

CONVICTIONS

LE MAGAZINE PATRIMONIAL DE CYRUS CONSEIL

49

SPECIAL ENTREPRENEURS

Chef d'entreprise un jour,
Chef d'entreprise toujours

4^{ème} trimestre 2020

CYRUS
conseil

SOMMAIRE

ÉDITO	3
RSE : ENSEMBLE, DONNONS DU SENS À VOTRE PATRIMOINE	4
ENTREPRENEUR, LE SAVEZ-VOUS ?	6
Dès la création...	8
STARTUP : POURQUOI CRÉER ? QUE FAIRE PATRIMONIALEMENT À CE STADE ?	9
LINK UP : UNE AUTRE MANIÈRE DE VOUS ACCOMPAGNER	10
DÉTENTION DU CAPITAL : POURQUOI AVOIR RECOURS À UNE SOCIÉTÉ ?	11
ET SI VOUS PENSIEZ À VOTRE RÉGIME MATRIMONIAL ?	12
Durant l'activité...	14
SE FAIRE ACCOMPAGNER : RÉSEAUX ET CONSEILS À PRIVILÉGIER EN AMONT DE LA TRANSMISSION	15
DEVENEZ ENTREPRENEUR DE VOTRE PATRIMOINE	16
Au moment de la transmission...	18
APPORT AVANT CESSION : L'INGÉNIERIE FISCALE AU SERVICE DE L'ÉCONOMIE	19
LE PACTE DUTREIL EN PRATIQUE	20
Une fois la cession réalisée...	22
L'ENTREPRENEUR ET LA PRISE DE RISQUE	23
ÊTRE LE CHEF D'ENTREPRISE DE SON PATRIMOINE : LE PATRIMOINE CIBLE PERSONNALISÉ [®]	24
COUP DE COEUR BY CYRUS : TURNER À JACQUEMART-ANDRÉ	26
NOS RÉCOMPENSES	27



Meyer Azogui
Président du groupe Cyrus

Entrepreneur, ce héros des temps modernes

« L'entrepreneur est un homme dont les horizons économiques sont vastes et dont l'énergie est suffisante pour bousculer la propension à la routine et réaliser des innovations ».

Cette vision schumpétérienne englobe l'idée de rupture et d'innovation qui caractérise l'esprit entrepreneurial mais elle est bien réductrice, tant aujourd'hui l'entreprise est attendue également sur le rôle sociétal qu'elle doit assumer.

En effet, les défis d'équité et de bien-être des salariés, de solidarité ou de prise en compte des impacts environnementaux deviennent cruciaux pour assurer la pérennité d'une société. La recherche du profit ne peut plus être une condition suffisante de réussite.

Ainsi, un dirigeant, pour attirer des talents - principale richesse de l'entreprise - doit proposer au-delà d'une rémunération compétitive, un projet porteur de sens pour le travail de chacun et définir une mission à l'entreprise qui intègre la dimension philanthropique. Ce n'est qu'à ces conditions que la création de valeur pourra se réaliser, avec une vision plus large qui s'inscrit dans la durée. La création d'entreprise devient donc un challenge sociétal et reste aujourd'hui le meilleur, voire le principal, ascenseur social lorsque la réussite est au rendez-vous.

Dans ce numéro spécial dédié aux entrepreneurs, nous vous proposons différents éclairages patrimoniaux pour vous permettre de maximiser cette création de richesse dans le temps, voire sur plusieurs générations.

Contrairement à une idée trop répandue, le chef d'entreprise ne doit pas se préoccuper de la gestion de son patrimoine uniquement lors de la cession de sa société.

Au contraire, son patrimoine se construit tout au long de la vie de l'entreprise, à travers les flux de revenus et les mouvements de capitaux générés aux cours des cycles de développement de celle-ci. D'ailleurs, certaines options prises lors de la création de la société peuvent être impactantes lors de la sortie, tant sur le plan civil (partage avec un conjoint divorcé, des associés...) que sur le plan fiscal pour en réduire le coût de cession.

Notre métier de conseil se doit de prendre en considération ces évolutions et élargir son champ de compétences au-delà du périmètre purement patrimonial : notre mission est de donner du sens à votre patrimoine dans une démarche de co-construction afin qu'il soit en adéquation avec votre projet de vie et vos valeurs familiales.

"Avoir fait plus pour le monde que le monde n'a fait pour vous : c'est ça, le succès." Henry Ford

Bonne lecture !

RSE

Ensemble, Donnons du sens à votre patrimoine

Stéphane CHENDEROFF
Directeur de la communication

Cette devise est notre signature de marque : c'est notre mission !
Elle porte toute la force des valeurs qui nourrissent au quotidien la démarche des 200 collaborateurs du groupe Cyrus : **Confiance, Excellence et Épanouissement**. Cette sensibilité et cette recherche de sens nous inspirent dans la maîtrise de notre impact sur notre écosystème.

Une démarche RSE

Cyrus Conseil s'est évertué depuis sa création en 1989 à concilier éthique et commerce. Plusieurs actions RSE ont été menées depuis ces dernières années : recyclage papiers, cartons, bouchons, capsules ; suppression du plastique ; réduction des impressions par la mise en place d'outils digitaux, sélection de plateaux repas bio et recyclés ; don de vêtements...

Philanthropie

Notre démarche philanthropique, initiée en 2018, constitue un pas supplémentaire dans la construction de la démarche RSE globale. Un comité Philanthropie, réunissant des salariés volontaires, pilote notre action interne collective. La thématique philanthropique retenue est "l'enfance et l'éducation" avec le soutien de trois associations oeuvrant dans cette direction : Institut Télémaque, SOS Villages d'Enfants et Coup de Pouce.

Au-delà de l'impulsion et des actions du groupe Cyrus, tous les collaborateurs qui souscrivent à cette démarche (notamment en mécénat de compétence) sont associés. Les clients et partenaires sensibilisés qui souhaitent partager cet engagement peuvent s'inscrire dans notre action pour en amplifier l'impact.

Pourquoi l'enfance et l'éducation ?

C'est un thème fédérateur et universel.

L'enfance, 1er actif d'un patrimoine, soutenir un enfant, c'est investir pour l'avenir !

L'éducation, 1er capital immatériel d'un enfant, en lien avec la pédagogie que nous pratiquons en interne et vis-à-vis de nos clients.

Ces deux causes, associées, sont le cœur de notre démarche philanthropique.

Mécénat et sponsoring

A partir de 2006, Cyrus s'est engagé dans un programme de mécénat autour de deux thématiques : l'art contemporain en organisant des expositions dans ses locaux, en achetant des œuvres d'artistes vivants. Ainsi plus de 20 expositions ont pu être organisées notamment avec le peintre Charles Zenderoudi, le photographe Reza, le peintre Kunzli, les streetarters JonOne, monsieur Chat, Nasty, Astro et Marco 93...

Puis, en 2015, Cyrus est devenu mécène de la Comédie Française pendant 3 ans, ce qui a permis à plus de 800 clients de mieux connaître ce lieu emblématique et le travail de la troupe.

Des opérations de mécénat ponctuelles ont été entreprises. En région dans le cadre de concerts au profit d'associations, avec les Editions Diane de Selliers...

Enfin, le sponsoring s'est organisé avec le soutien d'un bateau de régate au couleur de Cyrus et de skippers comme Claire Pruvot lors de la dernière Route du Rhum ; ensuite en tant que partenaire soit de Rallyes – Entre 2 Mers – Biarritz / Saint-Tropez, soit de voitures participant à des rallyes ou à des championnats cup comme le Monte-Carlo ou le Tour Auto.

