

GUIDE PATRIMONIAL – NOVEMBRE 2025

Article 150-o B TER

*Le guide complet du dispositif
d'apport-cession que tout
entrepreneur doit connaître*



HÉRITAGE CONSEIL
GESTION PRIVÉE

Table des MATIÈRES

3	Présentation du dispositif
5	Conditions d'éligibilité et fonctionnement
8	Analyse : Avantages et limites
11	Mise en oeuvre pratique
14	Actualités et évolutions du dispositif
16	Recommandations stratégiques
18	Contacts

1.0 PRÉSENTATION DU **DIPOSITIF D'APPORT-CESSION** : INTRODUCTION, ORIGINE, PUBLIC CIBLE ET PRINCIPE DE BASE

1.1 Introduction et Contexte Stratégique

Le dispositif d'apport-cession, codifié à l'article 150-0 B ter du Code Général des Impôts (CGI), constitue un outil d'ingénierie patrimoniale et fiscale de premier plan pour les chefs d'entreprise préparant la cession de leur société. Il s'agit d'un mécanisme sophistiqué qui, bien maîtrisé, permet d'optimiser la fiscalité de la plus-value de cession tout en favorisant la création de valeur future. Cette section a pour vocation de poser les bases fondamentales de ce dispositif, en explorant son origine, ses objectifs, le public qu'il vise et son principe de fonctionnement en trois étapes clés. Rappelons avant tout que l'objectif premier de ce mécanisme est d'encourager le réinvestissement des capitaux dans l'économie réelle, transformant ainsi un événement de liquidité en une nouvelle opportunité d'investissement.

1.2 Origine et Objectif du Mécanisme

L'article 150-0 B ter du CGI a été instauré pour répondre à un double objectif stratégique :

- **Permettre aux entrepreneurs de reporter l'imposition des plus-values** qu'ils réalisent lors de la cession des titres de leur société. Ce report permet de différer le paiement de l'impôt, qui serait autrement exigible immédiatement.

Favoriser le réinvestissement de ces plus-values dans l'économie productive. En libérant des liquidités qui auraient été affectées au paiement de l'impôt, le législateur incite les entrepreneurs à réallouer ces capitaux vers de nouvelles activités économiques, soutenant ainsi la croissance et l'innovation.



1.3 Public Cible

Ce dispositif s'adresse principalement aux **personnes physiques, chefs d'entreprise**, qui envisagent de céder les titres de leur société et qui anticipent une plus-value significative. Conformément aux textes de l'administration fiscale (BOI-RPPM-PVBMI-30-10-60), il concerne :

- Les contribuables domiciliés fiscalement en France, agissant dans le cadre de la gestion de leur patrimoine privé.
- Sous certaines conditions, les contribuables non-résidents dont la plus-value est imposable en France.

Il est donc particulièrement adapté aux fondateurs et actionnaires majoritaires qui souhaitent organiser leur sortie tout en planifiant une seconde vie d'investisseur.

1.4 Principe de Base en Trois Étapes

Le fonctionnement du dispositif d'apport-cession peut être synthétisé en trois étapes chronologiques fondamentales :

1. **L'apport des titres** : L'entrepreneur apporte les titres de sa société opérationnelle (la société destinée à être vendue) à une société holding qu'il contrôle. Cette holding doit impérativement être soumise à l'impôt sur les sociétés (IS). En échange de cet apport, il reçoit des titres de la holding. L'imposition de la plus-value constatée lors de cet apport est alors mise en report.
2. **La conservation des titres** : La holding conserve les titres de la société opérationnelle. La durée de cette conservation est un élément clé qui déterminera les obligations ultérieures.
3. **La cession des titres par la holding** : La holding cède les titres de la société opérationnelle à un tiers acquéreur. C'est à ce moment que prennent effet les obligations de réinvestissement, modulées selon la date de cession : avant ou après le délai de trois ans suivant l'apport.



