



MINISTÈRE
DES PETITES ET MOYENNES
ENTREPRISES, DU COMMERCE,
DE L'ARTISANAT, DU TOURISME
ET DU POUVOIR D'ACHAT

*Liberté
Égalité
Fraternité*



OBJECTIF **REPRISES**

Transmission-reprise : passer le relais à une
nouvelle génération de chefs d'entreprises

Dossier de presse
23 avril 2026

Édito



Serge Papin

Ministre des Petites
et Moyennes entreprises,
du Commerce, de
l'Artisanat, du Tourisme
et du Pouvoir d'achat

La transmission d'entreprise, c'est bien plus qu'un ensemble de formalités ou une opération financière. C'est l'histoire d'un atelier, d'une boutique, d'un restaurant ou d'une PME industrielle qui ouvre un nouveau chapitre. C'est le savoir-faire d'une vie qui passe dans des mains nouvelles. C'est l'emploi qui se maintient et la chaîne de valeur qui ne se brise pas. C'est ainsi l'activité économique du quotidien qui se poursuit permettant aux territoires de rester vivants.

Or, sous l'effet des évolutions démographiques que connaît notre pays, près de 500 000 dirigeants partiront à la retraite dans les 10 prochaines années, mettant en jeu plus de 3 millions d'emplois. Derrière ce chiffre, il y a un enjeu économique et stratégique pour notre pays : l'enjeu de la souveraineté. Dans une économie composée à plus de 98 % de TPE et de PME, parler de transmission, c'est parler de la mère de toutes les batailles économiques.

Lancée en juillet 2025, la Mission Reprise qui a rassemblé plus de 200 acteurs issus d'une trentaine de structures — réseaux consulaires, institutions, fédérations professionnelles, banques, collectivités, associations... — a conçu un ensemble de réponses opérationnelles pour soutenir massivement la transmission-reprise d'entreprises en France. La Mission ayant produit et analysé plus de 300 propositions au terme de six mois de travaux intensifs, l'État s'engage désormais auprès des parties prenantes pour enclencher un ensemble d'actions concrètes en faveur de la transmission-reprise d'entreprises. Concrètement : ce que les entrepreneurs nous ont demandé, nous le mettons en place.

La feuille de route que je porte est un plan de bataille. Il vise à structurer notre action commune : informer, rapprocher, préserver et dynamiser, financer. Informer les cédants et repreneurs, trop souvent perdus dans un maquis d'acteurs et de dispositifs. Rapprocher l'offre et la demande grâce à des outils numériques et des événements d'appariement. Préserver les transmissions familiales tout en dynamisant les reprises d'entreprises par les salariés. Financer les projets pour rendre la reprise d'entreprise plus accessible.

Avec tous les acteurs économiques, privés comme publics à l'occasion de l'événement « Objectif Reprises », nous lançons une grande cause économique nationale : redonner un avenir prospère à des milliers d'entreprises au cœur de l'économie française — et à ceux qui y travaillent.

Sommaire

Édito	3
La transmission d'entreprise, une grande cause économique nationale	6
La Mission Reprise, un cadre de travail collectif et désormais pérenne	8
Le déploiement d'une opération nationale « Transmission »	9
Axe 1 : Informer et sensibiliser les cédants comme les repreneurs.....	10
MESURE 1 Prendre contact avec chaque dirigeant d'entreprise de France susceptible de transmettre son entreprise dans les prochaines années.....	10
MESURE 2 Créer et diffuser un nouveau guide commun pour les cédants comme pour les repreneurs	11
MESURE 3 Ancrer la reprise dans la culture entrepreneuriale des jeunes et susciter des vocations	12
MESURE 4 Mobiliser les experts-comptables comme relais prioritaires.....	13
Axe 2 : Rapprocher cédants et repreneurs.....	14
MESURE 5 Donner accès à « l'application de rencontre » des cédants et repreneurs	14
MESURE 6 Organiser dans chaque département des événements de rencontre cédants repreneurs chaque trimestre.....	15
Axe 3 : Soutenir et accompagner la transmission d'entreprise	16
MESURE 7 Préserver la transmission familiale – pacte Dutreil	17
MESURE 8 Soutenir la reprise salariée via l'actionnariat et le partage de la valeur	18
MESURE 9 Développer le crédit-vendeur	18
MESURE 10 Diffuser massivement les outils de financement de Bpifrance.....	19
MESURE 11 Mieux faire connaître la palette d'outils de financement existant	19