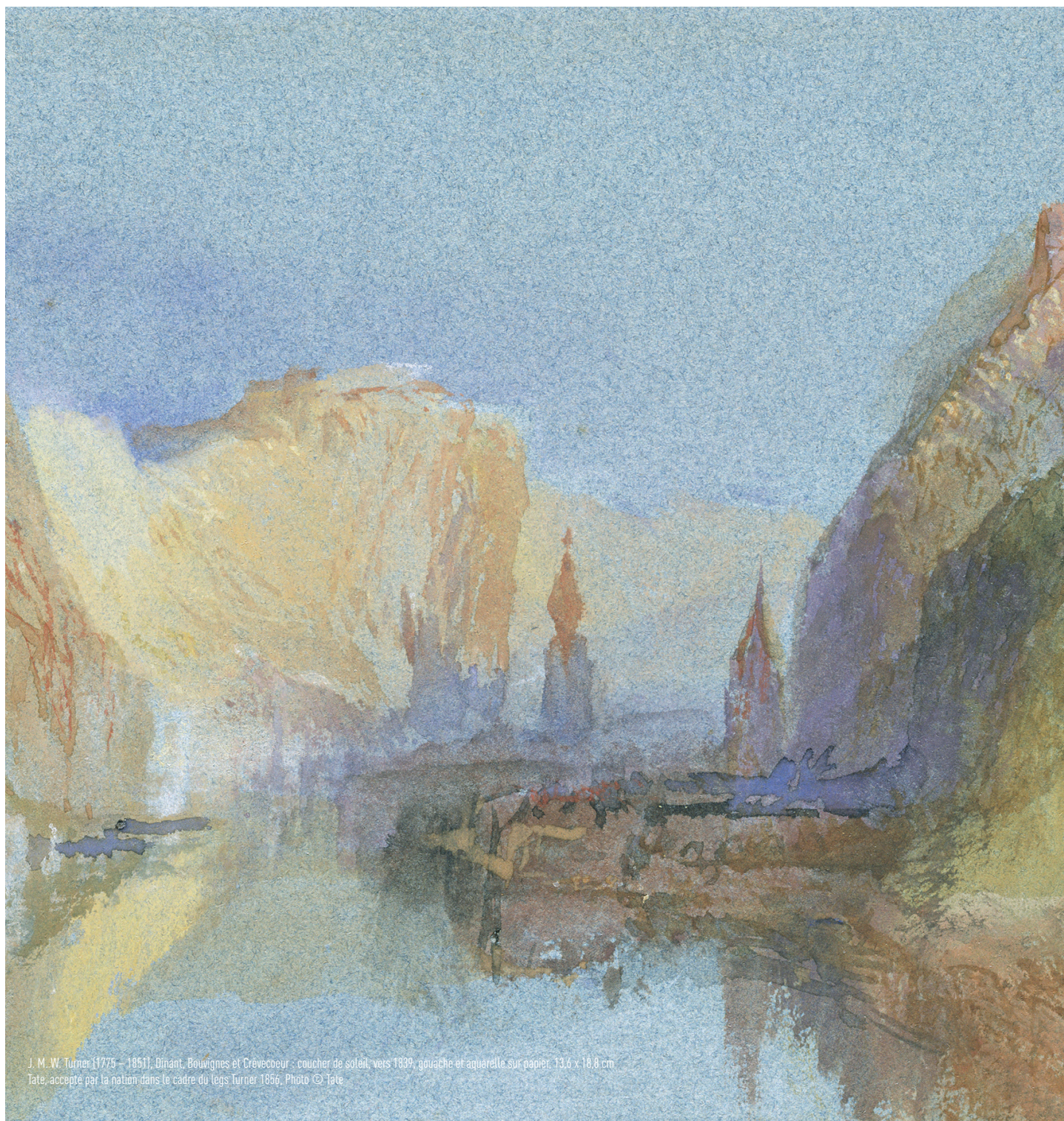
“ Il n'y a de vraie valeur
que s'il y a partage ”

Arrondi sur salaire

Nous avons choisi de mettre en place l'arrondi sur salaire à partir de juin 2019. Cette action offre la possibilité aux salariés de verser, tous les mois, à une des trois associations choisies par Cyrus, les centimes de leur arrondi de salaire et éventuellement un don de 1 à 15€ prélevé directement sur leur bulletin de paie. 100% de la somme sont reversés à l'association choisie via Microdon et éligibles à la déduction d'impôts.

NOS CONVICTIONS

- La réussite n'a de sens que si elle se partage : plus que jamais, les entreprises ont un rôle à jouer de solidarité et d'entraide
- Cette démarche est un devoir citoyen
- Choisissez des causes qui résonnent avec vos valeurs
- Engagez vos collaborateurs dans la démarche
- Sélectionnez pour vos dons des actions mesurables en terme d'impact



J. M. W. Turner (1775 – 1851), Dinart. Bouvignes et Crèvecoeur : coucher de soleil, vers 1839, gouache et aquarelle sur papier, 13,6 x 18,8 cm
Tate, accepté par la nation dans le cadre du legs Turner 1856, Photo © Tate

CYRUS REVERSE 1% DE SON RÉSULTAT AU PROFIT DE L'ENFANCE ET L'ÉDUCATION

LES 3 ASSOCIATIONS SOUTENUES PAR CYRUS

Institut
Télémaque

L'Institut Télémaque accompagne à partir du collège, des jeunes méritants et motivés, issus de milieux modestes par le biais d'un double tutorat : un tuteur en entreprise et un référent pédagogique de l'établissement scolaire.

www.institut-telemaque.org

Association
Coup de Pouce
PARTENAIRE DE LA RÉUSSITE À L'ÉCOLE

L'association Coup de Pouce agit aux côtés de l'école et des parents, durant les années charnières d'apprentissage des savoirs fondamentaux pour offrir aux enfants qui en ont le plus besoin une première chance pour prendre confiance dans leur capacité à réussir à l'école.

www.coupdepouceassociation.fr

**FONDATION
SOS VILLAGES
D'ENFANTS**

Sous l'égide de la Fondation pour l'Enfance

Depuis 60 ans, en France et partout dans le monde, SOS Villages d'Enfants accueille sur le long terme des frères et des sœurs, abandonnés ou séparés de leurs parents pour assurer leur protection.

www.sosve.org

ENTREPRENEUR, le savez-vous ?



3 Millions

Nombre de TPE

148 000

Nombre de PME



Nombre de PME / ETI

17 400 de 50 à 100 salariés
10 000 de 100 à 250 salariés
6 300 > 250 salariés (ETI)



La France championne
d'Europe de la création
d'entreprises en 2019!



815 000

Créations

+ 18% en 2019

*"Les 2 choses les plus importantes n'apparaissent pas
au bilan de l'entreprise : sa réputation et ses hommes."*

Henry Ford

TRANSMISSIONS

15 000

7% des PME / ETI

Seulement 18,5% de
transmissions familiales,
le plus faible taux d'Europe

68%

des transmissions ont lieu
au moment de la retraite

50%

des chefs d'entreprise
ne préparent pas leur transmission.

44%

des chefs d'entreprise appréhendent
la transmission de leur entreprise.

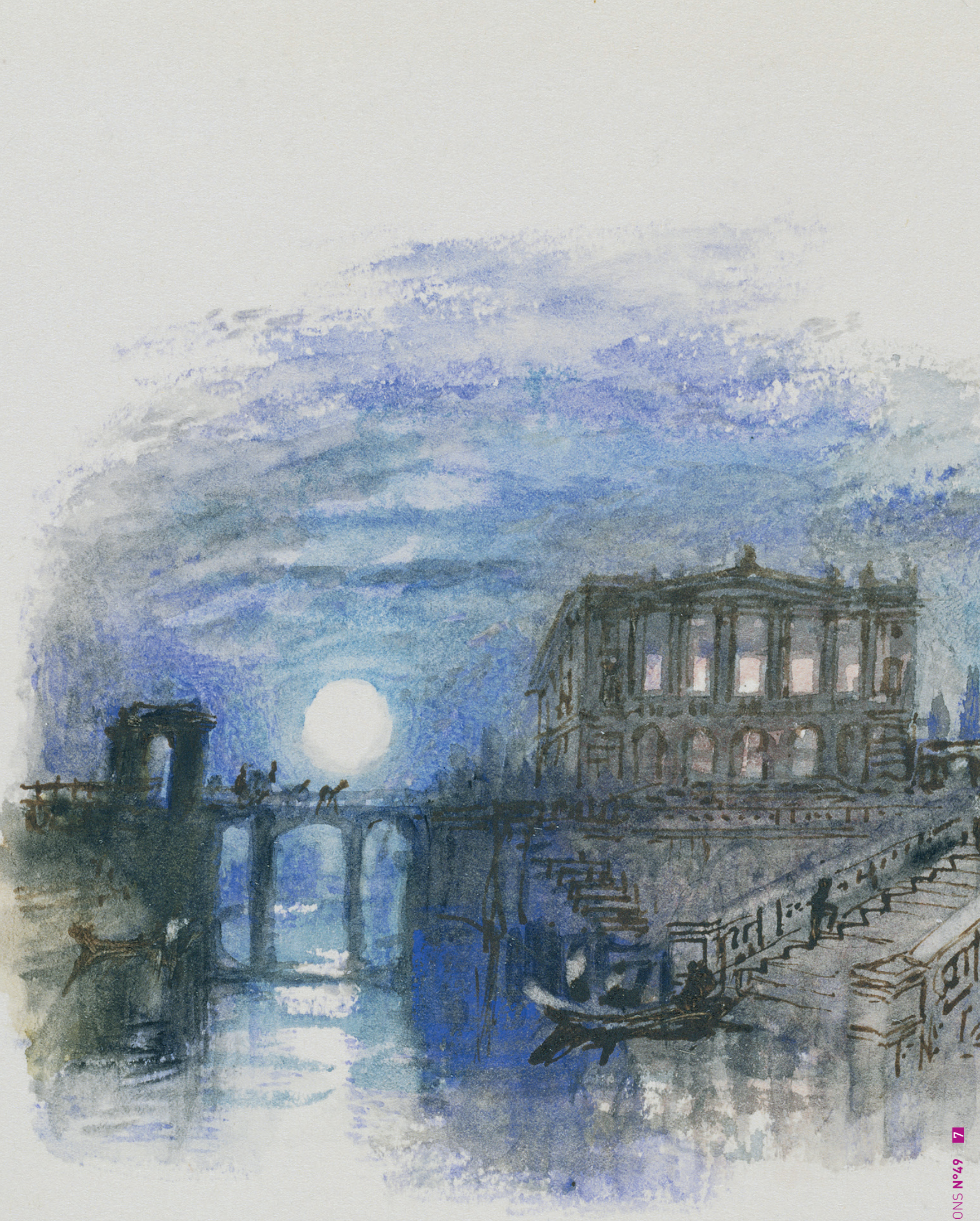
+40%

Prix de cession sur 5 ans.

