



BELISAMA CAPITAL

Société de Gestion de Portefeuille agréée AMF

Convictions

Convictions *Belisama*



Ce que personne ne regarde *dans son ensemble*

Pourquoi personne n'a la vue complète de votre patrimoine.
Et ce que cela vous coûte vraiment.

Alignés. Toujours.



L'industrie a fragmenté ce qui devrait être *uni*

La gestion de patrimoine telle que l'industrie l'a construite repose sur une logique de silos. Votre banque gère vos titres. Votre cabinet d'avocats ou notaire traite la transmission. Votre expert-comptable s'occupe des revenus. Votre assureur place vos contrats. Et personne, absolument personne, ne tient le fil de l'ensemble.

Le résultat est prévisible : doublons, angles morts fiscaux, arbitrages mal coordonnés, décisions prises sans coordination qui se contredisent à six mois d'intervalle. Votre patrimoine souffre non pas d'un manque de prestataires, mais d'un excès de prestataires sans chef d'orchestre.

7

Relations de gestion de patrimoine
par client UHNWI

0

D'entre eux coordonnent
une vision d'ensemble

78 % des clients UHNWI envisagent de changer de société
de gestion principale.

Source : Capgemini World Wealth Report 2024

*« Mon patrimoine est réparti entre trois pays.
J'ai un gérant, un fiscaliste, un notaire, et un comptable.
Aucun ne parle aux autres. »*

Un bureau privé qui *tient le fil*

Belisama Capital n'est pas une plateforme de produits ni un distributeur de fonds déguisé en conseiller.

Belisama est un bureau de gestion privée indépendant, fondé par des professionnels de l'investissement, avec l'expérience de grandes maisons et institutions. et qui ont choisi de faire autrement.

Notre architecture repose sur quatre piliers solidaires : la gestion sous mandat, le conseil patrimonial, l'ingénierie juridique et fiscale, et la gouvernance familiale. Ces quatre dimensions ne fonctionnent pas en séquence. Elles fonctionnent en parallèle, coordonnées par un seul interlocuteur qui connaît votre situation dans son intégralité.

Ce n'est pas une promesse marketing. C'est une architecture de service. Quand votre allocation est révisée, l'impact fiscal est immédiatement pris en compte. Quand une transmission est envisagée, l'allocation est ajustée en conséquence. Quand votre situation professionnelle évolue, l'ensemble du dispositif est recalibré. Non pas ligne par ligne, mais dans une lecture globale, où chaque composante est repensée en fonction de toutes les autres.

« *Nous ne gérons pas votre portefeuille.
Nous gérons votre patrimoine.
La différence est fondamentale.* »



Pilier I Gestion

L'approche factorielle

Nos portefeuilles sont construits brique par brique selon un cadre macroéconomique propriétaire à quatre régimes : expansion, surchauffe, ralentissement, contraction. Chaque régime dicte une allocation cible distincte sur les expositions actions, obligations, matières premières, devises et actifs alternatifs liquides.

L'intelligence est dans l'allocation, pas dans la sélection de titres.

ETF-first, sans dogmatisme

Plus de 90 % de nos portefeuilles sont construits en ETF indiciels avec un coût moyen des supports inférieur à 0,25 % par an.

Ce n'est pas un dogme : c'est la conclusion arithmétique de plus de deux décennies de données SPIVA. Quand un fonds actif démontre une valeur ajoutée nette de frais sur son cycle complet, nous l'utilisons.

Ces cas restent l'exception — et nous les documentons.

Huit stratégies, un cadre unique

Quatre profils et quatre mandats de rendement absolu couvrent l'ensemble des situations patrimoniales. Chaque stratégie est calibrée sur des objectifs de risque mesurés — volatilité cible, drawdown maximum, exposition devises — et non sur des catégories marketing. En plus de cette couche, le mandat personnel : besoin de protection, changement d'horizon, évolution de capacité contributive ou modification d'objectifs — chaque paramètre propre au client vient ajuster l'allocation, sans repartir d'un modèle générique.