La transmission d'entreprise, une grande cause économique nationale

Véritable moteur du développement économique, la transmission d'entreprise joue un rôle essentiel dans la pérennité du tissu productif français. Elle contribue à maintenir l'emploi, à préserver les compétences et savoir-faire et à soutenir la vitalité économique des territoires — aussi bien dans les zones urbaines que rurales.

Depuis 2022, environ 37 000 entreprises sont cédées chaque année. Cette stabilité fait suite à une baisse entre 2012 et 2019 (- 14 %), accentuée par la crise sanitaire qui a différé de nombreux projets de cession. Un rebond s'est ensuite amorcé en 2022, légèrement au-dessus des niveaux d'avant crise, traduisant un possible effet de rattrapage. En 2024, seules 2 % des PME ont été cédées, contre plus de 13 % des grandes entreprises¹. Les secteurs du commerce et de la restauration représentent plus de la moitié des opérations. En parallèle, le montant des cessions a progressé de + 30 % en cinq ans, reflétant un marché plus exigeant en matière de financement. On observe par ailleurs des disparités assez marquées s'agissant des dynamiques régionales.

Environ 500 000 entreprises seraient susceptibles d'être cédées dans les dix prochaines années du seul fait du départ à la retraite du dirigeant² - ce qui dans certains territoires représente plus d'un tiers des entreprises en activité. Les secteurs des services aux entreprises et du commerce sont particulièrement exposés. Mais le départ à la retraite n'est pas le seul facteur déclencheur d'une cession d'entreprises, notamment chez des profils plus jeunes (13% des cédants potentiels ont moins de 50 ans³), principalement motivés par une volonté de se lancer dans un autre projet professionnel. L'enjeu est donc d'augmenter le nombre d'entreprises françaises transmises dans des conditions favorables et de minimiser le nombre d'entreprises contraintes à cesser leur activité faute de repreneur pertinent.

Ces dynamiques appellent une réponse publique coordonnée, articulant mieux l'information, l'accompagnement, le financement et la fiscalité pour sécuriser les transmissions et sauvegarder des millions d'emplois.

Pour relever ce défi, les consultations et contributions recueillies par la Direction générale des entreprises (DGE) mettent en lumière plusieurs constats et besoins :

- La transmission d'entreprise est **trop peu préparée, anticipée** et soutenue.
- La reprise d'entreprise est un **mode d'entreprendre insuffisamment valorisé** par rapport à la création, parfois plus coûteux certes, mais qui présente des avantages (comme la reprise d'une clientèle)

¹ DGE sur données Bodacc.

² DGE sur données Insee (Enquête Emploi, Base non-salariés, DADS). Une partie de ces entreprises seraient néanmoins « non vendables » du fait d'un manque de rentabilité ou d'une absence de volonté du dirigeant. Dans le même temps, les transmissions d'entreprise peuvent concerner des entreprises dirigées par des chefs d'entreprises de moins de 60 ans pour d'autres motifs que le départ en retraite (difficultés financières ou personnelles, fusion, développement de l'entreprise, réorganisation stratégique, etc.)

³ Le Lab Bpifrance, « Transmission et reprise d'entreprise : perspectives de marchés et facteurs clés de succès », novembre 2025.

