DOCUMENT RÉSERVÉ AUX CONSEILLERS EN GESTION DE PATRIMOINE
PARTENAIRES — 2026



L'IMMOBILIER QUI TRAVAILLE

Des murs, des chantiers, des nuitées.
Pas des promesses.

SUITES HÔTELIÈRES
IMMOBILIER FRACTIONNÉ
IMMOBILIER D'OPPORTUNITÉ
FCPR WELCOME ENTREPRENEURS

www.
welcome-plateforme.com

SOURCER · STRUCTURER · DISTRIBUER · SUIVRE

WELCOME

WELCOME : L'HÉRITAGE DU GROUPE



Rudy Secco

Président-fondateur de Welcome et de M Capital Partners

L'exigence institutionnelle. *Enfin accessible aux épargnants.*

Pendant vingt ans, nous avons construit et dirigé le Groupe pour le compte des plus grands investisseurs français et européens : plus d'un milliard d'euros levé, 23 000 investisseurs privés et institutionnels*.

Nous avons créé le premier fonds de crédit consacré à l'économie hôtelière, souscrit par la BEI, des collectivités territoriales et de grandes banques françaises, et avons été primés pour la qualité de notre gestion.

Avec Welcome, ce savoir-faire d'origination, de structuration et de distribution passe au service des épargnants et de leurs conseillers. Au même niveau d'exigence que pour les grands investisseurs.

Signatory of: PRI Principles for Responsible Investment

Certified B Corporation

Grand Prix France Invest 2024
(gestion de fonds de crédit)

Grand Prix Gestion Fortune 2023
(Plateforme d'investissement)

*** Ces chiffres sont relatifs au Groupe auxquel appartient Welcome IM & Welcome Plateforme. et ne décrivent pas les performances de Welcome ; l es institutions citées ne valent ni partenariat ni caution.**

WELCOME : LE GROUPE EN CHIFFRES

Vingt ans d'investissement dans l'économie réelle, pour le compte d'investisseurs institutionnels.

1 Md€

LEVÉ*

Fonds de private equity et de dette

23 000

INVESTISSEURS*

Privés et institutionnels

220 M€

EN HÔTELLERIE

Investis dans l'économie hôtelière

180 M€

MARCHAND & CONSTRUCTION

Financés en immobilier d'opportunité

DES INSTITUTIONNELS FRANÇAIS ET EUROPÉENS DE RENOM

Crédit Agricole	Caisse d'Épargne	Banque Européenne d'Investissement	Fonds Européen d'Investissement
MAIF	AXA	MGEN	GMF
MMA	Région Nouvelle-Aquitaine	Région Occitanie	Métropole de Nice

* Investisseurs ou distributeurs des fonds de private equity et de dette, gérés par les équipes du groupe. Données historiques, qui ne préjugent pas des performances futures de Welcome. Les institutions citées ont investi ou distribué ces fonds ; leur mention ne vaut ni partenariat ni caution des opérations présentées.

WELCOME GROUPE : L'ÉQUIPE

Direction, investissement et structuration.



Rudy Secco

PRÉSIDENT

Préside les comités d'investissement. A racheté M Capital au Groupe BPCE et l'a développée sur l'ensemble des actifs alternatifs. Auparavant : KPMG, Arthur Andersen, EY.



Karine Maurel

DIRECTRICE GÉNÉRALE ASSOCIÉE — IMMOBILIER

Maîtrise d'ouvrage, asset management et financement des opérations. Développe l'offre produit des partenaires. Auparavant : KPMG Audit, PwC, DAF chez Sage.



Pascal Fernandez

DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT

Diplômé d'un master en gestion de patrimoine, puis expérience dans plusieurs sociétés de gestion. En charge du développement du Groupe Welcome.



Christophe Maurel

DIRECTEUR DE WELCOME

Bâtisseur du digital du groupe depuis 2018 : Good Property, puis la plateforme Buildr, entrée dans le Top 10 du crowdfunding français en moins de deux ans.



Stéphane Ferran

DIRECTEUR GÉNÉRAL ADJOINT — IMMOBILIER

Ingénieur INSA. Vingt ans dans le bâtiment et l'immobilier chez SPIE, Akerys Promotion et Dedia Real Estate.



Maxime Sauvanet

DIRECTEUR D'INVESTISSEMENT — IMMOBILIER

Auparavant Jones Lang LaSalle puis fondateur des pénates (coliving senior). En charge de la direction des investissements en immobilier fractionné et hôtellerie.



Arnaud Aldegheri

ANALYSTE FINANCIER SENIOR — IMMOBILIER

Double diplômé TBS. Data analyst financier et immobilier chez Rock-n-data, puis dans les foncières de Midi2i. Dans l'équipe depuis 2021.



Marius Branger

ANALYSTE FINANCIER

Neoma Business School. En charge des modélisations et analyses de projets. En charge du déploiement de l'IA au sein du Groupe Welcome.



Florent Pouey

ANALYSTE FINANCIER — IMMOBILIER

Anciennement Midi 2i. Analyste financier en charge des opérations Marchand et surélévation.



