier d'agent de change et arrivée de Luc Meeschaert, fils du fondateur
- 1983 ● Nouvelle Stratégie 50 : 1^{er} fonds éthique en France
- 1987 ● Cession de la charge Meeschaert-Rousselle
- 1994 ● Fondation Alliances (Meeschaert pour l'Enfance depuis 2008)
- 1996 ● Départements d'ingénieries patrimoniale et fiscale
- 2001 ● Arrivée de Cédric Meeschaert, petit-fils du fondateur
- 2003 ● Développement du family office
- 2016 ● Empreinte carbone et de la contribution à la transition énergétique de portefeuilles
MAM Human Values : 1^{er} fonds français à obtenir le label LuxFLAG
- 2018 ● Empreinte sociale de portefeuilles ISR
- 2019 ● Lancement de MAM Transition Durable Actions et Obligations
- 2019 ● Empreintes Eau, Alimentation et Sociale de portefeuilles ISR
- 2020 ● Empreintes Croissance et emploi et Océans de portefeuilles ISR

Sommaire

1. Le Family Buy Out (FBO)	14
A. Introduction	15
B. La donation sous pacte Dutreil	17
C. L'apport à holding	24
D. Le remboursement de la dette	27
2. Les investissements immobiliers sous contraintes	30




1. LE FAMILY BUY OUT

A. Introduction

- B. La donation sous pacte Dutreil-Transmission
- C. L'apport à holding
- D. Le remboursement de la dette

Introduction

- | Un taux de transmissions intrafamiliales des entreprises françaises à 17 %.
 - | Des outils existent dans la réglementation actuelle permettant de faciliter la transmission dans un cadre juridique et fiscal favorable.
 - | Compte tenu de la complexité des conditions d'application de ces régimes et eu égard aux aspects psychologiques liés au passage de contrôle d'une entreprise, la transmission familiale doit être préparée longtemps en avance.
 - | Le « **Family Buy-Out** » est une solution mixte entre transmission à titre gratuit et transmission à titre onéreux.
-  Il consiste à transmettre le capital de l'entreprise aux enfants repreneurs, à charge pour eux d'indemniser les enfants non repreneurs.
- | Le Family Buy-Out permet de transmettre dans un cadre fiscal très favorable les titres de l'entreprise comme la soulte reçue par les enfants non-repreneurs.

Introduction : les étapes de l'opération

1. Signature d'un pacte Dutreil portant sur tout ou partie des titres de l'entreprise.
2. Donation de titres aux enfants repreneurs dans le cadre d'une donation-partage en bénéficiant du dispositif Dutreil, à charge pour eux de verser une soulte à leurs frères et sœurs.
3. Constitution d'une société à l'IS par apport par les enfants repreneurs des titres reçus dans le cadre de la donation et de la dette associée (le montant de la soulte).
4. Financement par la société à l'IS du paiement de la soulte aux frères et sœurs non repreneurs par un crédit vendeur ou par un emprunt bancaire.
5. Remboursement par la société à l'IS de sa dette bancaire ou du crédit vendeur par les dividendes reçus annuellement de la société cible.



1. LE FAMILY BUY OUT

- A. Introduction
- B. La donation sous pacte Dutreil-Transmission**
- C. L'apport à holding
- D. Le remboursement de la dette

Dispositif Dutreil-transmission

Les avantages du dispositif

- Un **abattement de 75 %** sur la base taxable des droits de donation ou de succession.
- **Une réduction de droits de 50 %** pour les donations en pleine propriété réalisées par un donateur de moins de 70 ans.

Hypothèses retenues : - Valeur en PP : 3,6 M€ (bien commun) - 2 parents / 2 enfants - Age des parents : 63 ans	Sans abattement Dutreil		Avec abattement Dutreil	
	Donation en nue-propiété	Donation en pleine propriété	Donation en nue-propiété	Donation en pleine propriété
Montant donné par parent et par enfant :	900 000 €	900 000 €	900 000 €	900 000 €
Valeur en nue-propiété (60 %) :	540 000 €		540 000 €	
Abattement Dutreil :			-405 000 €	-675 000 €
Abattement légal :	-100 000 €	-100 000 €	-100 000 €	-100 000 €
Base imposable par parent/enfant :	440 000 €	800 000 €	35 000 €	125 000 €
Droits de donation correspondants :	86 194 €	182 962 €	5 194 €	23 194 €
Réduction (50 %) :				-11 597 €
Montant global des droits de donation :	344 776 €	731 848 €	20 776 €	46 388 €
<i>Soit un taux de pression fiscale de :</i>	<i>9,58%</i>	<i>20,33%</i>	<i>0,58%</i>	<i>1,29%</i>



Soit un gain fiscal de 324 K€ pour une donation réalisée en nue-propiété et de 685 K€ pour une donation réalisée en pleine propriété en l'absence de donations réalisées au cours des 15 dernières années.

