



NOTE DE POSITIONNEMENT

2023 et janvier 2024



RAPPEL

La note de positionnement a vocation à permettre aux élus de savoir ce que sont les positions officielles de l'ANACOFI et de pouvoir savoir ce que sont les messages qu'ils doivent porter en notre nom ou quand ils parlent à titre personnel. La précédente note complète de position date de 2022.

Outre au travers des réponses apportées lors de diverses consultations, elle a été complétée et réformée par divers documents.

Nous défendons volontairement un nombre limité de positions.

D'une manière générale, **l'ANACOFI rappelle la nécessité de stabilité des règles et de plus grande simplicité.**

Nous demandons également l'application du principe légal de proportionnalité, entendue au sens des textes européens (contraintes réglementaires graduées, qui dépendent de la taille de l'entreprise).

POSTURE VIS-A-VIS DU POLITIQUE

Les élus sont appelés à la plus grande retenue dans leurs prises de positions dans le cadre de la fonction qu'ils exercent pour l'ANACOFI. Il ne leur est par contre pas interdit d'agir y compris au sein d'un parti politique dans le cadre privé.

Toutefois, ils sont alors invités à ne pas faire de prosélytisme et à se retirer d'une réunion ou d'un débat si nécessaire.

Si chaque élu, a la liberté de penser (et plusieurs sont engagés en politique ou notoirement proches de certains courants), l'ANACOFI est une organisation professionnelle neutre.

POSTURE GÉNÉRALE ANACOFI

L'ANACOFI veille à ne pas prendre de position dogmatique, pas plus que sur des sujets qui ne la concerne pas ou ne sont pas en rapport avec l'activité de ses membres, ou encore sur ceux pour lesquels une organisation amie plus clairement représentative de ces aspects existe (mais elle peut alors la soutenir donc disposer d'une position officielle qu'il appartiendra à l' élu de décider s'il la rend publique ou pas).

POSITION :

Nous représentons les métiers du conseil et non de la vente, aussi quelle que soit l'offre qui découle des textes, nos membres seront ceux qui la proposeront. Dès lors nous ne donnons d'avis que si nous pensons sincèrement que telle ou telle solution est la meilleure pour le marché et les clients. Nous nous permettons cependant également de prendre position si nos entreprises sont mises en danger ou pourraient croître des suites de tel ou tel texte ou situation.

LES 15 POINTS PRIORITAIRES

7 | Modèle économique

Rémunération des professionnels : nous sommes défavorables à toute logique d'interdiction d'un mode de rémunération ou de plafonnement de ces derniers, dans un univers de conseil et étant rappelé que la transparence, donc l'accord ou l'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.

L'ANACOFI a très fermement défendu la liberté de modèle économique pour nos métiers : commissions ou honoraires doivent rester possibles et relever d'un choix de modèle. En même temps qu'un rapport et des prises de positions en immobilier, une note de réponse à la RIS a été diffusée, en plus de nos études. Nous maintenons que l'interdiction de l'un ou de l'autre des modèles amènerait à un marché en défaveur du consommateur, en plus de détruire plus de 3% des entreprises Françaises et possiblement jusqu'à 10% des PME dont accessoirement les salariés sont des consommateurs/épargnants/investisseurs et les impôts en payent d'autres.

Remarque : Si sur l'immobilier, le débat a amené à une interdiction en immobilier de défiscalisation, nous sommes, pour le reste, satisfaits d'avoir été entendus par nos autorités, en France et sur la RIS au-delà. Mais nous restons vigilants, étant noté que même en France, certains poussent à la création de contraintes lourdes et/ou mettent en place des interdictions indirectes au motif du « prix », ce qui est un autre sujet de discussion.

10 | ESG / Fournisseurs

Nous souhaitons une avancée rapide de tous les projets ESG côté fournisseurs : les profils clients obtenus par les conseillers et intermédiaires ne trouvent pas d'équivalent du côté des offres. Cela empêche la mise en cohérence entre profil investisseur et investissement ESG. Il est urgent de développer des modes d'information compatible pour toutes les solutions patrimoniales (Financières, assurantielles et Immobilières a minima).

11 | ESG / Profilage

Nous souhaitons une simplification et une clarification des contraintes de profilage ESG des clients qui en arrivent à rejeter les questionnaires ou à déclarer ne pas être intéressés, du fait de la lourdeur des questions et des items des questionnaires, quand bien même, il apparaîtrait évident au conseiller, que le client est de fait sensible à l'ESG.

15 | Retail Investment Strategy / Model économique/métier

Focus Retail Investment Strategy (RIS) – cf. autres points dédiés et réponse à consultation : Nous sommes totalement opposés à l'**interdiction des commissions et rétrocessions** et favorables à un système de **rémunération libre**, défini entre le client et le professionnel, avec **transparence** des rémunérations.

Nous sommes défavorables à la **révision du système** de rémunération à 3 ans.

Nous sommes d'accord avec l'idée de préciser les contraintes en matière de **marketing** et sur les influenceurs.

Nous sommes d'accord pour développer la **digitalisation**, mais pas pour un tout digital.

Nous sommes pour développer l'**éducation financière**.

Nous souhaitons une réforme de **PRIIPS** notamment pour mieux intégrer la transparence **ESG**.

Nous sommes favorables à une révision des contraintes de formation annuelle des professionnels.

Nous sommes défavorables à une **VFM (value For Money)** fondée sur un couple rendement absolu/coûts qui n'aurait pas de sens dès lors que le client précise le plus souvent d'autres objectifs que le rendement absolu.

Si nous visualisons ce que pourrait être une VFM producteur, nous nous interrogeons sur ce que peut-être une VFM distributeur qui viendrait en plus des règles actuelles déjà précises et protectrices de transparence sur les frais et de rapport démontrant l'adéquation des recommandations à la situation et aux objectifs des clients.

Nous ne comprenons pas ce que viendrait faire une **définition nouvelle et spécifique du conseil** dans un texte omnibus, alors que cette notion a été définie par l'ESMA.

27 | OPT financement d'entreprise / CIF

Nous avons noté la réforme de l'offre au public qui concourt au financement des entreprises et la disparition de l'ancienne notion de placement privé (terme pourtant toujours utilisé par certains) dont nous appelions de longue date la réforme.

La réforme que nous appelions de nos vœux, nous semble avoir du sens.

Cependant afin d'assurer une irrigation correcte des entreprises françaises en capitaux, la notion de placement de titres Financiers doit être revue et la RTO sur titres vifs, rendue possible pour les Conseils en Investissement Financiers, qui peuvent pourtant les conseiller.

31 | Courtage : reconnaissance du mandat

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

Certaines banques ont déclaré la guerre aux courtiers, pourtant imaginés pour le bénéfice du client et plébiscités par les consommateurs.

Certaines 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 et alors même que l'apport d'affaire n'est pas encadré par les textes et nous semble illégal au moins s'il est régulier.

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 produit, en 2023, une note complète sur le mandat et il nous semble inimaginable que de tels agissements continuent aujourd'hui.**
- Les banques méconnaissent le conseil des courtiers ;
- 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.

Si nos Courtiers et Mandataires ne peuvent plus faire de crédit et nos CGP ou CFE 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.

53 | DENORMANDIE

Les constructeurs ont besoin de **pause normative**.

Aménager le dispositif « Denormandie » afin de le rendre éligible au niveau des territoires qui en ont besoin (et non plus en fonction de leur situation géographique « cœur de ville ou ORT », qui ne représentent que 4% des communes), aux logements **collectifs classés E, F ou G (DPE)** et aux logements **vacants** ; et le proroger jusqu'au 31/12/2026.

70 | HCSF / Crédit

Cf. également Point 31 IOBSP / Crédit

HCSF : Parvenir à un **assouplissement de la marge de manœuvre de 20 %** de la production de crédits immobiliers dont les banques disposent pour déroger à la norme contraignante du HCSF en vigueur depuis le 1er janvier 2022. Afin que cette dérogation puisse être pleinement utilisée, demander aux banques d'améliorer leurs remontées terrain car par peur de dépasser leurs seuils dérogatoires, elles ne les utilisent pas pleinement sur toute la durée du trimestre mais seulement les premières semaines.

Permettre également la prise en compte du **reste à vivre** des ménages.

Réintégrer le **calcul en différentiel** (prise en compte de la rentabilité de chaque investissement avant de l'intégrer au calcul du taux d'endettement global).

Remarque : nous avons été partiellement entendus mais il faut aller au bout de la logique d'évolution.

75 | Qualification de tous les intermédiaires

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.

76 | Instauration d'une double phase dans la relation client

Nous sommes favorables – à l'exemple de la réglementation relative à l'intermédiation en opérations de banque et services de paiement- **à l'instauration d'une double phase dans la relation client**. La 1ère phase serait gérée par une lettre de mission - et indépendante de l'intermédiation et donc de l'engagement définitif des parties – payée à l'honoraires de conseil. Elle permettrait la rémunération d'actes spécifiques (tel que l'avis de valeur par exemple). Dans l'optique de renforcer la protection du consommateur, cet avis de valeur pourrait être un document normé. La 2ème phase relèverait de la réglementation de l'intermédiation immobilière, avec un mandat et une rémunération possible uniquement à l'issue de l'engagement définitif des parties sur la chose et sur le prix. Ces deux phases – lettre de mission et mandat - seraient donc indépendantes l'une de l'autre ; elles pourraient être complémentaires, sans obligations de l'être.

