



RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE

*Liberté
Égalité
Fraternité*



CONSEIL NATIONAL
DU COMMERCE

Les rapports du Conseil National du Commerce

Transmission-reprise d'entreprise Mars 2025

Editorial



Isabelle Fillaud

Cheffe de
Département
Affaires
juridiques,
économiques
et
européennes

CGAD

Le Conseil National du Commerce (CNC) s'est saisi du dossier de la transmission-reprise en décembre 2023. Ce sujet touche toutes les tailles et formes de commerces, artisans-commerçants, franchisés et grandes enseignes. En témoigne la diversité des membres ayant participé au groupe de travail mis en place sur ce sujet (cf. annexe).

Les chambres consulaires et les organisations professionnelles sont mobilisées de longue date et se doivent d'accompagner et de préparer au mieux les entreprises de leur secteur d'activité : celles qui veulent transmettre à plus ou moins long terme mais également celles qui veulent s'installer et qui veulent reprendre un commerce.

Le sujet de la transmission reprise n'est pas nouveau. Le cadre législatif plus particulièrement en matière de fiscalité a beaucoup évolué ces dernières années afin de faciliter la transmission-reprise d'entreprise : donation, Pacte Dutreil, exonération totale des plus-values professionnelles si les éléments non-immobiliers transmis sont inférieurs à 500 000 €, exonération partielle dégressive si ces éléments sont compris entre 500 000 € et 1 000 000 €, etc

Mais force est de constater que ce cadre certes important, reste mal connu par les commerçants, et ne semble pas suffire pour « dynamiser » les transmissions reprises notamment dans le secteur du commerce.

Ce rapport n'a pas pour objectif de refaire un nouveau rapport sur la transmission-reprise d'entreprise mais de mettre en avant des pistes d'actions afin de renforcer la transmission-reprise dans le secteur du commerce.

Le CNC et son groupe de travail Transmission-reprise d'entreprise, ont ainsi identifié quatorze propositions majeures qui seront développées dans ce rapport.

Nous adressons aux membres du groupe de travail ainsi qu'au secrétariat du CNC de chaleureux remerciements pour leur mobilisation, leur contribution et leur appui permettant de présenter ce travail.

Il appelle désormais des discussions et des suites dans l'intérêt des commerçants, des futurs repreneurs mais aussi des territoires.

Sommaire

Editorial	3
Sommaire.....	4
Objectifs et méthodologie	6
Synthèse - Résumé	7
Analyser les données pour mieux piloter la transmission.....	9
Centraliser les informations.....	10
Renforcer l'accompagnement financier	11
Communiquer sur les aides existantes :.....	12
S'appuyer sur les produits d'épargne mieux identifiés :	13
Les produits d'épargne existants :.....	14
• Le Plan d'épargne entreprise (PEE).....	14
• Le Plan d'épargne retraite (PER)	15
• De nouveaux produits d'épargne :.....	16
Renforcer les prêts « reprise » pour les jeunes et les salariés	16
Mettre en place un accompagnement du cédant et du repreneur en amont de la cession	17
Renforcer l'accompagnement du cédant.....	17
Renforcer l'accompagnement du repreneur.....	19
• Le repreneur doit être mieux accompagné : « 1 repreneur-1 accompagnement/1 mentor » pour les repreneurs primo-accédants.	19
Simplifier voire supprimer des dispositifs existants	20
Communiquer sur la transmission-reprise en ciblant les actions	20
Stabiliser la fiscalité et communiquer sur le Pacte Dutreil :.....	20
Mettre en place une charte sur la transmission-reprise	21

Mettre en place une communication nationale du type « 1 repreneur -1 accompagnement / 1 mentor »	21
FOCUS 1 Le salarié futur repreneur de son entreprise :.....	22
• Préparer le salarié pour reprendre l'entreprise	23
• Outils juridiques particuliers pouvant être utilisés pour accompagner la reprise par un ou des salariés :.....	23
• Financement de la cession.....	24
FOCUS 2 : La reprise par un jeune de moins de 30 ans.....	24
• L'entrepreneuriat, un ascenseur social	24
Synthèse des 14 propositions	26
Bibliographie.....	29
Mots clefs :	29
Annexes :	30
Outils développés favorisant la transmission-reprise.....	30
• Données chiffrées existantes	30
• Outils déjà développés	31
• Participants	32

Objectifs et méthodologie

Créer ou reprendre un commerce ? Beaucoup de futurs commerçants se posent cette question.

Il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse car tout dépend de la situation de chacun, de ses aspirations, de ses moyens financiers....

Les politiques publiques ont été ces dernières années prioritairement axées sur la création d'entreprise, notamment innovante ; mais pour le secteur du commerce la reprise d'entreprise apparaît souvent plus adaptée car elle s'insère dans une dynamique locale et permet d'assurer la continuité du tissu économique au niveau du territoire.

L'enjeu est ainsi important pour les territoires. Une transmission-reprise réussie permet de préserver l'activité commerciale, d'assurer la pérennité des emplois. Elle évite la vacance commerciale et renforce l'attractivité d'un centre-ville, d'un quartier ou d'un centre-bourg pour les habitants mais aussi pour les autres commerces déjà implantés. En effet sans transmission réussie d'un commerce il y aura rupture de linéaire commercial et perte de vitalité économique.

Pour les futurs repreneurs, la reprise d'un commerce peut présenter une stabilité plus immédiate puisque les fournisseurs et la clientèle sont partiellement déjà connus.

Ces éléments sont confirmés par les chiffres.

Ainsi, Altares dans son étude sur les cessions de fonds de commerce en 2023 montre très clairement que la reprise apparaît plus viable sur la durée puisque le taux de survie à trois ans est de 92% (pour les créations reprises réalisées en 2020) alors que l'INSEE précise que pour l'ensemble des créateurs le taux de survie est de 82% (ensemble des créateurs de 2018). (« [Entreprises créées en 2018 : huit sur dix sont encore actives trois ans après leur création](#) », Insee Première n° 1962, juillet 2023.).

Le sujet de la transmission-reprise est également capital pour les acteurs du commerce : organisations professionnelles et chambres consulaires, qui accompagnent les entreprises au quotidien.

Le groupe de travail du CNC a pu constater la multiplicité des informations sur le sujet de la transmission-reprise mais aussi la méconnaissance des dispositifs existants par les acteurs.

C'est pourquoi, il est proposé différentes pistes d'action pour porter la transmission-reprise des commerces comme un véritable sujet prioritaire.

Le groupe a ainsi mis l'accent sur plusieurs points clefs : le pilotage de la politique de transmission, la centralisation des informations, le renforcement de l'accompagnement financier, la mise en place d'un accompagnement du cédant et du repreneur et la mise en place d'une communication ciblée.

Tels sont les objectifs de ce rapport.

Synthèse - Résumé

Le Conseil National du Commerce (CNC) formule quatorze propositions pour améliorer la transmission et la reprise des entreprises dans le secteur du commerce.

Le CNC rappelle tout d'abord l'importance de mettre en place un mécanisme statistique fiable sur le sujet mais aussi d'améliorer l'accessibilité, la lisibilité et la compréhension des informations déjà disponibles sur la transmission-reprise. Le CNC souligne notamment la nécessité de mieux communiquer sur les répertoires d'aides existants.

Le CNC met également en avant l'importance de bien se préparer à la transmission et à la reprise d'entreprise. C'est dans cette optique qu'il propose de mobiliser des dispositifs d'épargne tels que le Plan d'Épargne Entreprise (PEE) et le Plan d'Épargne Retraite (PER), tout en créant un nouveau produit dédié : le Plan d'Épargne Création-Reprise (PECR), inspiré du Plan Épargne Logement (PEL).

De plus, l'introduction de prêts bonifiés pour les salariés souhaitant reprendre leur entreprise ou pour les jeunes primo-accédants, accompagnés dans leur démarche, constitue une manière de soutenir la reprise tout en facilitant l'accès au financement.

