Repreneur.com

Le guide du repreneur

Trouver, évaluer, financer
et reprendre une PME

Avec la check-list du repreneur

Édition novembre 2026

Tous les chiffres sont sourcés

www.repreneur.com

Repreneur.com

Sommaire

	Introduction : beaucoup d'entreprises, peu de rencontres réussies	3
1	Cadrer votre projet	5
2	Trouver une entreprise à reprendre	7
3	Évaluer l'entreprise	10
4	Financer la reprise	14
5	De la lettre d'intention à la signature	17
6	Réussir les cent premiers jours	19
	La check-list du repreneur	20
	Les mots de la reprise	22
	Sources	23
	Et maintenant ?	24

Ce guide est offert par Repreneur.com, le site des repreneurs de PME. Il reprend et complète nos guides en ligne, avec leurs sources. Édition de novembre 2026.

Introduction

Reprendre une PME : beaucoup d'entreprises, peu de rencontres réussies

Des milliers de dirigeants vont transmettre leur entreprise dans les années qui viennent. Ce guide vous aide à être le repreneur qu'ils cherchent : un projet clair, un prix finançable, une démarche qui inspire confiance.

370 000

entreprises de 1 à 4 999 salariés pourraient changer de main d'ici 2030, dont 310 000 TPE employeuses.

26 000

transmissions ont été réalisées en 2024, pour un potentiel estimé à 74 000 par an.

64 %

des transmissions sont déclenchées par le départ à la retraite du dirigeant.

30 %

des repreneurs disent avoir eu du mal à réunir les fonds nécessaires.

Source : étude de Bpifrance Le Lab publiée en novembre 2025, reprise par Bpifrance Création et CMA France.

Le marché n'attend pas, il se prépare

Les entreprises à reprendre ne manquent pas. Ce qui manque, ce sont des rencontres bien préparées. D'un côté, 70 % des dirigeants qui prévoient de transmettre dans plus d'un an n'ont pas commencé à s'y préparer, alors qu'il faut en général 12 à 18 mois au minimum. De l'autre, beaucoup de repreneurs cherchent tous le même type de société, sans avoir vérifié ce qu'ils peuvent payer.

Le repreneur qui a cadré son projet, qui connaît son budget et qui sait où chercher passe devant les autres. C'est l'objet de ce guide.

Qui reprend, et quoi

L'observatoire du CRA (Cédants et repreneurs d'affaires), association qui accompagne cédants et repreneurs de PME, dresse un portrait stable d'année en année. Environ 70 % des repreneurs ont plus de 40 ans. La plupart sont d'anciens cadres ou dirigeants, et environ 60 % disposent d'un apport de 100 000 à 500 000 €.

Côté entreprises, 85 % de celles que suit le CRA réalisent entre 500 000 € et 3 M€ de chiffre d'affaires, avec dix à douze salariés en moyenne. La production et le bâtiment représentent près des deux tiers des dossiers. Dans deux cas sur trois, le dirigeant vend parce qu'il part à la retraite.

Comment lire ce guide

Six chapitres suivent l'ordre d'une reprise : cadrer le projet, trouver une entreprise, l'évaluer, la financer, négocier jusqu'à la signature, réussir les premiers mois. Une check-list et un lexique terminent le guide.

Chaque chiffre cite sa source et sa date ; la liste complète figure à la fin. Ce guide donne des repères généraux : il ne remplace ni un expert-comptable, ni un avocat, ni votre banquier, que vous consulterez pour votre situation.

1

Cadrer votre projet

Un projet précis se présente mieux à un cédant et à une banque. Il vous évite aussi des mois passés sur des dossiers hors de portée.

Cinq critères à fixer avant de chercher

1 Le secteur

Visez un métier que vous connaissez, ou dont vous comprenez les clients. Le cédant cherche quelqu'un qui saura garder ses clients et son équipe ; la banque aussi.

2 La région

Diriger une PME suppose d'y être chaque jour. Fixez la zone où vous pouvez vous installer, et regardez au-delà des grandes villes : d'après le CROCIS de la CCI Paris Île-de-France, les repreneurs sont concentrés en région parisienne, quand les cédants sont surtout en régions.

3 La taille

Chiffre d'affaires et nombre de salariés. Elle découle surtout de votre apport et de votre expérience de direction : une équipe de trente personnes ne se dirige pas comme une équipe de cinq.

4 L'apport

Votre épargne et ce que vous pouvez réunir autour de vous. C'est lui qui fixe le prix que vous pourrez payer.

5 Le calendrier

Recherche, rencontres, audits, financement : une reprise prend du temps. Fixez une date réaliste et le temps que vous pouvez y consacrer chaque semaine.

Quel prix votre apport permet-il de viser ?

