

OPTIMISATION FISCALE SUR MESURE POUR DIRIGEANTS EXIGEANTS

Optimiser son patrimoine sans fausse note relève souvent du casse-tête pour les dirigeants d'entreprise. Fiscalité opaque, transmission mal préparée, investissements sous-exploités : les pièges sont nombreux. Fort de son expertise pointue et d'une approche globale, le cabinet **Entreprise & Patrimoine** accompagne ses clients bien au-delà du simple conseil, avec une promesse claire : transformer la complexité en stratégie maîtrisée.

Informations Entreprise : Quelles sont selon vous les plus grandes menaces - ou opportunités - qui pèsent sur les chefs d'entreprise ?

Théo Laborde et Hasni Nouar (Associés fondateurs de ENTREPRISE & PATRIMOINE) : La fiscalité française est sans doute l'une des plus complexes et les plus lourdes d'Europe. C'est à la fois un défi et une opportunité pour les chefs d'entreprise. Le véritable risque, c'est de ne pas maîtriser cette complexité et, par conséquent, de passer à côté de leviers d'optimisation parfaitement légaux.

Nous rencontrons souvent des dirigeants qui supportent un fardeau fiscal qu'ils pourraient largement alléger s'ils avaient connaissance des dispositifs existants, qu'il s'agisse de l'impôt sur le revenu, de l'impôt sur les sociétés, des droits de succession ou encore de l'imposition des plus-values. La complexité du système ouvre paradoxalement la porte à de nombreuses possibilités d'optimisation, à condition d'agir dans un cadre totalement sécurisé. Chez **Entreprise & Patrimoine**, nous concevons des stratégies patrimoniales claires, sécurisées et conformes à la loi. Pas de montage obscur ni de risques inutiles : uniquement des solutions intelligentes et éprouvées qui donnent des résultats mesurables.

Quels sont, selon vous, les leviers fiscaux les plus sous-exploités par les dirigeants d'entreprise aujourd'hui ?

Parmi les leviers fiscaux les moins exploités aujourd'hui, deux sujets ressortent particulièrement : la fiscalité liée à la cession d'entreprise et les droits de succession. Beaucoup de dirigeants ont le sentiment de subir une double imposition : une première fois pendant la phase d'exploitation de leur société, puis une seconde lors de sa vente. Ce qu'ils oublient souvent, c'est qu'une troisième imposition interviendra au moment de leur succession, lorsque leurs héritiers devront

régler des droits pouvant atteindre 45 %. Un poids considérable pour un patrimoine déjà largement taxé au fil du temps.

Pourtant, des solutions existent. En intégrant des stratégies adaptées dans une approche patrimoniale globale, il est possible de réduire significativement la charge fiscale, aussi bien sur la plus-value de cession que sur la succession, tout en respectant parfaitement le cadre légal.

Chiffres clés

- 2 associés / 3 collaborateurs
- Le cabinet a fêté ses 2 ans en septembre 2025
- + de 60 clients accompagnés
- Patrimoine des clients du cabinet : 2 à 50 M €
- 100 % de recommandation

À quel moment intervenez-vous dans le processus de cession, et quel est concrètement votre rôle auprès des dirigeants ?

Les meilleurs résultats s'obtiennent lorsque nous intervenons deux à trois ans avant une cession ou une transmission familiale. Cela nous permet de préparer sereinement chaque étape et de transformer un moment souvent source d'inquiétude en un processus simple, maîtrisé et aligné avec vos objectifs de vie.

Grâce à une analyse patrimoniale approfondie — un véritable audit global

Hasni Nouar



— nous mettons en lumière les implications civiles, fiscales et financières de sa situation : régime matrimonial, testament, structuration de l'entreprise, fiscalité sur la cession, retraite, succession... À partir de là, nous construisons une stratégie adaptée à ses besoins. Les demandes les plus fréquentes ? Pacifier les relations familiales, optimiser la fiscalité de cession, générer des revenus de remplacement grâce au capital issu de la cession et anticiper la transmission à ses héritiers tout en conservant le contrôle. Notre force, c'est cette vision transversale : nous agissons tel un chef d'orchestre qui coordonne tous les aspects de la stratégie patrimoniale, de la préparation jusqu'à l'après-cession.