L'accompagnement des cédants et des repreneurs est ainsi au cœur des propositions du CNC. Il recommande notamment un « chèque conseil » pour les cédants de plus de 55 ans afin de les aider à mieux structurer leur transmission. De même, le CNC préconise un programme d'accompagnement personnalisé pour les repreneurs, incluant un mentorat structuré. Ce dispositif « 1 repreneur - 1 accompagnement / 1 mentor » permettrait aux repreneurs de bénéficier d'un cadre adapté à leurs besoins, favorisant ainsi la réussite de la reprise et, par conséquent, la pérennité des entreprises concernées.

Afin de renforcer l'implication de tous les acteurs dans ce processus, le CNC recommande également la création d'une charte sur la transmission-reprise, réunissant non seulement les chambres consulaires, les experts comptables, les banques, mais aussi les organisations professionnelles... Cette charte garantirait une coopération renforcée entre les parties prenantes pour soutenir efficacement les processus de cession et de reprise.

En matière de fiscalité, le CNC insiste sur la stabilité des dispositifs fiscaux existants, notamment le Pacte Dutreil qui reste essentiel pour sécuriser les transmissions d'entreprise.

Le CNC préconise également de valoriser la reprise d'entreprise comme une véritable voie d'ascension professionnelle, notamment auprès des jeunes. Il est essentiel de rendre la reprise d'entreprise plus visible dans les parcours de formation, que ce soit par la voie scolaire ou l'apprentissage, afin d'encourager une nouvelle génération d'entrepreneurs prêts à reprendre et développer des entreprises existantes.

En agissant sur ces leviers, le CNC espère non seulement renforcer l'efficacité des processus de transmission et de reprise, mais aussi dynamiser l'économie locale en permettant aux commerces de se pérenniser sous de nouvelles dynamiques.

Analyser les données pour mieux piloter la transmission

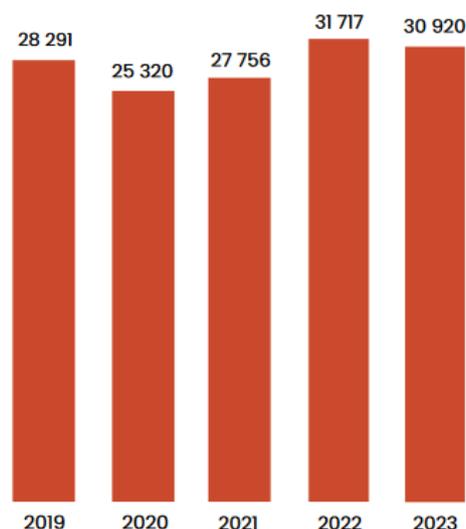
Les données sur la transmission-reprise notamment pour le secteur du commerce manquent actuellement alors qu'il est important de mieux suivre la transmission par secteur et activité afin de permettre aux pouvoirs publics d'objectiver la situation et aux acteurs professionnels (Chambres consulaires et organisations professionnelles) de mieux prévoir et préparer les chefs d'entreprise et les futurs repreneurs.

L'INSEE et BPCI publient quelques données notamment sur la création d'entreprise. Altares publie des données sur les ventes et cessions de fonds de commerce. Sur proposition du Conseil National du Commerce l'INSEE a commencé à travailler sur des données sur le sujet de la transmission-reprise dans le secteur du commerce.

Pour l'INSEE, il y a reprise d'entreprise quand « *une unité légale reprend totalement ou partiellement, l'activité d'un ou de plusieurs établissements économiques d'une autre unité légale* ». Quand il y a reprise d'entreprise, il y a donc une continuité d'activité et une continuité économique.

Il apparaît ainsi que selon Altares le nombre de transmissions de fonds de commerce en 2023 était de 30 920, principalement dans le secteur de la restauration (25% des transactions). Il est également relevé que les ventes et cessions en boulangerie ont chuté de 22% en 2023 et ont augmenté de plus de 18% pour les supermarchés.

Nombre de transactions de fonds de commerce sur 5 années (2019-2023)



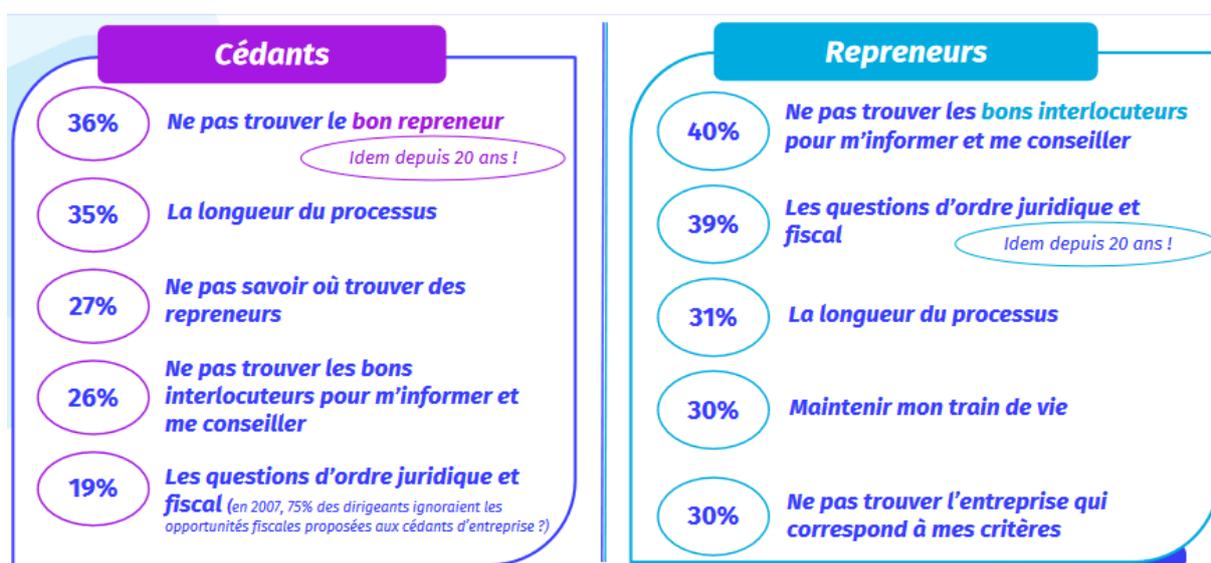
Le suivi de l'ensemble des chiffres sur les cessions est intéressant (répartition géographique, prix de cession...) pour les acteurs du commerce mais néanmoins insuffisant. Il est en effet également nécessaire de les rapprocher d'autres données (âges des cédants, défaillances, ...) afin de pouvoir mieux identifier les besoins et de permettre un réel pilotage.

Il est important de travailler plus précisément sur les activités et non globalement sur l'ensemble du secteur du commerce.

Proposition 1 : Le CNC recommande d'assurer un meilleur pilotage sur la transmission-reprise de commerces en mettant en place un mécanisme statistique fiable et suivi sur l'ensemble des cessions-reprises et par activité. Pour ce faire, il convient de travailler l'ensemble des données, en synergie, au sein par exemple d'un Observatoire.

Centraliser les informations

Comme l'a relevé une dernière enquête de CCI France d'avril 2024 auprès des cédants et des repreneurs: les cédants comme les repreneurs craignent de « *ne pas trouver les bons interlocuteurs pour les informer et les conseiller* » pour 40% des repreneurs et 26% des cédants. (Extrait ci-dessous).



Pourtant les sites internet mis en place pour informer les cédants et les repreneurs sont nombreux et permettent d'obtenir des informations précises.