Fiscalité de la cession favorable

30% d'impôt sur la plus value
+ 4% sur les hauts revenus
+ Régime dérogatoire favorable pour les cédants partants à la retraite

Sources : INSEE CCI/CRA
Cédants & Repreneurs



J. M. W. Turner (1775 – 1851), Une Villa. Clair de lune (Une villa un soir de bal) pour L'Italie de Samuel Rogers, vers 1826–1827, crayon et encre, graphite et aquarelle sur papier, 24,6 x 30,9 cm
Tate, accepté par la nation dans le cadre du legs Turner 1856, Photo © Tate



Dès la création...

STARTUP

Pourquoi créer ?

Que faire patrimoniallement à ce stade ?

Fayyaz KHODADIN
THIBAUT BROCHARD
Consultants patrimoniaux

« Entreprendre consiste à changer l'ordre existant » (Joseph Schumpeter).

En 2019, le nombre de création d'entreprises a augmenté de 18% avec 815 300 entreprises créées. A ce stade, les préoccupations patrimoniales ne sont pas l'essentiel, pourtant leur impact peut être important.

Créer son entreprise pour être entrepreneur de sa vie

Créer sa société, c'est le moyen de parvenir à une autonomie économique et une liberté de décisions complète. La création naît d'un état d'esprit entrepreneurial : souvent, l'envie d'entreprendre se développe avant même d'avoir trouvé l'idée. Une fois validée, il faut la concrétiser au travers d'une entreprise qui va lui donner vie.

Créer sa société, c'est avant tout développer sa propre vision d'un marché en la confrontant à celle des autres. C'est faire émerger un projet innovant ou faire évoluer une idée existante, mais pour aller vers des horizons inconnus. C'est apprendre et progresser au quotidien sur des sujets peu familiers. C'est développer des compétences et surtout une expertise unique qui vont faire de vous un leader dans votre domaine.

Cyrus Conseil par exemple, s'est développé autour d'une vision novatrice de l'approche du patrimoine et a été créé en 1989 pour en faire un modèle économique viable et porteur d'expertise, d'indépendance et de partage de la valeur. Il n'y a pas d'entrepreneur sans conviction, c'est la source d'énergie qui permet d'aller de l'avant contre vents et marées.

La France a longtemps été à la traîne de l'Europe avec un processus de création d'entreprise lourd voire décourageant. Depuis quelques années, la volonté politique est là pour faciliter et alléger le formalisme.

Ainsi, il existe aujourd'hui :

- Un large panel de structures juridiques pour répondre aux différents besoins des créateurs (EURL, SARL, SAS, SNC ...)
- Plusieurs avantages fiscaux d'aides à la création d'entreprises
- Des financements variés (emprunt bancaire, crowdfunding, appels de fonds auprès d'investisseurs privés, aides à l'innovation, concours start-up...)
- Des structures d'accompagnement...

Que faire patrimoniallement à ce stade ?

Trois sujets nous semblent importants :

1#

La traçabilité des fonds familiaux qui vont contribuer à financer la création et les premiers mois d'existence. Sont-ils des fonds propres du créateur, des fonds d'une communauté de vie (régime légal dans le cas d'un mariage) ?

Si cela n'a pas de conséquence au départ et si la réussite est au rendez-vous, cette origine des fonds initiaux peut revêtir une grande importance, notamment en cas de divorce ou de décès.

2#

Le risque lourd réside dans le décès du dirigeant. En effet, le seul risque qui peut avoir un impact pour un créateur est son décès brutal. S'il est célibataire et sans enfant, l'impact est moindre. S'il est marié et a déjà des enfants, les conséquences peuvent être dramatiques. Quand on est jeune, une assurance décès ne coûte pas très cher et peut protéger efficacement ses proches et apporter un soutien financier nécessaire.

3#

Enfin, le pacte d'actionnaires est quasi inexistant au moment de la création. Il a pourtant une importance à ne pas négliger quand on est plusieurs associés. Ce document extra-statutaire est un contrat conclu entre les associés de la société.

Un tel pacte permet de poursuivre trois objectifs :

- D'une part, il organise les relations entre associés au sein de l'entreprise,
- D'autre part, le pacte d'actionnaires va permettre d'encadrer les différentes prises de décisions de la vie de l'entreprise,
- Enfin, le pacte d'associés prévoit les conditions de sortie d'un associé et règle les conflits éventuels entre détenteurs du capital.

Ce faisant, l'existence d'un pacte d'actionnaires facilitera la gestion éventuelle des tensions futures. Il pourra rassurer des investisseurs potentiels sur l'organisation interne de la société et qui seront plus enclins à investir.

A chaque étape de la vie d'un entrepreneur, nous pensons qu'il doit construire son patrimoine de demain en le protégeant des obstacles qui peuvent se présenter. « Gouverner, c'est prévoir », en matière patrimoniale c'est une conviction forte que nous partageons depuis la création de Cyrus Conseil.

NOS CONVICTIONS

- **Soyez entrepreneur de votre vie !**
- **Marquez la traçabilité des fonds investis dans votre projet**
- **Protégez les vôtres du risque de décès**
- **Mettez en place dès la création un pacte d'associés si vous êtes plusieurs dans le projet**

LINK UP

Une autre manière de vous accompagner : Rapprocher entrepreneurs et investisseurs

Fayyaz **KHODADIN**, THIBAUT **BROCHARD**
Consultants patrimoniaux

Accompagner nos clients dans la gestion de leur patrimoine est notre raison d'être.

Au-delà de ce cœur de métier, nous avons un rôle sociétal à remplir en amont et en aval. Aider de jeunes entrepreneurs à décoller ou grandir, à l'instar de ce que fut notre histoire, c'est partager notre expérience de plus de 31 ans et faire gagner du temps à ceux qui entreprennent aujourd'hui.



60% de nos clients proviennent de la recommandation. Plus de 30% sont issus de la synergie avec nos partenaires avocats, experts-comptables, notaires...

C'est donc naturellement dans ce cadre-là qu'est née l'idée de Link up by Cyrus en décembre 2018.

Notre objectif est d'accompagner les jeunes entrepreneurs avec notre savoir-faire patrimonial, nos expertises immobilières et financières dans ce nouveau monde de synergies entre entrepreneurs et investisseurs Business Angels.

Le concept

Link up by Cyrus réunit trimestriellement chez Cyrus Conseil des chefs d'entreprises de sociétés innovantes et des investisseurs autour d'un afterwork co-organisé avec Harvard Business Angels.

Le process

Avant chaque séance, nous sélectionnons conjointement avec les équipes de Harvard Angels 6 Start-up.

Chaque chef d'entreprise « pitch » son projet durant 5 minutes et s'en suit 5 minutes de questions/réponses. Le networking physique se déroule autour d'un cocktail après la séance de pitch.

Objectif

Créer de belles histoires entre des entrepreneurs de sociétés innovantes et des investisseurs souhaitant partager une aventure humaine et entrepreneuriale.

Nos ambitions

- Accompagner des entrepreneurs dans leur parcours vers la réussite.
- Être facilitateur dans la mise en relation entre investisseurs et entrepreneurs de sociétés innovantes.

BILAN APRÈS 5 LINK UP BY CYRUS

- **30** pitches de Start Up
- **50** Business Angels en moyenne par session
- **+ 1 000 000€** d'euros de levées de fonds auprès d'investisseurs

Secteurs des levées : Gaming / Educatif, Restauration livraison, Service RH, Bien-être au travail, Périodique 2.0, Santé..



DÉTENTION DU CAPITAL

Pourquoi avoir recours à une société ?

Florianne **MOUSSIGNÉ**
Ingénieur patrimonial

Structuration du patrimoine professionnel de l'entrepreneur

L'entrepreneur détient de moins en moins souvent le capital de son entreprise en direct. Le mode de détention de son patrimoine professionnel constitue une interrogation à laquelle se trouve rapidement confronté l'entrepreneur.

Pourquoi avoir recours à une société ?

En dehors des activités exercées seul et nécessitant peu d'investissement, l'activité en nom propre s'avère rapidement inadaptée aux activités en développement. Les vertus du recours à une société sont variées :

- La responsabilité des associés d'une société commerciale est limitée à leurs apports (à l'exception de la SNC). Le risque financier se limite donc au capital investi. Cette sécurité peut être remise en cause si l'on se porte caution de la société.
- Les associés ne sont taxés au titre de l'impôt sur le revenu que si la société distribue son résultat. Ainsi, le bénéfice non distribué pourra être réinvesti dans la société sans fiscalité personnelle (contrairement à une entreprise individuelle).
- L'environnement fiscal est de plus en plus favorable : le taux d'impôt sur les sociétés, historiquement fixé à 33.33% est progressivement ramené à 25 % d'ici 2022.

Quelle forme de société ?

Le choix de la forme juridique a de multiples conséquences et devra être établi en tenant compte du contexte de l'entreprise.

D'un point de vue social, le dirigeant majoritaire de SARL voit sa rémunération soumise aux cotisations de travailleur indépendant.

À l'inverse, la rémunération de dirigeant de SAS ou SA est soumise aux cotisations de salariés généralement plus coûteuses mais offrant des prestations retraite et prévoyance plus généreuses.

D'un point de vue juridique, la SAS offre une liberté dans la rédaction des statuts (contrairement à la SARL ou la SA) permettant de fixer des règles en matière de gouvernance ou d'accès au capital adaptées à des situations complexes telles que l'arrivée de nouveaux investisseurs.