Dispositif Dutreil-transmission

Synthèse non exhaustive des conditions d'application

- **Activité de l'entreprise** : industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale.
- **Un engagement collectif de conservation de 2 ans** (durée minimum) doit être souscrit et porter sur :
 - 10 % des droits financiers et 20 % des droits de vote pour les sociétés cotées ;
 - 17 % des droits financiers et 34 % des droits de vote pour les sociétés non cotées ;
 - Cet engagement est ouvert aux sociétés à associé unique et aux associés remplissant seuls l'ensemble des conditions d'éligibilité (LF 2019).
- Au moment de la transmission, **chacun des héritiers/donataires doit souscrire un engagement individuel de conservation de 4 ans** dont le point de départ est l'expiration de l'engagement collectif.
- L'un des associés signataires de l'engagement collectif ou l'un des héritiers/donataires doit exercer dans la société, pendant la durée de l'engagement collectif et pendant les 3 ans suivant le décès ou la donation, l'une des **fonctions de direction** prévues pour le régime des biens professionnels en matière d'IFI.



En cas de donation avec réserve d'usufruit, les droits de vote de l'usufruitier doivent être statutairement limités aux décisions concernant l'affectation des bénéfices.

Dispositif Dutreil-transmission

Engagement collectif « réputé acquis »

- **Un engagement collectif de conservation est « réputé acquis »** (sans signature d'un acte enregistré) lorsque :
 - les titres détenus par une personne seule ou avec son conjoint ou son partenaire de PACS, atteignent les seuils des droits financiers et droits de vote ;
 - depuis au moins 2 ans ;
 - que le défunt ou le donateur exerce effectivement depuis plus de 2 ans à la date de la transmission son activité professionnelle principale ou une fonction de direction dans la société dont les titres sont transmis.

