

LA
LETTRE
PATRIMONIALE

HIVER 2026



ALIQUIS

sommaire

ALIQUIS

édito	fiscalité de l'assurance-vie luxembourgeoise	le choix du régime matrimonial et les impacts sur le chef d'entreprise
.5	.9	.16
météo des marchés	investir sur le marché secondaire en private equity	investir dans l'hôtellerie avec le dispositif 150-0B TER
.6	.12	.18
l'actualité macroéconomique & financière	private equity	
.7	.14	

ALIQUIS Conseil – SAS au capital de 162 972 EUR
RCS Lyon 343 277 505 – APE 6622 Z – SIRET 343 277 505 00115 – TVA Intracommunautaire FR 17 343 277 505

Siège social :
15 rue Anatole France 42300 ROANNE

Établissements secondaires :
84 avenue Charles De Gaulle 69160 TASSIN LA DEMI LUNE
6 avenue de l'Europe 33170 GRADIGNAN
28 rue Jean Claret 63000 CLERMONT FERRAND
1 rue des Michottes 54000 NANCY
Coloft bâtiment E – 22 chemin du Vieux Chêne 38240 MEYLAN
4 rue André Besillon 01100 OYONNAX
97 bis rue Saint Fuscien 80000 AMIENS

Société de Courtage d'Assurance – Inscription à l'ORIAS N° 07 001 829 (www.orias.fr)
Activité de Démarchage Bancaire et Financier – N° 2052223966VB
Conseiller en Investissements Financiers Intermédiaire en Opérations de Banque et en Services de Paiement – Adhérent de l'ANACOFI-CIF et l'OBSP – Référencé sous le N° E002110. Association agréée par l'Autorité des Marchés Financiers – RC PRO souscrite auprès de MMA IARD Assurances Mutuelles Police N° 114 240 090 – CNIL N°1910929v0 – Carte professionnelle immobilière sans manieement de fonds direct CPI 0101 2020 000 044 706 délivrée par la CCI de l'Ain. Garantie financière à hauteur de 115 000 € souscrite auprès de BDJ – Compte Séquestre N°30003 02413 00020031150 22 auprès de SG Auvergne-Rhône-Alpes – Centre d'Affaires Lyon Entreprises – 74 avenue Tony Garnier – 69007 LYON

Réclamations clients contact@aliquis-conseil.com

édito

Dans un monde où l'actualité s'emballe, le patrimoine exige l'inverse : du recul, de la méthode, et une capacité à distinguer l'essentiel de l'anecdotique. Les derniers mois le confirment : la croissance mondiale demeure résiliente malgré les tensions géopolitiques, mais la volatilité s'installe et les marchés, aujourd'hui bien valorisés, deviennent plus exigeants. C'est dans ce contexte que nous lançons la **Lettre patrimoniale ALIQUIS** : vous offrir une lecture claire, hiérarchisée et utile, tournée vers la décision.

Ce numéro s'organise autour de trois axes. D'abord, une mise en perspective macro-financière avec Emmanuel Auboyneau (Amplegest), pour comprendre les tendances de fond sans sur-réagir au bruit. Ensuite, des solutions patrimoniales concrètes : assurance-vie luxembourgeoise (avec un point de vérité indispensable sur sa fiscalité), montée en puissance du non coté — private equity, dette privée, infrastructures — et focus sur le secondaire en private equity, souvent plus lisible et parfois accessible avec décote. Enfin, deux sujets structurants pour les dirigeants : le choix du régime matrimonial, et l'investissement hôtelier dans une logique de réemploi via le 150-0 B ter.

Cette lettre reflète ce qui guide notre pratique : **la proximité dans l'écoute** et la compréhension de vos enjeux, **l'exigence** dans l'analyse et les arbitrages, **l'expertise** dans l'articulation du juridique, du fiscal et du financier. Notre ambition est simple : faire de chaque publication un outil de décision, au service de votre stratégie patrimoniale.

Bonne lecture,

L'ÉQUIPE

ALIQUIS



Credit photo : Anna Yukov / unsplash

n°1

LA
LETTRE
PATRIMONIALE

HIVER 2026

météo des marchés

MARCHÉS DE TAUX	Niveau au 06/02/2026	Niveau au 31/12/2025	Niveau au 31/12/2024
ESTER (taux 1 Jour)(Europe)	1.93 %	1.92 %	2.91 %
Euribor 3 mois (Europe)	2.04 %	2.03%	2.71 %
Euribor 1 an (Europe)	2.23 %	2.24 %	2.46 %
OAT 10 ans (Etat français)	3.45 %	3.57 %	3.15 %
BUND 10 ans (Etat allemand)	2.85 %	2.83 %	2.39 %
T-BOND 10 ans (Etat US)	4.23 %	4.17 %	4.58 %

DEVISES/OR/PÉTROLE	Niveau au 06/02/2026	Niveau au 31/12/2025	Niveau au 31/12/2024	Evolution 2025
Euro / Dollar	1.18	1.17	1.04	+ 13.46 %
Or / Gold (\$/once)	4 180	4 338	2 625	+59.24 %
Pétrole / Brent (\$/b) 1591	68.05	60.85	71.92	- 5.38 %
Bitcoin	59 703	74 586	93 776	- 36.33 %

