



ATTITUDE PATRIMOINE

La Revue ATTITUDE

STRATÉGIES, EXPERTISES ET COULISSES DU CABINET

EDITION NUMERO 4 | SEPTEMBRE 2026

ATTITUDE PATRIMOINE GRANDIT, SES EXPERTISES AUSSI !

Deux nouvelles équipes rejoignent le Groupe Attitude pour enrichir l'accompagnement de qualité que nous vous devons.

Attitude Patrimoine a le plaisir de vous annoncer l'intégration de deux nouvelles entreprises : LPM, spécialiste du conseil retraite basé à Fréjus, et Kentel Patrimoine, cabinet de gestion de patrimoine implanté à Lorient.

Derrière cette annonce, une conviction simple qui nous guide depuis notre création en 2015 : bien vous accompagner, c'est réunir les bonnes expertises, au bon endroit, au service de vos projets de vie. Ces deux rapprochements s'inscrivent pleinement dans cette logique.

LE SAVOIR-FAIRE PATRIMONIAL DE KENTEL PATRIMOINE

À Lorient, Kentel Patrimoine partage avec nous le même métier et la même exigence : une gestion de patrimoine sur mesure, fondée sur la confiance et la connaissance approfondie de chaque situation client. De plus, le cabinet apporte une compétence précieuse dans notre profession : **l'accompagnement des personnes vulnérables** (majeurs protégés).

Les personnes sous mesure de protection judiciaire (tutelle, curatelle) ayant des enjeux patrimoniaux ont besoin d'un accompagnement spécifique. Chaque décision – placement, arbitrage, gestion d'un bien – s'inscrit dans un cadre juridique strict, où la protection de la personne prime avant tout. Cela exige une connaissance fine du droit, une grande rigueur et, surtout, beaucoup d'écoute et d'humanité.

UNE EXPERTISE RETRAITE RENFORCÉE AVEC LPM

À Fréjus, le cabinet LPM a bâti sa réputation sur un domaine devenu central dans toute réflexion patrimoniale : **la préparation de la retraite**. Réformes successives, allongement de la durée de vie, arbitrages entre régimes obligatoires et épargne individuelle... les questions se sont complexifiées, et rares sont les cabinets qui en font une véritable spécialité.

Pour vous, cela signifie un accompagnement pour connaître vos droits à la retraite et les liquider dans un cadre optimal que ce soit en France ou à l'étranger.



“ Attitude Patrimoine réunit aujourd'hui plus de 40 collaborateurs à travers le Grand Ouest et au-delà. Cette croissance renforce notre proximité, car depuis la création du Cabinet, je place l'humain au cœur de notre développement. Grandir, oui, mais jamais au détriment de la relation qui nous unit. Je vous remercie sincèrement de votre fidélité : c'est elle qui guide chacune de nos décisions. ”

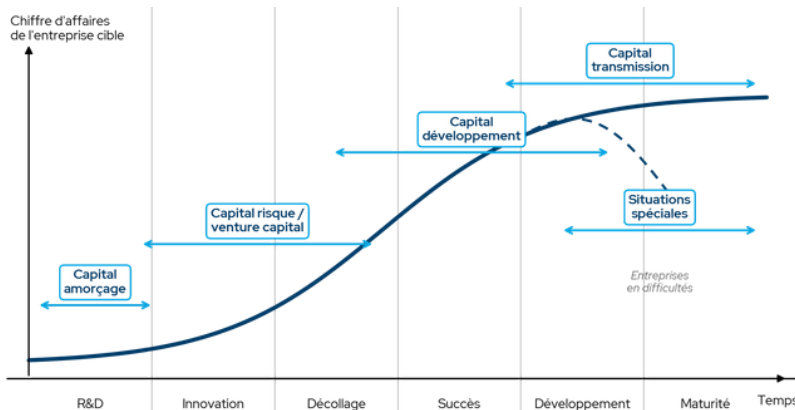


INVESTISSEMENTS FINANCIERS

LE PRIVATE EQUITY : INVESTIR AU CAPITAL DES ENTREPRISES NON COTÉES EN BOURSE

Le private equity, ou capital-investissement, consiste à prendre des participations au capital d'entreprises non cotées en bourse, dont les titres ne s'échangent pas sur les marchés financiers, pour accompagner leur croissance dans la durée. Il finance ainsi l'économie réelle à chaque étape de la vie des entreprises. Chaque segment correspond à un stade de maturité de l'entreprise financée, et l'investisseur comme le véhicule d'investissement changent selon les entreprises visées.

