



MAI 2024

INVESTISSEMENTS ATYPIQUES DES PARTICULIERS

Une démocratisation permise par la tokenisation
et l'extension de l'offre à de nouveaux actifs

INVESTISSEMENTS ATYPIQUES DES PARTICULIERS

Une démocratisation permise par la tokenisation et l'extension de l'offre à de nouveaux actifs

Blockchain, jetons non fongibles, finance décentralisée... Le monde de l'investissement voit émerger de nouveaux modèles, souvent basés sur des technologies novatrices, qui permettent de fractionner les placements et facilitent l'engagement de faibles montants. En parallèle, le type d'actifs ciblés se diversifie et s'étend à des catégories plus atypiques, des vins aux produits de luxe en passant par les arbres ou encore les personnalités publiques.

Ces nouvelles offres d'investissements, accessibles et variées, s'appuient notamment sur une vague d'investisseurs plus jeunes, plus à l'aise avec le numérique et désireux d'explorer ces marchés émergents, quitte à prendre plus de risques. Cette situation est favorisée par la récente poussée de l'inflation, qui incite chacun à chercher des placements à plus haut rendement.

Les nouveaux acteurs de l'écosystème doivent toutefois parvenir, pour pérenniser leur activité, à renforcer la confiance dans leur offre et à éviter les complications réglementaires. La forte volatilité des cours ainsi que les fraudes et scandales dans le monde des cryptoactifs et des investissements alternatifs représentent en effet une menace pour le secteur. La réponse passe notamment par une pédagogie accrue auprès du grand public, dont les connaissances financières restent parcellaires.



DANS CE DOSSIER

RECOMMANDATIONS 4

LE MARCHÉ SE DÉVELOPPE, FAVORISÉ PAR LA TECHNOLOGIE..... 5

Des catégories d'actifs parfois anciennes, mais auparavant réservées à une minorité .5

Nouveaux investisseurs et tokenisation accélèrent la démocratisation6

Divers facteurs peuvent freiner le marché des actifs atypiques.....9

PLUSIEURS CATÉGORIES RASSEMBLÉES DANS LES ACTIFS ATYPIQUES..... 11

Les vins et spiritueux, un investissement qui peut sembler hasardeux 11

La musique et les œuvres d'art, un domaine de plus en plus accessible..... 13

Des opportunités dans l'immobilier commercial 15

Les arbres et les forêts, un investissement en progression..... 16

Miser sur des personnalités, un créneau émergent 17

Une autre voie avec la focalisation sur les biens de luxe..... 18

PRINCIPALES SOURCES UTILISÉES..... 19

RECOMMANDATIONS

- D'abord dynamisée par les confinements dans le cadre de la pandémie de Covid-19, **la recherche de placements par de nouveaux investisseurs s'est accentuée** avec la hausse de l'inflation, qui érode l'épargne.

- Plus jeunes que la moyenne des investisseurs, ces particuliers sont également **plus attirés par les actifs novateurs ou atypiques**. Sans s'éloigner complètement des placements traditionnels, ils sont prêts à découvrir de nouveaux produits : la dimension ludique y a ainsi toute sa place.

- **L'émergence de nouveaux acteurs spécialisés** dans les investissements atypiques vient en parallèle offrir un débouché à cette demande d'originalité, en suscitant la curiosité des particuliers.

- De l'art aux bouteilles de vins en passant par l'immobilier commercial, les start-up cherchent à **se différencier en misant sur des actifs généralement peu accessibles** pour les particuliers. Cette tendance favorise l'extension de l'offre et la démocratisation, en attirant une clientèle variée.

- L'attractivité de ces solutions passent notamment par **la facilité d'utilisation liée au numérique** : les particuliers peuvent réaliser leurs investissements depuis leur smartphone, de façon fluide et rapide.

- Les acteurs du secteur viennent en outre parer au **principal frein à la démocratisation** de l'investissement, soit **le niveau élevé des tickets d'entrée**. Le fractionnement des placements, permis notamment par le recours aux jetons (tokenisation), **abaisse considérablement les montants**

minimums requis pour démarrer un investissement, ouvrant la voie à l'arrivée d'épargnants divers : personnes aux ressources modestes, investisseur souhaitant diversifier son portefeuille en prenant un risque modéré, néophyte disposant d'une petite somme pour "tester" un produit...

- Les acteurs ciblent donc **en général des produits onéreux** : l'art, le vin ou les produits de luxe nécessitent des sommes conséquentes pour y investir sans fractionnement. Bien que des concurrents y soient déjà installés, **de nouveaux entrants peuvent s'implanter dans ces domaines**. Le marché est amené à s'élargir et des mouvements réglementaires ou stratégiques (acquisitions, déploiement international) peuvent encore faire bouger les lignes.

- **L'aspect lié à l'information des investisseurs** ne doit pas être négligé. Être guidé dans des marchés complexes comme le vin ou l'art représente une des raisons pour lesquelles les investisseurs se tournent vers des intermédiaires. La transparence permet par ailleurs de **renforcer la confiance** et d'éviter des critiques de la part des régulateurs.

- Il est également possible d'**étendre l'investissement à des actifs encore inexistant**s. Les entreprises proposant de coter des personnalités et d'investir sur ses dernières constituent un exemple de création de nouveaux actifs. Ils permettent de se démarquer efficacement de la concurrence, émergente comme historique.

- **La décorrélation au moins partielle des actifs atypiques avec le reste des marchés financiers** représente un autre atout à mettre en valeur par les offreurs de solutions d'investissement.

LE MARCHÉ SE DÉVELOPPE, FAVORISÉ PAR LA TECHNOLOGIE

Des catégories d'actifs parfois anciennes, mais auparavant réservées à une minorité

“Seuls les investisseurs institutionnels ont accès à ces deals [les entrepôts de 30 000 m² à 100 000 m²], dont le rendement avoisine 3,5 %.”

Lionel Ducrozant, chargé du développement immobilier d'Eternam, 2021

- Certains types d'investissements ou de placements s'avèrent **bien plus répandus que d'autres chez les particuliers**. Plus de 80 % de la population française dispose d'un **livret A** (source : Ministère de l'Économie et des Finances). Le **logement** représentait 4 200 milliards d'euros dans le patrimoine non financier des ménages en 2021 (source : Étude AG2R La Mondiale - Amphitéa - Cercle de l'Épargne). L'épargne non financière, qui inclut le logement, représentait **62 % du patrimoine des ménages** en 2023 (source : AMF).

- À l'inverse, **d'autres catégories moins classiques se révèlent peu présentes** dans le patrimoine des particuliers. L'art ou le vin représentent par exemple des domaines souvent **perçus comme réservés aux connaisseurs**. Seuls 2,5 % des Français ont déjà investi dans le vin en 2023, et 2,3 % dans l'art (source : Cavissimia - Ifop). Le principal frein à l'investissement dans le vin était alors **le manque de connaissances**, évoqué par 55 % des sondés. Dans le cas de l'immobilier logistique ou commercial, **les particuliers n'y ont parfois pas accès**, notamment pour les projets les

plus importants. **Le coût des projets peut également se montrer excessif** pour de nombreux particuliers. Des investisseurs cités par le journal *Les Échos* indiquaient pour ce dernier domaine : “Rares et confidentiels, ces placements génèrent de coquettes plus-values, mais nécessitent **une mise de fond d'au moins 100 000 euros**.” Un phénomène similaire se produit dans le vin, où le ticket d'entrée peut être relativement élevé. Bien que les Groupements fonciers viticoles (GFV) permettent d'abaisser ce dernier, il s'agira néanmoins de **placer au minimum plusieurs milliers d'euros**. En ce qui concerne l'investissement dans les forêts, la mise de départ se situe à au moins 300 000 euros pour un achat en direct (source : La retraite en clair). Celui-ci peut être nettement réduit en passant par un Groupement foncier forestier, mais se compte tout de même en milliers d'euros.