MARCHÉS ACTIONS	Niveau au 06/02/2025	Niveau au 31/12/2025	Niveau au 31/12/2024	Evolution 2025
CAC40 (France)	8 273	8 149	7 380	+ 10.42 %
DJ EUROSTOXX 50 (Zone Euro)	5 998	5 796	4 896	+ 18.38 %
S&P 500 (US)	6 932	6 845	5 881	+ 16.39 %
NASDAQ (US)	25 075	25 249	19 310	+ 30.76 %
FOOTSIE 100 (Royaume-Uni)	10 369	10 223	8 173	+ 25.08 %
NIKKEI 225 (Japon)	54 253	50 339	39 895	+ 26.17 %
MSCI EM (Pays Emergents)	1 506	1 404	1 075	+ 30.60 %
MSCI WORLD (33 pays développés)	4 529	4 430	3 708	+ 19.47 %

l'actualité macro-économique & financière

Découvrez toute l'actualité macro-économique et financière du mois de février 2026, avec **Emmanuel Auboyneau**, gérant associé d'Amplegest.

LA CROISSANCE TIENT MALGRÉ LA GÉOPOLITIQUE

Ce début d'année a été marqué par **une succession d'événements géopolitiques** au Venezuela, en Iran, au Groenland, avec souvent le même dénominateur commun, l'impulsivité et parfois l'incohérence de Donald Trump. Ajoutés à la guerre en Ukraine ces événements génèrent des incertitudes et de la volatilité dans un contexte de croissance mondiale pourtant toujours favorable.

CROISSANCE MONDIALE SOLIDE, VIGILANCE SUR L'EMPLOI AUX ÉTATS-UNIS

La croissance économique semble même **se renforcer aux États-Unis, en Europe et au Japon** alors qu'elle se stabilise en Chine et qu'elle reste soutenue en Inde.

Aux États-Unis le PIB du troisième trimestre 2025 a été révisé à **+4,4%**, avec une composante consommation à **+2,2%** et un commerce extérieur contributeur de **1%**.

L'industrie est également en phase de reprise et alimente à son tour la croissance.

Cependant, malgré une légère amélioration, **le marché de l'emploi demeure le maillon faible** de l'économie américaine. **Le taux de chômage des 16/18 ans est récemment remonté** et le taux global pourrait prochainement suivre le même chemin. Cette faiblesse de l'emploi est peu cohérente avec le dynamisme économique.

Faut-il y voir les **conséquences de la politique migratoire de Donald Trump**, beaucoup d'étrangers ne pouvant ou ne voulant pas aller sur leur lieu de travail ? Ou peut-être également les premiers **effets de la révolution de l'intelligence artificielle** qui entraîne des suppressions d'emplois du fait des gains technologiques ? Il est trop tôt pour tirer des conclusions définitives mais il faut rester **vigilant sur l'évolution du marché du travail américain** dans les prochains mois.



UNE INFLATION SAGE QUI NE SUFFIT PAS À RASSURER LA FED

L'**inflation américaine** est relativement sage même si, autour de **3%**, elle reste au-dessus des objectifs de la Réserve Fédérale. **Les droits de douane** ont été étonnamment bien absorbés par les sociétés qui n'ont pas eu besoin de monter leurs prix outre mesure. En revanche, un dollar trop faible renchérirait le coût des importations et pourrait peser à terme sur l'inflation américaine. Nul doute que la croissance solide et les risques inflationnistes ne vont pas inciter la Réserve Fédérale à baisser rapidement ses taux en dépit des fortes pressions de Donald Trump.

EUROPE :**REPRISE PROGRESSIVE ET INFLATION TOUJOURS CONTENUE**

La croissance a également **surpris positivement en Europe** quoique à un moindre niveau. L'Allemagne reste à la traîne mais on constate un début d'amélioration qui devrait se confirmer en 2026. La France, en dépit d'un contexte politique pénalisant, a fait mieux que prévu et semble commencer l'année sur une bonne tendance. L'Italie et l'Espagne continuent de bien se comporter. **Les plans de relance** et la volonté politique de peser **d'avantage face à la domination américaine et chinoise** devraient contribuer au redressement européen.

L'inflation reste très mesurée et la force de l'euro la maintient à des bas niveaux. La Banque Centrale Européenne ne semble pas vouloir poursuivre sa détente monétaire mais elle garde la possibilité d'une nouvelle baisse des taux dans les prochains mois.

ASIE :**DYNAMIQUES CONTRASTÉES ENTRE LE JAPON ET LA CHINE**

Le Japon a aujourd'hui une activité en progression avec un climat des affaires en amélioration mais la nouvelle Première Ministre **veut s'attaquer à l'inflation** qui a désormais dépassé les 2%. En Chine la croissance se maintient tout juste et nécessitera sans doute **un support budgétaire et monétaire** en 2026.

CE QUE NOUS EN RETENONS

La croissance mondiale est donc résiliente et les premières publications de résultats des sociétés pour le quatrième trimestre 2025 sont le plus souvent au-dessus des estimations.

Mais les marchés sont bien valorisés et donc exigeants et la volatilité que fait peser l'action de Donald Trump est de plus en plus marquée. Elle entraîne les cours des métaux précieux à des niveaux très, voire trop élevés. Nous n'avons pas modifié nos allocations en ce début d'année 2026.

fiscalité

de l'assurance-vie luxembourgeoise : *ce qu'il faut savoir avant d'investir*



L'assurance-vie luxembourgeoise suscite un intérêt croissant auprès des investisseurs français et internationaux. Souvent présentée

comme **un outil de diversification et de sécurisation patrimoniale**, elle intrigue surtout par sa fiscalité. Est-elle réellement plus avantageuse qu'un contrat français ? À qui s'adresse-t-elle ?

