

## GESTION ET TRANSMISSION DU PATRIMOINE DU CHEF D'ENTREPRISE :

### Approche globale du Chef d'entreprise ? Facile à dire !

NEWSLETTER 14 263 du 20 FEVRIER 2015



#### **ANALYSE PAR PIERRE YVES LAGARDE** Conseil auprès des dirigeants

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

Pour approcher ce dernier, notre monde du conseil a coutume d'approprier 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.

## Schéma récapitulatif : Trois temps et quatre dimensions (au moins)

|   | <b>Création</b> | <b>Prospérité</b> | <b>Transmission</b> |
|---|-----------------|-------------------|---------------------|
| <b>Droit patrimonial de la famille</b>                                  | <b>X</b>        | <b>X</b>          | <b>X</b>            |
| <b>Structuration des modes de détention du patrimoine</b>               | <b>X</b>        | <b>X</b>          | <b>X</b>            |
| <b>Organisation des flux professionnels et de la protection sociale</b> | <b>X</b>        | <b>X</b>          |                     |
| <b>Ingénierie de la transmission</b>                                    |                 | <b>X</b>          | <b>X</b>            |

## Illustration par l'exemple – la restructuration du cycle de prospérité

L'actualité 2015 du chef d'entreprise, c'est le grand écart, de nouveau, entre la taxation des distributions (44 % au maximum) et la taxation des plus-values mobilières privées (24 % au minimum).

Cela va inciter beaucoup d'entrepreneurs à envisager la restructuration de leur cycle de prospérité. Il s'agit du moment où les actifs professionnels ont pris de la valeur, sans que l'entrepreneur souhaite

en transmettre le contrôle, tout en étant intéressé par un rapatriement d'une partie de la richesse professionnelle créée vers le patrimoine privé.

L'étude de cette stratégie et de son éventuel déploiement représentent un parfait exemple d'approche globale :

- ✓ le fiscaliste dira la taxation, dans le maquis des régimes d'abattement ;
- ✓ le banquier permettra de se conformer à la jurisprudence, qui exclut le recours au seul crédit vendeur ;
- ✓ et le conseiller en gestion de patrimoine documentera les motifs **nobles** qui constitueront les motivations de l'opération (effet levier des investissements via une société soumise à l'impôt sur les sociétés, protection financière de la famille ou encore préparation de la retraite).
- ✓

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 – REMY GENTILHOMME – 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 deux premières promotions réalisées en 2014 à Paris et Bayonne.

## NOTRE PROCHAIN CYCLE DE FORMATION

**DIRIGEANTS D'ENTREPRISES ET APPROCHE PATRIMONIALE :  
GESTION ET TRANSMISSION DU PATRIMOINE PROFESSIONNEL**



**PARIS**

**A PARTIR DU 10 MARS  
2015**

Détails, calendrier et inscriptions

[CLIQUEZ ICI](#)

**DERNIERES PLACES  
DISPONIBLES**

FAC JD – Formation Audit Conseil Jacques Duhem  
38 RUE DU MARECHAL FAYOLLE 63 500 ISSOIRE

[jacques@fac-jacques-duhem.fr](mailto:jacques@fac-jacques-duhem.fr) [jacquesduhem.com](http://jacquesduhem.com)

Formation professionnelle n° 83630413763 auprès du Préfet de la région Auvergne