

— RAPPORT STRATÉGIQUE 2026

# Étude Sectorielle : Marché de la Transmission d'Entreprises en France

Analyse approfondie du potentiel de marché, des dynamiques de valorisation et stratégie de déploiement national.

DOCUMENT PRODUIT PAR

**Le Réseau Transmettre et Réussir**

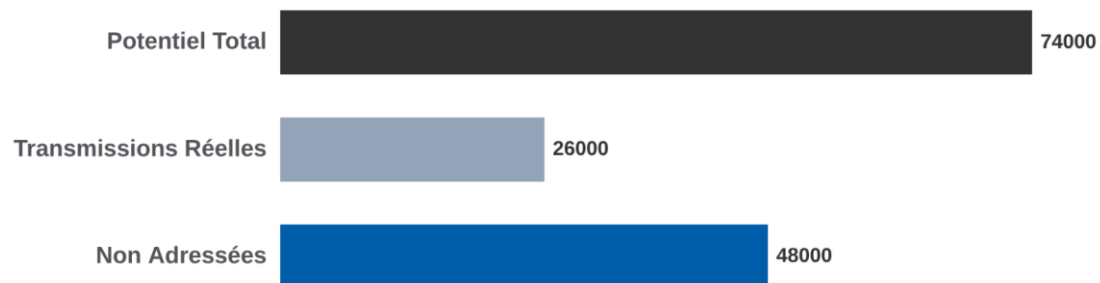
# SYNTHÈSE ET RECOMMANDATION STRATÉGIQUE

Positionnement du Réseau Transmettre et Réussir face aux enjeux 2026

## L'Opportunité de Marché

- **370 000 entreprises** à transmettre d'ici 2030 (3M d'emplois).
- **65% du potentiel** actuel est non capté par le conseil.

## FLUX ANNUELS (ENTREPRISES EMPLOYEUSES)



## Recommandation Stratégique

Capter le "White Space" critique par un positionnement sur le segment **Small-Mid Cap BtoB** (Valorisation 0,5M€ - 10M€).



### MÉTHODE VDD

Pré-audit systématique



### MAILLAGE

Réseau d'experts locaux

## Piliers de Croissance



### Spécialisation Sectorielle

Focus ESN, Services IT, et Maintenance.



### Écosystème Partenaires

Prescription via experts-comptables et CCI.



Le Réseau Transmettre et Réussir vise 2% de part de marché en 5 ans (SOM ~4M€ CA).

# CONTEXTE ET ENJEUX DÉMOGRAPHIQUES

Une vague de transmissions sans précédent structurant l'économie de la décennie.



## 500 000

DIRIGEANTS À LA  
RETRAITE

Horizon 2020 - 2030



## 370 000

ENTREPRISES À TRANSMETTRE

D'ici 2030 (PME / ETI)

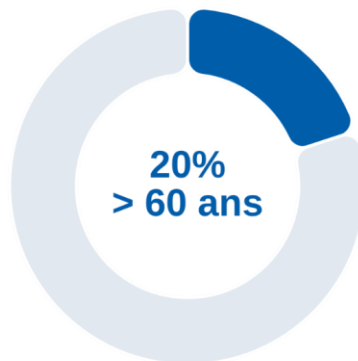


## 3 000 000

EMPLOIS  
CONCERNÉS

Un enjeu de  
souveraineté

## Pyramide des Âges des Dirigeants



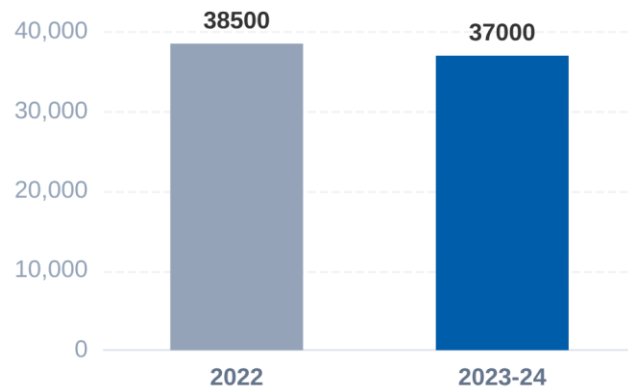
### Analyse du Réseau Transmettre et Réussir

- ✓ **Urgence structurelle** : 20% des dirigeants de PME/ETI ont déjà dépassé les 60 ans.
- ✓ **Fenêtre d'opportunité** : Une demande croissante et prévisible de conseil sur toute la décennie.
- ✓ **Pression DGE** : Risque de défaillances par manque d'anticipation des successions.