2.0 CONDITIONS D'ÉLIGIBILITÉ ET FONCTIONNEMENT DÉTAILLÉ

2.1 Introduction et importance des critères d'éligibilité

Le bénéfice du report d'imposition prévu par l'article 150-0 B ter n'est en aucun cas automatique. Il est subordonné **au respect d'un ensemble de conditions strictes**, définies par la loi et précisées par la doctrine administrative. La maîtrise de ces règles est cruciale pour sécuriser l'opération sur le plan fiscal et éviter une remise en cause ultérieure par l'administration. Cette section détaille les critères impératifs relatifs à l'opération d'apport, à la cession des titres par la holding et aux obligations de réinvestissement qui en découlent.

2.2 Conditions relatives à l'opération d'apport

L'éligibilité au dispositif repose sur des conditions précises concernant l'apport initial des titres à la société holding.

- **Société bénéficiaire de l'apport :** La société holding qui reçoit les titres doit être **une société soumise à l'impôt sur les sociétés (IS)** en France, ou à un impôt équivalent si elle est établie dans un autre État membre de l'Union Européenne ou dans un État ayant conclu une convention d'assistance administrative avec la France.
- **Contrôle de la holding :** L'apporteur doit contrôler la société holding **à l'issue de l'opération d'apport**. Le contrôle est avéré si l'une des conditions suivantes est remplie :
 - L'apporteur détient la majorité des droits de vote ou des droits dans les bénéfices sociaux, en faisant masse, le cas échéant, des droits détenus par son groupe familial (conjoint, ascendants, descendants, frères et sœurs).
 - Il dispose seul de cette majorité en vertu d'un accord avec d'autres associés.
 - Il exerce en fait le pouvoir de décision.
 - L'administration fiscale établit une **présomption simple de contrôle** lorsque l'apporteur détient au moins 33,33 % des droits de vote ou des droits aux bénéfices et qu'aucun autre associé ne détient une part supérieure.



- **Condition de soulte** : Si l'apport est rémunéré, en plus des titres de la holding, par un versement en numéraire (une "soulte"), le montant de cette soulte ne doit pas excéder 10 % de la valeur nominale des titres reçus en échange de l'apport. Un dépassement de ce seuil rend la totalité de la plus-value immédiatement imposable.

2.3 Conditions de Cession et Maintien du Report d'Imposition

Une fois l'apport réalisé, la stratégie de cession des titres de la société opérationnelle par la holding détermine la suite des obligations. Deux scénarios principaux se présentent :

- **Cession plus de 3 ans après l'apport** : Si la holding cède les titres de la société opérationnelle **plus de 3 ans** après les avoir reçus, le report d'imposition est définitivement acquis et maintenu sans aucune condition de réinvestissement. La holding peut alors disposer librement du produit de la vente.
- **Cession moins de 3 ans après l'apport** : Si la cession intervient **avant l'expiration du délai de 3 ans**, le maintien du report d'imposition est conditionné à une obligation stricte : la holding doit s'engager à **réinvestir au moins 60 % du produit de la cession** dans des activités économiques éligibles, et ce, dans un délai de **2 ans** à compter de la date de la cession. Ce réinvestissement doit financer des activités économiques éligibles, renforçant l'objectif du législateur d'orienter les capitaux vers l'économie réelle et non vers la simple gestion patrimoniale.

En pratique, l'apport à la holding est très souvent structuré juste avant la cession effective de la société opérationnelle à un acquéreur déjà identifié. Par conséquent, la cession a lieu moins de 3 ans après l'apport, rendant la condition de réinvestissement de 60 % le cas de figure quasi systématique dans la mise en œuvre de ce dispositif.

2.4 Le Réinvestissement : Activités Éligibles et Exclues

Le respect de l'obligation de réinvestissement de 60 % du produit de cession est conditionné par la nature des actifs acquis.