- Les investissements atypiques restent donc **une catégorie protéiforme et marginale** pour les particuliers, alors que ces derniers disposent en moyenne d'**une épargne relativement abondante**. Les Français ont épargné entre 17 % et 19 % de leurs revenus ces dernières années, un taux supérieur à la moyenne de l'Union européenne. Pendant la pandémie de Covid-19, ce taux s'est même **élevé à presque 27 %** (sources : Insee, AMF, Eurostat). En 2022, les Français consacraient 6,2 % de leur épargne à des placements financiers.

Nouveaux investisseurs et tokenisation accélèrent la démocratisation

La technologie au service d'actifs financiers émergents

“La tokenisation s'appuyant sur les technologies de registre distribué (Distributed Ledger Technologies - DLT) pourrait constituer un nouveau tournant [pour le secteur financier].”

Denis Beau, Premier sous-gouverneur de la Banque de France, 2023

- Les technologies de registre distribué, à l'origine des blockchains, viennent **transformer le paysage financier de différentes façons**. Basées sur des infrastructures décentralisées, elles permettent la création de nouveaux actifs et la mise en place de nouvelles méthodes de règlement et de gestion automatisée.

- Cette émergence d'actifs numériques s'appuie sur celle des **tokens** (jetons), qui représentent l'actif et permettent sa gestion et les transactions afférentes grâce à des **smart contracts** (contrats intelligents). Ces procédures automatisées servent par exemple à **transférer des tokens** entre différents utilisateurs ou dans le cadre de **produits d'assurance tokenisés** : le dédommagement du client peut être effectué automatiquement dès lors que les conditions du contrat sont réunies.

- Les actifs tokenisés, ou **crypto-actifs**, sont notamment utilisés pour **faciliter les investissements** dans certains domaines et donc les démocratiser auprès du grand public. **En scindant des investissements** majeurs en une multitude de tokens, il devient possible de proposer un produit de placement destiné aux particuliers nécessitant

des montants à investir de faible envergure (par exemple, une centaine d'euros). La tokenisation a ainsi ouvert des classes d'actifs atypiques à des investisseurs disposant de moyens financiers potentiellement plus faibles.

- Les systèmes basés sur des tokens se veulent également **plus simples et plus fluides** pour les utilisateurs. En désintermédiant davantage les processus, les infrastructures de registre distribué rendent les démarches administratives plus rapides. La blockchain permet en outre de **partager les informations de façon permanente et infalsifiable**. La forte automatisation des procédures grâce aux tokens offre par ailleurs la possibilité de **rendre les utilisateurs plus autonomes** dans la gestion de leurs investissements, notamment via des applications plus ludiques et ergonomiques. Cette facilité d'accès peut constituer un autre élément d'attractivité pour d'éventuels investisseurs.

- En permettant de **rattacher n'importe quel élément tangible comme immatériel à un token**, la technologie ouvre la voie pour la création de nouveaux actifs pour le grand public. L'indexation de produits financiers sur une multitude d'éléments n'est pas nouvelle, c'est notamment le cas via la titrisation. La nouveauté réside ici dans **l'extension à de nouveaux actifs**, à destination notamment des particuliers, et de façon plus directe et démocratisée. Ces derniers peuvent par exemple investir sur des personnes, des titres de musique ou encore des modèles de chaussures numériques.

Une vague d'investisseurs plus enclins à explorer des typologies d'actifs moins traditionnelles

- La pandémie de Covid-19 a entraîné une hausse du nombre d'investisseurs en France. Entre 2020 et 2022, **800 000 investisseurs supplémentaires** ont ainsi été décomptés sur les marchés d'actions (source : AMF). Sur les fonds indiciels (ETF), leur nombre s'est **accru de 135 000 par trimestre** sur la même période, contre 70 000 à 100 000 les deux années précédentes. En 2022, environ **195 000 personnes ont investi** sur les marchés financiers alors qu'elles n'avaient jamais passé d'ordre de bourse (ou pas depuis janvier 2018). Sur la base de son étude de 2023, "*Les nouveaux investisseurs en France : attitudes, connaissances et comportements*", l'OCDE (Organisation de coopération et de développement économique) estime que ces nouveaux investisseurs particuliers représentent environ **12 % de l'ensemble des investisseurs français**, soit au final environ 2,9 % de la population âgée de 18 ans et plus.

- Cet afflux d'investisseurs présente **des caractéristiques spécifiques**. Le profil de ces derniers se révèle notamment différent de l'investisseur moyen. Ils sont **nettement plus jeunes** que les investisseurs traditionnels, avec 56 % d'entre eux ayant moins de 35 ans, contre 21 % seulement chez la population de l'investisseur moyen. Ce phénomène se manifeste d'autant plus **dans la catégorie des 18-24 ans** : ils représentent 22 % des nouveaux investisseurs, contre 6 % des investisseurs traditionnels. À l'inverse, **les 65 ans et plus ne constituent que 4 %** des effectifs, alors qu'ils arrivent en tête parmi les investisseurs historiques (27 % du total).

- S'ils sont en général **plus riches et plus éduqués** que l'ensemble de la population française, les nouveaux investisseurs sont toutefois **davantage représentés dans les catégories sociales inférieures** (employés, ouvriers, inactifs hors retraités) que les investisseurs historiques. **Les trois quarts** disposent au sein de leur ménage d'un

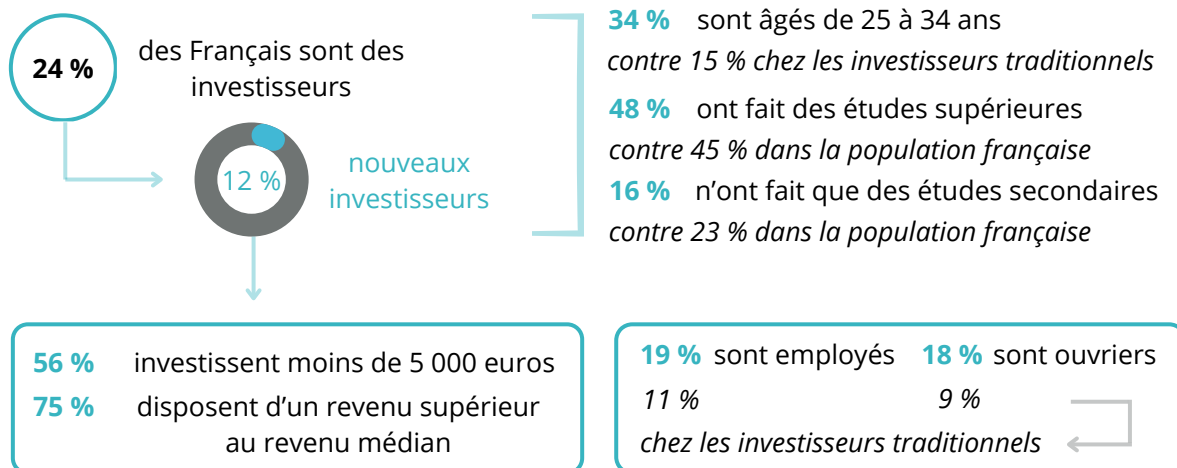
revenu net supérieur à 2 500 euros par mois, soit l'équivalent du revenu disponible médian par ménage (le revenu net d'impôts et de cotisations sociales qui sépare la population en deux parties égales). Un tiers des nouveaux investisseurs appartient même à un ménage recevant **un revenu net mensuel supérieur à 5 000 euros**. En parallèle, 37 % des nouveaux investisseurs font partie des employés et des ouvriers, contre 20 % des investisseurs traditionnels.

