

Rivalis Île-de-France : l'accompagnement qui prépare à la transmission

Communiqué de Presse – Paris, le 4 décembre 2025. Un quart des dirigeants de PME et d'ETI a aujourd'hui plus de 60 ans. Chaque année, près de 185 000 entreprises sont à céder. Si la transmission est devenue un enjeu national, elle reste encore trop souvent insuffisamment anticipée par les chefs d'entreprise.

Dans ce contexte, Rivalis Île-de-France réaffirme sa mission : accompagner les dirigeants dans chaque étape clé de la vie de leur entreprise, y compris lorsque se pose la question de transmettre ou de reprendre.

La vocation première de Rivalis : l'accompagnement de proximité

Rivalis est né pour éviter que des chefs d'entreprise compétents ne se retrouvent isolés devant la complexité de la gestion. Depuis plus de 30 ans, ses conseillers – tous anciens dirigeants – accompagnent les dirigeants dans le pilotage quotidien de leur TPE/PME.

C'est naturellement que Rivalis Île-de-France intervient lors de transmissions.

Non pas comme un cabinet spécialisé en cession/reprise, mais comme un partenaire de confiance capable d'aider le dirigeant à clarifier son projet, à structurer sa démarche en amont qu'il cède ou qu'il reprenne et à créer les conditions de réussite. Rivalis Île-de-France va également guider l'entrepreneur pour mobiliser les conseils (experts M&A, avocats, juristes, fiscalistes, comptables) nécessaires à l'opération capitalistique.

“Notre rôle n'est pas de remplacer les experts techniques, mais de permettre au dirigeant d'avancer sereinement dans un processus souvent complexe et émotionnel”, explique Isabelle Baigné, Conseillère Rivalis Île-de-France.

Créer de la valeur avant, pendant et après la transmission

Une transmission peut représenter plus de 2 000 heures de travail. Diagnostic, définition du projet, financements et montages financiers, audit d'acquéreurs, négociation, transition opérationnelle... Ce parcours nécessite des compétences variées que Rivalis mobilise grâce à son réseau d'experts partenaires.

“Une entreprise se transmet mieux lorsqu'elle est bien accompagnée au quotidien. La transmission n'est pas une rupture, c'est une étape naturelle de la vie d'une entreprise”, ajoute Isabelle Baigné.

Des transmissions réussies qui témoignent de l'impact terrain

À Joigny (Yonne), le restaurant Le Rive Gauche a trouvé un second souffle grâce à la reprise par un salarié. Accompagné par Rivalis Île-de-France sur les montages financiers et la négociation, le processus a permis de sécuriser la transition, préserver les emplois et maintenir la qualité du service.

À Meaux (Seine-et-Marne), le CER, une auto-école suivie depuis 2017, traversait une période difficile. La conseillère Rivalis a accompagné le dirigeant pour valoriser l'entreprise, trouver un repreneur et sécuriser la transmission. Depuis le 1er août, la nouvelle dirigeante bénéficie d'un accompagnement dans la continuité de la vie de l'entreprise.

Dans les Yvelines, un couple a été accompagné pour la reprise d'un centre équestre. Après avoir écarté un premier projet inadapté, Rivalis les a guidés dans le choix d'une affaire cohérente, l'élaboration du business plan et la recherche de financements. La transmission officielle est prévue pour début 2026 à Chôlet.

"Accompagner une reprise, ce n'est pas qu'une opération financière : c'est une sauvegarde de valeur locale, économique et sociale", explique Patrick Page, Conseiller Rivalis Ile-de-France, expert en transmission d'entreprises.

À propos de Rivalis / www.rivalis.fr

Rivalis est le **premier réseau d'accompagnement des dirigeants de TPE en France**. Depuis plus de 30 ans, ses conseillers indépendants aident les chefs d'entreprise à piloter leur activité, améliorer leur rentabilité et gagner en sérénité. Fort de sa proximité avec les dirigeants et d'une philosophie fondée sur le bon sens, Rivalis place l'humain et la performance durable au cœur de sa mission.

Rivalis est présent sur toute la France avec 803 conseillers et 211 314 utilisateurs de l'ensemble de ses services.