

Transmission des TPE-PME : *114 pages,* 10 slides.

Ce que dit le rapport Grégoire.
Et ce qu'il ne dit pas.

— LE DÉCOR

Une vague annoncée. Des transmissions qui ne suivent pas.

500 000

dirigeants ont atteint ou dépassé 60 ans

DGE · p.33

370 000

entreprises potentiellement à transmettre d'ici 2030

Bpifrance Le Lab · p.33

3 M

de salariés dans les entreprises dont le dirigeant partira d'ici 10 ans

DGE · p.33

26–37 000

cessions effectives chaque année

Bpifrance / DGE · p.33

Environ 30 % des entreprises en situation de transmission risqueraient de fermer faute de repreneur.

Estimation recueillie en audition, pas une statistique · p.34

— LEÇON 1 / 4

Le maillon faible n'est pas le repreneur. *C'est le cédant.*

1 pour 2

repreneur pour les entreprises de moins de 10 salariés

p.36

15 à 20

repreneurs pour une entreprise de plus de 50 salariés

p.36

ANNÉES AVANT LE DÉPART DU DIRIGEANT

Nécessaire : 3 à 5 ans

En pratique : < 2 ans

5 ans 4 3 2 1 DÉPART

Ce décalage est « la première cause des transmissions ratées » : prix plus bas, montages mal préparés, passations trop rapides.

— LEÇON 2 / 4

Ce qui déclenche une transmission, *c'est un humain.*

- Le courrier à 55 ans, les salons et les plateformes « **informent sans déclencher** » (p.35).
- Le vrai déclic vient d'une personne de confiance : **expert-comptable, pair, banquier.**
- **Moins d'un dirigeant sur 4** interrogé par un réseau consulaire connaît les étapes d'une transmission (p.39).
- Par crainte de la rumeur, le cédant garde le secret : une part importante des opportunités de reprise circule **hors marché** (p.51).

« La mise en relation n'aboutit que si le projet est préparé, financé et accompagné. »

Rapport Grégoire · p.51

— LEÇON 3 / 4

Le prix : un choc qui arrive *au pire moment.*

15 M€

de chiffre d'affaires
réalisé

**40 M€**

espérés par le dirigeant,
pour sa retraite

Cas cités par un réseau d'accompagnement · p.40

- Le cédant n'a souvent **jamais eu d'estimation extérieure** : l'écart se découvre en pleine négociation.
- Il **cesse d'investir** avant de vendre, ce qui déprécie l'entreprise (p.42).

Proposition n°03 : une valeur indicative chaque année, dans la plaquette de l'expert-comptable dès 55 ans. Le signal est déconnecté de tout projet de vente, donc sans risque de rumeur.

p.65

— LEÇON 4 / 4

Le financement *va à deux vitesses.*

Entre 150 000 et 700 000 €, les reprises sont « trop petites pour les fonds d'investissement, trop grandes pour le microcrédit » (p.43).

Microcrédit, prêts d'honneur	Fonds propres manquants 150 000 € à 700 000 €	Fonds d'investissement
------------------------------	---	------------------------

Schéma du rapport, hors échelle.

17 %

des reprises sont le fait des salariés

p.44

2,6×

plus de risques d'obstacle de financement pour les salariés que pour les familiaux

p.44

5

opérations avec le FCPE de reprise en près de 20 ans

p.48

En face : le pacte Dutreil (transmission familiale) coûte **environ 5,5 Md€** (Cour des comptes).

p.47

— CE QUE PROPOSE LE RAPPORT

26 propositions, 3 axes. *5 à retenir.*

AXE I

10 propositionsTransmission : ne plus
laisser le cédant seul

AXE II

9 propositionsFonds propres : des
entreprises solides

AXE III

7 propositionsFiscalité : un levier de
transmission

n°01 **Rendez-vous patrimonial** confidentiel à 55 ans, à la
place du courrier

n°02 **« Team Reprise »** : un point d'entrée unique par
territoire

n°03 **Signal annuel de valeur** par l'expert-comptable

n°04 **Audit de transmissibilité** confidentiel

n°20 **Année blanche d'impôt** sur les bénéfices pour les
repreneurs

À côté : le « pacte Papin » (droits de mutation à 0,1 % pour les reprises par les salariés ; abattement du cédant doublé à 1 M€ si les salariés reprennent la majorité). Projet de loi de finances 2027.

— ANGLE MORT 1 / 3

Qui finance le conseil quand le prix médian est de *125 000 €* ?

125 000 €

prix médian de cession,
2024

86 %

des entreprises
cédées ont moins de
10 salariés

31 %

n'ont aucun salarié

DGE, cité p.9 (chiffres 2023 pour la taille, 2024 pour le prix)

- « Les petits dossiers ne sont pas rentables » pour les banques, et une TPE peine à payer le conseil (p.27).
- Team Reprise : **experts-comptables, réseaux, chambres, Bpifrance, banques, droit et chiffre**. Les conseils en cession n'y ont pas de rôle nommé, hors méthode de valorisation (p.63, 65).
- Qui finance l'accompagnement des petites transactions ? **Question ouverte.**

À lire avec prudence : le prix médian est sous la « zone blanche » de financement (150 000 à 700 000 €), mais les mesures ne sont pas strictement comparables.

— ANGLE MORT 2 / 3

Le jour d'après : *le temps le moins outillé.*

Les trois temps de la transmission, selon le rapport (p.32)

1 · ANTICIPATION

Le plus long, le moins couvert

3 à 5 ans

2 · TRANSACTION

Le mieux outillé

un peu plus d'un an

3 · CONTINUITÉ

Insuffisamment préparé

après la signature

- Pour ce dernier temps, les propositions les plus directes sont **une formation au management** (n°06) et **une année blanche d'impôt** de 12 mois (n°20).
- Le passage de relais entre cédant et repreneur, ce temps où « **personne ne le finance** » (p.41), n'a pas de mécanisme de financement dédié.
- Les deux ou trois premières années servent à rembourser le rachat. C'est aussi la période la plus fragile (p.42).

— ANGLE MORT 3 / 3

« Pas de pénurie de repreneurs » : *vraiment ?*

10 000

candidats à la reprise
accompagnés



1 000

transmissions abouties

Un réseau consulaire, 2025. Cohortes non identiques : ordre de grandeur · p.50

- Le rapport conclut que le cédant est le maillon faible. Le ratio « 1 repreneur pour 2 entreprises » est un ratio de **volume**.
- Mais **60 % des repreneurs** déclarent des obstacles importants, dont le financement pour 30 % (p.43), et beaucoup sont « insuffisamment préparés » (p.39).

Notre lecture : le sujet n'est peut-être pas le nombre de repreneurs, mais leur **appariement** : le bon profil, financé, avec le bon cédant, au bon moment.

— CE QUE CELA CHANGE

Cédant, repreneur, expert-comptable : *ce rapport vous concerne.*

CÉDANT

Commencez 3 à 5 ans avant. Faites estimer votre entreprise tant que rien ne presse.

REPRENEUR

Préparez le financement et la double compétence métier + gestion. La première année est la plus exposée.

EXPERT - COMPTABLE

Le rapport vous place en première ligne (n°01 à 03). L'accompagnement qui suit se construit à plusieurs.

Un projet de cession ou de reprise ? *Parlons-en.*

Cloé Denjean & Alexandra Pelissero

Cession, transmission & reprise d'entreprise

neobask.com