- **Activités Éligibles** : Le réinvestissement doit être dirigé vers le financement de l'économie réelle. Les catégories d'investissements éligibles sont les suivantes :



- Le **financement direct d'une activité économique** : commerciale, industrielle, artisanale, libérale, agricole ou financière.
 - L'**acquisition d'une fraction du capital d'une société** exerçant une telle activité, à condition que cette acquisition confère à la holding le contrôle de ladite société.
 - La **souscription en numéraire au capital** initial ou à l'augmentation de capital de sociétés éligibles soumises à l'IS.
 - La **souscription de parts de fonds d'investissement spécialisés** tels que les FCPR (Fonds Communs de Placement à Risques), les FPCI (Fonds Professionnels de Capital-Investissement), les SLP (Sociétés de Libre Partenariat) ou les Sociétés de Capital-Risque (SCR), qui relèvent du Private Equity.
- **Activités Exclues** : Conformément à l'objectif de financement de l'économie productive, sont explicitement exclues les activités de gestion patrimoniale passive et les opérations purement spéculatives, notamment :
 - La gestion d'un patrimoine mobilier ou immobilier (par exemple, l'acquisition d'immeubles de location à des fins patrimoniales).
 - Les activités d'investissement purement spéculatives sans soutien direct à l'économie réelle.

Le respect rigoureux de l'ensemble de ces conditions permet de bénéficier d'avantages fiscaux et patrimoniaux significatifs. Cependant, le dispositif comporte également des contraintes et des risques qu'il convient d'évaluer avec lucidité, comme nous allons l'analyser dans la partie suivante.



3.0 ANALYSE : AVANTAGES ET LIMITES

3.1 Introduction et vision équilibrée

Toute décision d'opter pour le dispositif 150-0 B ter doit reposer sur une analyse équilibrée de ses bénéfices et de ses contraintes. Si les avantages fiscaux sont indéniables, ils s'accompagnent d'une complexité administrative et de risques non négligeables. Cette section a pour but de peser objectivement les atouts du mécanisme face à ses limites, afin de permettre une prise de décision éclairée.

3.2 Avantages fiscaux majeurs

Le dispositif offre trois avantages principaux qui en font un levier puissant d'optimisation patrimoniale.

- **Report d'imposition de la plus-value :** L'avantage le plus direct est de différer le paiement de l'impôt sur la plus-value de cession. En l'absence de ce montage, cette plus-value serait immédiatement soumise au Prélèvement Forfaitaire Unique (PFU) au taux global de 30 % (12,8 % d'impôt sur le revenu et 17,2 % de prélèvements sociaux), auquel peut s'ajouter la Contribution Exceptionnelle sur les Hauts Revenus (CEHR).
- **Effet de levier financier :** Les sommes qui auraient dû être versées à l'administration fiscale sont conservées au sein de la holding. Elles peuvent donc être intégralement réinvesties, générant ainsi des rendements sur un capital plus important. Cet effet de levier peut significativement amplifier la performance globale de l'opération.
- **Exonération définitive potentielle :** Dans certains cas, le report d'imposition peut se transformer en une exonération définitive, un mécanisme souvent qualifié de "purge" de la plus-value. C'est notamment le cas :
 - **En cas de donation** des titres de la holding. Pour que la plus-value soit purgée, le donataire doit conserver les titres pendant une durée minimale de **5 ans**. Ce délai est porté à **10 ans** si le réinvestissement a été effectué dans des parts de fonds éligibles (FCPR, FPCI, etc.).
 - **En cas de décès** de l'apporteur, la plus-value en report est définitivement exonérée pour ses héritiers.



3.3 Cas Pratique : Illustration Chiffrée

Étude de cas : Cession d'entreprise d'une valeur de 1 100 000 €

Contexte : M. Alexis a créé son entreprise pour 100 000 € et s'apprête à la céder pour 1 100 000 €, réalisant ainsi une plus-value de 1 000 000 €.