QU'EST-CE QUE L'ASSURANCE-VIE LUXEMBOURGEOISE ?

L'assurance-vie luxembourgeoise est un contrat d'assurance-vie souscrit auprès d'un assureur établi au Luxembourg. Contrairement à certaines idées reçues, elle ne constitue pas un outil d'évasion fiscale. Son attrait repose principalement sur trois piliers : **neutralité fiscale, sécurité juridique et souplesse patrimoniale.**

UNE NEUTRALITÉ FISCALE AU CŒUR DU DISPOSITIF

Le Luxembourg applique un principe fondamental : aucune fiscalité locale pour les non-résidents. La fiscalité applicable est exclusivement celle du pays de résidence fiscale du souscripteur.

UNE ASSURANCE-VIE “NOMADE”

En cas de changement de résidence fiscale, le contrat s'adapte automatiquement à la fiscalité du nouveau pays, sans rachat ni clôture. Un atout majeur pour les expatriés et les profils internationaux.

UNE SÉCURITÉ RENFORCÉE

Même si ce point dépasse la seule fiscalité, le triangle de sécurité luxembourgeois et le super-privilège des souscripteurs participent fortement à l'engouement pour ce type de contrat.

Avantages fiscaux de l'assurance-vie luxembourgeoise

LE PRINCIPE DE NEUTRALITÉ FISCALE

La fiscalité de l'assurance-vie luxembourgeoise dépend uniquement du pays de résidence fiscale du souscripteur. Pour un résident fiscal français, elle est strictement identique à celle d'un contrat d'assurance-vie français.

AUCUNE IMPOSITION AU LUXEMBOURG

Le Luxembourg ne prélève aucun impôt :

- sur les primes versées,
- sur les gains en cas de rachat,
- sur les capitaux transmis en cas de décès.

PAS D'IMPOSITION SUR LES ARBITRAGES

Les arbitrages réalisés au sein du contrat (changement de supports) ne déclenchent aucune fiscalité, tant qu'il n'y a pas de rachat. Cela permet une gestion financière dynamique sans frottement fiscal.

UNE FISCALITÉ QUI S'ADAPTE DANS LE TEMPS

En cas d'expatriation, la fiscalité du contrat s'aligne automatiquement sur celle du nouveau pays de résidence, sans intervention lourde ni impact fiscal immédiat.

FISCALITÉ EN CAS DE RACHAT

POUR LES RÉSIDENTS FRANÇAIS

Pour un résident fiscal en France, la fiscalité est identique à celle d'une assurance-vie française :

- Imposition uniquement sur la part d'intérêts, jamais sur le capital.
- **Choix entre :**
 - * le Prélèvement Forfaitaire Unique (PFU) de 12,8 %,
 - * ou le barème progressif de l'impôt sur le revenu (sur option).
- Prélèvements sociaux au taux de 17,2 %.

Après 8 ans :

- abattement annuel de 4 600 € (9 200 € pour un couple),
- puis taxation à 7,5 % jusqu'à 150 000 € de versements nets.

POUR LES NON-RÉSIDENTS FRANÇAIS

Le Luxembourg ne prélève aucun impôt.

La fiscalité applicable est celle du pays de résidence fiscale du souscripteur, selon sa législation locale et les éventuelles conventions fiscales.

Le contrat luxembourgeois est particulièrement adapté aux profils internationaux et expatriés.

FISCALITÉ EN CAS DE DÉCÈS

POUR LES RÉSIDENTS FRANÇAIS

Les règles successorales applicables sont celles du droit fiscal français :

Versements avant 70 ans :

- abattement de 152 500 € par bénéficiaire,
- puis 20 % jusqu'à 852 500 €,
- 31,25 % au-delà.

Versements après 70 ans :

- abattement global de 30 500 €,
- seuls les versements sont taxables (les intérêts sont exonérés).

POUR LES NON-RÉSIDENTS FRANÇAIS

La fiscalité applicable dépend :

- du pays de résidence fiscale de l'assuré,
- et/ou du pays de résidence des bénéficiaires, sous réserve des conventions fiscales internationales.

FISCALITÉ EN L'ABSENCE DE RACHAT

Tant qu'aucun rachat n'est effectué :

- aucune imposition sur les unités de compte,
- les prélèvements sociaux ne s'appliquent que sur les fonds en euros (lorsqu'ils existent), au fil de l'eau.

La capitalisation se fait donc en franchise d'impôt, comme pour un contrat français.

IFI ET ASSURANCE-VIE LUXEMBOURGEOISE

L'assurance-vie luxembourgeoise n'exonère pas de l'IFI lorsqu'elle est investie en supports immobiliers (SCPI, OPCI, fonds immobiliers).

- Seule la quote-part immobilière entre dans l'assiette de l'IFI.
- À supports équivalents, la fiscalité IFI est comparable à celle d'un contrat français.
- Certains fonds immobiliers luxembourgeois spécifiques peuvent toutefois offrir une base IFI plus faible, dans des situations bien précises.

NOS CONVICTIONS

L'assurance-vie luxembourgeoise n'est pas un outil de défiscalisation pour les résidents français : sa fiscalité est identique à celle d'un contrat français. Son véritable intérêt réside dans sa souplesse, sa sécurité et sa capacité à s'adapter aux situations internationales.

