



 **foncière
prosper**
générations solidaires

Rapport d'impact

Comité ESS - Générations Solidaires

2025

Mot du Président de Merci Prosper, Gérant de la Foncière Prosper**Redonner le pouvoir de bien-vivre aux seniors****et répondre à une réalité préoccupante**

La France compte aujourd'hui près de 18 millions de seniors de plus de 60 ans dont 70 % sont propriétaires. Ces femmes et ces hommes ont travaillé toute leur vie, ont souvent remboursé leur crédit immobilier, et possèdent un patrimoine considérable évalué à 3600 milliards d'euros.

Ils pourraient paraître privilégiés, pourtant une grande partie d'entre eux se retrouve, à la retraite, en difficulté financière au quotidien. Il leur manque en moyenne 511€ par mois pour avoir une retraite confortable. Leurs revenus baissent, leurs charges augmentent (énergie, santé, assurance, fiscalité, copropriété) avec le coût de la vie et les dépenses liées au bien-être ou à la dépendance deviennent de plus en plus lourdes à assumer.

Leur patrimoine immobilier, figé dans la pierre, illiquide pourrait être la clé de leur autonomie financière mais face à cette situation, aucune solution n'a réussi à s'imposer, ni à répondre à ces enjeux. C'est de cette impasse qu'est née Merci Prosper, le Contrat Prosper et sa Foncière Prosper.

Nous avons souhaité partir des besoins des seniors et leur apporter une solution qui fonctionne à l'étranger. La vente partielle ou « vendre un peu maintenant, pour bien vivre et le reste demain, pour transmettre ». Une réponse simple, juste et humaine à une question fondamentale pour une clientèle fragile : comment permettre aux seniors de mobiliser une partie de la valeur de leur logement, tout en continuant à y vivre librement, et préserver la capacité de transmission dont ils sont fiers ?

Le contrat Prosper est financé grâce à la Foncière Prosper – Générations Solidaires, agréée Entreprise Solidaire d'Utilité Sociale (ESUS) par l'État qui encourage ce type d'investissement d'utilité sociale et permet à leur investisseur de bénéficier d'une réduction de 25% IR PME ESUS ce qui nous permet de proposer des conditions financières raisonnables pour les seniors.

En fluidifiant la circulation du patrimoine immobilier, nous contribuons à rendre l'économie plus juste, plus inclusive et plus utile. Notre ambition est que chaque senior puisse transformer son patrimoine en liberté, sans renoncer à ce qu'il est, ni à ce qu'il transmet.

Sans oublier que cette dynamique est vertueuse pour chaque nous et créateur de valeur pour la société et l'économie.

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized 'T' followed by a series of loops and a long horizontal stroke.

Thibault Corvaisier

Cofondateur de Merci Prosper et Gérant de la Foncière Prosper

1 Un enjeu majeur

Les français veulent vieillir chez eux



veulent vieillir
chez eux



sont propriétaires
= 3 600 Mds €

Mais connaissent des difficultés financières



baisse de revenus au
passage à la retraite



manque mensuel pour avoir
une retraite confortable

2 Une mission d'utilité sociale

Inscrite dans les
statuts de l'entreprise
et validée par un
agrément d'Etat
en juin 2024



3 Une gouvernance démocratique



4 Une transparence de l'information



Plan du rapport d'impact de la Foncière Prosper

Conformément à la loi ESS du 31 juillet 2014 et au décret du 13 juillet 2015.

Édito

Mot du Président

1. Les enjeux sociétaux

Enjeux : le vieillissement de la population, les différents états de la séniorité

Les « papy boomers », une rupture sociologique majeure

La réalité des chiffres clés de l'impact dans le Bien-Vieillir

2. Nos réalisations

L'épargne citoyenne au service de la transition démographique

Nos projets réalisés

3. Notre impact

Des critères d'acquisition éthiques et sociétaux

Une gouvernance démocratique

La concertation des parties prenantes

4. Pour aller plus loin

Notre feuille de route pour l'année 2026



1. Les enjeux sociétaux

Le vieillissement de la population : un enjeu sociétal majeur dans tous les pays.

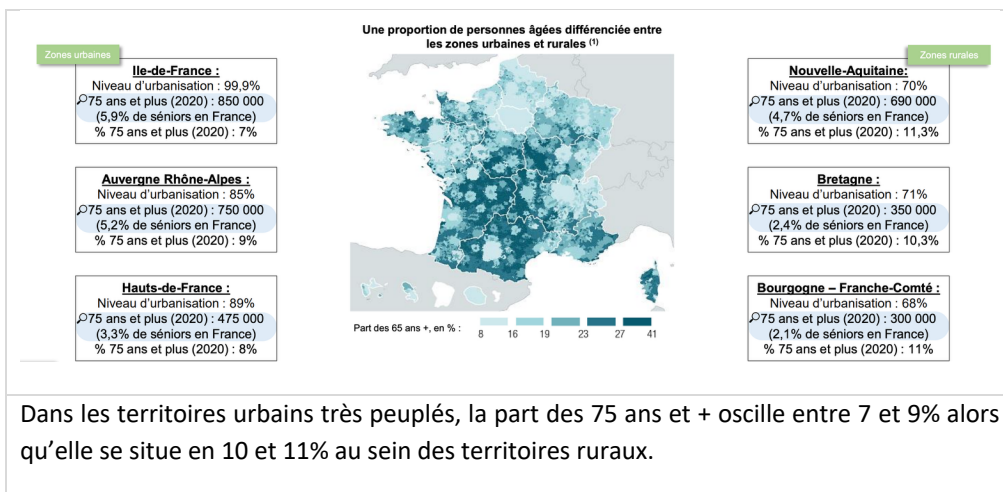
L'augmentation des seniors dans la population leur accorde un poids démographique et donc économique plus important : en 2070, 30% de la population de l'UE devrait avoir plus de 65 ans.

	Allemagne	France	Espagne	Italie	Belgique	Portugal	Royaume-Uni	Finlande	Grèce	Roumanie	Union Européenne
Nombre de seniors (en millions)	16,9	13,9	19,71	14,1	2,2	2,25	12,92	1,23	2,38	3,68	92,08
% seniors dans la population (2022)	21,1%	20,4%	19,6%	23,2%	19,1%	22,1%	19%	22,3%	22,3%	18,9%	20,6%
% seniors dans la population (2030)	26,2%	23,4%	24,9%	28,7%	23,8%	27%	21,5%	26%	24,4%	21,1%	23%
Taux de fécondité	1,60	1,86	1,23	1,27	1,60	1,43	1,94	1,35	1,34	1,77	1,53
Taux de mortalité (pour 1000 habitants)	11,9	9,9	10,4	12,6	11,0	12,0	9,4	10,0	12,2	15,4	11,5
Espérance de vie	81,3	83,0	84,0	83,6	82,1	78,0	81,4	82,1	81,7	75,6	80,6
Espérance de vie en bonne santé à la naissance (homme/femme)	65,4/67,1	64,4/65,9	69,4/70,4	68,1/68,6	62,1/62,8	60,6/57,8	NC	57,7/54,8	65,6/66,4	59,9/60,6	64,2/65,1

Sources : INSEE, INED Commission Européenne Projection 2030 : PopulationPyramid.net

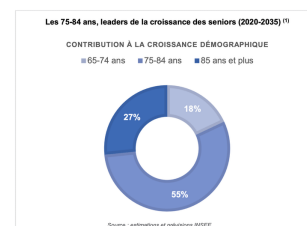
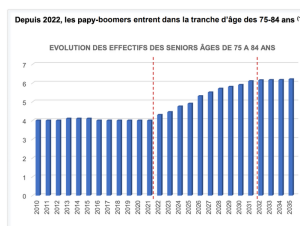
L'impact du vieillissement démographique diffère selon les territoires

Les zones urbaines très peuplées concentrent un nombre important de seniors mais ceux-ci ne représentent qu'une part infime de la population de ces territoires à l'inverse des territoires ruraux.