Il est ainsi possible de citer par exemple :

- [Accueil | Entreprendre.Service-Public.fr](https://www.service-public.fr/accueil) (rubriques « Je reprends » et « Je transmets »)
- Bpifrance : [Vous voulez créer ou reprendre une entreprise ? Retrouvez toutes les informations pour réussir votre création d'entreprise.](https://www.bpifrance.fr/vous-voulez-cree-ou-reprendre-une-entreprise)
- CCI France : [Reprise d'entreprise | CCI - Chambre de commerce et d'industrie](https://www.cci.fr/reprise)

Ces sites ne sont cependant pas toujours actualisés et restent incomplets quant à certaines informations ou au contraire sont trop complets et par la même occasion « noient » les candidats à la transmission ou à la reprise sous de trop nombreuses informations.

C'est pourquoi, il est proposé de favoriser le référencement sur une plateforme centralisée en se basant par exemple sur le site [Je reprends | Entreprenre.Service-Public.fr](http://Je.reprends|Entreprenre.Service-Public.fr) au sein de laquelle toutes les informations relatives aux cessions d'entreprise peuvent être réunies, accessibles et compréhensibles : outils de mise en relation, guides pratiques, formations, informations juridiques et fiscales, contacts, ...

Des liens doivent être faits vers d'autres sites, notamment les sites ci-dessus, afin que toutes les informations soient mieux référencées.

Par ailleurs les informations plus spécifiques doivent être recensées et également visibles grâce à ce site, exemples : répertoire des aides (1 seule référence actuellement), les outils développés par les chambres consulaires et les organisations professionnelles, ...

Les bourses de transmissions existantes (annuaire des entreprises à reprendre) mises en place par les différents acteurs doivent être également mieux identifiées. (Exemples : bourses CCI/CMA...)

Pour ce faire, les acteurs du commerce sont invités à compléter l'inventaire des différentes sources d'informations et formations lancé au sein du GT transmission-reprise du CNC (document en annexe).

Il est également impératif d'illustrer la plateforme centralisée grâce à des exemples et des cas pratiques concrets pour mieux expliciter les différentes propositions qui s'offrent aux candidats à la transmission ou à la reprise.

Cette centralisation d'informations constitue un préalable indispensable pour sensibiliser les cédants et les repreneurs en amont de leur projet ; elle est cependant insuffisante pour les accompagner réellement. Un accompagnement plus spécifique est nécessaire.

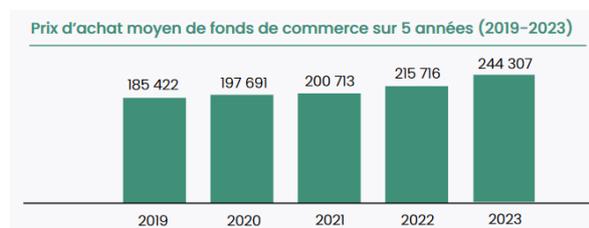
Proposition 2 : Le CNC recommande de centraliser les informations relatives aux cessions/transmissions d'entreprise, la multiplication d'informations dispersées nuisant à la lisibilité de ces informations et à leur compréhension.

Renforcer l'accompagnement financier

Le repreneur doit s'assurer qu'il dispose des ressources financières nécessaires pour acheter l'entreprise, financer son fonctionnement initial et investir dans son développement. Il peut certes avoir des fonds propres mais il aura surtout recours à des prêts bancaires, à des investisseurs, ou encore à des dispositifs de financement publics ou privés dédiés à la reprise d'entreprise.

L'accès au financement est et reste ainsi un enjeu majeur pour la reprise.

Comme le relève Altares dans son analyse sur les prix de cession de fonds de commerce le prix d'achat moyen était de près de 245 000€ en 2023. Ce prix reflète des réalités différentes suivant l'activité. Ainsi, le prix de cession pour une pharmacie est en moyenne en 2023 de 1,29M€, 1,07M€ pour un supermarché, 270 000€ pour un magasin d'optique ou bien 220 734€ pour une boulangerie (cf ci-dessous). Ces prix sont avant tout des moyennes et peuvent présenter des écarts importants suivant la région ou la zone d'implantation d'un commerce.



TOP 10 des secteurs et activités où les prix moyens de cession sont les plus élevés en 2023

- #1 Pharmacie | 1 294 721 € ; 8,6%
- #2 Supermarchés | 1 070 797 € ; 113%
- #3 Hôtels | 515 394 € ; 19,6%
- #4 Buralistes | 356 742 € ; 1,9%
- #5 Commerce de véhicules auto | 290 902 € -5,7%
- #6 Commerce de journaux et papeterie | 279 737 € ; -2,9%
- #7 Magasins d'optique | 270 529 € ; 14,5%
- #8 Débits de boissons | 231 429 € ; 4,6%
- #9 Boulangerie et pâtisserie | 220 734 € ; -6,0%
- #10 Restauration traditionnelle | 213 163 € ; 5,8%

Ces montants montrent qu'il est donc important pour le futur repreneur de solliciter des financements diversifiés s'il veut acquérir l'entreprise mais aussi réaliser les travaux nécessaires à son bon fonctionnement et lancer son activité.

Le CNC n'a pas souhaité analyser toutes les aides (exonération de charges, ...) et les outils de financement disponibles mais plutôt identifier des manques d'informations particulières et proposer des sources de financements complémentaires plus adaptés à une reprise préparée et anticipée.

Communiquer sur les aides existantes :

Pour un futur repreneur, naviguer à travers le vaste éventail de financements disponibles peut rapidement devenir un véritable casse-tête. En effet, les solutions financières sont nombreuses et variées, allant des prêts bancaires classiques aux dispositifs de financement public comme le prêt d'honneur - prêts d'honneur création-reprise BPI France - les prêts transmission BPI France ou autre prêt bonifié, en passant par les aides spécifiques selon les secteurs ou les régions et même selon certaines zones. Chaque option présente ses propres critères d'éligibilité et ses conditions d'emprunt.

Cette multiplicité de choix, associée à la complexité des procédures administratives et à la nécessité d'avoir un dossier solide, représente un frein majeur pour de nombreux repreneurs, qui peuvent se sentir perdus face à ce dédale financier.

Des répertoires des aides ont été mis en place pour permettre aux futurs repreneurs de mieux s'y retrouver. Gérés par CCI France ou CMA France <http://les-aides.fr/> ou Aides-entreprises.fr plus de 2000 aides publiques financières, ils permettent de recenser de façon exhaustive l'ensemble des aides publiques, exonérations de charges, prêts, micro-crédits, ... accessibles pour un futur commerçant sur un territoire donné.

Des liens sur ces sites doivent être faits via la plateforme centralisée souhaitée en proposition 2.

Par ailleurs il est essentiel de pouvoir permettre l'accès à ces aides, prêts, ... à toutes les entreprises quelle que soit la forme juridique choisie (entreprise individuelle comprise).

Proposition 3: Le CNC estime nécessaire de mieux communiquer sur les répertoires des aides existants afin qu'ils soient identifiables directement pour un futur repreneur.

S'appuyer sur les produits d'épargne mieux identifiés :

Traditionnellement, les moyens de financement pour une reprise d'entreprise reposent avant tout sur l'apport personnel ou les prêts bancaires. Cependant, ces solutions peuvent être insuffisantes pour de nombreux candidats à la reprise.

C'est pourquoi, la création de nouveaux outils de financement devient essentielle pour faciliter l'accès à la reprise de commerce.

Parmi ces outils, l'épargne « dédiée » apparaît comme une réponse intéressante, permettant aux futurs repreneurs de constituer progressivement un capital tout en bénéficiant de conditions avantageuses.

Ces produits d'épargne concerneraient tous les futurs repreneurs qui veulent se constituer une épargne mais pourraient aussi concerner un salarié d'une entreprise au bénéfice duquel l'entreprise pourrait affecter des fonds.

Pour ce faire il est proposé de travailler sur les produits d'épargne existants, à destination du futur repreneur afin qu'il prépare en amont son projet mais aussi de travailler sur de nouvelles pistes d'épargne.

Les produits d'épargne existants :

- **Le Plan d'épargne entreprise (PEE)**

Il convient tout d'abord de mieux identifier certains produits d'épargne salariales existants qui permettent de reprendre une entreprise.