- La formation et la coordination des professionnels de l'accompagnement sur ce sujet sont à renforcer.
- Le cadre juridique et fiscal doit être à la fois mieux connu et stabilisé.
- La transmission des petites et très petites entreprises doit être soutenue pour **maintenir les savoir-faire et les compétences clés** dans les chaînes de valeur.
- La cession d'entreprise constitue **un levier de revitalisation**, notamment dans les territoires ruraux ; et de rebond, pour les entreprises en difficulté.
- Il existe une demande généralisée pour un portage politique marqué.

Chiffres clés

500 000 dirigeants partiront à la retraite dans les 10 prochaines années	3 millions d'emplois potentiellement concernés	1 sur 2 entreprise ne trouve pas de repreneur
82% des dirigeants méconnaissent le Pacte Dutreil	57% des cessions en 2024 concernaient le commerce et la restauration	30% des repreneurs ont eu des difficultés à financer leur reprise ; cela atteint 44 % pour les repreneurs salariés

La Mission Reprise, un cadre de travail collectif et désormais pérenne

Lancée en juillet 2025 sous l'impulsion du ministère chargé des PME et coordonnée par la direction générale des entreprises, la Mission Reprise rassemble les principaux acteurs de la transmission-reprise d'entreprises en France.

Elle réunit ainsi plus de 200 acteurs, issus d'une trentaine de structures — chambres consulaires, institutions, administrations, réseaux d'accompagnement, organisations professionnelles, banques et collectivités — autour de deux objectifs :

- aider les dirigeants à anticiper et préparer leur transmission.
- faire de la reprise d'entreprise un acte entrepreneurial accessible, sécurisé et valorisé ;

Calendrier

Pour répondre à ces objectifs, 4 groupes de travail thématiques ont été mis en place :

GT1 : Mieux sensibiliser, informer et former tant les cédants que les repreneurs ;

GT2 : Fluidifier l'appariement entre l'offre et la demande de reprise d'entreprise ;

GT3 : Lever certains freins juridiques, fiscaux et financiers ;

GT4 : Coordonner les actions aux niveaux national et territorial.

En s'appuyant sur ces groupes de travail actifs, la Mission a produit une analyse approfondie de **plus de 300 propositions émises par ses membres**, identifié les principaux freins à la transmission-reprise et formulé des réponses concrètes, opérationnelles et territorialement ancrées. Le plan d'action présenté aujourd'hui en est l'aboutissement.

Pérennisation de la Mission

Au terme de plusieurs mois de travaux intensifs, la Mission se transforme aujourd'hui en dispositif permanent, doté d'une gouvernance formalisée via une charte d'engagement. Cette pérennisation repose sur un constat simple : les freins à la transmission-reprise sont structurels et la durabilité des effets exige une coordination dans la durée de l'ensemble des acteurs œuvrant quotidiennement sur le terrain, ainsi qu'un cadre partenarial stable.

La gouvernance pérenne de la Mission Reprise s'articule ainsi autour d'une architecture à deux niveaux, pensée pour garantir à la fois la cohérence stratégique nationale et l'ancrage territorial des actions :

- Au niveau stratégique, le Comité stratégique (COSTRAT) réunit l'ensemble des signataires sous la présidence de la DGE. Trois groupes de travail permanents lui sont rattachés : le GT Opération, le GT Comité éditorial et le GT Appariement ;
- Au niveau territorial, des comités régionaux de coordination composés par défaut de tous les membres de la mission reprise et dont le pilotage est laissé à la main des acteurs régionaux volontaires, au regard du contexte local. Cette architecture en cascade garantit que chaque décision stratégique nationale se traduit de manière coordonnée en action concrète de proximité.

Le déploiement d'une opération nationale « Transmission »

CCI France et CMA France lancent l'**Opération nationale Transmission 2026**, une initiative ambitieuse pour anticiper, accélérer et sécuriser les transmissions.

Objectif : sensibiliser 25 000 cédants ou repreneurs potentiels par an via des événements organisés dans toute la France.