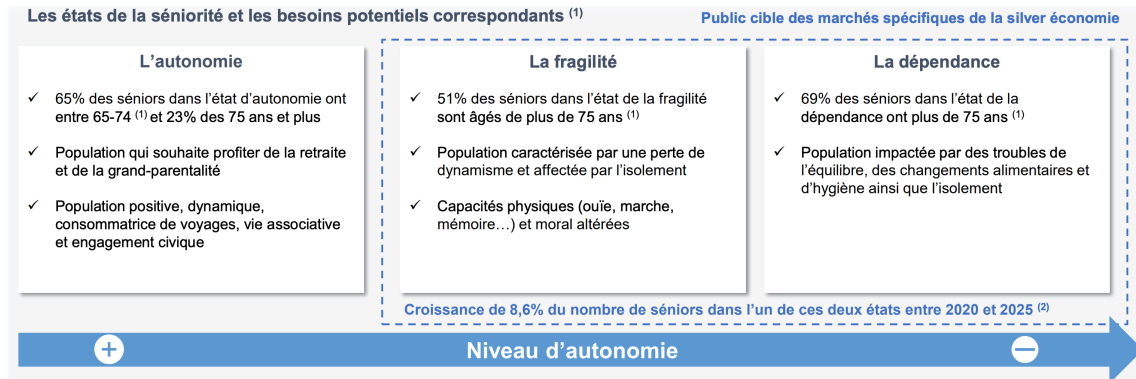
Une forte croissance liée au papy-boom

A partir de 2022, les 75-84 ans augmenteront en France de 140 000 à 250 000 individus chaque année et contribueront pour 55% de la croissance démographique des seniors entre 2020 et 2025



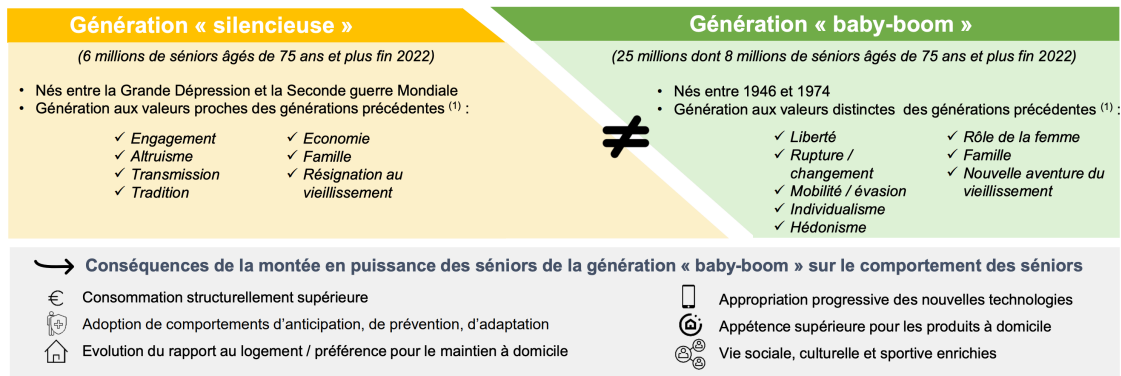
Les différents états de la séniorité et leurs enjeux

La séniorité recouvre des situations très différentes, allant d'une pleine autonomie à la dépendance, avec des phases intermédiaires de fragilité. Cette diversité de niveaux d'autonomie est déterminante pour structurer et segmenter les marchés de la silver économie.



Une rupture sociologique majeure

La génération issue du « baby-boom », plus nombreuse que la « génération silencieuse » de leurs parents, a en effet connu un cadre politique calme et un niveau de vie en moyenne plus élevé, avec pour conséquence des valeurs et un mode de consommation plus hédonistes.



Les nouveaux séniors entrant dans le public cible des marchés spécifiques de la silver économie consommeront plus et différemment que les générations précédentes, avec une connaissance plus fine du digital.



La réalité des chiffres clés de l'impact dans le Bien-Vieillir

Manque pour avoir une retraite confortable	511 € par mois			Source : Silver Alliance / CSA 2023 / DREES 2022 INSEE
Sont propriétaires de leur logement	74% en moyenne	83% Chez les 75-84 ans	80% hommes	
Ont terminé de rembourser leur crédit	67% en moyenne			
Vivent seuls dans leur logement	32% Chez les 60-74 ans	41% Chez les 75-84 ans	65% Chez les 85 ans +	51% femmes 25% hommes
Ont recours à l'aide à domicile	6% Chez les 60-74 ans	26% Chez les 75-84 ans	81% Chez les 85 ans +	39% femmes 11% hommes
Considèrent la vie de famille comme le principal centre d'activités	78% en moyenne	92% Chez les 85 ans +		
Autres activités en moyenne	Voyages 24%	Sport 19%	Bénévolat 19%	Professionnelle 8%
Des séniors de + en + technophiles	61% en moyenne		49% chez les 85 ans +	
Ils sont nombreux à utiliser les réseaux sociaux	62% chez les 60- 74 ans	40% chez les 75- 84 ans	28% chez les 85 ans +	
	L'essentiel d'entre eux souhaite conserver un lien physique avec leur interlocuteur	24% privilégient l'accès rapide aux informations via les outils digitaux	36% privilégient le contact physique	39% considèrent que les deux sont complémentaires
Ont anticipé une éventuelle situation de dépendance	35% en moyenne	49% chez les 85 ans +	25% par l'épargne	11% un contrat dépendance
	La grande majorité n'a pas anticipé cette éventuelle dépendance	37% n'y ont pas pensé	28% n'en ont pas les moyens	
Ont anticipé leur succession	31% chez les 60-74 ans	38% chez les 75-84 ans	52% chez les 85 ans et plus	
	Il est aussi particulièrement corrélé au niveau de revenus	29% des foyers les + modestes	48% des foyers les plus aisés.	

Enquête exclusive ODOXA pour Ailancy, réalisée auprès d'un panel de 620 séniors pour comprendre leurs attentes et leurs besoins en matière de budget, santé, épargne, loisirs, logement. L'échantillon est constitué de 621 séniors français, dont 304 personnes âgées de 60 à 74 ans, 207 personnes âgées de 75 à 84 ans, 110 personnes âgées de 85 ans et plus (une partie a été interrogée via leurs aidants). La représentativité de l'échantillon est assurée par la méthode des quotas appliquée aux variables suivantes : sexe, âge, niveau de diplôme et profession de l'interviewé après stratification par région et catégorie d'agglomération.

2. Nos réalisations

L'épargne citoyenne au service de la transition démographique

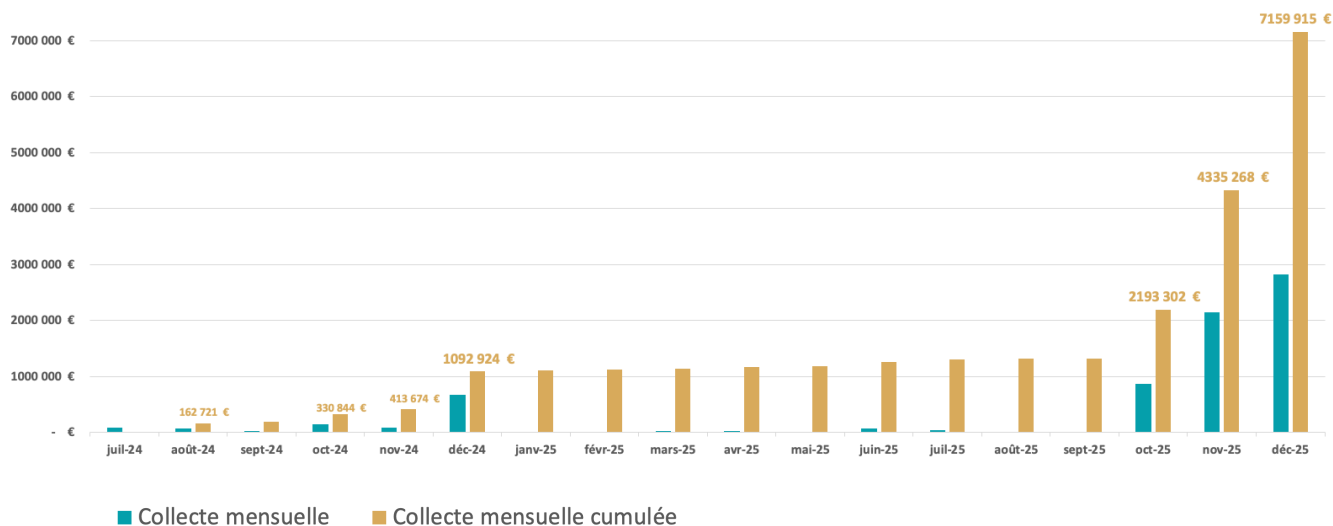
« La valeur des uns fait le bonheur des autres ».

Notre foncière participe à insuffler une dynamique intergénérationnelle.

La Foncière Prosper a su convaincre dès sa première année, avec **532 investisseurs** qui nous ont accordé leur confiance.