Alexandra Begue

RESPONSABLE DE PROGRAMMES IMMOBILIERS

Architecte DPLG. En charge du contrôle opérationnel des opérations financées.



Marion Laurens

RESPONSABLE JURIDIQUE — FINANCEMENT

Master 2 en droit fiscal. Au pôle juridique depuis 2014 : documentation investisseurs et opérateurs, du montage à la sortie.



Lucile Bardou

SECRÉTAIRE GÉNÉRALE ADJOINTE

Contrôle de gestion et ingénierie financière. Suivi des fonds et gestion opérationnelle de tous les produits commercialisés.

WELCOME GROUPE : L'ÉQUIPE

Développement, relations partenaires et opérations.



Bertrand Casteran

DIRECTEUR COMMERCIAL

Anciennement Capeli Partners. Au sourcing des opérateurs pour le financement marchand et surélévation.



Boris Michel

DIRECTEUR COMMERCIAL

Anciennement Carmignac, Turenne Capital, Alto. En charge du développement du réseau de Partenaires distributeurs dans l'Est de la France et Paris.



François-Xavier Belliard

DIRECTEUR COMMERCIAL

Anciennement broker chez BNP Paribas Real Estat. En charge du développement du réseau de Partenaires distributeurs dans l'Ouest de la France et Paris.



Khaïra Benyamina

RESPONSABLE RELATIONS CLIENTS ET PARTENAIRES

Au pôle immobilier depuis 2019. En charge des relations partenaires et client pour l'Ouest et France et Paris. Auparavant : ACOSS, Croix-Rouge.



Anaïs Custodio

RESPONSABLE PARTENAIRES ET EXPÉRIENCE CLIENTS

Dans le groupe depuis 2023, en charge des relations clients et partenaires pour l'Est de la France et Paris. 7 ans chez Théseis.



Hortense Mellinger

RESPONSABLE MARKETING

Quinze ans de communication (Dim, Pierre Fabre, e-commerce). Pilote le branding des activités du groupe depuis 2012.



Lucie Pelloux

CHEF DE PROJET DIGITAL

Sites dédiés, campagnes auprès des investisseurs et des partenaires, système d'information du groupe. Auparavant : Crédit Agricole.



Jessica Darmon

CHARGÉE DE GESTION

Master Gestion Finance. Tient la comptabilité de plus de 25 fonds d'investissement gérés par le groupe.

Vingt ans aux côtés des institutionnels. La même équipe, au service de vos clients.

WELCOME : CINQ VERBES, AUCUN ANGLE MORT

La plupart des acteurs tiennent un maillon et sous-traitent le reste. Nous tenons les cinq. C'est la seule façon d'être comptable de ce que l'on vend.

01

SOURCER

Un flux propriétaire auprès des opérateurs, avant le marché. Moins d'un dossier dossier sur dix passe le comité.

02

STRUCTURER

Audit, modélisation, montage juridique. Sûretés de rang 1, fiducie. Conçu pour le scénario défavorable.

CE QUI NOUS DISTINGUE

03

PILOTER

Contrôle des décaissements, contrôle des jalons de chantier et de la commercialisation. AMO à la demande. On reste dans l' opération.

04

DISTRIBUER

Une plateforme, une documentation complète, des CGP informés exactement comme nous.

CE QUI NOUS DISTINGUE

05

SUIVRE

Reporting, versements aux dates annoncées. Le CGP est prévenu avant son client — jamais l'inverse.

< 1 sur 10

dossier retenu par le comité d'investissement

Un ecosystème unique

Welcome Hospitality origine et exploite, Welcome REIM contrôle l'exécution des opérations, Welcome Plateforme relie le conseil, l'investissement et le suivi.

WELCOME : TROIS MÉTIERS, UN MÊME NIVEAU D'EXIGENCE

Un deal n'est jamais plus solide que son maillon le plus faible.

01

WELCOME HOSPITALITY

EXPLOITER ET SUBLIMER

L'opérateur. Conçoit et opère des actifs hôteliers singuliers : adresse, produit, travaux, décoration, commercialisation, conciergerie, revenue management.

Notre différence : on regarde le client qui y dormira, le prix qu'il acceptera de payer et l'expérience qui le fera revenir.

02

WELCOME REIM

CONTRÔLER L'EXÉCUTION

Le gardien. Un contrôle comparable aux opérations les plus exigeantes de la banque privée : audit, AMO, budget, planning, risques techniques, autorisations, commercialisation, sortie.

Si l'opérateur décroche, nous reprenons la main. C'est l'entité qui sécurise l'opération que vous avez conseillée.

03

WELCOME PLATEFORME

RELIER SÉLECTION, INVESTISSEMENT ET SUIVI

L'infrastructure. Digitale et réglementaire : opportunités, documentation, parcours investisseur, souscriptions, flux, reporting.

PSFP agréé AMF n° FP-2023-42. L'agrément n'approuve ni ne garantit les opérations présentées.

L'objectif : réduire les angles morts et donner au CGP une lecture opérationnelle de ce qu'il recommande. Seule Welcome Plateforme est une entité régulée.

WELCOME PLATEFORME : LES CHIFFRES DEPUIS L'AGRÉMENT

Les chiffres n'ont pas besoin d'adjectifs. Chacun porte sa limite.