Elle constitue une solution pertinente pour les patrimoines importants, les chefs d'entreprise et les profils mobiles, dès lors qu'elle s'inscrit dans une stratégie patrimoniale globale. Le Luxembourg n'est donc pas une fin en soi, mais un choix structurant lorsqu'il est guidé par des objectifs clairs.

ALIQUIS

LA
LETTRE
PATRIMONIALE

HIVER 2026

investir sur le marché secondaire en private equity

Longtemps réservé aux investisseurs institutionnels, **le marché secondaire en private equity** s'impose aujourd'hui comme une stratégie à part entière dans l'univers du **non coté**. Dans un contexte économique plus contraint, marqué par des besoins accrus de liquidité et une gestion plus active des portefeuilles, il offre de nouvelles opportunités aux investisseurs avertis.

QU'EST-CE QUE LE MARCHÉ SECONDAIRE EN PRIVATE EQUITY ?

Le **marché secondaire en private equity** consiste à acquérir des parts de fonds de **private equity** ou de **dette privée** déjà existants, échangées de gré à gré entre investisseurs. Concrètement, un investisseur initial (souvent institutionnel) décide de **céder tout ou partie de ses engagements dans des fonds**, avant leur échéance naturelle. L'acheteur secondaire se substitue alors à lui et reprend les droits et obligations associés. Ce mécanisme permet au vendeur de **dégager de la liquidité** sur des actifs par nature illiquides, tout en restant exposé à la classe d'actifs à long terme.

POURQUOI LES INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS VENDENT-ILS SUR LE SECONDAIRE ?

Les motivations des vendeurs sont rarement liées à la qualité des actifs. Il s'agit le plus souvent de **contraintes externes** :

- besoins de liquidité,
- arbitrages stratégiques d'allocation,
- pressions réglementaires ou budgétaires,
- volonté de gérer activement un portefeuille devenu trop large.

Le marché secondaire est ainsi passé d'un outil de cession de « queues de portefeuille » à un véritable levier de gestion dynamique des portefeuilles institutionnels.

ACHETER DE BEAUX ACTIFS... PARFOIS AVEC UNE DÉCOTE

L'un des attraits majeurs du marché secondaire en private equity réside dans la possibilité d'**acheter des actifs de qualité avec une décote** par rapport à leur dernière valorisation.

Cette décote s'explique par :

- la contrainte de liquidité du vendeur,
- la complexité des transactions,
- l'asymétrie d'information,
- le contexte macroéconomique.

Historiquement, les transactions secondaires ont été réalisées avec une décote moyenne d'environ 14 % sur les deux dernières décennies. Dans les phases de stress économique, ces décotes peuvent même s'accroître.

À noter toutefois que certaines opérations, notamment les fonds de continuation initiés par les gérants eux-mêmes, peuvent se faire sans décote, lorsque l'objectif est de prolonger le développement d'actifs jugés particulièrement prometteurs.

UNE STRATÉGIE QUI PERMET DE RÉDUIRE LE RISQUE GLOBAL

Contrairement à une idée reçue, la performance du secondaire ne repose pas uniquement sur la décote. La qualité des actifs sous-jacents reste déterminante.

La stratégie secondaire permet surtout de réduire le risque de plusieurs façons :

- **Visibilité accrue** : les portefeuilles sont déjà constitués et les entreprises accompagnées depuis plusieurs années.
- **Diversification immédiate** : une seule transaction peut donner accès à des centaines d'entreprises.
- **Diversification des expertises** : secteurs, zones géographiques, typologies d'entreprises et styles de gestion variés.
- **Retour de cash plus rapide** : les actifs étant plus proches de la phase de sortie, les distributions interviennent plus tôt.

Résultat : un profil de risque généralement plus modéré et un taux de perte historique relativement faible par rapport au private equity primaire.

UN MARCHÉ ENCORE JEUNE MAIS EN FORTE CROISSANCE

Le marché secondaire a atteint des volumes de transactions record, avec 160 milliards de dollars l'année dernière. Pourtant, rapporté aux quelque 6 000 milliards d'encours du private equity mondial, il représente encore moins de 3 % du marché. Cette sous-capitalisation laisse entrevoir un potentiel de croissance significatif, porté par :

- l'augmentation des besoins de liquidité,
- la maturité croissante des portefeuilles institutionnels,
- l'attrait pour des stratégies offrant plus de visibilité et de flexibilité.

LE MARCHÉ SECONDAIRE EST-IL ACCESSIBLE AUX INVESTISSEURS PRIVÉS ?

Oui, à condition de s'appuyer sur les **bons véhicules** et les **bons partenaires**.

Les acheteurs du secondaire sont principalement :

- des institutionnels,
- des fonds souverains,
- des family offices,
- des investisseurs privés fortunés,
- et surtout des fonds spécialisés dans le secondaire.

Pour les clients privés, l'accès se fait majoritairement via ces fonds secondaires, pilotés par des équipes disposant de l'expertise, des réseaux et des capacités de due diligence nécessaires.

POURQUOI INTÉGRER LE MARCHÉ SECONDAIRE EN PRIVATE EQUITY DANS UNE ALLOCATION PATRIMONIALE ?

Le marché secondaire en private equity constitue une porte d'entrée pertinente dans le non coté, notamment pour :

- les investisseurs déjà exposés au private equity primaire souhaitant réduire leur risque,
- les investisseurs plus novices recherchant une première expérience plus rassurante,
- ceux qui privilégient une meilleure visibilité, un cycle d'investissement plus court et un retour de liquidité plus rapide.



