



NOTE DE POSITIONNEMENT

2022



LES 10 POINTS PRIORITAIRES

10

La transmission d'entreprise baisse en France depuis au moins 3 ans.

Les études soulignent les difficultés à transmettre par les dirigeants de plus de 60 ans dont le taux de transmission baisse fortement.

Ce vieillissement des dirigeants de TPE/PME est une véritable urgence économique qui impacte l'emploi et la conservation des savoir-faire en région.

Seuls 16.7 % des dirigeants de + 65 ans arrivent céder et lorsqu'on recense 15 000 entreprises en France qui développent entre 1 et 5 M € de CA cela sous-entend que plus de 12000 de ces TPE/PME pourraient ne pas trouver de repreneur. Les impacts en termes d'emploi sont considérables.

Nous constatons que les incitations fiscales n'ont pas améliorés la situation. Seule une information et un accompagnement des dirigeants au plus près d'eux permettra d'améliorer ces chiffres.

Les professionnels du conseil que sont les membres de l'ANACOFI sont l'une des solutions.

L'article 150-OD ter du CGI prévoit un abattement de 500 000 € sur les gains de cession destiné aux dirigeants de PME qui partent à la retraite. Ce dispositif va être prorogé jusqu'au 31 décembre 2024. Cependant nous constatons que cette incitation fiscale n'a pas favorisé la transmission d'entreprise et qu'elle n'est pas un élément déclenchant du processus de cession.

Il serait bon de commencer à réfléchir à un régime plus incitatif.

- Au lieu de faire ce cadeau fiscal dans une fenêtre de 4 ans, nous pourrions proposer :
- Une dégressivité de cet abattement sur une durée à déterminer
- Un partage du montant de cadeau fiscal entre cédant et repreneur (pour le repreneur cela pourrait être un crédit d'impôt sur la durée du LBO)
- Un alourdissement de la fiscalité pour les cédants > 65 ans dont le taux de concrétisation de la cession tombe à 16%.
- Un système de location d'actions ou d'options

16

Eduquer les français à la finance et au financement/développement de l'entreprise. Former également les entrepreneurs ou leur permettre de se former facilement et à moindre coût à la gestion d'entreprise.

Remarque : l'ANACOFI étant associée aux travaux du Comité EDUCFI en charge de cette politique, à laquelle l'éducation des petits patrons a été ajoutée, nous notons un net mieux. Nous sommes cependant d'avis que par des actions simples et avec quelques moyens complémentaires, nous pourrions aller plus vite.

28

Il faut des Conseils en Investissements financiers/Courtiers en Opérations de Banque pouvant traiter du financement à la fusion sans vide juridique les mettant en risque.

Il faut intégrer les leveurs de fonds et les professionnels de la fusion/acquisition dans les statuts actuels ou leur en donner un, en tenant compte des modes opératoires spécifiques et des compétences particulières qui sont les leurs.

Il est illogique qu'un agent immobilier qui vend un studio de 100 K€ ait plus de devoirs et d'obligations en formations que le Fusac qui conseille une cession à 3/4 M€, qui va impacter un cédant, un repreneur, les salariés, les familles de salariés.

Remarque : Nous n'avons pas été entendus sur ce point et notons le développement d'acteurs non agréés, non contrôlés et parfois en situation de concurrence avec ceux de nos membres, lourdement contraints par la réglementation.

40 Spécifiquement pour nos métiers, il faut cesser de mettre en risque nos modèles économiques en rediscutant le système de rémunération de la prestation (débat Honoraire versus commissions/rétrocessions).

Il est nécessaire d'éviter d'envisager la fin des rétrocessions au moment où ces dernières viennent en pleine crise de démontrer qu'elles permettent de conserver des entreprises, qui même affaiblies, maintiendront des emplois locaux et d'assurer un accompagnement des citoyens et des entreprises conseillés en pleine difficulté, alors que tout autre modèle amènerait à un carnage à tous les niveaux.

44 Repenser la logique d'analyse et approche du risque des produits d'investissement et des clients/investisseurs.

Avec la méthode SRRI et l'obligation de respecter strictement l'indice de tolérance/gout du risque des investisseurs, y compris contre leur volonté, nous avons déjà des difficultés à financer par l'épargne les entreprises. La Crise actuelle rend encore plus urgente une révision de l'approche UE.

A défaut de pouvoir le faire une solution de type poche d'investissement à risque de 10% tolérée serait une option recevable.

54 Nous sommes pour la **traque de l'exercice illégal** : nous rencontrons encore trop d'entreprises qui font le travail de nos membres sans les agréments et nous constatons, chose très surprenante, que les autorités qui nous contraignent, ne nous aident quasiment pas à stopper ce phénomène.

Nos entreprises ont des **taux d'incidents** très inférieurs à ceux des professionnels non régulés, sont en **croissance et efficaces**.

L'ANACOFI considère qu'il est impératif de créer des « belles entreprises » et de pouvoir les **transmettre** ou qu'elles puissent **en acheter d'autres**.

Pour cela s'il faut faire respecter la loi, il faut également permettre une accélération de notre croissance et de notre utilité, déjà sensible.

Pour mémoire, nous rappelons que c'est le sentiment du « danger » que créait notre inexistence qui a amené à la création ou à la réécriture de nos métiers puis au renforcement de nos statuts légaux dans les 15 dernières années.

60 **Rémunération des professionnels** : nous sommes défavorables à toute logique d'interdiction d'un mode de rémunération ou de plafonnement de ce dernier, dans un univers de conseil et étant rappelé que la transparence, donc l'accord ou acceptation du client, est la règle de fait ou de droit.

De plus toutes les études complètes sur les modèles exclusifs d'un mode de rémunération démontrent un effet négatif catastrophique pour la population de ces Pays.

65 **Le plafonnement des rémunérations** en immobilier de défiscalisation et plus généralement le plafonnement des rémunérations sont à éviter :

Nos CGP ne sont pas directement les plus concernés compte tenu des frais moyens qu'ils prennent. Mais outre que c'est aberrant, la sphère va être impactée, l'objectif déclaré de baisse des prix en immobilier ne sera pas atteint et en finance, nous avons constaté un effondrement de la collecte sur les produits déjà concernés, alors qu'ils étaient spécialisés dans le financement des entreprises.

(cf. également point 113)

66

Le courtage / conseil en crédit : Il y a urgence à ce que les autorités agissent.

Les banques ont apparemment déclaré la guerre aux courtiers, pourtant imaginés pour le bénéfice du client.

Certaines vont très loin en publiant des tribunes dans lesquelles elles disent clairement que le client n'a pas intérêt à aller vers un courtier. Pire même, certaines résilient les conventions signées avec des IOBSP car cela leur coûterait mais ... mettent en place des réseaux d'apporteurs rémunérés, non IOBSP.

En pratique :

- Les banques limitent leurs conventions de courtage (accord commercial) ;
- Les banques réduisent la rémunération des IOBSP (accord commercial) ;
- Certaines banques ou agences, refusent de reconnaître le mandat du courtier donné par son client et dans ce cas de même lui répondent quand il parle au nom d'un client nouveau ou même de la banque !? Nous avons échos (nombreux) de messages à l'IOBSP ou au client, leur disant que si le dossier est accompagné par un IOBSP il ne sera pas financé !
- Nous ne pouvons pas travailler en cumul de statuts, ce qui enferme nos membres soit dans le statut de mandataire (mais donc non conseil) soit de courtier mais alors avec blocage des banques. Cette exception dans la sphère banque, finance, assurance, déjà source d'ennuis, amplifie les difficultés actuelles ;
- Nous ne pouvons pas travailler en co-courtage donc imaginer des solutions de place de conseillers. Là encore cette exception déjà très handicapante est maintenant devenue un amplificateur de difficultés.

