



Transcommerce - Transartisanat
– CRCI Auvergne –

Localisation de l'opération : **Régions Auvergne, Bourgogne, Centre, Limousin, Nord - Pas de Calais, Basse-Normandie, Haute-Normandie, Pays de la Loire, Poitou-Charentes, Rhône-Alpes.**

Données de cadrage : 15 566 communes – 21 042 303 habitants

Descriptif succinct de l'expérience

Transcommerce-Transartisanat, créé en 1985 à l'initiative de la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie Auvergne, a pour objectif de faciliter le rapprochement de l'offre et de la demande en intervenant tout au long du processus d'appui à la transmission/reprise des TPE.

Ce dispositif, géré par les Chambres de Commerce et d'Industrie et les Chambres de Métiers et de l'Artisanat en partenariat avec les professionnels de la transmission (Notaires, Agents Immobiliers, Experts-Comptables), fonctionne aujourd'hui sur 10 régions : Auvergne, Bourgogne, Centre, Limousin, Nord - Pas de Calais, Basse et Haute-Normandie, Pays-de-la-Loire, Poitou-Charentes et Rhône-Alpes.

Transcommerce-Transartisanat, c'est :

- un réseau de proximité qui rassemble 150 Conseillers Techniques dans les Chambres de Commerce et d'Industrie et Chambres de Métiers et de l'Artisanat et 3.200 professionnels Notaires, Agents Immobiliers et Experts-Comptables,
- un site Internet www.transcommerce.com, diffusant plus de 10 000 offres, référencé par 2 700 sites et enregistrant 30 000 connexions par mois.

Contexte et enjeux pour le territoire / la structure :

La transmission est un enjeu prioritaire pour la France dans le contexte économique et démographique actuel puisque près d'une entreprise sur deux va changer de mains dans les 10 ans à venir. Cet enjeu est d'autant plus important que la reprise d'une entreprise permet de maintenir des emplois, participe à l'aménagement du territoire et à la revitalisation des espaces ruraux.

Facteur déclenchant de l'action :

Un grand nombre d'entreprises disparaît chaque année en raison :

- du manque d'anticipation du chef d'entreprise,
- de la surévaluation des affaires à transmettre
- de la dispersion des supports de promotion des affaires à reprendre
- de la difficulté à détecter des candidats à la reprise

Par ailleurs, de nombreux projets de reprise ne sont pas menés à terme en raison d'un manque de préparation et de la méconnaissance du processus de reprise.

Objectifs de l'action :

Dès l'origine, les partenaires de Transcommerce-Transartisanat se sont fixés comme missions de :

- Centraliser les offres de vente de fonds de commerce et en assurer la diffusion.
- Sensibiliser, informer, conseiller et accompagner les vendeurs et les repreneurs.
- Jouer un rôle d'observatoire en matière de transmission.

Publics visés :

- Chefs d'entreprises artisanales, commerciales, du secteur de l'hôtellerie-restauration et des services.
- Candidats à la reprise d'une affaire.

Procédures et modalités d'actions :

- Sensibilisation des cédants sur la nécessité d'anticiper et préparer la transmission de leur affaire : Mailing, phoning, forums, Guide Pratique de la Transmission, Entretien individuel, visite d'entreprise.
- Accompagnement des chefs d'entreprises dans la mise sur le marché de leur entreprise : Élaboration d'un diagnostic complet de l'affaire à céder, Aide à la détermination d'un juste prix grâce à la réalisation d'une évaluation objective et argumentée.
- Promotion des entreprises à reprendre : site www.transcommerce.com et sites partenaires (Oséo, APEC, transmission.cci.fr, auvergnebienvenue.com, [reprendre-en-rhonealpes](http://reprendre-en-rhonealpes.com), Cap'Actif...), journaux d'annonces, presse régionale et consulaire.
- Détection, sensibilisation et accompagnement des candidats à la reprise dans la finalisation de leur projet : Participation à des salons professionnels et à des forums : Guide Pratique de la Reprise, Alertes mail, Service de recherche personnalisée, Aide au montage technique et financier du projet, Développement de partenariats bancaires.
- Observation du marché de la transmission (taux de reprise, valeur sur le marché des entreprises cédées, évolution des prix de cession, profils des repreneurs...).

Les partenaires associés à cette action :

Les Chambres de Commerce et d'Industrie, les Chambres de Métiers et de l'Artisanat, les Notaires, les Agents Immobiliers, les Experts-Comptables, les Territoires, les Banques...

Les outils, les financements mis en œuvre, le budget de l'opération :

- Promotion des offres : Journal d'annonces - 10 n°/an - 3.000 exemplaires/mois, Site Internet www.transcommerce.com
- Conseil aux cédants : Guide Pratique de la Transmission, Diagnostic et évaluation de l'affaire à céder.
- Conseils aux repreneurs : Guide Pratique de la Reprise, Conseils de Charlotte pour reprendre une affaire (séquences vidéos).

Les problèmes rencontrés et les solutions trouvées :

- Qualification des offres : Grille d'analyse, méthodes d'évaluation des fonds de commerce, comités d'estimation, Observation du marché local de la transmission (création d'un observatoire des prix de vente de fonds de commerce).
- Mise en relation de l'offre et de la demande : Création d'outils informatiques de pré-rapprochement "Vendeurs" / "Repreneurs", Mise à disposition des partenaires professionnels d'un fichier national de repreneurs.
- Détection des repreneurs : Participation à des salons locaux et nationaux, Diffusion d'offres, de témoignages sur des média locaux et nationaux, Référencement sur des sites portail dédiés à la transmission/reprise d'entreprises, Création du site www.transcommerce.com depuis 1998, Large diffusion des journaux d'annonces auprès de prescripteurs : notaires, agents immobiliers, experts-comptables, organismes bancaires, collectivités territoriales, ANPE, centres de formation, services de reclassement...

Les facteurs déterminants de l'action (partenariat, démarche...)

- Travail en réseau, mutualisation des moyens et savoir-faire.
- La force des 10 régions.
- Le partenariat avec les professionnels et experts de la transmission (maillage du territoire, compétences complémentaires)
- Gratuité des offres et respect de la confidentialité souhaitée par les chefs d'entreprises
- Développement d'outils de conseil et d'accompagnement en complément de la bourse d'opportunités (guides, diagnostic/évaluation, observatoire des prix de vente)

Les résultats (quantitatifs, qualitatifs)

- 52 500 affaires à vendre recensées depuis 1985 dont 8 400 en 2007.
- 21 155 ventes enregistrées dont 3 100 en 2007
- 1 500 repreneurs identifiés chaque année
- 40 % de taux de reprise

- 10 000 offres consultables sur Internet
- 30 000 connexions en moyenne par mois sur le site www.transcommerce.com ; 350 000 connexions en 2007.
- 97 Chambres Consulaires adhérentes au réseau
- 3 200 partenaires professionnels (Notaires, Agents Immobiliers, Experts-Comptables)

Les perspectives :

- Renforcer les partenariats existants et envisager la participation de nouvelles professions.
 - Développer le travail en réseau pour faciliter l'accueil et l'installation des porteurs de projet.
 - Créer des "passerelles" avec les acteurs locaux du développement et les filières universitaires.
-

Contact

Michèle BERNARD - Nathalie MONTESINOS

Transcommerce-Transartisanat – CRCI Auvergne – BP 25 – 63510 AULNAT

04 76 60 46 56

transcommerce@transcommerce.com

www.transcommerce.com