0%

DE PERTE EN CAPITAL

Sur l'ensemble des opérations financées à ce jour. Ce qui ne préjuge pas de l'avenir.

27%

REMBOURSÉES PAR ANTICIPATION

Une opération sur trois a rendu tout ou partie du capital avant l'échéance.

91%

DES DOSSIERS SANS RETARD

10 opérations sur 11 tenues dans le calendrier annoncé. Un échantillon court.

11%

RENDEMENT EMBARQUÉ

Taux annualisé contractuel sur les opérations d'immobilier capitalisé. Rendement non garanti : il dépend de l'opération.

8%

DE RENDEMENT DISTRIBUÉ

Sur les operations de suites hôtelières à Paris. Rendement non garanti : il dépend de l'opération.

1

DOSSIER EN RETARD*

Un seul. Repris sous fiducie : zéro perte. Nous ne le cachons pas, nous le pilotons.

LA FIDUCIE, EN CLAIR

La sécurité ne se raconte pas. Elle se contractualise.

L'actif, ou les titres de la société qui le détient, sort du patrimoine de l'opérateur et passe entre les mains d'un tiers indépendant, dans l'intérêt des investisseurs.

Si l'opérateur défaille, l'actif est déjà hors de sa portée : nous reprenons la main sur l'exécution.

* Opération reprise en main dans le cadre d'une fiducie : zéro perte en capital à ce jour. Données au 01/09/2026, sur 11 opérations. Taux annualisés bruts. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

NOS DEUX GRANDES STRATÉGIES

On ne choisit pas un actif, puis une fiscalité. On choisit d'abord une stratégie — le produit vient après.

STRATÉGIE DE DISTRIBUTION

PERCEVOIR

Le capital travaille et paie en route. Les loyers ou la marge d'exploitation sont versés à échéance fixe, sans attendre la revente.

6 à 8%
de distribution annuelle brute

Le 30
du mois, ou par trimestre

Univers	Fractionné · Suite distribuée Les murs d'enseigne et l'appartement hôtelier exploité.
Fiscalité	PFU ou IS · 0 IFI Flat tax retenue chaque année sur les revenus versés.*
Horizon	3 à 8 ans Sortie à la cession de l'actif, à une date connue d'avance.

SANS DETTE · 100 % DU REVENU AUX INVESTISSEURS

À qui elle s'adresse Le client qui a fini de construire et qui veut encaisser : dirigeant qui vient de céder, profession libérale en fin de carrière, jeune retraité. Objectif : transformer une trésorerie qui dort en revenu régulier.

STRATÉGIE DE CAPITALISATION

CAPITALISER

Rien n'est versé en route : tout travaille. Les intérêts et la marge s'accumulent, et se règlent en une seule fois, à la sortie.

10 à 15%
de rendement annuel capitalisé

0
flux à gérer en route

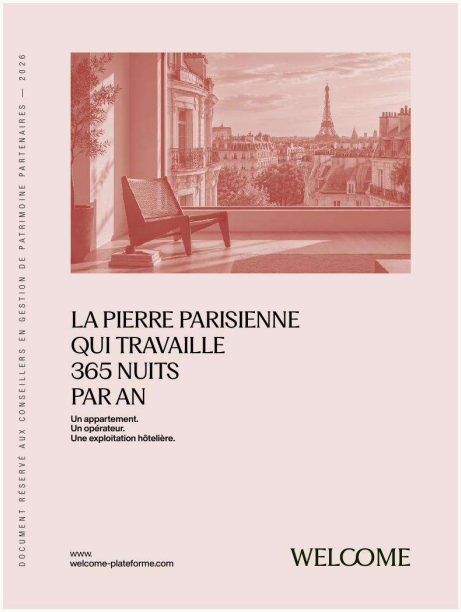
Univers	Opportunité · Suite capitalisée · FCPR Chantiers, suites en création de valeur, capital-investissement.
Fiscalité	PFU ou IS · 150-0 B ter Imposée une seule fois, à la sortie. Remploi possible.*
Horizon	12 mois à 9 ans De l'opération courte au FCPR, selon l'actif choisi.