Rien ne bouge depuis bientôt 10 ans sur ce texte et personne des autorités ne semble se soucier de ce sujet pourtant majeur et pleinement défavorable au citoyen consommateur.

Si nos CGP ne peuvent plus faire de crédit et ne peuvent plus conseiller sur les aspects dettes car n'étant plus courtiers, nous affaiblirons en outre notre action en immobilier, financement d'entreprises mais aussi notre capacité à faire de l'approche globale.

Il y a donc urgence à agir et nous dénonçons fermement cette inaction des autorités, du législateur et de l'exécutif.

98

Parler du logement dans son ensemble : au-delà de la création de « grenelles du logement », nous pensons qu'il faut aborder les points fiscal et économique certes, mais aussi sociologique et sociétal avec l'ensemble des acteurs privés et publics du secteur – en se basant sur des datas et analyses telles qu'on peut les avoir dans d'autres secteurs économiques et qui font tellement défaut dans celui du logement. Une solution ne serait-elle pas de mettre en place

un observatoire « public-privé » avec des datas sérieuses, un dispositif unique intégrant le neuf (stock) et l'ancien (flux).

FINANCEMENT ET DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES



devostock.com

Nous avons été impliqués dans les travaux sur le financement, la cession/transmission et le développement des entreprises, le Label relance, le lien entre épargne et financement des entreprises, la Loi PACTE, les évolutions réglementaires portant sur la conformité financière, etc

1

Nous sommes en désaccord avec les analyses qui recommandent un « ruissellement » (injecter l'argent dans de grands opérateurs, dont on suppose qu'ils feront glisser les capitaux et avantages sur les plus petits) mais soutenons l'**action directe** sur ceux que l'on veut aider.

Remarque : nous avons été entendus par le gouvernement actuel. Cependant l'évolution du PEA n'est pas celles que nous recommandions, y compris en ce qui concerne le **PEA jeune**, qui de ce fait ne nous semble pas avoir d'avenir.

2

Il est nécessaire de permettre une collaboration entre les statuts **Crowdfunders** (IFP/CIP) et nos **CIF/IOBSP** : nous avons produit un contrat de place avec leur association (FPF) afin de faciliter les collaborations entre nos deux types d'entreprises, qui sont complémentaires.

Le nouveau statut européen pour les plateformes de financement participatif va leur interdire la délivrance de conseil. Il est donc impératif de faciliter la collaboration entre elles et nos membres.

Il apparaît que les plateformes CIP peuvent distribuer certains OPC, ce qui était normalement réservé aux CIF et PSI. Nous y voyons une concurrence anormale, sachant que les CIF ne peuvent pas réaliser de prestations du type de celles réservées au CIP.

3

Dans le prolongement de ce qui a été fait pour le Financement Participatif, il apparaît que le financement par crypto actifs nécessite un traitement particulier et que nos professionnels doivent pouvoir conseiller pleinement tous les types de crypto actifs légalement autorisés.

4

Nous notons que nous sommes en économie **capitaliste intégrée mondialement** et à l'échelle du continent.

Nous notons également que l'économie française et notre sphère économique ont ceci de particulier qu'elles représentent un modèle spécifique, relativement efficace et copié mais qui s'affaiblit en sacrifiant certains de ses points forts, sans contrepartie réelle.

Il nous semble donc qu'il est historiquement fait une confusion entre « intégration » et « abandon d'avantages comparés ».

Notre modèle est celui d'une économie partiellement pilotée par les autorités et encadrée, ce qui représente un avantage économique comparé, au moins à l'échelle européenne.

Nous ne faisons aucun commentaire sur le fait de savoir si c'est une bonne ou une mauvaise chose, mais cela nous amène à rappeler que s'il faut une régulation, elle doit être raisonnée, impliquer les professionnels et que la concurrence doit être la règle, tout en interdisant les solutions « non rentables » ou qui détruisent ce qui fonctionne, crée de la richesse et de l'emploi.

5

Nous sommes clairement pour la techno mais contre l'ubérisation.

Nous sommes favorables à une neutralité du droit qui permet à chaque modèle de se développer.

Nous ne sommes pas favorables à un droit à 2 vitesses selon qu'il s'agirait d'une entreprise numérique ou non.

Nous constatons l'émergence massive de sociétés non pas « full numériques » mais plutôt de sociétés « équipées ». Nous constatons un coût réel des modèles numériques supérieur et le fait que beaucoup de ces nouveaux acteurs sont consommateurs de capital et non rentables. Il n'est pas acceptable qu'il leur soit permis de détruire des entreprises réelles et efficaces.

D'où notre position très favorable à la techno mais pas au laisser faire.

Nous sommes globalement pour le soutien à la fois de ce qui est rentable et de la recherche pure qui elle, peut légitimement consommer des capitaux.

Remarque : toutes les études de ces dernières années et l'évolution de la situation nous ont donné raison. La découverte des coûts non indiqués du développement et les fermetures pour non rentabilité de « casseurs de marchés » ou l'analyse du comportement et des attentes des consommateurs vis-à-vis de l'humain ou du robot advisor, confirment nos analyses. Les évolutions récentes vers ce modèle homme / tech nous semblent démontrer l'adaptation rapide de notre écosystème et assurer un système équilibré, qui n'interdit aucun modèle.

6

L'ANACOFI constate et déplore le fait que l'injection d'argent et la remise de prix vont chez nous, prioritairement à des sociétés mono produit « à venir », qui souvent perdent de l'argent, alors qu'ailleurs on soutient des modèles entrepreneuriaux solides, accompagnés et assez probablement viables voire, déjà rentables (cf. Allemagne). Dans ces mêmes pays, s'il s'agit de développer une technologie, on l'assume et on consomme du capital de personnes et entités qualifiées (et solides), pour une recherche.

7

Depuis 10 ans, l'ANACOFI soutient l'idée qu'il faudrait faire émerger de nouveaux marchés, de petite taille, pour faciliter la fluidification du financement et de la cession des entreprises mais également, en vue de permettre la réapparition de marchés puissants (qui doivent commencer par être petits).

La Blockchain est une alternative et nous nous félicitons des travaux en cours et des projets lancés.

8

Bien entendu, nous avons bien conscience que notre pays est fort de sa gestion collective. Nous souhaitons donc essayer de relancer l'investissement direct dans l'économie et les entreprises, sans affaiblir cette gestion collective.

Suite à l'entrée en vigueur de la Directive MIF2 et aux difficultés qu'elle a immédiatement et comme c'était annoncé, générées pour la recherche financière et in fine pour l'analyse des dossiers à financer par les gestionnaires de fonds, nous proposons de déporter cette recherche sur nos CIF au moyen d'une certification complémentaire.

Partie prenante du Label Relance et de la réforme de l'ISR, nous soutenons ces initiatives et le fléchage qu'elles induisent.

9

Nous avons noté la réforme de l'Offre au public qui concoure au financement des entreprises et la disparition de la notion de placement privé dont nous appelions de longue date la réforme. La réforme que nous appelions de nos vœux, nous semble avoir du sens.

10

La transmission d'entreprise baisse en France depuis au moins 3 ans.

Les études soulignent les difficultés à transmettre par les dirigeants de plus de 60 ans dont le taux de transmission baisse fortement.

Ce vieillissement des dirigeants de TPE/PME est une véritable urgence économique qui impacte l'emploi et la conservation des savoir-faire en région.

Seuls 16.7 % des dirigeants de + 65 ans arrivent céder et lorsqu'on recense 15 000 entreprises en France qui développent entre 1 et 5 M € de CA cela sous-entend que plus de 12000 de ces TPE/PME pourraient ne pas trouver de repreneur. Les impacts en termes d'emploi sont considérables.

