



Une vague de transmissions d'entreprises sans précédent va déferler sur le pays dans les cinq prochaines années

lundi 23 février 2026, par [lpe](#)

Dans les cinq prochaines années, les enfants du « baby boom », nés après-guerre et jusque dans les années 60, seront amenés à céder leur entreprise. Cette vague de transmissions risque de fortement modifier le paysage entrepreneurial. Nous avons recueilli le témoignage de Thomas Barbereau, Responsable du pôle Patrimoine à Cerfrance Poitou-Charentes.

LPE : Quels constats faites-vous actuellement sur cette situation ?

Thomas Barbereau : Et bien celui d'un profond bouleversement à venir et ce, quel que soit le secteur d'activité : commerce, artisanat, agriculture, industrie... Il y a nécessité d'anticiper pour ces dirigeants pour être acteurs de leur transmission et ne pas la subir. Il faut d'ailleurs agir tant sur la partie professionnelle que privée !

LPE : La législation, la fiscalité risquent elles d'évoluer prochainement ?

Thomas Barbereau : Il faut reconnaître que contrairement à ce que l'on entend au quotidien, la fiscalité sur la partie transmission est plutôt stable. Par contre, l'an prochain il y a des élections présidentielles et c'est traditionnellement en début de mandat que les grandes réformes patrimoniales sont effectuées.

LPE : Quels conseils donnez-vous aux dirigeants proches de la retraite ?

Thomas Barbereau : Pour réussir une cession dans les meilleures conditions, il est essentiel que les dirigeants poursuivent pleinement le développement de leur activité. Un ralentissement du chiffre d'affaires — lorsqu'il n'est pas lié à la conjoncture — constitue toujours un signal négatif pour un acquéreur potentiel. Anticiper la transmission, idéalement cinq ans avant l'échéance souhaitée, permet de préparer l'entreprise, d'optimiser ses indicateurs clés et d'assurer une cession aussi propre et sécurisée que possible.

Nous avons une multitude d'outils pour chaque étape ; c'est notre rôle de valoriser l'entreprise grâce à la vision à 360 degrés que nous donne notre capacité d'expertise.

J'en profite pour rappeler qu'il est important, tout au long de la vie de l'entreprise, d'avoir une idée

de sa valeur ! Trop souvent, le chef d'entreprise ne s'intéresse à cette question qu'au moment de vendre... C'est souvent trop tard pour prendre les bonnes décisions. Après, il y a des situations où la valeur de l'affaire est intimement liée à la qualité du dirigeant, là, il est plus difficile d'agir sauf peut-être à opérer une transmission douce, en binôme avec le repreneur.

Mon conseil serait donc d'établir un plan de transmission qui peut durer de 6 mois à 5 ans, quitte à faire des corrections en cours de route ; mais l'important, c'est de fixer un cadre et d'avancer en cohérence avec celui-ci. Être agile et opportuniste pour ne pas subir la situation. Etablir une stratégie, c'est aussi se mettre à l'abri de conseils plus ou moins avisés, ne pas se laisser influencer.

Pour conclure, je dirais que la vie ne s'arrête pas à la vente de l'entreprise ! Notre rôle en tant que conseil est aussi d'organiser la partie patrimoine personnel du dirigeant, de sécuriser et fiabiliser les différentes hypothèses avec une équipe pluridisciplinaire.

A propos : Cerfrance Poitou-Charentes, acteur incontournable en conseil et expertise comptable depuis 70 ans s'est spécialisé dans la gestion des projets de transmission d'entreprise, de patrimoine et accompagne les dirigeants avec une approche neutre et éclairée. Nos conseillers en gestion patrimoniale sécurisent chaque étape du parcours de transmission grâce à un accompagnement rigoureux et personnalisé. Notre objectif est clair : permettre aux dirigeants de concrétiser leur projet en toute sérénité et en pleine maîtrise.