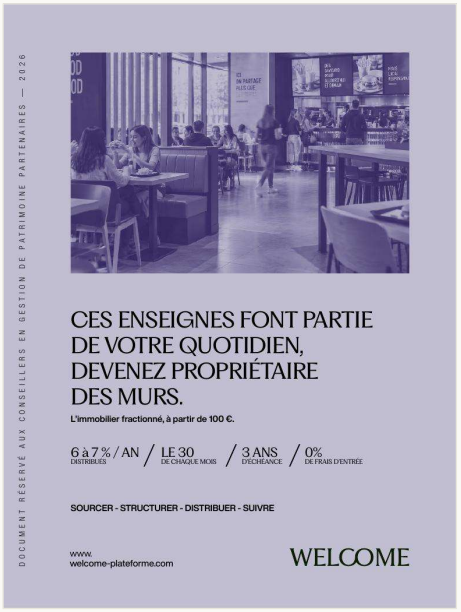
LEVIER BANCAIRE POSSIBLE · PERFORMANCE RÉGLÉE À LA SORTIE

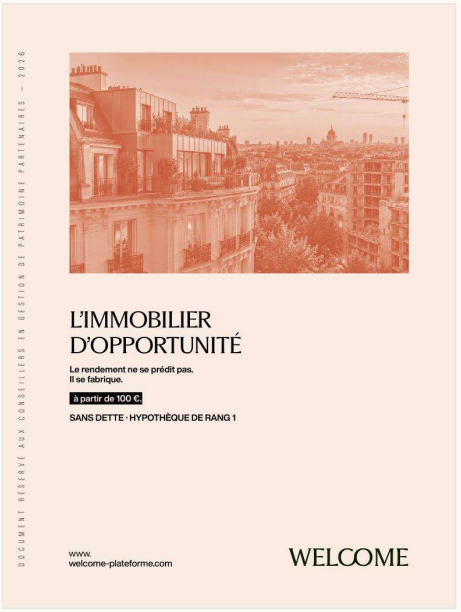
À qui elle s'adresse Le client qui construit encore : 35 à 55 ans, tranche marginale à 41 ou 45 %. Aucun besoin de revenus aujourd'hui — et donc aucune envie d'en être fiscalisé chaque année.

* Fiscalité en vigueur en septembre 2026, sous certaines conditions et propre à chaque montage. Objectifs de rendement bruts, non garantis : le détail de chaque univers figure dans son chapitre.

UN BESOIN CLIENT, UNE SOLUTION









02 · p. 10

Suites hôtelières

Pour le client patrimonial qui souhaite un rendement mensuel ou capitalisa généré par une activité hotelière

Percevoir ou capitaliser

03 · p. 13

Immobilier fractionné

Pour le client patrimonial qui souhaite un rendement mensuel sur des enseignes connues

6 à 7 % / an distribués · dès 100 €

04 · p. 16

Immobilier d'opportunité

Pour le client qui veut faire travailler son capital, vite.

10 à 14 % · 12 à 18 mois. Dès 100€

05 · p. 19

FCPR Welcome Entrepreneurs

Pour le dirigeant qui cède et doit remployer.

150-0 B ter · PEA-PME

PSFP
Welcome-Plateforme
agréé AMF n° FP-2023-42

Société de gestion
M/Capital Partners
agréée AMF n° GP 02-028

02

LES SUITES HÔTELIÈRES

La pierre parisienne qui travaille 365 nuits par an.

UN APPARTEMENT · UN OPÉRATEUR · UNE EXPLOITATION HÔTELIÈRE



DANS CE CHAPITRE

L'appartement hôtelier — l'actif et le mécanisme p. 12

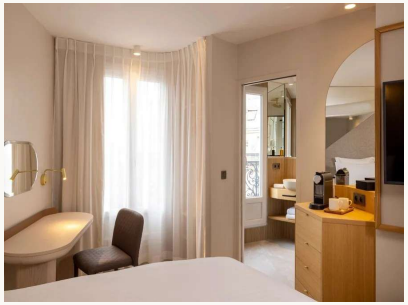
Deux chemins — percevoir ou capitaliser p. 13

L'APPARTEMENT HÔTELIER

Loué 365 jours par an. Pas de locataire à trouver, pas de bail à défendre : une exploitation, des nuitées, une marge.







365

NUITS LOUÉES PAR AN

Aucune vacance saisonnière

+50%

D'EBITDA MOYEN

Marge d'exploitation de l'actif

>80%

DE TAUX D'OCCUPATION[1]

LE MÉCANISME

01_ Sourcer

Des immeubles parisiens acquis sous le prix de marché, à des adresses où l'hôtellerie ne se construit plus.

02_ Transformer

Rénovation pilotée par Welcome IM : coûts, délais, réception. Une AMO de niveau banque privée.

03_ Exploiter

Welcome IM suit l'exploitation de l'actif : tarification, distribution, ménage, conciergerie. La maîtrise reste dans le groupe.

04_ Céder

Un actif exploité et rentable se revend sur sa performance, pas seulement sur ses mètres carrés.

« Un actif hôtelier ne se valorise pas au mètre carré. Il se valorise à la nuitée. »

[1] Taux d'occupation moyen constaté sur les suites hôtelières Welcome en exploitation, identique aux boutiques-hôtels à Paris. Non contractuels.

PERCEVOIR OU CAPITALISER

Le même actif parisien, deux montages. Le choix dépend du client, pas du produit.

PERCEVOIR

STRATÉGIE DE DISTRIBUTION

Vous financez la mise en exploitation d'un appartement hôtelier. Chaque trimestre, l'exploitation paie. Chaque trimestre, l'investisseur encaisse.

7 à 8%

Objectif de distribution moyenne annuelle générés par l'exploitation

10 à 12%

Objectif de rendement moyen annuel global une fois l'actif cédé

Fiscalité	PFU ou IS · 0 IFI Prélèvement forfaitaire unique de 31,4 %, retenu à la source.
Liquidité	Dès la 2e année Horizon conseillé : 5 ans.
Montage	Sans dette Aucun créancier bancaire servi avant l'investisseur.