LES SEGMENTS DU CAPITAL-INVESTISSEMENT :



Les segments du capital-investissement selon le stade de développement de l'entreprise

Capital amorce : financement de la recherche, du produit et de la preuve du concept, avant les premiers revenus.

Capital risque (venture capital) : lancement commercial et croissance de jeunes entreprises innovantes, sans effet de levier.

Capital développement : accompagnement d'entreprises déjà rentables qui accélèrent, souvent en minoritaire.

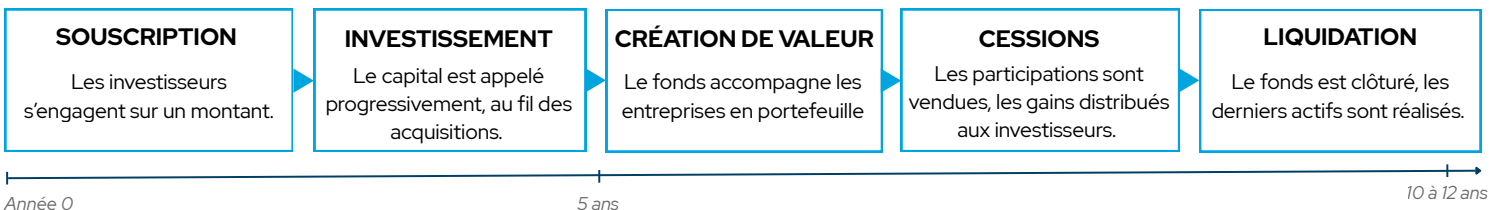
Capital transmission (LBO) : rachat d'une entreprise mature et profitable via une holding financée en partie par de la dette, remboursée par les flux de l'entreprise, en association avec des dirigeants, en place ou repreneurs.

Situations spéciales : reprise et restructuration d'entreprises en difficulté.

Les premiers segments peuvent eux-mêmes se décliner en stades plus fins (pre-seed, seed, série A, série B) : en amont interviennent surtout les business angels, les incubateurs de startups et l'entourage des fondateurs ; les fonds distribués aux investisseurs prennent généralement le relais à partir du capital risque.

LE CYCLE DE VIE D'UN FONDS MILLÉSIMÉ :

Particulier ou professionnel, vous accédez au Private Equity via un fonds géré par une société de gestion agréée par l'Autorité des Marchés Financiers. Plusieurs véhicules coexistent, chacun avec sa réglementation propre. Le format type est le fonds millésimé, comme le FPCI, réservé aux investisseurs avertis, particuliers comme personnes morales, avec un seuil d'entrée souvent fixé à 100 000 €. D'autres s'en affranchissent, comme les fonds evergreen, sans échéance et ouverts en continu, avec des fenêtres de liquidité. Comme pour les autres classes d'actifs, l'offre se décline en fonds généralistes ou thématiques, investis en France, en Europe ou à l'international.

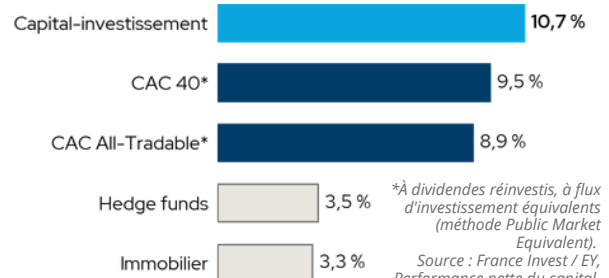


MARCHÉ ET PERFORMANCE :

Le non coté pèse 13 863 Md\$ d'actifs sous gestion à mi-2025 ; en France, France Invest fédère 500 Md€ gérés et 11 000 entreprises accompagnées. À fin 2025, les acteurs français du capital-investissement, qui investissent en France comme à l'étranger, affichent un Taux de Rendement Interne net de **10,8 % par an depuis 1987** et de 10,7 % par an sur 10 ans, au-dessus des indices boursiers à flux comparables.