Au-delà de l'avantage fiscal de **25 % de réduction d'impôt**, ils ont choisi d'orienter leur épargne vers un placement qui a du sens, alliant performance financière et impact social concret. Nous tenons également à remercier chaleureusement les **conseillers en gestion de patrimoine**, qui ont reconnu dans notre foncière une proposition véritablement singulière, capable de concilier rendement, sécurité et utilité sociétale. Grâce à leur engagement, **7 159 915 € ont été collectés**, répartis entre **45 cabinets de CGP**, un succès majeur pour ce premier exercice.

Collecte cumulée mois après mois depuis la création (en €)



Une confiance renouvelée et un montant d'investissement moyen solide

Souscriptions renouvelées

2024 & 2025

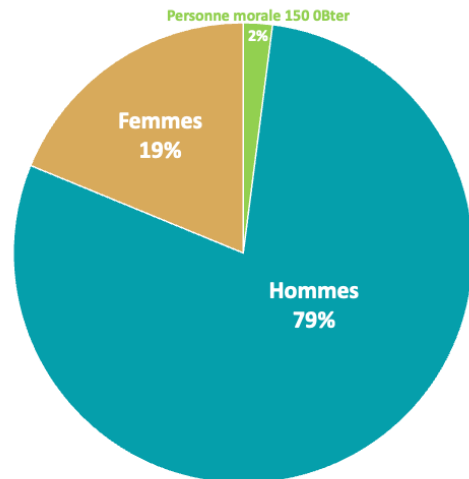
42%

La foncière séduit très majoritairement des investisseurs particuliers, qui représentent 98% des souscriptions, confirmant l'adhésion forte des citoyens à une solution d'épargne utile et intergénérationnelle.

La participation importante des hommes s'explique par leur implication plus forte dans la gestion des finances personnelles, les femmes ayant une sensibilité plus prononcée pour l'impact.

Le ticket moyen d'investissement s'élève à 13 458 €
 50 % des investisseurs ont souscrit plus de 9 900 € confirmant une volonté de mobiliser une épargne structurante, au-delà d'une démarche purement opportuniste ou symbolique.

Cette conviction se traduit également dans la durée, puisque 42 % des souscriptions proviennent de réinvestissements, un signal fort de satisfaction et d'adhésion renouvelée des investisseurs.



Montant moyen d'investissement

13 458 € / épargnant

Montant médian d'investissement

9 900 € / épargnant



Nos projets

Au terme de son premier exercice, la Foncière Prosper a démontré la pertinence et l'impact de son modèle en accompagnant **18 seniors**, soit **18 histoires de vie transformées**, pour un total de **1,7 M€ déployés au service de leur autonomie financière**.

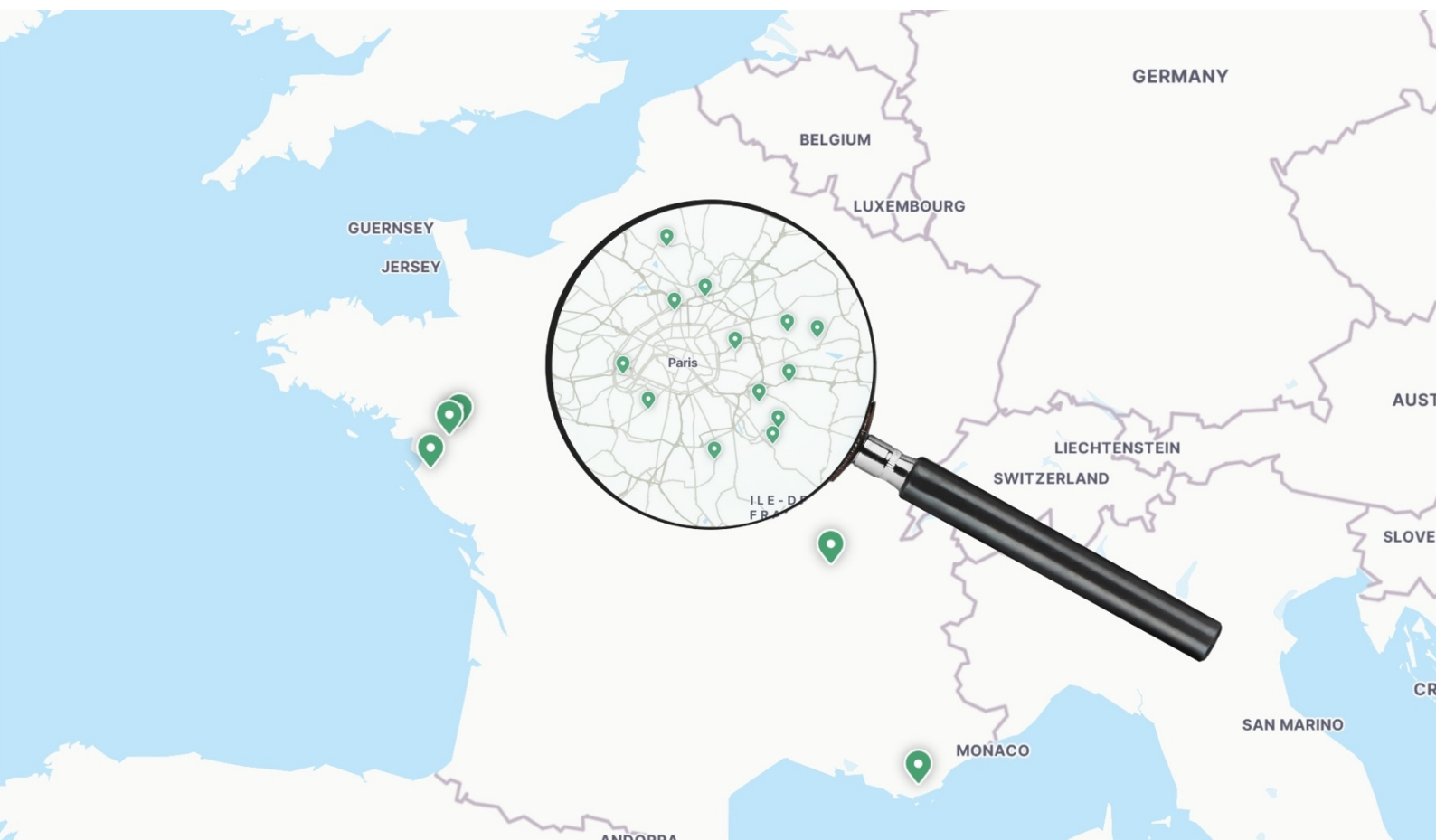
72 % des acquisitions ont été réalisées en Île-de-France, berceau de notre activité, où nous avons éprouvé et validé notre solution avant de l'ouvrir progressivement à d'autres territoires.

Le **besoin moyen**, légèrement inférieur à **100 000 €**, illustre la réalité d'un enjeu simple : des propriétaires âgés riches de leur patrimoine, mais ayant besoin de liquidités pour vivre mieux.

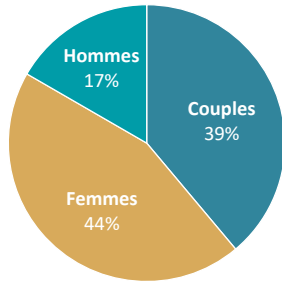
En moyenne, les seniors ont conservé **62,4 % de la pleine propriété** de leur logement, un équilibre qui leur permet de rester chez eux tout en bénéficiant immédiatement des ressources nécessaires.

Leur satisfaction est au cœur de notre réussite : une solution **simple, non adossée à un crédit ni à une hypothèque**, juste et équilibrée grâce au mécanisme de **complément de prix**, qui rémunère l'usage réel et protège les deux parties.

Les **témoignages enthousiastes** que nous recevons confirment que la solution répond à un besoin massif et profondément humain. Forts de cette validation du marché, nous avons décidé d'**élargir notre présence à d'autres villes** afin de permettre au plus grand nombre de seniors de vieillir librement et sereinement.



Répartition des acquisitions par genre



Age moyen

68 ans

44% de nos clients sont des femmes seules

Cette sur-représentation s'explique par une réalité démographique et patrimoniale bien identifiée : une espérance de vie plus longue, un logement souvent entièrement détenu, et des revenus de retraite plus contraints.

Nos premiers clients sont de jeunes seniors n'ayant pas suffisamment anticipé le passage à la retraite et la baisse de revenus associée.

Grâce aux partenariats déployés Les prochaines acquisitions intégreront progressivement d'autres cas d'usage, afin de financer le maintien à domicile de seniors plus âgés et/ou l'entrée en résidence senior ou médicalisée lorsque la situation de l'un des conjoints l'exige.