Nous constatons que les incitations fiscales n'ont pas améliorés la situation. Seule une information et un accompagnement des dirigeants au plus près d'eux permettra d'améliorer ces chiffres.

Les professionnels du conseil que sont les membres de l'ANACOFI sont l'une des solutions.

L'article 150-OD ter du CGI prévoit un abattement de 500 000 € sur les gains de cession destiné aux dirigeants de PME qui partent à la retraite. Ce dispositif va être prorogé jusqu'au 31 décembre 2024. Cependant nous constatons que cette incitation fiscale n'a pas favorisé la transmission d'entreprise et qu'elle n'est pas un élément déclenchant du processus de cession.

Il serait bon de commencer à réfléchir à un régime plus incitatif.

- Au lieu de faire ce cadeau fiscal dans une fenêtre de 4 ans, nous pourrions proposer :
- Une dégressivité de cet abattement sur une durée à déterminer
- Un partage du montant de cadeau fiscal entre cédant et repreneur (pour le repreneur cela pourrait être un crédit d'impôt sur la durée du LBO)
- Un alourdissement de la fiscalité pour les cédants > 65 ans dont le taux de concrétisation de la cession tombe à 16%.
- Un système de location d'actions ou d'options

11

Relancer l'Exportation y compris de « services » proposés par les TPE/PME : créer des pools de compétence à l'export entre plusieurs et mettre en avant dans d'autres pays, nos savoirs faire.

12

Ne pas soutenir uniquement les entreprises innovantes mais plutôt les poches d'avantages compétitifs et encore plus, quand elles sont fortement génératrices d'emploi. En contrepartie, ne pas soutenir ou peu, des projets incapables de démontrer leur efficacité.

13

Amener l'argent dans les TPE pour qu'elles grandissent plutôt que dans les grandes en pariant sur un ruissellement hypothétique.

14 Faire sauter des verrous réglementaires au financement sans tomber dans l'absence de régulation et la concentrer dans quelques autorités de manière cohérente. Réformer les notions de placement de titres et d'offre au public si nécessaire. Migrer le droit d'intermédiation des parts sociales de la loi Hoguet vers un texte simple et allégé, sous l'autorité de l'AMF.

Remarque : la réforme de l'Offre au Public de valeurs mobilières et autres titres pouvant concourir au financement va dans ce sens. En revanche le passage de l'intermédiation et du conseil sur part sociales vers les entités agréées comme CIF et PSI, placées sous le contrôle de l'AMF, reste à faire.

15 Améliorer l'ambiance patron/salariés en ne les opposant pas. Il faut être fier d'être patron et que la France soit fière de ses patrons.

Remarque : sur ce point nous ne pouvons que nous satisfaire d'avoir été entendus par le gouvernement. PACTE et d'autres actions nous conviennent. Cependant la société civile doit évoluer car nous ne sommes pas encore parvenus à inverser les mentalités. L'éducation financière doit y concourir.

16 Eduquer les français à la finance et au financement/développement de l'entreprise. Former également les entrepreneurs ou leur permettre de se former facilement et à moindre coût à la gestion d'entreprise.

Remarque : l'ANACOFI étant associée aux travaux du Comité EDUCFI en charge de cette politique, à laquelle l'éducation des petits patrons a été ajoutée, nous notons un net mieux. Nous sommes cependant d'avis que par des actions simples et avec quelques moyens complémentaires, nous pourrions aller plus vite.

17 Supprimer les aides inefficaces ou sans contrepartie et en leur lieu et place, diminuer les taux de prélèvement.

Remarque : nous sommes satisfaits de l'action menée ces dernières années, qui va dans ce sens. Cependant suite à la crise et aux besoins induits par le Covid, nous sommes conscients qu'il sera difficile d'aller au-delà de ce qui a été fait, or il le faudrait. Cela oblige à encore plus de recherche d'efficacité de l'action publique ou soutenue par elle.

18 Permettre des donations en franchise d'abattement inter générationnelles importantes afin de transférer de la capacité de consommation, mais également d'investissement ou tout simplement de soutien d'une activité. Eventuellement différencier les niveaux selon la finalité en favorisant l'acquisition de résidence principale et d'entreprise.

Remarque : nous avons été entendus sur le principe mais pas dans le détail, or il était de première importance, pour assurer la réussite de ce transfert intergénérationnel.

19

Créer des marchés de la revente des entreprises, même de petite taille et/ou permettre aux conseillers d'être pleinement habilités à accompagner sur ces sujets. Ils pourraient aider l'entrepreneur mais également l'investisseur dans leurs choix. Ceci pourrait permettre en outre aux assureurs de déverser les masses énormes de capitaux dont ils disposent, avec leur aide ou relai, dans les TPE, ce qui n'est pas possible en utilisant les outils de « l'industrie financière ».

Remarque : si les plateformes de financement participatif et les expériences ou la sortie de certains professionnels du statut de CIF ont eu vocation à satisfaire en partie cet objectif, il ne nous semble pas qu'il soit atteint. Nous maintenons donc notre demande.

20

Les salariés doivent pouvoir devenir patron facilement et le parrainage doit se développer. Mettre en place le parrainage en entrepreneuriat et en évaluation de projet. Il faut que ces éléments soient déterminants dans les aides et financement obtenus. L'ancien patron et l'ex salarié doivent pouvoir être parrain/filleul et en retirer des avantages, si nécessaire, afin de transformer cette phase de départ, parfois tendue et éventuellement pour devenir concurrent, en phase plus positive et efficace.

21

Imaginer une fiscalité allégée ex-post et moins à l'entrée, pour les projets qui auraient réussi.

22

Limitier les dettes de l'entrepreneur. Favoriser des investissements dans le capital et des aides directes sans reprise. La banque pourra alors prêter à des entités plus solides.

Remarque : nous sommes satisfaits d'avoir été entendus au sujet de l'effet de l'ISF. La loi PACTE nous semble également aller dans le bon sens. Enfin, le projet européen embryonnaire de facilitation des investissements dans le capital d'une partie des bénéfiques, nous parait intéressant, bien qu'à préciser.

23

Développer des pools de professionnels du conseil habilités. Cependant les professionnels doivent clairement connaître les limites de leurs compétences et droits à faire.

Remarque : après des annonces, la situation s'est figée. De fait si de grandes associations de place, auxquelles nous collaborons sont apparues, elles ne répondent pas à notre demande.

24

Cesser de prôner le tout salariat et accepter que les formes de rémunération et les statuts pour exercer puissent être multiples.

25

Simplifier l'accès aux capitaux d'aide ou subventions et notamment aux capitaux européens.

Remarque : cette demande à laquelle il nous semblait simple de répondre nous semble sans réponse concernant les capitaux européens. Cependant les décisions prises dans le cadre du traitement de la crise Covid nous apparaissent clairement comme une action qui va massivement dans le sens de ce que nous demandions, à ceci près qu'il s'est agi de défendre et non pas de créer.

26

Encore simplifier la création d'entreprise avec des formes, pactes et des statuts types, et non favoriser des statuts dérogatoires, qui doivent n'être que pour un exercice temporaire ou la réalisation d'une affaire.

Favoriser et simplifier la création et l'évolution juridique et fiscale des sociétés, pour accompagner leur croissance.

Remarque : PACTE répond sur certains aspects et reprend même presque à la lettre quelques une de nos demandes.

27

Créer un seul et unique document annuel de déclaration couvrant aussi bien le fiscal, que le social, voire au-delà.