Construire une architecture, *et non pas collectionner*

L'industrie traditionnelle vous assemble des fonds. Nous construisons des architectures. La distinction est fondamentale : un portefeuille n'est pas une liste de paris, c'est une structure d'expositions cohérentes à des facteurs de rendement identifiés, documentés, calibrés à votre profil.

Reporting intégré

Chaque trimestre, un rapport unifié couvre performance, attribution, frais réels, positionnement macro et perspective.

Pas un relevé de courtier.

Un document de gestion.

Ce que vous ne trouverez pas

Ce que vous ne trouverez pas : aucune rétrocession, aucun produit structuré opaque, aucune commission de surperformance.

Lorsque Belisama Capital crée un véhicule dédié, les frais de gestion sont réduits au strict incompressible.

Pour le reste, un honoraire de mandat négocié, documenté, et rien d'autre.

**« Le TER moyen de notre portefeuille type : 0,22 %.
Celui de l'industrie : 1,8 % à 2,5 %.
L'écart sur 20 ans, c'est votre résidence secondaire. »**

A blurred subway train passing a platform with a 'Wall Street' sign.

Dirigeant en *post-cession* d'entreprise et *liquidités importantes*

Après vingt ans à bâtir son entreprise, M. R. la cède.
Sa banque privée lui propose une allocation articulée autour de fonds maison et de produits structurés : TER moyen de 1,85 %, rétrocessions reversées à l'établissement, rotation élevée du portefeuille.

En cinq ans, la performance nette de frais accuse un retard de 14 points par rapport à un indice mondial pondéré.

Il ne le sait pas, parce que personne ne lui montre la comparaison.

Nous construisons pour M. R. un mandat discrétionnaire fondé sur une allocation factorielle (value, momentum, qualité, minimum volatilité), implémentée en ETF à réplication physique ou synthétique.

Le TER moyen du portefeuille passe de 1,85 % à 0,18 % grâce à l'implémentation ETF. À cela s'ajoutent nos honoraires de gestion — transparents, sans rétrocession. Le coût total reste significativement inférieur à celui d'une banque privée ou d'un conseil traditionnels.

Sur quinze ans, l'écart cumulé dépasse 400 000 € de patrimoine préservé. Nous publions chaque trimestre un relevé comparatif portefeuille vs indice de référence, **il voit exactement ce qu'il paie et ce que ça lui rapporte.**

2,4%

Ce que vous payez aujourd'hui

< 1,1%

Ce que vous devriez payer

+400 000€ de patrimoine préservé sur 15 ans, pour
3M€ investis

Frais totaux : TER instruments + honoraires de gestion. Simulation sur base de rendement brut identique.

« Je payais 2,4 % par an sans savoir que 40 % de ces frais servaient à rémunérer le réseau de distribution de ma propre banque. »

Pilier II Conseil

Un bilan patrimonial complet commence par une cartographie exhaustive : actifs financiers, immobilier détenu en direct ou via sociétés, contrats d'assurance-vie, PEA, comptes-titres, participations professionnelles, droits à retraite, actifs détenus à l'étranger. La plupart de nos clients, avant notre premier entretien, n'avaient jamais vu cette carte dans son intégralité.

L'optimisation des enveloppes

Chaque enveloppe a ses règles, ses contraintes et ses opportunités. Un PEA sous-utilisé depuis dix ans peut devenir un outil de transmission puissant. Une assurance-vie en droit français peut avantageusement être complétée par une assurance-vie luxembourgeoise pour les patrimoines mobiles. Un compte-titres ordinaire mal structuré fiscalement peut représenter plusieurs dizaines de milliers d'euros de surcoût annuel. L'optimisation des enveloppes est souvent la décision à plus fort levier — bien avant le choix des supports.

La stratégie d'allocation globale

Votre patrimoine n'est pas que financier. L'immobilier représente souvent 40 à 60 % du patrimoine brut d'un dirigeant ou d'une famille — et c'est précisément ce que votre gérant financier ne regarde jamais. Chez Belisama, le conseil intègre la totalité du bilan : exposition immobilière, illiquidité, concentration sur un actif professionnel, dépendance aux revenus futurs. L'allocation financière est construite en conséquence, pas en vase clos.