- Plus jeunes, suffisamment dotés en capital pour investir mais intéressés néanmoins pour le faire avec des sommes plus modestes, les nouveaux investisseurs présentent **un profil favorable à la découverte de nouveaux actifs**, en particulier tokenisés. Plus de la moitié (54 %) possèdent ainsi des crypto-actifs, quand les investisseurs classiques ne sont que 25 % à y avoir investi. Ils sont également, en proportion, **deux fois plus à posséder des NFT** (jetons non fongibles, utilisés notamment dans l'art numérique). Ces néo-investisseurs tendent par ailleurs à **investir de petites sommes** : 25 % investissent moins de 500 euros et 31 % entre 500 et 5 000 euros.

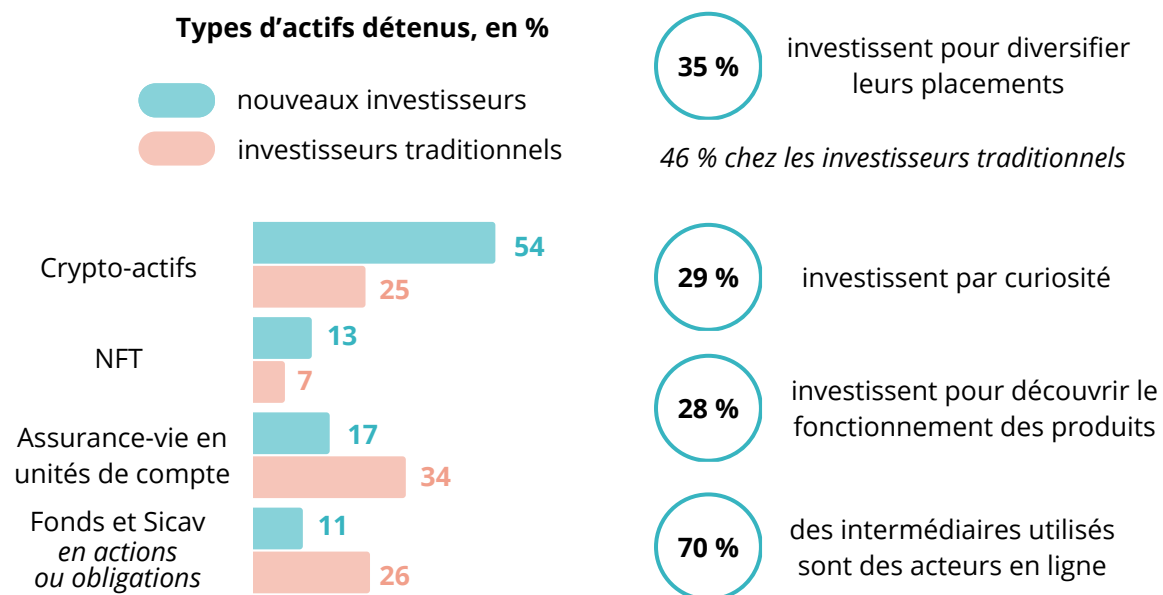
- Les nouveaux investisseurs affichent en outre **des motivations différentes des investisseurs traditionnels**. La curiosité (29 % chez les premiers contre 18 % des seconds), le souhait d'apprendre le fonctionnement de ces nouveaux actifs (28 % contre 18 %) ou encore le plaisir (18 % contre 15 %) sont ainsi pour eux des critères plus déterminants pour investir. Chez les plus jeunes (18-24 ans), **la volonté d'investir dans des produits financiers responsables** s'avère très marquée par rapport aux autres nouveaux investisseurs, avec plus de 10 points d'écart. Ces caractéristiques peuvent conduire les nouveaux investisseurs à s'intéresser davantage aux classes d'actifs atypiques.

Les nouveaux investisseurs, une opportunité pour les actifs atypiques

Un nouveau public à potentiel pour démocratiser l'investissement



Des néo-investisseurs attirés par les crypto-actifs et le plaisir de la découverte



Traitement IndexPresse. Source : Étude OCDE 2023 "Les nouveaux investisseurs en France : attitudes, connaissances et comportements"

Divers facteurs peuvent freiner le marché des actifs atypiques

L'évolution des taux d'intérêt reste incertaine

- La longue séquence de taux d'intérêts bas (2011-2021) a conduit certains particuliers à **chercher des investissements rentables pour leur épargne**. Cette exigence s'est accentuée avec la crise de Covid-19, qui a **relancé l'inflation** du fait des perturbations des chaînes d'approvisionnement mondiales. La guerre en Ukraine a fortement accéléré la hausse des prix (10 % à l'automne 2022 en zone euro), conduisant à **une élévation rapide des taux d'intérêt** par les banques centrales. La Banque centrale européenne (BCE) a ainsi fait passer progressivement son principal taux directeur de 0,5 % en juillet 2022 à 4 % en fin d'année 2023. Alors que l'inflation reflue vers les 2 %, elle souhaite à présent **amorcer une réduction progressive des taux**, sans revenir aux faibles niveaux connus précédemment.

- Ces évolutions ont des conséquences pour les investisseurs. **La hausse des taux a pu freiner certains** dans leur volonté de prendre plus de risques dans leurs décisions d'investissement, alors que les produits à rendement garanti retrouvaient une attractivité. En baisse, **l'inflation ne peut plus jouer un rôle d'aiguillon** vers des actifs plus risqués mais potentiellement plus rémunérateurs. Le nouveau contexte financier devrait donc être **mitigé pour les actifs atypiques** : la baisse des taux prévue pour la mi-2024 pourrait favoriser la recherche d'investissements alternatifs, sans pour autant créer l'engouement observé durant la pandémie de Covid-19.

Un manque de connaissances chez de nombreux investisseurs

- Un grand nombre de Français, notamment parmi les nouveaux investisseurs identifiés dans

l'enquête 2023 de l'OCDE ("*Les nouveaux investisseurs en France : attitudes, connaissances et comportements*"), ne disposent **pas de connaissances suffisantes en matière financière**. Sur les six questions posées dans ce domaine, les sondés n'ont fourni que trois bonnes réponses en moyenne. Le score était plus faible pour ceux déclarant disposer de bonnes connaissances financières.

- Les personnes ne possédant pas une bonne compréhension des questions financières, et ayant conscience de cette réalité, sont donc **plus susceptibles de ne pas vouloir prendre de risques**, voire de cesser d'investir. Ce type de comportements potentiels a été perçu dans l'étude de l'OCDE, en particulier chez les employés et les ouvriers souhaitant investir pour améliorer leur situation plus que par curiosité.

- À l'inverse, **les nouveaux investisseurs qui surrestiment leur maîtrise** des concepts financiers peuvent à court terme placer davantage de fonds dans des produits atypiques. En prenant des risques excessifs ou mal calculés, ils peuvent toutefois **générer des pertes et finir par s'éloigner** de ces catégories d'investissements.

- **Une meilleure information demeure donc nécessaire** pour mieux guider les investissements. Si 70 % des nouveaux investisseurs considérés comme "dynamiques" font appel à un conseiller professionnel avant d'investir, de nombreux Français **s'informent sur des canaux moins formels** pour leurs décisions financières : réseaux sociaux, influenceurs, proches... Les "néophytes", une catégorie plutôt jeune et active dans ses investissements, privilégient les réseaux sociaux (pour 63 % d'entre eux), la famille et les amis (à 54 %) et les influenceurs (41 %). D'autres investisseurs peuvent même **prendre des décisions sans chercher d'informations** sur les produits financiers.