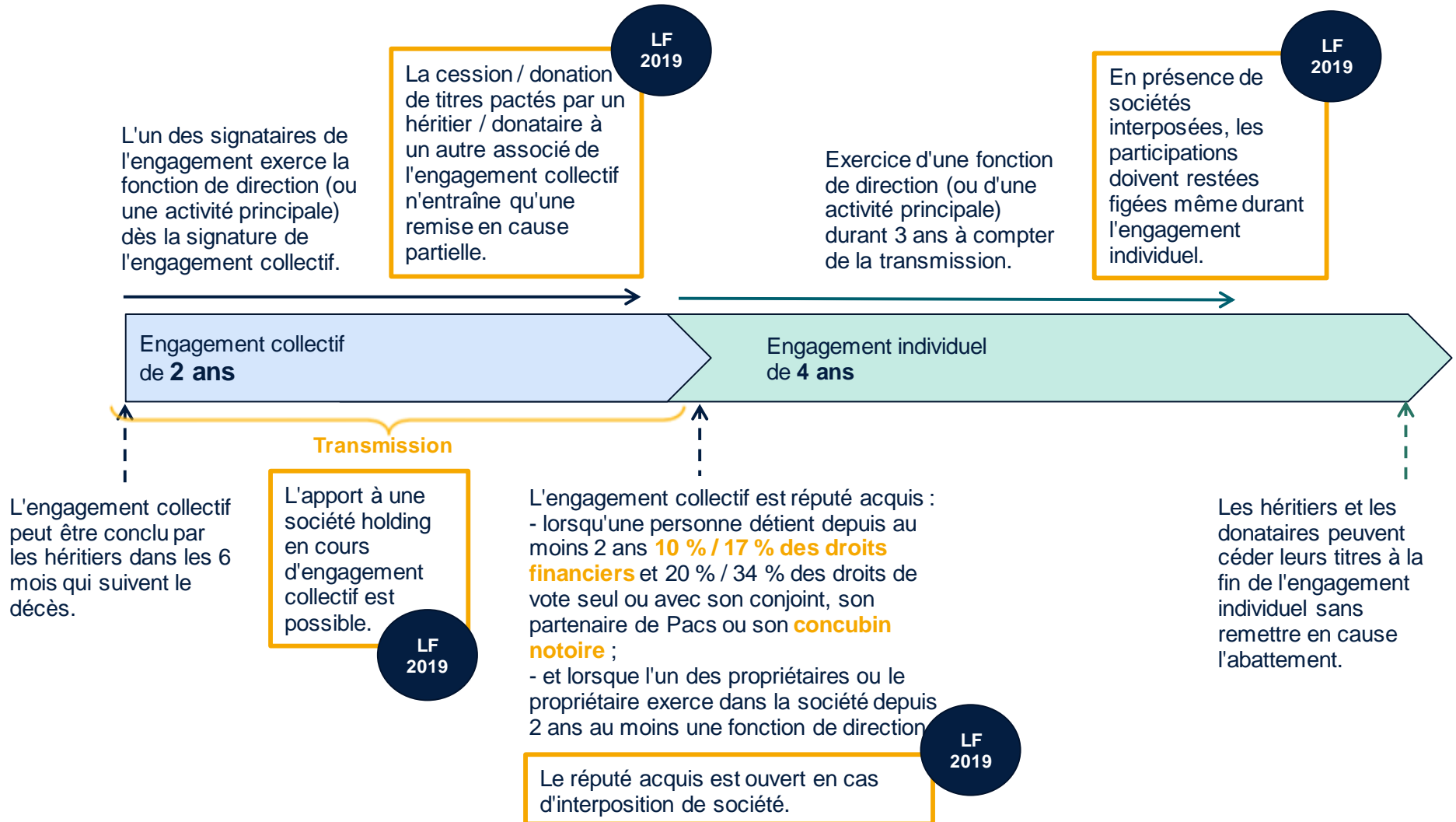


L'engagement est réputé acquis que le donateur ou le défunt détienne les titres directement ou indirectement (LF 2019).



RM Moreau 07/03/2017 : le donateur ne peut remplir la condition de fonction de direction.

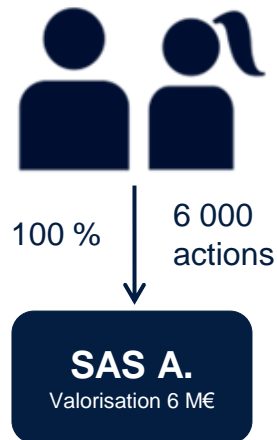
Dispositif Dutreuil-transmission



Exemple (1/2)

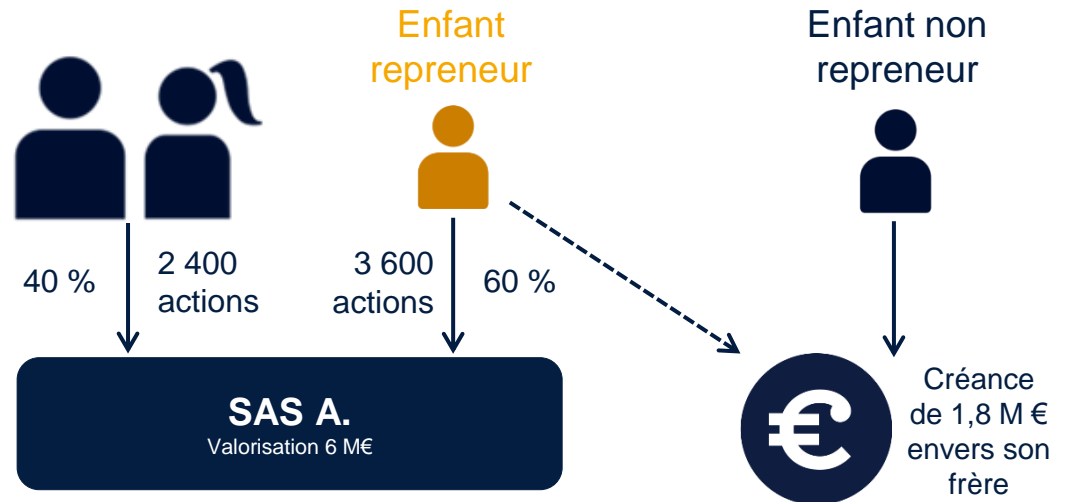
Situation avant donation

M. et Mme D, âgés de 63 ans, détiennent 100 % de la SAS A. valorisée 6 millions d'euros. Ils ont deux enfants dont l'un envisage de reprendre l'entreprise.



Situation après donation

Donation de 3 600 actions (60 %) à l'enfant repreneur, charge à lui d'indemniser son frère donataire co-partagé au moyen d'une soulte. La donation bénéficie de l'abattement de 75 % et de la réduction de 50 % sur l'ensemble des titres transmis.