L'intérêt d'une holding

Une holding est une société qui détient des participations. Lors de l'achat d'une société par emprunt, le recours à une holding est un impératif.

Le prêt sera remboursé grâce aux dividendes versés par la société cible dans un cadre fiscal avantageux de quasi-exonération (seul 5% des dividendes sont taxés à l'impôt sur les sociétés).

En cas de cession de participation, la plus-value sera aussi soumise à une fiscalité faible (seuls 12 % de la plus-value sont taxés à l'impôt sur les sociétés).

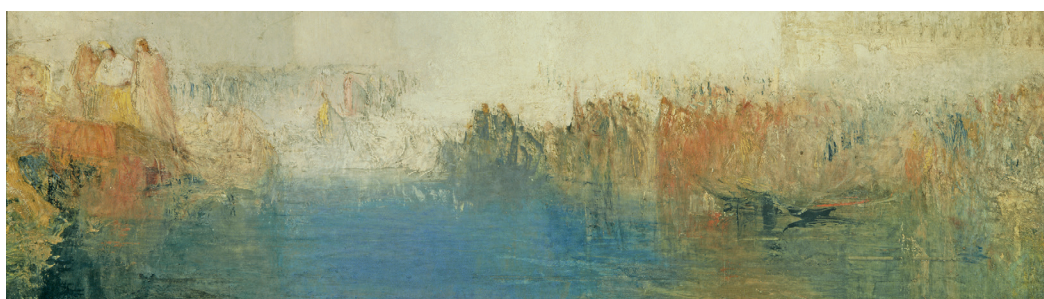
La holding peut devenir un véritable outil de transmission et de diversification patrimoniale. Une transmission familiale pourra s'opérer progressivement par donation de titres, en conservant le contrôle de la société moyennant une rédaction adaptée des statuts.

Lors de cession de participations, la holding pourra réinvestir le prix de vente dans de nouveaux projets entrepreneuriaux mais également dans des investissements financiers, immobiliers ou non cotés et ainsi devenir un véhicule de diversification patrimoniale.

La structuration du patrimoine professionnel nécessite donc une analyse de la situation du projet d'entreprise, des objectifs du dirigeant et de ses ambitions.

NOS CONVICTIONS

- **Faites le point régulièrement sur la pertinence des modalités de détention du capital de votre/ vos sociétés**
- **Adaptez le statut juridique de détention en fonction du cycle de développement de votre entreprise**
- **Ne croyez pas que vos statuts sont inamovibles !**
- **Posez-vous la question de l'opportunité de la création d'une holding sans attendre la transmission**



ET SI VOUS PENSIEZ à votre régime matrimonial ?

Gabrielle **BESLÉ**
Ingénieur patrimonial

Beaucoup d'entrepreneurs se lancent dans un projet entrepreneurial sans se soucier de l'impact que peut (ou pourra) avoir leur régime matrimonial. Pourtant, compte tenu des risques encourus, il est indispensable de faire le point sur les conséquences que peut avoir votre régime matrimonial sur votre activité.

Le plus répandu, le régime légal de la communauté

Sans contrat de mariage, les époux sont automatiquement soumis au régime légal de la communauté de biens réduite aux acquêts, ce qui signifie que tous les biens acquis par les époux après le mariage leur appartiennent en commun (exceptés les biens recueillis par succession et donation). À l'égard des tiers, chaque époux engage ainsi non seulement son patrimoine propre mais aussi les biens communs.

Aussi, et même si le conjoint de l'entrepreneur n'est pas associé et n'a aucun droit sur la gestion de l'entreprise, il devra tout de même être consulté si l'entrepreneur veut acheter, vendre ou donner en garantie un fonds de commerce ou un immeuble dans lequel il exerce sa profession, puisque ce sont des biens communs.

En outre, il engage ses biens propres et les biens communs dont le salaire du conjoint fait partie, à l'exception d'une partie insaisissable par les créanciers. Seuls les biens propres du conjoint demeurent donc épargnés. De même, si l'un des conjoints se porte caution, il engage ses biens propres et ses revenus.

En cas de divorce, si la création ou l'acquisition de l'entreprise a eu lieu pendant le mariage, le conjoint non exploitant a droit à la moitié de sa valeur. Cette règle ne s'applique pas en revanche si cette création ou acquisition a eu lieu avant le mariage ou pendant ce dernier mais avec les biens propres du conjoint exploitant.

Le plus risqué, la communauté universelle

Le régime de la communauté universelle a quant à lui pour conséquence, que tous les biens en possession des époux au jour de leur mariage et ceux acquis par la suite, ainsi que les dettes, constituent une seule masse commune. Ce régime est déconseillé pour l'entrepreneur, l'intégralité du patrimoine du couple étant engagée en cas de difficultés.

En cas de divorce, tous les biens, acquis ou reçus avant ou pendant le mariage, par les deux époux sont à partager. L'entreprise en fait partie, sauf clause contraire prévue dans le contrat de mariage.

Chacun chez soi, le régime de la séparation

Pour pallier les risques liés aux régimes communautaires, il est donc régulièrement préconisé au chef d'entreprise d'adopter le régime de la séparation de biens, dans lequel le patrimoine du couple est

composé de deux masses distinctes : les biens propres de chaque époux. Chacun gère seul et en toute liberté son patrimoine et n'engage que ses biens propres envers ses créanciers personnels.

Ce régime permet au conjoint entrepreneur de disposer d'une plus grande autonomie de gestion par rapport à la communauté de biens. Si l'entreprise connaît des difficultés financières, seuls les biens propres du conjoint entrepreneur pourront être saisis. Enfin, le divorce est sans effet sur le devenir de l'entreprise.

Mais si un seul des époux exerce une activité professionnelle, le conjoint non exploitant peut se retrouver sans ressources en cas de divorce ou de décès dudit époux sauf testament, donation ou assurance vie.

La participation aux acquêts, un régime aussi complexe qu'efficace

Le régime de la participation aux acquêts, rencontré moins couramment, fonctionne quant à lui comme le régime de la séparation de biens pendant le mariage : chacun gère ses biens comme il l'entend et chacun est tenu de ses dettes personnelles.

Puis au moment de la dissolution, on se retrouve dans un système proche de celui de la communauté légale.

Ainsi, on compare le patrimoine de chacun des époux au jour du mariage et au jour de sa dissolution. Et si l'un des époux a enrichi son patrimoine, il devra à l'autre la moitié de l'augmentation de son patrimoine.

Une clause d'exclusion des biens professionnels peut être prévue dans le contrat de mariage. Si tel est le cas, l'époux entrepreneur conserve intégralement le bénéfice de son activité.

La résidence principale, sanctuaire protégé

Une disposition de la loi Macron du 6 août 2015, visant à protéger les entrepreneurs individuels, prévoit l'insaisissabilité automatique de leur résidence principale, peu importe leur régime matrimonial. Aucun créancier professionnel ne peut donc plus saisir leur logement pour se faire rembourser. D'autres biens immobiliers peuvent être écartés du gage des créanciers en effectuant une déclaration d'insaisissabilité.

Il est à noter toutefois que cette mesure ayant pour conséquence de réduire la surface patrimoniale pouvant servir de garantie aux créanciers, ces derniers pourront être plus réticents à accorder un prêt.



NOS CONVICTIONS

- Votre régime matrimonial n'est pas gravé dans le marbre !
- Analysez la cohérence de votre régime matrimonial à chaque étape de votre vie.
- N'hésitez pas à faire du sur-mesure et à prévoir des clauses adaptées à votre situation.

“ Il n'y a pas de régime idéal, chaque situation est particulière et évolutive ! ”



Durant l'activité...

SE FAIRE ACCOMPAGNER

Réseaux et conseils à privilégier en amont de la transmission

Émilie YANSAUD

Directrice commerciale adjointe

44% des entrepreneurs sont inquiets face à la complexité des opérations de transmission. Certains y voient un véritable frein à la cession. Anticiper et s'entourer d'une équipe expérimentée et dédiée sont les facteurs principaux de la réussite d'une cession.

Des réseaux pour partager

L'inconnu fait peur et est source de stress. Le dirigeant de PME est seul dans ses décisions. Pouvoir rencontrer d'autres entrepreneurs, partager des expériences et gagner du temps est donc un plus pour préparer un jour une opération de cession.

Pour favoriser les échanges, il existe plusieurs réseaux de chefs d'entreprise : Croissance Plus, ETHIC sont les plus connus. Certaines CCI ont créé des départements spécialisés en transmission. Le CRA (Club des Repreneurs d'Affaires) propose des formations pour appréhender aussi bien la reprise que la cession.

Des conseils pour réussir

Vos conseils habituels sont ceux qui connaissent le mieux l'environnement de votre entreprise. Certains ont développé des compétences en matière de transmission dont vous pouvez bénéficier. Dans le cas contraire, il sera souhaitable de faire appel à des confrères spécialisés pour les assister.

Votre conseiller patrimonial vous apportera une vision globale des enjeux patrimoniaux au cours de votre activité et au moment de la cession et vous conseillera dans la réflexion sur les optimisations fiscales envisageables (donations, apport avant cession...). Il vous sera très utile pour donner une projection de votre situation post cession.

Votre expert-comptable sera toujours présent à vos côtés et sera un soutien précieux pour préparer, accompagner et finaliser vos opérations de croissance et votre cession. Notamment, pendant la phase de constitution du dossier de présentation et au moment de l'audit d'acquisition (due diligence). Par ailleurs, son réseau d'experts pourra être activé pour compléter ses compétences.