Remarque : Nous n'avons pas été entendu sur ce point qui nous paraît central. Cependant la digitalisation peut éventuellement être considérée comme une forme de réponse palliative.

28

Il faut des Conseils en Investissements financiers/Courtiers en Opérations de Banque pouvant traiter du financement à la fusion sans vide juridique les mettant en risque.

Il faut intégrer les leveurs de fonds et les professionnels de la fusion/acquisition dans les statuts actuels ou leur en donner un, en tenant compte des modes opératoires spécifiques et des compétences particulières qui sont les leurs.

Il est illogique qu'un agent immobilier qui vend un studio de 100 K€ ait plus de devoirs et d'obligations en formations que le Fusac qui conseille une cession à 3/4 M€, qui va impacter un cédant, un repreneur, les salariés, les familles de salariés.

Remarque : Nous n'avons pas été entendus sur ce point et notons le développement d'acteurs non agréés, non contrôlés et parfois en situation de concurrence avec ceux de nos membres, lourdement contraints par la réglementation.

29

Garder un niveau de contrôle des activités mais en réduire la charge sur les petites entités afin qu'elles puissent se concentrer sur la production.

Prioriser les contrôles légers à distance et limiter les tracasseries dès lors qu'il n'y a pas de crainte un minimum précise de la part des régulateurs/autorités. Il faut éviter l'émergence de comportements frauduleux mais il faut dans le même temps laisser les entreprises travailler.

30

Faire circuler les entreprises : Améliorer les conditions de la transmission au moment de la retraite, afin d'éviter qu'il soit plus aisé et plus rentable de laisser s'endormir une entreprise. Par exemple en renforçant la formation et l'information des chefs d'entreprises quelques années avant la transmission probable de celle-ci ; en améliorant les conditions de sa transmission ou encore en réduisant les frais d'enregistrement ou de partage pour certaines.

31

L'Affacturage Inversé Collaboratif (devenu Paiement Fournisseur Anticipé)

Les travaux ont avancé mais le produit reste confidentiel car lié aux administrations et aux Très Grandes entreprises. Il faut démocratiser le produit et accepter d'en parler aux PME.

32

En matière de transmission d'entreprises, les incitations fiscales n'ont peu ou pas améliorés le taux de transformation. Par contre on constate que la période "grise" passée par le repreneur à diagnostiquer puis auditer est très longue, coûteuse en honoraires et parfois créatrice de tensions. Une solution moins coûteuse pourrait consister à permettre l'achat d'une forme d'option (qui serait levée ou non au terme des travaux d'étude ou d'une période de Direction partielle ou totale de l'entreprise) ou l'usage de l'usufruit temporaire.

33

Mieux couvrir les pertes d'exploitation ; Nous sommes défavorables à une couverture à prime non révisée. Mais il est important que les entreprises qui viennent de prendre conscience d'un risque mal couvert, puissent choisir de le faire, même si la prime est élevée. Les organisations professionnelles des métiers doivent être impliquées dans la recherche de couvertures collectives de base, probablement peu coûteuses, qui seraient éventuellement imposées suite à des votes d'Assemblées Générales.

REMARQUES GENERALES :

« L'ANACOFI a relancé voici 2 ans sa section FINANCE d'ENTREPRISE et devient ainsi la seule association regroupant les fusacs, les leveurs de fonds, les ingénieurs sociaux et les conseils en développement au sein d'une section, facilitant ainsi l'interprofessionnalité et l'élargissement des compétences de ses membres. Cette position innovante a été très favorable à nos adhérents notamment lors de la période de ralentissement de 2020 (covid) où nos adhérents ont pu enrichir leur savoir-faire et travailler sur plusieurs activités.

A l'heure où l'activité semble donner des signes de relance, notre section CFE jouera une place importante dans le conseil aux dirigeants de TPE et PME. »

Le marché de la levée de fonds

Selon FRANCE INVEST les acteurs français ont levé 23.5 Milliards d'euros en 2020 en retrait de 24 % par rapport à 2019.

Ces 23 Milliards ont été investis dans 2148 entreprises au lieu des 2475 entreprises soutenues en 2019.

Malgré le ralentissement et l'activité liée au covid, l'activité reste soutenue et constitue un important soutien à l'économie française.

En 2020, on note une forte progression des montants investis dans le secteur médical/biotech (+48% vs. 2019 en montants) due à l'attractivité de ce secteur dans le cadre de la crise sanitaire.

Le marché de la transmission d'entreprise (source BPI-rapport PME 2020)

L'incertitude économique et sanitaire a plongé les repreneurs et les cédants dans un comportement attentiste.

En 2020, 31 300 cessions d'entreprises ont été dénombrées en France pour 37 100 en 2019 soit - 16 %.

Cette baisse globale de 16 % est hétérogène ... Les fusions-scissions progressent de 7% alors que les autres cessions (fonds de commerce et activités) reculent de 20 %.

La crise a mis en avant la fragilité des TPE et la fusion est apparue comme une alternative à la défaillance. Autre élément important : le vieillissement des dirigeants se confirme.

20,5 % des dirigeants de PME et d'ETI sont âgés de 60 ans ou plus en France en 2016. 18 000 PME et ETI ont un dirigeant âgé de plus de 65 ans. 855 000 salariés de PME et ETI ont un dirigeant de plus de 65 ans.

ÉLÉMENTS SPÉCIFIQUES - PLAN DE RELANCE



designed by Freepik - [Freepik.com](https://www.freepik.com)

**Naturellement nous ne sommes légitimes qu'en ce qui concerne les éléments relatifs au redémarrage de l'économie grâce à nos membres, les produits et services qu'ils proposent, concernant leurs besoins et la gestion de leurs salariés.
Nous ne prendrons aucune position sur d'autres sujets.**

PISTES RETENUES NOUS CONCERNANT DIRECTEMENT :

- 34** Une logique de lissage sur plusieurs années doit être appliquée pour les charges sociales.
- 35** Permettre la création de fondations gérées par les organisations professionnelles, qui seraient alimentées par les entreprises qui le voudraient et permettraient une aide directe d'autres, en difficulté (sans s'intéresser à la règle des fondations traditionnelles, trop restrictive). A défaut permettre de plein droit des cagnottes à la main des organisations professionnelles sans avantage fiscal à l'entrée et considérer le versement des sommes comme un chiffre d'affaires exceptionnel non TVAble ;
Une alternative serait la création de fonds sectoriels à la main des organisations professionnelles à investissement simplifié, au bénéfice des entreprises de la branche.
- 36** Il faut cesser/geler tout projet de texte qui ne serait pas en accord avec les métiers/entreprises et qui fragiliserait les entreprises de tel ou tel métier (modèles économiques, nouvelles normes, ...). Autant que possible, éliminer des normes bloquantes.
- 37** Maintenir des crédits aidés et veiller à ce que nos IOBSP, CGP et CFE puissent intervenir mais aussi en bénéficiaire (ce qui leur est apparemment souvent refusé pour « non éligibilité » alors même que la DGT nous a confirmé qu'ils le sont).
- 38** Le remboursement des PGE, alors que la crise continue à avoir des effets est une bombe à retardement. Il faut mettre en œuvre un mécanisme relai.
- 39** Réfléchir au moyen de faire du PGE un crédit moins mal noté. Pourquoi pas en l'assimilant à des quasi fonds propres.

40 Spécifiquement pour nos métiers, il faut cesser de mettre en risque nos modèles économiques en rediscutant le système de rémunération de la prestation (débat Honoraire versus commissions/rétrocessions).

Il est nécessaire d'éviter d'envisager la fin des rétrocessions au moment où ces dernières viennent en pleine crise de démontrer qu'elles permettent de conserver des entreprises, qui même affaiblies, maintiendront des emplois locaux et d'assurer un accompagnement des citoyens et des entreprises conseillés en pleine difficulté, alors que tout autre modèle amènerait à un carnage à tous les niveaux.