Exemple (2/2)

La réalisation de la donation-partage

- Les parents donnent 3 600 actions valorisées 3,6 millions d'euros à l'enfant repreneur, qui doit indemniser son frère d'une soulte de 1,8 millions d'euros.
- Les droits sont calculés sur le montant théorique reçu par chacun des enfants. Le dispositif Dutreil-transmission s'applique pour les deux donataires, l'engagement collectif étant « réputé acquis ».

Montant donné par parent et par enfant :	900 000 €
Abattement Dutreil :	-675 000 €
Abattement légal :	-100 000 €
Base imposable par parent/enfant :	125 000 €
Droits de donation correspondants :	23 194 €
Réduction (50 %) :	-11 597 €
Montant des droits de donation par parent/enfant :	11 597 €
Montant total des droits :	46 388 €
<i>Soit un taux de pression fiscale de :</i>	<i>1,29%</i>

- En l'absence de donations réalisées au cours des 15 dernières années, le coût global de cette transmission s'élève à 1,3 % de la valeur des titres donnés (hors frais de notaire).



1. LE FAMILY BUY OUT

- A. Introduction
- B. La donation sous pacte Dutreil-Transmission
- C. L'apport à holding**
- D. Le remboursement de la dette

Exemple (1/2)

L'apport à holding

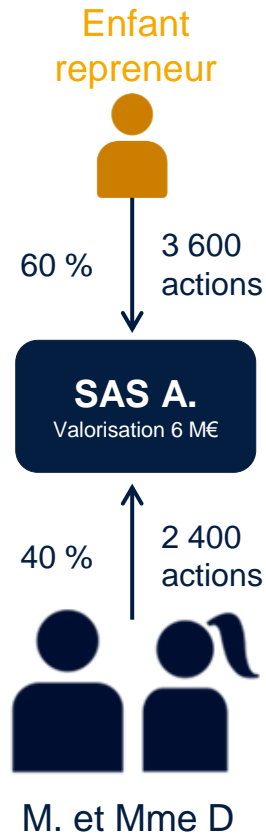
- L'enfant repreneur apporte les actions reçues dans le cadre de la donation (3 600 actions, soit 60 % du capital) et la soulte dont il est redevable dans une société holding (soumise à l'IS).
- Le bénéfice du dispositif Dutreil-transmission n'est pas remis en cause par cette opération si les conditions suivantes sont respectées (jusqu'au terme des engagements de conservation) :
 - L'actif brut de la société holding doit être composé à plus de **50 % de participations dans la société exploitante** et ce jusqu'au terme des engagements collectifs et individuels ;
 - La société holding doit être détenue à hauteur de **75 % au moins du capital et des droits de vote** par les personnes soumises aux obligations (collective et individuelle) de conservation.
 - La société holding est dirigée par une ou plusieurs des personnes soumises à engagement de conservation.
 - Elle prend l'engagement de conserver les titres apportés jusqu'au terme des engagements de conservation.
 - Les associés doivent conserver les titres reçus en contrepartie de l'opération d'apport jusqu'au terme des engagements de conservation.



Depuis la loi de finances pour 2019, l'apport de titres peut être aussi bien être réalisé sous engagement collectif que individuel.

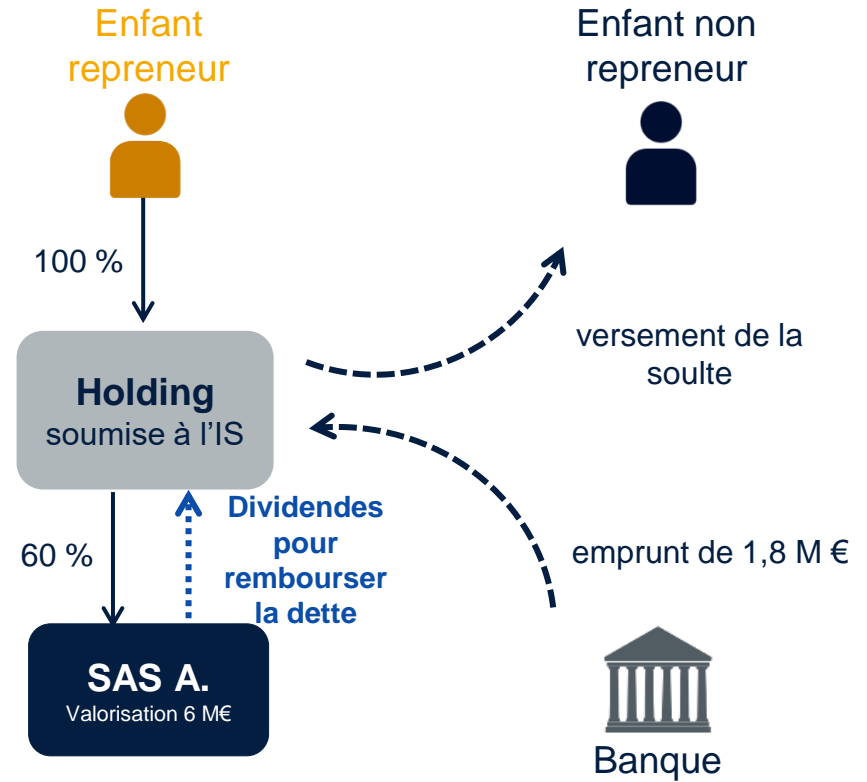
Exemple (2/2)