Voir l'ensemble là où les autres *ne voient qu'une partie*

Bilan patrimonial global

Cartographie multi-actifs, multi-juridictions, consolidée en un document unique

Optimisation des enveloppes

PEA, assurance-vie FR & LU, CTO, PER, contrats de capitalisation

Stratégie de décaissement

Planification des flux, arbitrages fiscaux annuels, coordination retraite/investissement

Gestion de la concentration

Cession progressive d'actifs professionnels, diversification post-cession

Accompagnement des événements de vie

Cession d'entreprise, divorce, succession, expatriation, retour en France

Simulation et prospective

Modélisation de scénarios, stress tests patrimoniaux, planification à 10, 20, 30 ans

*« Votre portefeuille financier ne représente
parfois que 30 % de votre patrimoine.
Nous gérons les 100 %. »*



Couple franco-italien, *résidents fiscaux au Luxembourg*, patrimoine consolidé

Mme et M. B. détiennent un PEA de 380 000 € ouvert à Paris il y a quinze ans, un contrat d'assurance-vie luxembourgeois de 900 000 € en unités de compte, un appartement familial à Milan estimé à 650 000 €, et un compte-titres suisse de 870 000 € hérité d'un parent.

Trois conseillers dans trois pays.

Le CGP français optimise le PEA sans savoir que le contrat luxembourgeois détient les mêmes lignes. Le gérant suisse ignore la résidence luxembourgeoise et applique une retenue à la source évitable.

Personne ne consolide, personne n'arbitre.

Nous produisons pour les B. un bilan patrimonial consolidé — actifs, passifs, flux, fiscalité différée — sur les quatre juridictions. L'analyse révèle un doublon d'exposition actions européennes entre le PEA et le contrat luxembourgeois 42 % du portefeuille total sur le même univers, des retenues à la source jamais réclamées, des frais de gestion payés en double sur des lignes identiques, et une sous-utilisation de l'enveloppe assurance-vie au regard des conventions franco-luxembourgeoises. Au total, la fragmentation coûte au couple plus de 55 000 € par an en inefficiences cumulées, sans que personne ne leur ait jamais posé le diagnostic. **Nous réallopons, nous simplifions, nous produisons un reporting trimestriel unifié dans les deux langues.**

42%

D'exposition dupliqué entre deux enveloppes

55 000€

D'inefficience annuelle liée à la fragmentation

1 bilan. Quatre juridictions, trois langues, un seul reporting consolidé.

Situation type : couple franco-italien, résident au Luxembourg, patrimoine de 2,8 M€.

Inefficience estimée : doublons d'exposition, frais en double, retenues non réclamées, arbitrages fiscaux manqués.

« Nous avons trois conseillers compétents. Le problème, c'est qu'aucun d'eux ne voyait ce que voyaient les deux autres. »

Pilier III

Ingénierie

L'ingénierie patrimoniale, c'est l'art de construire les structures qui abritent votre patrimoine — les enveloppes juridiques, les véhicules de détention, les dispositifs de transmission — de façon à ce qu'ils servent votre stratégie et non l'inverse. C'est aussi ce que votre banque est structurellement incapable de faire, parce que sa rémunération est liée aux produits qu'elle distribue, pas à la structure qu'elle vous conseille.

Structuration juridique

Holding patrimoniale, société civile immobilière, société civile de portefeuille, démembrement de propriété, contrat de capitalisation luxembourgeois, fondation privée, trust anglosaxon — chaque outil a sa raison d'être, ses contraintes et ses risques. Nous n'en recommandons aucun par principe. Nous les choisissons pour vous, en fonction de votre situation, de votre horizon et de votre géographie.

Fiscalité internationale

L'expatrié français à Luxembourg, l'entrepreneur franco-italien, la famille franco-belge : chaque situation transfrontalière est un terrain de jeu complexe pour l'optimisation fiscale et une source de risques pour qui n'en maîtrise pas les règles. Conventions fiscales bilatérales, exit tax, régimes spéciaux impatriés, CFC rules, substance économique des holdings — nous travaillons en coordination avec vos conseils locaux pour construire une architecture qui tient dans le temps.