Deux repères bancaires font le calcul. Les banques demandent en général un apport d'au moins 30 % du financement, et le prêt bancaire couvre au plus 70 % du prix d'acquisition, remboursable sur 5 à 7 ans (Service-Public Entreprendre).

En première approche, votre projet total, frais compris, peut donc atteindre un peu plus de trois fois votre apport, prêt d'honneur compris. Avec 250 000 € d'économies et un prêt d'honneur de 50 000 €, vous pouvez viser un projet d'environ 1 M€.

Le second repère est souvent oublié : c'est l'entreprise qui rembourse. Ses échéances ne doivent pas dépasser 70 % du flux qu'elle dégage, selon le CRA. Pour payer 1 M€ une société sans dette, il lui faut un excédent brut d'exploitation retraité d'environ 230 000 € (voir le chapitre 3).

> **Faites le calcul avec vos chiffres**
>
> Le budget de reprise de Repreneur.com donne le prix que votre apport permet de viser et le résultat que l'entreprise doit dégager : repreneur.com/budget-reprise-entreprise.

Le rôle que vous voulez tenir

Dirigeant opérationnel, développeur commercial, gestionnaire : choisissez une entreprise dont les besoins correspondent à vos forces. Dans une PME, le dirigeant qui part tient souvent lui-même les relations avec les principaux clients, les achats ou le savoir-faire technique. Demandez-vous dès maintenant comment vous reprendrez ces rôles.

Ce que regardent un cédant et une banque

D'après l'étude de Bpifrance Le Lab, 48 % des cédants disent privilégier la préservation de l'activité et des emplois, et 40 % les qualités humaines du repreneur. Le prix ne fait pas tout : le cédant choisit d'abord une personne.

- **Votre parcours** : fonctions de direction, encadrement d'équipes, connaissance du secteur.
- **Votre apport**, et la preuve que vous en disposez.
- **Votre projet pour l'entreprise** : ce que vous garderez, ce que vous développerez.
- **La cohérence de l'ensemble** : une taille d'entreprise et un secteur en rapport avec votre expérience.

> **À faire cette semaine**
>
> Rédigez votre profil de repreneur sur une page : parcours, projet, critères (secteur, région, taille), apport et calendrier. Vous l'enverrez aux conseils, aux experts-comptables et aux banques, et il servira de base à vos lettres d'approche.

2

Trouver une entreprise à reprendre

Les annonces ne montrent qu'une partie du marché. Les sociétés que cherchent la plupart des repreneurs se trouvent surtout ailleurs : voici où, et comment les approcher.

Le marché ouvert : les annonces

C'est le point de départ naturel, et un bon moyen de se former l'œil sur les prix demandés et les secteurs.

- La Bourse de la transmission de Bpifrance recense plus de 45 000 entreprises et fonds de commerce à reprendre.
- Les bourses des chambres de commerce et d'industrie et des chambres de métiers publient les offres des entreprises qu'elles accompagnent.
- Les sites spécialisés et les annonces des cabinets de transmission complètent l'offre.

La limite est connue : les annonces concernent surtout de très petites entreprises et des commerces. En Île-de-France, les sociétés d'au moins dix salariés et de plus d'un million d'euros de chiffre d'affaires, que visent la plupart des repreneurs, représentent moins de 10 % des offres du marché ouvert, d'après le CROCIS.

Le marché caché

Un dirigeant de PME évite de publier la vente de sa société : il ne veut inquiéter ni ses salariés, ni ses clients, ni sa banque. Il en parle à son expert-comptable, à un conseil, à un confrère, ou il attend qu'on vienne le voir. Une grande partie des transmissions se fait ainsi, sans annonce. Trois voies y mènent :

- **Les réseaux** : associations de repreneurs comme le CRA, réseaux d'entrepreneurs, clubs professionnels, anciens collègues du secteur que vous visez.
- **Les prescripteurs** : experts-comptables, avocats, banquiers. Ils savent avant tout le monde qu'un dirigeant pense à transmettre.
- **L'approche directe** : vous repérez vous-même les sociétés qui correspondent à votre projet et vous écrivez à leur dirigeant.

Les départs à la retraite, premier gisement

Le départ à la retraite déclenche près de deux transmissions sur trois : 64 % dans l'étude de Bpifrance Le Lab de novembre 2025, 66 à 72 % selon les années chez les cédants suivis par le CRA. Environ 70 % des entreprises cédées par l'intermédiaire du CRA ont dix ans ou plus.

Ces sociétés se repèrent avant d'être à vendre. L'Annuaire des entreprises de l'État donne, pour chaque société, son activité, sa commune, sa date de création et l'année de naissance de ses dirigeants. Une recherche par secteur et par département suffit à dresser une première liste de sociétés anciennes, dirigées par une personne proche de 60 ans.