Des actions de sensibilisation seront organisées conjointement par les CCI et CMA, en partenariat avec les acteurs de l'accompagnement à la transmission reprise, à destination des cédants, des repreneurs, du public jeune et des acteurs économiques locaux. Ces actions prendront des formes variées : conférences, ateliers thématiques, *pitchs* anonymisés, webinaires, *speed-dating* et événements d'appariement, rencontres professionnelles ou encore salons locaux dédiés à la transmission-reprise.

Chaque événement visera à :

- **informer** sur les étapes clés d'une transmission (anticipation, évaluation, négociation, financement) ;
- **présenter** la réglementation, les dispositifs d'appui et solutions existants ;
- **valoriser** les témoignages de cédants et repreneurs pour favoriser une approche concrète et inspirante ;
- **mettre en réseau** les entreprises et potentiels repreneurs avec les partenaires locaux (banques, notaires, experts-comptables, France Travail, Bpifrance, CRA, collectivités, etc.).
- **faire remonter les éventuels freins à la transmission qui subsisteraient** et les bonnes pratiques locales permettant de les lever.

Pour assurer l'impact et la visibilité de ces événements, un **kit national de communication** sera mis à disposition par CMA France et CCI France.

Calendrier et évaluation

- **Déploiement** : Du 24 avril 2026 au 23 avril 2027.
- **Pilotage** : Un comité national, décliné au niveau régional, assurera un suivi trimestriel.
- **Bilan** : Un rapport final sera remis au **deuxième semestre 2027**.

Axe 1 : Informer et sensibiliser les cédants comme les repreneurs

Si l'information relative à la transmission-reprise est aujourd'hui abondante, elle peut sembler **trop souvent dispersée**. La reprise d'entreprise reste par ailleurs une voie d'accès à l'entrepreneuriat largement sous-estimée, tandis que trop de dirigeants abordent encore tardivement la question de leur transmission.

Cet axe vise à réunifier, clarifier et rendre accessible l'ensemble des ressources utiles, mais également à installer durablement la transmission-reprise dans l'imaginaire économique collectif — auprès notamment des dirigeants cédants, des repreneurs potentiels, des jeunes et des prescripteurs.

MESURE 1

Prendre contact avec chaque dirigeant d'entreprise de France susceptible de transmettre son entreprise dans les prochaines années

PROBLÈME

Moins de 30 % des cédants s'engagent dans une démarche volontaire plus de deux ans avant la cession. L'absence d'un signal d'alerte personnalisé de l'État contribue à ce retard chronique d'anticipation. Il en résulte des entreprises cédées à la hâte, sous-valorisées, mal transmises — ou pire, fermées faute de repreneur identifié à temps.

SOLUTION

- Dès mai 2026, **envoi d'un courrier** (papier, email ou mixte) à **tous les dirigeants de France atteignant 55 ans**. Ce courrier sensibilisera le chef d'entreprise à l'anticipation de la transmission de son entreprise et contiendra les premières questions clés, des liens vers les ressources et une incitation à contacter leur expert-comptable ou un réseau d'accompagnement.
- Ce courrier sera **renouvelé chaque année** pour sensibiliser les nouveaux dirigeants d'entreprise atteignant 55 ans.
- Dès avril 2026, campagne de sensibilisation des dirigeants via l'Opération nationale menée par les CCI et CMA.

EFFETS POSITIFS

- Hausse de l'anticipation et de l'orientation vers l'accompagnement ;
- Réduction des situations d'urgence liées à une transmission précipitée.

MESURE 2

Créer et diffuser un nouveau guide commun pour les cédants comme pour les repreneurs

PROBLÈME

L'information sur la transmission-reprise reste dispersée, hétérogène et peu lisible pour les primo-repreneurs ou les cédants, qui ne savent pas par où commencer.

SOLUTION

Créer un **guide national unique**, enrichi, pédagogique et actualisable, centralisant l'ensemble des informations utiles pour **les cédants et repreneurs**, conçu par et diffusé via l'ensemble des membres de la Mission Reprise dès avril 2026.