L'avocat d'affaires spécialisé dans la rédaction juridique des documents doit être rompu aux négociations de la cession et à ses différentes étapes : offre d'intérêt, garantie de passif, protocole sous conditions et protocole définitif.

Le notaire doit maîtriser l'ingénierie des donations et apport cession avant l'opération pour sécuriser chaque étape et éviter ainsi toute requalification par l'Administration Fiscale dans le cadre d'un contrôle très probable post cession.

Le banquier d'affaires ou intermédiaire est enfin un élément clé du dispositif. Il sera le pilote du processus, du document de présentation à la signature, en passant par la recherche de repreneurs.

L'intervention des différents conseils représente un budget qu'il convient de bien intégrer dans votre bilan de cession. Il doit être cohérent avec le montant escompté de la cession.

La constitution d'une équipe de cession est donc un facteur de succès. L'un des conseils doit être, à vos côtés, le chef d'orchestre du déroulé des différentes étapes. Il est votre oreille et peut vous restituer de manière pédagogique des aspects techniques du processus.

Il existe enfin quelques publications qui peuvent vous faciliter la connaissance des différents intervenants de la transmission : les guides du groupe Leaders League, le guide de la cession d'entreprise publié par InfoCession....

Cyrus Conseil avec son expérience propre et l'accompagnement de nombreux clients en phase de transmission est à même de vous conseiller pour bien comprendre les enjeux de votre opération de cession.

NOS CONVICTIONS

- Anticipez vos opérations pour en maîtriser toutes les étapes
- Prenez le temps de choisir des conseillers aguerris à ces opérations
- Echangez avec d'autres entrepreneurs pour profiter de leur expérience et ainsi gagner en efficacité
- Donnez-vous de la visibilité sur les sujets qui sont sources de stress pour vous, notamment votre situation post cession

DEVENEZ ENTREPRENEUR de votre patrimoine

Frédéric COSIMI

Consultant patrimonial Gestion de Fortune

Chaque année, 15 000 PME et ETI changent de propriétaire en France.

Pour les cédants, cette vente de l'entreprise, objet de tant de satisfaction, mais aussi de prise de risques et de nuits agitées, est l'acte de gestion de patrimoine le plus intense de leur vie. 50 % des chefs d'entreprise ne l'anticipent pas !

La peur de l'inconnu

La cession de votre entreprise, c'est le moment où vous allez transformer votre entreprise, fruit d'un labeur de plusieurs décennies, en une somme d'argent qu'il va falloir gérer en prenant les bonnes décisions. Nous constatons régulièrement que ce processus crée souvent une situation anxiogène chez le chef d'entreprise qui quitte un environnement qu'il maîtrise, un statut social et un confort associé pour aborder un univers nouveau qu'il ne connaît pas et qu'il ne comprend pas : la gestion du patrimoine. Il subit là une rupture psychologique qui peut tout à fait le déstabiliser. L'absence d'information et de préparation, et donc de visibilité et de projection, provoque légitimement une inquiétude pouvant aller jusqu'au blocage du processus de cession.

Combien de nos partenaires avocats, consultants M&A et experts-comptables ont vécu cette douloureuse expérience de ne pas voir arriver le cédant le jour du closing, terrorisé par l'inconnu !

De façon récurrente nous retrouvons souvent les mêmes interrogations : que faire de ce capital en plein cœur d'une crise sanitaire et économique ? Comment créer un budget permettant d'assurer mon train de vie ? Comment protéger ma famille ? Quelle fiscalité va venir ponctionner mon capital ? Comment assurer le bien-être de ma famille ? Comment transmettre mon patrimoine sans payer des droits de succession confiscatoires ? Comment vais-je réaliser mes projets personnels ? Etc...

Cette dimension psychologique est donc aussi importante dans le processus de cession que les conditions de la cession. Alors faut-il regretter cette triste fatalité ou devons-nous agir ?

#besoindeconseil

Le dirigeant cédant a besoin d'être accompagné et éclairé sur ce qui l'attend, d'anticiper l'élaboration de sa nouvelle stratégie patrimoniale, de préparer la sélection des investissements et d'être projeté dans sa nouvelle vie.

Le point de départ de cet accompagnement se concrétise par la participation du dirigeant, avec sa famille et ses conseils, à un séminaire de formation, fruit de 30 ans d'expérience à vos côtés : le séminaire « Devenez Entrepreneur de votre patrimoine. »

CYRUS CAMPUS

Le séminaire « Devenez Entrepreneur de votre Patrimoine » a été créé afin d'aider les dirigeants d'entreprise et leurs conseils désireux de mieux appréhender la cession dans sa dimension humaine et patrimoniale.

Le maître-mot est l'anticipation, aussi nous recommandons aux futurs participants de venir au séminaire entre 3 mois et 3 ans en amont de la cession. Le séminaire se déroule sur 2 journées à Paris au siège social de Cyrus Conseil autour de 3 modules de 4 heures, agrémentés de moments de convivialités et d'échanges entre futurs cédants.

“ Il faut oser ou se
résigner à tout. ”
Voltaire.

L'acquisition de connaissances en gestion du patrimoine par le futur cédant va lui permettre :

- De porter un diagnostic éclairé sur sa situation et de comprendre les conséquences fiscales, économiques, juridiques et sociales de la vente de son entreprise.
- D'envisager les stratégies d'optimisation cohérentes au regard d'objectifs clairement définis.
- De connaître les différents secteurs d'investissement, leur fonctionnement et les moyens d'y accéder dans les meilleures conditions.
- De bâtir une stratégie patrimoniale globale optimisée et durable, au service de ses choix de vie.
- D'apprendre à mettre en place des outils de reporting efficaces.

Il sera ainsi capable de se projeter dans l'après-cession, d'élaborer son projet personnel en adéquation avec ses objectifs et de décider de façon éclairée de la stratégie patrimoniale pour lui et sa famille.



J. M. W. Turner (1775 – 1851), *La Vision de Colomb*, pour les *Poèmes* de Samuel Rogers, vers 1830–1832, graphite et aquarelle sur papier, 23,2 x 31 cm
Tate, accepté par la nation dans le cadre du legs Turner 1856, Photo © Tate



Au moment de la transmission...

J. M. W. Turner (1775 – 1851), Le Lac Léman, avec la Dent d'Oche, au-dessus de Lausanne, 1841, graphite et aquarelle sur papier, 23,5 x 33,8 cm
Tate, accepté par la nation dans le cadre du legs Turner 1856, Photo © Tate

APPORT AVANT CESSION

L'ingénierie fiscale au service de l'économie

Simon **FABRE**

Ingénieur patrimonial

Au moment de céder leur entreprise, beaucoup de chefs d'entreprise ont apporté tout ou partie de leurs titres à une société holding afin de décaler la fiscalité sur les plus-values. Cette disposition obéit à certaines conditions qu'il convient de respecter.

L'article 150-0 B ter du Code Général des Impôts (CGI) prévoit en effet que la plus-value exigible en cas d'apport de titres à une société, contrôlée par la personne réalisant l'apport, bénéficie d'un report d'imposition automatique (sous réserve de respecter certaines conditions).

Bénéficiez d'un report du paiement de l'impôt de plus-values...

A la date de la réalisation de l'apport, la plus-value d'apport doit être calculée et déclarée selon les règles en vigueur au moment de la déclaration des revenus. De ce fait, le contribuable, apporteur des titres, fige la base et le taux d'imposition de sa plus-value.

L'imposition effective de la plus-value est toutefois reportée à la date où se réalisera l'un des événements suivants : cession, échange ou annulation des titres. Le report prend fin aussi bien si l'opération porte sur les titres reçus en échange de l'apport que si elle concerne les titres apportés à la société. Dans ces différents scénarios, l'impôt est dû personnellement par le contribuable bénéficiaire du régime de report d'imposition.

Ce régime de report d'imposition s'intègre très souvent dans les stratégies d'optimisation de la cession des entreprises avec l'apport de titres au profit d'une société holding.

Cette opération répond à différents objectifs patrimoniaux et/ou économiques tels que :

- Neutraliser la fiscalité sur la plus-value de cession ;
- Maintenir l'investissement, issu du produit de cession, dans une activité économique ;
- Bénéficier des avantages de la fiscalité IS (notamment de l'exonération des titres de participations) ;
- Conserver la totalité du produit de cession de la société objet de l'apport ;
- Diversifier ses actifs consécutivement au réinvestissement du produit de cession ;
- Faciliter la gestion et la transmission des actifs dans le cadre familial. En effet, le cédant pourra s'assurer les pouvoirs de gestion et de contrôle des capitaux, éviter l'indivision, permettre la capitalisation des actifs « familiaux » sur le long terme ;
- Purger, au moins partiellement, la plus-value en report, dans une logique transmissive.

...En respectant certaines conditions

Le législateur a cependant encadré ce régime d'apport-cession. Ainsi, les opérations portant sur les titres apportés à la holding dans les trois années suivant la date de l'apport, entraînent la cessation du report d'imposition si le produit de la cession ne respecte pas une obligation de emploi dans une activité économique.