Le **Plan d'Épargne Entreprise (PEE)** est un dispositif d'épargne collectif mis en place par une entreprise pour ses salariés, avec des avantages fiscaux et sociaux (exonération d'impôt et de charges pour le salarié et exonération de charges sociales et diminution du résultat imposable pour l'employeur). Des plafonds doivent être respectés.

Les sommes versées par le salarié et l'employeur sur un PEE sont bloquées pendant 5 ans en principe, mais il est possible de débloquer par anticipation les sommes en cas notamment de création-reprise d'entreprise.

En permettant de récupérer une partie de l'épargne accumulée sur le PEE, cette mesure offre un soutien à ceux qui souhaitent se lancer dans la reprise d'une entreprise.

La possibilité de débloquer un PEE pour la création-reprise étant cependant mal connue, le CNC propose de mieux la mettre en avant lors de l'ouverture du PEE et de le rappeler dans le cadre de l'information annuelle (ajout nécessaire à l'article D.3332-16-1 du Code du travail.)

Le PEE peut être alimenté par des versements de l'entreprise appelés « abondements » qui viennent compléter les versements des salariés.

L'abondement ne peut pas dépasser 3 fois le montant versé par le salarié, ni être supérieur à un montant fixé par décret. L'entreprise peut le cas échéant majorer cet abondement dans des cas spécifiés par l'[article L3332-11](#) du code du travail.

Par ailleurs, l'abondement du chef d'entreprise doit respecter les principes de non-discrimination entre les salariés.

Le CNC propose ainsi de permettre clairement à l'employeur de pouvoir décider d'augmenter l'abondement pour un salarié qui reprend l'entreprise. Cela conduirait à un abondement supérieur à celui que le salarié recevrait dans le cadre habituel.

Par exemple, un salarié qui reprend l'entreprise pourrait voir son abondement doublé ou bénéficier d'un montant supérieur (25% du PASS par exemple) pour l'aider à financer son projet de reprise.

Il s'agit de soutenir la transition de l'entreprise vers un nouveau propriétaire qui connaît bien l'entreprise puisqu'il en est salarié.

Il serait nécessaire toutefois d'encadrer cette possibilité par exemple en accordant un abondement plus élevé en année N-1 ou N-2 précédant la reprise, pour inciter un salarié à reprendre l'entreprise.

Cet abondement se justifie par l'importance de permettre une reprise par un salarié de l'entreprise et aurait pour intérêt de permettre le maintien des emplois.

Il n'y aurait ainsi pas de période de vacance commerciale, ce qui est essentiel pour la dynamique de l'activité commerciale.

Le PEE permettrait donc deux catégories d'abondement par l'employeur : un **abondement classique** qui suivrait les critères actuellement définis et un **abondement exceptionnel pour la reprise** de l'entreprise en année N-2 et N-1.

En **2025**, le montant du PASS est de **47 100 €** (soit 3 925 € par mois).

25 % du PASS (plafond de la sécurité sociale) en 2025 représente **11 775 €**.

Cette possibilité ne serait réservée que pour le salarié ayant un minimum de 5 ans d'ancienneté et s'engageant à reprendre l'entreprise qui l'emploie.

A défaut de reprise, les sommes seraient réintégréées au bilan (ou réaffectées à l'ensemble des salariés).

Proposition 4 : La possibilité de débloquent un PEE pour la création-reprise étant mal connue, le CNC propose de le mettre en avant lors de l'ouverture du PEE et de le rappeler dans la cadre de l'information annuelle (ajout nécessaire à l'article D.3332-16-1 du Code du travail.)

Le CNC propose d'ajouter la possibilité, pour le chef d'entreprise, d'abondement exceptionnel au PEE pour la reprise de l'entreprise en année N-2 et N-1 lorsqu'un salarié ayant minimum 5 ans d'ancienneté s'engage à reprendre l'entreprise qui l'emploie. (Modification nécessaire de l' article L3332-11 du code du travail).

Ce dispositif serait valable pour tout type d'épargne salariale.

Le Plan d'épargne retraite (PER)

Les produits d'épargne retraite qu'ils soient individuels ou collectifs permettent également de constituer une épargne. Ils peuvent être débloqués actuellement sous certaines conditions limitativement énumérées par la loi.

Ces produits d'épargne étiquetés "retraite" - PER, PERCOL (PER d'entreprise collectif) ne peuvent pas être débloqués actuellement pour la création-reprise d'entreprise.

Proposition 5 : Le CNC propose de permettre un déblocage anticipé (total ou partiel) du PER en cas de création ou reprise d'entreprise. Pour ce faire, il faut modifier la liste des motifs permettant de débloquent un plan d'épargne retraite. (Modification nécessaire de l'article L224-4 du code monétaire et financier).

Pour les PER collectifs un accord du chef d'entreprise est souhaité.

De nouveaux produits d'épargne :

L'un des dispositifs les plus incitatifs pour anticiper et financer une reprise du commerce est la mise en place d'un compte d'épargne spécifique, réservé à la constitution de fonds pour la reprise d'entreprise.

Ce compte pourrait être alimenté par des versements réguliers, tout en offrant des avantages fiscaux ou des taux d'intérêt attractifs pour un futur prêt, incitant ainsi les repreneurs à épargner sur le long terme.

Ce dispositif s'inscrirait ainsi dans le cadre de la préparation à la reprise.

Proposition 6 : Le CNC propose de travailler à la mise en place d'un produit d'épargne dédié à la « création-reprise d'entreprise », un Plan d'épargne création-reprise (PECR), qui serait propre à une personne et qui pourrait être débloqué également par anticipation au bout de 3 ans pour la reprise (le Plan épargne logement, PEL, pourrait servir de modèle).

Sur le modèle du PEL, ce PECR permettrait également au bénéficiaire de pouvoir obtenir un taux préférentiel pour un prêt bancaire dans le cadre de l'acquisition d'une entreprise. Ce plan d'épargne serait alimenté par la personne elle-même mais pourrait également être alimenté par des tiers.

Renforcer les prêts « reprise » pour les jeunes et les salariés

Il est apparu intéressant au GT transmission du CNC d'orienter une communication spécifique vers les salariés reprenant leur entreprise et les jeunes repreneurs.

Afin de porter cette communication, un outil financier spécifique doit être mis en place. Il est ainsi proposé :

- de développer des prêts « reprise » à taux bonifié pour le salarié reprenant son entreprise lorsqu'il a plus de 5 ans d'ancienneté ;
- de mettre en place un prêt à taux zéro pour le jeune de moins de 30 ans qui veut reprendre une entreprise.

Ces prêts ne pourraient être octroyés que si le repreneur salarié ou jeune s'inscrit dans le dispositif : « 1 repreneur- 1 accompagnement / 1 mentor. »

Proposition 7 : Le CNC propose de mettre en place un prêt bonifié pour le salarié qui veut reprendre son entreprise et un prêt à taux zéro (PTZ reprise) pour le jeune de moins de 30 ans qui veut reprendre une entreprise (primo accédant).

Favoriser la reprise d'une entreprise par des jeunes, en particulier ceux de moins de 30 ans, est un levier crucial pour dynamiser le secteur du commerce et de l'artisanat en France. Il faut permettre aux jeunes de se projeter comme des chefs d'entreprise capables de réussir la reprise et la gestion de leur propre entreprise.

Mettre en place un accompagnement du cédant et du repreneur en amont de la cession

Renforcer l'accompagnement du cédant

Comme le relevait le rapport d'information de la délégation sénatoriale aux entreprises en octobre 2022 sur la transmission d'entreprise [Reprendre pour mieux entreprendre dans nos territoires - Sénat](#), 25% des chefs d'entreprise ont plus de 60 ans et 11 % plus de 66 ans et le nombre d'entreprises à céder est estimé entre 250 000 et 700 000 selon les sources.