Il présentera notamment les différentes formes juridiques possibles pour la reprise d'une entreprise (entreprise individuelle, holding, coopérative, etc.) dans le but d'accompagner le repreneur dans le choix de la structure la plus adaptée à son projet.

EFFETS POSITIFS

- Faciliter l'accès à l'information pour les TPE et primo-repreneurs et orienter vers les acteurs et dispositifs adaptés ;
- Assurer une mise à jour continue grâce à un format numérique dynamique.

MESURE 3

Ancrer la reprise dans la culture entrepreneuriale des jeunes et susciter des vocations

PROBLÈME

La transmission-reprise souffre d'un déficit chronique de visibilité. Les actions de sensibilisation à l'entrepreneuriat n'intègrent pas systématiquement la reprise comme voie d'accès à l'entrepreneuriat. Résultat : une large part des porteurs de projet potentiellement compatibles avec la reprise n'envisagent tout simplement pas cette option, faute d'y avoir été exposés.

L'offre pédagogique actuelle intègre très peu la transmission-reprise. Dans les **lycées professionnels**, qui constituent un vivier majeur de futurs techniciens, artisans et entrepreneurs, les enseignants ne disposent pas d'outils pédagogiques structurés pour aborder ce sujet de manière concrète. Dans les **établissements d'enseignement supérieur**, les initiatives de sensibilisation au repreneuriat demeurent éparses et non systématiques. Enfin, les **programmes de mentorat entrepreneurial** (Moovjee, Twoo, etc.) ne valorisent pas suffisamment la reprise comme voie d'accès à l'entrepreneuriat pour les jeunes.

SOLUTION

- Dès avril 2026, **campagne de communication** à destination du grand public et de publics de repreneurs potentiels, notamment à travers l'Opération nationale menée par CCI-CMA.
- En 2026, développement d'une **base documentaire numérique à destination des enseignants des lycées professionnels** pour le module « Entrepreneuriat », enrichie de contenus produits par les partenaires de la Mission Reprise.
- **Déploiement progressif de nouveaux contenus pédagogiques dans les établissements d'enseignement supérieur.** Dans ce cadre, plusieurs écoles de commerce et d'ingénieurs, membres de la Conférence des Grandes Écoles, prennent l'engagement d'élaborer de nouvelles formations spécifiquement dédiées à la reprise d'entreprise
- **Partenariat avec les principales associations intervenant auprès des jeunes et des étudiants** (Moovjee, Twoo, Entreprendre pour apprendre, 100 000 entrepreneurs...) pour intégrer explicitement dans leurs actions la dimension transmission-reprise.

EFFETS POSITIFS

- Diffusion large de la culture du repreneuriat, notamment chez les jeunes de moins de 30 ans, pour qu'ils envisagent une reprise à court ou moyen terme (selon leur profil) ;
- Professionnalisation de l'enseignement sur l'entrepreneuriat dans les lycées professionnels ;
- Émergence d'une nouvelle génération de repreneurs mieux informés et mieux préparés.

MESURE 4

Mobiliser les experts-comptables comme relais prioritaires

PROBLÈME

Les experts-comptables sont l'interlocuteur le plus naturel des dirigeants de TPE/PME, mais la question de la transmission ne paraît pas suffisamment intégrée à leur dialogue annuel avec leurs clients.

SOLUTION

Sensibilisation renforcée, à partir de la mi-2026, des experts-comptables, véritables « médecins de famille » des entreprises, afin qu'ils incitent leurs clients à anticiper leur transmission, leur proposent une estimation en continu de la valeur de leur entreprise, et les conseillent pour optimiser sa future transmissibilité. Cette mobilisation se traduira notamment par :

- l'organisation de webinaires et publications en partenariat avec le CRA et Bpifrance sur les thématiques de la transmission et de l'évaluation d'entreprise ;
- la publication d'un guide dédié à l'évaluation des entreprises à destination des experts-comptables, accompagné d'une journée professionnelle sur ce thème ;
- la promotion de Business story reprise - plateforme destinée aux experts-comptables pour mettre en relation repreneurs et cédants ;
- des actions régionales menées en partenariat avec les acteurs locaux, à destination des professionnels comme des dirigeants.