L'approche directe, pas à pas

1. **Ciblez étroitement.** Un secteur que vous connaissez, une zone où vous pouvez vous installer, une taille que votre apport permet de financer. Trente sociétés bien choisies valent mieux que trois cents.
2. **Écrivez une lettre personnelle.** Qui vous êtes, ce que vous cherchez, pourquoi cette entreprise. Dites d'où viennent vos informations (les registres publics) et garantissez la discrétion.
3. **Relancez avec tact.** Un appel une dizaine de jours plus tard, au dirigeant et à lui seul. S'il refuse, n'insistez pas : demandez-lui seulement si vous pouvez le recontacter dans un an.
4. **Préparez la première rencontre.** Venez avec votre parcours, votre projet pour l'entreprise et la preuve que vous pouvez la financer.

Modèle de lettre d'approche directe

Madame, Monsieur,

Après [nombre] années comme [fonction] dans [secteur], je prépare la reprise d'une entreprise de [métier] en [région]. [Nom de la société] a retenu mon attention pour [une raison précise : son ancienneté, sa réputation auprès de ses clients, son savoir-faire en…].

Je me permets donc de vous demander si une transmission fait partie de vos réflexions, aujourd'hui ou dans les années qui viennent. Je dispose d'un apport personnel de [montant] et je travaille avec [banque, expert-comptable ou réseau d'accompagnement].

Mes informations sur votre société viennent uniquement des registres publics, et ce courrier reste entre nous. Si vous le souhaitez, je serais heureux de vous rencontrer, sans engagement, pour vous présenter mon parcours et mon projet. Je me permettrai de vous appeler dans une dizaine de jours.

Je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur, l'expression de mes salutations distinguées.

[Prénom Nom, téléphone, e-mail]

Être connu des intermédiaires

Un conseil mandaté par un cédant présente le dossier à des repreneurs qu'il a déjà qualifiés : profil, projet, apport vérifié. Être connu de ces conseils avant qu'un dossier n'arrive est la meilleure façon d'être appelé. Inscrivez-vous auprès de plusieurs, avec un profil précis, et tenez-le à jour.

Trier les dossiers

Un dossier arrive en général en trois temps : une fiche anonyme d'une page, puis, après un accord de confidentialité, le dossier complet (le mémorandum), puis une première rencontre avec le dirigeant. Le cédant vous évalue autant que vous évaluez son entreprise.

Trois questions suffisent pour écarter un dossier dès la fiche anonyme :

- Correspond-il à vos cinq critères ?
- Le prix attendu est-il finançable ? En première approche, une société sans dette se finance jusqu'à environ 4,4 fois son excédent brut d'exploitation retraité (voir le chapitre 3).
- L'entreprise peut-elle tourner sans son dirigeant actuel, ou repose-t-elle entièrement sur lui ?

3

Évaluer l'entreprise

Une valeur n'est pas un prix. La méthode donne une fourchette ; le prix sort d'une négociation, et vous devrez le financer.

La méthode de référence : un multiple de la rentabilité

Pour une PME, la valeur d'entreprise s'estime le plus souvent ainsi :

> **Valeur d'entreprise = EBE retraité × multiple**

L'excédent brut d'exploitation (EBE) mesure ce que l'activité dégage avant amortissements, frais financiers et impôt. Le multiple traduit le risque et les perspectives : plus l'entreprise est grande, prévisible et indépendante de son dirigeant, plus il est élevé.

Retraiter l'EBE : ce que vous achetez vraiment

L'EBE des comptes reflète les choix du dirigeant actuel. Vous voulez connaître celui que vous obtiendrez à sa place. Les corrections les plus courantes :

- **La rémunération du dirigeant.** S'il se verse moins qu'un directeur salarié, l'EBE est surestimé de l'écart ; s'il se verse plus, il est sous-estimé.
- **Les loyers.** Un loyer payé à la société immobilière du dirigeant, au-dessus ou au-dessous du marché, se ramène à sa valeur normale.
- **Les éléments non récurrents.** Litige, déménagement, sinistre, subvention exceptionnelle : ce qui ne se reproduira pas est neutralisé.
- **Les dépenses personnelles** prises en charge par la société, et le crédit-bail, à traiter comme une dette.

Quel multiple ? Les repères disponibles

Aucun barème officiel n'existe pour les PME. L'enquête de Dealsuite auprès de 848 cabinets de conseil européens (European M&A Monitor de mars 2026, second semestre 2025) donne des ordres de grandeur. Le multiple grandit avec la taille :

EBITDA de la société	Multiple moyen
200 000 €	≈ 3,9 ×
500 000 €	≈ 4,4 ×
1 M€	≈ 5,1 ×
2 M€	≈ 5,5 ×
5 M€	≈ 6,3 ×
10 M€	≈ 7,2 ×

Source : Dealsuite, European M&A Monitor, mars 2026 (Europe, second semestre 2025). Moyenne de l'enquête : 5,3 ×. En dessous de 200 000 € de résultat, l'enquête ne publie pas de multiple.