Situation avant FBO



Apport de 60 %
de SAS A. et de la
dette (soulte)

Situation après FBO





1. LE FAMILY BUY OUT

- A. Introduction
- B. La donation sous pacte Dutreil-Transmission
- C. L'apport à holding
- D. Le remboursement de la dette**

Le remboursement de la dette

Le remboursement de la dette :

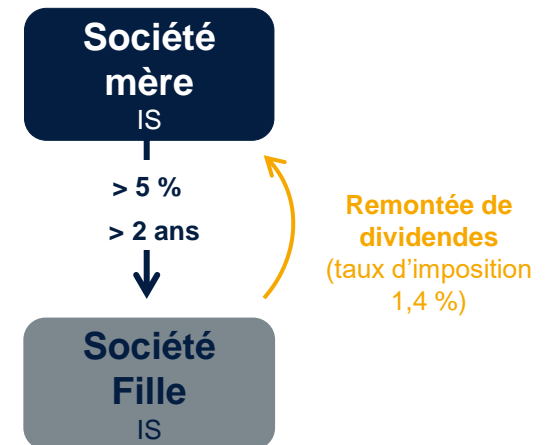
- Les dividendes distribués par la société d'exploitation remontent dans la société holding. Ces distributions bénéficieront du régime fiscal favorable du régime mère fille :



Exonération des dividendes versés par la filiale sous réserve de la taxation d'une quote-part de frais et charges de 5 %, soit un taux d'imposition de 1,4 % avec un taux d'IS à 28 %.

- Conditions d'application

- Les sociétés doivent être **soumises à l'IS**.
- Les titres détenus par la holding doivent revêtir la **forme nominative ou être déposés dans un établissement agréé**.
- Les titres détenus par la holding doivent représenter **au moins 5 % du capital de la filiale**.
- **Attention à la détention de titres en nue-propriété qui pose question.**
- Les titres doivent être conservés pendant **deux ans** au minimum.



Attention, lors de la mise en place d'un FBO, il convient d'être particulièrement vigilant sur le ratio entre endettement et remontées de bénéfices afin de ne pas mettre en difficulté la société cible.

Conclusion

| Ainsi, le Family Buy-Out permet de transmettre l'entreprise dans un cadre fiscal très favorable à l'enfant repreneur, sans pénaliser ses frères et sœurs, en combinant :

- la sécurité de la donation-partage de titres effectuée par le chef d'entreprise au profit de ses enfants ;
- le dispositif du pacte Dutreil et son exonération partielle de droits ;
- la reprise de l'entreprise par un des héritiers, qui reçoit tous les titres en lot unique et verse en contrepartie une soulte aux autres héritiers,
- la constitution d'un holding de reprise par l'héritier repreneur, qui prendra en charge les soultes à reverser.

