



Gestion et transmission du patrimoine du chef d'entreprise

Newsletter n°16-343 du 27 janvier 2016



Tout chef d'entreprise est un client privé mais tout client privé n'est pas un chef d'entreprise...

Pour approcher ce dernier, notre monde du conseil a coutume d'apprivoiser cette dualité en distinguant le patrimoine privé et le patrimoine professionnel. Nous savons bien qu'il conviendrait en fait de les réunir dans un raisonnement global. Le chef d'entreprise ne se vit pas comme l'incarnation éclatée de deux sphères, privée et professionnelle, qui, chacune, aurait ses conseils propres. Il se considère comme une personne unique, à la recherche d'un interlocuteur capable de mener l'étude combinée des deux mondes. Sacrée ambition !

Depuis des années, tant d'organisations institutionnelles ou indépendantes ont cherché à relever le défi... Toutes n'ont pas réussi... Essayons de comprendre pourquoi.

Distinguer le client du prospect

Classiquement, l'organisation cible consiste à faire travailler ensemble des spécialistes du professionnel et du privé, afin que l'addition des compétences permette ce service global. Selon notre expérience, cette solution fonctionne assez bien auprès d'un client, beaucoup moins bien quand il s'agit de conquérir un prospect.

Quand c'est pour un client qu'advient le besoin d'une approche globale, deux ingrédients fondamentaux sont présents, par essence, et servent l'efficacité opérationnelle: le leader du dossier et l'identification précise des besoins techniques.

Le leader est un des professionnels en charge du dossier, peu important d'ailleurs qu'il se situe du côté privé ou du côté professionnel. Il constitue l'équipe et rythme son déploiement. Ce qui est rendu aisé par le fait que le périmètre technique est parfaitement balisé.

Cet agrégat fonctionne beaucoup moins bien en phase de conquête du prospect. La raison nous semble être la suivante : l'enjeu n'est plus de répondre à une question bien délimitée, mais d'être capable de mener un questionnement global, pour détecter d'éventuelles opportunités et/ou vulnérabilités.

Et il est bien plus difficile de conduire un questionnement à plusieurs voix – dans ce moment fragile d'intimité naissante entre un client potentiel et son candidat au conseil - que de produire une expertise à plusieurs voix.

Quel est le contexte ?

Les paramètres sont nombreux. On citera de manière non-exhaustive :

Le chef d'entreprise dispose d'analyses souvent partielles ; Ses différents conseils communiquent peu (ou pas) entre-eux...

Des dirigeants réduisent les rémunérations et encapsulent les résultats dans leur société...

Un maquis législatif de plus en plus dense et complexe...

Une législation fiscale qui présente des opportunités de transmission à des coûts réduits (Dutreil pour les mutations à titre gratuit, régimes de faveur pour les mutations à titre onéreux)...

Un chef d'entreprise qui n'a pas adapté dans le temps son régime matrimonial à l'évolution de son patrimoine et qui divorce plus souvent que les autres...

Un chef d'entreprise dont la rémunération n'est pas suffisamment optimisée et dont la protection sociale est perfectible...

Quelles sont les principales données techniques à maîtriser ?

La fiscalité de l'entreprise et du chef d'entreprise	Particularités du patrimoine du chef d'entreprise ; Régimes fiscaux applicables aux différentes catégories d'entreprises Taxation des revenus à l'IR ou à l'IS Gestion des déficits Les rémunérations Les revenus distribués Les dividendes
---	---

	<p>La gestion des comptes courants</p> <p>Le passif social et son traitement fiscal</p> <p>Les incitations fiscales à l'investissement professionnel</p>
L'entreprise individuelle	<p>Fonctionnement comptable et fiscal</p> <p>La fin de la théorie du bilan</p> <p>Les biens mutants</p> <p>Gestion et optimisation de la transmission à titre onéreux</p> <p>La transmission à titre gratuit de l'entreprise individuelle</p> <p>La transformation de l'entreprise individuelle en société</p>
Le chef d'entreprise et le droit de la famille	<p>Le régime matrimonial du chef d'entreprise : Comment adapter ce dernier face aux différentes étapes de gestion de l'entreprise.</p> <p>La protection du conjoint du chef d'entreprise</p> <p>Le démariage du chef d'entreprise.</p> <p>Le recours à une société pour modifier indirectement le régime matrimonial.</p> <p>Protection des patrimoines privés et professionnels</p>
L'immobilier d'entreprise	<p>La détention par l'entreprise</p> <p>La détention par le dirigeant</p> <p>La détention par le dirigeant par le biais d'une SCI, passible de l'IR ou de l'IS</p> <p>Les stratégies de démembrement</p> <p>Le bail à construction</p>
Protection sociale et stratégies de rémunération	<p>Méthodologie d'audit social du dirigeant.</p> <p>Analyse des risques</p> <p>Mesure de la protection</p> <p>Détermination des couts de la protection.</p> <p>Analyse des changements de statut</p> <p>Les différentes formes de rémunérations</p> <p>L'arbitrage entre dividendes et rémunération</p> <p>L'intéressement</p> <p>La participation</p>
Fiscalité de la transmission des sociétés	<p>Cessions d'actifs ou cessions de titres</p> <p>Plus-values professionnelles ou plus-values des particuliers</p> <p>Régimes dérogatoires</p> <p>Plus-values et titres démembrés</p> <p>Stratégies de donation/cession</p>
Les sociétés holding	<p>Définitions : Holdings actives, passives, animatrices...</p> <p>La mise en place de la holding : Par vente ou par apport –</p> <p>Conséquences fiscales (IR et ISF)</p> <p>Conséquences sociales liées à un changement de statut</p> <p>Le fonctionnement de la holding :</p> <p>Risque d'acte anormal de gestion</p> <p>Optimisation des rémunérations</p>

	La fiscalité de groupe : traitement des dividendes La transmission de la holding Cession des titres de la holding Cession par la holding des titres des sociétés opérationnelles Départ à la retraite – Cumul emploi retraite
La transmission à titre gratuit et l'ISF	La donation ou la succession : particularités liées aux caractéristiques de l'entreprise Problèmes liés à l'évaluation Les donations atypiques La RAAR Les mandats de gestion future Le pacte Dutreil Transmission L'exonération de l'ISF pour le chef d'entreprise en activité Les pactes Dutreil ISF La situation du chef d'entreprise après cession

Nous sommes tentés de caractériser le professionnel de l'approche du chef d'entreprise comme un spécialiste du questionnement global et donc un généraliste de l'exécution technique.