Le secteur compte aussi

La même enquête publie un multiple moyen par secteur. En France, au second semestre 2025 :

Secteur	Multiple	Secteur	Multiple
Édition de logiciels	7,7 ×	Vente en ligne	4,7 ×
Santé et pharmacie	7,6 ×	Médias et communication	4,7 ×
Services informatiques	7,1 ×	Commerce de détail	4,4 ×
Services aux entreprises	5,4 ×	Hôtellerie, restauration, tourisme	4,3 ×
Agriculture et agroalimentaire	5,2 ×	Automobile, transport, logistique	4,2 ×
Industrie	4,9 ×	Commerce de gros	4,0 ×
		Bâtiment et ingénierie	3,9 ×

Source : Dealsuite, European M&A Monitor, mars 2026 (France, second semestre 2025). Moyenne France : 5,25 ×.

Ces moyennes mélangent toutes les tailles. Pour une PME, lisez-les comme un écart à la moyenne, à appliquer au repère de taille. Une société industrielle qui dégage 500 000 € : 4,4 × 4,9 ÷ 5,3, soit environ 4,1 fois son EBITDA.

Méfiez-vous des multiples des grandes transactions. L'Argos Index, qui suit les sociétés non cotées valorisées de 15 à 500 M€, affichait 8,8 fois l'EBITDA au deuxième trimestre 2026 : ce ne sont pas les mêmes entreprises, ni les mêmes acquéreurs.

Ce qui déplace le multiple

- **La dépendance au dirigeant** : qui tient les clients, le savoir-faire, les achats ?
- **La concentration** : un client qui pèse plus de 30 % du chiffre d'affaires inquiète.

- **La récurrence** : contrats, abonnements et maintenance valent plus que des affaires ponctuelles.
- **La tendance** : trois exercices en hausse ne se négocient pas comme trois exercices en baisse.
- **La qualité des comptes** et la facilité à les vérifier.

De la valeur d'entreprise au prix des titres

La valeur d'entreprise est celle de l'activité. Le prix des parts ou des actions s'en déduit :

> **Prix des titres = valeur d'entreprise – dettes financières + trésorerie excédentaire**

Une société valorisée 1,5 M€, avec 400 000 € d'emprunts et 150 000 € de trésorerie disponible, vaut ainsi 1,25 M€ pour ses associés. Le montant de trésorerie « excédentaire » et le niveau normal du besoin en fonds de roulement font partie de la négociation.

Le prix finançable : le test décisif

Vous financerez votre achat par un prêt que les résultats de l'entreprise rembourseront. Le CRA rappelle les repères des banques : un prêt sur 7 ans au plus, limité à 70 % du prix, avec des remboursements qui ne dépassent pas 70 % du flux disponible.

Avec ces trois limites, un impôt sur les sociétés de 25 % et un taux de 4,5 %, le prix finançable d'une société sans dette ressort à environ 4,4 fois son EBE retraité. Au-delà, il faut plus d'apport, un crédit vendeur plus important, ou renoncer.

Titres ou fonds de commerce : ce que vous achetez

	Achat des titres	Achat du fonds
Ce que vous achetez	La société entière : actifs, contrats, salariés, dettes	L'activité : clientèle, matériel, bail, contrats de travail
Le passif	Repris avec la société, d'où la garantie d'actif et de passif	Conservé par la société qui vend
Droits d'enregistrement, à votre charge	0,1 % pour des actions ; 3 % pour des parts sociales, après un abattement de 23 000 € au prorata des parts cédées	0 % jusqu'à 23 000 €, 3 % de 23 000 à 200 000 €, 5 % au-delà

Source : impots.gouv.fr, « Coût de l'enregistrement ».

Les autres méthodes

- **L'actif net corrigé** additionne les actifs à leur valeur réelle et retranche les dettes. Il convient aux sociétés qui détiennent surtout du patrimoine, ou dont la rentabilité est

faible.

- **L'actualisation des flux futurs** part d'un plan d'affaires. Elle convient aux entreprises en forte croissance, et dépend beaucoup des hypothèses retenues.
- **Le pourcentage du chiffre d'affaires** sert de contrôle. En 2022, les cédants suivis par le CRA demandaient environ 51 % du chiffre d'affaires dans le bâtiment, 56 % dans le négoce, 72 % dans la production et 87 % dans les services. Ce sont des valeurs demandées, pas des prix payés.