Ingénierie juridique *et fiscale*

Assurance-vie luxembourgeoise

Le contrat luxembourgeois offre une liberté d'investissement, une protection des actifs (triangle de sécurité) et une portabilité transfrontalière sans équivalent en droit français. Pour les patrimoines mobiles ou multi-juridictions, c'est souvent l'outil central.

Holding patrimoniale

Réduction de la fiscalité sur dividendes et plus-values, optimisation de la transmission, effet de levier pour l'investissement immobilier, protection des actifs professionnels. La holding n'est pas une solution universelle, mais quand elle s'impose, elle change radicalement les règles du jeu.

Exit tax & mobilité internationale

Anticipation de l'exit tax lors d'une expatriation, gestion des actifs pendant la période de non-résidence, optimisation du retour en France. Un domaine où une mauvaise décision à six mois peut coûter plusieurs centaines de milliers d'euros.



Famille française, *vignobles*, *immobilier locatif* et liquidités importantes

Le patrimoine est substantiel mais presque entièrement illiquide.
La fiscalité foncière absorbe 38 % des revenus locatifs bruts.
Chaque bien est détenu en direct, les droits de succession, en l'état, dépasseraient 800 000 € pour deux héritiers.
Le notaire familial évoque depuis des années la nécessité de « restructurer », sans jamais produire de schéma opérationnel.
Le sujet est reporté d'année en année.

Nous structurons pour les V. une holding familiale (SAS) qui regroupe la détention des parts de SCI (immobilier) et un contrat d'assurance-vie luxembourgeois à architecture ouverte pour les actifs financiers.
Le démembrement des parts de la holding — usufruit aux parents, nue-propriété aux enfants — permet d'anticiper la transmission avec un abattement de 100 000 € par enfant et par parent, renouvelable tous les quinze ans.
La fiscalité foncière est réduite de 38 % à 22 % via le passage à l'IS sur la SCI. **Le coût de la restructuration est amorti en moins de trois ans.**

38 %

Fiscalité foncière
avant restructuration

22 %

Après passage à l'IS via SCI

< 3 ans

pour amortir le coût de la restructuration.
Droits de succession réduits de 800 000€.

*« Notre notaire nous disait depuis dix ans qu'il fallait structurer.
Il ne nous avait jamais montré les chiffres ni produit le schéma. »*

Situation type : famille, vignobles & immobilier locatif, patrimoine de 5,1 M€.

Pilier IV

Gouvernance

La transmission est la décision patrimoniale la plus irréversible qui soit. Elle se prépare idéalement dix à vingt ans avant qu'elle ne soit nécessaire. Elle exige une cohérence entre la structure juridique, l'allocation financière, les valeurs familiales et les volontés personnelles. Et elle échoue, dans la majorité des cas, non pas par manque d'outils, mais par manque de gouvernance.

Ce que nous entendons par gouvernance familiale

La gouvernance familiale, ce n'est pas simplement rédiger un testament ou signer une donation. C'est construire un cadre dans lequel les décisions patrimoniales sont prises de façon cohérente entre les générations : définir les règles de fonctionnement d'une famille actionnaire, formaliser les droits et obligations de chaque membre, préparer la liquidité nécessaire aux héritiers sans forcer la vente des actifs stratégiques. C'est la différence entre un patrimoine qui dure et un patrimoine qui se dissout.

Transmission & philanthropie

Donation avec réserve d'usufruit, pacte Dutreil, démembrement progressif, fondation d'utilité publique, fonds de dotation — chaque outil a sa logique et ses conditions d'efficacité. Nous les évaluons dans le contexte global de votre patrimoine et de votre volonté, pas en fonction des produits que nous distribuons.

Le patrimoine que vous transmettez
est celui *que vous avez structuré*



Trois frères, patrimoine hérité très important, *immobilier, financier, parts de SCI*

Le père a bâti, les fils ont hérité.