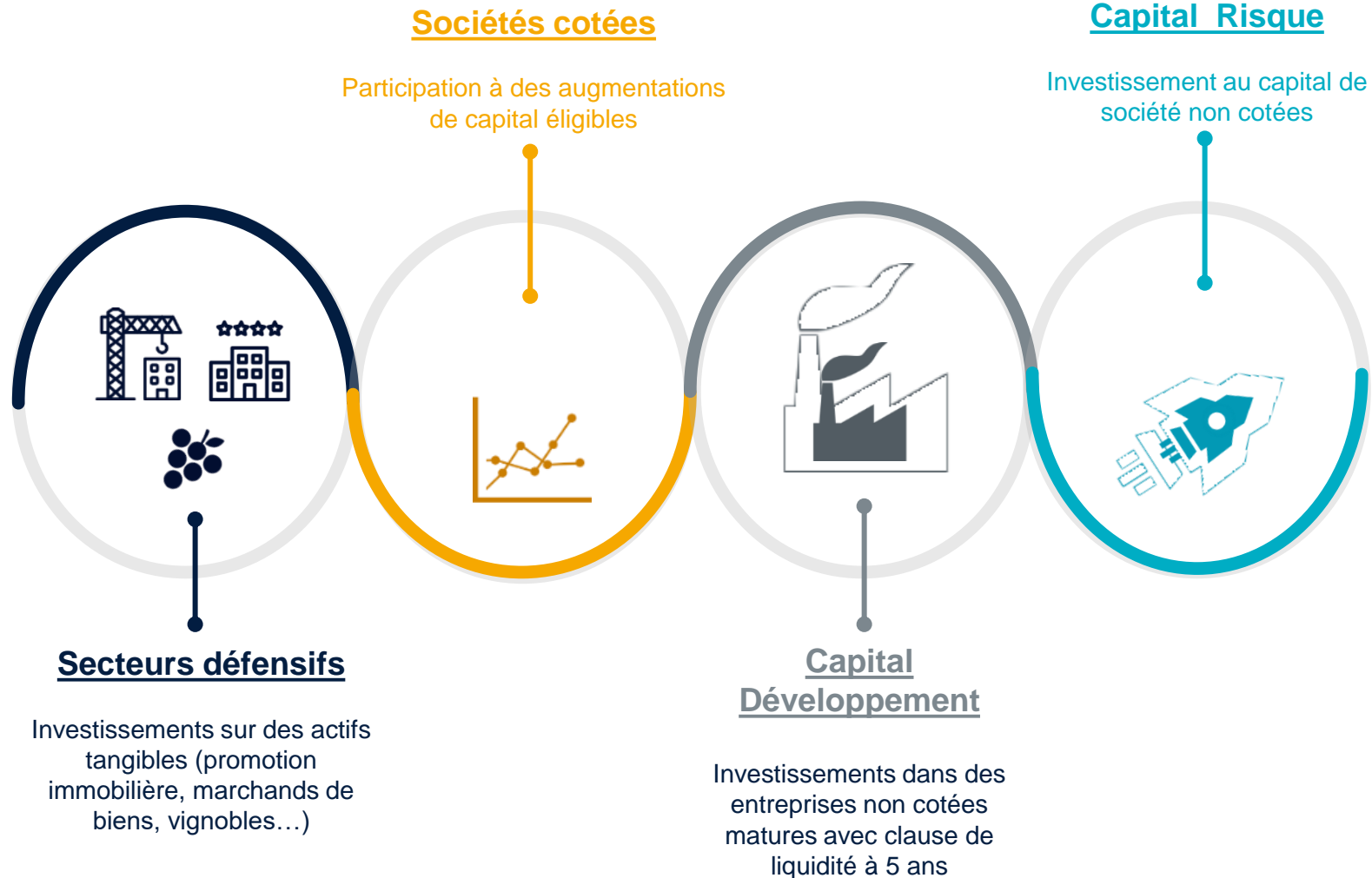


2. ARTICLE 150-0 B TER DU CGI :

LES INVESTISSEMENTS IMMOBILIERS

ELIGIBLES AU REMPLI DE CESSION

Différents types d'investissements identifiés



Quels types d'opérations immobilières éligibles

- | La promotion immobilière
- | Les opérations de marchands de biens
- | Les opérations hôtelières
- | L'exploitation forestière
- | L'exploitation viticole

La promotion immobilière

| Il s'agit d'opérations visant à intervenir dans une ou plusieurs phases d'un projet de promotion, seul ou en co-investissement

| Les différents moteurs de création de valeur sont :

- le portage durant la phase initiale de permis de construire
- la construction de l'immeuble
- la mise en location
- un levier bancaire significatif

| Les risques associés :

- liés à l'obtention du PC (permise de construire)
- liés aux travaux (coûts, délais, réglementation, ...)
- liés à la commercialisation (location, revente,...)