130 | Un statut pour le M&A

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

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 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.

134 | Préparation du vendeur d'entreprise

Dans le prolongement du rapport DOMBRE COSTE, il faut sensibiliser cédants et repreneurs par une communication à l'échelle nationale et assurer une préparation « psychologique » du repreneur.

138 | Interprofessionnalité

Il faut créer un dialogue entre les différents métiers des intervenants dans ce marché pour qu'ils se parlent et deviennent complémentaires (avocats, experts comptables, conseils fusacq/CFE...)

152 | Impayés et retards

Sanctionner durement les impayés et les retards de paiement de grandes entreprises, de l'Etat ou des collectivités.

155 | Représentation du personnel / CSE

Les contraintes qui s'imposent au passage de seuils doivent être allégées, simplifiées et clarifiées de manière à ne pas être sujettes à interprétation.

Le CSE au-delà de 11 salariés devrait pouvoir être composé d'un seul salarié car actuellement il faut un suppléant, ce qui fait 2 personnes dans une petite équipe, qui consacrent du temps à autre chose que produire.

Le passage du seuil de 50 salariés impose trop de nouvelles contraintes et charges.

THÊMES « MÉTIERS » GÉNÉRAUX,

PROTECTION DE L'INVESTISSEUR / CONSOMMATEUR
& ÉDUCATION FINANCIÈRE



1 | SRI vs SRRI ok 2023

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.

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.

Remarque : nous avons noté le passage de la méthode SRRI à la méthode SRI, ce qui est une bonne chose. Cependant cela ne résout pas totalement la difficulté.

2 | Protection des statuts professionnels & Entreprises

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 redéfinition de nos métiers puis au renforcement de nos statuts légaux dans les 15 dernières années.

3 | M&A et statut professionnel

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**.

A défaut, relevant du « corporate finance » au sens de la réglementation européenne, l'AMF doit a minima veiller au respect de ce que prévoit cette réglementation : non utilisation de terme conseil, non évaluation des entreprises, formation des personnels, etc ... et assurer ainsi une concurrence loyale entre les entreprises.

4 | Compétence Juridique Appropriée

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 exclusivement.

5 | LCB FT

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 les en rendre responsables.

Remarque : la mise en place des registres globaux permettant d'éviter la rédaction d'une procédure d'analyse sous la responsabilité du dirigeant de l'entreprise est une bonne évolution. Il en va ainsi du registre des Bénéficiaires Effectifs. C'est en ce sens que la réglementation doit plus largement évoluer.

6 | RGPD

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.

A l'instar de la LCB FT, un référent (qui devrait pouvoir être le chef d'entreprise unipersonnelle) devrait pouvoir être DPO grâce à une formation simple d'accès.

Remarque : le manque de DPO à des prix abordables est un frein au bon déploiement d'une réglementation qui se durcit et n'est même pas encore connue ou maîtrisée par certains.

7 | Modèle économique

Rémunération des professionnels : nous sommes défavorables à toute logique d'interdiction d'un mode de rémunération ou de plafonnement de ces derniers, 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.

L'ANACOFI a très fermement défendu la liberté de modèle Economique pour nos métiers : commissions ou honoraires doivent rester possibles et relever d'un choix de modèle. En même temps qu'un rapport et des prises de positions en immobilier, une note de réponse à la RIS a été diffusée, en plus de nos études. Nous maintenons que l'interdiction de l'un ou de l'autre des modèles amènerait à un marché en défaveur du consommateur, en plus de détruire plus de 3% des entreprises française et possiblement jusqu'à 10% des PME dont accessoirement les salariés sont des consommateurs/épargnants/investisseurs et les impôts en payent d'autres.

Remarque : Si sur l'immobilier, le débat a amené à une interdiction en immobilier de défiscalisation, nous sommes pour le reste satisfaits d'avoir été entendus par nos autorités, en France et sur la RIS au-delà. Mais nous restons vigilants, étant noté que même en France, certains poussent à la création de contraintes lourdes et/ou mettent en place des interdictions indirectes au motif du « prix », ce qui est un autre sujet de discussion.

8 | Réforme courtage

La **réforme du courtage** a été le grand projet d'organisation de nos métiers en 2022 et 2023. Nous y étions et y sommes favorables. Nous resterons cependant vigilants et devons veiller à ce qu'il ne s'agisse pas seulement de mettre nos associations aux ordres du régulateur mais de co-construire un système.

Remarque : L'ANACOFI Courtage a été agréée par l'ACPR et a dépassé ses objectifs de membres. Nous notons une mise en place plus complexe que prévue de la logique de co-construction avec l'ACPR. Nous avons besoin de réponses et que quand nous avons respecté nos engagements, de nouvelles contraintes lourdes à déployer ne soient pas imposées sans considération de ce que nous sommes (association sans but lucratif de taille TPE/PME par nature) et ce que nous devons délivrer comme prestation (un accompagnement et des vérifications limitées de par la loi).

9 | Label relance

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

10 | ESG / Fournisseurs

Nous souhaitons une avancée rapide de tous les projets ESG côté fournisseurs : les profils clients obtenus par les conseillers et intermédiaires ne trouvent pas d'équivalent du côté des offres. Cela empêche la mise en cohérence entre profil investisseur et investissement ESG. Il est urgent de développer des modes d'information compatible pour toutes les solutions patrimoniales (Financières, assurantielles et Immobilières a minima).

11 | ESG / Profilage

Nous souhaitons une simplification et une clarification des contraintes de profilage ESG des clients qui en arrivent à rejeter les questionnaires ou à déclarer ne pas être intéressés, du fait de la lourdeur des questions et des items des questionnaires, quand bien même, il apparaîtrait évident au conseiller, que le client est de fait sensible à l'ESG.

12 | Contrôle CIF

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

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.

Remarque : il nous remonte des temps et profondeurs de contrôle qui sont excessivement longs ou lourds y compris dans des situations simples, ou des interprétations de la part des agents « contrôleurs » qui sont « à charge » pendant toute la durée du contrôle. Il ne nous paraît pas sain de devoir attendre l'étape au-delà du contrôle pour faire entendre la voix du praticien, surtout dans un système dit de « co-construction » dans lequel son organisation de représentation est censée pouvoir expliquer dans les 2 sens, apporter la controverse et débattre avec l'autorité.

13 | Interprofessionnalité et documents normés

Harmoniser les documents permettant la collaboration sur un dossier entre professionnels.

Les régulateurs doivent échanger avec les professionnels afin de permettre l'émergence de documents types communs et plus guère discutés par les contrôleurs. Le refus historique de ce schéma amène à une inflation considérable de documents et modèles d'une entreprise à l'autre, pour les mêmes données, pour le même client, que le digital ne permet que partiellement de résoudre. Le coût financier et les risques de conformité générés deviennent abyssaux.

14 | Formation / Livret accès métiers

La DGT & France Compétence doivent se mettre d'accord pour que Livret d'accès aux métiers de CIF, IOBSP et IAS soient correctement pris en charge

15 | Retail Investment Strategy / Model économique/métier

Focus Retail Investment Strategy (RIS) – cf. autres points dédiés et réponse à consultation :

Nous sommes totalement opposés à l'**interdictions des commissions et rétrocessions** et favorables à un système de **rémunération libre**, défini entre le client et le professionnel, avec **transparence** des rémunérations.

Nous sommes défavorables à la **révision du système** de rémunération à 3 ans.

Nous sommes d'accord avec l'idée de préciser les contraintes en matière de **marketing** et sur les influenceurs.

Nous sommes d'accord pour développer la **digitalisation**, mais pas pour un tout digital.

Nous sommes pour développer l'**éducation financière**.

Nous souhaitons une réforme de **PRIIPS** notamment pour intégrer mieux la transparence **ESG**.

Nous sommes favorables à une révision des contraintes de formation annuelle des professionnels.

Nous sommes défavorables à une **VFM (value For Money)** fondée sur un couple rendement absolu/coûts qui n'aurait pas de sens dès lors que le client précise le plus souvent d'autres objectifs que le rendement absolu.

Si nous visualisons ce que pourrait être une VFM producteur, nous nous interrogeons sur ce que peut-être une VFM distributeur qui viendrait en plus des règles actuelles déjà précises et protectrice de transparence sur les frais et de rapport démontrant l'adéquation des recommandations à la situation et aux objectifs des clients.

Nous ne comprenons pas ce que viendrait faire une **définition nouvelle et spécifique du conseil** dans un texte omnibus, alors que cette notion a été définie par l'ESMA.

ASSURANCE



Forte d'environ 7000 entreprises du courtage en assurance, historiquement essentiellement actives dans l'assurance de personne, mais depuis 2022 ; également en forte croissance dans les autres domaines tout de l'assurance, notre association est impliquée tant dans les travaux et consultations nationales qu'européennes.

L'évolution rapide des risques et de la réglementation ou régulation, nous ont amené à prendre de nombreuses positions ces derniers mois.

16 | Modèle Économique / Entreprise

Cf. également point 15 / Métiers

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 évolution des risques et de l'inflation, alors que tout autre modèle amènerait à un carnage à tous les niveaux.

17 | Conformité / Capacité d'agir

Il est nécessaire de desserrer les contraintes de Solvabilité.

18 | Mandats d'arbitrage

Nous avons participé aux travaux d'il y a presque 10 ans puis avons été auditionnés par les parlementaires plus récemment et soutenons le projet de définition et encadrement des Mandats d'Arbitrage.