Aucun pacte familial, aucun processus de décision formalisé.

L'aîné souhaite céder deux immeubles pour réinvestir en financier.

Le cadet veut conserver l'intégralité du foncier.

Le troisième ne participe plus aux discussions.

Les décisions se prennent par inertie, c'est-à-dire qu'elles ne se prennent pas. La dernière assemblée de la SCI remonte à quatre ans.

Nous mettons en place un conseil de famille semestriel avec ordre du jour structuré, droit de vote formalisé et procès-verbal archivé.

Nous rédigeons une charte de gouvernance couvrant les règles de décision (majorité qualifiée à 66 % pour les cessions, unanimité pour l'endettement), les mécanismes de sortie (droit de préemption, valorisation indépendante tous les deux ans) et les conditions de cession entre membres. **La gestion financière est unifiée sous un mandat discrétionnaire commun — un seul reporting trimestriel, accessible aux trois frères simultanément, même format, mêmes indicateurs.**

4 ans

Sans assemblée de SCI

2 / an

Conseils de famille
formalisés

1 charte.

Règles de décision, mécanismes de sortie,
reporting unifié pour les trois héritiers.

*« On ne se parlait plus de l'héritage depuis trois ans.
Aujourd'hui, on en débat deux fois par an, autour d'une table,
avec des chiffres que personne ne conteste. »*

Situation type : trois frères, patrimoine hérité de 8,5 M€, aucune gouvernance en place.

Les situations complexes *sont notre terrain naturel*

Pour qui travaillons-nous

Belisama s’adresse aux investisseurs privés, familles, dirigeants et expatriés dont le patrimoine financier excède 500 000 € et dont les besoins dépassent la gestion standardisée. Plus précisément, nous sommes à notre meilleur niveau sur les situations suivantes :

Post-cession d’entreprise

Structuration du produit de cession, réinvestissement, transmission et gestion de la rente

Multi-juridictions

patrimoine réparti entre plusieurs pays, résidence fiscale complexe, actifs de nature différente selon les territoires

Gouvernance familiale

plusieurs membres de la famille impliqués dans le patrimoine, transmission à anticiper, règles de fonctionnement à formaliser

Immobilier surexposé

patrimoine concentré dans l’immobilier avec insuffisance d’actifs liquides, besoin de rééquilibrage stratégique

Expatriation & retour

gestion de l’exit tax, portage pendant la période de mobilité, réorganisation au retour

Dirigeants actionnaires

coordination entre patrimoine professionnel et patrimoine personnel, couverture du risque de concentration

Notre équipe, *votre équipe*

Un gérant dédié, pas un centre d'appels

Chaque client Belisama est suivi par un gérant nommé, joignable, responsable.
Pas de rotation annuelle.
Pas de transfert de portefeuille à un junior.
Une relation construite dans la durée, avec un professionnel qui connaît votre situation de A à Z.

Notre engagement de transparence

Chaque position, chaque coût, chaque décision : visible dans votre reporting. Nous documentons nos choix et leurs raisons.
Vous avez accès à l'intégralité de ce qui concerne votre patrimoine, à tout moment.

Expérience et expertise

Certifiés CFA, CAIA, FRM. Formés dans les meilleures écoles européennes. Expérimentés dans la gestion institutionnelle, l'allocation factorielle, le conseil transfrontalier et les structures patrimoniales complexes.
Nos gérants ont travaillé dans de grandes maisons avant de choisir délibérément l'indépendance.



Ce schéma n'a qu'un but descriptif et ne représente pas l'entièreté des situations possibles.

Le Bureau Privé *Européen*

Paris

Phare intellectuel de l’Europe et capitale de la première industrie continentale de la gestion d’actifs, Paris est le centre de gravité naturel de Belisama : c’est là que nous ancrons notre agrément AMF, notre gestion et le pilotage stratégique du groupe.

