

Gérer son patrimoine quand on est à son compte



De nombreux outils sont à votre portée : pour sélectionner les plus adaptés il faut analyser votre configuration d'entreprise

[Prenons rendez-vous](#)

Professionnel indépendant, vous avez besoin de dégager des marges de manœuvre pour favoriser le développement de votre activité et piloter au mieux votre trésorerie.

Je vous indique les meilleurs leviers à mettre en œuvre pour optimiser votre fiscalité et pour réduire vos charges

Vous dégager des marges de manœuvre

Vous disposez de différents leviers pour réduire votre fiscalité. Et pour diminuer le coût de la masse salariale, nous disposons d'une trentaine de pistes pour faire baisser vos cotisations, charges sociales et AT/MP (Accident du Travail / Maladie Professionnelle).

Vos frais généraux (bancaires, flotte automobile, assurance...) vont aussi offrir plusieurs opportunités, ce qui vous permettra d'augmenter vos marges et de vous concentrer sur des investissements cruciaux pour votre activité.

Selon votre configuration d'entreprise nous allons déterminer les leviers :

- qui peuvent vous permettre de fidéliser vos salariés tout en générant des charges pour l'entreprise (épargne salariale via le PEE/PERCOL ou/et la retraite collective via le PERO) ;
- qui vous permettent de répondre à vos obligations légales et de diminuer vos charges tout en améliorant votre passif social en cas de cession d'entreprise, de licenciement ou de départ à la retraite (Indemnité de Fin de Carrière et Indemnité de Licenciement).

C'est ainsi un moyen intelligent d'utiliser à bon escient votre trésorerie pour en obtenir un retour sur investissement au niveau de votre activité, sans augmenter le BFR ni toucher à l'épargne de précaution. Pour cela, nous faisons fructifier la part d'épargne disponible de votre entreprise.

Attention, il convient d'être prudent lorsque l'on touche à l'épargne d'entreprise. Nous sommes là pour faire fructifier celle dont vous n'aurez pas besoin à court terme et vous offrir des rendements supérieurs aux rendements classiques (compte à terme par exemple). Il faut savoir que nous avons besoin à minima de disposer de 2-3 ans voire 4-5 ans de visibilité selon la rentabilité espérée.

Mieux vous rémunérer

Je vous aide à déterminer **quels sont les modes de rémunération les plus attractifs pour vous** dans l'équation cotisation + charges sociales + fiscalité, afin de vous assurer des revenus décents, d'optimiser les charges et les fonds propres de l'entreprise, tout en préparant votre retraite.

[Parlons-en](#)

Formé au sein d'une grande banque, François Trientz a créé Plus-Value Patrimoine pour répondre aux attentes des clients qui déploraient de perdre le contact et le suivi avec leur conseiller en gestion de patrimoine avec lequel ils avaient pu établir une relation de confiance sur l'ensemble de leurs problématiques patrimoniales.

Dans les institutions classiques le turnover est de mise, et les clients regrettent de devoir se confier à un nouvel interlocuteur estimant à juste titre qu'ils livrent des choses intimes et que leur conseiller avaient été présents à des étapes cruciales de la gestion de leur patrimoine et que maintenant il fallait changer sans connaître sa valeur et si le feeling allait passer. Le rôle d'un cabinet est de répondre aux attentes de ses clients.