Un risque d'arnaque présent dans les investissements atypiques

“La vague de fraudes nous a fait beaucoup de mal. Nous avons reçu d’innombrables appels de personnes inquiètes qui pensaient que nous y étions liés.”

Sébastien Dumais, président de Gestel, 2020

- De nombreuses fraudes ont été observées dans le cadre d'investissements atypiques à destination des particuliers. Ce type de malversations peut provoquer **une méfiance des investisseurs préjudiciable** à l'ensemble du secteur.

- Entre 2019 et 2020, **les investissements dans les cheptels de vaches laitières** ont ainsi été la cible de nombreux fraudeurs. De fausses sociétés de gestion de troupeaux (location de bovins auprès des agriculteurs) sont apparues, proposant des rendements attractifs mais disparaissant avec les économies de leurs victimes. **Le caractère atypique de l'investissement a attiré** des personnes cherchant à placer leur épargne de façon positive. “La plupart des victimes n'étaient pas dans une logique spéculative mais cherchaient **un placement patrimonial, en lien avec la terre**”, explique M^e Céline Chapman, qui a mené des actions collectives pour défendre les victimes.

- De telles fraudes peuvent nuire aux sociétés honnêtes proposant des investissements atypiques. **Elles dégradent la réputation** de l'ensemble du secteur. L'entreprise Gestel, qui s'occupe de la gestion des troupeaux en location, a ainsi été pénalisée par ces nombreuses arnaques, alors que le système de location de cheptel peut aider certains agriculteurs à accroître leur activité sans s'endetter.

- D'autres arnaques ont eu lieu pour différentes catégories de placements atypiques. C'est notamment **le cas des parkings d'aéroports, en particulier situés à l'étranger**. Le gestionnaire Vinci a porté plainte pour usurpation d'identité, les fraudeurs utilisant sa réputation pour affaiblir la vigilance des potentielles victimes. Au premier semestre 2022, l'AMF a inscrit **sept nouveaux sites d'investissement dans le vin** à son registre des fraudes.

Les déboires des cryptomonnaies, un frein pour le marché

“C'est plus dur de convaincre. La perception des gens a changé. Avant, la crypto c'était cool, maintenant c'est radioactif. Il y a un an et demi, une célébrité se faisait pitcher plusieurs cryptos. Aujourd'hui, certains sont poursuivis en justice.”

Hugo Renaudin, cofondateur de P00ls, 2023

- Des crypto-actifs comme le bitcoin ou l'ether, qui se revendiquent “monnaies”, ont pu attirer dans un premier temps de nombreux investisseurs. Ils ont en outre **fait découvrir au grand public la technologie de la blockchain** et ses avantages.

- **L'extrême volatilité des cours** de ces actifs, qui peuvent passer de quelques dollars à plusieurs milliers sur un court laps de temps ; **les échecs** de certains, comme le stablecoin Terra ; ou encore **les fraudes**, illustrées par le scandale FTX : plusieurs facteurs ont nuit à la réputation des crypto-actifs dernièrement.

- Ce caractère sulfureux peut **déteindre sur la blockchain et ainsi jeter la suspicion** sur toute activité qui y aurait recours.

PLUSIEURS CATÉGORIES RASSEMBLÉES DANS LES ACTIFS ATYPIQUES

“Les technologies numériques transforment la finance en profondeur, faisant émerger une vague de nouveaux acteurs à la croisée de l’informatique et de la finance.”

Denis Beau, Premier sous-gouverneur de la Banque de France, 2023

Le développement de la tokenisation s’effectue par l’intermédiaire d’acteurs émergents, tandis

que d’autres sociétés n’ayant pas recours à ce type de technologies se lancent également et proposent des investissements atypiques aux particuliers. **Une diversification de ces catégories d’actifs s’opère**, les entreprises se positionnant sur une variété de secteurs. Cet enrichissement de l’offre est favorable au marché, permettant de **s’adresser à des clientèles différentes**. Cette dynamique vient à la fois abaisser le ticket minimum nécessaire pour investir et **accroît la liquidité** des marchés ciblés.

Les vins et spiritueux, un investissement qui peut sembler hasardeux

Un potentiel non-négligeable, mais des risques élevés

“S’il est vrai que le vin s’apprécie globalement sur longue période, il n’est pas évident pour les épargnants d’en tirer un profit.”

Daniel Immacolato, directeur général de Cavissima, 2022

“Les bouteilles sur lesquelles il est possible de faire une plus-value à la revente représentent une infime part du marché du vin.”

Pablo Huarte, directeur Europe du département Vins chez Christie’s

- Environ un quart des Français seraient intéressés par la réalisation d’un investissement dans le vin (source : Cavissima - Ifop). Ils sont dix fois moins à avoir franchi le pas, ce qui augure d’un potentiel considérable pour le marché.

- Réussir à investir dans le vin (ou dans les spiritueux) de façon profitable n’est toutefois **pas aisé**. Le produit comporte plusieurs contraintes, à commencer par **l’accès aux bouteilles**. Les plus prisées sont diffusées auprès de quelques initiés fortunés, et ne sont donc **pas disponibles sur le marché primaire**. Le grand public ne peut donc investir dans les grands crus que lors de reventes (le marché secondaire).

- **Le transport et la conservation** présentent également des risques. Les chocs, la lumière, la température ou encore le niveau d’humidité constituent autant de facteurs déterminants à prendre en compte pour **préserver la qualité du vin et donc accroître sa valeur** dans le temps.

- **Les variations de taux de change et les taxes** sur les importations d’alcool peuvent aussi pénaliser les transactions alors que la recherche de vins d’exception se déploie à l’échelle mondiale. Il est toutefois possible d’investir dans des bouteilles moins cotées.

Plusieurs sociétés se positionnent dans le domaine

“En tant que président de la Winetech, qui regroupe des acteurs de l’innovation dans le vin, j’ai vu arriver en 2021 une quantité de startups qui me parlaient blockchain, web3 et NFT.”

Laurent David, propriétaire de Château Edmus, 2024

“Notre modèle propose une expérience physique et digitale autour du vin. Il repose sur des investisseurs, pour lesquels nous achetons des Grands Crus, que nous stockons et revendons auprès de consommateurs, via notre site e-commerce, afin de leur apporter un retour sur investissement.”

Thomas Hébrard, fondateur de U’Wine, 2023

- Fondée en 2015 et agréée par l’Autorité des marchés financiers (AMF), la **société U’Wine propose un service de gestion de cave** dans une optique de placement et de consommation. La partie relative à l’investissement peut d’ailleurs permettre à certains clients d’autofinancer leur consommation de grands crus.

- Disposant de ses propres entrepôts, **U’Wine sélectionne, achète et revend des bouteilles** de vins grâce aux capitaux apportés par les clients, qui perçoivent une part des bénéfices tirées des transactions. En 2023, la société affichait un rendement de 5,8 %, et a réalisé un chiffre d’affaires de 12,6 millions d’euros. Elle possédait alors **850 000 bouteilles issues de 250 domaines**, et gérait 40 millions d’euros d’épargne. U’Wine prévoit une levée de fonds de 7 millions d’euros en 2024.

- Les clients n’ont pas besoin de s’occuper des questions logistiques et peuvent **suivre à distance l’évolution de leur cave**, tant en termes de composition que de valeur. La livraison d’une bouteille sous 72 heures est en outre proposée.

- Divers acteurs se sont lancés sur le marché par le biais de la tokenisation. C’est par exemple le cas d’**InterCellar, une plateforme de vente** de vins et spiritueux basée sur les NFT (jetons non fongibles) et créée en 2023. Son service permet de **réaliser des transactions sans que les bouteilles ne soient déplacées** : ces dernières restent dans les entrepôts de la société, où elles peuvent être conservées de façon optimale. L’absence de transfert physique entre les parties prenantes évite les risques liés au transport (choc, altération du vin) et **accroît la liquidité du marché**, notamment pour les acheteurs étrangers.