Luxembourg

Première place financière transfrontalière d’Europe, le Luxembourg offre ce qu’aucune autre juridiction ne réunit : des véhicules d’investissement reconnus dans le monde entier, des contrats d’assurance-vie portables et un écosystème réglementaire bâti pour les patrimoines qui ne s’arrêtent pas aux frontières — il s’agit de notre plateforme pour les clients internationaux et notre porte d’accès aux structures de droit Grand-Ducal.

Milan

Héritière des Médicis et berceau de la finance moderne, l’Italie est une civilisation patrimoniale où l’on possède, transmet et accumule depuis des siècles. Aujourd’hui, rarement une vision globale n’a fait autant de sens : c’est la raison d’être de notre bureau italien.

« Une équipe multilingue, un cadre réglementaire européen, une compréhension native des enjeux transfrontaliers. »

Votre parcours avec Belisama Capital

De la rencontre initiale au suivi patrimonial de long terme

Ce schéma n'a qu'un but descriptif et ne représente pas l'entièreté des situations possibles.

1

Rencontre & découverte

RDV INITIAL

Comprendre votre situation globale, vos objectifs et contraintes

CONTENU & LIVRABLES

Entretien approfondi, collecte d'informations, profil MiFID, attentes patrimoniales et familiales

~1h30 1 à 2 entretiens

2

Analyse & formalisation

RDV N°1

Identifier les axes stratégiques et les besoins à moyen / long terme

CONTENU & LIVRABLES

Diagnostic patrimonial, analyse financière, scénarios et allocation préliminaire, préparation de la stratégie d'investissement

7h à Xh 1-2 sem. après RDV initial

3

Proposition & mise en place

RDV N°2

Définir les solutions d'investissement et/ou la stratégie de gestion

CONTENU & LIVRABLES

Présentation du mandat de gestion et/ou de la lettre de mission, validation des orientations et ouverture de comptes / contrats

~1h30 minimum 1-2 sem. après validation

4

Gestion & accompagnement

SUIVI CONTINU

Mise en œuvre, suivi de performance et conformité

CONTENU & LIVRABLES

Gestion active des portefeuilles, suivi des positions, reporting périodique

~1h30 Continu / trimestriel

5

Revue périodique

RDV PÉRIODIQUE

Réévaluer la stratégie selon l'évolution des objectifs, du patrimoine et du contexte

CONTENU & LIVRABLES

Rendez-vous annuel de revue, ajustements de la stratégie, coordination interprofessionnelle

1 à 2 fois / an Cycle récurrent

Ce en quoi *nous croyons*

Le patrimoine n'est pas un portefeuille.

Il comprend vos actifs financiers, votre immobilier, votre entreprise, vos droits, vos projets et vos valeurs. Le gérer sérieusement exige de le voir en entier.

L'alignement ne se décrète pas.

Zéro rétrocession, honoraires exclusivement, transparence documentée. Ce n'est pas un engagement verbal — c'est une architecture de revenus inscrite dans notre agrément.

La complexité mérite de l'attention, pas des produits.

Un patrimoine multi-juridictions, une cession d'entreprise, une transmission familiale : ces situations exigent un professionnel qui comprend leur intégralité, pas un distributeur qui cherche où placer sa prochaine commission.

La durée est une stratégie.

Nous ne cherchons pas à multiplier les clients. Nous cherchons à construire des relations durables avec des clients dont les besoins correspondent à notre niveau d'exigence. Les deux parties gagnent davantage dans cette équation.

Si cette approche correspond à ce que vous attendez de *votre* bureau privé, nous devrions parler.





FAMILY OFFICE * CAPITAL * CONSEIL

Alignés. Toujours.

79 rue Baudin, 92300 Levallois-Perret, France

belisamacapital.com

Votre patrimoine. Nos convictions. Aucun conflit.

Ce document est édité par Belisama Capital SAS, société de gestion de portefeuille agréée par l'Autorité des marchés financiers. Il a un caractère informatif et pédagogique. Il ne constitue ni une offre, ni un conseil en investissement personnalisé, ni une recommandation d'achat ou de vente d'instruments financiers. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Les simulations présentées sont des illustrations pédagogiques fondées sur des données publiques et ne garantissent aucun résultat.