

**TRANSCOMMERCE-TRANSARTISANAT**  
**Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie Auvergne**

Régions : Auvergne, Bourgogne, Centre, Limousin, Nord - Pas de Calais, Basse et Haute-Normandie, Pays de la Loire, Poitou-Charentes et Rhône-Alpes.

**Données de cadrage :**

15.564 communes / 21.045.291 habitants

**Expérience :**

• 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. Cependant, un grand nombre d'entreprises disparaît chaque année faute de repreneur 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

• Objectifs :

Le concept Transcommerce-Transartisanat, initié en Auvergne en 1985, pour faciliter le rapprochement de l'offre et de la demande, offre une réponse adaptée à cette problématique car il intègre l'ensemble du processus d'appui à la transmission/reprise des TPE :

- sensibilisation et accompagnement des cédants
- aide à la détermination d'un juste prix de vente
- promotion des offres
- conseil auprès des repreneurs
- observation et analyse du marché de la transmission

• Publics visés :

Chefs d'entreprises artisanales, commerciales, du secteur de l'hôtellerie restauration et des services.

Candidats à la reprise d'une affaire

**Les partenaires associés :**

La CRCI Auvergne est propriétaire de la marque et du concept Transcommerce-Transartisanat. La déclinaison du concept sur d'autres régions est confié aux Chambres Consulaires selon des modalités définies dans une convention signée avec la CRCI Auvergne. Celle-ci permet aux régions adhérentes de mettre en œuvre l'opération en s'appuyant sur des moyens éprouvés et communs à l'ensemble du réseau tout en gardant une autonomie dans la gestion quotidienne du dispositif.

Cependant, s'il est du ressort des Compagnies Consulaires de se préoccuper de la transmission des entreprises, il est indispensable de s'assurer la compétence des professionnels directement concernés par la négociation des fonds de commerce d'autant que cette activité est réglementée par des textes de loi. C'est pourquoi, dans chaque région, des partenariats sont noués avec les professionnels de la transmission (Notaires, Agents Immobiliers). D'autres partenaires peuvent être associés localement (experts-comptables, Conseils Régionaux ou Généraux, Territoires...).

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

- Les outils :

Promotion des offres :	Journal d'annonces (10 n°/an) Site <a href="http://www.transcommerce.com">www.transcommerce.com</a> (22.000 con nexions/mois)
Sensibilisation, conseil :	Guide Pratique de la Transmission Diagnostic/évaluation des fonds de commerce Guide Reprendre une entreprise : mode d'emploi
Observation du marché de la transmission :	Observatoire des prix de vente de fonds de commerce

- Les financements mis en œuvre :

Financement du réseau national : Les C@CI et C@M du réseau Transcommerce-Transartisanat mettent en commun, chaque année, des moyens financiers au service du réseau national. Cette mutualisation permet d'engager des actions de communication, d'organiser des réunions interrégionales, d'actualiser les supports existants (guides notamment) et de développer de nouveaux outils.

Financement des opérations régionales : Les Compagnies Consulaires adhérant au réseau sont autonomes, sur leur territoire, dans la gestion financière de l'opération et ont en charge son équilibre financier.

Dans chaque région, les partenaires Notaires et Agents Immobiliers participent financièrement à l'opération. D'autres contributions peuvent abonder les budgets : Experts-Comptables, Conseils Généraux, Conseils Régionaux, Etat, Europe, organismes bancaires...

- Le budget de l'opération :

Chaque opération fait l'objet d'un plan de financement avec, en dépenses, des coûts fixes de participation au frais du réseau national (environ 12.000 € HT/an et par région) et des coûts variables : édition des journaux d'annonces (55.000 € HT/an pour une région), réalisation de guides, dépliants, affichettes, actions de communication, mailings... (20.000 € HT)

## **Les problèmes rencontrés et solutions trouvées**

Qualification des offres :

- Grille d'analyse, méthodes d'évaluation des fonds de commerce et 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 médias locaux et nationaux (presse, radio, TV).
- Référencement sur des sites portail dédiés à la transmission/reprise d'entreprises.
- Création du site [www.transcommerce.com](http://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 éléments pilote de la démarche (partenariat, démarche...) :**

- Partenariat Chambres Consulaires / professionnels de la transmission : mise en commun de compétences spécifiques pour faciliter la transmission/reprise.
- Echanges d'expériences entre les partenaires du réseau, mutualisation des moyens et des savoir-faire.
- Principe de gratuité des services Transcommerce-Transartisanat pour les repreneurs et les cédants.

**Les résultats (quantitatifs et qualitatifs) :**

- 23.500 offres de vente recensées
- 8.500 ventes enregistrées
- 1.500 repreneurs identifiés sur une année
- 36 à 42 % de taux de reprise selon les régions
- 6.000 offres consultables sur Internet
- + de 22.000 connexions en moyenne par mois sur le site [www.transcommerce.com](http://www.transcommerce.com)
- 99 Chambres Consulaires adhérentes au réseau
- 2600 partenaires professionnels (Notaires, Agents Immobiliers, Experts-Comptables)

**Contact :**

CRCI Auvergne - Michèle Bernard – Tél. : 04 73 60 46 52