Principaux chiffres sur les acquisitions réalisées

Nombre de seniors accompagnés	Besoin Senior - Montant déployé au service de l'autonomie financière	Besoin Senior en moyenne	Part de propriété conservée en moyenne
18	1 704 000 €	94 666 €	62,4%

Nombre d'acquisitions réalisées	Part de propriété achetée	Frais d'acquisition payés	Part de propriété achetée en moyenne	Part de propriété achetée en moyenne
18	3 183 328 €	541 418 €	176 852 €	37,6%



L'utilité sociale - Nos principaux « persona ».

Merci Prosper a identifié 3 persona principaux chez les seniors et correspondent à des cas relatifs à l'âge des seniors : des plus jeunes en quête de pouvoir d'achat pour bien vivre au plus âgés ayant besoin de faire appel à des résidences spécialisées très couteuses.



Catherine, 65 ans

L'an dernier, Catherine a refusé d'aller boire un verre avec ses amies.

Elle n'avait pas envie ? Si, bien sûr. Mais elle avait peur que l'addition s'emballe, et elle n'aurait pas pu assumer financièrement cet "extra".

Tant pis pour cette fois.

Elle a refusé la fois suivante aussi. Pour les mêmes raisons.

Et la fois suivante...

Aujourd'hui, ses amies ne lui proposent plus de venir boire un verre.

Heureusement, grâce aux contributeurs de la Foncière Prosper - Générations Solidaires, elle a pu vendre 20% de son appartement et récupérer 500€/mois en complément de sa retraite.

De quoi profiter à nouveau de la vie !



Comme Catherine, en France, 55% des seniors font face à des difficultés financières qui impactent leur quotidien.

L'isolement social est une des conséquences les plus marquante...

Vous pouvez agir contre ça !

Pouvoir d'achat

Lien social

Rénovation

André vit chez lui. Et ne lui parlez pas d'EHPAD !

Même s'il est devenu physiquement dépendant depuis quelques années, il compte bien rester chez lui. Il a même mis en place toute une organisation avec des aides humaines et matérielles.

Mais cela a un coût bien entendu, malgré les nombreuses aides du département. Le reste à charge devient de plus en plus important...

Heureusement, André a pu libérer une partie de son patrimoine pour financer tout cela. Sa salle de bain est adaptée pour lui et les infirmières qui l'aident à se doucher, et il peut payer les aides à domicile ainsi que les repas qui lui sont livrés tous les midis.

André est chez lui, et il est heureux !



Comme André, 90% des français veulent vieillir chez eux.

Vous pouvez les y aider



André, 86 ans

Soins/autonomie

Adaptation PMR



Annie et Jean

Annie (75 ans) et Jean (80 ans) vivent depuis 30 ans dans leur maison en banlieue parisienne.

Ils aiment leur maison où Jean cultive son jardin. Ils y reçoivent leurs petits-enfants et leurs amis, qui aiment venir partager un barbecue.

Il y a 4 ans, on a diagnostiqué la maladie d'Alzheimer chez Annie. Ensemble, Annie et Jean luttent contre cet ennemi insidieux qui progresse bien trop vite, entraînant inexorablement son porteur vers une dépendance certaine. Aujourd'hui, il n'est plus possible pour Annie de vivre en sécurité chez elle, et son médecin recommande un établissement spécialisé, à 8 km de leur maison, qui l'accueillera avec dignité.

C'est un déchirement pour Jean, mais il lui rendra visite tous les jours, évidemment. C'est aussi une mauvaise nouvelle pour leurs finances, car ils devront supporter ce coût (près de 3000 €/mois) en plus des frais habituels du couple.

La monétisation d'une partie de leur maison permet à Jean de continuer à y vivre, de maintenir sa vie sociale, tout en finançant la maison de retraite médicalisée spécialisée Alzheimer, essentielle au bien-être de son épouse.



Comme Annie, 600 000 personnes vivent en EHPAD en France. Le reste à charge moyen est de 1 957€/mois*

Grâce à vous, ces coûts peuvent être financés

*Sources Drees 2022

Pouvoir d'achat

Soins/autonomie

Lien social



Nos projets réalisés


Part achetée 24,88 %

Femme
71 ans
Montreuil (93)

Pouvoir d'achat Lien social
60 000 €

Retrouver du pouvoir d'achat pour mieux vivre au quotidien et acheter une nouvelle résidence principale.

Montreuil



82 m²
410 000 €

DPE D

Retraitée depuis quelques années, Aureldi avait un rêve : acheter un petit appartement dans son pays natal, le Venezuela.
 ✓ Grâce à notre solution, elle a pu vendre une petite partie de sa maison tout en réalisant son rêve. La retraite démarre enfin pour elle !

Financé

Part achetée 44,66 %

Femme
60 ans
Villiers-sur-Marnes (94)

Pouvoir d'achat Rénovation
70 000 €

Faire des travaux d'aménagement, retrouver du pouvoir d'achat pour mieux vivre au quotidien et compenser des pertes dues à un arrêt maladie prolongé

Villiers-sur-Marnes



108 m²
290 000 €

DPE D

Patience, jeune soixantenaire, est encore une femme active.
 Elle s'est retrouvée inquiète quand sa copropriété a voté d'importants travaux de rénovation énergétique, l'amenant à devoir payer plus de 40k de travaux pour son appartement. Son syndic commençait à être de plus en plus insistant. Par ailleurs, elle souhaitait avoir de la trésorerie disponible pour faire face aux aînés de la vie.
 ✓ Grâce à la somme apportée par la Foncière, elle a pu payer ses travaux de copropriété et augmenter son pouvoir d'achat.

Financé

Part achetée 36,46 %

Couple
73 et 68 ans
Francheville (69)

Rénovation Lien social Pouvoir d'achat
220 000 €

Ce couple souhaite faire quelques travaux de rénovation intérieurs et améliorer leur pouvoir d'achat.

Francheville



246 m²
1 068 000 €

DPE D

Isabelle et Michel, originaires de la région, habitent depuis longtemps dans cette maison.
 Elle a vu grandir leurs enfants et ils y reçoivent régulièrement leurs petits enfants. Ils avaient envie d'en profiter pleinement, mais il restait quelques travaux à finaliser.
 ✓ Avec Merci Prosper, ils ont financé ces travaux et on pu constituer une épargne de précaution en cas de coup dur.

Financé

Part achetée 16,63 %

Couple
64 et 63 ans
La Londe-les-Maures (83)

Rénovation Lien social
80 000 €

Faire des travaux de rénovation sur leur résidence principale.

La Londe-les-Maures



185 m²
890 000 €

DPE A

Pour des questions de budget, Caterina et Claude n'avaient jamais réussi à terminer les travaux de leur maison.
 Avec Merci Prosper, ils ont pu financer leurs travaux et se projeter dans leur parcours résidentiel : rester encore quelques années pour profiter du jardin sur les hauteurs et plus tard, se projeter dans une nouvelle résidence principale.
 ✓ Soulagés, ils ont pu terminer ce projet qui leur tenait tant à cœur.

Financé

Part achetée 42,27 %

Couple
59 et 61 ans
Chelles (77)

Pouvoir d'achat
120 000 €

Rembourser des dettes pour retrouver du pouvoir d'achat.

Chelles



150 m²
511 000 €

DPE C

Quand on arrive à la retraite, il est parfois complexe d'anticiper une perte de revenus.
 Avec quelques crédits encore à rembourser, Samia et Mohamed ont souhaité tout rembourser en une seule fois et gagner près de 900€ de pouvoir d'achat mensuel.
 ✓ Fini les mensualités à payer et les fins de mois stressantes, ces remboursements représentaient un vrai soulagement pour eux.

Financé

Part achetée 40,22 %

Femme
73 ans
Montmorency (95)

Pouvoir d'achat Lien social
50 000 €

Recréer une trésorerie de sécurité.

Montmorency



72 m²
230 000 €

DPE E

Marie a acheté récemment son appartement cash en utilisant quasiment toute son épargne disponible.
 Elle s'est rapidement retrouvée inquiète de ne plus avoir une épargne de sécurité suffisante pour faire face à l'augmentation du coût de la vie.
 ✓ Grâce au Contrat Prosper, elle a pu recréer sa trésorerie de sécurité et retrouver sa sérénité.
<https://www.merciprosper.com/blog-merci-prosper/-jai-retrouve-ma-serenite-sans-demenager-temoignage-de-marie-sur-la-vente-partielle>

Financé

Nos projets réalisés (suite)

Part achetée 28,03 %

Couple
58 et 53 ans
Nantes (44)

100 000 €

Disendettement Pouvoir d'achat

Ce couple souhaite rembourser des dettes pour augmenter leur "reste à vivre" mensuel et leur pouvoir d'achat.