41 Desserrer les contraintes de Bâle (3 et 4) et de la BCE.

42 Sanctionner durement les impayés de grandes entreprises, de l'Etat ou des collectivités.

43 Faire attention aux effets des notations qui vont mécaniquement se dégrader et qui, de ce fait, peuvent amener à une rupture de financements classiques et de dégradation forte des fonds d'investissement.

44 Repenser la logique d'analyse et approche du risque des produits d'investissement et des clients/investisseurs.

Avec la méthode SRRI et l'obligation de respecter strictement l'indice de tolérance/gout du risque des investisseurs, y compris contre leur volonté, nous avons déjà des difficultés à financer par l'épargne les entreprises. La Crise actuelle rend encore plus urgente une révision de l'approche UE.

A défaut de pouvoir le faire une solution de type poche d'investissement à risque de 10% tolérée serait une option recevable.

45 Aider à relocaliser le maximum d'activités utiles au bon fonctionnement des autres (au-delà donc de l'autonomie sanitaire).

46 Il est évident que les investissements « verts » ou « ISR/ESG » sont à mettre en avant et nous le ferons. Cependant il faut impérativement ne pas jeter l'opprobre sur les autres formes d'investissements s'ils sont locaux.

47 Les prêts garantis par la BPI doivent être plus nombreux, afin de rassurer les banques prêteuses mais aussi les éventuels/potentiels investisseurs.

Insensiblement BPI a augmenté ses tarifs et pour ce qui concerne son métier de garantisseur BPI facture sur l'encours à assurer en début d'année et ceci sur l'ensemble de la durée du prêt (hors Fonds FEDER).

Les couts liés à BPI deviennent élevés et certaines opérations se font dorénavant sans BPI. Cela alourdit le risque du chef d'entreprise (prise de caution personnelle par les banques en remplacement de BPI).

Au lieu d'une facturation flat quel que soit le dossier il devrait y avoir une grille dégressive en fonction de la qualité du dossier.

48

Les Prêts Participatifs Relance est une initiative intéressante mais :

- Est-ce du quasi fonds propre ou de la dette ? On ne sait toujours pas précisément à ce jour comment la BdF va considérer les PPR dans la cotation des entreprises concernées.
- Il est facturé 4.5 % donc les entrepreneurs préfèrent conserver leur PGE bien moins cher.

49

Globalement il faut essayer d'éviter l'augmentation des impôts.

50

En 2020, des entreprises ont vues leurs encours assurance-crédit réduits voir annulés, particulièrement dans le secteur du BTP.

Les dispositifs CAP et CAP + ont été mis en place par le gouvernement mais les assureurs crédits eux même ont peu communiqué sur ces dispositifs et certains d'entre eux qui ont reçu des demandes ont préféré refuser d'aller présenter le dossier à Bercy. Ceci a conduit certaines TPE/PME à jongler avec leur trésorerie et à utiliser au maximum leur PGE.

51

Le PGE, comme le virus, à muté. Il est devenu un outil de gestion de la trésorerie à moyen terme.

Considéré comme une dette, il risque de devenir un frein aux demandes d'investissements des TPE/PME à qui on objectera un endettement trop lourd (PGE + investissement).

Proposition :

- En crédit-bail cela devrait poser moins de problème car la banque étant propriétaire du bien, elle a au moins l'inscription au greffe du tribunal de commerce
- Les investissements en crédits classiques seront plus difficiles. Aussi il faut repenser à un regroupement du PGE et de l'investissement dans un seul et même dossier consolidé sur la durée de l'investissement (5 ou 7 ans hors investissement immobilier professionnel).

52

Recentrer les efforts sur les PME et abandonner le culte des LICORNES et des grands groupes et leur préférer le culte des «Bisons » :

Les PME ont un ancrage local fortement attaché à celui des familles actionnaires. Il faut donc favoriser les transmissions familiales et se doter, en outil alternatif, d'une société de gestion locale en capacité de porter un fonds régional souverain qui se substituera aux familles lorsque la transmission familiale d'une entreprise régionale stratégique n'est pas envisagée

53

Décaler ou étaler des charges, tout en veillant à ne pas déresponsabiliser l'entreprise.

THÈMES « MÉTIERS » ET PROTECTION DE L'INVESTISSEUR / CONSOMMATEUR



54 Nous sommes pour la **traque de l'exercice illégal** : nous rencontrons encore trop d'entreprises qui font le travail de nos membres sans les agréments et nous constatons, chose très surprenante, que les autorités qui nous contraignent, ne nous aident quasiment pas à stopper ce phénomène.

Nos entreprises ont des **taux d'incidents** très inférieurs à ceux des professionnels non régulés, sont en **croissance** et **efficaces**.

L'ANACOFI considère qu'il est impératif de créer des « belles entreprises » et de pouvoir les **transmettre** ou qu'elles puissent **en acheter d'autres**.

Pour cela s'il faut faire respecter la loi, il faut également permettre une accélération de notre croissance et de notre utilité, déjà sensible.

Pour mémoire, nous rappelons que c'est le sentiment du « danger » que créait notre inexistence qui a amené à la création ou à la réécriture de nos métiers puis au renforcement de nos statuts légaux dans les 15 dernières années.

55 Nous réaffirmons que les métiers du **Haut de Bilan et la Fusion-Acquisitions** doivent relever d'un statut **réglementé** de type CIF/IOBSP, mais doivent disposer de **procédures dédiées**.

56 L'ANACOFI est favorable à l'**épargne dans l'entreprise**. Elle doit être soutenue pour la retraite et le recyclage de l'intéressement et de la participation. Au-delà, ce n'est pas le lieu.

Le chef d'entreprise doit pouvoir profiter de l'abondement dès la première année, dès lors qu'il a un salarié.

Remarque : nous avons été globalement entendus et nous félicitons de la reprise de nombre de nos propositions concrètes sur ce point.

57 **Formations CGP/CFE** : il faut identifier officiellement celles qui donnent la **Compétence Juridique Appropriée**.

Compétence Juridique Appropriée : il faut permettre aux CGP de disposer des mêmes droits que les experts comptables en la matière. Ils partagent avec les CIF le droit à la CJA mais peuvent depuis quelques années, faire de l'assistance administrative et apparemment fiscale, en dehors de leurs cabinets d'EC et pas nous en dehors de nos entreprises CIF, sur des missions/clients en CIF avant.

58 **Lutte contre le blanchiment (LCB FT)** : nous constatons que les professionnels ne s'en sortent toujours pas et sont toujours inquiets à ce sujet. Ils ne comprennent pas et rejettent certains principes. Il faut absolument simplifier les mécanismes et laisser à la police le rôle d'enquête. Il faut fournir aux professionnels des Kits à appliquer aisément, sans laisser aux professionnels la charge de « décider » de ce qui est bien ou mal et de l'en rendre responsable.

59 **Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD)** : Nous notons les efforts de la CNIL mais ce texte est apparemment inapplicable pour nombre de professionnels tant de nos membres que de leurs clients ou partenaires fournisseurs ou prescripteurs. Ce texte doit être revu et simplifié.

60 **Rémunération des professionnels** : nous sommes défavorables à toute logique d'interdiction d'un mode de rémunération ou de plafonnement de ce dernier, dans un univers de conseil et étant rappelé que la transparence, donc l'accord ou acceptation du client, est la règle de fait ou de droit.

De plus toutes les études complètes sur les modèles exclusifs d'un mode de rémunération démontrent un effet négatif catastrophique pour la population de ces Pays.