100 % FONDS PROPRES · 100 % DU REVENU AUX INVESTISSEURS

À qui elle s'adresse

Le client qui a fini de construire et qui veut encaisser : dirigeant qui vient de céder, profession libérale en fin de carrière, jeune retraité. Objectif : transformer une trésorerie qui dort en revenu régulier, adossé à une pierre parisienne qu'il peut aller visiter. Il accepte d'immobiliser 5 ans.

CAPITALISER

STRATÉGIE DE CAPITALISATION

Rien n'est reversé en route : tout travaille. Le levier bancaire finance l'actif, la performance se concentre sur le capital investi et se règle en une fois, à la cession.

13 à 15%

Objectif de rendement annuel cible capitalisé une fois l'actif cédé

Fiscalité	PFU ou IS · 0 IFI · 150-0 B ter, mère-fille* Pour les sociétés : éligible au remploi des plus-values de cession et au régime mère-fille.
Liquidité	Dès la 3e année Grâce à la cession de l'actif.
Montage	Avec dette Le levier bancaire finance la majorité de l'actif.

60 % DETTE · LEVIER BANCAIRE | 40 % FONDS PROPRES

À qui elle s'adresse

Le client qui construit encore : 35 à 55 ans, revenus élevés, tranche marginale à 41 ou 45 %. Aucun besoin de revenus aujourd'hui, donc aucune envie d'en être fiscalisé chaque année. Il accepte de ne rien toucher pendant trois ans.

* Fiscalité en vigueur en septembre 2026, sous certaines conditions, notamment de conservation des titres pendant 12 mois minimum. Objectifs de rendement bruts, non garantis.

03

L'IMMOBILIER FRACTIONNÉ

Ces enseignes font partie de votre quotidien. Devenez propriétaire des murs.

à partir de 100 €

6 À 7 % / AN DISTRIBUÉS · LE 30 DE CHAQUE MOIS · 3 ANS D'ÉCHÉANCE · 0 % DE FRAIS D'ENTRÉE



DANS CE CHAPITRE

Le principe — le fractionné face à la SCPI p. 15

L'opération type — les murs d'enseignes nationales ou mondiales p. 16

LES MURS DES ENSEIGNES QUE VOUS FRÉQUENTEZ APPARTIENNENT À QUELQU'UN.

Désormais, ça peut être vous.

Derrière chaque enseigne que vous croisez au quotidien, il y a des murs. Ils appartiennent rarement à l'enseigne : un propriétaire tiers encaisse un loyer garanti par un bail commercial de longue durée. L'immobilier le plus simple qui existe — réservé jusqu'ici aux institutionnels.

Le fractionné permet de le découper. À 100 €, vous êtes dedans.

TROIS CLIENTS, TROIS PHRASES…

Le premier pas : Julien, 32 ans, ingénieur.
Livret A plein, aucune envie de s'engager sur 25 ans de crédit. *Notre réponse : « 100 €, sans frais. La pierre — sans le dossier bancaire. »*

Le revenu du 30 : Martine, 68 ans, retraitée.
Fonds euros à 2,3 %, cherche un complément de revenu régulier. *Notre réponse : « Un virement chaque mois, le 30. Pas une promesse à 8 ans. »*

Le déçu de la pierre papier : Olivier, 56 ans.
80 000 € en SCPI, prix de part revu à la baisse, retrait en attente. *Notre réponse : « Ici, la sortie intervient à la vente des murs, à 3 ans. »*

LE FRACTIONNÉ FACE À LA SCPI

La SCPI n'est pas l'ennemi : c'est un autre métier — mutualiser, sur 20 ans. Le fractionné fait l'inverse. Un actif, une durée, un taux.

	SCPI · MARCHÉ 2025	FRACTIONNÉ WELCOME
Ticket d'entrée	200 à 1 000 €	100 €
Frais d'entrée	8 à 12 % en général	0 %
Premier revenu	3 à 6 mois	Dès le 1er mois
Fréquence	Trimestrielle	Mensuelle, le 30 du mois suivant
Distribution	4,92 % en moyenne	6 % / an [1]
Sortie	Marché secondaire	Cession des murs
Fiscalité	Immobilier	Valeurs mobilières

Sources : ASPIM, indicateurs SCPI 2025. Colonne Welcome : opération type présentée page suivante.
[1] Objectif de rendement brut, non garanti, indexé sur les loyers.

LES MURS D'ENSEIGNES NATIONALES OU MONDIALES

Le locataire, vous le connaissez. Vous êtes déjà passé chez lui.



6%

DE RENDEMENT ANNUEL

Objectif brut, indexé sur les loyers

Le 30

DU MOIS SUIVANT

Versement mensuel

3 ans

DE DURÉE CIBLE

Sortie à la cession des murs

100 €

DE TICKET D'ENTRÉE

0 % de frais d'entrée

Un bâtiment commercial loué par bail commercial de longue durée à des enseignes connues. Nous détenons les murs. Vous en détenez une part.

POURQUOI CET ACTIF TIENT ?

