

# Placements alternatifs: ces acteurs réglo sur des secteurs sulfureux

Par **Frédérique Schmidiger**

Publié le 22/04/2022 à 06:02

Seuls six intermédiaires sont aujourd'hui autorisés à proposer au grand public de tels placements «atypiques» avec une promesse de rendement à la clé.



**NOS CONSEILS - Diversifier son patrimoine dans des actifs bien réels peut s'avérer tentant. Encore faut-il savoir où investir et les gains qu'on peut espérer en retirer.**

Il ne se passe pas une semaine sans que vous receviez par mail ou que vous voyiez passer sur les réseaux sociaux une publicité pour investir et faire fortune dans les diamants, les terres rares ou les cheptels bovins. À croire que le secteur est sans risque et que n'importe quel acteur peut s'improviser spécialiste dans ces actifs «atypiques». Mais la réalité est tout autre. Seuls six intermédiaires sont aujourd'hui autorisés à proposer au grand public de tels placements, avec une promesse de rendement à la clé. Le choix s'avère donc limité. Tous affichent un lien avec la terre ou l'agriculture puisqu'il s'agit d'investir dans des cheptels bovins laitiers, des arbres ou du vin. Cette poignée d'intermédiaires en «biens divers» - selon le terme consacré - sont les seuls à avoir enregistré leur offre auprès de l'Autorité des marchés financiers (AMF), le gendarme de la Bourse qui a aussi pour mission de protéger les épargnants. Sans cet enregistrement préalable, impératif depuis 2016 et la loi Sapin 2, il est illégal d'inviter à placer de l'argent dans des diamants, des métaux précieux, des containers, des forêts, des terres rares, des manuscrits ou des grands crus. Cela a le mérite de la simplicité pour les épargnants. Il suffit de consulter la liste blanche des intermédiaires tenue par l'AMF (consultable sur [Amf-france.org](https://www.amf-france.org), dans l'espace épargnants) pour s'assurer du sérieux

de son interlocuteur. En veillant toutefois à éviter les escrocs qui dupliquent les sites et usurpent l'identité de ces acteurs référencés pour mieux duper leurs victimes.

Pour figurer sur cette liste blanche, il faut démontrer à l'AMF que l'économie et le cadre juridique du modèle tiennent la route et que les informations données aux investisseurs les éclairent correctement sur les contraintes, les frais et les risques. Pour obtenir son feu vert, 18 à 36 mois d'échanges avec l'AMF et des frais conséquents sont généralement nécessaires. De quoi décourager les acteurs les moins convaincus et surtout les escrocs et autres opportunistes.

## **Investir dans des vaches, c'est possible**

Convaincu, Élevage et Patrimoine l'était. Mais il lui a fallu 3 ans pour expliquer et affiner son offre qui repose sur le bail à cheptel. Créée en 1993, la société avait pour elle une solide antériorité et un modèle d'investissement qui remonte au XI<sup>e</sup> siècle, comme aime à le rappeler Sébastien Dumais, le patron de l'entreprise. Élevage et Patrimoine se charge de mettre en relation des investisseurs qui achètent des vaches avec des éleveurs laitiers qui leur louent les bêtes. *«La rémunération repose sur le grossissement du troupeau. L'éleveur verse, en nature ou en argent, un loyer équivalent au prix d'une vache pour dix louées»*, explicite Sébastien Dumais. Quelque 30.000 vaches laitières (1 % du cheptel français) sont ainsi confiées aux 1000 éleveurs partenaires (3000 depuis l'origine), pour le compte de 900 investisseurs.

Ces derniers achètent une vache bien identifiée au prix unique de 1485 €, certificat de propriété à l'appui, mais ils bénéficient du rendement mutualisé du cheptel. Le taux de rendement moyen atteint sur les 10 dernières années est de 3,4 %. Et ce rendement peut être supérieur grâce à une fiscalité avantageuse: les gains, taxés comme une plus-value au titre des bénéfices agricoles, sont exonérés d'impôt après 5 ans. C'est d'ailleurs la durée minimum recommandée d'investissement qui, idéalement, est de 10 ans. Ce n'est pas tout. L'acquéreur peut aussi déduire chaque année de son revenu global 10 % de sa mise, sous forme d'amortissement. L'économie d'impôt procurée vient ainsi grossir le rendement final.

Les frais sont évidemment regardés de près par l'AMF. Ici, ils s'élèvent à 14 % (4 % de frais à l'entrée et 10 % de frais de liquidation à la sortie), sans oublier 125 € de droits d'enregistrement pour le Trésor (quel que soit le nombre de bêtes achetées). Quant aux risques, ils sont de deux sortes, résume Sébastien Dumais: *«Un risque en capital en cas de perte des animaux, dans les cas où l'assurance ne joue pas, en cas de guerre par exemple. Et un risque de liquidité, si les animaux ne peuvent pas être vendus. Leur valeur tomberait alors à 800 €, le prix de la boucherie.»*

## **Parier sur le vin, le plaisir avant tout**

Quatre autres acteurs de la liste blanche - La Bergère, U'Wine, Cavissima et Patriwine - proposent tous d'investir dans le vin. Ces sociétés apportent leur expertise pour constituer une cave patrimoniale en sélectionnant des grands crus ou des cuvées plus confidentielles susceptibles de se valoriser. Elles s'occupent ensuite de conserver et d'assurer les bouteilles (moyennant des frais de gestion, de stockage et d'assurance), puis de faciliter leur revente à leur apogée (en prenant une commission sur le produit de

la vente). L'investisseur, en général grand amateur de vins, garde la liberté de se faire livrer des flacons pour sa consommation personnelle. Les vins de Bordeaux achetés en primeur auprès des châteaux tiennent une place prépondérante dans ces caves, mais on peut aussi y glisser des vins de Bourgogne, de la vallée du Rhône et même ceux de terroirs en dehors de l'Hexagone, en Italie notamment. Placement plaisir par excellence, les investisseurs bénéficient aussi de visites privées dans les chais de domaines réputés et de dégustations en compagnie d'experts.