Les données spécifiques pour l'ensemble du secteur du commerce de détail ne sont pas identifiées. Pour certaines professions le suivi est assuré par les observatoires des métiers et des qualifications.

Même si la retraite n'est pas le seul objectif de la transmission, (CCI France a relevé dans son enquête de mars 2024 qu'il concernait 55% des cessions), une attention particulière doit être portée sur la pyramide des âges des chefs d'entreprise des différents secteurs. Cet indicateur permet en effet de déterminer des tendances d'évolution de certains secteurs d'activité et de préparer les stratégies d'accompagnement à mettre en place dans ces secteurs pour préparer les futurs cédants.

Exemple : selon l'Observatoire prospectif des métiers et des qualifications dans les métiers de l'alimentation en détail [L'Observatoire des métiers de l'alimentation - Données statistiques nationales et livrets de branches régionaux](#) : 25% des chefs d'entreprise ont plus de 55 ans en boucherie (19% entre 50 et 54 ans) ET 19% des chefs d'entreprise ont plus de 55 ans en boulangerie (17% entre 50 et 54 ans) ET en charcuterie 59% ont plus de 50 ans.

La préparation de la transmission de son entreprise n'est pas automatique pour les chefs d'entreprise qui souhaitent transmettre. Ainsi, comme a pu le constater CCI France (enquête de mars 2024) 2/3 des dirigeants disent préparer la transmission de leur entreprise mais 1/3 n'ont pas fait d'état des lieux de leur entreprise alors que l'échéance est dans l'année.



La préparation de la transmission de son commerce nécessite une planification en amont et un accompagnement adéquat. Les chefs d'entreprise ont, comme indiqué précédemment, le sentiment de ne pas avoir les informations nécessaires. Il faut donc les accompagner.

Pour le cédant, il est essentiel de commencer cette démarche plusieurs années avant la transmission effective lorsque l'échéance est identifiée. Cette anticipation permettra de mieux préparer la vente de son commerce.

Le cédant doit notamment s'entourer des interlocuteurs issus des chambres consulaires et des fédérations professionnelles, qui sauront fournir des conseils adaptés aux spécificités de l'entreprise et au secteur d'activité lorsqu'il s'agit des fédérations professionnelles.

Un « plan d'action » à 10 - 5 et 2 ans devrait être mis en place, incluant une analyse de la valorisation de l'entreprise, des questions fiscales et sociales, et des aspects liés à la transmission des savoir-faire des équipes et de la clientèle. Ce plan d'action sera construit en lien avec les différents acteurs.

Ce plan d'action pourra également s'appuyer sur des formations conseil en entreprise et les Fonds d'Assurance Formation (FAFCEA ou AGEFICE) (dirigeant non-salarié) et les Opérateurs de Compétences (Opcommerce ou OPCO EP notamment) (dirigeant salarié) pourront assurer le financement de certaines formations.

Un dispositif de type « chèque conseil », destiné à financer des prestations de conseil, permettrait aux chefs d'entreprise qui souhaitent céder, de bénéficier d'un accompagnement sur mesure pour les aider à réfléchir en amont à la transmission de leur entreprise. Le « chèque conseil » pourrait financer des prestations variées, allant de l'évaluation de l'entreprise à la préparation d'un projet de cession ou encore à la gestion des aspects humains et financiers liés à la transmission.

Proposition 8 : Le CNC appelle à renforcer la préparation en amont de la transmission par le cédant tout particulièrement lorsque les chefs d'entreprise ont plus de 55 ans.

Un accompagnement de type « plan d'action » doit être construit avec les accompagnants bien identifiés : chambres consulaires, fédérations professionnelles (dans le métier), conseils, experts, France Travail, ...

Le CNC préconise la mise en place d'un chèque conseil pour les cédants de plus de 55 ans pour les aider à construire leur transmission en amont.

Renforcer l'accompagnement du repreneur

- **Le repreneur doit être mieux accompagné : « 1 repreneur-1 accompagnement/1 mentor » pour les repreneurs primo-accédants.**

Comme le relevait CCI France dans son enquête d'avril 2024 les repreneurs craignent pour 40% d'entre eux de ne pas trouver les bons interlocuteurs.

Le tutorat est actuellement défini par le code de commerce. Il concerne la convention entre le cédant qui est considéré comme le tuteur (article L 129-1 du code de commerce) et le repreneur. Manifestement ce dispositif n'est pas toujours adapté.

Le CNC considère nécessaire de mettre en place un dispositif spécifique d'accompagnement du repreneur du type : « **1 repreneur - 1 accompagnement / 1 mentor** » qui concernera avant tout les **repreneurs primo-accédants**.

Le principe de cette initiative serait tout d'abord d'accompagner le futur repreneur grâce à des conseils et/ou formations spécifiques liés à son projet de reprise et de lier chaque repreneur à un **mentor** expérimenté, **bénévole**, issu du même secteur d'activité. Ce mentor aurait pour mission de guider le repreneur tout au long de sa phase de transition. Il pourrait l'accompagner sur des aspects cruciaux, tels que la gestion de son équipe, la sélection de ses produits, la gestion financière, ou encore l'adaptation au marché local. L'accompagnement serait personnalisé.

Le programme pourra comporter plusieurs phases (à définir) : approfondissement du projet (réponses aux différentes questions, formation), ..., montage du projet (local, financement, banque, ...) et suivi par un professionnel des primo-accédants lors de la première année de leur installation. Ce suivi permettra d'accompagner les primo-accédants pendant la première année d'exploitation sous forme de coaching périodique, afin de leur offrir un regard extérieur d'un professionnel qui a lui-même déjà vécu une installation réussie.

Les chambres consulaires CCI et CMA ainsi que les organisations professionnelles seront des appuis incontournables dans ces différentes phases.

Ce dispositif permettra de mettre à disposition du repreneur un mentor expérimenté qui pourra l'accompagner dans ses premières démarches, partager son expertise et lui fournir des conseils pratiques pour résoudre les problèmes rencontrés au quotidien.

Proposition 9 : Le CNC recommande de mettre en place un dispositif spécifique, d'accompagnement du repreneur du type : « 1 repreneur - 1 accompagnement / 1 mentor » qui concernera avant tout les repreneurs primo-accédants.

Simplifier voire supprimer des dispositifs existants

Le CNC a relevé plusieurs dispositifs qu'il propose de supprimer ou de simplifier. Il a notamment mis l'accent sur :

- La nécessité de suppression de l'obligation d'information préalable des salariés en cas de cession d'entreprise qui complique la procédure de transmission (Projet de loi simplification), lorsque le repreneur est identifié.
- L'adaptation des appels d'offres mis en place en application de l'ordonnance Sapin pour les activités économiques sur le domaine public (ce point concerne les commerces non-sédentaires). Ces appels d'offres remettent en cause les dispositions sur la présentation du successeur en réduisant son application et son intérêt et bloquent les investissements des professionnels.
- La nécessité d'accorder au repreneur un délai pour se mettre en conformité avec la législation (sauf en matière d'hygiène et de sécurité).

Proposition 10 : Dans un souci de simplification des dispositifs actuellement applicables, le CNC recommande de revoir les dispositions visant l'obligation d'information préalable des salariés en cas de cession de l'entreprise et la mise en place des appels d'offres en application de l'ordonnance Sapin pour les activités des commerces non-sédentaires sur le domaine public.

Le CNC recommande également de mettre en place un délai pour se mettre en conformité avec la législation (sauf en matière d'hygiène et de sécurité).

Communiquer sur la transmission-reprise en ciblant les actions

Stabiliser la fiscalité et communiquer sur le Pacte Dutreil :

En matière de fiscalité il est apparu nécessaire de mieux informer sur les dispositifs existants, comme le Pacte Dutreil, souvent mal connus dans ses détails.

Des précisions sont régulièrement apportées en loi de finances et rendent le dispositif difficilement lisible sans un appui juridique spécifique.