# Taille et Dynamiques du Marché

Flux annuels, valeur du segment PME et indicateurs de prix (2022-2024)

## ↔ Flux de Transactions



### FOCUS ENTREPRISES EMPLOYEUSES

**26 000**

transmissions effectives par an (≥ 1 salarié)

## 📈 Segment PME (1-50 M€)

### VOLUME D'OPÉRATIONS

**1 076** ↑ 27%

Transactions recensées en 2024

### VALEUR ESTIMÉE

**~10 Mds €**

Valeur totale du segment PME

*"Le segment PME connaît une dynamique de croissance forte portée par le rattrapage post-COVID et la consolidation sectorielle."*

## 🔍 Indicateurs de Prix

### RIX MOYEN

**303 000 €**

### REPÈRE MÉDIAN

### RIX MÉDIAN

**125 000 €**

**Note stratégique :** L'écart important entre moyenne et médiane souligne l'hétérogénéité du marché et le poids des transactions PME structurées.

# POTENTIEL DE MARCHÉ NON ADRESSÉ

Identification du "White Space" : Une opportunité de croissance majeure pour le Réseau.

## LE VOLUME ANNUEL

Potentiel total **74 000**

Transmissions réalisées **26 000**

**White Space critique** **48 000**

**23%**

des cédants citent l'absence d'offre de repreneurs qualifiés comme obstacle majeur.

## STRUCTURE DU MARCHÉ POTENTIEL (UNITÉS EMPLOYEUSES)

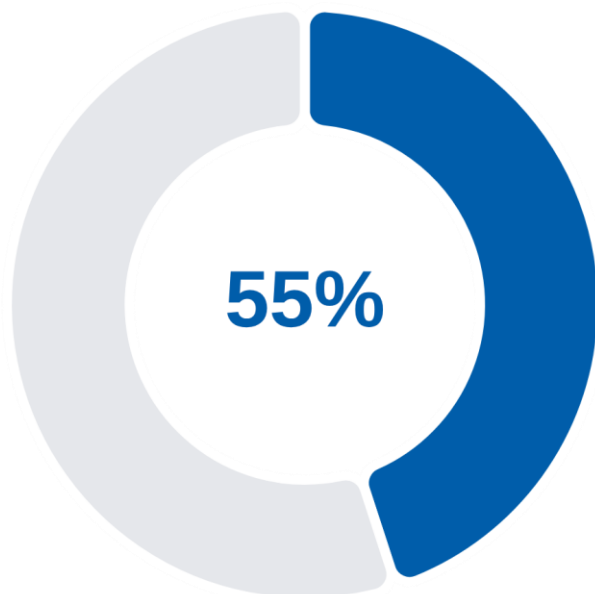


**65% du potentiel non capté chaque année**

# SEGMENTATION SECTORIELLE BTOB

Focus sur les secteurs prioritaires représentant 45% des opérations de transmission.

## PART DES OPÉRATIONS BTOB



### ESN / IT & Digital

Forte demande & multiples élevés.



### Expertise Comptable

Consolidation sectorielle active.



### Recrutement & RH

Cabinets spécialisés & chasse.



### Maintenance Indu.

Services multitechniques.



### Ingénierie

Bureaux d'études & Conseil.



### Services Proximité

Sécurité, Nettoyage, Logistique.

*"L'Industrie et les Services aux entreprises constituent le cœur du marché de la transmission."*

— Source: OFEM / Banque de France 2025

# CARTOGRAPHIE DE LA CONCURRENCE

| Analyse structurelle des acteurs et identification des zones de différenciation stratégique.