La promotion immobilière

| Ces opérations sont assez courtes (quelques mois à 2 ou 3 ans en général)

| Quelques types d'opérations :

- la promotion classique consistant à acquérir un terrain pour y construire un immeuble qui sera vendu parfois avant même sa construction, en bloc ou par lots.
- le portage durant la phase initiale de permis de construire. Le promoteur souhaite limiter sa consommation de fonds propres durant cette phase et rémunère donc l'investisseur qui se substitue momentanément à lui. Le portage peut également concerner la phase de commercialisation de l'immeuble.

| L'investissement « en blanc ou en gris » : l'investisseur achète un immeuble en VEFA vide (blanc) ou partiellement loué (gris). Il louera ensuite son immeuble avant de le revendre à un investisseur long terme qui recherche lui du rendement sécurisé.

| Les rendements attendus :

- 8 % à 10 % en direct, voire plus selon le type d'opérations et le risque pris
- 6 % à 8 % à travers un fonds diversifié

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures et ne sont pas constantes dans le temps.

Opérations de marchands de biens

| Il s'agit d'opérations visant à acquérir des biens immobiliers plus ou moins obsolètes, de les repositionner sur un marché porteur pour les revendre avec une plus-value.

| Les différents moteurs de création de valeur sont :

- la division par lots,
- des travaux de rénovation et mise aux normes,
- l'accroissement des surfaces,
- des changements d'affectation,
- la sécurisation de l'état locatif,
- un levier bancaire significatif.

| Les risques associés :

- liés aux travaux (coûts, délais, réglementation, ...),
- liés à la commercialisation (location, revente,...).

Opérations de marchands de biens

| Ces opérations sont assez courtes (de quelques mois à 2 ou 3 ans en général)

| Quelques types d'opérations :

- La découpe d'un immeuble acquis en bloc et revendu par lots
- La transformation d'un immeuble de bureaux obsolète et appartements ou résidence service
- La surélévation ou l'agrandissement de la surface habitable
- L'acquisition d'un immeuble mal loué pour le revendre une fois rempli et sécurisé

| Les rendements attendus :

- 8 % à 10 % en direct voire plus selon le type d'opération et le risque pris
- 6 % à 8 % à travers un fonds diversifié



Les performances passées ne préjugent pas des performances futures et ne sont pas constantes dans le temps.

Opérations de développement hôtelier

| Il s'agit d'opérations visant à acquérir les murs et le fonds d'un hôtel bien placé, mais dont les ratios d'exploitation sont en dessous des standards. L'hôtel sera revendu une fois ses ratios améliorés.

| Les différents moteurs de création de valeur sont :

- des travaux visant à repositionner l'hôtel sur son marché,
- l'optimisations des surfaces commerciales,
- une gestion active de la commercialisation des chambres,
- un management moderne et responsable,
- un levier bancaire significatif.

| Les risques associés :

- liés aux travaux (coûts, délais, réglementation, ...),
- liés à l'exploitant et à l'exploitation,
- liés à la commercialisation (revente).

Opérations de développement hôtelier

| Ces opérations durent en général entre 5 et 6 ans.

| Quelques types d'opérations :

- Amélioration du revenu par chambre (taux d'occupation, prix moyen de la chambre)
- Optimisation des revenus annexes (FnB, corner, boutiques, services, etc...)
- Changement de catégorie (étoiles) : à la hausse comme à la baisse
- Changement d'enseigne commerciale

| Les rendements attendus :

- 6 % à 10 % en direct voire plus selon le type d'opération et le risque pris
- 6 % à 8 % à travers un fonds diversifié



Les performances passées ne préjugent pas des performances futures et ne sont pas constantes dans le temps.

Opérations d'exploitation forestière

Il s'agit d'opérations visant à acquérir divers massifs forestiers et de les exploiter, puis le véhicule sera absorbé par un GFI afin d'assurer une liquidité aux investisseurs.

Les différents moteurs de création de valeur sont :

- le rendement naturel de la forêt (coupes de bois), location pour la chasse, ...,
- La valorisation à long terme du prix de l'hectare de forêt.

Les risques associés :

- liés au climat (tempêtes et incendies : assurés),
- risques phytosanitaires,
- liés à l'évolution du prix des forêts,
- la liquidité du GFI n'est pas garantie mais organisée.



Opérations d'exploitation forestière

- | L'investissement à travers la structure éligible dure 3 à 4 ans, puis cette structure est absorbée par un véhicule beaucoup plus gros apportant ainsi diversification, mutualisation du risque et liquidité.
- | L'investisseur a alors le choix de conserver pour bénéficier d'autres avantages liés à la forêt (sécurité, décorrélation des marchés financier, transmission,...), ou de revendre.
- | Le rendement attendu est faible : environ 2 % par an



Les performances passées ne préjugent pas des performances futures et ne sont pas constantes dans le temps.

Opérations d'exploitation viticole

Il s'agit d'opérations visant à acquérir diverses parcelles de vignes et de les confier à un exploitant dans le cadre d'un bail à métayage (paiement en raisin qui sera revendu).

