

Grande transmission : 500 000 dirigeants vont devenir investisseurs sans y être préparés



Par Philippe LAUZERAL, président de Finzzle groupe.

La grande transmission est en marche. D'ici 2035, près de 500 000 entreprises, représentant environ 3 millions d'emplois, devraient changer de main sous l'effet du départ à la retraite de leurs dirigeants. Selon Bpifrance, 25 % des chefs d'entreprise ont aujourd'hui plus de 60 ans, et un sur dix plus de 65 ans.

Derrière cette vague de cessions se profile une réalité plus silencieuse : des centaines de milliers de dirigeants vont se retrouver, en quelques mois, avec un capital significatif... sans y être préparés.

À cette échelle, il ne s'agit plus d'un sujet patrimonial, mais d'un enjeu de transformation massive et de risque d'allocation du capital.

500 000 nouveaux investisseurs « par défaut » : une bascule sous-estimée

Nous allons faire face d'ici quelques années à une situation inédite avec la transformation brutale de la nature du patrimoine de centaines de milliers d'anciens dirigeants. Ces derniers vont basculer d'un patrimoine professionnel concentré sous la forme d'un actif qu'ils maîtrisent (leur entreprise), vers un patrimoine financier liquide qu'ils devront apprendre à piloter. C'est un basculement radical, et trop souvent sous-estimé. Car cette transition est loin d'être neutre. Elle suppose de maîtriser des logiques nouvelles : diversification, allocation d'actifs, gestion du risque, horizon de placement, liquidité ... Or, dans la pratique, beaucoup de dirigeants abordent cette phase sans cadre clair. À l'échelle de la grande transmission, cet angle mort dépasse largement les acteurs individuels. Le système a organisé la cession des entreprises. Il n'a pas structuré l'après.

Chez Finzzle groupe, nous considérons que l'absence de stratégie initiale constitue une des premières sources de destruction de valeur post-cession. Il faut accepter de ne pas investir immédiatement. Toute décision prise dans les premiers mois est, par nature, biaisée.

Le capital comme substitut de retraite : une équation sous tension

Contrairement à une idée reçue, tous les dirigeants ne sont pas financièrement sécurisés une fois leur activité cédée. En particulier chez les travailleurs non-salariés (TNS), les pensions sont souvent insuffisantes pour maintenir un niveau de vie équivalent. Dans les faits, le produit de cession se pose comme un système de retraite non structuré.

C'est un changement de paradigme majeur : il ne s'agit plus seulement de valoriser un capital, mais de le faire générer des revenus tout en maîtrisant le niveau de risque associé, de manière régulière, sans compromettre leur pérennité.

Le raisonnement reste centré sur la performance ou la fiscalité, rarement sur la production de revenus durables.

Une stratégie post-cession qui ne traite pas la question du revenu est une stratégie incomplète. Un dirigeant de plus de 65 ans ne devrait jamais investir sans avoir sécurisé au préalable un socle de revenus stable et lisible.

Des choix d'investissement souvent inadaptés à l'âge et à l'horizon

L'inadéquation des solutions retenues par ces cédants, souvent par habitude et continuité avec leur stratégie en tant qu'actif, demeure un point crucial. Mais ces choix sont rarement questionnés à l'aune de l'âge, de l'horizon et des besoins réels.

Investir à 65 ans comme à 45 ans n'est pas seulement une erreur technique, c'est un décalage de stratégie de vie.

L'obsession fiscale reste aujourd'hui le principal biais de construction des stratégies post-cession.

Pacte Dutreil, remploi, dispositifs de report : ces outils sont utiles, mais leur utilisation isolée peut conduire à des stratégies déséquilibrées. À trop centrer sa stratégie sur l'impôt, 3 erreurs reviennent systématiquement :

- investir trop rapidement, sous pression fiscale ou commerciale
- surpondérer des actifs illiquides, au détriment de la flexibilité
- dissocier stratégie d'investissement et stratégie de transmission

À grande échelle, ces déséquilibres peuvent peser sur la qualité globale de l'allocation du capital et peuvent générer des conséquences durables, notamment en termes de souplesse pour compléter ses revenus, de sécurité financière et de transmission familiale.

Investir à 65 ans : quelles solutions ?

Passé 60 ans, les contraintes changent : il faut protéger le fruit d'une vie professionnelle, préserver la liquidité, sécuriser la visibilité sur les revenus, simplifier la gestion et préparer la transmission.

La priorité n'est plus la performance maximale, mais la cohérence d'ensemble. Il faut donc trouver un équilibre entre génération de revenus, préservation du capital et transmission optimisée.

Une partie des capitaux issus des cessions est souvent destinée à être transmise. Mais dans la pratique, cette logique peut conduire à des arbitrages déséquilibrés. Ce biais est rarement arbitré de manière explicite.

Chez Finzzle groupe, nous considérons que la priorité n'est pas d'optimiser fiscalement immédiatement un capital, mais de reconstruire un cadre de décision et mettre en œuvre une approche globale. Cela passe par une séquence simple : anticiper, sécuriser, structurer, puis déployer progressivement les investissements. Ce séquençement permet d'éviter les décisions précipitées et de construire une stratégie réellement adaptée. Car un capital mal structuré ne protège pas, il expose.

La cession n'est pas une fin. C'est un point de bascule. Et c'est à cet instant précis que se joue, souvent, la réussite d'une vie entrepreneuriale.

A PROPOS

Finzzle groupe Créé en 1992, Finzzle groupe est un acteur global dans le secteur du conseil en gestion de patrimoine. Devenu référence grâce à un modèle de distribution pluridisciplinaire, le groupe permet à une clientèle de particuliers de préparer leur avenir et celui de leurs proches.

Sous la marque Stellium, le pôle de solutions patrimoniales assure la distribution d'assurance-vie, instruments financiers, immobilier locatif, financement et affiche une croissance continue depuis 2019, avec en au 31/12/2025 :

- 7 milliards d'euros d'encours conseillés.
- 1,814 milliard d'euros de collecte globale.
- Un réseau de plus de 4 100 consultants indépendants habilités présents sur l'ensemble du territoire.
- Plus de 36 000 nouveaux investisseurs accompagnés en 2025.

Pour assurer la conformité et la professionnalisation de l'ensemble du réseau le groupe dispose de son propre centre de formation interne certifié Qualiopi et Iso 9001.

Finzzle groupe complète également son offre via sa marque Colosseum Invest, spécialisée dans l'investissement et la rénovation de logements en colocation, gérant aujourd'hui un parc de plus de 5 000 chambres.

CONTACT PRESSE

Galivel&A

Tiphonie Rouaud - Carol Galivel

01 41 05 02 02 / 06 31 48 13 37

galivel@galivel.com

www.galivel.com