La sélection du fonds est déterminante. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

TRI NET SUR 10 ANS, À FIN 2025



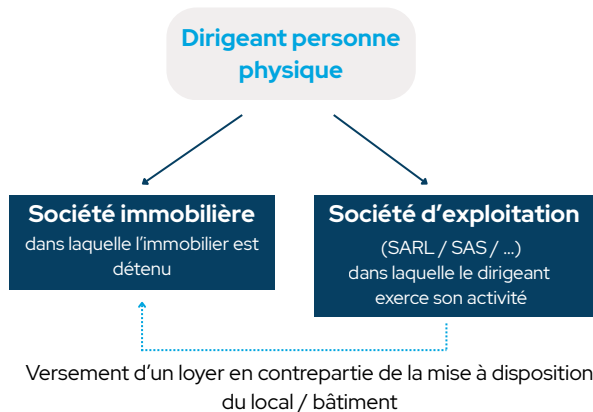
L'ESSENTIEL AVANT D'INVESTIR

Perte en capital possible, liquidités des parts non garantie, capital immobilisé sur la durée du fonds : le private equity se conçoit comme une poche de diversification, sur un horizon long. Il s'ouvre aux particuliers via l'assurance-vie et le PER (lois PACTE et Industrie Verte) et les fonds ELTIF 2. Le calibrage relève d'un conseil personnalisé.

COMMENT DÉTENIR SON IMMOBILIER PROFESSIONNEL ?

Les biens immobiliers d'entreprise ont une durée de vie indépendante de celle de l'activité et une valeur dû à leur nature. Généralement ils sont « isolés » au sein d'une structure indépendante, qui elle va les louer à l'entreprise à travers la mise en place d'un bail. Ainsi les biens immobiliers gardent leur statut de biens professionnels même s'ils ne sont pas directement rattachés à l'entreprise.

La détention de l'immobilier professionnel en dehors de la société d'exploitation, au sein d'une SCI dédiée, permet ainsi de transférer une partie de la valeur créée vers la structure patrimoniale.



Ce schéma présente **plusieurs avantages**, notamment :

- 1 Protection** contre les créanciers de l'entreprise d'exploitation.
- 2 Choix de leur conservation** ou de **leur revente** à l'arrêt de l'activité professionnelle.
- 3 Stratégie de filialisation** permettant de bénéficier d'un régime fiscal avantageux pour la circulation des flux.
- 4 Gouvernance et séparation des enjeux :** organiser la détention familiale de l'immeuble, indépendamment de la répartition du capital de la société d'exploitation.

IMPACT FISCAL :

Cette dissociation est avantageuse puisqu'elle permet à l'entreprise de déduire les loyers de ses charges.

Si le bien immobilier figure déjà à l'actif de la société d'exploitation, le sortir (vente à la SCI, apport, scission) peut générer des plus-values imposables et des droits d'enregistrement, sauf aménagements ou régimes de faveur. Il est donc souvent préférable d'anticiper la structuration dès l'acquisition de l'immeuble.

QUEL RÉGIME FISCAL CHOISIR POUR SA SCI ?