Nantes

160 m²
660 000 €

DPE B

Christophe et Béatrice avaient des problèmes de trésorerie et des prêts à rembourser. En fin d'année 2024, ils ont contacté Merci Prosper car la pression augmentait fortement de la part de leurs créanciers.
 ✓ Grâce à notre solution, l'argent apporté par la Foncière leur a permis de les rembourser, de souffler et d'aborder leur avenir plus sereinement.

Financé

Part achetée 34,82 %

Femme
74 ans
Fontenay-aux-Roses (92)

50 000 €

Lien social Pouvoir d'achat Disendettement

Rembourser des dettes et pouvoir financer les charges de copropriété de son immeuble.

Fontenay-aux-Roses

73 m²
280 000 €

DPE E

Etranglée par des dettes et ayant une petite retraite, Sylvie, retraitée, tombait progressivement dans le silence et dans la spirale du surendettement.
 ✓ Grâce à la vente partielle de son bien, elle a pu sortir la tête de l'eau et retrouver sa dignité.

Financé

Part achetée 48,75 %

Couple
62 et 66 ans
Villeneuve-le-Roi (94)

70 000 €

Lien social Pouvoir d'achat

Ces personnes souhaitent augmenter leur pouvoir d'achat et mieux vivre.

Villeneuve-le-Roi

104 m²
280 000 €

DPE E

Régine et Pascal avaient un rêve en nous contactant : retrouver du pouvoir d'achat et avoir un peu d'argent de côté pour profiter de leur retraite avec comme point d'orgue dans quelques années, le projet d'aller s'installer dans le sud ouest pour se rapprocher de leurs enfants et petits enfants.
 ✓ Grâce à notre solution, le début de leur rêve a été exaucé, et ils nous ont même témoigné avoir pu aider financièrement leur fille dans un moment charnière de sa vie.

Financé

Part achetée 31,02 %

Dominique
66 ans
Saint Ouen (93)

70 000 €

Pouvoir d'achat

Bientôt à la retraite, Dominique anticipe sa baisse de revenus à venir en monétisant une partie de son bien à St Ouen le temps de faire la transition et de profiter ensuite de sa retraite en Bretagne.

Saint Ouen

57 m²
440 000 €

DPE C

Dominique était encore en activité mais bientôt à la retraite. Elle anticipait sa baisse de revenus à venir en monétisant une partie de son appartement à St Ouen le temps de faire la transition et de profiter ensuite de sa retraite en Bretagne.
 ✓ Grâce à la somme apportée par la Foncière, elle a pu mener à bien son projet et cette transition.

Financé

Part achetée 49,21 %

Martine
78 ans
Challans (85)

53 000 €

Pouvoir d'achat Disendettement

Martine, 78 ans, est devenue veuve il y a quelques années. Elle se retrouve encore face à un prêt immobilier à rembourser et une petite retraite.

Challans

78 m²
210 000 €

DPE D

Martine, 78 ans, est devenue veuve il y a quelques années. Elle se retrouvait encore face à un prêt immobilier à rembourser et une petite retraite.
 ✓ Grâce à la somme apportée par la Foncière, elle a pu rembourser son crédit immobilier et avoir plus de pouvoir d'achat au quotidien.

Financé

Part achetée 49,51 %

Martine et Philippe
72 et 77 ans
Sucy-en-Brie (94)

91 000 €

Disendettement Pouvoir d'achat

Philippe a hérité d'une maison avec son frère et sa sœur. Malheureusement, la succession ne se passait pas très bien et un procédure judiciaire a été lancée pour trouver une issue.

Sucy-en-Brie

101 m²
340 000 €

DPE D

Martine et Philippe nous ont contacté pour une double raison.
 Philippe a hérité d'une maison avec son frère et sa sœur. Malheureusement, la succession ne se passait pas très bien et un procédure judiciaire a été lancée pour trouver une issue.
 ✓ Grâce à la somme apportée par la Foncière, ils ont pu financer les frais d'avocat pour cette procédure judiciaire et rembourser en parallèle leur prêt immobilier.

Financé

Nos projets réalisés (suite)

Part achetée 39,00 %

Anna
65 ans
Boissy-Saint-Léger (94)

Pouvoir d'achat Rénovation **40 000 €**

Anna s'est retrouvée progressivement en difficulté. En raison d'une baisse importante de ses revenus professionnels, elle n'a, petit à petit, plus réussi à payer ses charges de copropriété.

Boissy-Saint-Léger



104 m²
200 000 €

DPE E

Anna, s'est retrouvée en difficulté progressivement. En raison d'une baisse importante de ses revenus professionnels, elle n'a, petit à petit, plus réussi à payer ses charges de copropriété. Par ailleurs, elle avait pour projet de réaliser quelques améliorations dans son appartement qu'elle ne pouvait pas financer.
 ✓ Grâce à la somme apportée par la Foncière, elle pourra régler ses impayés, financer ses petits travaux et même constituer une trésorerie de sécurité.

Financé

Part achetée 33,64 %

Françoise
77 ans
Boulogne Billancourt (92)

Lien social Désendettement **300 000 €**

Françoise a contracté un prêt en fine afin d'aider son fils à financer l'achat d'une maison. Elle était dans l'obligation de rembourser ce prêt en octobre 2025.

Boulogne Billancourt



195 m²
1 650 000 €

DPE E

Madame Etienne a contracté un prêt en fine afin d'aider son fils à financer l'achat d'une maison. Elle était dans l'obligation de rembourser ce prêt en octobre 2025. La seule solution était de vendre sa maison dans la totalité.
 ✓ Mais grâce à merci Prosper, elle pourra rembourser son prêt et conserver sa maison.

Financé

Part achetée 29,82 %

Bernard
74 ans
Saint Maur des Fossés (94)

Pouvoir d'achat Voyage/culture **130 000 €**

Bernard, retraité, souhaite profiter de sa retraite et voyager.

Saint Maur des Fossés



137 m²
850 000 €

DPE C

Bernard, retraité, souhaitait profiter de sa retraite et voyager.
 ✓ Grâce à la somme apportée par la Foncière, il a pu continuer à vivre pleinement sa nouvelle vie en voyageant.

Financé


Part achetée 48,75 %

Victor
61 ans
La Courneuve (93)

Pouvoir d'achat Rénovation **50 000 €**

Victor n'est pas encore à la retraite mais se retrouve dans une situation délicate, sans travail et bientôt au RSA. Il souhaite pouvoir "tenir" jusqu'à la retraite et faire des travaux chez lui.

La Courneuve



68 m²
200 000 €

DPE D

Victor n'était pas encore à la retraite mais se retrouvait dans une situation délicate, sans travail et bientôt au RSA.
 ✓ Grâce à la somme apportée par la Foncière, il a pu "tenir" jusqu'à sa retraite. En parallèle, il a pu réaliser quelques travaux chez lui.

Financé


Part achetée 46,99 %

Jacqueline et France
69 et 69 ans
Mauves-sur-Loire (44)

Voyage/culture Pouvoir d'achat **100 000 €**

France et Jacqueline ont des enfants et petits à l'étranger à qui ils rendent visite régulièrement. Ils souhaitent donc continuer à voyager et profiter au maximum de leur retraite.

Mauves-sur-Loire



166 m²
415 000 €

DPE A

France et Jacqueline ont des enfants et petits à l'étranger à qui ils rendent visite régulièrement. Ils souhaitent donc continuer à voyager et profiter au maximum de leur retraite.
 ✓ Grâce à la vente partielle de leur bien, ils ont pu continuer leur périple.

Financé

Part achetée 46,25 %

Alain
65 ans
Gagny (93)

Pouvoir d'achat Rénovation **50 000 €**

Alain souhaite réaliser quelques travaux de rénovation chez lui et augmenter son pouvoir d'achat.

Gagny



115 m²
300 000 €

DPE E

Alain souhaitait réaliser quelques travaux de rénovation chez lui et augmenter son pouvoir d'achat.
 ✓ Grâce à la vente partielle de son bien, il a pu mener à bien son projet de rénovation et retrouver du souffle financier au quotidien.

Financé

3. Notre impact

Le comité de l'Économie Sociale et Solidaire (ESS)

Le Comité ESS a pour mission de veiller à ce que la Foncière respecte les engagements des entreprises de l'économie sociale et solidaire (ESS) et des entreprises solidaires d'utilité sociale (ESUS), au sens de la Loi n° 2014-856 du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire.