## RÉSEAUX SPÉCIALISÉS

### LE RÉSEAU TRANSMETTRE ET RÉUSSIR

2500 conseils. Force : Pré-audit VDD (Vendor Due Diligence) amont.

### CRA (CÉDANTS ET REPRENEURS)

Modèle associatif. Maillage national fort mais expertise bénévole hétérogène.

## BOUTIQUES M&A SMALL-CAP

**Acteurs :** In Extenso, Oaklins, Adviso Partners.

- + Ingénierie financière de haut niveau.
- **Sélectivité élevée :** délaissent les dossiers < 1 M€.
- Coûts fixes élevés (Retainers importants).

## ACTEURS INSTITUTIONNELS

### Experts-Comptables

Interlocuteur n°1. Tendance à créer des pôles M&A internes.

### CCI / CMA

Diagnostic et mise en relation (Transentreprise). Focus TPE.

### Bpifrance Transmission

Agrégateur d'annonces massif. Pas de conseil individualisé.

## PLATEFORMES DIGITALES

**Fusacq.com**

Leader PME

**Cession-pme.com**

Leader TPE/FDC

*Modèle de commoditisation du matching. Risque de "bruit" élevé sans intermédiation humaine.*



### OPPORTUNITÉ STRATÉGIQUE (WHITE SPACES)

Les transactions < 1M€ et le Pré-audit VDD sont les segments les moins adressés par la concurrence structurée.

Cible prioritaire du Réseau

# Analyse des Barrières à l'Entrée

Évaluation stratégique (Modèle de Porter) et identification des opportunités

## Confiance & Réputation

### BARRIÈRE ÉLEVÉE

Marché relationnel : **70% des flux** passent par le réseau de proximité (experts-comptables, avocats). Temps de construction : 3-5 ans.

## Capital Humain Expert

### BARRIÈRE ÉLEVÉE

Rareté des profils combinant finance, expertise sectorielle et compétences relationnelles fortes.

## Réglementation

### BARRIÈRE MODÉRÉE

Label CNCFA non obligatoire mais structurant. Exigences déontologiques croissantes sur le marché.

## Capital Financier

### BARRIÈRE FAIBLE

Pas de réglementation lourde de capital. Coûts de démarrage limités pour les professionnels qualifiés.