Remarque : devenu réalité à compter d'octobre 2024 via la Loi dite « Industrie Verte »

19 | Tarifs / Métier

Nous soutenons le projet Parlementaire de création d'un Observatoire des tarifs de l'Assurance.

Remarque : également demandé par le Ministre de l'Economie, finalement devenu réalité et en cours de mise en place sur « l'épargne » par le CCSF dont nous sommes membres.

20 | Révision ou remplacement crédit emprunteur

Nous sommes favorables à tous les mécanismes de révision ou remplacement de crédit emprunteur, à couverture égale. Nous soutenons les travaux du CCSF.

Remarque : outre les travaux au sein du CCSF, nous collaborons aux réflexions de APCADE dont nous sommes également membres, qui sont parfois en opposition. Cependant il nous apparaît qu'il y a une différence et une complémentarité entre les rendus des deux organisations, qui peuvent tout à fait s'assumer.

21 | Formation IAS

Formation des IAS en activité accessoire : nous sommes plutôt favorables à une contrainte annuelle de formation pour les IOBSP proposant accessoirement de l'assurance emprunteur, ramenée à 7h par an contre 15h actuellement.

22 | Assurances dépendance

Nous sommes favorables à un travail sur les assurances « dépendance », ce qui est et sera l'autre grand défi des années à venir, avec l'ESG et la croissance.

Remarque : membres du CCSF nous soutenons le projet d'un système national d'assurance qui y est réfléchi.

23 | Représentant collège ACPR

Il nous semblerait logique que nos professionnels disposent d'un représentant au Collège de l'ACPR.

FINANCE



Forte d'environ 3200 entreprises du Conseil en Investissement Financier réparties sur l'ensemble du Territoire, notre ANACOFI-CIF représente la principale association de CIF de France.

Dans un univers financier particulier, les positions et avis de nos membres, qui œuvrent quotidiennement au bénéfice de leurs clients ne doivent pas être négligées. Dans le contexte actuel d'évolution réglementaire annoncée de première importance, de révolution ESG et d'instabilité, il nous semble nécessaire de porter attention à certains sujets que nous rappelons ici.

24 | PEAC / Climat / ESG

Nous soutenons le projet de Plan Avenir Climat mais pas l'idée d'exclure des investisseurs de l'accès à ce plan ou de limiter l'accès à d'autres solutions pour les personnes éligibles à ce plan.

Remarque : le PEAC a vu le jour et devrait commencer à être distribué fin 2024. Nous comprenons que nous avons au moins partiellement été entendus.

25 | ESG / ISR

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.

26 | Épargne entreprise

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.

27 | OPT financement d'entreprise /CIF

Nous avons noté la réforme de l'Offre au public qui concourt au financement des entreprises et la disparition de l'ancienne notion de placement privé (terme pourtant toujours utilisé par certains) dont nous appelions de longue date la réforme.

La réforme que nous appelions de nos vœux, nous semble avoir du sens.

Cependant afin d'assurer une irrigation correcte des entreprises françaises en capitaux, la notion de placement de titres Financiers doit être revue et la RTO sur titres vifs, rendue possible pour les Conseils en Investissement Financiers, qui peuvent pourtant les conseiller.

28 | Représentant collège AMF

Il nous semblerait logique et même absolument nécessaire, que nos professionnels disposent d'un représentant au Collège de l'AMF.

INTERMÉDIATION EN OPÉRATION DE BANQUE & SERVICES DE PAIEMENT & CRÉDIT



Forte d'environ 5000 entreprises du courtage produits bancaires et crédits, notre association fait non seulement partie des plus importantes organisations française en la matière, mais également européenne.

Ce que nous n'hésitons plus à nommer la crise du crédit, l'inflation ou le TAEG, mais aussi les nombreuses problématiques relationnelles et d'organisation du marché nous incitent à de nombreuses prises de positions.

29 | Garantie BPI / Entreprise

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 coûts 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. »

Par ailleurs, nous déplorons que certaines enveloppes telles que les CDT « Crédit Développement Transmission » soit asséchées avant le terme de l'année.

30 | Contraintes Bâle 3 et 4 / BCE

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

31 | Courtage : reconnaissance du mandat

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

Certaines banques ont déclaré la guerre aux courtiers, pourtant imaginés pour le bénéfice du client et plébiscités par les consommateurs.

Certaines 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 et alors même que l'apport d'affaire n'est pas encadré par les textes et nous semble illégal au moins s'il est régulier.

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 produit en 2023 une note complète sur le mandat et il nous semble inimaginable que de tels agissements continuent aujourd'hui**
- Les banques méconnaissent le conseil des courtiers
- 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.

Si nos Courtiers et Mandataires ne peuvent plus faire de crédit et nos CGP ou CFE 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.

32 | HCSF / TAEG / Crédit

Cf. également point 69 IMMO

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.

Ce qui doit être pris en considération dans le TAEG devrait être clair, par exemple, prend-on une assurance sur 1 tête et à 100%, les frais divers des banques. A défaut outre les incohérences qui apparaissent, cela complique la capacité pour le consommateur de comprendre et comparer.

La composition du HCSF devrait par ailleurs être modifiée pour laisser entrer des représentants du Parlement et des professionnels du crédit. La mise en œuvre de dérogations devrait être simplifiée. L'approche investisseur devrait également être prise en compte par le HCSF, faute de quoi on bloque le locatif.

Remarque : déjà en janvier 2022 l'ANACOFI demandait dans ses 116 positions, une révision de la position du HCSF. La crise du crédit et de l'immobilier rend encore plus urgente une action des autorités.

Nous soutenons pleinement la proposition de modification de composition du HCSF portée par Lionel Causse.

33 | Traitement dossier crédit

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.

34 | Formation IOBSP

Formation des professionnels IOBSP : Nous sommes favorables à une définition plus claire des obligations de formation annuelle des IOBSP car à l'exception du cas des IOBSP qui produisent une prestation relative au crédit immobilier, les règles sont floues et les associations agréées qui doivent veiller au respect des règles, se trouvent en difficulté et sans fondement légal, leur permettant d'imposer ou rappeler à l'ordre.

Remarque : L'ANACOFI COURTAGE a été invité par l'ACPR à prendre position. Cependant il ne nous appartient pas de palier une absence de position de la loi ou de prendre une décision que l'ACPR pourrait invalider de fait, via ses contrôles et sanctions.

35 | Représentant collège ACPR

Cf. également Point 22 Assurance

Il nous semblerait logique que nos professionnels disposent d'un représentant au Collège de l'ACPR.

Remarque : Cf également les Points 70 sur le crédit et 71 sur le PTZ dans la Partie Immobilier

MESURES SPÉCIFIQUES À L'IMMOBILIER



Depuis de nombreuses années, la délégation de la politique du logement à différents acteurs privés ou publics, en lieu et place d'un Ministère dédié au logement et à l'aménagement du territoire, conduit aujourd'hui à un état d'urgence et au risque d'une bombe sociale.

Plus que jamais, l'état d'urgence du secteur immobilier doit nous conduire à modifier des facteurs structurels de l'immobilier comme la fiscalité, les normes de construction, l'aménagement du territoire ou les aides publiques, afin d'assurer la résilience du secteur, et ainsi le maintien de l'emploi et l'accès au logement pour les ménages. Le logement, et l'immobilier en général, ne doit pas être la variable d'ajustement de la politique budgétaire ; une action majeure doit être réfléchie afin d'en minorer la taxation de droit commun et d'en limiter des niches fiscales contre productives.

La baisse drastique, conjoncturelle, de la production de logements neufs (moyenne 350 000 logements /an ; prévision à -50% en 2023) ; l'augmentation significative des logements vacants ces 15 dernières années (+55% pour atteindre 3.2M de logements) ; la sclérose de la mobilité géographique (des employé(e)s, avec 1 emploi sur 5 refusé pour cause de non logement; des bénéficiaires des logements sociaux avec, actuellement, des demandes d'affectation de logement social qui atteignent des records à 2.3M) ; le développement des mises en location sur les plateformes collaboratives ; le retrait du parc locatif de certains biens immobiliers énergivores ; la restriction de l'accès au crédit ; ... provoquent une attrition sans précédent de l'accès à la résidence principale.

Il est urgent de 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 (zonage); et également en redéfinissant l'équilibre entre le secteur privé et le secteur social.

L'ANACOFI IMMO présente les avis et recommandations suivants :

36 | Grenelles logement

Parler du logement dans son ensemble : au-delà de la création de « grenelles du logement », nous pensons qu'il faut aborder les points fiscaux et économiques certes, mais aussi sociologiques et sociétaux avec l'ensemble des acteurs privés et publics du secteur – en se fondant 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) ?

37 | Rapports bailleur / Locataire

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.

38 | Financement long terme copro

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).

39 | Éviter l'encadrement des loyers

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.

40 | Réduction des normes de construction

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.

41 | Politique globale aménagement territoire

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.

42 | TVA réduite PLS et travaux

Etendre le taux de TVA réduit aux opérations financées par un Prêt locatif social et aux travaux d'amélioration à réaliser sur un immeuble ancien.

43 | Plafonnement des rémunérations

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.

44 | Remboursement des prêt investisseur/gestionnaire défaillant

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.

45 | Fiscalité du logement meublé

La fiscalité du loueur en meublé touristique ne semble pas être le moteur majeur de l'utilisation de ce dispositif. Il nous semble important de dissocier le meublé touristique du meublé de tourisme classé.