Intégré de manière cohérente dans une allocation globale, le secondaire apparaît ainsi comme **un outil de diversification et d'optimisation du couple rendement/risque**.

private equity

dette privée et infrastructures :

comprendre les 3 piliers du non-coté

L'investissement non-coté occupe une place croissante dans les allocations patrimoniales, tant chez les investisseurs institutionnels que chez les particuliers avertis. Longtemps réservé à un cercle restreint, il s'est progressivement **démocratisé** sous l'effet combiné de la réglementation, de l'innovation financière et d'un environnement macroéconomique en mutation.

Le private equity, la dette privée et les infrastructures constituent aujourd'hui les trois piliers structurants de cet univers. Bien qu'ils partagent des caractéristiques communes – illiquidité relative, horizon long, lien direct avec l'économie réelle – ils répondent à des objectifs patrimoniaux distincts.

HAUSSE DES TAUX ET RENDEMENT RÉEL : UN ENJEU CENTRAL

Le retour de l'inflation a profondément modifié la lecture des performances financières. Un rendement nominal n'a de sens que rapporté à l'évolution du pouvoir d'achat. Dans ce contexte, viser uniquement des placements sans risque revient souvent à accepter une érosion du capital en termes réels.

Les actifs non cotés répondent à cette problématique en intégrant une prime d'illiquidité et une création de valeur fondée sur des moteurs économiques concrets. Sur un horizon de long terme, ils permettent d'aligner le temps, le risque maîtrisé et la performance réelle.

LE PRIVATE EQUITY : INVESTIR DANS LA CROISSANCE DES ENTREPRISES

Le private equity, ou capital-investissement, consiste à prendre des participations dans des entreprises non cotées, à différents stades de leur développement : création, croissance, transmission ou restructuration.

Sa performance repose avant tout sur l'opérationnel. La création de valeur provient majoritairement de la croissance des résultats, de l'amélioration de la productivité, de la structuration de la gouvernance ou encore du développement à l'international.

Le private equity s'adresse à des investisseurs capables d'immobiliser une partie de leur capital sur une durée longue, généralement comprise entre 6 et 10 ans. En contrepartie, il offre un potentiel de rendement élevé et une exposition directe à l'économie réelle, souvent moins corrélée aux fluctuations boursières.

LA DETTE PRIVÉE : UN COMPROMIS ENTRE RENDEMENT ET VISIBILITÉ

La dette privée correspond à des prêts de gré à gré accordés par des fonds spécialisés à des entreprises de taille intermédiaire. Ces sociétés, souvent solides et rentables, n'ont pas ou peu accès aux marchés obligataires cotés.

Cette classe d'actifs s'est fortement développée depuis la crise financière de 2008, sous l'effet du durcissement des contraintes réglementaires pesant sur les banques. Les fonds de dette privée ont progressivement pris le relais, offrant aux entreprises un financement rapide, flexible et avec un interlocuteur unique.

Pour l'investisseur, la dette privée présente plusieurs attraits : des rendements attractifs, souvent à taux variable, une meilleure protection contre le risque de taux, et des distributions régulières. Le risque principal reste celui du défaut de l'emprunteur, ce qui rend la sélection du gérant et la diversification essentielles.

LES INFRASTRUCTURES : DES ACTIFS RÉELS AU CŒUR DES BESOINS ESSENTIELS

Née dans les années 1990, notamment en Australie, **la classe d'actifs infrastructures** s'est imposée comme un pilier incontournable du non coté. Elle regroupe les équipements et services indispensables au fonctionnement de l'économie : transport, énergie, numérique, environnement ou infrastructures sociales.

Ces investissements génèrent des flux de trésorerie stables et prévisibles, souvent adossés à des contrats longs ou à des concessions publiques. Ils bénéficient généralement de fortes barrières à l'entrée et d'une indexation partielle ou totale à l'inflation, ce qui en fait un excellent outil de protection du capital en valeur réelle.

Dans un contexte de transition énergétique, de transformation numérique et de contraintes budgétaires des États, les besoins d'investissement sont considérables. Les acteurs privés jouent un rôle clé pour financer, construire et exploiter ces infrastructures essentielles.

TROIS PILIERS, UNE MÊME LOGIQUE PATRIMONIALE

Le private equity, la dette privée et les infrastructures répondent à un objectif commun : préserver et faire croître le capital sur le long terme, tout en donnant du sens à l'investissement.

Ils offrent une large palette de profils de risque, allant de l'exposition en capital à des stratégies plus défensives fondées sur la dette ou les actifs tangibles. Leur combinaison au sein d'une allocation permet de mieux maîtriser la volatilité, de diversifier les sources de rendement et de s'affranchir des cycles courts des marchés financiers.

DONNER DU SENS À SES INVESTISSEMENTS NON COTÉS

Au-delà de la performance financière, de nombreux investisseurs souhaitent comprendre l'utilité de leur capital. Le non coté permet une lecture claire de l'impact : entreprises financées, emplois créés, infrastructures développées, transition énergétique accompagnée.

L'intégration de critères extra-financiers dans les stratégies d'investissement contribue également à une création de valeur durable. Gouvernance, responsabilité sociale, impact environnemental deviennent des leviers complémentaires de performance à long terme.

NOS CONVICTIONS



Le non coté n'est pas une classe d'actifs sans risque, ni une solution universelle. Il exige du temps, de la pédagogie et une sélection rigoureuse. En revanche, intégré de manière cohérente dans une stratégie patrimoniale globale, il constitue un levier puissant de diversification, de rendement réel et de sens.