Les différents moteurs de création de valeur sont :

- le rendement de la vigne (récolte et prix du raisin),
- la valorisation à long terme du prix de l'hectare de vigne.

Les risques associés :

- liés au climat (grêle, sécheresse, gelée...),
- défaillance de l'exploitant,
- prix du raisin,
- la liquidité n'est pas garantie, mais organisée.



Opérations d'exploitation viticole

- | La durée minimum est de 2,5 ans. Il s'agit d'un produit à capital variable qui fonctionne un peu comme une SCPI, il n'y a pas de date de fin fixée. La liquidité est organisée, mais non garantie

- | La particularité de ce type d'investissement est la possibilité d'être rémunéré en bouteilles comme pour un GFV : soit avec les bouteilles de l'exploitant, soit avec des bouteilles d'autres producteurs.

- | Le rendement attendu dépend de plusieurs facteurs qui varient chaque année :
 - des récoltes et du prix du raisin : le rendement est de l'ordre de 0,5 % à 1 % par an,
 - du prix de l'hectare de vigne : très variable d'une appellation à l'autre (l'hectare de vigne en champagne a par exemple augmenté de 7 % par an sur les 20 dernières années).

En moyenne il faut compter sur un rendement de l'ordre de 2,5 % par an, après frais de gestion.

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures et ne sont pas constantes dans le temps.

Les différents types de véhicules

- | Les fonds diversifiés :
L'investisseur confie son argent à un gestionnaire qui va investir sur plusieurs opérations qui ne sont pas connues d'avance selon un cahier des charges précis (gestion discrétionnaire)
- | Les clubs-deal :
Il s'agit d'investir sur un ou plusieurs actifs clairement identifiés
- | Les formes juridiques les plus fréquentes :
SAS - FPCI



Questions / réponses

- | Olivier Bricout, Directeur de Clientèle
- | Elise Moras, Directeur des Etudes de l'Ingénierie Patrimoniale
- | Eric Pompon, Directeur de l'Immobilier

En conclusion

Chaque personne, chaque famille
est un projet qui mérite
une attention particulière

Le patrimoine est un moyen de le réaliser
il est au service de l'homme
et non l'inverse

Luc Meeschaert Cédric Meeschaert

Regard sur une œuvre de la Collection Meeschaert



Nelio Sonego
Orizontaleverticale, 2006
Bombe de couleur sur toile
70 x 67 cm
© photo : Elsa W.

- | Né en 1955 en Suisse, il vit et travaille à Venise.
- | Nelio Sonego peint des couleurs aériennes, explore la ligne et la couleur, son art est uniforme et reconnaissable.
- | Sur la surface de la toile peinte en blanc, des figures géométriques dessinées verticalement ou horizontalement sont superposées en rythme à l'aide d'un spray acrylique ou d'une brosse.
- | Le geste est le résultat d'un instant décisif et d'un processus lent de création qui fera naître une peinture. L'espace créé par les lignes colorées est changeant en fonction du regard du spectateur.

Bordeaux

2 rue de Sèze
33000 Bordeaux
Tél. 05 56 01 33 50

Nice

Porte de l'Arenas Hall C
6^{ème} étage
455 Promenade des Anglais
06200 Nice
Tél. 04 97 06 03 03

Lille

18 avenue de Flandre
59700 Marcq-en-Barœul
Tél. 03 28 38 66 00

Lyon

61 rue de la République
69002 Lyon
Tél. 04 72 77 88 55

Marseille

42 rue Montgrand
13006 Marseille
Tél. 04 91 33 33 30

Nantes

1 rue Saint Julien
44000 Nantes
Tél. 02 40 35 89 10

Paris

12 Rd-Pt des Champs-Élysées
75008 Paris
Tél. 01 53 40 20 20

Strasbourg

1 quai Jacques Sturm
67000 Strasbourg
Tél. 03 90 07 70 90

Toulouse

24 grande rue Nazareth
31000 Toulouse
Tél. 05 61 14 71 00

www.meeschaert.com

Meeschaert Gestion Privée est une marque commerciale de Financière Meeschaert.

Financière Meeschaert S.A. à Directoire et Conseil de Surveillance au capital de 8 040 000 euros - RCS de Paris sous le n° 342 857 273 - NAF 6430Z –

12 Rond-point des Champs-Élysées 75008 Paris – TVA intracommunautaire FR 30 342 857 273 - Intermédiaire d'assurances immatriculé ORIAS 07 004 557 – www.orias.fr