Le meublé de tourisme classé, qui comporte environ 100 000 logements collaboratifs seulement, permet d'opter sous certaines conditions au régime comptable du micro BIC avec un abattement forfaitaire de 71%.

En revanche, la quasi-totalité des meublés touristiques ne sont pas classés, et peuvent bénéficier d'un abattement de 50%.

Les amortissements ne peuvent se réaliser qu'au régime comptable du réel (et non pas en micro) : ils sont donc très peu avantageux pour les meublés touristiques car ils doivent être appliqués sur la valeur hors foncier et au prorata temporis du « temps de location annuel ».

Beaucoup plus qu'une action directe - mais inadaptée - sur la fiscalité, il nous semble intéressant de leur **appliquer l'obligation de rénovation énergétique** avec des points d'attention :

- Un calendrier différent de celui des résidences principales des locataires
- Une concertation approfondie pour la mise en œuvre de la rénovation énergétique des meublés gérés (résidences étudiantes, de tourisme, séniors, ...)

D'autres dispositifs, à la main des collectivités (limitation et/ou compensation raisonnable), ont fait leur preuve sans être forcément assassin de la propriété privée.

46 | Foncier non bâti / Abattement

Il nous apparaît impérieux d'agir sur la rotation du foncier en permettant un **choc de l'offre**. Une taxation de la plus-value dans le droit commun serait une solution : **suppression des abattements pour durée de détention et application de la flat tax sur la plus-value taxable**.

47 | Foncier non bâti / Valeur défiscalisation

Retirer la valeur du terrain du montant des futures bases de défiscalisations. Ce foncier non bâti n'apporte rien en termes de valeur ajoutée alors que la construction génère de l'emploi, de la consommation de matériaux, du transport, etc ... La prise en compte de la valeur de ce foncier crée de la spéculation sur le prix, du fait d'une certaine rareté de la terre. Cette situation semble particulièrement exacerbée dans des territoires comme la Réunion (problème de relief) ou dans certaines régions de métropole (Corse entre autres).

48 | Rénovation / Privé vs copropriété

La rénovation de l'existant est un enjeu majeur. Nous pensons qu'il ne faut pas dissocier le monde de la copropriété de celui du locatif privé. En effet, sur les 7.3M de logements du parc locatif, 1.7M sont en étiquettes F et G dont 70% en copropriété.

49 | Rénovation / Calendrier

Sans remise en cause du calendrier, il nous semble plus pertinent que l'interdiction de louer (lorsque le bien n'a pas la bonne étiquette énergétique) soit effective à la remise en location plutôt qu'en cours du bail. Il est en effet quasiment impossible de faire des travaux de rénovation énergétique en milieu occupé.

50 | Rénovation / Petits travaux

Il nous semble contreproductif d'encourager de « petits travaux » sans vision globale pouvant seule permettre d'atteindre les objectifs ambitieux de la loi climat & résilience.

51 | Réversibilité du bâti

Instituer une autorisation d'urbanisme **favorisant la réversibilité du bâti en faveur du logement** (bureau en logement ; centre commercial en immeuble d'habitation ; ...).

52 | Logements vacants

Remarque : Les logements vacants représentent 3.2M de logements. Parmi eux, des logements en grande vétusté, des logements en indivision, ... difficilement mobilisables. En revanche, 10% des logements vacants semblent pouvoir être remis sur le marché à court terme, soit 320 000 logements.

53 | DENORMANDIE

Les constructeurs ont besoin de **pause normative**.

Aménager le dispositif « Denormandie » afin de le rendre éligible au niveau des territoires qui en ont besoin (et non plus en fonction de leur situation géographique « cœur de ville ou ORT », qui ne représentent que 4% des communes), aux logements **collectifs classés E, F ou G** (DPE) et aux logements **vacants** ; et le proroger jusqu'au 31/12/2026.

54 | Copropriétés

70% des logements F et G à rénover sont en copropriété

Accompagner les copropriétaires en leur offrant des solutions juridiques sécurisées et efficaces :

- Syndic copro avec un rôle dédié d'accompagnateur dans le cadre de la mise en œuvre de la rénovation énergétique
- ouvrir la qualité de preneur à bail à réhabilitation à toute personne physique ou morale et permettre la mise en place, à la majorité de l'article 25 de la loi de 1965, d'un bail à réhabilitation par le syndicat des copropriétaires pour les parties communes générales ou spéciales d'une copropriété.
- permettre aux OFS de contractualiser avec leurs preneurs à BRS, dans le bail initial ou un avenant postérieur, le droit de vote pour toute décision portant sur la rénovation des parties communes et la prise en charge de travaux de rénovation des parties communes de la copropriété.

Financement copro : développer des solutions financières étalant dans le temps le paiement des travaux.

- Création d'un PTZ copropriété pour lequel le syndic serait emprunteur et non chacun des copropriétaires ; l'emprunt serait attaché au lot qu'il suivrait au gré des mutations.

55 | Déficit Foncier

Pérenniser les 21 400€ à imputer sur le revenu global pour les charges issues de travaux de rénovation énergétique, mais élargir ce dispositif au meublé constituant la Résidence Principale du locataire (diffus ou géré) et au Denormandie.

56 | TVA travaux rénovation

Nous nous élevons contre la proposition de l'inspection générale des finances qui vise à supprimer la TVA à 10 % sur les travaux de rénovation non énergétique des logements : cette décision ne serait basée que des éléments lacunaires d'évaluation avant d'avoir eu accès aux travaux d'analyse du CPO (fin 2023).

57 | PEL

Nous soutenons la proposition de la FFB qui a été approuvée. Elle permet alors aux particuliers de débloquent leur Plan d'Épargne Logement (PEL) sans pénalité pour financer des travaux de rénovation énergétique. Le PEL doit également être utilisable pour anticiper ou adapter à une situation de dépendance.

58 | Usufruit locatif employeur

Il nous semble intéressant de mettre en œuvre un dispositif permettant de pallier le manque de logements accessibles aux employés, alors que l'employeur recherche de la main d'œuvre, qui ne peut se mettre à sa disposition, faute de logement proches accessibles. Cela représente un frein au plein emploi, à la réindustrialisation du pays et à la production d'entreprises de service et de tourisme, pourtant installées ou qui le pourraient, sur tout le territoire. Afin de soulager le poids économique pour les bailleurs sociaux, il peut être prévu que les investisseurs peuvent être des foncières, des institutionnels (SCPI), des collectivités, des bailleurs sociaux, des associations sans but lucratif et ce, afin de ne pas venir en face du « 1% logement ».

Il serait également possible de prévoir que les SCPI ou encore, des OPCI, ne soient invités dans ce mécanisme que pour financer les 60% d'usufruits pendant 15 ans, tout en laissant les bailleurs sociaux gérer le bien.

La création d'un « bail employeur solidaire » est également envisageable, afin de créer des caractéristiques dans le bail permettant de gérer la sortie du salarié de l'entreprise.

Ce texte permettrait d'assurer la mixité sociale sur les bassins d'emploi ; de redynamiser des zones ; de transformer des zones commerciales en logement et de permettre aux villes de faire remonter leurs taux de logements sociaux le temps du bail social.

Il permettrait également de libérer de la place dans les logements sociaux « de masse ».

Remarque : nous avons été consultés et soutenons la PPL 1127 déposée par Dominique Da Silva.

59 | Institutionnels

Maintenir la créance à l'IS (au lieu de l'exonération de TFPB) mais la réserver aux investisseurs institutionnels constructeurs de logements locatifs intermédiaires dans les zones le nécessitant (exclusion des « dodus dormants »), en vue d'accroître la production de ces logements et dans un souci de préservation des budgets des maires bâtisseurs.

60 | Taux réduit IS

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

61 | Bail réel Solidaire

Nous constatons que le BRS est un dispositif intéressant, peu développé, complexe à mettre en œuvre, notamment car il nécessite une stratégie foncière de très long terme. Une augmentation des plafonds de ressources pourrait rendre plus de ménages éligibles.

Remarque : dans le cadre des premiers travaux parlementaires 2024, nous avons proposé de réfléchir à un mécanisme de clause de sortie obligatoire qui permettrait aux 2 parties de racheter le droit de l'autre et in fine, entre autres, une mixité des immeubles avec un parc propre aux collectivités, autofinancé.

62 | Bailleur Social

Le logement social est confronté à une forte baisse de mobilité au sein de son parc. Une action permettant la vente en bloc pour construire de nouveaux logements ou pour rénover (avec extension de cette possibilité aux HLM) serait une solution. Une attention particulière devrait concomitamment être menée sur les règles de maintien des ménages ayant bénéficiés d'une augmentation de leurs ressources et de fait n'étant plus éligibles aux logements sociaux.

63 | Logement locatif Intermédiaire

Sur le plan sociétal, le recours à des institutionnels ne doit pas évincer l'accès des particuliers à l'investissement immobilier ; il ne pourrait de toute façon pas couvrir l'ensemble des besoins, notamment dans les zones rurales nécessitant toutefois une politique du logement adaptée à leurs croissances.