- **Les transactions sont réalisées grâce aux doubles numériques** des bouteilles incarnés par les NFT : c’est leur échange qui permet de transférer la propriété du vin. Ils assurent en outre une plus grande traçabilité. InterCellar estime que 30 % des grands crus sont des contrefaçons à l’échelle mondiale.

- La société se rémunère via **des frais de stockage et des royalties** lors de la vente de la bouteille. Celles-ci sont fixées par les domaines, qui en perçoivent une partie. InterCellar a levé un million d’euros en 2024 et souhaite atteindre une centaine de clients pour la fin d’année.

- **D’autres sociétés se sont positionnées** sur ce créneau, telles que Wokenwine et WineChain. Quant au site britannique Naked Wines, il permet de **financer des exploitations viticoles en échange de réductions** sur le prix de bouteilles et de dégustations.

- Certains domaines se tournent également vers la technologie avec la création de crus reliés à des NFT. En 2022, **la Maison Bouey a lancé une opération** de commercialisation de caisses de six bouteilles de grands crus bordelais basées sur des NFT. Elle s’était **associée à une quinzaine de domaines**, comme les châteaux La Tour Carnet, Dauzac, Cantemerle ou encore Lafaurie Peyraguey. Le château Edmus (Saint-Emilion) a lui aussi mis en vente **vingt magnums sous forme de NFT** en partenariat avec la plateforme iDealwine.

La musique et les œuvres d'art, un domaine de plus en plus accessible

Une rentabilité élevée nécessitant des fonds conséquents

- L'achat d'une œuvre d'art n'est **pas forcément onéreux en soi** : la moitié des œuvres vendues en 2021 dans le monde valaient moins de 1 000 dollars (source : La Retraite en clair). Il est toutefois nécessaire d'**investir davantage pour espérer atteindre des rendements intéressants**, au minimum 20 000 euros (source : Capital). Pour accéder aux fonds d'investissements, les tickets d'entrée peuvent s'avérer **considérablement plus élevés** (plusieurs centaines de milliers d'euros).

- La rentabilité des investissements dans l'art peut **atteindre des niveaux élevés, de 7 % à 11 % par an** pour des durées de détention allant de dix à quinze ans (source : Capital). Investir à court terme requiert une bonne connaissance du marché et présente davantage de risque.

- La détention longue permet en outre de **bénéficier d'une fiscalité allégée** lors de la revente de l'œuvre.

Faciliter l'investissement dans l'art : un rôle tenu par des start-up

"Investir dans la musique, c'est comme le bon vin, même des morceaux vieux de plusieurs années continuent de générer des revenus. (...) Song Share est un actif digital tokenisé qui contient des pourcentages de droits musicaux fractionnés. La blockchain est ici un outil, et non le produit, qui permet de redistribuer plus efficacement les revenus"

William Bailey, cofondateur de Bolero, 2024

- Fondée en 2021, l'entreprise **Bolero se positionne dans l'investissement dans la musique**. Elle souhaite démocratiser l'accès à ce type d'actifs en permettant à chacun d'acquérir des parts d'une chanson, en s'appuyant sur la tokenisation.

- **Les investisseurs perçoivent des royalties** en fonction des revenus des productions musicales. Les ventes du titre, sa réutilisation dans des films ou encore les écoutes sur les plateformes constituent **autant de sources de revenus** pour la chanson et donc pour les investisseurs. Les fonds sont versés de façon mensuelle ou trimestrielle.

- Bolero revendique à la fois **une accessibilité** de son investissement, avec un ticket moyen de 250 euros en 2023, et **une forte rentabilité** de celui-ci. William Bailey affirme dans *Les Échos* : "En 2023, on a eu un rendement de 10,93 %." La société comptait alors 10 000 clients, pour 450 morceaux d'artistes connus (Jul, PLK, Booba...).

- La société veut profiter de **l'engouement pour les rachats de catalogues** auprès des artistes. Depuis 2021, plusieurs artistes majeurs (Bob Dylan, Bruce Springsteen, les ayants droits de Michael Jackson...) ont ainsi cédé tout ou partie de leurs catalogues de titres aux majors comme Sony ou Universal. **Des fonds d'investissement se positionnent** de plus en plus : Blackstone a investi un milliard de dollars en 2021 pour acquérir ce type d'actifs, et la société Hypgnosis en détient plus de 150. Cette diffusion des titres sur les marchés financiers représente **une opportunité pour Bolero**, qui pourra accroître l'offre d'investissement sur sa plateforme.

- La société a donc réalisé **une levée de fonds de 2 millions d'euros** en 2024 pour développer une infrastructure dédiée aux professionnels de l'investissement. Elle souhaite en outre se déployer à l'international.

PLUSIEURS CATÉGORIES RASSEMBLÉES DANS LES ACTIFS ATYPIQUES

“Aujourd’hui, on peut investir en fractionné dans de nombreux domaines : la Bourse, l’immobilier, les cryptomonnaies, mais pas dans l’art contemporain, alors qu’il peut y avoir de belles plus-values à la clé.”

Alexandre Leroy, cofondateur de Parten.art, 2024

- La société Parten.art, fondée fin 2022, offre aux particuliers la possibilité d’investir de **petites sommes dans des œuvres d’art**. Le ticket minimum s’établit à 1 000 euros. En fonction de l’apport de chacun, **Parten.art redistribuera les gains tirés de la revente** de la pièce après plusieurs années de détention (entre deux et dix ans).
- La plupart des œuvres échangées sur le marché de l’art sont des peintures. **Les toiles ont représenté 73 % des transactions** mondiales dans le domaine en 2021 (source : Art Price). Mais Parten.art ne restreint pas ses investissements aux peintures. La société a acquis **une sculpture de Jeff Koons pour une quinzaine d’investisseurs** au prix de 47 000 euros, soit un investissement d’environ 3 000 euros par personne.
- Outre l’accessibilité de l’investissement, Parten.art met en avant **la sélection rigoureuse des œuvres grâce à des experts** pouvant identifier celles ayant le potentiel le plus élevé. Via un partenaire, **la société se charge également de l’entreposage** de l’œuvre dans des conditions adaptées pour sa conservation.
- L’entreprise cherche à **se positionner sur un faible nombre d’œuvres ayant une valeur élevée**

et un potentiel important. “Nous ne voulons pas augmenter le nombre mais plutôt la valeur des œuvres financées, pour aller chercher **le marché top market des artistes iconiques, où se trouvent les plus belles opportunités**”, explique le cofondateur, Alexandre Leroy. Parten.art souhaite ainsi acquérir **quatre ou cinq œuvres** d’art en 2024 pour un investissement de l’ordre de 350 000 euros par œuvre. L’année suivante, il s’agira d’investir dans **six œuvres** des montants significativement supérieurs, soit des montants avoisinant les 750 000 euros.

- **L’entreprise cherche à lever 800 000 euros** afin de disposer des capitaux nécessaires pour développer son activité commerciale, ses outils numériques et **accroître sa trésorerie** pour faciliter son engagement sur certaines œuvres, avant le rachat effectif grâce aux fonds des investisseurs.
- Sans être directement positionnées dans l’investissement, **certaines entreprises facilitent la recherche d’œuvres d’art** par les collectionneurs et les investisseurs. Il s’agit par exemple de la société Artsper, fondée en 2012. Cette galerie d’art en ligne se présente comme **une plateforme recensant une grande variété d’œuvres**, de la peinture à la photographie en passant par la sculpture et le dessin. Elle s’adresse aux particuliers et affiche plusieurs catégories en termes de prix, dont une “petits prix”, favorisant la démocratisation des placements en œuvres d’art. De son côté, **Docent a recours à l’intelligence artificielle** pour recommander des œuvres aux investisseurs, en fonction de leurs préférences. Elle a rassemblé 5 millions d’euros en 2024.