Il compte les membres suivants :

Catégorie	Nbre	Rôle clé	Nom
Merci Prosper Salarié représentant comité de mission	1	Vision à 360°	Victor Perrazi
Bénéficiaire senior	1	Impact social vécu / Transparence et confiance senior	Anna Pollini
Investisseur citoyen	1	Transparence et confiance investisseurs	Reyss Loungary
Expert indépendant Finance & seniors	1	Impact social vécu / Transparence et confiance	Virginie Nacci Revolution 65+ / Aurep
Expert indépendant La Silver Économie	1	Impact Silver Eco	Titouan Levard Silver Valley
Expert indépendant Notaire - juridique	1	Compliance	Adrien Roussel-Jourde - LNQV

6

Une concertation a eu lieu avec le comité ESS le 27 janvier 2026 sur les sujets suivants :

- Les propositions de la Gérance ou du Conseil de Surveillance, sur les décisions stratégiques liées à la finalité sociale de la Société et aux valeurs de l'économie sociale et solidaire ;
- Les initiatives mises en avant par la Société et ses contreparties, afin de vérifier leurs engagements pour l'économie sociale et solidaire ;
- L'impact des activités de la Société sur la société ;
- Le rapport d'activité sur la mise en œuvre du Guide des bonnes pratiques de l'ESS, conformément à l'article 3 de la Loi n° 2014-856 du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire.

Ces bonnes pratiques concernent notamment :

- Les modalités effectives de **gouvernance démocratique et la transparence de l'information**
- **La concertation** effective dans l'élaboration de la stratégie d'entreprise ;
- **Le développement territorial** de l'activité économique
- **La politique salariale** et l'exemplarité sociale
- **Le lien avec les usagers et la réponse aux besoins non couverts** des populations ;



Des critères d'acquisition éthiques et sociétaux

La foncière et le comité d'investissement ont identifiés une liste de critères répondant aux usages des seniors et pouvant être multiples pour une même acquisition.

Pouvoir d'achat

Les seniors perdent en moyenne 30% à 50% de leurs revenus à l'âge de la retraite, ils n'ont souvent pas de perspectives de rentrée d'argent supplémentaire dans une réalité économique où le coût de la vie a fortement augmenté.

Désendettement

Les seniors n'ont pas tous remboursé leur crédit immobilier arrivés à l'âge de la retraite. Certains ont pu réaliser des crédits à la consommation dans le passé pour palier à une baisse de leur pouvoir d'achat, ce qui permet aux seniors de gagner en pouvoir d'achat.

Transmission

Les seniors peuvent profiter de l'opération de vente partielle pour aider leur enfant en leur transmettant des liquidités. Ils peuvent également transmettre s'ils le souhaitent et que leur patrimoine immobilier le justifie la nue-propriété de la part qu'ils conservent en pleine propriété afin d'optimiser les frais de succession.

Adaptation PMR

L'adaptation PMR du logement permet aux personnes âgées de demeurer chez elles dans de bonnes conditions d'autonomie et de confort, tout en prévenant la perte d'indépendance.

Réno énergétique

Les contraintes réglementaires liées à la rénovation énergétique font peser des charges lourdes et exceptionnelles sur les propriétaires immobiliers qui grèvent leurs finances personnelles.

Rénovation

Les travaux permettent de gagner en confort, et d'adapter le bien à chaque étape de la vie, notamment pour continuer à y vivre sereinement en vieillissant.

Lien social

Les problèmes financiers génèrent souvent du stress, de la difficulté à se projeter qui peut conduire à l'isolement social qui est un sujet central chez les personnes âgées.

Voyage/culture

Les voyages et activités proposés aux seniors visent à préserver le lien social, stimuler la curiosité et maintenir l'autonomie. Ils favorisent la participation active, la découverte culturelle et le bien-être, tout en renforçant le sentiment d'appartenance à une communauté bienveillante.

Soins/autonomie

L'espérance de vie des seniors a augmenté mais l'espérance de vie en bonne santé n'a pas nécessairement augmenté autant. Le maintien de l'autonomie des seniors repose sur un équilibre entre soins adaptés, accompagnement personnalisé et sécurité financière. Favoriser l'accès à des services de santé de proximité tout en préservant l'autonomie financière permet de prolonger la vie à domicile dans de bonnes conditions et de renforcer la dignité des personnes âgées.

Une gouvernance démocratique

La **gouvernance démocratique** est l'un des trois piliers fondateurs de l'agrément ESUS (Entreprise Solidaire d'Utilité Sociale). Elle garantit que la gestion de l'entreprise ne dépend pas uniquement du poids du capital, mais qu'elle associe l'ensemble des parties prenantes — associés, salariés, bénéficiaires, partenaires ou représentants de la société civile — aux décisions qui concernent la réalisation de sa mission sociale.

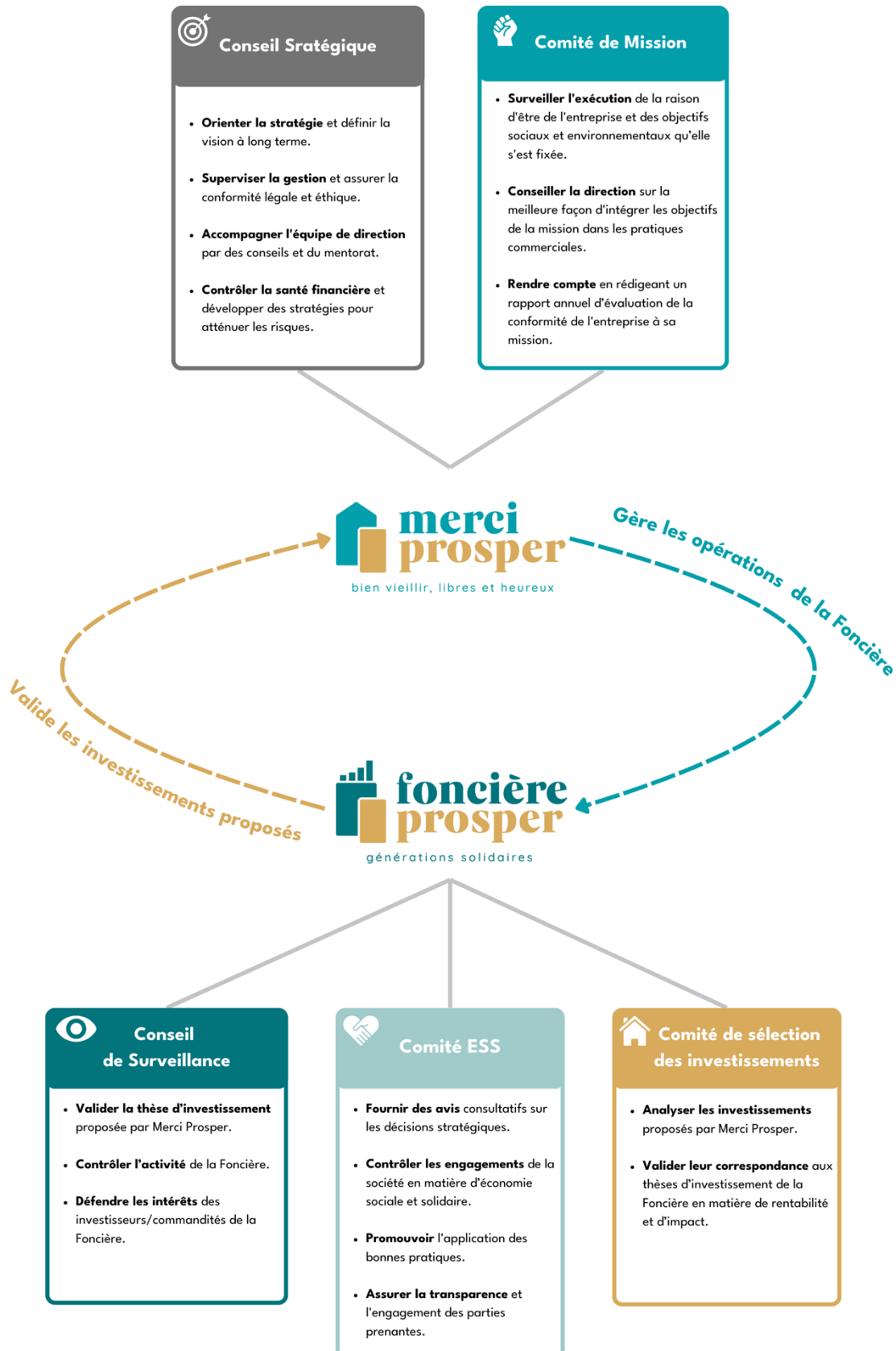
Concrètement, cela se traduit par :

- **Une participation effective des parties prenantes à la gouvernance** (via un comité ESS, un conseil de surveillance élargi ou des consultations régulières),
- **Une information transparente** sur les orientations et les résultats de l'entreprise,
- **Une modération de la rémunération du capital** pour garantir la primauté du projet social sur l'intérêt financier.