> **Testez un dossier en deux minutes**
>
> L'outil d'estimation de Repreneur.com applique cette méthode : EBE retraité, multiple de taille et de secteur, dettes déduites, puis comparaison avec le prix finançable : repreneur.com/estimation-entreprise.

4

Financer la reprise

Un plan de financement de reprise assemble cinq ou six sources. Voici ce que chacune apporte, ce que les banques regardent, et un exemple chiffré.

Ce que les banques regardent

- **Votre apport** : au moins 30 % du financement en général, selon Service-Public Entreprendre. Cette part varie avec le secteur et le risque.
- **La part du prêt** : il couvre au plus 70 % du prix d'acquisition et se rembourse sur 5 à 7 ans.
- **La capacité de remboursement** : les échéances ne doivent pas dépasser 70 % du flux que dégage l'entreprise, d'après le CRA.

La banque demande aussi des garanties : nantissement des titres ou du fonds de commerce, et souvent un engagement personnel du repreneur.

Les sources de financement

L'apport personnel

Votre épargne, complétée si besoin par des proches ou un associé. D'après l'observatoire du CRA, environ 60 % des repreneurs disposent de 100 000 à 500 000 €.

Le prêt d'honneur

Un prêt personnel à taux zéro, sans caution ni garantie, de 1 000 à 90 000 €, remboursable sur 1 à 7 ans. Il vous est accordé, et non à l'entreprise, et il renforce votre apport aux yeux de la banque.

Le prêt bancaire

Le cœur du financement : jusqu'à 70 % du prix d'acquisition, sur 5 à 7 ans. Sollicitez plusieurs établissements, avec un dossier qui présente l'entreprise, votre parcours et un plan de remboursement prudent.

La garantie et le prêt de Bpifrance

D'après la présentation de son Plan Transmission (janvier 2025), Bpifrance peut garantir jusqu'à 60 % du prêt bancaire, ou de la caution bancaire qui couvre un crédit vendeur. Elle propose aussi un prêt sans garantie, jusqu'à 1,5 M€, avec deux ans de différé de remboursement du capital. Ce prêt complète un prêt bancaire, et la garantie se demande par l'intermédiaire de votre banque.

Le crédit vendeur

Le cédant accepte d'être payé en partie plus tard. D'après Bpifrance Création, il porte généralement sur 30 à 50 % du prix et dure un à trois ans. Il doit être constaté par écrit. C'est un financement et un signe de confiance du cédant ; mais sa durée courte alourdit les remboursements des premières années.

Les investisseurs

Pour les opérations plus importantes, un fonds ou des investisseurs privés peuvent entrer au capital de la société de reprise. Ils partagent le risque, et le pouvoir.

Reprendre par une holding

Dans la plupart des reprises de PME, le repreneur crée une société holding. Elle reçoit son apport, emprunte auprès de la banque, achète les titres, puis rembourse le prêt avec les dividendes que lui verse la société reprise. Ce montage a des effets juridiques et fiscaux qui dépendent de votre situation : il se construit avec un avocat et un expert-comptable, en même temps que le plan de financement.

Les aides à connaître

- **Le prêt d'honneur Création-Reprise** : de 1 000 à 90 000 €, à taux zéro, sans caution, remboursable sur 1 à 7 ans.
- **L'ARCE** : si vous êtes demandeur d'emploi, France Travail peut vous verser en capital 60 % de vos allocations restantes.
- **L'ACRE** : une exonération temporaire de cotisations sociales en début d'activité.
- **Les dispositifs de Bpifrance** : garantie du prêt bancaire et prêt sans garantie, présentés plus haut.

Un exemple chiffré

Vous reprenez une société pour 1 000 000 €. Elle dégage 300 000 € d'excédent brut d'exploitation retraité. Vous prévoyez 50 000 € de frais et de trésorerie de départ.

Besoins	Montant	Ressources	Montant
Prix de cession	1 000 000 €	Apport personnel	250 000 €
Frais et trésorerie de départ	50 000 €	Prêt d'honneur	50 000 €
		Crédit vendeur sur 3 ans	150 000 €
		Prêt bancaire sur 7 ans à 4,5 %	600 000 €
Total	**1 050 000 €**	**Total**	**1 050 000 €**

☐ Le prêt bancaire représente 60 % du prix : dans le repère de 70 %.

- L'apport et le prêt d'honneur couvrent 29 % du besoin : un peu sous le repère de 30 %, ce que le crédit vendeur compense.
- Les remboursements de la première année atteignent environ 152 000 € (102 000 € à la banque, 50 000 € au cédant), soit 67 % d'un flux disponible estimé à 225 000 € : sous le plafond de 70 %.