61 Le projet de **réforme du courtage** s'annonce comme le grand projet d'organisation de nos métiers et va nous occuper en 2022 et 2023. Nous y sommes favorables. Nous resterons cependant vigilants à ce qu'il ne s'agisse pas seulement de mettre nos associations aux ordres du régulateur mais de co-construire un système.

62 La **restriction de l'accès aux fonds euro** est un élément de renforcement de notre action dans ce domaine et plus généralement de notre avantage comparé par rapport aux autres formes de distribution ou intermédiation. Cependant la question se pose de la réponse à donner à la demande des clients/épargnants qui souhaitent souvent des fonds euros.

63 Se pose très concrètement la question de la **possibilité d'amener des clients avertis au risque vers des supports scorés en SRI au-delà du niveau 1 (quand c'est le scoring du client lui-même ce qui est souvent le cas)**. Aucune réponse satisfaisante n'est fournie et les clients - autant que les professionnels - sont perturbés. Cela peut amener des clients « frileux » à ne pas agir du tout, voire à aller vers des supports dont nous voulions réorienter une partie des actifs : les comptes courants ou Livrets et l'immobilier.

(cf. également point 44)

Il est urgent de repenser la réglementation en la matière.

A défaut de pouvoir le faire une solution de type poche d'investissement à risque de 10% tolérée serait une option recevable.

64 Le **Brexit** n'impacte pas nos métiers dans l'hexagone, mais nous sommes assez inquiets pour ceux qui font de l'international ou envisagent une croissance qui implique de sortir de nos frontières, projet de tous les gros acteurs, que les grands fonds intéressent maintenant.

65 Le **plafonnement des rémunérations** en immobilier de défiscalisation et plus généralement le plafonnement des rémunérations sont à éviter :

(cf. également point 113)

Nos CGP ne sont pas directement les plus concernés compte tenu des frais moyens qu'ils prennent. Mais outre que c'est aberrant, la sphère va être impactée, l'objectif déclaré de baisse des prix en immobilier ne sera pas atteint et en finance, nous avons constaté un effondrement de la collecte sur les produits déjà concernés, alors qu'ils étaient spécialisés dans le financement des entreprises.

66

Le courtage / conseil en crédit : Il y a urgence à ce que les autorités agissent.

Les banques ont apparemment déclaré la guerre aux courtiers, pourtant imaginés pour le bénéfice du client.

Certaines vont très loin en publiant des tribunes dans lesquelles elles disent clairement que le client n'a pas intérêt à aller vers un courtier. Pire même, certaines résilient les conventions signées avec des IOBSP car cela leur coûterait mais ... mettent en place des réseaux d'apporteurs rémunérés, non IOBSP.

En pratique :

- Les banques limitent leurs conventions de courtage (accord commercial) ;
- Les banques réduisent la rémunération des IOBSP (accord commercial) ;
- Certaines banques ou agences, refusent de reconnaître le mandat du courtier donné par son client et dans ce cas de même lui répondre quand il parle au nom d'un client nouveau ou même de la banque !? Nous avons échos (nombreux) de messages à l'IOBSP ou au client, leur disant que si le dossier est accompagné par un IOBSP il ne sera pas financé !
- Nous ne pouvons pas travailler en cumul de statuts, ce qui enferme nos membres soit dans le statut de mandataire (mais donc non conseil) soit de courtier mais alors avec blocage des banques. Cette exception dans la sphère banque, finance, assurance, déjà source d'ennuis, amplifie les difficultés actuelles ;
- Nous ne pouvons pas travailler en co-courtage donc imaginer des solutions de place de conseillers. Là encore cette exception déjà très handicapante est maintenant devenue un amplificateur de difficultés.

Rien ne bouge depuis bientôt 10 ans sur ce texte et personne des autorités ne semble se soucier de ce sujet pourtant majeur et pleinement défavorable au citoyen consommateur.

Si nos CGP ne peuvent plus faire de crédit et ne peuvent plus conseiller sur les aspects dettes car n'étant plus courtiers, nous affaiblirons en outre notre action en immobilier, financement d'entreprises mais aussi notre capacité à faire de l'approche globale.

Il y a donc urgence à agir et nous dénonçons fermement cette inaction des autorités, du législateur et de l'exécutif.

67

Il faut réfléchir à réformer le TAEG et analyser les effets induits du plafonnement du crédit voulu par le HCSF. Plutôt qu'un taux fixe, l'approche pourrait se faire par le reste à vivre.

68

Il faut faciliter le traitement des dossiers de crédits (tous) par les banques. Le blocage actuel limite le volume de crédits, ce qui freine les financements en général et immobiliers en particulier, ce qui pourrait avoir des effets catastrophiques tant sur la construction que sur les valorisations ou pour toute la chaîne des acteurs de la mutation / intermédiation.

FISCALITÉ



designed by Snowing - Freepik.com

69

L'ANACOFI souhaite que le contribuable ne soit plus vu comme un tricheur par principe.

Pour ce faire, il nous faut des règles simples et non discutables, et des fonctionnaires qui se concentrent sur la vérification et la traque des « tricheurs ».

Les tricheurs ne peuvent pas être simplement des personnes ayant le tort d'avoir une lecture différente de celle des fonctionnaires, ou un projet non accepté par quelqu'un de non impliqué et de potentiellement non compétent en la matière.

Le fonctionnaire doit retrouver sa place « positive » et aider les contribuables de bonne foi à remplir leurs documents.

Ceci nous semble faisable et de nature à libérer de la force de travail chez les fonctionnaires, tout en améliorant leur image.

Le résultat en serait également et très certainement, un recouvrement plus efficace et une situation des contribuables plus stable et plus positive.

Le principe du rescrit doit exister réellement, ce qui n'est pas le cas.

70

D'une manière générale, nous avons soutenu l'idée d'**avantages fiscaux en 2 temps** : à l'investissement puis en complément, lorsque le gain serait constaté, en plaçant, pour « gagner », une limite à 5 ans. L'idée est d'inciter à investir, tout en **cessant de consommer l'argent public** dans des projets morts et donc ... d'amener les investisseurs et leurs conseillers à **réfléchir de manière constructive**.

EN CE QUI CONCERNE L'IRPP

71

Nous avons identifié 2 logiques différentes qui nous semblent recevables :

Soit tout ramener à l'IRPP dans une grille simplifiée ;

Soit avoir une grille pour les revenus et un Prélèvement Libératoire Forfaitaire à taux fixe pour les plus-values avec pondération « éventuelle » pour inciter à faire ou ne pas faire.

Il nous est apparu que toutes les options intermédiaires ou mixtes ont été bancales, instables, peu claires et peu efficaces.

Remarque : nous sommes donc pleinement satisfaits d'avoir été entendus.

72

Si nous sommes favorables à la simplification, nous soutenons également que la taxation à l'IRPP doit toucher « **tous les citoyens qui ont un revenu** ». Chacun doit savoir qu'un Etat se finance.

73

Nous avons été favorables et le restons, à tous les mécanismes de **rapprochement de la logique fiscale appliquée aux particuliers d'avec celle des entreprises**.

74

Nous soutenons l'**amortissement pour investissement** (dans tout ce qui est **productif**).

75 Nous soutenons la **déductibilité des revenus ou une diminution de l'IRPP de sommes (plafonnées) investies dans une entreprise** (y compris celle de celui qui investit).

76 Nous sommes favorables à l'**existence de tranches très élevées** (à considérer au regard des déductibilités et du fait qu'il est nécessaire que le chef d'entreprise doive laisser de l'argent dans son entreprise donc, qu'il pourrait arbitrer).