Des opportunités dans l'immobilier commercial

Un marché considérable offrant un potentiel de rentabilité

- Les marchés immobiliers attirent de larges volumes de capitaux mais pourraient être **davantage démocratisés et offrir une plus grande liquidité**. En particulier, l'immobilier commercial reste peu accessible pour les particuliers.

- Le marché des actifs réels (*real world assets*, RWA) pourrait atteindre 10 000 milliards de dollars en 2030 (source : Roland Berger). En France, **les montants investis dans l'immobilier commercial oscillent entre 3 et 6 milliards d'euros** par an (source : Cushman & Wakefield). Plus généralement, l'immobilier d'entreprise représente un marché important, avec par exemple 27 milliards d'euros investis en France en 2021 (source : Statista).

- **Plus risqué et plus coûteux**, avec en outre des conditions financières plus strictes des banques, l'investissement dans l'immobilier commercial présente toutefois des avantages. **La durée plus longue des baux** (jusqu'à neuf ans) limite le risque de vacance locative. **Sa rentabilité moyenne se montre souvent supérieure** à celle des logements pour particuliers : entre 5 % et 7 % par an, contre 3 % à 5 % pour la location aux particuliers (source : Myexpat).

De nouveaux entrants dans l'investissement fractionné

"Le résidentiel, c'est froid. C'est vendu sur une plateforme, vous ne pouvez pas visiter les biens... Tandis qu'investir dans les commerces, en bas de votre quartier, touche beaucoup plus et a plus d'impact."

Grégory Touret, cofondateur de Bloks, 2023

- Lancée en 2022, **Bloks se positionne sur le marché en se focalisant sur l'immobilier commercial**, une stratégie de diversification vis-à-vis d'acteurs de l'investissement tokenisés comme Fraktion, Tantiem, Atoa ou encore Bricks.

- Atypique, ce type d'investissement permet également de **créer un lien avec les commerces de proximité**. Les investisseurs peuvent financer les locaux de l'entreprise à partir d'un euro et touche des revenus proportionnels à leur apport. Les commerçants peuvent de leur côté **gagner en visibilité** auprès des habitants et offrir des réductions sur leurs produits à leurs investisseurs, ce qui **accroît le trafic en boutique**.

- Outre cette volonté de favoriser les commerces locaux, Bloks promet aux investisseurs **des rendements nets s'établissant entre 4 % et 6,5 %** par an. Il est également possible de revendre les parts avec une plus-value si les deux tiers des investisseurs sont d'accord. La plateforme comptait 3 000 inscrits lors de son lancement et visait le lancement d'un projet par mois.

- **Le modèle économique de Bloks** est basé sur le prélèvement de frais lors de la souscription de l'investissement ainsi que de frais annuels de gestion.

- Les investisseurs deviennent **propriétaires de jetons Bloks** lors de leur souscription, **et non des locaux commerciaux**. Ces jetons leur donnent des droits sur les gains de l'opération (loyers et plus-value) mais ces derniers restent **des créanciers et non des actionnaires** : le financement de Bloks se fait par l'émission d'obligations. Cette approche se veut en phase avec les directives de l'AMF, afin à la fois d'**être conforme au droit financier et d'éviter les critiques** sur les questions de transparence, émises par le régulateur concernant certaines plateformes. Bloks souhaite adopter le statut de prestataire de services de financement participatif.

Les arbres et les forêts, un investissement en progression

Investir dans les arbres, une pratique minoritaire

“En ce moment, il est plus facile de trouver des gens prêts à mettre de l'argent que des forêts intéressantes à acheter.”

Pierre Demougeot, cogestionnaire d'Avenir Forêt, 2022

- Investissements peu liquides, pour **un horizon de long terme et à la rentabilité modeste** (entre 2 % et 5 % bruts annuels, source : Ooinvestir), les forêts ne semblent pas attractives de prime abord. Moins de 1 % des forêts font l'objet d'une transaction chaque année (source : *Le Monde*). Elles peuvent toutefois offrir **une option de diversification** décorrelée de l'évolution des marchés financiers. **Les aspirations écologiques** représentent également une autre raison pour investir dans ce type de produits, d'où la multiplication de groupements forestiers citoyens (Le Cer vert, Green Forest...). **Les montants en jeu demeurent toutefois faibles** par rapport à d'autres typologies d'actifs. Le principal gestionnaire, France Valley, dispose de 4 milliards d'euros d'encours.

- La rentabilité provient de la coupe du bois, de la location des droits de chasse et de la possibilité d'une plus-value à terme. **La fiscalité constitue également un atout** pour cet investissement : depuis 2019, l'abattement sur l'impôt sur le revenu concernant la souscription de parts de GFI (groupe forestier d'investissement) a été passé à 25 %, contre 18 % auparavant.

- L'investissement dans les forêts est contraint par **le ticket d'entrée, relativement onéreux**. Ce dernier dépasse généralement 10 000 euros, et peut s'élever à des montants bien supérieurs (source : *Ouest-France*).

EcoTree, une nouvelle approche avec l'arbre comme actif

“L'enjeu n'est pas tant de planter que d'assurer la gestion sur le long terme. Il faut promouvoir la régénération naturelle des forêts en tenant compte de la biodiversité.”

Pierre-François Dumont Saint-Priest, cofondateur d'EcoTree, 2023

- Cette société, fondée en 2016, propose **les arbres comme supports d'investissement** auprès des particuliers. Elle vend également des crédits carbone aux entreprises, qui lui assurent l'essentiel de ses revenus. Les particuliers achètent un arbre et obtiennent **un retour sur investissement lors de sa coupe**, au bout de plusieurs dizaines d'années : il s'agit donc avant tout d'un projet soit écologique, soit patrimonial et de transmission au sein d'une famille.

- En 2023, EcoTree possédait 1 200 hectares de forêts, soit plus de 1,8 million d'arbres plantés. Elle avait alors **séduit plus de 76 000 particuliers** et avait collecté environ 14 millions d'euros. Prélevant une commission sur chaque projet financé, EcoTree a réalisé un chiffre d'affaires de 7,4 millions d'euros en 2022.

- **EcoTree insiste sur sa gestion écologique** des forêts, en appliquant notamment les principes de **la sylviculture mélangée à couvert continu**. Il s'agit de mélanger les espèces et des arbres d'âges différents (futaie irrégulière) et de ne pas enlever tout le bois mort, source de biodiversité.

- La société s'est **développée à l'international** avec l'ouverture de bureaux au Danemark en 2023 et a réalisé l'année précédente une levée de fonds de 12 millions d'euros.

Miser sur des personnalités, un créneau émergent

Trendex et Royaltiz, deux acteurs de ce nouveau marché

“Nous regardons trois indicateurs : la performance technique, l’influence et la popularité.”

Andrea Bonapersona, cofondateur de Trendex, 2023

“Nous visons aussi les gens qui n’ont pas les moyens de financer leurs projets.”

Aymeric Granet, fondateur de Royaltiz, 2023

- Transformer des personnalités (sportifs, artistes, animateurs télé...) en actifs financiers : tel est le positionnement des sociétés Trendex et Royaltiz, toutes deux fondées en 2021.