64 | Logement locatif Intermédiaire

- Etendre les bénéfices du LLI (Logement Locatif Intermédiaire) aux particuliers, avec un taux de TVA intermédiaire à 10%.
- Accorder un crédit d'impôt équivalent à une exonération de taxe foncière durant 10 ans (20 ans pour la LLI)
- Permettre l'amortissement du prix de revient de l'investissement sur deux périodes de 10 ans, à hauteur de 5% par an ; et afin que le delta de TVA ne soit pas capté par les producteurs, plafonner ce prix à un prix/m²
- Porter le plafond de déficit à 15 300 €, sur le modèle du dispositif Périssol

65 | Fiscalité / Transmission / Entreprise

Cf. également Points 99 Fiscalité et 120 Entreprises

A l'instar de l'Art 19 de la 3e LdFR pour 2020 , proposer **une exonération d'impôts jusqu'à 100 000 €** par donateur, à un enfant, petit-enfant ou arrière-petit-enfant (Si le donateur n'a pas de ascendants: neveu ou nièce) ; affectés à l'acquisition/construction de la RP du bénéficiaire , ou à des travaux énergétiques éligibles à la prime de transition énergétique ou aménagement du logement pour dépendance dans la RP du bénéficiaire ou à la création ou au

développement d'une petite entreprise, sous conditions (entre le 01/01/2024 et le 31/12/2026 ; la somme reçue par le donataire doit être utilisée dans les 12 mois après son versement)

Ce dispositif temporaire devra être cumulable avec les autres abattements concernant les donations.

Par ailleurs, le **rappel fiscal des donations** pourrait être utilement ramené à **10 ans** au lieu de 15 ans ou même à 5 ans avec un niveau de donations ramené alors à 50 000€.

66 | Fiscalité / Commissions

La fiscalité des DMTO pourrait être unifiée. En effet l'asymétrie fiscale actuelle incite à reporter le montant de la commission du vendeur vers l'acquéreur. Nous pensons que les honoraires pourraient être systématiquement répartis 50% vendeur/50% acquéreur impliquant ainsi toutes les parties prenantes.

67 | SCPI / IFI

Cf. également Point 94 Fiscalité

L'immobilier financier (« pierre papier ») permet à de nombreux petits épargnants Français – très loin d'être des nantis ou des rentiers - de trouver une solution d'investissement calibrée, bénéficiant de leur appétence naturelle pour la pierre, ayant prouvé sa résilience sur des tendances longues, et de préparer leur retraite.

Ce type d'investissement se portant sur différents secteurs économiques (résidentiel, commerce, bureaux, logistique,) et géographiques (Paris, Ile de France, Province), il permet une orientation efficiente de l'épargne.

Cet investissement se fait essentiellement hors utilisation du crédit bancaire, et n'est que peu affecté par les difficultés actuelles d'accès au financement.

Les fonds ainsi collectés sont ensuite utilisés suivant des politiques d'investissement (validées par l'AMF) à la main des institutionnels – qui sont des interlocuteurs de choix pour le législateur.

Ils peuvent concerner le marché du neuf et le marché de l'ancien avec rénovation énergétique.

Les SCPI et OPCI n'entrent pas dans le champ de l'exclusion de l'immobilier affecté à l'activité opérationnelle d'une société, faute d'exercer une activité opérationnelle, et sont donc dans le champ d'application de l'IFI.

Cependant, les SCPI et OPCI sont des FIA (fonds d'investissement alternatifs) par nature, visés par la loi, agréés ou déclarés au titre de la Directive AIFM auprès de l'AMF ; ce sont des organismes de placement collectif non coordonnés (donc non OPCVM) et classifiés par le code monétaire et financier comme fonds ouverts à des investisseurs non professionnels. Ils sont donc intrinsèquement soumis aux textes touchant à la régulation financière et doivent en assumer – afin de nous préserver au mieux d'une nouvelle crise financière – les lourdes contraintes. Le fait qu'ils utilisent un sous-jacent immobilier ne nous paraît pas suffisant pour les inclure dans l'assiette de l'IFI.

Ainsi, les SCPI et OPCI pourraient faire l'objet d'une exclusion spécifique à l'article 972 ter du CGI : à l'instar des SIIC, **seraient exclues de l'assiette de l'IFI** les participations directes ou indirectes de moins de 5% du capital des SCPI et OPCI détenues par le redevable ou un membre de son foyer fiscal.

68 | Loueur / Simplification fiscale

Il s'agit de concilier (i) accessibilité financière (pour le locataire et pour l'investisseur), (ii) lisibilité et stabilité du dispositif, et (iii) rénovation du parc logement.

La mise en location en nu ou en meublé, pour la résidence principale du locataire, ne doit pas être décisive de la fiscalité : ce choix doit être à la main de l'investisseur (à l'instar des SCI IR/IS) afin d'avoir une fiscalité de la détention moins confiscatoire (afin de pouvoir réduire les niches fiscales).

A l'instar des propositions des notaires, qui prônent un « statut fiscal du bailleur privé global, cohérent et attractif », nous pensons depuis près de 20 ans qu'il serait intéressant de prendre en considération le rôle économique de l'investisseur immobilier.

« Loueur immobilier non professionnel » :

Le choix de l'option fiscale « revenus fonciers » ou « revenus BIC » est à la main du contribuable (option révoquée pendant 5 ans).

- **option revenus fonciers** : l'investisseur immobilier personne physique ou société civile, louant en nu ou en meublé de manière permanente, opte pour la taxation au titre des revenus fonciers, taxés soit au barème progressif de l'IRPP soit à la flat tax ; application du régime des plus-values immobilières des particuliers
- **option revenus BIC** : l'investisseur immobilier personne physique ou société civile, louant en nu ou en meublé de manière permanente, opte pour la taxation au titre des revenus BIC avec amortissement linéaire et par composant de la valeur des murs (on sort la valeur du foncier) et le cas échéant (location meublée) des meubles ; application du régime des plus-values professionnelles, calculées à partir de la valeur nette comptable (VNC), dont tous les éléments (court terme, long terme, amortissements réintégrés) sont taxés au taux actuel de la plus-value long terme, soit 30%
- les seuils des régimes micro sont alignés sur le seuil micro-BIC (50%). En cas d'option pour le micro-BIC, la détermination de la valeur nette comptable nécessaire au calcul de la plus-value professionnelle est effectuée en appliquant un amortissement fiscal de 3% par an ;
- **l'option n'est pas ouverte aux locations meublées occasionnelles ou temporaires** (location de moins d'un mois sans discontinuer) d'une résidence principale ou secondaire du contribuable, dont les revenus sont taxables dans la catégorie des revenus fonciers.
- les meublés de tourisme classés continuent de pouvoir bénéficier du régime micro BIC avec 71% d'abattement

Remarque : nous notons les nouveaux niveaux d'abattement, qui a priori, ne nous semblent pas assez nuancés. Nous préciserons à nouveau notre position à la suite des travaux de la commission parlementaire en cours, qui nous a invité à collaborer.

« Loueur immobilier professionnel » :

- **ouvrir l'option** à tout investisseur immobilier personne physique ou société, louant en nu ou en meublé de manière permanente
- **rétablir la possibilité d'option** pour le contribuable de relever ou non du statut professionnel ; ainsi le statut du loueur immobilier professionnel sera applicable dès lors que :
 § Inscription au RCS
 § Toutes les recettes de location immobilière, qu'elles soient taxées en tant que revenus fonciers ou en tant que BIC, atteindront le seuil d'application
 § Ces recettes de location immobilière doivent être supérieures au montant total des autres revenus d'activité du foyer fiscal (salaires, autres BIC).
 Dès lors, le logement bénéficie d'un amortissement linéaire et par composant de la valeur des murs (on sort la valeur du foncier) et le cas échéant (location meublée) des meubles ; les amortissements peuvent venir s'imputer sur le revenu global et sans plafond ; application du régime de la plus-value professionnelle.
 Les logements concernés, devenus des biens professionnels, seront exclus de l'assiette de l'IFI.

« Loueur immobilier géré » :

Lorsque le bien immobilier est confié à un gestionnaire professionnel exploitant - dans le cadre d'une résidence de services gérée (Etudiante, Tourisme, Affaires, EHPAD, Senior, Co-living) - le propriétaire bailleur peut être « loueur immobilier non professionnel option revenus BIC » ou « loueur immobilier professionnel ».

69 | Immobilier / Retraite / Revenus

Il nous semble essentiel, tant sur le plan de la responsabilisation sociale que sur la préservation financière des foyers (au moment de la retraite et des pertes de revenus, par exemple), que l'accès à la propriété puisse être maintenue à son niveau actuel en France (58% de propriétaires occupants en moyenne, avec des hétérogénéités territoriales).

70 | HCSF / Crédit

Cf. également Point 31 IOBSP / Crédit

HCSF : Parvenir à un **assouplissement de la marge de manœuvre de 20 %** de la production de crédits immobiliers dont les banques disposent pour déroger à la norme contraignante du HCSF en vigueur depuis le 1er janvier 2022. Afin que cette dérogation puisse être pleinement utilisée, demander aux banques d'améliorer leurs remontées terrain car par peur de dépasser leurs seuils dérogatoires, elles ne les utilisent pas pleinement sur toute la durée du trimestre mais seulement les premières semaines

Permettre également la prise en compte du **reste à vivre** des ménages

Réintégrer le **calcul en différentiel** (prise en compte de la rentabilité de chaque investissement avant de l'intégrer au calcul du taux d'endettement global).

Remarque : nous avons été partiellement entendus mais il faut aller au bout de la logique d'évolution.