Le rendement d'un tel produit repose bien sûr sur la valorisation des vins, variable selon les millésimes. L'AMF a d'ailleurs examiné de près les conditions de fixation du prix à l'achat et à la revente. Ainsi, témoigne Thomas Hébrard, fondateur de la société de négoce à Bordeaux U'Wine, *«nos acquisitions pour le millésime 2011 affichent un rendement net global sur 7 ans de 6 % quand celles réalisées pour le millésime 2008 performant avec une hausse de 88 % sur 5 ans. Pour un investissement annuel régulier avec la même somme, se félicite-t-il, la performance atteint 38 % sur 6,2 ans, soit une plus-value nette annuelle de 6,1 % pour nos investisseurs.»* Cette plus-value mobilière est exonérée tant que chaque lot cédé reste sous la barre des 5000 €.

## **Acheter des arbres, pour investir écolo**

U'Wine se distingue de ses concurrents par son modèle singulier. La société vient d'ailleurs d'adopter le statut d'entreprise à mission, avec pour objectif rien moins que de contribuer à bâtir le monde du vin de demain. U'Wine propose ainsi des bouteilles connectées grâce à une puce qui communique avec le smartphone de leurs propriétaires via son application. Le but? Faciliter la gestion et le suivi de leur cave. *«Cette technologie nous permet de livrer automatiquement à nos clients des bouteilles suivant leurs besoins de consommation et leurs goûts, d'assurer la traçabilité des bouteilles mais aussi de faciliter la gestion des stocks, très utile également pour les professionnels»*, s'enthousiasme Thomas Hébrard. Son projet vise à développer un écosystème qui rende la contrefaçon plus difficile et qui indique aux châteaux si leurs bouteilles sont bues. *«Car le vin doit rester une source de plaisir, et non un produit de spéculation. Les plus-values réalisées par les acheteurs doivent avant tout contribuer à financer leur consommation»*, défend-il. Enfin, dernière particularité, U'Wine, pour financer son modèle de négoce, lève des fonds auprès d'investisseurs privés via la société U'Wine Grands Crus 2, dont le capital est ouvert à la souscription jusqu'au 30 septembre 2022 (10.000 € minimum). Avec, à la clé, une réduction d'impôt sur le revenu de 25 %.

Pour le dernier acteur agréé, EcoTree, l'opération tient autant du geste écologique que du placement. Créée en 2016, la société entend démocratiser l'accès à la forêt en digitalisant l'achat d'arbres à partir de son site, [Ecotree.green](https://www.ecotree.green). Elle a déjà planté ou gère 1,5 million d'arbres dans un peu plus de 40 forêts. Le modèle original se revendique citoyen et écologique. EcoTree acquiert le foncier et assure la gestion sylvicole durable de massifs forestiers, en favorisant la biodiversité. Les acquéreurs, eux, deviennent propriétaires des arbres (pas du sol) avec les droits sur le produit de leur coupe. Ils choisissent la localité, l'essence et l'horizon d'exploitation. Un tout jeune chêne, dans la forêt de La Trinité-Langonnet (Morbihan), coûte par exemple 18 €, avec un gain espéré de 141 € lors de sa coupe... 103 ans plus tard.

Là aussi, on achète des arbres bien identifiés - avec leurs coordonnées GPS pour ceux qui voudraient aller les voir pousser - mais les gains sont mutualisés et communs à tous, au sein d'un même massif. Chaque propriétaire recevra une quote-part du produit de la coupe. La rentabilité estimée (indiquée lors de l'achat) repose sur l'augmentation du volume de bois à raison de 2 % par an. *«Ce taux assez conservateur correspond au taux de croissance annuel des arbres et forêts en bonne gestion, en France»*, explique Baudouin Vercken, l'un des quatre fondateurs d'EcoTree. Si, avec l'augmentation des besoins en bois, les prix s'envolent, l'intégralité des gains reviendra aux investisseurs. Taxés comme des plus-values mobilières, ces profits sont exonérés si le montant de la cession reste inférieur à 5000 € ou si l'arbre est conservé 22 ans. Deux conditions a priori remplies pour ce placement de très long terme. L'AMF a d'ailleurs demandé que la documentation précise bien qu'il pouvait dépasser la durée de vie humaine. Cela ne décourage pas les acheteurs. Beaucoup sont des parents, grands-parents ou proches qui font cadeau d'arbres pour sensibiliser les plus jeunes à la protection de la nature.

Une autre façon de respecter la tradition d'un arbre planté à chaque naissance. Tous les frais sont intégrés au prix d'achat. Un tiers de son montant correspond à la rémunération d'EcoTree, un tiers va sur un compte séquestre pour provisionner les charges de gestion forestière, et le dernier tiers couvre l'acquisition des parcelles, les travaux, les plants et le coût de plantation. Si une fois adultes, les jeunes propriétaires souhaitent revendre les arbres avant leur coupe, ils devront se débrouiller pour trouver un acquéreur ou ils pourront en faire cadeau à leur tour.