## Opportunité Majeure : Le Segment Small-Cap

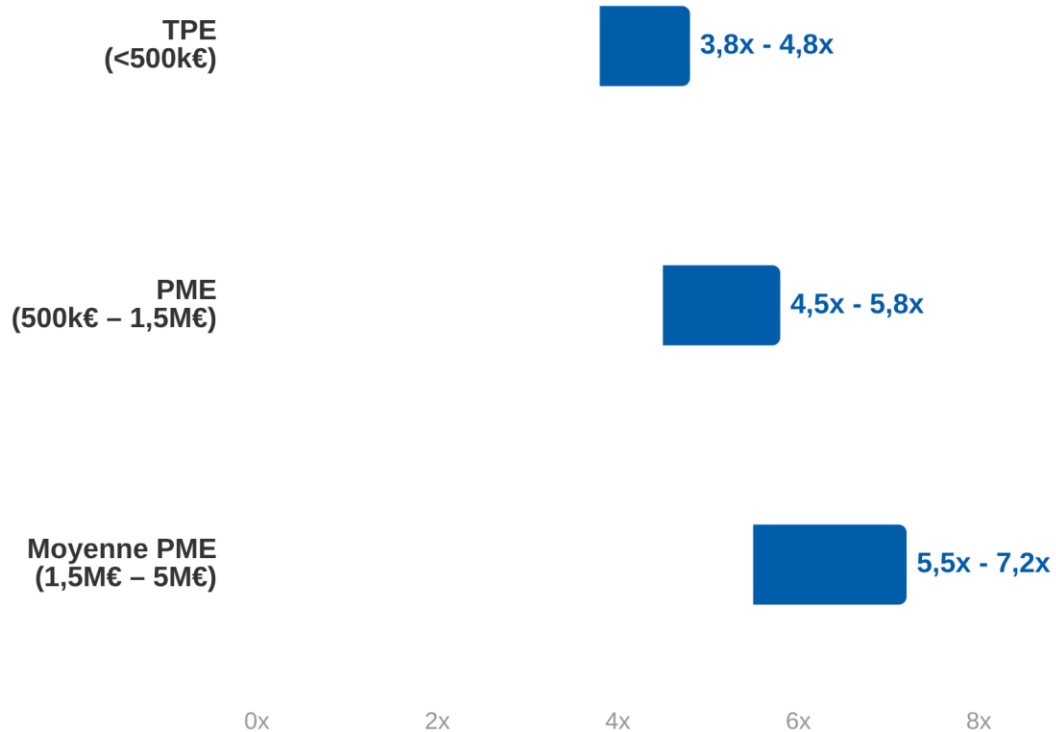


Les cabinets M&A structurés délaissent systématiquement les dossiers **<1M€**. Ce segment représente **60% du flux total** (CNCFA 2025). C'est le cœur de cible du **Réseau Transmettre et Réussir**.

# Multiples de Valorisation PME BtoB

Panorama des multiples EV/EBITDA par secteur et taille (Prévisions 2026)

## ☰ Multiples par taille d'EBITDA



Source : Financyal Baromètre 2026

## 📊 Benchmarks Sectoriels

ESN / SERVICES IT



**7,5x - 8,8x**

+0,5 à +1pt pour Cybersécurité & IA

RECRUTEMENT / RH



**4x - 7x**

Jusqu'à 12x pour la chasse de tête

MAINTENANCE IND.



**5,0x - 6,2x**

Prime pour Industrie 4.0

BTP / RÉNOVATION



**3,5x - 5,5x**

Valorisation accrue pour labels RGE



ARGOS INDEX (MID-MARKET)

**9,5x EBITDA** (-3%)



FONDS D'INVESTISSEMENT

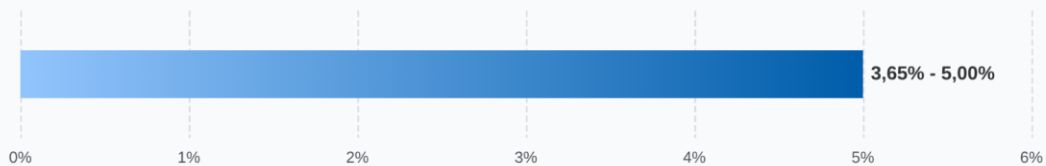
**~10,0x EBITDA**

# CONDITIONS DE FINANCEMENT ET MARCHÉ DU CRÉDIT

## Analyse des leviers et du cadre financier — Perspectives 2026

### 📊 Taux et Levier LBO

#### TAUX D'INTÉRÊT MOYENS (DÉBUT 2025)



Source: Banque de France 2025

#### LEVIER LBO STANDARD PME

**3x – 5x**

Dette /  
EBITDA

⚠️ Risque élevé identifié au-delà de 7x.

### 🏠 Dette Privée

Marges de rendement total :

**8% – 10%**

Base : Euribor + 6,5%

### 🏛️ Bpifrance : Acteur Stratégique

📄 Volume d'injection (S1 2025)  
**3,9 Mds€**

*Prêts à Moyen et Long Terme (MLT)*

#### DISPOSITIF PHARE

#### Prêt Croissance Transmission

Solution dédiée spécifiquement au financement des reprises d'entreprises pour soutenir la pérennité du tissu économique.

TAUX D'INTÉRÊT  
**Compétitifs**

ACCOMPAGNEMENT  
**Institutionnel**

# ANALYSE SWOT DE L'ENTRÉE SUR LE MARCHÉ

Évaluation stratégique du déploiement du Réseau Transmettre et Réussir

## + FORCES (STRENGTHS)

- ✓ Marché structurellement porteur (vague démographique).
- ✓ Demande > Offre sur le segment clé des transactions < 1M€.
- ✓ Pré-audit VDD : proposition de valeur unique et valorisée.
- ✓ Taux de pérennité des reprises supérieur aux créations (85,5%).

## - FAIBLESSES (WEAKNESSES)

- ! Temps long de construction de réputation (marché de confiance).
- ! Dépendance forte au capital humain (scalabilité limitée).
- ! Rémunération variable (success fee) impactant la trésorerie.