71 | Crédits

Il serait adéquat de travailler les opportunités offertes par la portabilité des prêts ; et dans d'autres mesures, à la transférabilité des prêts.

A noter que tant l'Éco PTZ que le PAR, sont peu proposés par les banques, et ne semblent plus être considérés comme de l'apport personnel donc non pris en compte dans le calcul de solvabilité.

72 | PTZ

Si nous pouvons visualiser la nécessité budgétaire de recentrer le dispositif, il nous apparaît que **l'exclusion des maisons individuelles est une erreur**. Vous vous basez sur une étude de 2019 faisant ressortir que l'accès au PTZ n'est décisif que pour seuls 17% des emprunteurs y ayant eu recours. Nous attirons votre attention sur les changements majeurs de contexte entre 2019 et 2023 en termes d'accès au crédit, de niveau d'apport personnel requis, de taux de financement, ... et **rappelons que la plupart des bénéficiaires dans le neuf le sont en zone détendue et ont ainsi accès à la propriété**.

A l'instar des propositions du Congrès des Notaires, il pourrait utilement être ouvert a minima à l'ancien en BRS « ou autres modes d'accession aidés ».

Par ailleurs, afin **permettre les mutations sociétales et aspirations des personnes âgées dans le maintien à domicile**, les prêts pourraient être accordés pour le financement du reste à charge (50% ou 30% selon les ressources) des travaux d'adaptation financés par MaPrimeAdapt' (à l'instar du cumul éco-PTZ et MaPrimeRénov'), sur l'ensemble du territoire, dans le neuf comme dans l'ancien.

Les prêts seraient accordés dans le cadre des opérations de location-accession avec travaux du vendeur ; des logements anciens du parc social revendus à leurs occupants ; de l'aménagement en logement de locaux non destinés initialement à l'habitation (bureau, atelier...)

73 | Qualification de la main d'œuvre

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 - ou ne le peut pas - 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.

74 | Intermédiation immobilière

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.

75 | Qualification de tous les intermédiaires

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.

76 | Instauration d'une double phase dans la relation client

Nous sommes favorables – à l'exemple de la réglementation relative à l'intermédiation en opérations de banque et services de paiement- **à l'instauration d'une double phase dans la relation client**. La 1ère phase serait gérée par une lettre de mission - et indépendante de l'intermédiation et donc de l'engagement définitif des parties – payée à l'honoraires de conseil. Elle permettrait la rémunération d'actes spécifiques (tel que l'avis de valeur par exemple). Dans l'optique de renforcer la protection du consommateur, cet avis de valeur pourrait être un document normé. La 2ème phase relèverait de la réglementation de l'intermédiation immobilière, avec un mandat et une rémunération possible uniquement à l'issue de l'engagement définitif des parties sur la chose et sur le prix. Ces deux phases – lettre de mission et mandat - seraient donc indépendantes l'une de l'autre ; elles pourraient être complémentaires, sans obligations de l'être.

77 | Renforts transparence info et rémunération

Nous sommes **favorables aux propositions qui renforcent la transparence d'information et de rémunération**.

A l'instar du droit de la consommation qui a connu des évolutions notables, nous pouvons renforcer **l'information pré contractuelle** (par exemple lors d'investissement en résidence gérée) afin de renforcer la protection économique des acquéreurs.

Dans la même lignée, il serait effectivement profitable au consommateur d'avoir **le détail de chaque prestation et le prix correspondant dans le contrat de mandat**.

Enfin, nous pouvons établir un document normé agissant en « **rapport de mission et d'adéquation tenant compte des demandes client** » afin que le consommateur ait un rapport factuel de ce qu'il attend versus le service rendu.

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

FISCALITÉ



Représentant les conseils patrimoniaux et les conseils en finance d'entreprise, l'ANACOFI est régulièrement invitée à répondre aux consultations liées à la fiscalité ou partie prenante de groupes de travail ou de commissions de place ou parlementaires. Chaque année nous sommes par exemple sollicité pour commenter le projet de loi de finance.

Bien entendu, nous restons concentrés sur les domaines dans lesquels nous avons une légitimité. En 2023 cependant nous avons eu à répondre sur quelques points un peu moins habituels mais que nous avons considérés liés à l'entreprise.

78 | Fiscalité raisonnable

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

79 | Règles simples/activité de contrôle

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.

80 | Avantages fiscaux en 2 temps

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 mort nés et donc ... d'amener les investisseurs et leurs conseillers à **réfléchir de manière constructive**.

En ce qui concerne l'IRPP

81 | IRPP

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. Par contre, la taxe sur les hauts revenus devrait disparaître au profit d'une révision de taux de la tranche la plus élevée et d'un système de taxation spécifique aux revenus exceptionnels qui pourrait être soit le quotient, soit le PFU.

82 | IRPP

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 État se finance.

83 | IRPP

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**.

Remarque : considérant les projets rendus publics récemment, nous notons avoir été entendus concernant les revenus et gains relatifs à l'immobilier.

84 | Amortissement

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

85 | IRPP / Entreprise

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).

86 | Tranches IRPP

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).

87 | Supprimer les abattements français en pourcentages de la base taxable

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).

88 | Déclaration unique

Nous souhaitons une logique de détermination de toutes les taxes à **date fixe** afin de permettre une **déclaration unique** (paiement à dates prédéfinies étalées mais détermination belle et bien à date unique).

En ce qui concerne l'IS :

89 | Imposition

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).

90 | Reprise d'entreprise

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 ne peuvent que nous satisfaire puisque plusieurs de nos demandes précises ont été reprises.

91 | Taxation entreprises internationales

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.

92 | TVA / IS et employés

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.

93 | Associations à but non 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

94 | Taxe sur la richesse

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

Remarque : nous sommes réservés quant à l’idée proposée par certains d’un ISF « durable » qui permettrait de financer la transition.

95 | IFI et SCPI / OPCI

Cf. également point 66 Immobilier

Les SCPI et OPCI n’entrent pas dans le champ de l’exclusion de l’immobilier affecté à l’activité opérationnelle d’une société, faute d’exercer une activité opérationnelle, et sont donc dans le champ d’application de l’IFI. Le fait qu’ils utilisent un sous-jacent immobilier ne nous paraît pas suffisant pour les inclure dans l’assiette de l’IFI.

Les SCPI et OPCI pourraient faire l’objet d’une exclusion spécifique à l’instar des SIIC, **seraient exclues de l’assiette de l’IFI** les participations directes ou indirectes de moins de 5% du capital des SCPI et OPCI détenues par le redevable ou un membre de son foyer fiscal.

Remarque : il semble que le Gouvernement et de nombreux parlementaires souhaitent que les institutionnels réinvestissent dans l’immobilier. Notre proposition aiderait certainement à un développement des investissements institutionnels et améliorerait la liquidité de ces fonds, ce qui réduirait le risque de baisse de valeur liquidative, pour cause de manque de liquidité.

96 | TVA et budget national

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.

97 | Taxes Foncières / Locales

Initialement nous défendions le fait que les **taxes locales** doivent **évoluer** et **diminuer** ou **reverser en partie de ce qu'elles génèrent au budget de l'Etat**. Nous considérons plus généralement qu'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.

Avec la fin partielle de la taxe d'habitation, nous notons que les locataires sont devenus des bénéficiaires exclusifs de la fiscalité immobilière qui porte donc massivement sur les propriétaires. Une solution serait de faire porter sur eux une partie de la Taxe Foncière, afin de faire concourir tous les utilisateurs et citoyens au financement du système et de l'Etat.

98 | Flat tax et stocks

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

99 | Taxation modulable en cas de crise

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.

100 | Succession

Cf. également Point 66 Immobilier

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.

101 | Taxe sur les infrastructures de transport longue distance

Nous ne soutenons pas l'idée d'une taxe sur les infrastructures de transport longue distance qui serait assise sur le Chiffre d'Affaires et non déductible. Une telle solution amènerait à une double taxation. Cette taxe si elle est mise en place, devrait porter sur le Bénéfice ou être déductible.

102 | Délit de mise à disposition d'instruments de facilitation de la fraude fiscale

Nous sommes défavorables à la création d'un délit de mise à disposition d'instruments de facilitation de la fraude fiscale. En effet le Mini Abus de Droit existe déjà et cible cette problématique.

103 | Peine complémentaire de privation des droits à réduction IFI

Nous sommes défavorables au projet de peine complémentaire de privation des droits à réduction IFI. Il s'agirait d'une double peine, puisque le contribuable concerné aurait déjà été sanctionné.

104 | Projet d'anonymisation des contrôleurs

Nous sommes défavorables au projet d'anonymisation des contrôleurs fiscaux et plus généralement de tous les contrôleurs administratifs. Cela concourt à la déresponsabilisation des agents publics et à l'incapacité pour un redevable ou usager contrôlé de citer ou désigner la personne qui parfois l'accuse alors même que ce serait à tort. Nous sommes au contraire pour une pleine responsabilisation des contrôleurs de toutes les autorités, mécaniquement en position de force et qui devraient répondre de leurs actes et accusations.

FINANCEMENT ET DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES



L'ANACOFI a regroupé dans sa section **Conseil en Finance d'Entreprise*** les métiers de la fusac, de la levée de fonds, des courtiers en financement pro, les conseils aux sociétés de gestion de portefeuilles, les spécialistes du haut et bas de bilan, les spécialistes de la trésorerie d'entreprise, les accompagnants en développement d'entreprise, les ingénieurs sociaux...