- Les deux entreprises proposent aux particuliers d’investir sur des personnes **en échange de royalties** indexés sur les gains financiers de ses dernières. La valorisation des personnalités est également **basée sur des données réelles** : revenu versé par le club sportif, droit à l’image ou à l’utilisation d’une musique, rémunération liée aux réseaux sociaux... L’évolution des résultats sportifs ou du nombre de likes sur des contenus viennent **déterminer le rendement de chaque personne** sur la plateforme.

- Les personnes donnant leur accord pour être listés sur la plateforme **reçoivent de leur côté les fonds investis** sur elles-mêmes par les particuliers. Le fonctionnement se rapproche donc bien d’une “Bourse des gens”, comme le préoyaient les fondateurs de Royaltiz. Sur la plateforme, les personnalités s’engagent pour une durée de dix ans.

- Royaltiz s’appuie sur un token donnant **des droits de perception d’un revenu mensuel**, basé sur les performances des “talents” (personnalités sur lesquelles le particulier a investi). Trendex est basé quant à lui sur la blockchain et a opté pour **une approche plus ludique**, les investisseurs pariant sur des “équipes” de quatre personnalités lors de “tournois” réguliers. Dans les deux cas, les investisseurs peuvent à la fois **bénéficier de revenus passifs et réaliser des plus-values** avec la vente de leurs parts.

- Trendex a réuni 3 millions d’euros en 2021 puis a intégré l’incubateur américain Y Combinator, ce qui lui a permis ensuite de réaliser **une levée de fonds de plus de 10 millions d’euros**. La société se rémunère en prélevant des commissions sur chaque transaction, lors de l’achat de nouvelles parts et lors de la vente de parts existantes.

Une zone grise juridique

“Nous n’avons pas besoin d’être régulés car nous ne proposons pas de produit financier et nous ne sommes pas un jeu d’argent. Il n’y a pas de pari, pas de sacrifice financier”

Andrea Bonapersona, cofondateur de Trendex, 2023

- La régulation du secteur pose question, notamment à l’AMF, du fait du caractère ambigu de l’offre : entre token et cession de droit à l’image, le produit acheté **n’est pas un titre financier et ne correspond pas à un jeu d’argent** pour autant.

- Le segment pourrait donc voir la législation évoluer pour le réguler davantage ou **mettre en place un cadre spécifique** : le jeu de cartes virtuelles Sorare a ainsi bénéficié d’un statut adapté.

Une autre voie avec la focalisation sur les biens de luxe

“C’est cela le métier de Diversified : permettre à chacun d’exposer son épargne à des actifs qui sont réputés et très rentables.”

Vincent Bourdel, fondateur de Diversified, 2023

- D’autres sociétés ont adopté une approche plus généraliste, mais **centrée sur des produits haut de gamme**. Du vin aux montres en passant par les voitures de luxe, ces acteurs cherchent à **proposer des supports d’investissement variés** au grand public. Chez la start-up allemande (mais basée en Irlande) Konvi, il est ainsi possible d’investir dans des références aussi diverses que des Ferrari, des Cartier ou des œuvres d’art.

- Les biens de luxe peuvent présenter un **potentiel attractif** en termes de prise de valeur, mais nécessitent **des mises de départ très élevées** (plusieurs centaines de milliers d’euros pour une montre par exemple). **Les acteurs se chargent de l’ensemble de la recherche des biens et de la gestion** des transactions, comme l’explique Vincent Bourdel de Diversified : “On a voulu permettre à chacun d’accéder à cette rentabilité et nous occuper de tout pour nos clients. Nous nous chargeons donc de sourcer les actifs qui sont souvent des biens de luxes, de les stocker, les assurer et les revendre pour nos clients.” Konvi revendique pour ses montres **une hausse de leur valeur de 8 % à 20 %** par an. Chez Diversified, les actifs sélectionnés gagnaient 10 % en rythme annuel.

- Grâce au fractionnement des investissements, ces entreprises offrent **la possibilité d’engager des montants modestes**. Le ticket d’entrée chez

Konvi s’élève ainsi à 250 euros. Les acteurs du secteur cherchent également à **accroître la liquidité** des placements, avec des actifs pouvant offrir un rendement intéressant au bout de trois ans seulement.

- En termes de modèle économique, Konvi prélève **des frais d’entrée à hauteur de 1 %** du montant investi. Ces frais ne s’appliquent plus pour les investisseurs disposant d’un capital supérieur ou égal à 2 000 euros sur leur portefeuille. Lors de son lancement, Diversified avait quant à lui opté pour un prélèvement de 5 % de frais d’entrée ainsi que 1 % de frais annuels, pour couvrir les assurances et les coûts de stockage.

- Konvi cherche à se positionner comme un acteur majeur dans le domaine, et a initié dans cette logique **une stratégie de croissance externe** avec les rachats des français Diversified et Fractible. Elle revendiquait en avril 2024 plus de 50 000 utilisateurs.

- Les acquisitions de Konvi ont été permises par **une levée de fonds** comprise entre 800 000 et un million d’euros en 2022. Cette opération a également facilité l’extension de son activité à d’autres produits de luxe, comme les sacs à main, les NFT et le whisky.

- Disposer d’une **forte implantation en France, marché incontournable** en Europe pour les produits de luxe, revêtait une importance cruciale pour Konvi. **La plateforme envisage d’autres acquisitions** pour diversifier encore son offre et renforcer sa position sur le marché.

PRINCIPALES SOURCES UTILISÉES

Allen Patricia, "German fintech startup Konvi raises over €814k to make alternative assets accessible", *eu-startups.com*, 10 mars 2022

Ayé Geoffrey, "Investir dans le vin ? Un quart des Français sont intéressés", *larvf.com*, 28 novembre 2023

Beau Denis, "Opportunités et défis de la tokenisation de la finance", *banque-france.fr*, 18 janvier 2023

Belloir Mirabelle, "Immobilier commercial : - 49% d'investissements en 2023", *lsa-conso.fr*, 2 février 2024

Ben Dhaya Sofia, "EcoTree : la forêt, une nouvelle branche pour les investissements", *bpifrance.fr*, 20 octobre 2023

Boccaro Laurence, "Placement : six bons plans pour votre argent", *lesechos.fr*, 12 novembre 2021

Bordu Fabien, "Oeuvres d'art : un placement ultra-rentable à terme pour les gros patrimoines", *capital.fr*, 9 août 2022

Croiset Laure, "Comment EcoTree veut faire de l'écologie un business rentable", *challenges.fr*, 12 octobre 2023

De Korsak Colin, "Docent lève 5 millions d'euros pour recommander des oeuvres d'art grâce à l'IA", *beaboss.fr*, 13 mars 2024

De Munck Charles, "Bruce Springsteen, Bob Dylan, Justin Bieber... Pourquoi les artistes vendent-ils leur catalogue ?", *rtbf.be*, 24 février 2023

Demoux Pierre, "Comment les vaches sont devenues les reines de l'arnaque financière", *lesechos.fr*, 22 mai 2020

Douhouré Emeric, "Diversified, l'application qui permet d'investir dans le luxe : Rencontre avec son Directeur Général & cofondateur, Vincent Bourdel", *manager.one*, 27 juin 2023

Doumenge Mathieu, "WineChain, la plateforme NFT dédiée aux grands vins du monde", *terresdevins.com*, 31 mai 2022

Farashi Tasooji Marius, "Qu'est-ce que la tokenisation et quels secteurs transforme-t-elle ?", *cryptoast.fr*, 24 janvier 2024

Frénay Marie-Eve, "Vin : l'illusion d'un placement rentable", *lesechos.fr*, 26 juillet 2022

Hubert Nadège, "InterCellar lève 1 million d'euros pour sa plateforme de vente de vin par NFT", *usine-digitale.fr*, 4 janvier 2024