77 Nous estimons qu'il serait bon de **supprimer les abattements français en pourcentages de la base taxable** pour frais, au profit d'une généralisation de la déductibilité des frais réels ou d'une forfaitisation en montant (ce qui peut exonérer de paiement les petits revenus mais les amènerait à déclarer et à comprendre).

78 Nous souhaitons une logique de détermination de toutes les taxes à **date fixe** et au travail d'une **déclaration unique** (paiement à dates prédéfinies étalées mais détermination belle et bien à date unique).

EN CE QUI CONCERNE L'IS

79 Comme pour l'IRPP nous soutenons la « **date unique** » de détermination des taxes des entreprises.

Nous sommes également favorables à des **exonérations de taxes en cas d'investissement** mais ... **en cas de gains** dans les 5 ans (avantage en 2 temps).

80 Nous soutenons les **exonérations fiscales** en cas de **cessions/reprise d'une PME par la famille ou des employés** afin de recréer un tissu durable d'entreprise et d'entrepreneurs.

Si nous sommes les conseillers des entrepreneurs, nous le sommes nous-mêmes. Or, nous constatons que c'est le problème de nos métiers. Toutes les grandes réussites CGP/CFE se vendent à des groupes financiers hors de notre champ.

Remarque : les évolutions de la réglementation contenues dans la loi PACTE ne peuvent que nous satisfaire puisque 3 de nos demandes précises ont été reprises.

81 Nous sommes favorables à une **taxe locale** (nationale) assise sur le Chiffre d'Affaires, pour les sociétés à **sièges délocalisés** mais production de richesse en France.

82

Cas particulier TVA/IS :

Nous avons identifié une évolution spécifique qui ne nous semble pas avoir de sens : une entreprise qui paye à la place d'une autre (par exemple quand une commande groupée est passée et que l'une paye) ou, dans un groupe formel ou non, porte pour des questions de droit du travail un employé, mais sans volonté de faire une marge ne devrait pas être obligée de facturer une marge, ni payer de TVA et pas plus, s'il s'agit d'entités sans but lucratif, voire cette prestation relever de l'IS.

83

Cas particulier des associations sans but lucratif :

Nous-mêmes concernés, nous identifions de nombreuses incohérences du droit, entre autres fiscales.

Il nous apparaît que les contraintes fiscales et portant sur les dirigeants élus des associations sont illogiques et contre productives, y compris pour les finances publiques.

En l'état les associations sans but lucratif ne peuvent disposer que d'un compartiment commercial et IS plafonné à 60 k€ HT et ne peuvent rémunérer des élus que dans une limite égale soit à $\frac{3}{4}$ du SMIC, soit à un plafond assez élevé par personne mais limité en nombre qui, quoi qu'il en soit, se trouve être inférieur de 30 à 60% à ce que percevrait un salarié occupant la même fonction de gestionnaire.

De plus, sont considérés dans les plafonds les entreprises commerciales que posséderait l'association, alors même que ces entreprises sont pleinement dans le champ commercial et payent IS et autres taxes normalement.

Il faut simplifier cela et permettre de libérer l'action de ces associations et leur permettre de produire et payer IS et taxes sans risquer des redressements pour des raisons administratives très pointilleuses.

EN CE QUI CONCERNE L'ISF ET L'IFI

84

Nous sommes globalement défavorables à l'ISF donc sa disparition nous convient.

85

L'IFI est pour sa part acceptable mais très compliqué quant à ce qui est ou non à prendre en considération et comment.

Par ailleurs le cas de ce que l'on appelle la « pierre papier » nous semble mal géré.

AUTRES TAXES ET IMPOTS

86

L'ANACOFI est favorable à **utiliser la TVA** comme outil de fiscalité d'ajustement à la hausse ou à la baisse.

Il nous apparaît qu'il s'agit de la seule taxe majeure qui frappe aussi la production de richesse par l'extérieur, vendue sur notre sol.

Les mesures de correction pour les moins riches, sont du ressort de la répartition.

87 Les **taxes locales** doivent évoluer et **diminuer ou reverser en partie de ce qu'elles génèrent au budget de l'Etat**. Elles doivent **frapper** d'autant plus fort que les **actifs sont inefficaces** et ne sont pas la résidence principale ou un actif entrepreneurial/professionnel en activité.

Remarque : nous avons noté que nous avons été entendus sur certains points.

88 Nous sommes historiquement favorables à une **taxation des plus-values** sur les stocks par une **taxe « flat »** par niveau (idem pour les prélèvements sociaux) de type **Prélèvement Libératoire Forfaitaire**.

Une mesure d'ajustement doit cependant se faire en jouant sur la durée de détention. Elle permettra de définir des fractions exonérées ou non de la base taxable.

Remarque : nous sommes donc pleinement satisfaits d'avoir été entendus

89 L'ANACOFI considère qu'en cas de blocage d'un marché, l'Etat devrait le desserrer pendant un temps en mettant en place une exonération exceptionnelle de taxation.

90 **Succession** : Nous soutenons que dans les tableaux progressifs, il conviendrait de supprimer les « mini taux » (premières tranches) et de basculer vers une mécanique de **taux fixes par seuils**. Un abattement spécifique pourrait limiter les effets de passages de seuil.

Nous souhaitons que les abattements soient fondés sur une **périodicité de 5 ans**, sans possibilité de rétroactivité

Il nous semble plus logique de penser à 5 ans, surtout sachant que cela correspond à une fréquence « politique », c'est-à-dire, aux mandats et aux périodes d'analyses.

Il nous semble plus cohérent de raisonner selon un modèle de 50 000 tous les 5 ans.

SUJETS DIVERS

designed by Rawpixel.com - Freepik.com



L'ANACOFI ne prend pas position au sujet de l'endettement de l'Etat et de ses dépenses. Cependant nous sommes globalement favorables à une compression des dépenses de l'Etat.

91 Nous sommes une organisation d'entreprises, représentées par leurs dirigeants (essentiellement des TPE) qui travaillent plus de 50h/semaine.
Nous souhaitons un **droit du travail simplifié**.

Nous sommes **favorables aux accords internes**, signés si nécessaire suite à un vote des salariés, mais pas à une ingérence de syndicats à peine représentatifs au niveau national, qui peuvent aujourd'hui de fait, agir chez nous, sans même y avoir de relai un minimum représentatif à l'échelle de l'entreprise.

Il faut un **seuil de représentativité** pour eux aussi.

L'idée de **pénibilité au travail** est une mauvaise idée (non pas le principe mais le traitement). Le traitement doit être simple : liste de poste avec un effet simple et clair au terme de la carrière (départ plus tôt, prime de départ différenciée par exemple).

Remarque : nous sommes satisfaits de l'évolution des seuils d'emploi découlant de PACTE.

92 **Formation** : il est nécessaire de revenir sur des formations pratiques ; de cesser la fuite en avant des diplômes ; de permettre aux organisations professionnelles de compter/vérifier les suivis des formations obligatoires et d'en dispenser avec remboursement par les OPCO.

Par ailleurs la réorganisation des OPCA en OPCO crée des difficultés qui semblent ne pas être conjoncturelles.

93 Le financement des formations obligatoires et le passage de diplôme pour les plus méritant des salariés sont freinés.

Nous sommes pris des codes NAF qui parfois non rattachés à une Convention Collective, interdisent de fait le financement par les OPCO.

Comment se peut-il que des professions réglementées ne soient pas encore soit rattachées à une Convention, soit en capacité de faire financer par leur OPCO par défaut, leurs besoins de formation ?

94 Veiller à développer l'éducation financière, qui mériterait peut-être de changer d'intitulé car le mot « finance » peut être mal perçu. Nous pourrions parler d'éducation « économique et financière ». Dans ce cadre, il faut impérativement permettre aux dirigeants de PME de mieux comprendre l'intérêt des divers modes de financements, principalement non bancaires.