Un locataire qu'on n'a pas à expliquer. Enseigne connue, modèle éprouvé, chiffre d'affaires visible depuis le trottoir.
Un bail commercial de longue durée. Le revenu n'est pas à trouver : il est signé.
Un emplacement de flux. Axe passant, parking, visibilité.

LE MONTAGE

Sans dette — 100 % financé par les investisseurs. Aucune banque servie avant eux.
Remboursement in fine — intérêts chaque mois, capital à l'échéance des 3 ans.

LA SORTIE EN UNE PHRASE

Une part de SCPI attend un acheteur de parts. Des murs de commerce attendent un acheteur d'immeuble : ils sont plus nombreux, et le produit est rare.

5,75 %
de taux prime en périphérie, début 2026

1 Md€
investis chaque année, dont 23 % en commerces

2,79 Md€
de parts de SCPI en attente de retrait

Sources : Cushman & Wakefield — Retail Parks France 2026 ; ASPIM — indicateurs SCPI 2025, SCPI bloquées T4 2025 (au 31/12/2025). La liquidité d'un marché ne garantit pas un prix de revente. Photo d'illustration.

04

L'IMMOBILIER D'OPPORTUNITÉ

Le rendement ne se prédit pas.
Il se fabrique.

à partir de 100 €

SANS DETTE · HYPOTHÈQUE DE RANG 1 · 12 À 18 MOIS



DANS CE CHAPITRE

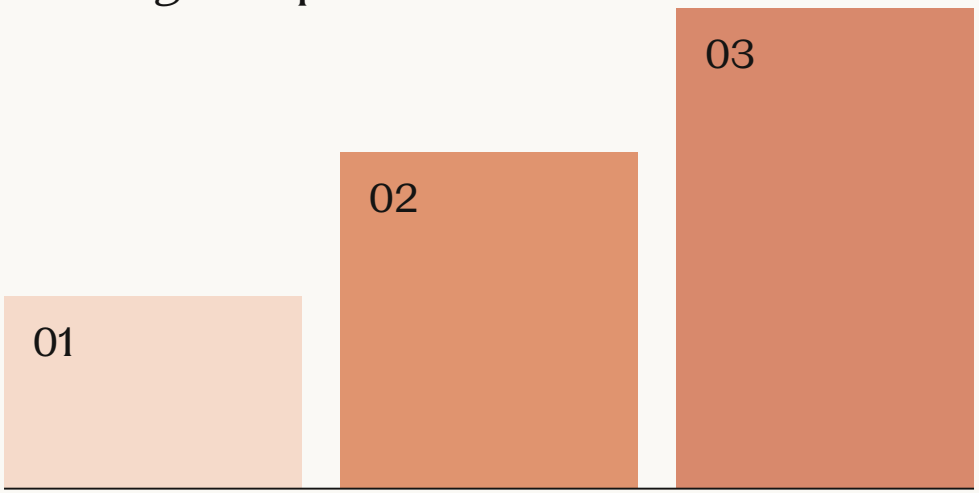
Le principe — la création de valeur p. 18

Trois stratégies — surélévation, marchand de biens, vente en bloc p. 19

LA CRÉATION DE VALEUR

L'immobilier patrimonial classique demande dix ans pour espérer une plus-value que personne ne maîtrise. L'immobilier d'opportunité inverse la logique : la marge est prise à l'achat, pas espérée à la revente.

La marge est prise *à l'achat.*



ACHETER
décoté

TRANSFORMER
surélever, découper, livrer

REVENDRE
au prix du marché de détail

CE QUI NE CHANGE JAMAIS, QUELLE QUE SOIT LA STRATÉGIE

- ✓ **Sans dette bancaire.** Aucun créancier prioritaire ne passe devant l'investisseur.
- ✓ **Hypothèque de rang 1.** La sûreté la plus forte du droit français, sur un actif dont la valeur de marché couvre l'investissement.
- ✓ **12 à 18 mois.** Un capital qui revient vite. Pas un engagement de dix ans.
- ✓ **Double contrôle.** Structuration et contrôle opérationnel.

10 à 14%
OBJECTIF DE RENDEMENT ANNUALISÉ BRUT

12 à 18
MOIS DE DURÉE CIBLE

Rang 1
HYPOTHÈQUE AU PROFIT DES INVESTISSEURS

3 min
POUR SOUSCRIRE UNE FOIS LE PROFIL VALIDÉ, 100 % EN LIGNE

TROIS STRATÉGIES, UNE MÊME MÉCANIQUE

Trois façons de fabriquer la même chose : de la marge, en moins de dix-huit mois.



SURÉLÉVATION

Construire sur les toits. Là où il n'y a plus de terrain.

12 à 14%
de rendement annuel

12 à 18
mois

Rang 1
hypothèque, sans dette

Pourquoi ça marche ?

Pas de foncier à acheter. La marge est prise dès l'achat.
Des villes sans foncier. La rareté fait la commercialité.
Cycle court. Les lots partent vite : 12 à 18 mois.
Double contrôle. Structuration et contrôle opérationnel.
Impact environnemental +++. Zéro artificialisation des sols.

À qui elle s'adresse

LE DIRIGEANT QUI A DE LA TRÉSORERIE
Patrick, 54 ans, dirigeant de PME. Trésorerie excédentaire placée à 2,5 %. Il refuse le risque actions et ne veut rien immobiliser au-delà de deux ans.