Le dirigeant cédant a donc l'obligation de réinvestir au moins 60% du produit de cession dans une activité économique réelle au travers de sa holding, dans un délai de 24 mois suivant la cession. Sont considérées comme une activité économique éligible à l'obligation de réinvestissement les opérations permettant de :

- Réinvestir dans le financement de sa propre activité commerciale, industrielle, artisanale, libérale, agricole ;
- Acquérir une fraction de titres dans une ou plusieurs sociétés éligibles ayant pour effet de conférer le contrôle de chacune de ces sociétés.
- Réinvestir dans la souscription en numéraire au capital initial ou à l'augmentation de capital d'une ou plusieurs sociétés éligibles.

Les investissements indirects sont également autorisés. Il est désormais possible de souscrire des parts ou actions de fonds investissant dans des sociétés éligibles sous la forme de souscription de parts de FCPR, de FPCI, de société de capital-risque ou même de société de libre partenariat. Ces dispositions sont aujourd'hui favorables afin d'orienter l'épargne vers l'économie en soutenant le développement des PME et ETI françaises, un investissement citoyen récompensé par un avantage fiscal immédiat.

NOS CONVICTIONS

- Anticipez la cession de l'entreprise en intégrant le produit de la vente dans une logique de structuration du patrimoine familial post cession
- Déterminez la quote-part de votre patrimoine que vous souhaitez réinvestir dans des activités économiques exposées à un risque plus fort
- Choisissez avec soin les conseils et professionnels pouvant vous accompagner dans le cadre de votre réflexion pour éviter toute requalification de vos avantages

LE PACTE DUTREIL

en pratique*

Baptiste LAGROT, Laurie LHERBIER
Ingénieurs Patrimoniaux

Toute transmission de titres d'entreprise, par donation ou succession, entraîne l'exigibilité de prélèvements fiscaux (droits de mutation) pouvant aller jusqu'à 45%. Sous certaines conditions, les transmissions d'entreprises individuelles et de titres de sociétés d'exploitation bénéficient d'une réduction de la base taxable **égale à 75% de la valeur des éléments transmis.**

Ce dispositif avantageux, visant à favoriser la pérennité des entreprises, s'applique sous réserve que les éléments transmis aient fait l'objet d'un engagement collectif de conservation, appelé « Pacte Dutreil », du nom du Ministre des PME Renaud Dutreil sous Jacques Chirac.

La Loi de finances 2019 en a simplifié et assoupli les conditions, l'occasion d'actualiser son utilisation à travers un cas pratique simple.

DEPUIS LE 1ER JANVIER 2019 :

- L'engagement collectif de conservation doit porter sur un minimum de 17% des droits financiers et 34% des droits de vote (contre 34% des droits financiers et de vote antérieurement) s'agissant des sociétés non cotées ;
- L'engagement collectif de conservation peut être pris par une personne seule ;
- Des titres soumis à un engagement collectif de conservation peuvent être apportés à une société holding sans remise en cause du régime de faveur ;
- Les obligations déclaratives sont simplifiées.

Monsieur Laurent est âgé de 65 ans. Il est PDG et actionnaire majoritaire de la SAS PEB (production d'emballages plastiques valorisée pour 100% des titres 3 500 000 €). Il est marié sous le régime de la séparation de biens. Il a un fils, Marc, qui est intéressé par la reprise de l'entreprise familiale.

Monsieur Laurent n'a jamais effectué de donation au profit de son fils unique.

A ce jour, ses objectifs sont les suivants : prendre sa retraite (en profitant des avantages fiscaux en cas de cession), transmettre les titres de la SAS PEB à son fils (par donation pour 1 500 000 € et par cession pour le solde), obtenir des liquidités (pour assurer son indépendance financière). Nous nous limiterons à l'analyse des conséquences fiscales de l'opération de donation avec ou sans Pacte Dutreil avec plusieurs scénarios possibles.

Les scénarios possibles

1. Monsieur Laurent a anticipé la transmission de son entreprise

Bien informé et bien conseillé, Monsieur Laurent a souscrit un Pacte Dutreil, avec son fils, soit un engagement formel de conserver ses titres pendant une durée minimale de deux ans (engagement collectif de conservation). Pour bénéficier de l'abattement de 75% sur la valeur des titres, le fils de Monsieur Laurent s'engage à conserver les titres transmis pendant une durée minimale de 4 ans (engagement individuel de conservation).

2. Monsieur Laurent n'a pas anticipé la transmission de son entreprise

Monsieur Laurent n'a pas anticipé son opération et donc n'a pas souscrit d'engagement collectif avant d'effectuer la donation des titres à son fils. Ce dernier pourra néanmoins bénéficier de l'abattement de 75% en respectant les conditions d'un engagement collectif « réputé acquis » au jour de la donation : Monsieur Laurent doit détenir une participation minimale dans la société depuis au moins deux ans et y exercer des fonctions de direction depuis plus de deux ans.

3. Monsieur Laurent décède prématurément

Monsieur Laurent décède prématurément. Il n'a pas eu le temps de conclure un engagement collectif de conservation. Son fils pourra tout de même bénéficier de l'abattement de 75%, à condition de conclure un engagement dans un délai de 6 mois à compter de la transmission. Il devra alors conserver les titres pour une durée maximale de six ans.

NOS CONVICTIONS

- Anticipez vos opérations pour optimiser votre fiscalité dans le temps.
- Souscrivez un Pacte Dutreil transmission pour mieux protéger vos héritiers en cas de décès (sans attendre la cession de votre entreprise !).
- Intégrez le Pacte dans une ingénierie globale de transmission (couplage pacte Dutreil et donation).

*Fiscalité en vigueur au 1er novembre 2020. Le traitement fiscal dépend de chaque situation individuelle. Nous vous recommandons de vérifier ces informations auprès de votre propre conseil au regard de votre situation personnelle.

1. Monsieur Laurent a anticipé la transmission de son entreprise

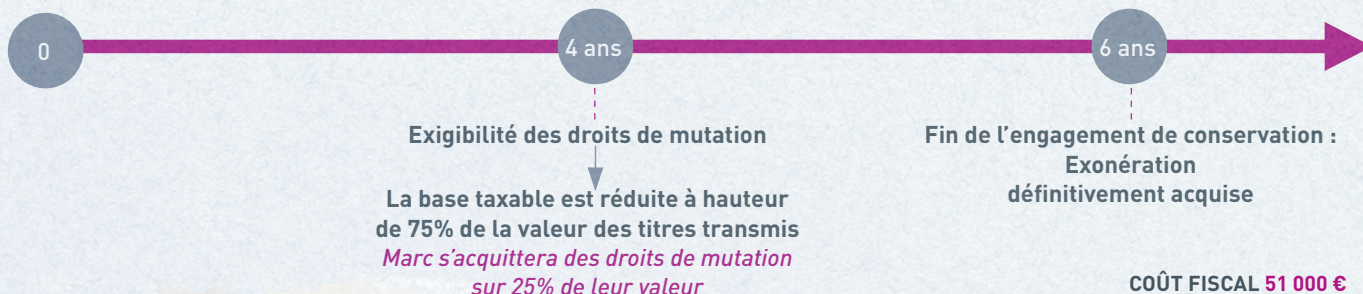
DONATION DES TITRES 1 500 000 €

Conclusion d'un engagement collectif de conservation dit « Pacte Dutreil »

Par acte authentique ou sous seing privé, Monsieur Laurent *prend l'engagement de conserver ses titres pendant au moins 2 ans*

Conclusion d'un engagement individuel de conservation

Dans l'acte de donation, *Marc prend l'engagement de conserver les titres transmis pendant au moins 4 ans*



2. Monsieur Laurent n'a pas anticipé la transmission de son entreprise

DONATION DES TITRES

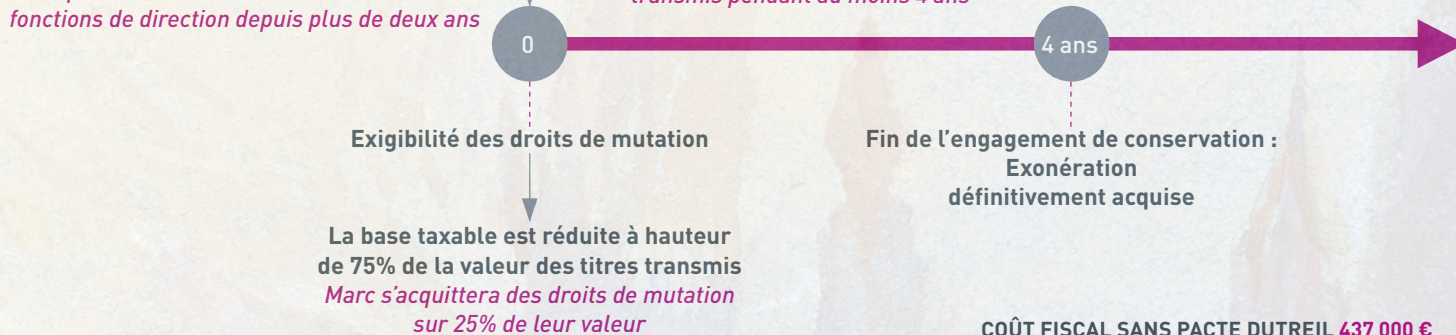
Engagement collectif de conservation « réputé acquis »

si
Monsieur Laurent détient sa participation depuis au moins deux ans et exerce des fonctions de direction depuis plus de deux ans

et

Conclusion d'un engagement individuel de conservation

Dans l'acte de donation, *Marc prend l'engagement de conserver les titres transmis pendant au moins 4 ans*