Remarque : nous sommes satisfaits d'avoir été associés au programme EDUCFI et intégrés au comité stratégique. Nous tenons à préciser que nos CGP et CFE sont, tant que le niveau général de la population n'aura pas atteint certains seuils de compétence, la solution au problème que pose le manque de culture financière et patrimoniale de la population, en plus de concourir à la diffusion des connaissances.

95 Il faut faciliter l'usage des CDD : permettre de rallonger la durée ou de reprendre la même personne une fois de plus ou alors, grandement simplifier l'Interim et son prix.

96 Il faut permettre des contrats à temps partiel sans la contrainte des 60% de temps plein, afin de faciliter des cumuls formant un temps plein côté salarié et l'embauche sur des durées et à des coûts que pourront plus facilement payer les entrepreneurs. Nous visons surtout les petites entreprises donc peut-être faut-il créer un seuil pour permettre les facilités.

97 Le portage salarial devrait être facilité et étendu à des activités pour lesquelles il est contraint.

MESURES SPÉCIFIQUES À L'IMMOBILIER



designed by Freepik - Freepik.com

Une commission spécifique ANACOFI IMMO s'est penchée sur ce que devraient être les mesures d'accompagnement du marché du logement

Le retour à la croissance – en demie teinte - de ces 4 dernières années, portée essentiellement par des taux d'intérêts bas, ne doit pas nous faire oublier la nécessité de modifier des facteurs structurels de l'immobilier comme la fiscalité, les normes de construction, l'aménagement du territoire ou les aides publiques, afin de pouvoir faire face aux prochaines augmentations de taux mais surtout aux évolutions porteuses d'éléments de rupture comme le numérique et ses nouveaux modes de travail ou l'écologie. Le logement, et l'immobilier en général, est le signe de plus en plus d'économie de croissance où la valeur d'usage se substituera à la valeur de propriété.

Il en ressort les recommandations et avis suivants :

98 Parler du logement dans son ensemble : au-delà de la création de « grenelles du logement », nous pensons qu'il faut aborder les points fiscal et économique certes, mais aussi sociologique et sociétal avec l'ensemble des acteurs privés et publics du secteur – en se basant sur des datas et analyses telles qu'on peut les avoir dans d'autres secteurs économiques et qui font tellement défaut dans celui du logement. Une solution ne serait-elle pas de mettre en place un observatoire « public-privé » avec des datas sérieuses, un dispositif unique intégrant le neuf (stock) et l'ancien (flux).

99 Continuer à faire participer le particulier à la politique du logement notamment par l'amélioration des rapports bailleur/locataire particulièrement en ce qui concerne la prévention des impayés de loyers et la procédure des recouvrements.

100 Mettre en place un financement long terme (30 ou 40 ans) par la copropriété, garanti comme pour les entreprises par un organisme type BPI, qui permettrait une rénovation en masse des copropriétés et les copropriétaires supporteraient le remboursement du prêt par les économies de charges que les travaux financés génèreraient (Solution porteuse d'emplois importants).

101 Améliorer la fiscalité immobilière, souvent considérée comme confiscatoire, à la fois en lui donnant de la stabilité mais aussi en l'allégeant par l'instauration d'une TVA à taux réduit pour la résidence principale ou en réduisant les droits de mutation et en sortant de l'assiette de l'IFI les biens immobiliers destinés à la résidence principale (propriétaire occupant et propriétaire bailleur).

102 Il apparaît nécessaire d'assurer une maîtrise de la valeur foncière dans certains territoires, notamment outre-mer, parfois par exemple très simplement du fait du relief.

103 Réfléchir à la pertinence d'une évolution vers un système qui permette de soumettre - au choix du contribuable - les revenus fonciers et les revenus BIC des locations meublées au PFU ou au barème progressif de l'IRPP

104 Inciter une véritable politique de l'offre (une politique de déclenchement) et non plus une politique de la demande qui favorisera une baisse des prix, notamment en évitant l'encadrement des loyers contraire à une politique de l'offre et dont les premières expériences démontrent l'inefficacité et les effets pervers.

105 Intensifier de façon significative la réduction des normes de construction. Identifier les pertinentes et supprimer celles trop lourdes et parfois contradictoires.

Remarque : Cependant nous notons les efforts faits au travers des Lois ESSOC et ELAN

106 Favoriser une politique sur l'aménagement du territoire (ville moyenne) basée sur la rénovation du stock (écologique, aspiration sociétale, ...) devant s'intégrer dans une politique globale (économique, infrastructures, transports, ...), en redéfinissant le besoin réel de logements en France et ce au niveau des territoires ; et également en redéfinissant l'équilibre entre le secteur privé et le secteur social.

107 Aménager le dispositif « Denormandie » afin de le rendre éligible, quelle que soit la zone géographique, aux logements classés E, F ou G (DPE) (et non plus en fonction de leur situation géographique « cœur de ville ou ORT »)

108 Proroger et aménager le Prêt à taux zéro : augmenter le plafond et élargir l'éligibilité à toutes les zones (et non plus seulement les zones B2 et C dans l'ancien) afin d'en faire un outil de financement pour dynamiser l'offre de logement par la réhabilitation ou la surélévation des logements existants.

109 Extension du taux de TVA réduit aux opérations financées par un Prêt locatif social et aux travaux d'amélioration à réaliser sur un immeuble ancien

110 Mettre en place une créance à l'IS (au lieu de l'exonération de TFPB) pour les investisseurs institutionnels constructeurs de logements locatifs intermédiaires dans les zones tendues, en vue d'accroître la production de ces logements et dans un souci de préservation des budgets des maires bâtisseurs

111 Prolonger le taux réduit d'IS pour les plus-values réalisées lors de cession de locaux professionnels transformés en logements

112 Accompagner cette politique par une politique de qualification de la main d'œuvre. Nous avons constaté que la classification des biens en matière de normes vertes est parfois aberrante. En pratique un expert refuse de considérer ce qui a été fait sans preuve de type factures. Il faut permettre à cet expert d'évaluer et de certifier les travaux déjà effectués.

113 Accompagner cette politique par une politique de l'intermédiation. Deux études que nous avons commandées et qui sont à disposition ont démontrées les effets positifs d'un tel mécanisme et les effets négatifs d'un plafonnement des rémunérations des intermédiaires. Nous soutenons donc le maintien de telles offres et sommes opposés à un plafonnement des rémunérations en vue de limiter les prix, ce qui semble inefficace et destructeur d'emploi.

114 Accompagner cette politique par une politique de qualification de tous les intermédiaires en immobilier : nous sommes favorables à la publication d'un décret qui fixerait le niveau de compétence professionnelle, pour toute personne habilitée par un titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier (cf art 4 de la Loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce, dite loi Hoguet, modifié par LOI n°2018-1021 du 23 novembre 2018 - art. 156). Ainsi, il nous semble qu'il conviendrait d'imposer aux délégataires un niveau minimum à l'entrée qui garantirait un accès aux informations et compétences essentielles pour tous.

115 Accompagner cette politique par une politique d'amélioration des rapports investisseurs / gestionnaire exploitant de résidences de services (EHPAD, Séniors, Etudiantes et Tourisme), en cas d'incapacité de ce dernier à verser les revenus au propriétaire, les remboursements de crédits bancaires devraient être au minimum, reportés sans pénalité.

116 Accompagner cette politique par une politique d'amélioration de l'information précontractuelle des investisseurs en résidence gérées (EHPAD, Séniors, Etudiantes et Tourisme), afin de mieux avertir des risques liés à ce type d'investissement