

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Face au mur des 500 000 transmissions, Gravity Capital veut automatiser la couche invisible du M&A : l'identification et la qualification des repreneurs

Alors que la transmission d'entreprise devient une grande cause économique nationale, la startup lyonnaise lance un agent IA dédié au M&A small et mid cap. Objectif : industrialiser l'identification, l'approche et la qualification des bons cédants et repreneurs, le maillon opérationnel qui manque entre la visibilité des dossiers et la transaction.

Lyon, mai 2026 — Le plan national Objectif Reprises, présenté à Bercy le 23 avril 2026, a remis au centre du débat économique un sujet critique : la transmission des entreprises françaises. Selon les données publiques relayées dans le cadre du plan, près de 500 000 dirigeants partiront à la retraite dans les dix prochaines années, avec environ 3 millions d'emplois concernés. Plus préoccupant encore : une entreprise sur deux ne trouve pas de repreneur.

Dans ce contexte, Gravity Capital, startup lyonnaise spécialisée dans l'IA appliquée au M&A small et mid cap, lance un agent IA dédié à l'identification, au scoring et à l'approche qualifiée des cédants et repreneurs.

Sa conviction : mettre les entreprises à céder en ligne est nécessaire. Mais une entreprise visible n'est pas une entreprise reprise. Le chaînon manquant se situe dans l'identification, l'approche et la qualification des bons interlocuteurs.

« La visibilité des opportunités est nécessaire, mais elle ne suffit pas à créer une transaction. Le vrai enjeu est d'organiser l'approche qualifiée des bons cédants et repreneurs. Une cession repose sur la qualification de l'intention, la cohérence stratégique, la capacité de financement, le calendrier, la confidentialité et la confiance. Aucun de ces paramètres ne se résout par un simple matching », explique Florent Jacques, cofondateur et Head of AI de Gravity Capital.

Le maillon manquant : l'approche qualifiée

La modernisation de la Bourse de la transmission de Bpifrance répond à un besoin important : centraliser les opportunités et améliorer la visibilité du marché de la reprise.

Pour Gravity Capital, cette étape est utile, mais elle ne règle qu'une partie du problème.

Entre une entreprise visible et une entreprise reprise, il manque souvent une couche d'exécution : identifier les repreneurs réellement pertinents, vérifier leur intérêt, approcher les bons interlocuteurs, relancer, qualifier, documenter les échanges et faire émerger une discussion exploitable.

Ce travail reste aujourd'hui largement manuel. Il mobilise fortement les cabinets de cession, experts-comptables, conseils en transmission, CGP et banques d'affaires small et mid cap.

À l'échelle du choc démographique annoncé, cette exécution ne peut plus reposer uniquement sur des fichiers, du réseau et des relances artisanales.

« Dans le small et mid cap, beaucoup de bons dossiers ne meurent pas faute d'intérêt, mais faute de capacité à identifier et activer assez vite les bons interlocuteurs. Notre approche consiste à donner aux conseils M&A une force d'exécution augmentée, sans retirer à l'humain ce qui relève de la confiance, de l'analyse et de la négociation », ajoute Adrien Pelletant, cofondateur de Gravity Capital.

Un agent IA pour industrialiser l'origination M&A

Gravity Capital développe un agent IA dédié au M&A small et mid cap. Il structure la chaîne d'origination autour de cinq fonctions principales :

- construction et enrichissement de bases de cibles à partir de données publiques et financières ;
- scoring des cédants ou repreneurs potentiels selon des signaux sectoriels, financiers et transactionnels ;
- priorisation des profils les plus pertinents ;
- séquences d'approche, de relance et de qualification, pilotées dans un cadre humain et conforme aux exigences de confidentialité propres aux mandats M&A ;
- production de la documentation financière et métier : teaser, memorandum, analyse de bilan et gestion digitale des NDA.

L'objectif n'est pas de remplacer le conseil. L'agent prend en charge le volume, la répétition et la structuration des données. Les équipes humaines conservent la relation, l'analyse, la négociation et la décision.

« L'IA devient utile lorsqu'elle prend en charge ce qui consomme trop de temps sans créer assez de valeur différenciante : recherche, enrichissement, scoring, relances, qualification initiale, reporting, documentation et mémoire des relations acquéreurs. La technologie tient le volume. L'humain garde la décision », poursuit Florent Jacques.

Des premiers indicateurs issus de douze mois d'incubation

Sur douze mois d'incubation auprès d'un cabinet partenaire, Gravity Capital indique avoir mesuré :

- 800 prises de contact formalisées par accord de confidentialité ;
- 111 rendez-vous avec des dirigeants cédants ;
- une activation de mandat en environ 60 jours, contre un cycle généralement observé de plusieurs mois dans les approches manuelles.

Ces indicateurs portent sur une phase d'incubation conduite entre 2025 et 2026 auprès d'un cabinet partenaire, sur des campagnes d'approche structurées autour de dirigeants cédants et d'acquéreurs qualifiés. Ils sont issus de données internes Gravity Capital et ont vocation à illustrer un ordre de grandeur opérationnel, et non une moyenne de marché.

Un enjeu économique, territorial et de souveraineté

La transmission d'entreprise est désormais présentée comme un enjeu de souveraineté économique : préserver les savoir-faire, maintenir l'activité dans les territoires, protéger l'emploi et éviter la disparition d'entreprises viables faute de repreneur.

Gravity Capital partage ce constat et défend une lecture opérationnelle du sujet : la réussite de cette grande cause nationale dépendra moins du seul nombre d'entreprises mises en ligne que de la capacité collective à identifier, approcher et qualifier les bons interlocuteurs, puis à transformer ces échanges en reprises effectives.

À propos de Gravity Capital

Fondée à Lyon par Florent Jacques et Adrien Pelletant, Gravity Capital développe une infrastructure d'agent IA dédiée au M&A small et mid cap.

Sa technologie vise à industrialiser l'identification, l'enrichissement, le scoring, la documentation financière et métier, et l'approche qualifiée des cédants et des repreneurs, à la vente comme à l'achat.

Gravity Capital s'adresse en priorité aux cabinets de cession, experts-comptables, CGP, conseils en transmission et acteurs de la croissance externe qui souhaitent structurer leur origination et améliorer la transformation de leurs mandats.

Florent Jacques et Adrien Pelletant, diplômés d'EM Lyon, cumulent dix années d'expérience en M&A, Corporate Finance et Private Equity, notamment au sein de Siparex, Carvest et Rothschild.

Contact presse

Gravity Capital
contact@gravity-capital.fr
07 87 00 40 18
gravity-capital.fr

Sources utilisées

Plan Objectif Reprises, ministère de l'Économie, avril 2026 ; Bpifrance / Bourse de la transmission ; données publiques relayées par les acteurs économiques et institutionnels ; indicateurs internes Gravity Capital, incubation 2025-2026.