3. Monsieur Laurent décède prématurément

TRANSMISSION PAR VOIE DE SUCCESSION 3 500 000 €

Conclusion d'un engagement collectif de conservation « post mortem »

Dans un délai de 6 mois à compter de la transmission, *Marc prendra l'engagement de conserver les titres pendant au moins 2 ans*

Conclusion d'un engagement individuel de conservation

Dans le même temps, *Marc prendra l'engagement de conserver les titres transmis pendant au moins 4 ans à l'issue de l'engagement collectif « post mortem »*



Une fois la cession réalisée



J. M. W. Turner (1775 – 1851), Venise: San Giorgio Maggiore – tôt le matin, 1819, aquarelle sur papier, 22,3 x 28,7 cm
Tate, accepté par la nation dans le cadre du legs Turner 1856, Photo © Tate

L'ENTREPRENEUR

et la prise de risques

Gilles **ETCHEBERRIGARAY**
Directeur Général Invest AM

Le risque est inhérent au statut d'entrepreneur. Selon la taille et le cycle de maturité de l'entreprise, l'intensité et le ressenti du risque diffèrent. Le risque est anxiogène mais assumé par le dirigeant qui en maîtrise les contours et les paramètres. Au moment de la cession de son activité, le rapport au risque change.

Quand il cède son entreprise et quitte son statut d'entrepreneur, le risque assumé du dirigeant pendant son activité devient un risque nouveau et subi s'il n'est pas correctement anticipé. En vérité, il change fondamentalement de nature de risque : il passe d'un monde professionnel connu à un environnement patrimonial nouveau pour lui. Il découvre un nouveau risque plus général et méconnu, avec des paramètres différents, et des actifs autres dont il ne maîtrise ni les contours, ni la gestion.

Ce nouvel univers de risque est à la fois plus générique, plus global et moins bien appréhendé par le chef d'entreprise en apparaissant comme moins concret et plus aléatoire.

Cependant, cette idée de risque patrimonial, qui couvre de nombreuses classes d'actifs, présente des caractéristiques intéressantes qu'il faut pouvoir maximiser avec l'appui de l'expertise de spécialistes :

“Le risque reste toujours un facteur de performance !”

Le risque est composable

Il s'appuie sur tellement de classes d'actifs avec des profils risque/rendement différents qu'il est possible de créer une cartographie d'actifs personnalisée qui s'adaptera aux objectifs spécifiques de chacun.

Le risque est diversifié

À la différence d'une entreprise qui possède généralement un métier spécifique et qui est insérée dans un environnement local, la gestion d'actifs peut investir dans de nombreux secteurs et thématiques à travers le monde et dans des expertises extrêmement variées. Le risque est donc beaucoup plus dilué.

Le risque peut être décorrélé

Une entreprise est parfois tributaire d'une conjoncture qui lui est exogène et son risque dépend de son modèle économique sur son marché. En revanche, dans la gestion patrimoniale, il est possible d'investir de façon concomitante sur des actifs qui réagiront différemment permettant une décorrélation favorable à la protection du capital. Cela permet d'équilibrer les risques en fonction des actifs et des cycles.

Le risque diminue avec le temps

Globalement, le rendement des actifs patrimoniaux est corrélé avec la croissance mondiale qui progresse dans le temps. En conséquence, au-delà des fluctuations de court terme des marchés, le patrimoine tend à s'accroître dans la durée si on laisse du « temps au temps ».

Le risque est cyclique

Les fluctuations de marchés sont plus visibles et parfois plus difficiles à supporter que celles concernant la valorisation d'une entreprise. Néanmoins, ce sont également des opportunités qui peuvent être saisies en gérant activement son exposition au risque.

En conclusion, au moment de céder son entreprise, le risque change clairement de nature. Cela impose une préparation, voire une formation pour les néophytes, mais cela ne signifie pas pour autant qu'il devient moins maîtrisable ou bien moins performant.

NOS CONVICTIONS

- Ayez conscience et anticipez le changement de paradigme du risque quand vous cédez votre entreprise
- Définissez avec vos conseils le niveau de risque acceptable en fonction de vos objectifs patrimoniaux
- Considérez toujours le risque comme un facteur de performance, pour votre patrimoine comme pour votre entreprise

ÊTRE LE CHEF D'ENTREPRISE DE SON PATRIMOINE

Le patrimoine cible personnalisé
by Cyrus®

Didier MAHIEU

Directeur Gestion de Fortune

Au moment de la cession de son entreprise, le dirigeant transforme son patrimoine professionnel en patrimoine privé. Pendant des années, il a dirigé une entreprise qu'il connaissait par cœur ; il va devoir désormais gérer un patrimoine privé dans un environnement fiscal et juridique qu'il ne connaît pas ou peu, et appréhender des actifs dans lesquels il n'a pas l'habitude d'investir. Le fruit d'une vie de travail se concrétise par un capital qui constitue parfois jusqu'à 90 % de son patrimoine. Cette étape de vie est compliquée et source de stress.

Entrepreneur de votre patrimoine

Du jour au lendemain, son patrimoine se transforme en liquidités, il n'a plus de salaire, il n'a plus de dividende et souvent ne perçoit pas encore sa retraite. Soudain, il prend conscience que le maintien de son niveau de vie passe par des revenus qui vont provenir de son patrimoine mais il ne sait pas encore comment calibrer ces revenus et comment les générer. Il doit investir son capital mais il ne l'a jamais fait pour de tels montants. Il doit donc apprendre un nouveau métier : devenir le chef d'entreprise de son propre patrimoine.

Suivre une méthodologie structurante et efficace

La démarche "patrimoine cible" est le fruit de près de 30 ans de partage et d'accompagnement de chefs d'entreprise en phase de cession. Elle repose sur une approche globale du patrimoine, dans un projet de vie de long terme, avec comme finalité de mettre en cohérence ses actifs avec ses objectifs.

Trois étapes sont nécessaires

1^{ère} étape

Prendre conscience de la composition de son patrimoine et de son périmètre d'investissement

Cela commence par un travail de consolidation de tous les actifs et de transparence (analyse ligne à ligne) afin de visualiser précisément l'organisation du patrimoine et mettre en avant les éventuels déséquilibres ou arbitrages à envisager. Cette photographie patrimoniale est indispensable comme fondation de la méthodologie.

Il conviendra ensuite de lister les différentes classes d'actifs dans lesquelles il est possible d'investir et d'en comprendre le fonctionnement (rendement, risque, liquidité).

Enfin, les objectifs d'investissements seront définis et validés : besoin de revenu, investissement « plaisir », sensibilité au risque, degré d'implication dans la gestion etc...

2^{ème} étape

Co-construction de l'allocation d'actifs

L'objectif est de répartir les actifs dans un souci de diversification équilibrée entre les grandes classes d'actifs, d'y affecter un rendement attendu et une fonctionnalité (revenu, capitalisation, recherche de performance...).

Puis une première proposition lui est faite, le dirigeant reprend la main pour affiner son allocation et échanger avec son conseiller pour aboutir à une structuration patrimoniale qui réponde pleinement à ses objectifs.

3^{ème} étape

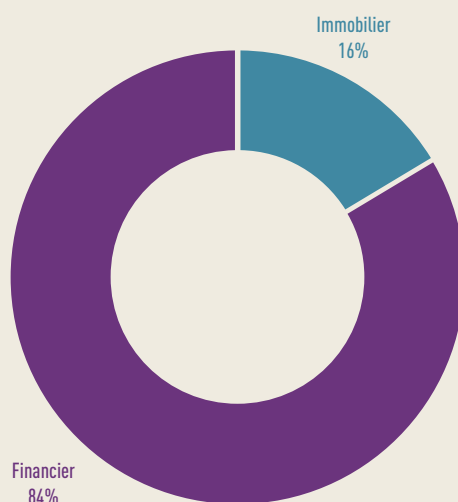
Mise en œuvre

Dans cette étape importante, il convient de choisir les enveloppes de détention de ces actifs (structures sociétaires, assurance vie, PEA etc...) et le déroulé dans le temps de leur mise en place et des investissements sélectionnés. On évitera un investissement massif sur une courte durée.