	SCI À L'IMPÔT SUR LE REVENU	SCI À L'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS
AVANTAGES	Transparence et simplification administrative. Possibilité de passer à l'IS.	Gestion comptable plus lourde, mais adaptable. Retour à l'IR généralement impossible (option quasi irrévocable).
FISCALITÉ PENDANT LA DÉTENTION DU BIEN	Les revenus sont déterminés au niveau de la SCI mais remontent automatiquement dans les mains de l'associé et sont taxés selon le régime dont il relève (associé personne physique = Impôt sur le revenu dans la catégorie des revenus fonciers + prélèvements sociaux). Pas d'amortissement du bien.	Les loyers sont taxés à l'IS (15% taux réduit jusqu' 42 500 € puis 25%). La SCI peut amortir l'immeuble.
FISCALITÉ EN CAS DE VENTE DU BIEN	La plus-value est imposée selon le régime des plus-values des particuliers et ainsi bénéficier d'abattements pour durée de détention (le bien est exonéré d'impôt sur le revenu à partir de 22 années de détention ; exonération de prélèvements sociaux à partir de 30 ans de détention). La fiscalité est payée par les associés au pro-rata de leur détention capitalistique.	La plus-value à la revente relève du régime des Plus-value professionnelles et se retrouve plus fortement taxée à cause de l'amortissement pratiqué. Pas possible d'appliquer les abattements pour durée de détention. La société est redevable de l'imposition.



Pour aller plus loin : une SCI peut parfaitement avoir pour associé une personne morale ; il est donc possible d'optimiser ce schéma précédent, par le biais d'une société holding, qui centralisera les détentions de vos sociétés au sein d'une même structure. La circulation de la trésorerie entre les sociétés sera ainsi fiscalement optimisée grâce aux régimes de faveur, ce qui vous permet de maîtriser sur le long terme les flux.



CORALIE SOULLAINE

Coralie est ingénieure patrimoniale au sein du Cabinet Attitude Patrimoine.

Pour la revue Attitude, Coralie nous explique le rôle clé qu'elle joue dans la construction de la stratégie patrimoniale de nos clients.

Aux côtés de l'expert patrimonial, elle analyse leur situation dans ses dimensions civiles, juridiques et fiscales pour concevoir des stratégies sur mesure.

QUELLE EST LA DIFFÉRENCE ENTRE UN INGÉNIEUR PATRIMONIAL ET UN EXPERT PATRIMONIAL ?

L'ingénieur patrimonial vient en renfort du conseiller en gestion de patrimoine, comme « expert technique » sur des enjeux et problématiques complexes, que vous pouvez rencontrer.

L'ingénieur patrimonial va apporter un diagnostic patrimonial approfondi et concevoir des montages juridiques, fiscaux et financiers, visant à optimiser le développement, la structuration et la transmission du patrimoine, dans un cadre sécurisé.

Il coordonne également les échanges avec les divers intervenants (notaires, avocats, fiscalistes, banquiers).

À QUEL MOMENT AVEZ-VOUS INTÉRÊT À FAIRE APPEL À UN INGÉNIEUR PATRIMONIAL ?

A chaque étape importante de votre vie, l'ingénieur patrimonial sera mobilisé pour accompagner et délivrer des conseils et solutions : par exemple pour préparer la cession / transmission de votre entreprise, pour optimiser un investissement immobilier, pour préparer votre retraite, accompagner une transmission ou une évolution du cadre de la famille, ou encore parfois dans le cadre d'un contrôle fiscal.

COMMENT CONSTRUISEZ-VOUS UNE STRATÉGIE PATRIMONIALE POUR UN CLIENT ?

Au sein de notre cabinet Attitude Patrimoine, lors de l'entrée en relation d'affaires, l'ingénieur patrimonial réalisera un bilan patrimonial complet pour auditer votre situation et la mettre en perspective avec vos souhaits et objectifs, afin d'identifier les points forts, les risques éventuels et les opportunités.

À partir de ce diagnostic, nous élaborons une stratégie personnalisée et délivrons des préconisations adaptées à votre profil, votre horizon de temps et niveau de risque.

Cet accompagnement s'inscrit dans la durée puisque le patrimoine évolue, tout comme la réglementation. C'est pourquoi nous réévaluons régulièrement la stratégie afin qu'elle reste pertinente et continue de répondre à vos objectifs.