Proposition 11 : Le CNC souhaite une stabilité des dispositifs fiscaux existants. Il est attaché au maintien du Pacte Dutreil, en l'état, indispensable pour les entreprises.

Le CNC estime important de stabiliser le cadre du Pacte Dutreil et de communiquer simplement sur ses différentes possibilités notamment grâce à des exemples concrets.

Mettre en place une charte sur la transmission-reprise

L'ensemble des acteurs doivent travailler de concert afin de promouvoir une transmission-reprise réussie, chaque acteur ayant sa place.

Il est donc proposé de mettre en place une charte sur la transmission-reprise réunissant tous les acteurs: chambres consulaires, organisations professionnelles, banques, BPI France, experts comptables, etc.

Cette charte, qui aurait pour objectif de fédérer les acteurs, pourrait être signée à l'occasion de lancement de l'opération « **1 repreneur - 1 accompagnement / 1 mentor** ». Cette charte garantirait une coopération renforcée entre les parties prenantes pour soutenir efficacement les processus de cession et de reprise.

Proposition 12 : Le CNC propose de mettre en place une charte sur la transmission-reprise réunissant tous les acteurs : chambres consulaires, organisations professionnelles, banques, BPI France, experts comptables, etc. Cette charte garantirait une coopération renforcée entre les parties prenantes pour soutenir efficacement les processus de cession et de reprise.

Mettre en place une communication nationale du type « 1 repreneur -1 accompagnement / 1 mentor »

Afin de répondre aux différents défis rencontrés par le futur repreneur, la mise en place d'une **communication nationale "1 repreneur - 1 accompagnement / 1 mentor"** apparaît comme une solution pertinente et efficace pour sécuriser la reprise et garantir son succès.

La **communication nationale** autour de ce programme viserait à sensibiliser les repreneurs d'entreprise à l'importance de ce soutien, tout particulièrement lorsqu'ils sont primo accédants et à rendre cette opportunité accessible à un large public. À travers une campagne de communication multicanal, l'objectif serait de faire connaître cette initiative et d'encourager la participation de nombreux mentors.

Les bénéfices d'un tel dispositif sont multiples. D'une part, il permettrait de réduire le taux d'échec des reprises en offrant un cadre rassurant et un accompagnement personnalisé. D'autre part, il favoriserait un transfert de compétences intergénérationnel et renforcerait la solidarité professionnelle, en permettant aux

mentors de partager leurs expériences et savoir-faire avec la nouvelle génération d'entrepreneurs.

Ce programme aurait également l'avantage de créer un réseau d'accompagnement solide et structuré qui pourra prendre appui sur les organisations professionnelles qui le souhaitent, dans lequel les mentors pourraient échanger et se soutenir mutuellement, assurant ainsi une continuité dans l'accompagnement des repreneurs.

Proposition 13 : Le CNC préconise la mise en place d'une communication nationale "1 repreneur - 1 accompagnement / 1 mentor" qui permettrait de répondre aux enjeux de la transmission-reprise des commerces. Ce dispositif offrirait aux repreneurs un cadre rassurant et adapté, tout en renforçant les liens entre les différentes générations d'entrepreneurs et en pérennisant le tissu économique local.

Dans le cadre de cette opération il est proposé de faire des gros plans sur deux types de reprise spécifique :

- La reprise par un salarié,
- La reprise par un jeune de moins de 30 ans

 L'idée première de ces focus est d'approfondir certains dispositifs au regard de l'intérêt qu'ils peuvent présenter. Ces focus n'ont pas vocation à être exhaustifs et ne traitent pas par exemple de toutes les aides possibles, des exonérations de charges ou autres points de fiscalité.

Pour avoir une vision complète de l'existant il convient de se référer à : <https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/N31902>

FOCUS 1 Le salarié futur repreneur de son entreprise :

La cession d'une entreprise à un salarié représente une opportunité stratégique, aussi bien pour l'entrepreneur que pour le salarié repreneur. Le salarié connaît déjà les rouages de l'entreprise.

L'INSEE a constaté que le profil le plus fréquent chez les créateurs d'entreprise (création et reprise) est celui des « anciens salariés créateurs d'une entreprise classique », qui rassemble un quart des créateurs ([figure 1](#)). Ils ont majoritairement entre 30 et 50 ans (82 %). Motivés en premier lieu par le désir d'indépendance (52 %), ils créent pour la première fois une entreprise (84 %). Pour ce faire, ils ont opté pour une forme d'entreprise dite « classique » : une société (48 %) ou une entreprise individuelle qui ne relève pas du régime du micro-entrepreneur (23 %). (Source [« Quatre entrepreneurs sur dix étaient salariés avant la création de leur entreprise », Insee Première n° 1922, septembre 2022.](#))

Ce processus nécessite une préparation minutieuse tant du côté de l'entrepreneur que du salarié.

- **Préparer le salarié pour reprendre l'entreprise**

L'un des principaux intérêts de céder à un salarié réside dans la conservation de la clientèle, de l'équipe et des savoir-faire de l'entreprise. Le salarié, déjà impliqué dans l'activité, connaît les attentes des clients, le fonctionnement interne, ainsi que les relations avec les fournisseurs.

Le salarié peut s'être montré intéressé par la reprise de l'entreprise ou l'entrepreneur peut avoir repéré un salarié capable de lui succéder à la tête de l'entreprise. Dans les deux cas il est préférable que la préparation se fasse en amont.

Cela nécessite souvent une période de formation ou d'accompagnement.

Si l'entreprise compte moins de 50 salariés, elle peut mobiliser des fonds de formation pour accompagner le salarié dans son projet de reprise via les OPCO (Opérateur de Compétences). **Le Plan de Développement de Compétences PDC permet de financer des formations spécifiques pour renforcer les compétences managériales, financières et commerciales du futur repreneur.**

Le nouveau dispositif proposé "1 Repreneur - 1 accompagnement / 1 Mentor" pourra également être mobilisé pour le salarié repreneur, avec un accompagnement personnalisé d'un mentor qui le guidera dans la transition vers son nouveau rôle de dirigeant en lien avec le chef d'entreprise actuel.

- **Outils juridiques particuliers pouvant être utilisés pour accompagner la reprise par un ou des salariés :**
 - **SCOP (Société Coopérative et Participative) :** La SCOP est une forme juridique adaptée pour une reprise par les salariés, car elle permet à ces derniers de devenir actionnaires de l'entreprise et de participer à sa gestion collective. Cela peut être une option intéressante pour l'entrepreneur qui souhaite céder l'entreprise tout en favorisant l'implication des salariés dans le processus décisionnel. Une Scop (société coopérative et participative ou société coopérative de production) est une société dont les salariés sont les associés majoritaires. Elle peut avoir la forme juridique d'une Société anonyme (SA), d'une Société à responsabilité limitée (SARL) ou d'une Société par actions simplifiée (SAS). Elle peut être créée dans tous les secteurs d'activités mais nécessite un agrément du ministère chargé du travail. La liste des SCOP est publiée chaque année au journal officiel.
 - **Locations d'Actions :** L'entrepreneur peut également envisager la location d'actions pour permettre au salarié de prendre progressivement le contrôle de l'entreprise. Cette solution facilite le transfert en douceur de la gestion, en permettant au salarié d'acquérir des parts de l'entreprise sur une période déterminée. La location de parts sociales et d'actions permet ainsi à un candidat-acquéreur de droits sociaux de bénéficier d'une période d'essai

avant de confirmer son intention de participer au capital social d'une société.

- **Pacte Dutreil** : Le salarié peut avoir la possibilité de reprendre l'entreprise via un pacte Dutreil, permettant une transmission d'entreprise dans un cadre fiscal avantageux. La loi de finances pour 2024 a renforcé les abattements fiscaux pour les reprises d'entreprise par un salarié, avec un relèvement du seuil d'abattement de 300 000 à 500 000 euros. Cela permet au salarié de bénéficier d'un allègement fiscal, rendant la reprise plus accessible.