Cette gouvernance démocratique vise à assurer que les choix stratégiques de l'entreprise restent toujours alignés avec son utilité sociale, et qu'ils soient construits collectivement, dans l'intérêt général.



Gouvernance générale du projet et place du comité ESS.



Une participation effective des parties prenantes à la gouvernance

avec un Conseil de Surveillance, un comité ESS et des consultations régulières

→ Concertation avec le Conseil de Surveillance sur la politique d'investissement le 14 octobre 2024

La Foncière Prosper sélectionne ses investissements selon des critères stricts et prédéfinis. Elle acquiert exclusivement des parts indivises **inférieures à 50 %** de biens immobiliers résidentiels détenus par des seniors de plus de **60 ans**, pour un montant minimum de **50 000 €** par opération.

Les biens sont situés en France, prioritairement dans des **villes de plus de 30 000 habitants** ou dans des zones littorales dynamiques, afin d'assurer une **liquidité à terme**. Les actifs retenus présentent une valeur de **200 k€ minimum**, un état général au minimum correct et un risque maîtrisé de gros travaux, intégré dès l'origine dans la valorisation.

L'analyse intègre systématiquement la valeur de marché, les comparables, le **DPE** et les coûts de rénovation éventuelle.

Chaque investissement est validé à l'unanimité par le comité d'investissement, dans le respect du cadre réglementaire et de l'agrément ESUS.

Maisons ou appartement à usage d'habitation

Vendeur + de 60 ans, avec projet social, solidaire ou lié au bien-vieillir

Des biens en pleine propriété d'une valeur de + 200 k€

Villes en France + 30 000 habitants

Biens de qualité DPE > D

Le senior détiendra toujours plus de 50%

Pouvoir d'achat **Adaptation PMR** **Lien social**

Homme **129 560 €**

77 ans
Issy-lès-Moulineaux

Souhaite compléter sa retraite pour pouvoir vivre dignement, et continuer à voir ses amis. Il veut également adapter sa salle de bain pour prévenir le risque de chute.

Issy-lès-Moulineaux

83 m²
700 000 €
DPE C

Part achetée **26,4 %**

(*) Achat décoté de 30 % du fait des droits d'occupation conservés par le senior
(**) Hors réduction fiscale. Détails sur fonciere.merciprospier.com

→ Concertation avec le Conseil de Surveillance sur l'activité - 3 juillet 2025

Présentation de l'activité sur S1 2025

Réaliser des évaluations objectives, documentées et transparentes

→ Concertation avec le Conseil de Surveillance et transparence sur la valorisation des biens

La méthode de valorisation des biens dans le cadre de l'investissement validé par le Conseil de Surveillance le 14 octobre 2024 permet d'avoir une approche juste de la valeur du bien dans le but de ne pas acheter le bien à un prix de mandat ni de « spoiler » l'intérêt du senior.

Critères	Détails
Utilisation de l'outil PriceHubble	Outil digital indépendant utilisé par tous les experts indépendants
Visite / Expertise ou Avis de valeur	Obtenir une valorisation terrain
Rapport complet d'évaluation	Partagé avec les seniors



Annexe Estimation



La valorisation des biens lors de leur acquisition repose sur l'utilisation d'un outil d'expertise indépendant et reconnu sur le marché, **PriceHubble**, complété par **une visite sur place et un avis de valeur** afin de confirmer la pertinence et la justesse de l'évaluation retenue. Notre objectif étant de payer le juste prix c'est à dire, ne pas "spoiler" le senior ni valoriser son bien au prix d'un mandat de vente.

Mettre en place des solutions individualisées et adaptées avec pédagogie et transparence

Une information transparente dans la communication aux investisseurs

La Foncière a conçu des supports complets, des infographies et des vidéos claires afin d'expliquer son mécanisme de fonctionnement, les avantages et les risques associés.



Plaquette

Notre plaquette investisseur détaillée qui donne toutes les informations utiles et obligatoires sur la Foncière Prosper.

merciprospers.sharepoint.com/f/Lc0PZm



Vidéo "Impact social"

Des propositions pédagogiques, détaillées et transparentes dans la communication aux seniors



Nous analysons la situation de chaque sénior et les accompagner à la définition de leurs besoins de manière objective et dans leur strict intérêt

Un engagement à la clarté des informations communiqués aux seniors

Chaque étape du parcours client est pensée pour garantir la protection et la bonne compréhension des seniors.

La relation débute par un **échange clair et bienveillant**, visant à valider le besoin réel du sénior et à s'assurer que la solution proposée correspond à sa situation.

Une simulation détaillée et pédagogique lui est ensuite transmise, afin qu'il puisse comprendre précisément les modalités de l'opération.

La signature de l'acte chez le notaire, officier ministériel indépendant, vient sécuriser la démarche. Il s'assure personnellement que le sénior dispose de toutes ses capacités et comprend parfaitement les engagements qu'il prend.

Ce processus rigoureux fait du contrat Prosper une solution à la fois humaine, transparente et sûre.

S'assurer de la pleine capacité des seniors à prendre une décision

Des outils IA pour contrôler nos process et nos valeurs

Pour renforcer la qualité du conseil, **des outils d'intelligence artificielle (IA)** permettent d'enregistrer et **d'analyser les échanges**, afin de vérifier que le conseiller a bien répondu aux attentes du senior et respecté le cadre éthique de notre projet et que le senior a bien compris le mécanisme de la solution.

Procédure de vigilance renforcée

La **Procédure de Vigilance Renforcée (PVR)** vise à protéger les personnes âgées présentant une potentielle fragilité, qu'elle soit cognitive, financière ou relationnelle.

- Elle est déclenchée en cas de signes d'incohérence, de précipitation ou de dettes importantes, et implique des vérifications supplémentaires avant toute signature.

Dans ce cadre, aucune information personnelle n'est communiquée à des tiers, un mail d'information neutre est envoyé, et le dossier est signalé au notaire comme étant sous procédure renforcée. La validation finale repose sur la vérification de la capacité juridique du vendeur par le notaire, pouvant inclure une visite médicale si nécessaire. Cette démarche traduit l'engagement éthique et solidaire de la Foncière Prosper à protéger ses bénéficiaires les plus vulnérables.

Trouver des investisseurs et des partenaires socialement responsables

L'occasion également de s'appuyer sur des partenaires animés par l'impact



ACTEURS DE LA
FINANCE RESPONSABLE

ETHIQUE & PATRIMOINE



enerfip
Investir responsable.
agir pour le climat

CRÉONS DE L'IMPACT, SIMPLEMENT.



Des témoignages validant l'impact de notre solution coté seniors et investisseurs



Merci Prosper

Avis 58 ·  4,6 PO POLLINI
FR · 1 avis

8 déc. 2025



Excellent suivi du début à la fin

Excellent suivi du début à la fin! Face à des réelles difficultés financières, à l'âge de 65 ans, grâce la proposition de Merci Prosper, j'ai pu trouver une solution me permettant de rester chez moi, majoritairement propriétaire de mon bien, mais surtout d'arrêter la spirale de l'endettement. Je voudrais souligner la grande qualité d'écoute et les patientes et précises explications de Vincent, qui s'est occupé de ma situation. Cette entreprise mérite 100% son label "économie sociale et solidaire"

O Olivier Cucuat
FR · 2 avis

5 déc. 2025



Enfin une solution pour le mieux vivre de nos séniors !

J'ai découvert le Contrat Prosper de la société Merci Prosper suite à un article paru dans le Figaro Immobilier.

Après avoir examiné le site web puis fait une simulation pour ma Maman, ma première réflexion fût : "Mais quelle bonne idée !". Faire en sorte que nos séniors puissent récupérer en numéraire une partie du capital que représente leur résidence principale afin de mieux vivre les fins de mois difficiles ou bien financer des travaux, c'est je trouve une très bonne alternative aux autres solutions existantes (Viager, prêt hypothécaire...)

Le site internet est très bien conçu et la simulation est simple et rapide.

DO Dominique
FR · 1 avis

Actualisé il y a 3 jours



Très satisfaite de l'accompagnement de Merci Prosper

Très satisfaite de l'accompagnement de Merci Prosper dans mon projet.

Beaucoup de rigueur et de disponibilité

La signature chez le notaire s est très bien passée et toutes mes questions ont trouvé réponses

Je recommande Merci Prosper pour son sérieux sa bienveillance et sa compétence

SO Sorbier
FR · 1 avis

5 déc. 2025



Merci Prosper est une entreprise qui...