MARCHAND DE BIENS

Acheter en gros. Revendre au détail.

10 à 12%
de rendement annuel

12 à 18
mois

Rang 1
hypothèque, sans dette

Pourquoi ça marche ?

T1 et T2. Les typologies les plus demandées et les plus liquides.
Villes à forte tension locative. La demande précède la mise en vente.
Sans travaux (ou travaux légers). Livraison brute : pas d'aléa chantier.
Cycle court. Du bloc au dernier lot vendu : 12 à 18 mois.
Impact environnemental +++. On recycle de l'existant.

À qui elle s'adresse

L'EX-BAILLEUR FATIGUÉ
Sophie, 47 ans, cadre dirigeante. Dix ans d'impayés et de travaux pour 2,8 % net. Elle veut rester sur le résidentiel, sans locataire ni gestion.



VENTE EN BLOC

La sortie est signée avant le premier coup de pioche.

10 à 12%
de rendement annuel

12 à 18
mois

Rang 1
hypothèque, sans dette

Pourquoi ça marche ?

Aucun aléa commercial. La vente en bloc est actée.
Acte constructif simple. Programme standard, sans aléa technique.
Opérateur expérimenté. Jamais un premier projet.
Un rendement plus bas, parce que le risque l'est aussi.
Impact environnemental ++. Norme RE2020.

À qui elle s'adresse

LE PATRIMOINE DÉJÀ CONSTITUÉ
Jean-Marc et Hélène, 64 et 61 ans, après cession de leur société. Priorité : ne pas perdre. Ils veulent une sortie connue d'avance.

05

FCPR WELCOME ENTREPRENEURS

De grands projets entrepreneuriaux qui profitent aux territoires.

FCPR · ÉLIGIBLE 150-0 B TER · ÉLIGIBLE PEA-PME · GÉRÉ PAR M CAPITAL PARTNERS



DANS CE CHAPITRE

Le fonds — points clés, caractéristiques et avertissements p. 21

FCPR structuré, géré et distribué par M Capital Partners, société de gestion agréée par l'AMF sous le numéro GP 02-028.

WELCOME ENTREPRENEURS NOUVELLE-AQUITAINE

Financer la croissance d'entreprises innovantes, principalement en Nouvelle-Aquitaine : healthcare, New Space, intelligence artificielle, digital, robotique, sciences du vivant, agro-agri.

CARACTÉRISTIQUES CLÉS

Type de fonds	FCPR · SFDR article 8
Codes Isin	Part A : FR0014010EF4 Part B : FR0014010EG2
Dépositaire	CACEIS Bank
Blocage	7 ans + 2 × 1 an, au plus tard le 1er déc. 2035. Aucun rachat.
Diversification	15 à 30 entreprises, 10 % max. chacune
Souscription minimale	30 000 €
Droit d'entrée	5 % maximum
TFAM-GD	3,94 % maximum

Personnes physiques

Exonération d'impôt sur les plus-values et revenus perçus, hors prélèvements sociaux[1]. Éligible PEA-PME.

Personnes morales

Éligible au remploi des plus-values de cession en report d'imposition (150-0 B ter)[2]. Plus-values à long terme : exonération ou 15 %[3].

Accompagnement

Un réseau d'entrepreneurs expérimentés aux côtés de l'équipe d'investissement : mentorat, partage d'expérience.

M Capital Partners

Entreprise à mission, certifiée B Corp. Plus de 20 ans d'expérience, 60 collaborateurs.

750 M€

D'ENCOURS

300

PME EN PORTEFEUILLE

Avertissements. Parts bloquées 7 ans à compter de la constitution du fonds, jusqu'à 9 ans sur décision de la société de gestion. Aucune garantie en capital : l'investisseur peut perdre tout ou partie de son investissement. L'agrément de l'AMF ne signifie pas que le souscripteur bénéficiera automatiquement des dispositifs fiscaux. L'AMF attire votre attention sur le fait que la société de gestion n'est pas parvenue à achever dans les délais prévus la liquidation d'au moins 50 % des fonds de capital-investissement qu'elle gère ou a gérés au cours des 10 dernières années. Lire la rubrique « Profil de risque » du règlement.
FCPR structuré, géré et distribué par M Capital Partners, société de gestion agréée par l'AMF sous le numéro GP 02-028.

(1) Conservation minimale des parts de 5 ans. (2) Quota d'investissement de 75 % prévu à l'article 150-0 B ter du CGI à respecter par le fonds. (3) Détention des titres supérieure à 2 ans par le fonds. Données M Capital établies en septembre 2026.

UN SCAN MAINTENANT.
UN TEMPS D'AVANCE ENSUITE.

Nos opérations ouvrent sur des capacités limitées et se referment vite : les inscrits reçoivent chaque dossier avant son ouverture, avec sa note d'opération complète. L'inscription est gratuite et sans engagement, et elle ouvre l'espace depuis lequel vous suivez vos clients, leurs souscriptions et leurs versements.