Private equity, dette privée et infrastructures forment ainsi un triptyque complémentaire, capable de répondre aux enjeux patrimoniaux actuels dans un monde économique en profonde mutation.

le choix du régime matrimonial et les impacts sur le chef d'entreprise

Le **régime matrimonial du chef d'entreprise** est un choix structurant qui dépasse largement la sphère familiale. Il influence directement la protection du conjoint, la responsabilité face aux créanciers, l'équilibre patrimonial du couple et les conséquences d'un divorce ou d'une transmission d'entreprise.

Souvent choisi par défaut au moment du mariage, le régime matrimonial mérite pourtant une réflexion approfondie, en particulier lorsque l'un des époux exerce une activité entrepreneuriale. Tour d'horizon des enjeux, des options possibles et des solutions d'adaptation.

QU'EST-CE QUE LE RÉGIME MATRIMONIAL DU CHEF D'ENTREPRISE ?

Le régime matrimonial correspond à l'ensemble des règles qui organisent les rapports patrimoniaux entre les époux. Il détermine notamment :

- la propriété des biens,
- la gestion du patrimoine,
- la responsabilité face aux dettes,
- le partage de l'enrichissement au sein du couple.

Quel que soit le régime choisi (légal ou conventionnel), les époux sont soumis à un régime primaire impératif, socle commun à tous les couples mariés. Celui-ci fixe, entre autres, la contribution aux charges du mariage ou la protection du logement familial.

En pratique, la majorité des couples restent **sous le régime légal de la communauté réduite aux acquêts**, souvent par défaut. Pourtant, la loi offre une grande liberté pour adapter ou faire évoluer le régime matrimonial en fonction de la situation personnelle et professionnelle, ce qui est particulièrement pertinent pour un chef d'entreprise.

LE RÉGIME LÉgal DE LA COMMUNAUTÉ : QUELLES CONSÉQUENCES POUR L'ENTREPRENEUR ?

Dans le **régime de la communauté réduite aux acquêts**, les **biens acquis** pendant le mariage sont communs, tout comme les revenus issus de l'activité professionnelle.

Pour le chef d'entreprise, cela implique plusieurs conséquences majeures :

- Les revenus de l'activité entrepreneuriale tombent en communauté.
- Les titres de la société acquis ou créés pendant le mariage ont une valeur commune.
- Seul l'époux entrepreneur conserve la qualité d'associé et les droits de vote.

En cas de divorce, l'époux chef d'entreprise devra donc une récompense équivalente à 50 % de la valeur de la société à son conjoint, même si ce dernier n'est pas impliqué dans l'activité.

Toutefois, ce régime offre une certaine souplesse. L'entrepreneur peut, par exemple, effectuer une déclaration de remploi pour conserver le caractère propre de certains biens. À l'inverse, il peut aussi choisir de ne pas l'effectuer afin d'augmenter volontairement la masse commune.

Ces arbitrages doivent être faits en pleine conscience des **enjeux patrimoniaux**, ce qui conduit souvent les entrepreneurs à s'interroger sur l'intérêt d'un régime séparatiste.

LA SÉPARATION DE BIENS : LE RÉGIME MATRIMONIAL LE PLUS PROTECTEUR POUR LE CHEF D'ENTREPRISE ?

La **séparation de biens** est fréquemment présentée comme le régime matrimonial le plus protecteur pour le chef d'entreprise.

Son principe est simple : chaque époux reste propriétaire des biens qu'il acquiert personnellement.

Pour l'entrepreneur, ce régime offre une protection essentielle :

- Les créanciers professionnels ne peuvent saisir que les biens et revenus personnels du chef d'entreprise.
- Le conjoint est protégé, sauf s'il s'est porté caution.
- En cas de divorce, l'entreprise reste un bien propre, sans partage de sa valeur.

La séparation de biens protège donc à la fois : le conjoint, l'entreprise et le chef d'entreprise lui-même, notamment dans les situations de divorce, de succession ou de famille recomposée.

LES LIMITES DE LA SÉPARATION DE BIENS ET LES SOLUTIONS POSSIBLES

Le principal inconvénient du **régime séparatiste** est qu'il ne fait pas bénéficier le conjoint de l'enrichissement lié à l'entreprise, celle-ci restant un bien propre de l'entrepreneur.

Ce déséquilibre peut toutefois être corrigé par plusieurs outils patrimoniaux complémentaires :

- **La donation entre époux** : chaque époux peut transmettre jusqu'à 80 724 € à son conjoint sans fiscalité.
- **La donation au dernier vivant**, qui renforce considérablement les droits du conjoint survivant.
- **La clause de "bulle de communauté"**, qui permet d'introduire une communauté ciblée sur certains biens au sein d'un régime séparatiste.

Cette dernière option est particulièrement intéressante : elle permet de rééquilibrer le patrimoine du couple tout en conservant la protection offerte par la séparation de biens. Elle facilite également **les stratégies de transmission aux enfants**, y compris lorsque le conjoint non exploitant souhaite participer à la donation.

PEUT-ON CHANGER DE RÉGIME MATRIMONIAL EN TANT QUE CHEF D'ENTREPRISE ?

Le **régime matrimonial** du chef d'entreprise peut évoluer tout au long de la vie.

Les besoins patrimoniaux ne sont pas les mêmes : au moment de la création de l'entreprise, pendant sa phase de développement, et lors de la cession ou de la transmission.