Comment construisez-vous votre modèle d'accompagnement et de facturation, et en quoi se distingue-t-il ?

Notre approche repose sur un accompagnement global, transparent et engagé. Nous débutons chaque mission par un audit patrimonial complet, facturé entre 1 000 et 2 000 €, qui permet d'identifier les enjeux fiscaux, civils, budgétaires et stratégiques du client. Sur cette base, nous proposons un accompagnement forfaitaire, sans surprise liée au temps passé. Ce qui compte, c'est le résultat, pas le nombre d'heures.

Notre rôle est de sécuriser, d'optimiser et d'anticiper. Nous fournissons des livrables écrits, clairs, et nous nous engageons aux côtés des dirigeants, jusque dans l'exécution : chez le notaire, avec l'expert-comptable, l'avocat. Nous agissons comme chef d'orchestre pour éviter toute faille dans la stratégie patrimoniale. Nos clients savent ce qu'ils ont, ce qu'ils risquent, et ce qu'ils peuvent améliorer. Céder une entreprise ou transmettre un patrimoine sont des actes rares, décisifs. Notre mission, c'est de les rendre simples, sécurisés et alignés avec les objectifs de vie du dirigeant.

Votre cabinet connaît une forte croissance : comment l'expliquez-vous et quelle est votre stratégie pour la suite ?

Notre croissance s'est construite naturellement, portée par un modèle qui répond aux attentes des dirigeants et par un bouche-à-oreille très actif. Aujourd'hui, nous sommes cinq au sein du cabinet - bientôt six - avec des profils complémentaires : ingénieur patrimonial, conseiller financier, assistant administratif. Mais notre objectif n'est pas de grossir à tout prix. Nous tenons à rester concentrés sur les clients pour lesquels notre accompagnement a une réelle valeur ajoutée.

Théo Laborde



Nous choisissons ainsi d'accompagner un nombre limité de dirigeants, afin de leur offrir un suivi exclusif et sur mesure. Cette exigence nous permet de rester totalement engagés auprès de chaque client et de garantir un haut niveau de qualité dans la durée. C'est ce positionnement premium qui nous permet d'apporter un niveau d'engagement et de qualité élevé, et qui, selon nous, fait la différence.

Quels sont, selon vous, les grands enjeux et évolutions à venir dans la gestion de patrimoine en France ?

Nous constatons une vraie montée en puissance du non-coté, ou private equity, que nous encourageons auprès de nos clients. Cet univers regroupe une grande diversité d'actifs, allant bien au-delà de la simple prise de participation au capital d'entreprises : dette privée, infrastructures... autant de solutions offrant un couple rendement/risque intéressant, à condition d'accepter une moindre liquidité. La France est encore en retard sur ce terrain, notamment comparée aux États-Unis.

Plus largement, notre marché reste dominé par les banques, alors que les conseillers indépendants représentent une alternative de plus en plus crédible, car non liés à des produits maison. Ce mouvement va s'accroître, notamment grâce à l'essor de la technologie et de l'intelligence artificielle, qui rendent l'information plus accessible. Cela contribuera, je l'espère, à renforcer la culture financière des Français. Trop d'épargnants restent prisonniers d'une aversion au risque excessive, souvent liée à un manque d'éducation financière, pourtant essentielle pour bien investir.

Pour conclure, souhaitez-vous ajouter quelque chose ?

Céder une entreprise ou transmettre un patrimoine sont des décisions uniques, souvent irrémédiables. Notre rôle est de transformer ces moments décisifs en réussites : moins d'impôts, plus de sécurité, et une sérénité assurée.