Merci Prosper est une entreprise qui propose un produit intéressant et innovant. Pour les seniors, ce n'est pas à négliger. Pouvoir lever un peu de liquidités sans perdre son logement, devoir déménager ou léser ses héritiers est une bonne nouvelle. Je recommande de prendre contacte avec eux pour se faire expliquer toutes les modalités.

FG Florian G
FR · 2 avis

8 déc. 2025



Très satisfait

Très bonne expérience avec Merci Prosper. Le concept de vente partielle est bien expliqué et le processus est clair

Un grand merci à Vincent pour son accompagnement parfait. Il a été disponible, à l'écoute et a pris le temps de répondre à toutes mes questions

Profil revendiqué



Foncière Prosper

Avis 54 · ★★★★★ 4,8 ⓘ

C Cyrille Vu 4 déc. 2024
FR · 1 avis

★★★★★

J'ai investi à titre personnel dans la...

J'ai investi à titre personnel dans la proposition de valeur et d'utilité de Prosper. L'équipe dirigeante est solide et animée d'un réel désir d'incarner leurs valeurs d'entrepreneurs du XXIème siècle i.e. Des entrepreneurs utiles au monde !

E Emmanuel Narrat 14 déc. 2024
FR · 3 avis

★★★★★ Sur invitation

Hausmann Patrimoine a référencé la...

Hausmann Patrimoine a référencé la Foncière Solidaire Prosper qui offre un avantage fiscal fort à l'entrée pour financer une cause qui plait aux investisseurs.
La foncière répond à un vrai besoin des seniors.
Le parcours de souscription digitale est fluide.

L Ludovic André 19 déc. 2024
FR · 4 avis

★★★★★

Sérieux et sont vraiment investis de leur sujet

J'ai eu l'occasion d'échanger avec les fondateurs de la solution, et c'est assez rare de trouver un projet avec une équipe aussi solide, un rendement honorable et une si belle mission ! Ils sont sérieux et sont vraiment investis de leur sujet, c'est vraiment agréable.

R Robin Brn 10 avr. 2025
FR · 2 avis

★★★★★

Très bonne expérience

La Foncière Prosper m'a convaincu par son équilibre entre performance et prudence. C'est un placement immobilier simple, tangible, avec une vraie logique de long terme. La souscription est claire, rapide, bien accompagnée. Idéal pour diversifier avec bon sens.

L Lasserre 12 mai 2025
FR · 7 avis

★★★★★

De Super Professionnels

Ce fut un immense plaisir de collaborer avec cette équipe de professionnels.
Ils nous ont immédiatement rassurés, et grâce à eux, ma chère maman a pu réaliser son rêve.
Un grand merci à toute l'équipe de Merci Prospère, et tout particulièrement à Monsieur Corvaisier.

FP Fabrice PASQUALINI 12 mai 2025
FR · 2 avis

★★★★★

Merci Prosper

Merci Prosper ! Leur approche de l'investissement immobilier est à la fois claire, pédagogique et alignée avec mes valeurs. On sent que la priorité n'est pas de "vendre du rêve", mais de construire du solide, du tangible — avec transparence et bienveillance.

Ce que j'ai particulièrement apprécié, c'est la dimension humaine du projet. On parle ici d'épargne utile, concrète, ancrée dans l'économie réelle, pas de placements abstraits ou volatils.

En bref, je recommande Merci Prospère à celles et ceux qui veulent investir intelligemment, sans jargon inutile, avec une équipe engagée et une vision claire. Une vraie bouffée d'air dans le monde parfois opaque de l'investissement.

DU DURIF 12 mai 2025
FR · 1 avis

★★★★★

Recommandation

Une très belle expérience en tant qu'investisseur et partenaire auprès des équipes de la foncière Prosper.
Une équipe formidable, à l'écoute, bienveillante, et portée par une solution humaine et utile, qui redonne du pouvoir d'achat à nos aînés.
Un vrai plaisir de collaborer avec eux. Je recommande de tout cœur !

JO Jocelyne 28 nov. 2025
FR · 12 avis

★★★★★

MERCI PROSPER Solution innovante et fiscalement attractive

MERCI PROSPER que j'ai découvert cette année à l'occasion d'une recherche en défiscalisation m'est apparue comme une solution immobilière innovante, socialement responsable et sécurisante pour l'investisseur. Contacts très professionnels et efficaces.

4. Pour aller plus loin

Notre feuille de route pour l'année 2026

4.1. Objectifs Collecte

L'objectif de collecte pour l'exercice 2026 / 2027 est fixé à **20 M€**. Pour y parvenir, la Foncière Prosper entend renforcer significativement son réseau de distribution de **CGP partenaires**, tout en s'ouvrant à des investisseurs institutionnels, notamment des fonds **90/10**, dont l'entrée au capital contribuera à renforcer la crédibilité et la solidité du modèle.

Par ailleurs, la Foncière va candidater à **l'Association FAIR** afin d'obtenir **le Label Finansol**, venant formaliser et renforcer son engagement en faveur de l'impact social et sociétal.

Afin de réduire sa dépendance à l'agenda fiscal, la Foncière Prosper a obtenu de l'administration fiscale la validation de son éligibilité au dispositif **150-0 B ter**. Ce cadre permettra en de diversifier sa collecte en s'adressant notamment à des entrepreneurs ayant cédé leur entreprise, souhaitant réemployer le produit de cession dans un véhicule d'investissement avec un risque modéré, adossé à l'immobilier résidentiel, et porteur d'un fort impact social et sociétal.

4.2. Objectifs sur les projets seniors

Après avoir déployé l'argent collecté en fin d'année et notre objectif est de réaliser 120 projets d'acquisitions l'année prochaine en nous appuyant sur les réseaux de partenaires afin de diversifier le profil de nos seniors.

Notre objectif est que le contrat Prosper devienne le réflexe naturel des seniors rencontrant des difficultés financières et continue d'être financé par l'épargnant citoyenne désireuse de participer à cette solidarité intergénérationnelle et à la recherche d'une société meilleure et plus juste.



Le Blog de la Foncière pour en savoir +



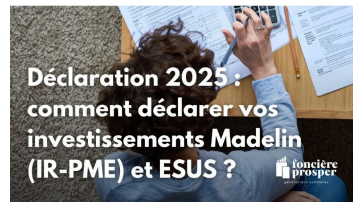
13/02/2025

Nous investissons déjà tous dans l'impact sans le savoir



27/03/2025 • Investissement

Immobilier : Le placement préféré des français !



11/04/2025

Déclaration 2025 : comment déclarer vos investissements Madelin (IR-PME) et ESUS ?



07/05/2025

Transition démographique ou climatique : faut-il prioriser ?



04/06/2025

On se raconte des histoires pour se donner bonne conscience.



23/07/2025 • Investissement

Investissement immobilier : les "supers pouvoirs" de l'indivision conventionnelle.



05/09/2025

Crise du logement : la vente partielle comme solution d'avenir pour les seniors.



16/10/2025

Fonds solidaires 2025 : la finance en pleine maturité au service de l'impact



23/10/2025 • Témoignage

Foncière Prosper : la défiscalisation qui n'oublie pas la performance



05/11/2025 • Témoignage

Foncière Prosper : "Une défiscalisation à 25%, plus prévisible que les PME non cotées".



20/11/2025

Défiscalisation 2025 : optimiser son impôt grâce à l'investissement immobilier non coté.



03/12/2025 • Témoignage

"Différenciante et porteuse de sens". Pourquoi Linxea a référencé la Foncière Prosper.

BIEN VIEILLIR

libres et heureux

Telle est notre raison d'être.

Nous croyons que l'avancée en âge devrait être perçue par tous, jeunes et moins jeunes, comme une chance. Comme une opportunité de réaliser des rêves et des projets. Comme une opportunité de se réaliser !

Nous croyons en une société au sein de laquelle les générations sont unies. Où le "vieux" est vu par le "jeune" comme un modèle, un exemple à suivre et un frère.

Nous croyons en une société où les plus anciens n'ont pas à s'excuser d'être là, à avoir peur de gêner ou de peser.

Nous croyons qu'ils ont les meilleures expériences à vivre et à transmettre.

Nous voulons accompagner cette marche !

Sur le plan social et sociétal, nous souhaitons :

Contribuer à ce que le regard sur l'âge soit positif et empreint de respect ;

Accompagner les seniors à garder le pouvoir sur leur vie ;

Aider les seniors à maintenir ou retrouver une autonomie financière ;

Contribuer à renforcer le lien social entre les générations.