EFFETS POSITIFS

- Anticipation accrue des transmissions grâce à un maillage territorial de proximité ;
- Augmentation des recours à l'accompagnement et réduction des situations d'urgence.

Axe 2 : Rapprocher cédants et repreneurs

La grande majorité des opportunités de reprise n'est pas annoncée publiquement. Les cédants privilégient souvent les réseaux informels, notamment par crainte pour la stabilité de leur entreprise. Cette asymétrie d'information décourage les repreneurs potentiels et ralentit les transactions.

Cet axe vise à rendre visible et accessible le marché caché de la reprise, en mobilisant les plateformes numériques et les événements de terrain.

MESURE 5

Donner accès à « l'application de rencontre » des cédants et repreneurs

PROBLÈME

Beaucoup d'offres de cession d'entreprises ou d'actifs ne sont pas diffusées assez largement pour trouver un repreneur pertinent. Si les préférences de confidentialité des dirigeants doivent être respectées, il convient d'aider ceux qui le souhaitent à partager leurs offres sur internet.

La Bourse de la Transmission de Bpifrance regroupe aujourd'hui les annonces captées par les CCI, les CMA, le CRA et d'autres acteurs privés, lorsqu'elles respectent certains critères de qualité, elle réoriente vers les sites partenaires pour les autres annonces. D'autres offres connues des experts-comptables, des organisations professionnelles n'y figurent pas, tout comme les offres de cession à la barre pilotées par les administrateurs ou mandataires judiciaires.

Cette fragmentation génère une forte asymétrie d'information, en particulier pour les primo-repreneurs.

SOLUTION

Rénover la Bourse de la Transmission Bpifrance et en faire « l'application de rencontre » de référence entre cédants et repreneur :

- en permettant aux experts-comptables et aux organisations professionnelles de diffuser des annonces pour le compte de leurs clients/membres ;
- en orientant vers les plateformes dédiées aux reprises à la barre (ex : Actify) parmi les sites partenaires de la Bourse ;
- en renforçant la visibilité de la Bourse dans les contenus de communication sur la transmission et la reprise.

EFFETS POSITIFS

- Accélération et intensification des transactions cédants-repreneurs ;
- Meilleure visibilité pour les primo-repreneurs extérieurs aux réseaux traditionnels.

MESURE 6

Organiser dans chaque département des événements de rencontre cédants repreneurs chaque trimestre

PROBLÈME

Les événements de mise en relation entre cédants et repreneurs, entre professionnels de l'accompagnement, ou entre professionnels de l'accompagnement et repreneurs, sont peu nombreux, insuffisamment coordonnés et inégalement répartis sur le territoire. Les cessions informelles, qui représentent la majorité des transactions, échappent à tout système d'appariement organisé. Une grande partie des offres de reprise reste inaccessible aux repreneurs potentiels, surtout aux primo-repreneurs ou aux porteurs de projet extérieurs aux réseaux traditionnels. Cette asymétrie d'information peut ralentir les transactions et décourager les porteurs de projet.

SOLUTION

- Mobilisation des CCI et CMA dans le cadre de l'Opération nationale pour que chaque région connaisse **au moins 1 événement de rencontre cédants-repreneurs par trimestre**, en lien avec au moins un autre acteur de la transmission-reprise. Ces événements prendront la forme de forums de speed-matching, de pitches, d'ateliers thématiques, etc.
- Dès à présent, mobilisation des membres de la Mission Reprise pour intégrer des séquences de matching / pitching au sein des salons existants (BIG, Go Entrepreneurs, événements professionnels).