Le dossier est défendable. Avec un prix de 1,3 M€ pour le même résultat, il ne le serait plus : c'est le résultat de l'entreprise, plus que votre apport, qui fixe le prix que vous pouvez payer.

> **Testez votre propre montage**
>
> Le simulateur de financement de Repreneur.com refait ce calcul avec vos chiffres et le compare aux repères des banques : repreneur.com/simulateur-financement-reprise.

5

De la lettre d'intention à la signature

Une fois l'entreprise trouvée et le prix calé, tout se joue dans les écrits : votre offre, les audits, le protocole. Entourez-vous tôt.

Votre offre : la lettre d'intention

Après les premières rencontres et l'analyse du dossier, vous formalisez votre offre dans une lettre d'intention. Elle précise en général :

- **le prix** et la façon de le calculer : valeur d'entreprise, dettes et trésorerie à la date de la cession ;
- **les modalités de paiement** : comptant, crédit vendeur, éventuel complément de prix lié aux résultats futurs ;
- **les conditions** : obtention du financement, résultats des audits, accord des partenaires clés si nécessaire ;
- **le calendrier** jusqu'à la signature ;
- **l'exclusivité** demandée pendant les audits, pour quelques semaines à quelques mois ;
- **l'accompagnement** attendu du cédant après la reprise.

Faites-la relire par votre avocat avant de l'envoyer : certaines lettres d'intention engagent plus qu'on ne le croit.

Les audits

Pendant l'exclusivité, vous vérifiez ce que le dossier affirme. Les audits portent sur les comptes, le juridique, le social et le fiscal. Quelques points à ne jamais laisser de côté :

- la réalité du chiffre d'affaires et des marges, client par client ;
- les contrats clients et fournisseurs, en particulier les clauses de changement de contrôle ;
- le bail commercial : durée restante, loyer, conditions de cession ;
- les litiges en cours ou possibles, les dettes sociales et fiscales ;
- l'état du matériel et les investissements à prévoir ;
- le besoin en fonds de roulement normal de l'activité.

Le protocole et la garantie d'actif et de passif

Les avocats rédigent le protocole de cession : prix, conditions, calendrier, engagements de chaque partie. Pour un achat de titres, la garantie d'actif et de passif vous protège contre les dettes nées avant la cession et révélées après. Son montant, sa durée et ses franchises se négocient. La rédaction de ces actes pour autrui est réservée aux professionnels du droit.

Informer les salariés : la règle depuis juillet 2026

La loi de simplification de la vie économique du 26 mai 2026 a allégé l'obligation d'information préalable des salariés. Pour les ventes conclues après le 27 juillet 2026 :

- l'information directe des salariés ne subsiste que dans les entreprises qui n'ont pas de comité social et économique à consulter, en pratique celles de moins de 50 salariés ;
- elle doit intervenir au moins un mois avant la vente, contre deux mois auparavant ;
- de 50 à 249 salariés, c'est le comité social et économique, quand l'entreprise en a un, qui est informé et consulté ;
- l'amende civile encourue en cas de manquement est plafonnée à 0,5 % du montant de la vente, contre 2 % auparavant.

Cette obligation pèse sur le cédant, mais elle conditionne votre calendrier : prévoyez-la dans le rétroplanning.

Source : Service-Public Entreprendre, « Vente d'une entreprise : l'information des salariés est simplifiée », 23 juillet 2026.

Qui fait quoi

Le conseil en transmission	Présente les dossiers, organise la négociation et coordonne le calendrier.
L'expert-comptable	Analyse les comptes, prépare les retraitements, chiffre le plan de financement et les conséquences fiscales.
L'avocat	Relit la lettre d'intention, conduit l'audit juridique, rédige le protocole et la garantie d'actif et de passif.
Le banquier	Étudie le plan de financement, accorde le prêt, sollicite la garantie de Bpifrance.
Le notaire	Intervient quand la cession comprend de l'immobilier ou s'inscrit dans une transmission familiale.

La signature

Le jour de la signature, les conditions sont levées, les actes signés, le prix versé et les fonds débloqués. Vous devenez dirigeant. Commence alors la période d'accompagnement prévue au protocole, pendant laquelle le cédant vous présente à ses clients, à ses fournisseurs et à son équipe.

6

Réussir les cent premiers jours

Les premiers mois décident de la suite : la confiance des équipes et des clients se gagne vite ou se perd vite.

Avec le cédant, faites le tour des relations

Profitez de la période d'accompagnement pour rencontrer, avec lui, chaque client important, les principaux fournisseurs et la banque. Ce passage de témoin rassure tout le monde, et vous apprendrez en quelques semaines ce que les comptes ne disent pas.