- **Scénario 1 : Sans le dispositif d'apport-cession** M. Alexis cède directement les titres de sa société. La plus-value de 1 000 000 € est immédiatement imposable.
 - Prélèvement Forfaitaire Unique (30 %) : 300 000 €
 - Contribution Exceptionnelle sur les Hauts Revenus (estimée à 3 %) : 30 000 €
 - **Impôt total : 330 000 €**
 - **Capital net disponible pour M. Alexis : 770 000 €**
- **Scénario 2 : Avec le dispositif d'apport-cession** M. Alexis apporte ses titres à sa holding, qui procède ensuite à la cession. La plus-value de 1 000 000 € est placée en report d'imposition.
 - Impôt immédiat : 0 €
 - **Capital disponible dans la holding pour le réinvestissement : 1 100 000 €**
 - Obligation : La holding devra réinvestir au moins 660 000 € (60 % de 1 100 000 €) dans une activité éligible dans les 2 ans.

Conclusion du cas : L'utilisation du dispositif permet non seulement une économie d'impôt immédiate de 330 000 €, mais surtout, elle maximise le capital disponible pour le réinvestissement. C'est cet effet de levier fiscal qui constitue le principal attrait du montage, transformant une charge fiscale en capital productif.

3.4 Limites et Risques à Anticiper

Malgré ses atouts, le dispositif présente des contraintes qu'il est essentiel d'anticiper.

- **Complexité administrative :** La mise en place et le suivi du montage impliquent des démarches juridiques (création de holding, acte d'apport) et des obligations déclaratives fiscales spécifiques chaque année. Le recours à des conseils spécialisés (avocat fiscaliste, expert-comptable) est souvent indispensable et représente un coût à ne pas négliger.



- **Rigidité du réinvestissement :** L'obligation de réinvestir 60 % du produit de cession dans un délai de 2 ans et dans un périmètre strict d'activités éligibles peut mettre l'investisseur sous pression. Cette contrainte de temps peut conduire à des décisions d'investissement précipitées ou sous-optimales.
- **Risque de remise en cause :** Le non-respect de l'une des conditions (délai, seuil, nature du réinvestissement, etc.) entraîne l'annulation du report d'imposition. L'impôt sur la plus-value devient alors immédiatement exigible, majoré de pénalités et d'intérêts de retard, ce qui peut s'avérer très pénalisant.
- **Risque d'abus de droit :** L'administration fiscale peut requalifier le montage en abus de droit si elle démontre qu'il a été mis en place dans un but exclusivement fiscal. Il est donc primordial que l'opération s'inscrive dans une véritable stratégie patrimoniale et économique de réinvestissement, et ne puisse être perçue comme un simple artifice visant à éluder l'impôt.

Malgré sa complexité et les risques associés, une mise en œuvre rigoureuse et bien conseillée permet de sécuriser l'opération et de bénéficier pleinement de ses avantages. La section suivante fournira une feuille de route pratique des étapes à suivre pour une application réussie du dispositif.



4.0 GUIDE DE MISE EN OEUVRE PRATIQUE

4.1 Introduction à la Démarche

Cette section est conçue comme une feuille de route opérationnelle pour les entrepreneurs envisageant le recours à l'article 150-0 B ter. Elle décompose le processus en étapes concrètes et chronologiques, des formalités juridiques et déclaratives initiales jusqu'aux meilleures pratiques à adopter pour naviguer avec succès dans ce cadre réglementaire et éviter les écueils les plus courants.

4.2 Les Étapes Chronologiques de l'Opération

Le processus de mise en œuvre d'un apport-cession se déroule en quatre temps forts.

1. **Création de la société holding** : La première étape consiste à constituer la société holding (généralement une SAS ou une SARL) qui servira de véhicule juridique pour l'opération. Elle doit être soumise à l'impôt sur les sociétés.
2. **L'apport des titres** : Un acte juridique formalise le transfert de propriété des titres de la société opérationnelle du patrimoine de l'entrepreneur vers celui de la holding. La valeur de cet apport, validée par un commissaire aux apports, détermine le montant de la plus-value mise en report.
3. **La cession des titres** : La holding procède à la vente des titres de la société opérationnelle à l'acquéreur final. Le produit de cette cession est encaissé par la holding, sans fiscalité immédiate au niveau de la personne physique.
4. **Le réinvestissement du produit de cession** : Si la cession a lieu moins de 3 ans après l'apport, c'est l'étape cruciale. La holding doit réinvestir au moins 60 % des fonds reçus dans des actifs éligibles dans un délai de 24 mois.