EFFETS POSITIFS

- Déploiement sur tout le territoire d'événements de mise en relation ;
- Augmentation du nombre de transmissions finalisées grâce à un appariement facilité.

Axe 3 : Soutenir et accompagner la transmission d'entreprise

La transmission et la reprise d'entreprises constituent un enjeu majeur pour la pérennité du tissu économique français et la vitalité des territoires. Aujourd'hui, **une reprise sur deux s'effectue dans un cadre familial**, soulignant le rôle structurant de la transmission familiale dans la continuité des activités, notamment au sein des PME, ETI et très petites entreprises. Ces entreprises, souvent ancrées localement, se distinguent par des performances solides, portées par une vision de long terme. Des dispositifs comme le pacte Dutreil, mis en place en 2003, participent à soutenir cette dynamique essentielle.

Parallèlement, **la reprise par les salariés apparaît comme une voie prometteuse pour préserver les emplois, les compétences et les savoir-faire**. Elle présente des avantages significatifs, tels qu'une meilleure connaissance de l'entreprise et des perspectives économiques souvent plus favorables. Pourtant, cette forme de transmission reste encore insuffisamment développée, ne représentant que 17 % des reprises, ce qui souligne la nécessité de la renforcer pour en faire un véritable levier de continuité économique.

Cependant, **plusieurs freins viennent limiter ces dynamiques**. La **complexité des cadres fiscaux et juridiques** constitue un obstacle majeur pour les cédants comme pour les repreneurs, qui expriment un besoin important d'accompagnement pour sécuriser leurs opérations. À cela s'ajoutent des **difficultés d'accès au financement** : près d'un tiers des repreneurs peinent à réunir les ressources nécessaires, dans un contexte où les prix de cession ont fortement augmenté ces dernières années.

Dans ce contexte, il apparaît essentiel de soutenir et de stimuler les différentes formes de transmission, tout en simplifiant leur environnement fiscal et juridique et en facilitant l'accès au financement. L'objectif est de faire de la transmission familiale et de la reprise par les salariés deux piliers complémentaires, capables d'assurer la pérennité des entreprises et le dynamisme économique des territoires.

MESURE 7

Préserver la transmission familiale – pacte Dutreil

PROBLÈME

Le pacte Dutreil est un outil qui permet de rendre la cession non onéreuse d'entreprises compétitive. Il a fait l'objet d'une adaptation continue afin de répondre aux besoins des entreprises familiales. Le dispositif reste encore mal identifié par les chefs d'entreprise, avec plus de quatre sur cinq qui répondent ne pas le connaître. S'ils sont nécessaires pour encadrer le mécanisme, les critères et conditions retenus peuvent être source de complexité sans conseil et accompagnement adaptés.

SOLUTION

Afin d'améliorer l'identification du dispositif et la capacité à le mobiliser par les chefs d'entreprise souhaitant transmettre leur entreprise, il est proposé d'engager un travail de concertation avec les parties prenantes concernées (administration, professionnels du droit et du chiffre, représentants des entreprises) en vue de définir un « dossier type Dutreil ». Ce cadre commun préciserait les engagements attendus, les pièces justificatives et le calendrier de mise en œuvre, en s'appuyant sur des cas pratiques et des schémas de transmission partagés. Une telle démarche favoriserait la capacité des chefs d'entreprise à y recourir dans des conditions sécurisées.

EFFETS POSITIFS

- Une mise à disposition facilitée du dispositif dans des conditions juridiques sécurisées pour les bénéficiaires ;
- Réduction des risques d'erreur ou de remise en cause ;
- Sécurisation du bénéfice de l'exonération partielle aussi bien pour les entreprises familiales que pour l'administration fiscale.

MESURE 8

Soutenir la reprise salariée via l'actionnariat et le partage de la valeur

PROBLÈME

Instauré par la loi n°2006-1770 du 30 décembre 2006 relative au développement de la participation et de l'actionnariat salarié, le FCPE de reprise permet de faciliter le rachat d'entreprises par les salariés via un plan d'épargne d'entreprise. Malheureusement, cet outil connaît encore à ce jour un succès limité.