- **Financement de la cession**

L'entrepreneur peut mettre en place des dispositifs d'épargne comme un **Plan d'Épargne Entreprise (PEE)** (voir paragraphe spécifique supra) pour favoriser la reprise de l'entreprise par le salarié.

Par ailleurs ce dernier devrait pouvoir bénéficier plus facilement d'une bonification de prêt, notamment s'il est salarié dans l'entreprise depuis plus de 5 ans (**voir proposition supra**).

FOCUS 2 : La reprise par un jeune de moins de 30 ans

Comme précédemment indiqué, une grande partie des dirigeants actuels sont âgés de plus de 50-55 ans. La reprise d'une entreprise par un jeune a donc tout son sens et apportera notamment une énergie nouvelle et un nouveau regard sur le développement du commerce.

- **L'entrepreneuriat, un ascenseur social**

Pour encourager la reprise d'une entreprise par les jeunes, il est nécessaire de « démocratiser » l'acte d'entreprendre et plus **spécialement l'acte de reprendre une entreprise**. Lorsque les jeunes se lancent dans l'entrepreneuriat c'est avant tout pour créer une entreprise non pour en reprendre une.

Proposition 14 : Le CNC considère qu'il convient de valoriser l'entrepreneuriat (création mais aussi reprise d'entreprise) en tant que parcours de carrière pour les jeunes. Devenir chef d'entreprise doit être perçu comme une ascension professionnelle à part entière. Le CNC recommande de travailler sur les parcours de formation initiale (voie scolaire et apprentissage) afin de valoriser le fait de devenir chef d'entreprise comme voie d'ascension possible pour un jeune, **y compris via la reprise d'une entreprise existante** et pas uniquement via la création.

Pour ce faire il est important d'intégrer des compétences adaptées en fonction des niveaux visés et en tout état de cause de prévoir des rencontres, des échanges avec le monde professionnel.

Les jeunes sont le plus souvent primo-accédants lorsqu'ils reprennent l'entreprise. Ils ont besoin d'un accompagnement spécifique.

Par ailleurs l'un des principaux obstacles à la reprise par un jeune est celui du financement.

Synthèse des 14 propositions

Proposition 1 :

Le CNC recommande d'assurer un meilleur pilotage sur la transmission-reprise de commerces en mettant en place un mécanisme statistique fiable et suivi sur l'ensemble des cessions-reprises et par activité. Pour ce faire, il convient de travailler l'ensemble des données, en synergie, au sein par exemple d'un Observatoire.

Proposition 2 :

Le CNC recommande de centraliser les informations relatives aux cessions/transmissions d'entreprise, la multiplication d'informations dispersées nuisant à la lisibilité de ces informations et à leur compréhension.

Proposition 3 :

Le CNC estime nécessaire de mieux communiquer sur les répertoires des aides existants afin qu'ils soient identifiables directement pour un futur repreneur.

Proposition 4 :

La possibilité de débloquer un PEE pour la création-reprise étant mal connue, le CNC propose de le mettre en avant lors de l'ouverture du PEE et de le rappeler dans la cadre de l'information annuelle (ajout nécessaire à l'article D.3332-16-1 du Code du travail.)

Le CNC propose d'ajouter la possibilité, pour le chef d'entreprise, d'abondement exceptionnel au PEE pour la reprise de l'entreprise en année N-2 et N-1 lorsqu'un salarié ayant minimum 5 ans d'ancienneté s'engage à reprendre l'entreprise qui l'emploie (modification nécessaire de l'article L3332-11 du code du travail.)

Proposition 5 :

Le CNC propose de permettre un déblocage anticipé (total ou partiel) du PER en cas de création ou reprise d'entreprise. Pour ce faire, il faut modifier la liste des motifs permettant de débloquer un plan d'épargne retraite (modification nécessaire de l'article L224-4 du code monétaire et financier.)

Pour les PER collectifs un accord du chef d'entreprise est souhaité.

Proposition 6 :

Le CNC propose de travailler à la mise en place d'un produit d'épargne dédié « création-reprise d'entreprise », un Plan d'épargne création-reprise (PECR), qui serait propre à une personne et qui pourrait être débloqué également par anticipation au bout de 3 ans pour la reprise (le Plan épargne logement, PEL, pourrait servir de modèle).

Sur le modèle du PEL, ce PECR permettrait également au bénéficiaire de pouvoir obtenir un taux préférentiel pour un prêt bancaire dans le cadre de l'acquisition d'une entreprise. Ce plan d'épargne serait alimenté par la personne elle-même mais pourrait également être alimenté par des tiers.

Proposition 7 :

Le CNC propose de mettre en place un prêt bonifié pour le salarié qui veut reprendre son entreprise et un prêt à ton zéro (PTZ reprise) pour le jeune de moins de 30 ans qui veut reprendre une entreprise (primo accédant).

Proposition 8 :

Le CNC appelle à renforcer la préparation en amont de la transmission par le cédant tout particulièrement pour les chefs d'entreprise de plus de 55 ans.

Un accompagnement de type « plan d'action » doit être construit avec les accompagnants bien identifiés : chambres consulaires, fédérations professionnelles (dans le métier), conseils, experts, France Travail, ...

Le CNC préconise la mise en place d'un chèque conseil pour les cédants de plus de 55 ans pour les aider à construire leur transmission en amont.

Proposition 9 :

Le CNC recommande de mettre en place un dispositif spécifique, d'accompagnement du repreneur du type : « 1 repreneur - 1 accompagnement / 1 mentor » qui concernera avant tout les repreneurs primo-accédants.

Proposition 10 :

Dans un souci de simplification des dispositifs actuellement applicables, le CNC recommande de revoir les dispositions visant l'obligation d'information préalable des salariés en cas de cession de l'entreprise et la mise en place des appels d'offres en application de l'ordonnance Sapin pour les activités des commerces non-sédentaires sur le domaine public.

Le CNC recommande également de mettre en place un délai pour se mettre en conformité avec la législation (sauf en matière d'hygiène et de sécurité).

Proposition 11 :

Le CNC souhaite une stabilité des dispositifs fiscaux existants. Il est attaché au maintien du Pacte Dutreil, en l'état, indispensable pour les entreprises.

Le CNC estime important de stabiliser le cadre du Pacte Dutreil et de communiquer simplement sur ses différentes possibilités notamment grâce à des exemples concrets.

Proposition 12 :

Le CNC propose de mettre en place une charte sur la transmission-reprise réunissant tous les acteurs : chambres consulaires, organisations professionnelles, banques, BPI France, experts comptables, Cette charte garantirait une coopération renforcée entre les parties prenantes pour soutenir efficacement les processus de cession et de reprise.

Proposition 13 :

Le CNC, préconise la mise en place d'une communication nationale "1 repreneur - 1 accompagnement / 1 mentor" qui serait vue comme un levier stratégique pour répondre aux enjeux de la transmission-reprise des commerces. Ce dispositif offrirait aux repreneurs un cadre rassurant et adapté, tout en renforçant les liens entre les différentes générations d'entrepreneurs et en pérennisant le tissu économique local.

Proposition 14 :

Le CNC considère qu'il convient de valoriser l'entrepreneuriat (création mais aussi reprise d'entreprise) en tant que parcours de carrière pour les jeunes. Devenir chef d'entreprise doit être perçu comme une ascension professionnelle à part entière. Le CNC recommande de travailler sur les parcours de formation initiale (voie scolaire et apprentissage) afin de valoriser le fait de devenir chef d'entreprise comme voie d'ascension possible pour un jeune, y compris via la reprise d'une entreprise existante et pas uniquement via la création.