01_ **Scannez le QR code, ici, sur le stand.**

02_ **Créez votre espace en une minute : identité, statut, coordonnées.**

03_ **Recevez le pipe du mois et les ouvertures d'opérations en avant-première.**

Gratuit · sans engagement

INSCRIVEZ-VOUS EN 1 SEUL CLIC

Retrouvez les offres et les services de financement participatif proposés par la plateforme Welcome.

welcome-plateforme.com

WELCOME

LE PIPE DU MOIS

Aperçu de septembre 2026. Le pipe complet — une page par dossier : les faits, la lecture patrimoniale, les prochaines étapes — est adressé chaque mois aux inscrits.

5,04 M€
SOUS LOI SIGNÉE
Septembre 2026

4
OPÉRATIONS D'OPPORTUNITÉ
Sous lettre d'intention signée

7
DOSSIERS AU PIPE
Trois univers

OPÉRATION	UNIVERS	OPÉRATEUR	MONTANT	STATUT
Pyrénées 20 — Paris	Opportunité	Valerty	1 995 k€	LOI signée
Saint-Jean-de-Luz — Pellot 1	Opportunité	Palatin Promotion	1 300 k€	LOI signée
Bordeaux Saint-Augustin	Opportunité	NewCo	1 000 k€	LOI signée
Villa Chambord — L'Union	Opportunité	LBI	742 k€	LOI signée
Murs d'enseigne — restauration rapide	Fractionné	—	400 k€	En structuration
Suite Saint-Germain — Paris 7e	Suite capitalisée	Living Invest	900 k€	En structuration
Suite Léopold Bellan — Paris 2e	Suite distribuée	Living Invest	1 500 k€	En structuration

Informations indicatives à la date d'impression, susceptibles d'évoluer. Une lettre d'intention (LOI) n'est pas un engagement de financement ; chaque opération n'est ouverte qu'après passage en comité et publication de sa documentation complète.

VOUS AVEZ LA RELATION. NOUS AVONS LA MACHINE.

Un partenariat se juge sur ce qu'il vous fait gagner : du temps, de la sécurité, et des clients qui reviennent.

L'univers réglementaire

- Documentation complète et traçable par opération,.
- Profil de risque, durée et liquidité explicités.
- Une équipe joignable pour les questions techniques.
- Rémunération claire, contractualisée, versée sans délai.

L'univers technologique

- Votre espace CGP : clients, souscriptions, versements, en temps réel.
- Onboarding client en quelques minutes, 100 % en ligne.
- Reporting.
- Alertes automatiques à chaque étape.

Les outils d'activation

- Campagnes clés en main : créations, argumentaires, e-mails.
- Code privilège pour votre communauté.
- Événements physiques exclusifs : soirées, visites d'actifs, avant-premières.

Le Club Welcome

- Formations continues : opportunité, fractionné, hôtellerie, private equity.
- Accès prioritaire au pipe et aux opérations à capacité limitée.
- Boosts commerciaux, défis et jeux-concours.
- Rencontres entre pairs.

TROIS ÉTAPES

01_

Un échange de 30 minutes pour comprendre votre clientèle et vos objectifs.

02_

La signature du partenariat et l'ouverture de votre espace CGP.

03_

Votre première campagne, conçue avec nous, lancée sur votre base.

L'IMMOBILIER QUI TRAVAILLE

On ne vend pas des produits.
On défend des convictions.

WELCOME

BORDEAUX | 24 rue Vital Carles — 33000 Bordeaux

Welcome SAS — Prestataire de services de financement participatif (PSFP) agréé par l'AMF sous le n° FP-2023-42.
www.welcome-plateforme.com

FCPR : M Capital Partners - Société de gestion agréée sous le numéro GP 02-028 — contact@mcapital.fr · www.mcapital.fr

Édition septembre 2026 · Crédits photo : Welcome Hospitality, Livinparis, visuels d'illustration générés par IA.

AVERTISSEMENT

Document à caractère promotionnel, sans valeur contractuelle, réservé aux Conseillers en Gestion de Patrimoine partenaires.

Les investissements présentés comportent un risque de perte partielle ou totale du capital investi, un risque d'illiquidité et un risque de retard ou de défaillance de l'opérateur, du locataire, de l'exploitant ou de la société financée.

Les objectifs de rendement sont bruts, non garantis, avant fiscalité, et ne constituent pas un engagement de performance. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Les régimes fiscaux mentionnés dépendent de la situation de chaque investisseur et sont susceptibles d'évoluer.

La liquidité d'un marché ne garantit pas un prix : la valeur de revente dépend des conditions de marché au moment de la cession. Les données de marché citées sont issues de sources publiques mentionnées en page et susceptibles d'évoluer.

Le FCPR Welcome Entrepreneurs Nouvelle-Aquitaine est géré par M Capital Partners ; sa souscription est soumise à la remise préalable de son document d'informations clés et de son règlement.

Avant toute décision, il appartient à l'investisseur de prendre connaissance de la documentation complète de chaque opération et de s'assurer de l'adéquation de l'investissement à sa situation patrimoniale, à ses objectifs et à son horizon de placement. Le pipe d'opportunités et les caractéristiques des opérations sont donnés à titre indicatif à la date d'impression.