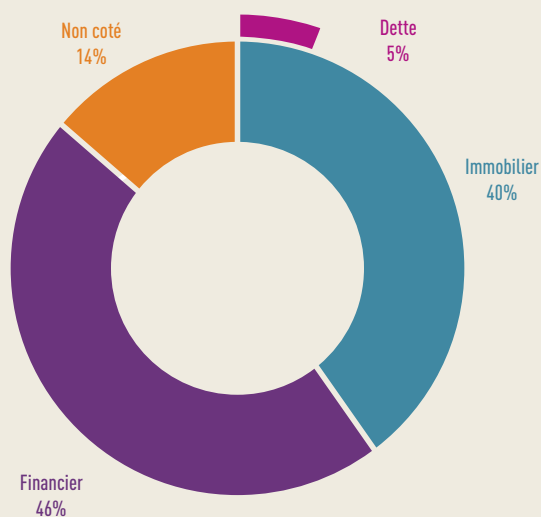
NOS CONVCTIONS

- Prenez du temps pour comprendre votre organisation patrimoniale et votre environnement d'investissement avec votre consultant patrimonial
- Élaborez clairement un "patrimoine cible personnalisé"
- Prenez votre temps et mettez progressivement en place vos investissements, sur 6 à 24 mois
- Offrez-vous le confort d'avoir un outil de pilotage dans le temps de votre patrimoine

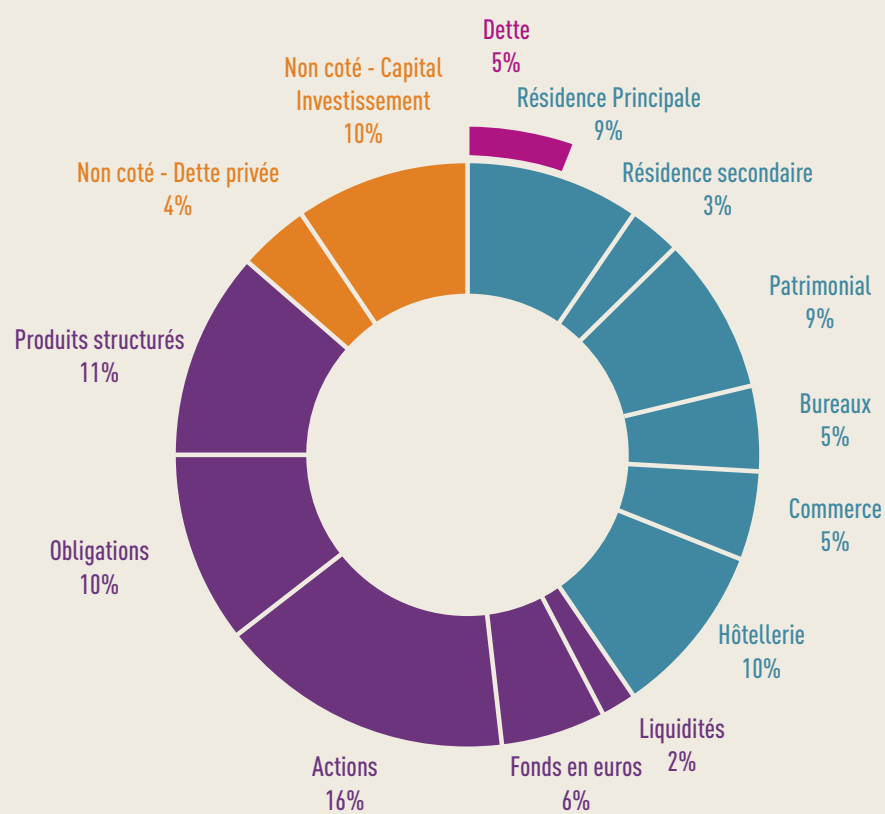
VOTRE PATRIMOINE ACTUEL



VOTRE PATRIMOINE CIBLE



VOTRE PATRIMOINE FUTUR



COUP DE COEUR BY CYRUS

Turner à Jacquemart-André

Joseph Mallord William Turner (1775-1851) est incontestablement le plus connu des aquarellistes anglais. Il excelle dans les effets de lumière et la transparence de ces paysages anglais et les lagunes vénitiennes.



J. M. W. Turner (1775 – 1851), Scarborough, vers 1825, aquarelle et graphite sur papier, 15,7 x 22,5 cm
Tate, accepté par la nation dans le cadre du legs Turner 1856. Photo © Tate

Turner a conservé pour lui-même un fonds considérable d'œuvres, laissé à sa mort dans sa maison et dans son atelier. Avec leur caractère propre, ces esquisses, plus expressives et expérimentales, sont certainement plus proches de sa vraie nature que celles peintes pour la vente.

A sa mort, la nation britannique en 1856 reçoit un legs comprenant une centaine de peintures à l'huile, d'études inachevées et d'ébauches, ainsi que des milliers d'œuvres sur papier : aquarelles, dessins et carnets de croquis.

Aujourd'hui, conservé à la Tate, ce fonds révèle toute la modernité de ce grand peintre romantique. L'exposition dévoile quelques éléments significatifs de ce fonds intime.

Cette monographie évoque le jeune Turner autodidacte, puis l'insatiable voyageur qui s'affranchit progressivement des conventions du genre pictural et développe sa propre technique, jusqu'aux œuvres de sa maturité.

Associées à quelques aquarelles achevées et peintures à l'huile pour illustrer leur influence sur la production publique de Turner, les œuvres très personnelles exposées au musée Jacquemart-André sont marquées par la fraîcheur et la spontanéité.

Grâce aux prêts exceptionnels de la Tate de Londres qui possède la plus grande collection de Turner au monde, le musée Jacquemart-André accueille une exposition de 60 aquarelles et quelque 10 peintures à l'huile, dont la plupart n'a jamais été présentée en France.

« Ce dialogue entre les aquarelles et les peintures à l'huile, entre l'ébauche et l'achevé, nous invite à suivre l'artiste dans sa quête visionnaire de la couleur et de la lumière ».

Bruno Monnier, Président de Culturespaces

TURNER

Aquarelles et peinture

Collections de la Tate
Musée Jacquemart-André
158 Bd Haussmann – 75008 Paris
26 MAI 2020 – 11 JANVIER 2021

NOS RÉCOMPENSES



CYRUS CONSEIL REÇOIT LE PRIX
COUP DE CŒUR DU JURY
aux Coupoles de la distribution 2019



GLOBE D'OR
MEILLEUR FONDS PATRIMONIAL
GESTION DE FORTUNE
Un événement Gestion de Fortune



TROPHÉE D'OR DE LA MEILLEURE
GAMME DES SOCIÉTÉS DE GESTION
SPÉCIALISÉES SUR 3 ANS
DANS LA CATÉGORIE FONDS DIVERSIFIÉS
par Le Revenu

AIX-EN-PROVENCE

18, chemin Robert
13100 Aix-en-Provence
T. +33 (0)4 42 12 40 42

BORDEAUX

20, allée de Tourny
33000 Bordeaux
T. +33 (0)5 57 14 38 80

CAEN

8, rue Martin Luther King
14280 Saint-Contest
T. +33 (0)2 31 86 95 15

DIJON

10C, rue Paul Verlaine
Amphypolis
21000 Dijon
T. +33 (0)3 80 78 06 72

LILLE

262/270, Avenue de la République
59110 La Madeleine
T. +33 (0)3 20 12 97 90

LYON

26 rue Bellecordière
69002 Lyon
T. +33 (0)4 72 98 38 38

NANTES

Parc du Bois Cesbron
Bâtiment G, 5 Rue Roland Garros,
44700 Orvault
T. +33(0)2 51 13 78 68

PERPIGNAN

Tecnosud 2,
250 Rambla Hélios
66100 Perpignan
T. +33 (0)4 68 21 93 01

REIMS

1 Place Paul Jamot
51100 Reims
T. +33 (0)3 26 97 10 95

RENNES

22, rue de l'Alma
ZAC EuroRennes
Immeuble Urban Quartz
35000 Rennes
T. +33 (0)2 23 45 00 76

TEL AVIV

Shalom Tower - Urban Place
Ahad Ha'Am 9
1st floor
Tel Aviv 6525101
IL. + 972 (0)53 708 85 80
FR. + 33 (0) 1 53 93 28 83

TOULOUSE

31, rue de Metz
31000 Toulouse
T. +33 (0)5 34 33 26 33

NICE

36 avenue Simone Veil
Bât A Résidence Arbora
06200 Nice
T. +33 (0)4 23 03 01 48

VANNES

1 Rue Anita Conti,
56000 Vannes
T. +33(0)2 97 62 74 71

CONVICTIONS n°49

• **Comité de rédaction :** Meyer Azogui, Stéphan Chenderoff, Émilie Yansaud, Jean-Philippe Muge, Constantin Paoli, Jonathan Donio.

• **Siège social :** 50, bd Haussmann, 75009 Paris • **Tél.** 0153932323

• **E-mail :** contact@cyrusconseil.fr • **Directeur de la publication :** Meyer Azogui • **Rédacteur en chef :** Stéphan Chenderoff • **Réalisation :** Maxime Le Floch

• **Crédits de couverture :** J. M. W. Turner (1775 – 1851), Venise : vue sur la lagune au coucher du soleil, 1840, aquarelle sur papier, 24,4 x 30,4 cm

Tate, accepté par la nation dans le cadre du legs Turner 1856, Photo © Tate • **Dépôt légal :** octobre 2020

• **Imprimé en UE par :** Imprimerie *Papier Vert* • **Crédits Photos :** Fotolia images - Photos internes Cyrus Conseil - Photos Unsplash - Oeuvres de Joseph Mallord William Turner, Collections de la Tate, fournies par le Musée Jacquemart-André

Les informations contenues dans ce magazine sont fournies à titre indicatif, sur la base des informations connues à publication, et ne sauraient engager la responsabilité de Cyrus Conseil.

Adhérente de la Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine, association agréée par l'Autorité des Marchés Financiers. Enregistrée à l'ORIAS sous le numéro 07001194 en qualité de : Courtier en assurance – Courtier en opérations de banque et services de paiement – Conseiller en investissements financiers. Activité de transactions sur immeubles et fonds de commerce, carte n° CPI 7501 2018 000 029 864 délivrée par la CCI de Paris, RCP et Garantie Financière auprès de la compagnie MMA IARD Assurances Mutuelles / MMA IARD