4.3 Obligations Déclaratives

Le bénéfice et le maintien du report d'imposition sont conditionnés au respect d'obligations déclaratives précises auprès de l'administration fiscale.



Étape	Formulaire et Action
1. Année de l'apport	Déclarer la plus-value d'apport et sa mise en report via le formulaire n°2074-I . Reporter le montant sur la déclaration n°2042 (case 8UT) . Joindre une attestation de la holding informant qu'elle a connaissance de la plus-value en report.
2. Années suivantes	Maintenir la mention du montant total des plus-values en report sur la déclaration n°2042 (case 8UT) chaque année, jusqu'à l'expiration du report.
3. Suivi du réinvestissement	Documenter précisément les opérations de remploi pour justifier du respect des conditions (nature, date et montant des investissements) en cas de contrôle par l'administration fiscale.
4. Fin du report	Déclarer la plus-value devenue imposable sur les formulaires n°2074 et n°2074-I de l'année de l'événement mettant fin au report (ex: non-respect de l'obligation de réinvestissement).

4.4 Bonnes Pratiques et Erreurs à Éviter

Pour sécuriser l'opération, il est essentiel de suivre certaines bonnes pratiques et d'éviter des erreurs courantes.

- **Meilleure pratique :** Anticiper et synchroniser. Comme souligné précédemment, l'apport à la holding est souvent organisé simultanément à la vente. Cette approche pragmatique acte que la règle des 60 % de réinvestissement s'appliquera, permettant ainsi de se concentrer dès le départ sur la recherche d'opportunités d'investissement éligibles.
- **Point de vigilance :** Évaluer le rapport coût/bénéfice. Le dispositif engendre des coûts (création de société, honoraires de conseil, suivi annuel). Il est donc conseillé de bien mesurer ces frais par rapport au montant de la plus-value. Pour des gains "modestes", la complexité et les coûts engagés pourraient neutraliser l'avantage fiscal recherché.
- **Erreur fréquente :** L'excès d'optimisation fiscale. Il faut se garder des montages visant uniquement à contourner les règles, comme des réinvestissements de façade sans substance économique. De nombreuses jurisprudences ont sanctionné de tels agissements en les requalifiant en abus de droit, entraînant la perte de tous les avantages fiscaux et l'application de lourdes pénalités.



- **Erreur technique :** Confondre perte sur cession et perte sur dissolution.
Une clarification essentielle apportée par un rescrit fiscal (BOI-RES-RPPM-000114) stipule qu'une perte constatée lors de la dissolution amiable de la holding ne peut pas s'imputer sur la plus-value en report. Tenter une telle imputation serait une erreur et ferait l'objet d'un redressement.

Ce cadre pratique, bien que détaillé, n'est pas figé. Il est donc crucial de rester informé des dernières interprétations administratives et des tendances de marché, qui seront abordées dans la section suivante.



5.0 ACTUALITÉS ET ÉVOLUTIONS DU DISPOSITIF

5.1 Introduction et contexte actuel

La fiscalité est un domaine dynamique, façonné par les évolutions législatives, les interprétations de l'administration et les tendances du marché. Une application sécurisée et optimisée de l'article 150-0 B ter requiert donc une veille active sur ces différents fronts. Cette section met en lumière une clarification administrative récente et une tendance de fond concernant les stratégies de réinvestissement.

5.2 Interprétations Récentes de l'Administration Fiscale

Un rescrit fiscal récent (BOI-RES-RPPM-000114) a apporté des clarifications importantes sur le traitement des moins-values lors de la sortie du dispositif. Cette prise de position est essentielle pour la planification patrimoniale, car elle distingue deux scénarios aux conséquences fiscales radicalement différentes :

1. **Cession de la holding à perte** : Si le contribuable cède les titres de sa holding (ceux reçus en échange de l'apport initial) et réalise une moins-value, cette dernière **peut s'imputer** sur la plus-value en report dont l'imposition est déclenchée par cette même cession. Cela permet d'atténuer l'impôt final.
2. **Dissolution de la holding** : En revanche, si la holding est dissoute amiablement et que cette opération génère une perte (par exemple, si les actifs restants ont perdu de la valeur), cette perte **ne peut pas s'imputer** sur la plus-value en report. La plus-value initiale devient intégralement taxable, sans possibilité de compensation.