Forte de plus de 250 structures adhérentes sur l'ensemble du territoire y compris DOM COM, la section CFE de l'ANACOFI est la plus importante association nationale de conseils aux entrepreneurs, avec pour cible principale les TPE et PME (effectifs de 0 à 250 personnes).

C'est dans ce contexte que nous livrons nos constats et propositions pour l'amélioration du fonctionnement des marchés dans lesquels nos professionnels œuvrent depuis des années.

105 | Ruissellement

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 consultées et soutenons par exemple, parmi les travaux 2023, le projet du Député Paul Midy relatif au financement des jeunes entreprises mais il faut le compléter par des évolutions réglementaires qui permettront aux professionnels de nos d'accompagner le financement qu'il cherche à déclencher.

106 | Crowdfunding et CIF / IOBSP

Il est nécessaire de permettre une collaboration entre les statuts **Crowdfunders** (CIP ou PSFP) 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 leur interdit la délivrance de conseil. Il est donc impératif de faciliter la collaboration entre elles et nos membres ou le cumul des statuts rendu possible.

107 | Crypto-actifs et CIF / CGP

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 devraient pouvoir conseiller pleinement tous les types de crypto actifs légalement autorisés.

L'apparition des PSCA va rendre impossible le conseil par les CGP/CIF/IAS sur cryptoactifs non Instruments Financiers ou UC dans un contrat d'assurance-vie.

Le cumul d'agrément doit être facilité pour ceux qui voudront conseiller sur toutes classes d'actifs patrimoniaux.

108 | Économie / Compétitivité / Concurrence

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.**

109 | Approche de la Techno

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

Nous sommes favorables à une neutralité du droit qui permet à chaque model 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 que le modèle de sociétés dominant dans nombre de professions dont les notres, est 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 vers le modèle homme / tech nous semblent démontrer l'adaptation rapide de notre écosystème et assurer un système équilibré, qui n'interdit aucun modèle.

110 | Contrainte digital/data

Le Règlement DORA, relatif à la résilience numérique semble trop lourd pour les TPE et la majorité des PME. Nous souhaitons une exonération pour les petites entreprises et une application proportionnée et « très » raisonnée pour toute entité de moins de 50 salariés.

111 | Soutien d'entreprises et modèles

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.

112 | Marchés des entreprises

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 solution technologique dont nous nous félicitons. Les plateformes PSFP ou encore PSCA parviendront peut-être à aider. Mais il faut briser l'interdiction de RTO sur titres vifs des CIF et clarifier dans la loi leur droit de proposer mais aussi commercialiser post conseil, les prestations de placement de titres des PSI.

A défaut de nouveaux marchés ou en complément, il pourrait être efficient de 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.

113 | Incitations fiscales et accompagnement

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

114 | Exportation et pools

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.

115 | Soutient des entreprises

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

Remarque : nous avons été auditionnés et soutenons la PPL de Paul Midy qui a finalement été votée et amène bien à un financement amélioré des Jeune Entreprises.

116 | Ruissellement

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

117 | OPT et placement de titres

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 parts sociales vers les entités agréées comme CIF et PSI, placées sous le contrôle de l'AMF, reste à faire.

Des jurisprudences récentes vont dans le sens de notre recommandation mais ne tranchent pas clairement et définitivement. Il faut le faire.

118 | Patron / Salariés

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.

119 | Éducation financière

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.

120 | Aides inefficaces

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

121 | Donation pour investissement

Cf. également Point 64 Immobilier

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.

Compte tenu des besoins de financement de l'ESG et de la dépendance, il nous semble nécessaire de rajouter de tels critères en cas de donation de somme d'argent exonérée de droit.

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.

122 | Parrainage repreneur

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.

123 | Fiscalité à privilégier

Cf. également Point 79 Fiscalité

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

Elle pourrait venir en complément de l'avantage à l'entrée ou remplacer.

Remarque : nous avons déjà été suivis sur le PER dans cette logique, ce dont nous nous félicitons. Mais il pourrait être appliqué dans de nombreux autres domaines.

124 | Solidification entreprise

Limiter 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.

125 | Interprofessionnalité des conseils

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

Eviter la mise en avant des seuls experts-comptables pour les projets de transmission, considérant que CFE ou CGP-CIF ont dans 50% des cas soit l'entreprise, soit le dirigeant, comme client au moins à titre personnel et que les processus de cession, sont nécessairement patrimoniaux et financiers. C'est donc un sujet interprofessionnel.

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.

126 | Salariat et alternatives

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

127 | Aides et subventions

Simplifier l'accès aux capitaux d'aide ou subventions et notamment aux capitaux européens.
Maintenir les PPR (Prêts Participatifs Relance).

Remarque : cette demande à laquelle il nous semblait simple de répondre nous semble sans réponse concernant les capitaux européens.

Concernant les PPR (Prêts participatifs Relance) l'opération se termine au 31/12/2023. Ce dispositif présente un inconvénient (cher !) mais des avantages (durée 8 ans, décalage du remboursement des intérêts à 4 ans, pas de garantie du dirigeant ...).

Le produit aurait mérité d'être plus mis en avant par le secteur bancaire d'autant qu'il est peu consommateur en fonds propres pour les banques.

Nous demandons la prorogation du dispositif en 2024... ce qui serait un outil de plus dans un contexte de taux de croissance faible d'autant que les enveloppes ne semblent pas avoir été entièrement consommées.

128 | Simplification création d'entreprise

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 a répondu sur certains aspects et reprend même presque à la lettre quelques une de nos demandes.

129 | Déclaration administrative unique

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.

130 | Un statut pour le M&A

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

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 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.

131 | Transmission d'entreprises et Dutreil

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.

Par ailleurs nous souhaitons le maintien du dispositif DUTREIL (bien que certaines voies se soient élevées au parlement pour demander l'annulation de ce dispositif).

Certes ce ne représente que 1500 dossiers par an ce qui est peu dans ce marché **mais cela concerne souvent de belles PME qui pourront devenir des ETI et qui éviterons de se faire « croquer par les acheteurs étrangers ».**

132 | Option d'achat d'entreprise ou usufruit temporaire

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.

133 | Perte exploitation

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.

134 | Préparation du vendeur d'entreprise

Dans le prolongement du rapport DOMBRE COSTE, il faut sensibiliser cédants et repreneurs par une communication à l'échelle nationale et assurer une préparation « psychologique » du repreneur.

135 | Action coordonnée / Relais

Il faut sensibiliser les Fédérations professionnelles et les syndicats professionnels patronaux pour qu'à leur tour ils parlent à leurs adhérents.

136 | Retraite et transmission d'entreprise

36 mois avant la date prévisible de la retraite envoi aux chefs d'entreprise d'un mémo sur la transmission d'entreprise accompagné d'un crédit de 4 h avec un conseil (avocat, conseil en transmission, expert-comptable).

137 | Mise aux normes

Il faut aider à la « mise aux normes » de l'entreprise (contrats de travail, baux, réglementations...).

138 | Interprofessionnalité

Il faut créer un dialogue entre les différents métiers des intervenants dans ce marché pour qu'ils se parlent et deviennent complémentaires (avocats, experts comptables, conseils fusacq/CFE...).

139 | Place du conseil en finance d'entreprise

Le métier de conseil en fusions-acquisitions/CFE est un des acteurs de ce marché. Il doit être légitimement reconnu par les chefs d'entreprises et leurs conseils juridiques et comptables.

140 | Améliorer la bonne valorisation des entreprises

Beaucoup d'entreprises en phase de cession ont un prix de vente nettement surévalué. Il faut associer dans cette réflexion le secteur financier et pourquoi pas la SFEV (société française des évaluateurs) ou les CIF qui rappelons le, en ont le droit. Mais pourquoi pas veiller à une certification spécifique.

141 | Information préalable des salariés

Il faut abroger la loi sur l'information préalable des salariés en cas de cession.

142 | Droits d'enregistrement

Harmoniser les droits d'enregistrement. Actuellement 0.1 % pour le rachat d'action vs 3% à 5% pour le rachat d'un fonds de commerce.

143 | Opérations de couverture

Il est très utile d'être accompagné par un conseil indépendant pour définir la meilleure stratégie de couverture et la négocier au mieux avec les banques de l'entreprise .

En ce qui concerne plus spécifiquement les devises : Au niveau des fonds, réaliser des due diligences d'acquisition portant sur la qualité de gestion du risque de change, due diligences non concurrentes des audits financiers classiques. Au niveau des PME et ETI qui se fournissent souvent en Asie et développent leurs ventes ou leurs productions hors zone euro, il devient nécessaire qu'elles soient conseillées par des spécialistes indépendants.

Et ceci non pas en remplacement des banques de l'entreprise mais en avance de phase pour permettre au dirigeant d'être accompagné dans le choix de la meilleure stratégie et la négociation et mise en place de la couverture avec ses propres banques.

144 | Renégociation de dette des entreprises

Une plus grande flexibilité des banques pour réaménager les échéanciers de remboursement serait appréciable. L'accompagnement par un conseil spécialisé dans les outils de renforcement du haut de bilan est indispensable pour un dirigeant qui s'intéresse à ce type de financement.