Écoutez l'équipe avant de changer

Rencontrez chacun des salariés clés dans les premières semaines. Demandez ce qui marche, ce qui bloque, ce qu'ils feraient à votre place. Les décisions importantes peuvent attendre que vous ayez compris l'entreprise ; la confiance, elle, n'attend pas.

Suivez la trésorerie chaque semaine

Les premières échéances arrivent vite : prêt bancaire, crédit vendeur, et parfois une saison basse. Un tableau simple suffit : encaissements et décaissements des douze prochaines semaines, mis à jour chaque lundi.

Installez votre tableau de bord

Quatre ou cinq indicateurs, pas plus : chiffre d'affaires du mois, marge, carnet de commandes, trésorerie, délais de paiement des clients. Vous verrez venir les problèmes avant qu'ils n'arrivent dans les comptes.

Gardez ce qui fonctionne

Vous avez racheté une entreprise qui marche. Les clients sont venus pour ses produits, son service, ses délais : préservez-les, puis améliorez ce qui doit l'être, à votre rythme et en expliquant pourquoi.

Check-list

La check-list du repreneur

À imprimer et à cocher au fil de votre projet.

Le projet

- [ ] J'ai fixé mes cinq critères : secteur, région, taille, apport, calendrier.
- [ ] J'ai calculé le prix que mon apport permet de viser.
- [ ] J'ai rédigé mon profil de repreneur sur une page.
- [ ] J'ai rencontré au moins une banque et un expert-comptable.
- [ ] J'ai vérifié mes droits aux aides : prêt d'honneur, ARCE, ACRE.

La recherche

- [ ] Je suis inscrit sur les bourses d'annonces utiles à mon projet.
- [ ] Je suis connu de plusieurs conseils en transmission.
- [ ] J'ai parlé de mon projet à des experts-comptables et à des avocats de ma région.
- [ ] J'ai dressé une liste de sociétés cibles avec les registres publics.
- [ ] J'ai envoyé mes lettres d'approche et noté les dates de relance.

L'analyse d'un dossier

- [ ] Le dossier correspond à mes cinq critères.
- [ ] J'ai obtenu trois exercices comptables et la situation récente.
- [ ] J'ai retraité l'EBE : rémunération du dirigeant, loyers, non récurrent.
- [ ] J'ai identifié la dépendance au dirigeant et aux principaux clients.
- [ ] J'ai calculé une fourchette de valeur et le prix finançable.
- [ ] J'ai rencontré le dirigeant au moins deux fois, dont une dans l'entreprise.

L'offre et le financement

- [ ] Ma lettre d'intention a été relue par mon avocat.
- [ ] J'ai négocié une période d'exclusivité.
- [ ] Mon plan de financement respecte les repères : apport, part du prêt, remboursements.
- [ ] J'ai sollicité plusieurs banques et la garantie de Bpifrance.
- [ ] Le crédit vendeur, s'il y en a un, est prévu par écrit.

Les audits et la signature

- [ ] Les comptes, les contrats, le social et le fiscal ont été audités.
- [ ] J'ai lu le bail commercial et les clauses de changement de contrôle.
- [ ] La garantie d'actif et de passif est négociée : montant, durée, franchise.
- [ ] Le calendrier tient compte de l'information des salariés.
- [ ] L'accompagnement du cédant est prévu au protocole.

Les cent premiers jours

- [ ] J'ai rencontré, avec le cédant, chaque client important.
- [ ] J'ai rencontré chacun des salariés clés.
- [ ] Je suis la trésorerie des douze prochaines semaines, chaque semaine.
- [ ] Mon tableau de bord tient en cinq indicateurs.

Lexique

Les mots de la reprise

Accord de confidentialité
Engagement signé avant de recevoir le dossier complet d'une entreprise : vous ne divulguez rien de ce que vous apprenez.

Besoin en fonds de roulement (BFR)
L'argent immobilisé par le cycle d'exploitation : stocks et créances clients, moins les dettes fournisseurs.

Complément de prix
Partie du prix versée plus tard si l'entreprise atteint des résultats convenus.

Crédit vendeur
Partie du prix que le cédant accepte de recevoir plus tard, selon un échéancier écrit.

Dette nette
Dettes financières de la société, moins sa trésorerie disponible.

EBE, EBITDA
Excédent brut d'exploitation : ce que l'activité dégage avant amortissements, frais financiers et impôt. L'EBITDA en est l'équivalent anglo-saxon.

EBE retraité
L'EBE corrigé de ce qui tient au dirigeant actuel ou à des événements exceptionnels : celui que vous obtiendrez à sa place.

Fiche anonyme
Présentation d'une page d'une entreprise à céder, sans élément qui permette de la reconnaître.

Garantie d'actif et de passif
Engagement du cédant de vous indemniser des dettes nées avant la cession et révélées après.