Jouet Nathalie, "Est-il rentable d'investir dans une forêt ? Comment procéder ?", *ouest-france.fr*, 1^{er} mai 2024

Lavenant Maxime, "La start-up bretonne EcoTree vend des arbres : 'C'est un investissement dans le temps long'", *ouest-france.fr*, 4 juillet 2023

Marriault Chloé, "Investir dans des bouteilles de vin, un bon placement ?", *lesechos.fr*, 26 avril 2022

Montcourrier Thomas, "Les nouveaux investisseurs particuliers en France. Attitudes, connaissances et comportements", *OCDE*, novembre 2023

Nédélec Gabriel, "Avec le confinement, les particuliers se mettent à boursicoter", *lesechos.fr*, 28 mars 2020

Perreau Charlie, "L'épineux business des plateformes de trading de talents", *lesechos.fr*, 4 avril 2023

Pogam Pascal, "Miser sur les futurs talents : Royaltiz, la start-up française déjà scrutée par les Gafa", *l'express.fr*, 20 avril 2022

Pontioli Thomas, "Immobilier, finance, montres : le pari de la 'token économie'", *lesechos.fr*, 29 avril 2024

Rollot Catherine, "Contre l'écoanxiété, pour les générations suivantes... Ils investissent dans les forêts, seuls ou entre amis", *lemonde.fr*, 29 octobre 2022

PRINCIPALES SOURCES UTILISÉES

Touzani Samir, “Bolero, la start-up qui permet d’investir sur des droits musicaux”, *lesechos.fr*, 26 février 2024

Wong Camille, “Blocs, le crowdfunding immobilier qui mise sur les commerces de quartier”, *lesechos.fr*, 17 avril 2023

“Blockchain et crowdfunding : le début d’une nouvelle ère”, *wiseed.com*, 16 juin 2023

“Blocks”, *jaimelstartup.fr*, 9 novembre 2022

“Blocs, la solution pour investir dans les commerces de quartier”, *petitscommerces.fr*, 23 mai 2023

“Les placements atypiques pour préparer sa retraite : l’art”, *la-retraite-en-clair.fr*, 3 janvier 2022

“Les placements atypiques pour préparer sa retraite : le vin et la vigne”, *la-retraite-en-clair.fr*, 25 mai 2021

“Les placements atypiques pour préparer sa retraite : les forêts”, *la-retraite-en-clair.fr*, 28 février 2022

La collection IndexPresse *Business Etude*

Comment accéder à des données fiables, pertinentes et surtout synthétisées, alors que l'information n'a jamais été aussi accessible en apparence ?

Voilà une question à laquelle sont confrontés quotidiennement les décideurs dans les entreprises lorsqu'il s'agit de prendre les bonnes décisions.

C'est pourquoi nous avons créé la collection **IndexPresse Business Etude**, des études sectorielles complètes, réalisées à partir des plus grands titres de la presse

économique et professionnelle. En s'appuyant sur des informations fiables et de qualité, les études d'IndexPresse offrent des synthèses analytiques et éclairées sur les secteurs d'activité émergents ou en mutation.

Vous aurez ainsi toutes les clés en main pour accompagner votre réflexion stratégique, en vous appuyant sur l'examen des enjeux de votre marché, afin d'anticiper ses évolutions et valider, ou modifier, votre positionnement dans le jeu concurrentiel.

IndexPresse *Business Etude*

Date de parution - mai 2024.



Renaud HAMMAMY

renaud.hamamy@indexpresse.fr

Auteur

SECTEURS & MARCHÉS
**INVESTISSEMENTS ATYPIQUES
DES PARTICULIERS**
ÉDITION 2024

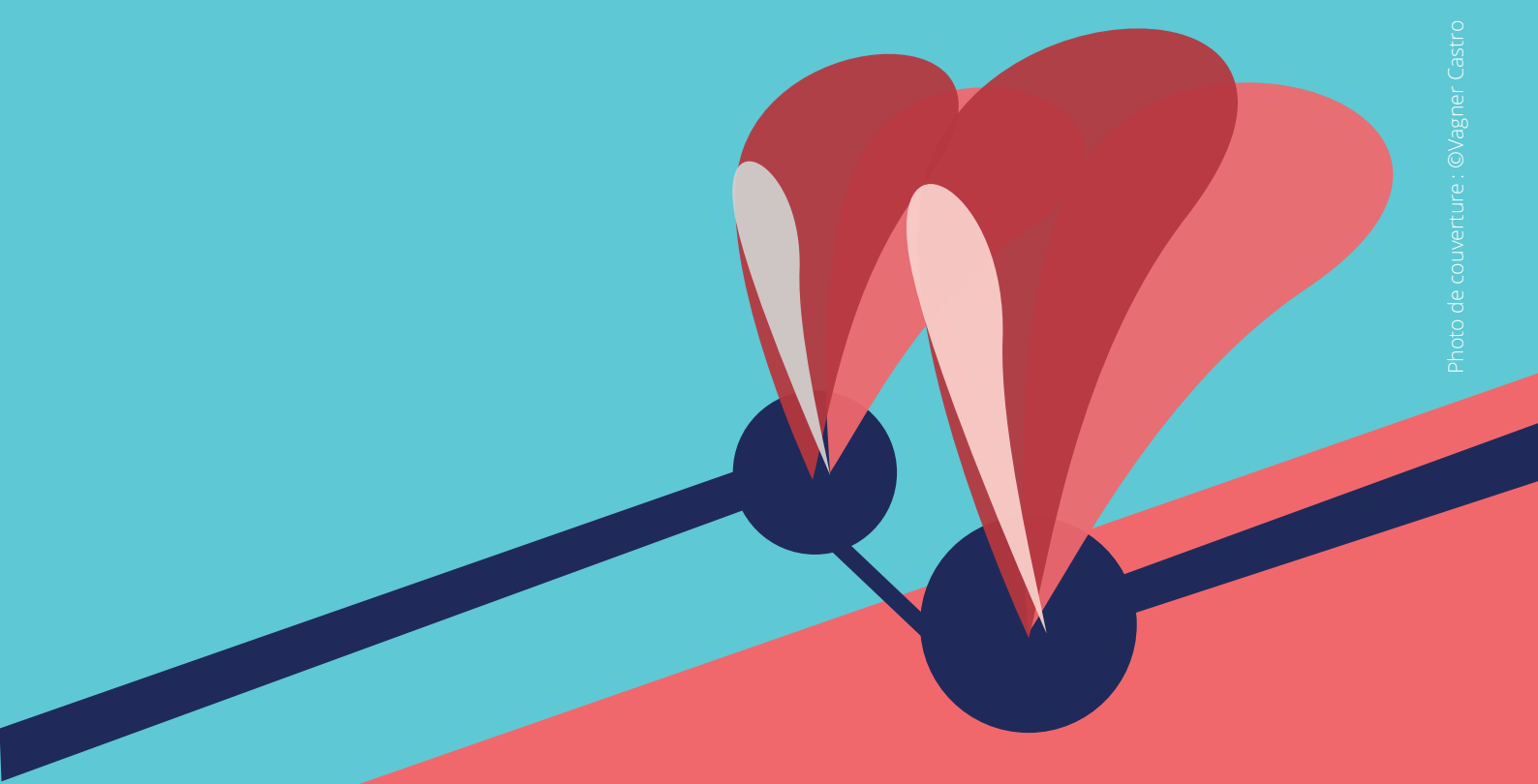


Photo de couverture : @Vagner Castro



IndexPresse

IndexPresse
19 rue René Thomas
38000 Grenoble
Tél. 04 76 92 05 25
indexpresse@indexpresse.fr