Cette distinction souligne la nécessité de planifier soigneusement la stratégie de sortie du dispositif pour optimiser la fiscalité finale.

5.3 Tendances de Marché pour le Réinvestissement

Face à l'obligation de réinvestir dans des activités économiques éligibles, une tendance de fond se dégage chez les entrepreneurs cédants : le recours croissant aux fonds de Private Equity (capital-investissement). Cette option est particulièrement populaire pour plusieurs raisons :



- **Éligibilité directe :** La souscription de parts de fonds tels que les FPCI (Fonds Professionnels de Capital-Investissement) ou les FCPR (Fonds Communs de Placement à Risques) répond parfaitement aux critères de réinvestissement définis par l'article 150-0 B ter.
- **Délégation de la gestion :** Elle permet au cédant de déléguer la sélection et la gestion des investissements à des équipes de professionnels, ce qui est particulièrement pertinent pour ceux qui ne souhaitent pas s'impliquer directement dans la gestion d'une nouvelle entreprise.
- **Diversification et performance :** Le Private Equity donne accès à un portefeuille diversifié d'entreprises non cotées dans des secteurs porteurs (technologie, santé, transition énergétique, etc.), offrant un potentiel de performance attractif à long terme

Cette tendance s'explique non seulement par le potentiel de performance, mais aussi parce qu'elle offre une solution structurée et déléguée face à la contrainte de devoir identifier des cibles de réinvestissement pertinentes dans le délai contraint de 24 mois.

Cette vue d'ensemble des conditions, avantages, risques et évolutions du dispositif permet désormais de formuler des recommandations finales et de proposer une synthèse pratique pour aider les entrepreneurs à déterminer si ce mécanisme est véritablement adapté à leur situation personnelle et à leur projet patrimonial.



6.0 CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS STRATÉGIQUES

6.1 Introduction et synthèse finale

L'article 150-0 B ter du CGI se révèle être un outil d'ingénierie fiscale et patrimoniale puissant, mais également exigeant. Il offre un levier considérable pour les entrepreneurs qui souhaitent réinvestir le fruit de la cession de leur entreprise, mais il impose en contrepartie un cadre strict et une complexité administrative non négligeable. Cette conclusion vise à synthétiser les éléments clés du dispositif sous forme de recommandations claires et d'une checklist opérationnelle, afin d'aider chaque chef d'entreprise à prendre une décision avisée.

6.2 Le profil idéal du cédant

Le dispositif d'apport-cession est particulièrement pertinent pour le chef d'entreprise qui correspond au profil suivant :

- Un entrepreneur réalisant une plus-value de cession substantielle, pour laquelle l'économie d'impôt immédiate justifie les coûts de structuration.
- Une personne ayant un projet de réinvestissement clair et une volonté de réallouer une part significative (au moins 60 %) de son capital dans l'économie productive, que ce soit en direct ou via des fonds spécialisés.
- Un investisseur prêt à accepter une certaine complexité administrative et un horizon de placement à moyen ou long terme en échange d'une optimisation fiscale et patrimoniale de premier ordre.

6.3 Checklist avant de se lancer

- Condition de Contrôle : Valider que les conditions de contrôle de la société holding (au sens de l'article 150-0 B ter, III-2°) sont bien remplies à l'issue de l'apport.
- Statut de la Holding : Vérifier qu'elle est bien assujettie à l'impôt sur les sociétés (IS).
- Seuil de Soutle : Confirmer que la soulte éventuelle ne dépasse pas 10 % de la valeur nominale des titres reçus.
- Horizon de Cession : Planifier la cession (avant ou après le délai de 3 ans suivant l'apport) pour anticiper les obligations.