Holding de reprise
Société créée par le repreneur pour acheter les titres ; elle rembourse son emprunt avec les dividendes de la société reprise.

Lettre d'intention
Votre offre écrite : prix, modalités, conditions, calendrier, exclusivité.

Mémorandum
Dossier complet sur l'entreprise, remis après l'accord de confidentialité.

Multiple
Nombre de fois le résultat (l'EBE en général) que représente la valeur d'une entreprise.

Prêt d'honneur
Prêt personnel à taux zéro, sans garantie, qui renforce l'apport du repreneur.

Valeur d'entreprise
Valeur de l'activité, avant déduction des dettes et ajout de la trésorerie.

Sources

Les études et textes officiels cités dans ce guide, avec leur date.

1. Bpifrance Création, « Quel est le marché de la reprise d'entreprise aujourd'hui ? », qui reprend l'étude Bpifrance Le Lab de novembre 2025
   https://bpifrance-creation.fr/moment-de-vie/quel-est-marche-reprise-dentreprise-aujourdhui
2. CMA France, note « Transmission-reprise », janvier 2026 (chiffres de l'étude Bpifrance Le Lab du 27 novembre 2025)
   https://www.artisanat.fr/system/files/medias/file/2026/01/20260109_LB_Transmission_reprise_VF.pdf
3. CRA (Cédants et repreneurs d'affaires), Observatoire de la transmission des TPE-PME, février 2023
   https://www.cra.asso.fr/uploads/observatoire-cra-2023-compressed.pdf
4. CROCIS, CCI Paris Île-de-France, « Panorama 2022 de la cession-reprise d'entreprises en Île-de-France », novembre 2022
   https://www.cci-paris-idf.fr/prospective/crocis/demographie-entreprise-transmission-2022
5. Service-Public Entreprendre, « Recherche de financements pour créer ou reprendre une entreprise »
   https://entreprendre.service-public.gouv.fr/vosdroits/F35930
6. Service-Public Entreprendre, « Vente d'une entreprise : l'information des salariés est simplifiée », 23 juillet 2026
   https://entreprendre.service-public.gouv.fr/actualites/A18893
7. Bpifrance, présentation du Plan Transmission, janvier 2025
   https://bpifrance-creation.fr/sites/default/files/Plan%20Transmission%2022012025.pdf
8. Bpifrance Création, « Recourir au crédit vendeur pour reprendre une entreprise »
   https://bpifrance-creation.fr/encyclopedie/financements/lemprunt/recourir-au-credit-vendeur-reprendre-entreprise
9. Dealsuite, European M&A Monitor, mars 2026 (enquête auprès de 848 cabinets de conseil, second semestre 2025)
   https://www.dealsuite.com/blogs/european-monitor-march-2026
10. Option Finance, « Le prix d'acquisition des PME européennes rebondit légèrement au deuxième trimestre » (Argos Index, 2e trimestre 2026)
    https://www.optionfinance.fr/actualites/le-prix-dacquisition-des-pme-europeennes-rebondit-legerement-au-deuxieme-trimestre.html
11. impots.gouv.fr, « Coût de l'enregistrement » (cessions de droits sociaux et de fonds de commerce)
    https://www.impots.gouv.fr/particulier/cout-de-lenregistrement
12. Bpifrance, Bourse de la transmission
    https://reprise-entreprise.bpifrance.fr/
13. Annuaire des entreprises (État), données publiques sur les sociétés et leurs dirigeants
    https://annuaire-entreprises.data.gouv.fr/

Et maintenant ?

Trois choses à faire cette semaine.

1 Précisez vos critères

Secteur, région, taille, apport, calendrier : cinq questions, une minute. Quand nous présenterons une entreprise, sa fiche anonyme ira d'abord aux inscrits dont les critères correspondent.

repreneur.com/profil-repreneur

2 Calculez votre budget

Le prix que votre apport permet de viser, et le résultat que l'entreprise doit dégager pour rembourser l'emprunt.

repreneur.com/budget-reprise-entreprise

3 Testez votre montage

Apport, prêt d'honneur, crédit vendeur, prêt bancaire : votre plan de financement face aux repères des banques.

repreneur.com/simulateur-financement-reprise

Le guide du repreneur, édition de novembre 2026. Les chiffres sont ceux des sources citées, à leur date de publication ; les règles fiscales et sociales évoluent. Ce guide donne des informations générales : il ne constitue ni un conseil juridique, fiscal ou financier, ni une offre de financement.

Repreneur.com est édité par EJB SAS, société par actions simplifiée au capital de 3 000 €, SIREN 993 526 326, 5 rue des Scandinaves, 77700 Serris. Contact : contact@repreneur.com.

© 2026 EJB SAS. Tous droits réservés.