145 | Éducation Financière des entrepreneurs

La pédagogie auprès des dirigeants d'entreprise est indispensable pour qu'ils intègrent l'effet temps d'un tel processus stratégique qui a des impacts sur la gouvernance de l'entreprise mais également sur leur patrimoine privé et professionnel. Cette pédagogie ne peut passer que par une communication ciblée directement sur les dirigeants

d'entreprise. Leurs conseils traditionnels en matière de gestion (experts comptables essentiellement) ne seront pas vecteurs de ces messages spécifiques qui peuvent avoir un impact sur la mission d'accompagnement comptable dans le cadre d'une modification de la gouvernance d'entreprise.

Remarque : Nous sommes partie prenante du programme EDUCFI et nous félicitons par exemple de la mise en place du site « mes questions d'entrepreneur ».

146 | Retournement d'entreprises

Les défaillances de TPE et PME vont avoir un impact fort sur le niveau de l'emploi.

Il devient important que ces TPE PME :

- se fassent conseiller en amont des difficultés par des conseils tels que nos Conseils en Finance d'Entreprise, indépendants et capables de faire des propositions rapides et opérationnelles
- réfléchir à des incitations fiscales pour les TPE / PME susceptibles d'être redressées.

147 | Trésorerie et produits structurés

Les produits structurés offrent des alternatives plus pertinentes pour gérer la trésorerie d'entreprise sur les moyens et longs termes, à la fois défensives et permettant de jouer sur les marchés (crédit, taux, actions). Parmi ceux-ci, on trouve les produits 100% capital garanti, dans lesquels l'investisseur ne peut subir de perte à l'échéance (sauf défaut de l'émetteur) ; et les produits à capital partiellement protégé, dans lesquels l'investisseur peut bénéficier d'un rendement espéré supérieur avec un risque de perte en capital si et seulement si le sous-jacent baisse en-dessous d'un certain niveau déterminé à l'avance (sauf en cas de défaut de l'émetteur). Les produits avec coupons garantis, quant à eux, versent à l'investisseur des intérêts périodiques quelle que soit la performance du produit. Ainsi, ces produits sont pertinents pour les investisseurs recherchant un équilibre entre préservation du capital et rendement potentiel sur des durées plus longues. Les produits structurés ont cette capacité à s'adapter tant aux conditions de marché qu'au profil de l'investisseur .

148 | Affacturage, paiement fournisseur avancé et bas de Bilan

L'affacturage inversé (reverse factoring), le paiement fournisseur anticipé (PFA) et la facturation électronique sont des solutions à privilégier pour améliorer les relations entre donneur d'ordres et fournisseurs et améliorer le pilotage de la performance de l'entreprise. Aujourd'hui, se tourner vers une fintech permet d'obtenir des solutions innovantes et efficaces : la combinaison du financement à l'outil technologique favorise une approche collaborative entre fournisseurs et donneurs d'ordres tout en permettant de réduire les délais de paiement. Cela offre aux entreprises l'opportunité de maximiser leur rendement financier tout en gérant leur trésorerie de manière plus efficace et flexible. Au-delà de se conformer à la réforme sur la facturation électronique à venir, les donneurs d'ordre et les fournisseurs peuvent bénéficier d'une solution clé en main permettant la digitalisation, la sécurisation, l'optimisation de la gestion de la facturation et une offre de financement de la trésorerie modulable.

149 | Fondations de soutien des entreprises

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.

150 | Recentrer les efforts sur les PME

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.

151 | Relocalisation des entreprises

Aider à relocaliser le maximum d'activités utiles au bon fonctionnement des autres.

152 | Impayés et retards

Sanctionner durement les impayés et les retards de paiement de grandes entreprises, de l'Etat ou des collectivités.

153 | Écoute des professionnels

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.

154 | Normes bloquantes

Avant toute décision de norme contraignante, définir la faisabilité technique de l'objectif et l'acceptabilité par les acteurs et consommateurs.

155 | Représentation du personnel / CSE

Les contraintes qui s'imposent au passage de seuils doivent être allégées, simplifiées et clarifiées de manière à ne pas être sujettes à interprétation.

Le CSE au-delà de 11 salariés devrait pouvoir être composé d'un seul salarié car actuellement il faut un suppléant, ce qui fait 2 personnes dans une petite équipe, qui consacrent du temps à autre chose que produire.

Le passage du seuil de 50 salariés impose trop de nouvelles contraintes et charges.

156 | Représentation du personnel / Responsables

Le nombre des salariés à nommer responsable de tel ou tel sujet est trop important. Les contraintes qui portent sur eux, les formations qu'ils doivent suivre, ou les informations qu'ils doivent dispenser sont bien trop nombreux pour une petite équipe. Le temps pris pour ces salariés dans une petite équipe représente un coût considérable pour l'entreprise, d'autant que les élus des salariés, peuvent être des employés productifs de première importance, ce qui dès lors et mécaniquement fait baisser la production.

157 | Représentation du personnel / Fonctions

Il faut limiter le nombre des correspondants ou personnels en charge dans une entreprise.

Un salarié « unique » doit pouvoir être désigné par le dirigeant pour couvrir plusieurs fonctions et les contraintes qui portent sur ce salarié en charge doivent diminuer. Des kits digitaux doivent être fournis par l'administration, sous sa responsabilité, avec adaptation des procédures à l'entreprise et formation allégée.

Par ailleurs, dans un bâtiment de plusieurs étages mais avec une petite équipe, l'obligation de disposer de certains référents à chaque étage est un réel problème.

De la même manière, quand plusieurs entités de petite taille partagent un espace ou appartiennent à un même groupe d'entités, il faut que ces entités puissent s'entendre pour désigner certains des référents ou responsable en commun et sans doubler les fonctions.

158 | Conformité des entreprises

Les entreprises sont en train d'être **noyées sous les ajouts de responsables dédiés** à une thématique ou d'obligation de consultants et procédures que souvent, elles ne connaissent même pas, les plaçant en situation de danger réglementaire. Quid par ailleurs de la responsabilité, de la capacité à le faire et de celle de financer les coûts que cela engendre pour des micro-entreprises, qui sont les plus nombreuses en France et plus largement, dans l'UE ?

Il faut donc que l'entreprise puisse permettre de plein droit, en dessous de 5 ou 11 salariés, à son dirigeant et quel que soit l'activité, de cumuler les fonctions sur 1 personne, pouvant être le dirigeant.

159 | Facilitation des CDD

Simplifier l'utilisation des CDD : 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.

160 | Employés étrangers non UE

Simplifier utilisation des contrats étrangers non UE: Les règles relatives aux non nationaux et non UE sont trop contraignantes. Alors qu'aucun candidat ne se présente, on impose aux entreprises de procéder à un recrutement via Pole Emploi et avec salaire minimum supérieur au marché, alors même qu'un recruteur professionnel aurait été utilisé. Un élément de simplification serait donc de permettre un recrutement non contesté, à des tarifs moins réglementés dès lors que l'entreprise utilise les services d'un cabinet de recrutement ou de Pôle Emploi.

161 | Temps partiels

Simplifier l'utilisation de temps partiels : La règle des 60% limite l'usage du temps partiel, alors qu'il permet à certaines entreprises de pouvoir recruter et à certaines personnes, qui ne souhaitent pas un emploi à plein temps de moduler leur temps de travail.

La barre des 60% sauf souhait express du salarié est trop élevée.

Proposition : Il convient de la ramener à 33 ou 50%.

De plus, le temps limité pour certains étudiants est trop encadré. Un Doctorant étranger qui ne peut travailler que pour 60% d'ETP peut voir son statut remis en cause pour quelques heures supplémentaires dans son travail non universitaire.

Proposition : Une tolérance claire de 10% pour 3 mois sur une année civile doit être accordée.

162 | Délégation de personnel dans les groupes

Le droit du travail ne permet pas facilement de détacher des personnels d'une entreprise d'un groupe à l'autre, sans être une société d'intérim ou cas exceptionnel de compétence inexistante dans des entités d'un groupe mais présente dans 1 des entités et encore, pour une durée déterminée.

Cela pousse à imaginer des facturations de « services » au lieu de clairement détacher des personnels.

Proposition : dans un même groupe d'entreprises, permettre le détachement facturé, avec marge mais sans TVA, de personnels.

163 | Simplifier la sortie des employés post retraite

Les entreprises doivent renforcer la part des employés âgés dans leurs effectifs. La conservation et transmission des compétences, les changements de modes de vie et les besoins économiques de nos aînés, incitent à employer des personnels au-delà de l'âge de la retraite. Pour autant, aucun mécanisme de sortie de cette situation n'est prévu. Aussi l'entreprise peut-elle se trouver dans une situation de rupture nécessaire du contrat de travail mais forcée de tendre la relation en cherchant une faute, alors même que l'employé est de longue date à la retraite. La politique bienveillante et socialement responsable de l'entreprise peut alors se retourner contre elle.

Proposition : permettre à l'entreprise, sauf dans le cas où une convention particulière en disposerait autrement, de rompre sous réserve d'un préavis de 3 mois tout contrat de travail d'un salarié ayant fait valoir ses droits à la retraite.

164 | Prime PPV, Intéressement et Participation

Si nous sommes contre l'idée de dividende du travail, lequel est rémunéré par le salaire et les autres systèmes de rémunération du travail, nous sommes favorables à la mise en place par les entreprises de l'un des systèmes proposés.

Remarque : A priori nous avons été entendus .

SUJETS DIVERS



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.

165 | Droit du travail révisé

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.

166 | Formation / Financement / Suivi

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.

167 | Formation / Financement

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

Nous sommes pris dans 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 ?

168 | Education financière

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.

169 | Portage salarial

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