- Plan de Réinvestissement (si cession < 3 ans) : Identifier des cibles d'investissement éligibles pour au moins 60 % du produit de cession.
- Délai de Réinvestissement : S'assurer de pouvoir respecter le délai impératif de 24 mois.
- Obligations Déclaratives : Prévoir le suivi administratif et fiscal annuel rigoureux requis par l'administration.
- Accompagnement Professionnel : Budgétiser et sélectionner un conseil expert (avocat fiscaliste, expert-comptable, conseiller en gestion de patrimoine) pour sécuriser chaque étape de l'opération.

6.4 Quand envisager d'autres options ?

Bien qu'extrêmement intéressant, le dispositif 150-0 B ter n'est pas une solution universelle. Il peut s'avérer moins pertinent dans les situations suivantes :

- Pour des plus-values "modestes", où les coûts de structuration et les honoraires de conseil risquent d'éroder, voire d'annuler, l'avantage fiscal du report.
- Pour les cédants qui recherchent une liquidité immédiate et totale du produit de leur cession et qui n'ont ni la volonté ni le projet de réinvestir une part majoritaire à court terme.
- Pour les entrepreneurs réfractaires à la complexité administrative et au suivi sur plusieurs années que le dispositif impose.

En définitive, le choix de recourir au mécanisme d'apport-cession doit être le fruit d'une analyse patrimoniale globale et personnalisée. Correctement anticipée et rigoureusement exécutée, l'opération transcende la simple optimisation fiscale pour devenir le point de départ d'une nouvelle phase de création de valeur.

Chez Héritage Conseil, nous travaillons aux côtés de Maisons de Private Equity parmi les plus sélectives du marché.

Pour les dirigeants qui envisagent un 150-0 B ter, pouvoir s'appuyer sur des partenaires d'investissement disciplinés, avec un track-record éprouvé dans l'économie réelle, devient un facteur clé de succès.



VOUS SOUHAITEZ ÉCHANGER DE VIVE VOIX AVEC UN EXPERT HÉRITAGE CONSEIL ?

Sécurisez votre réinvestissement éligible

Nos conseillers vous accompagnent pour évaluer :

- l'intérêt réel du montage dans votre cas,
- les meilleurs véhicules Private Equity du moment,
- les allocations les plus adaptées à votre horizon, vos risques et vos objectifs.

Demander conseil, c'est gratuit et sans engagement :



À PROPOS D'HÉRITAGE CONSEIL

Votre patrimoine mérite une stratégie à la hauteur de vos ambitions.

Chez Héritage Conseil, nous conjugons expertise, indépendance et exigence pour vous offrir un accompagnement d'exception, pensé pour durer et se transmettre.

Nous articulons notre développement autour de trois grands axes : le conseil financier, l'expertise immobilière et le droit patrimonial.

Basés à Paris et à Nice, nous gérons plus de 100 millions d'euros d'actifs et accompagnons plus de 400 familles et entreprises.

Plus d'informations sur : heritage-conseil.com/a-propos

CONTACTS

Bureaux de Paris

**8 rue de l'Isly
75 008 Paris**

Nous écrire

contact@heritage-conseil.com

Visiter notre site

www.heritage-conseil.com

Bureaux de Nice

**40 rue Verdi,
06 000 Nice**



Suivez-nous sur les
réseaux sociaux :



@heritageconseil



@heritageconseil



@heritageconseil

AVERTISSEMENTS

Ce document commercial est fourni à titre informatif et ne constitue pas une recommandation personnalisée ni une offre d'investissement. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Tout investissement comporte des risques, dont le risque de perte en capital.

Héritage Conseil, société de gestion privée au capital de 10 000 € – 8 rue de l'Isly, 75008 Paris – 824 242 523 RCS Nanterre – ORIAS n°23001670 (CIF CNCGP agréée AMF, courtage et mandataire d'assurance ANACOFI Courtage). Toute reproduction, totale ou partielle, est interdite sans autorisation préalable.



HÉRITAGE CONSEIL

GESTION PRIVÉE

PARIS - NICE

www.heritage-conseil.com