Bibliographie

Sites référents :

- [Accueil | Entreprendre.Service-Public.fr](https://entreprendre.service-public.fr)
 - Je reprends : <https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/N31902>
 - Je transmets : <https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/N31906>
- Bpifrance : [Vous voulez créer ou reprendre une entreprise ? Retrouvez toutes les informations pour réussir votre création d'entreprise.](#)
- CCIfrance : [Reprise d'entreprise | CCI - Chambre de commerce et d'industrie](#)
- CMA France : [Transmission et reprise d'entreprise | Artisanat.fr](#)
- BGE : [Aide création entreprise & projet entrepreneurial - BGE Appui aux entrepreneurs](#)
- [Guide pratique de la transmission et reprise d'entreprise | Notaires de France](#)

Etudes spécifiques :

- **CCI France** : Mieux comprendre le comportement des repreneurs et des cédants d'entreprise d'aujourd'hui : les points saillants de l'enquête qualitative et quantitative réalisée par le réseau des CCI Mars 2024
[Présentation PowerPoint](#)
- **Altares** : [Etude Ventes et cessions de fonds de commerce – bilan 2023 - Altares](#)
- **INSEE** : [« Quatre entrepreneurs sur dix étaient salariés avant la création de leur entreprise »](#), Insee Première n° 1922, septembre 2022
- **INSEE** : [« Entreprises créées en 2018 : huit sur dix sont encore actives trois ans après leur création »](#), Insee Première n° 1962, juillet 2023.
- **Sénat** : [Reprendre pour mieux entreprendre dans nos territoires - Sénat](#)

Mots clefs :

- Anticiper Et Se Faire Aider
- Accompagner
- Epargner
- Jeune Repreneur - Futur Repreneur Salarie
- Communiquer
- Pacte Dutreil
- « 1 Repreneur – 1 Accompagnement-1 Mentor ».

Annexes :

Outils développés favorisant la transmission-reprise

- Données chiffrées existantes

Secteur d'activité	Type de données	Lien internet	Commentaires
CGAD Artisanat et commerce alim proximité	Créations d'entreprise	https://www.cgad.fr/publications/barometre-creation-dentreprise/	
CGAD Observatoire des métiers de l'Alimentation	Boucherie- Boulangerie- Charcuterie- Chocolaterie- Pâtisserie-Poissonnerie : Portraits des entreprises, des salariés, des chefs d'entreprise par code NAF et branche. Etudes.	https://www.observatoire-metiers-alimentation.fr/tableaux-de-bord	Exemple d'info : dans ces secteurs 21% des chefs d'entreprise ont plus de 55 ans. (34% en pâtisserie, 24 % en boucherie, 17% en boulangerie ...)
Entreprises artisanales, commerciales et libérales de proximité U2P	Etude de l'Institut supérieur des métiers pour la DGE fin 2018 auprès de respectivement 1100 cédants et 1200 repreneurs d'entreprises artisanales		Ces études montrent en particulier que : - seul un dirigeant sur 2 a cherché à vendre/transmettre son entreprise ; - un projet de cession a été envisagé pour un tiers des entreprises sans salarié, contre 82% des entreprises de plus de 6 salariés ; - en cas de situation financière solide, un projet de transmission est envisagé dans 81% des cas (contre 60% des entreprises en difficulté financière) ; - dans les 2/3 des cas, l'absence de projet de transmission est justifié par l'absence de valeur de l'entreprise ou la non-rentabilité de l'activité ; - 30% des dirigeants ont reculé devant les difficultés à trouver un repreneur.

- Outils déjà développés

Secteur d'activité	Outils	Descriptif / Lien internet	Commentaires
CGAD Artisanat et commerce alim proximité	Ouvrir une boucherie / charcuterie	Livre blanc réalisé par la MAPA en collaboration avec la CFBCT https://lp.mapa-assurances.fr/livre-blanc-ouvrir-une-boucherie-charcuterie/	Boucherie – charcuterie traiteur artisanal
CGAD Boucherie – charcuterie traiteur artisanal	Simulateur en ligne	Evaluer la valeur d'un fonds de commerce https://valeur-fonds.boucherie-france.org/	Gratuit pour les adhérents Non adhérent : 100 euros
CGAD Boucherie – charcuterie traiteur artisanal	Logiciel « BouGTMarges » de gestion en ligne	- Accompagner les bouchers charcutiers dans la gestion et le pilotage de leur entreprise en temps réel. - Etablir les prix de vente permettant une rentabilité optimum de leurs produits https://www.bougtmarges.fr/ https://ensmv.com/stage/ameliorer-ses-marges-grace-au-logiciel-de-gestion-interactive-bougtmarges-2/	Formation d'une journée
CGAD Boucherie – charcuterie traiteur artisanal	Formation	Réussir sa création/reprise d'une boucherie artisanale https://ensmv.com/stage/reussir-son-projet-de-creation-reprise-dune-boucherie-charcuterie-traiteur-2/	Formation dédiée aux bouchers avec des interventions de partenaires de la boucherie artisanale sur 5 jours
CGAD Boucherie – charcuterie traiteur artisanal CFBCT	Guide	Autodiagnostic pour les cédants https://www.boucherie-france.org/vous-accompagner/creer-transmettre-reprendre-une-activite/	- Etablir un état des lieux général d'une boucherie à un temps T - Mesurer et analyser les forces et les faiblesses de l'entreprise.
CDF Commerce et locaux commerciaux	Création – Reprise – Cession	Plateforme de locaux disponibles https://www.lesannoncesducommerce.fr	
CCI France	TransEntreprise	Bourse d'opportunités d'affaires https://www.transentreprise.com/	
CCI France	Création reprise	Etude sur facteurs déclenchants de la transmission-reprise https://www.cci.fr/sites/g/files/mwbcuj1451/files/2024-10/Enqu%C3%AAt%20sur%20la%20Transmission%20-%20Reprise%20-%202024.pdf	
U2P Entreprises artisanales, commerciales et libérales de proximité	Plateforme U2P « Créer-Reprendre »	Préparer un lancement d'activité grâce à des simulateurs de marché et de rémunération https://www.creer-reprendre.u2p-france.fr/	
CGAD – crèmerie-fromagerie	Panorama économique	- Référencer les différents chiffres économiques du métier (crèmerie-fromagerie) - Définir en intégralité la profession de crémier fromager, des entreprises de leur marché	Cet ouvrage réalisé par la Fédération des Fromagers de France et ses partenaires.
CGAD – crèmerie-fromagerie	Webinaire « devenir crémier-fromager »	Présentation du métier, des points forts et des « contraintes », les formations pour accéder au métier https://fr.surveymonkey.com/r/ZXSf82B	
CGAD – crèmerie-fromagerie	Parcours « les fondamentaux pour l'ouverture d'une crèmerie-fromagerie »	https://www.fromagersdefrance.com/porteur-de-projet/	Formation de 105 heures assurée par l'Ecole française du fromage
CGAD – crèmerie-fromagerie	Plateforme d'offre de cession de point de vente	https://www.fromagersdefrance.com/annonces-fromager/fond-commerce-materiel/	

- **Participants**

- CCI France
- U2P-Union des Entreprises de Proximité
- CDCF – Conseil du Commerce de France
- CDF – Confédération des Commerçants de France
- CGAD - Confédération Générale de l'Alimentation en Détail
- CGF Confédération des grossistes de France
- CPME - Confédération des petites et moyennes entreprises
- FCA - Fédération du Commerce Coopératif et Associé
- FEI - Fédération des Entreprises Immobilières
- FFEF- Fédération de l'Equipement du Foyer
- FFF – Fédération française de la Franchise
- KLEPIERRE
- FNAIM – Fédération Nationale de l'Immobilier
- FNDMV- Fédération Nationale des Détaillants en Maroquinerie et Voyage
- UNEC- Union Nationale des Entreprise de Coiffure
- UNION SPORT & CYCLE

Contacts :

Isabelle Fillaud

Cheffe de Département

Affaires juridiques, économiques et européennes

Rapporteuse Groupe de travail Transmission-reprise

CGAD

ifillaud@cgad.fr

Angélique BERNIA

Chargée de mission Conseil national du commerce

angelique.bernia@finances.gouv.fr