SOLUTION

- Démocratiser la transmission d'entreprises aux salariés souhaitant devenir actionnaires via le partage de la valeur et l'actionnariat
- Favoriser la stabilité de la gouvernance actionnariale en faisant mieux connaître les conditions permettant de conserver le FCPE reprise une fois l'opération achevée
- Renforcer l'obligation d'information triennale des salariés de toute entreprise de moins de 250 salariés, prévue à l'article 18 de la loi sur l'économie sociale et solidaire de 2014

EFFETS POSITIFS

- Meilleure mobilisation de l'épargne comme levier de financement de la reprise d'entreprises par des salariés.

MESURE 9

Développer le crédit-vendeur

PROBLÈME

Le crédit-vendeur consiste, pour le cédant, à s'associer au financement du repreneur en acceptant d'être payé en plusieurs fois par le repreneur afin d'améliorer la solvabilité et la soutenabilité du financement pour ce dernier en réduisant son besoin de trésorerie et de crédit.

Or, ce dispositif est peu attractif pour le cédant dès lors que le paiement de l'imposition sur les plus-values est immédiatement exigible, peu importe les conditions de paiement du prix de cession.

SOLUTION

Faire du crédit-vendeur un levier de financement des reprises en permettant un étalement du paiement de l'imposition des plus-values pour tenir compte de la disponibilité des fonds échelonnée dans le temps. Cette réflexion pourra alimenter le cadre des débats du prochain budget.

EFFETS POSITIFS

- Recours au crédit vendeur plus attractif
- Projets de reprise financièrement plus accessibles pour le repreneur grâce à ce mécanisme

MESURE 10

Diffuser massivement les outils de financement de Bpifrance

PROBLÈME

Les repreneurs de TPE et PME se trouvent confrontés à des besoins de financement liés au rachat de l'entreprise mais également aux investissements pour démarrer l'activité. Selon l'âge du repreneur, son expérience et son secteur d'activité, mais surtout son apport financier personnel, les difficultés d'obtenir un crédit sont réelles.

SOLUTION

Valoriser les outils de financement de Bpifrance :

- Un Prêt Croissance Transmission permettant de financer la reprise des PME.
- Une garantie transmission permettant de faciliter le financement des reprises (titres et fonds de commerce) des TPE et des PME avec une quotité maximale de 60 % proposée aux partenaires bancaires ;

EFFETS POSITIFS

- Hausse de la capacité d'emprunt des bénéficiaires ;
- Réduction du coût et facilitation de l'accès au crédit bancaire pour les repreneurs

MESURE 11

Mieux faire connaître la palette d'outils de financement existant

PROBLÈME

Si de nombreux outils de financement existent, ceux-ci restent morcelés et encore insuffisamment connus par les porteurs de projet.

SOLUTION

En particulier, **le prêt d'honneur gagnerait à être davantage connu** en le positionnant en levier central de fiabilisation du projet et d'accès au crédit. Pour ce faire, une harmonisation de leur présentation dans les outils utilisés par les réseaux d'accompagnement permettrait d'en faciliter l'appropriation et d'encourager une mobilisation plus systématique.

De même, il serait utile de renforcer l'information à destination des détenteurs d'un plan d'épargne d'entreprise quant à la **possibilité de le débloquer pour reprendre une entreprise**.

EFFETS POSITIFS

- Meilleure connaissance de l'ensemble des aides et dispositifs mobilisables par les repreneurs dans leur projet ;
- Hausse de la mobilisation de ces outils permettant de sécuriser les plans de financement des repreneurs.

Contact presse :

Cabinet de Serge Papin :

presse.mpmepa@cabinets.finances.gouv.fr

Direction générale des Entreprises :

presse.dge@finances.gouv.fr