



# CESSION TRANSMISSION D'ENTREPRISES

Constats et Propositions  
de l'ANACOFI



**anacofi**  
association nationale  
des conseils financiers



**anacofi**  
association nationale  
des conseils financiers  
**Entreprises**

# CONSTATS



## Un Marché **déséquilibré**.

Plus de repreneurs que de cédants bien qu'on observe un rééquilibrage depuis quelques mois.



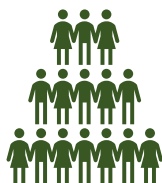
## Un Marché **hétérogène**

qui va du commerçant à l'ETI, avec une majorité de TPE et PME.



## Un Marché **opaque**.

Les cédants ne communiquent pas sur leur projet de cession.



Des **milliers d'entreprises** à vendre dans les prochaines années.



## **Vieillessement des chefs d'entreprises**

et faible concrétisation pour les dirigeants > 65 ans.



**Un marché en baisse depuis des années.**

# LES FREINS



Freins liés au manque d'**anticipation**.  
Une opération peut prendre plusieurs années.



Freins **psychologiques** :  
perte du statut, peur du « vide » ...



Freins liés à l'**incapacité à transmettre le savoir-faire**  
ou à trouver un repreneur jugé compétent.



Freins liés à la **valorisation**.  
Une entreprise sur 2 (ou plus) est survalorisée lors de la mise en vente.

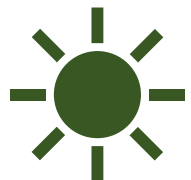


Freins liés à la **méconnaissance de l'écosystème de la transmission**.  
Vers qui me retourner ?



**Autocensure** :  
certains dirigeants estiment que la situation économique n'est pas propice pour obtenir le meilleur prix.

# QUELQUES UNES DES PROPOSITIONS de L'ANACOFI



Créer un **statut spécifique et reconnu** (par les métiers du chiffre et du droit) pour les conseils en fusions acquisitions.



Créer un **dialogue entre les différents métiers** des intervenants dans ce marché. Créer des passerelles CGP-CFE.



**Sensibilisation psychologique** du cédant par de la communication. « céder n'est pas une fin mais un nouveau challenge à réussir ! ». Préparer aussi la vie post-cession.



**Harmonier les droits d'enregistrement.** Actuellement 0,1% vs 3 à 5 % en fonction du type de projet.



**La reprise touche à l'emploi et au savoir-faire en région.** Les aides doivent être ciblées et calibrées par rapport aux besoins de chaque région.



**Revoir fiscalité et les avantages fiscaux** lors de la cession. L'enveloppe de 500 K€ d'exonération des + values lors de la vente en cas de retraite n'a pas boosté les chiffres.

# SYNTHESE

Les informations incluses dans cette rapide présentation sont extraites d'un document intitulé « TRANSMISSION D'ENTREPRISE, UN ENJEU MAJEUR POUR LES PROCHAINES ANNÉES » qu'à produit l'ANACOFI fin 2023/début 2024.

**Aussi cette présentation n'est pas exhaustive et sera susceptible d'être enrichie et modifiée.**

## Qui sommes-nous ?

Créée en 2004, l'ANACOFI est la plus importante association professionnelle des entreprises de conseil en banque, finance, courtage et assurance. À ce titre elle a relancé sa section Finance d'Entreprise depuis 3 ans.

La section Finance d'Entreprise de l'ANACOFI forte de ses 250 structures adhérentes à ce jour, riche de compétences multiples, peut accompagner le chef d'entreprise sur l'ensemble de ses besoins à court, moyen et long terme. Nos adhérents sont présents partout en France et les DOM TOM.

**A l'ANACOFI, votre confiance est notre raison d'être.**

[Rejoignez-nous !](#)

### Contacts:

Marie Lalande - Secrétariat Présidence

Mail : [m.lalande@anacofi.asso.fr](mailto:m.lalande@anacofi.asso.fr)

Jean-Louis Picollo - Président de la section Finance d'Entreprise

Mail : [jl.picollo@anacofi.asso.fr](mailto:jl.picollo@anacofi.asso.fr)