## 💡 OPPORTUNITÉS (OPPORTUNITIES)

- ↑ 48 000 entreprises non adressées annuellement (White Space).
- ↑ IA et digitalisation pour optimiser le matchmaking.
- ↑ Nouveau Pacte Dutreil Salarié 2026 (transmission interne).
- ↑ Consolidation des services BtoB haussant les multiples.

## 🛡️ MENACES (THREATS)

- × Pôles M&A internes des grands cabinets d'expertise comptable.
- × Plateformes digitales (Bpifrance/Fusacq) qui commoditisent.
- × Sensibilité aux taux d'intérêt (ralentissement des LBO).
- × Risques réglementaires sur la fiscalité de cession.

# Comparaison des Modèles Économiques

Analyse structurelle et financière des acteurs de la transmission



## Réseau / Franchise

(Transmettre et Réussir)

### STRUCTURE

2500 conseils affiliés, maillage national fort.

### REVENUS

Commissions d'apport, formation, pré-audits (VDD).

#### + Forces

Scalabilité élevée, déploiement territorial rapide.

#### - Limites

Hétérogénéité de l'expertise à maîtriser.



## Boutique M&A

(Spécialisée BtoB)

### STRUCTURE

3-8 associés experts par secteurs définis.

### REVENUS

Retainer (5-15k€/mois) + Success Fee (2-5%).

#### + Forces

Marges élevées, crédibilité sectorielle forte.

#### - Limites

Scalabilité limitée, dépendance aux associés.



## Plateforme + IA

(Digital Matching)

### STRUCTURE

SaaS de matching + services de conseil digitaux.

### REVENUS

Abonnements SaaS + commissions sur closing.

#### + Forces

Faibles coûts marginaux, approche data-driven.

#### - Limites

Coût d'acquisition client (CAC) élevé.

**Synthèse :** Le modèle du **Réseau Transmettre et Réussir** combine la scalabilité du réseau avec l'expertise technique des pré-audits, offrant le meilleur équilibre pour adresser le "White Space" du marché.

# Leviers de Différenciation Stratégique

*Proposition de valeur unique du Réseau Transmettre et Réussir*

## Spécialisation BtoB

Focus exclusif sur les secteurs à haute valeur ajoutée :

- ✓ ESN & Services Digitaux
- ✓ Maintenance Industrielle
- ✓ Ingénierie & Conseil

## Vendor Due Diligence (VDD)

Un service quasi-absent du marché Small-Cap :

- 🛡️ Réduction des risques de rupture de deal
- 📊 Maximisation de la valeur de cession
- ⚡ Accélération du processus de closing

## Écosystème Prescripteurs

Accès privilégié au flux "hors marché" (70% des deals) :

Experts-Comptables   Avocats d'affaires   CCI / CNCFA   BPI France

## Club des Repreneurs

Une communauté qualifiée pour un matching rapide :

- 👤 Cadres en reconversion audités
- 🏢 Acquéreurs stratégiques industriels
- 💰 Fonds d'investissement régionaux

# Stratégie de Déploiement & Feuille de Route

Plan d'action opérationnel 2026-2027 — Le Réseau Transmettre et Réussir

## PRIORITÉS GÉOGRAPHIQUES


✓ Occitanie

✓ Grand Est

✓ Auvergne-Rhône-Alpes

✓ Bretagne

## CIBLES PRIORITAIRES

 **Cédants PME BtoB**  
CA 0,5M€ - 10M€ (Services, Industrie, ESN)

 **Repreneurs Qualifiés**  
Cadres en reconversion & Fonds régionaux

## Jalons Opérationnels

● **T1 2026**

### Positionnement & Offre

Secteurs cibles, formalisation process VDD.

● **T2-T3 2026**

### Expansion du Réseau

50+ partenariats experts-comptables, avocats, conseils en entreprises...

● **T4 2026**

### Premiers Closings

Objectif 3-5 accompagnements, 1-2 transactions finalisées par partenaire.

● **2027**

### Mise à l'Échelle (Scale)

Club Repreneurs, Baromètre sectoriel, visibilité.