Lorsque les risques professionnels diminuent ou disparaissent, il peut être opportun d'envisager un changement de régime matrimonial, par exemple pour adopter un régime communautaire plus favorable à la protection du conjoint.

Cette flexibilité permet d'**aligner le régime matrimonial avec les objectifs patrimoniaux**, familiaux et entrepreneuriaux du moment, à condition d'être accompagné par des professionnels spécialisés.



NOS CONVICTIONS

Le régime matrimonial du chef d'entreprise est un levier patrimonial stratégique, bien au-delà d'un simple cadre juridique. Il doit concilier protection du conjoint, sécurisation de l'entreprise et anticipation des grandes étapes de vie.

Nous sommes convaincus qu'il n'existe pas de solution unique, mais des choix à ajuster dans le temps, en fonction des risques professionnels, des objectifs familiaux et des projets de transmission. Un régime matrimonial bien pensé, et régulièrement réévalué, permet au chef d'entreprise de protéger durablement son patrimoine et sa famille.

investir dans l'hôtellerie avec le dispositif 150-0 B TER

Devenir propriétaire d'un hôtel revêt un charme particulier, mais constitue surtout une opportunité d'investissement immobilier stratégique pour les chefs d'entreprise ayant réalisé une cession. **Investir dans l'hôtellerie avec le dispositif 150-0 B TER** permet en effet de conjuguer diversification patrimoniale, potentiel de création de valeur et optimisation fiscale.

POURQUOI INVESTIR DANS L'HÔTELLERIE ?

L'hôtellerie est reconnue pour sa capacité de rebond exceptionnelle, y compris après des chocs majeurs : mouvements sociaux, attentats ou encore crise sanitaire mondiale. En France, les établissements bien situés retrouvent généralement leur niveau d'activité en quelques mois seulement, illustrant la **résilience structurelle du secteur hôtelier**.

Contrairement à l'immobilier résidentiel ou tertiaire classique, l'hôtellerie appartient à la catégorie des actifs immobiliers exploités. L'investisseur peut ainsi acquérir :

- les murs,
- mais aussi le fonds de commerce.

Cette double composante ouvre la voie à une **création de valeur élargie**, issue à la fois :

- de la revalorisation immobilière (rénovation, montée en gamme, extension),
- et de l'amélioration des performances opérationnelles (taux d'occupation, pricing, repositionnement marketing).



Credit photo : Farnes for your heart / unsplash

ALIQUIS

INVESTIR DANS L'HÔTELLERIE AVEC LE DISPOSITIF 150-0 B TER

L'investissement hôtelier peut répondre **aux critères d'éligibilité du dispositif 150-0 B TER**, permettant le **réemploi d'un produit de cession** tout en différant l'imposition sur la plus-value. Il s'adresse ainsi aux entrepreneurs souhaitant **réinvestir dans une économie réelle et tangible, tout en maîtrisant leur fiscalité**.

Outre le dispositif 150-0 B TER, l'hôtellerie bénéficie, sous certaines conditions, de **régimes fiscaux spécifiques** :

- exonération d'IFI,
- exonération d'IR sur les revenus professionnels,
- voire exonération d'IS ou d'imposition sur la plus-value à terme.

Ces leviers renforcent l'intérêt de **l'hôtellerie dans une stratégie globale de gestion de patrimoine**.

COMMENT INVESTIR DANS L'HÔTELLERIE ?

Le club-deal hôtelier : investir à plusieurs

Se porter acquéreur seul d'un hôtel peut s'avérer coûteux, complexe et chronophage. C'est pourquoi le club-deal hôtelier constitue une solution fréquemment retenue.

- Ticket d'entrée : à partir de 500 000 €
- Nombre d'investisseurs : 10 à 25 associés
- Montage : création d'une société ad hoc avec recours à la dette bancaire
- Actifs acquis : murs et fonds de commerce, ou fonds de commerce seul dans les marchés les plus liquides

Ce schéma permet de **mutualiser les risques tout en s'appuyant sur l'expertise d'opérateurs spécialisés**.

Les fonds professionnels spécialisés (FPCI)

Certains fonds professionnels de capital investissement se consacrent exclusivement à l'hôtellerie.

- Accessibilité : dès 100 000 €
- Portefeuille : 8 à 10 actifs hôteliers
- Gestion : via un opérateur

Cette solution offre **une diversification accrue et une grande simplicité de mise en œuvre** pour l'investisseur.

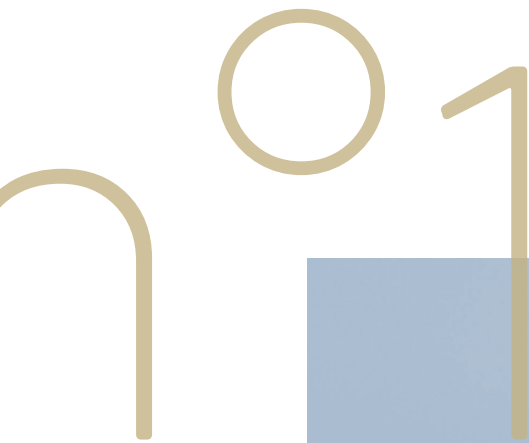
UN SECTEUR PORTÉ PAR DES PERSPECTIVES DE LONG TERME

Première destination touristique mondiale depuis plus de 30 ans, la France bénéficie de fondamentaux solides. Les grands événements internationaux récents et passés ont renforcé l'attractivité durable du territoire et soutiennent les **perspectives de croissance du secteur hôtelier**.