C'est la raison pour laquelle nous avons conçu une formation résolument opérationnelle et ciblée – 14 jours – réunissant des formateurs notaires, fiscalistes et conseil en rémunération et protection sociale (JEAN PASCAL RICHAUD – FREDERIC AUMONT – YASEMIN BAILLY SELVI – PIERRE YVES LAGARDE – JACQUES DUHEM). Elle prend l'engagement de ne pas transformer les stagiaires en spécialistes de toutes ces matières. Mais elle vise à les doter d'une grille de questionnement et d'analyse globale - à forte valeur ajoutée donc - pour développer leur clientèle d'entrepreneurs.

Pari tenu, selon les appréciations des participants des cinq premières promotions réalisées depuis 2014 à Paris (3 groupes), Bayonne et Nice.

NOUS DEBUTONS NOTRE PROCHAIN CYCLE DE FORMATION A PARIS EN MARS 2016

QUELQUES PLACES RESTENT A CE JOUR DISPONIBLES

DETAILS ET INSCRIPTIONS

[CLIQUEZ ICI](#)

Panorama de l'actualité fiscale

DERNIERES PLACES DISPONIBLES

INSCRIPTIONS PAR MAIL

Au cours de l'année 2015, nous avons établi une veille législative, jurisprudentielle et doctrinale... Parmi les incontournables, nous avons sélectionné et commenté de manière pratique :

- Deux lois de finances ;
- Une 10^{aine} de textes réglementaires ;
- Une 60^{aine} de décisions issues des Hautes juridictions (Conseil d'Etat et Cour de cassation) ;
- Une 30^{aine} de décisions en provenance de juridictions de premier niveau ou d'appel ;
- Six questions prioritaires de constitutionnalité ;
- Et... 35 mises à jour de BOFIP

De quoi alimenter notre prochaine journée de formation consacrée au panorama de l'actualité fiscale proposée sur 15 dates dans 11 villes à partir du 25 janvier 2016.

Lors de cette formation, un support complet d'environ 280 pages sera remis aux participants.

En outre nous remettons aux participants un fichier Excel permettant d'effectuer de nombreuses simulations.

Réservez dès à présent vos places pour notre formation consacrée au panorama de l'actualité fiscale

CLERMONT-FERRAND 25 janvier 2016	PARIS 26 janvier 2016	LYON 27 janvier 2016	AIX-EN-PROVENCE 28 janvier 2016
NICE 29 janvier 2016	LILLE 1 ^{er} février 2016	PARIS 2 février 2016	RENNES 3 février 2016
NANTES 4 février 2016	BORDEAUX 10 février 2016	PARIS 11 février 2016	MONTPELLIER 16 février 2016
TOULOUSE 17 février 2016	BIARRITZ 3 mars 2016	PARIS 10 mars 2016	

Détails et inscriptions : [CLIQUEZ ICI](#)

Nos autres formations

**CHEF D'ENTREPRISE
DROIT FAMILLE**
(2 jours)

PARIS

15 et 16 mars 2016

Jean-Pascal RICHAUD

Je m'inscris ▶

**DIVORCE : ASPECTS
CIVILS ET FISCAUX**
(1 jour)

PARIS

17 mars 2016

Jacques DUHEM
Jean-Pascal RICHAUD

Je m'inscris ▶

**INVESTISSEMENT
IMMOBILIER**
(1 jour)

PARIS

24 mars 2016

Jacques DUHEM

Je m'inscris ▶

**IMMOBILIER
D'ENTREPRISE**
(1 jour)

PARIS

5 avril 2016

Frédéric AUMONT

Je m'inscris ▶

**DES PRODUITS A LA
STRATEGIE...**
(1 jour)

PARIS

28 avril 2016

Pierre-Yves LAGARDE
Stéphane PILLEYRE

Je m'inscris ▶

**DES PRODUITS A LA
STRATEGIE...**
(1 jour)

MARSEILLE

29 avril 2016

Pierre-Yves LAGARDE
Stéphane PILLEYRE

Je m'inscris ▶

**REMUNERATION
DU DIRIGEANT**
(2 jours)

PARIS

10 et 11 mai 2016

Pierre-Yves LAGARDE

Je m'inscris ▶

**STRATEGIES
D'ENCAPSULEMENT**
(1 jour)

PARIS

19 mai 2016

Pierre-Yves LAGARDE
et Frédéric AUMONT

Je m'inscris ▶

**PATRIMOINE
INTERNATIONAL**
(1 jour)

PARIS

24 mai 2016

Yasmin BAILLY-SELVI

Je m'inscris ▶

**ISF PATRIMOINE
PRIVE ET PRO**
(1 jour)

PARIS

25 mai 2016

Jacques DUHEM
Yasmin BAILLY-SELVI

Je m'inscris ▶

**FISCALITE CESSION
D'ENTREPRISES**
(1 jour)

PARIS

26 mai 2016

Jacques DUHEM

Je m'inscris ▶