Dans ce contexte, **investir dans l'hôtellerie avec le dispositif 150-0 B TER apparaît comme une réponse pertinente pour les entrepreneurs en recherche de réemploi**, conciliant performance, diversification et maîtrise du risque.

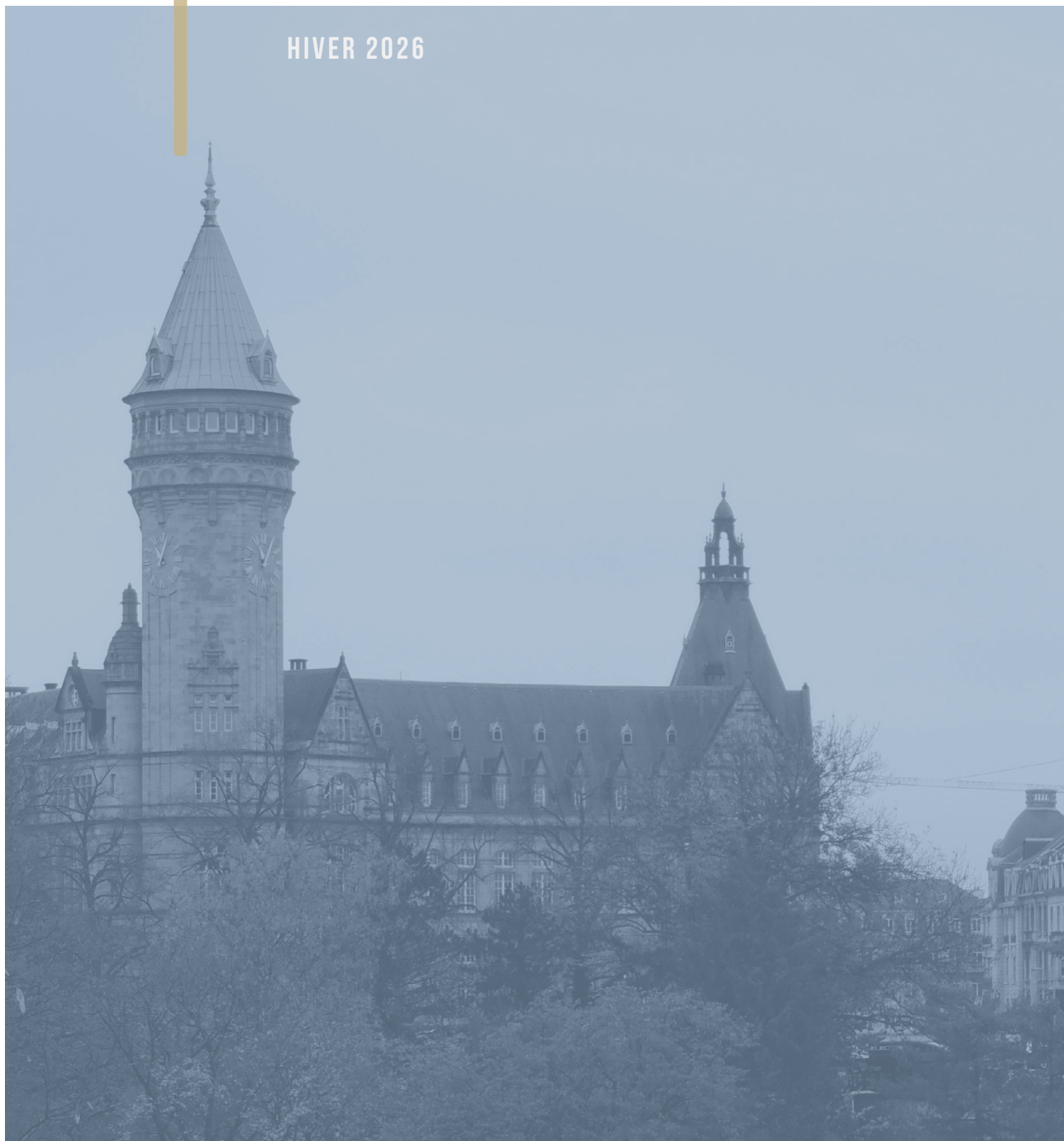
NOS CONVICTIONS *

- **L'hôtellerie doit être considérée comme une classe d'actifs à part entière** dans les allocations patrimoniales.
- **La sécurisation d'un investissement hôtelier passe par un accompagnement professionnel**, tant sur les aspects opérationnels que juridiques et fiscaux.
- **Le dispositif 150-0 B TER**, combiné aux régimes d'exonération propres à l'hôtellerie (IFI, IR, IS sous conditions), **constitue un levier puissant d'optimisation patrimoniale**.



LA LETTRE PATRIMONIALE

HIVER 2026



ALIQUIS

ALIQUIS Conseil

Siège social :

15 rue Anatole France 42300 ROANNE

Établissements secondaires :

84 avenue Charles De Gaulle 69160 TASSIN LA DEMI LUNE

6 avenue de l'Europe 33170 GRADIGNAN

28 rue Jean Claret 63000 CLERMONT FERRAND

1 rue des Michottes 54000 NANCY

Coloft bâtiment E - 22 chemin du Vieux Chêne 38240 MEYLAN

4 rue André Besillon 01100 YOYONNAX

97 bis rue Saint Fuscien 80000 AMIENS