

Transmission artisanale : « Plus on anticipe, plus la cession se passe sereinement »

La transmission d'entreprise artisanale ne s'improvise pas : elle se prépare. La CMA de Moselle joue un rôle central pour anticiper, valoriser et accompagner chaque étape de ce passage de relais.

Article sponsorisé
par **CMA Moselle**

« Les entreprises artisanales constituent une richesse pour le territoire. C'est pourquoi il est essentiel de les accompagner aussi dans leur transmission », affirme Cécile Benoit-Bouchard, Conseillère référente en développement et transmission depuis plus de 20 ans à la CMA 57. Et les chiffres sont parlants : « En Moselle, nous comptons environ 30 000 entreprises artisanales. Parmi elles, 43 % sont dirigées par des chefs d'entreprise de plus de 50 ans, et 19 % par des plus de 60 ans. L'enjeu est considérable. »

Un accompagnement sur mesure

Pour la conseillère, le mot d'ordre est clair : anticiper. « Plus un dirigeant se prépare tôt, plus il a de chances de céder son entreprise », insiste-t-elle. Elle constate d'ailleurs une évolution des mentalités. « Depuis le Covid, la typologie des cédants a changé. On ne cède plus uniquement parce qu'on atteint l'âge légal. Beaucoup veulent changer de vie, relever un autre défi, se réorienter. »

Face à ces enjeux, la CMA propose un parcours structuré. « Nous invitons d'abord les artisans à participer à nos réunions de sensibilisation. Ensuite, nous

leur proposons un diagnostic d'entreprise, actuellement pris en charge par la Région Grand Est, dans le cadre de son soutien à la transmission des entreprises artisanales. » Ce diagnostic passe en revue tous les aspects : la forme juridique, les salariés, les contrats, l'état du matériel, les stocks, voire l'immobilier. « Nous faisons des préconisations concrètes

pour rendre l'entreprise plus cessionnable. » Et le suivi ne s'arrête pas là : « Nous assurons la mise en relation avec les repreneurs intéressés, et nous l'aidons à monter son plan d'affaires, son prévisionnel et à rechercher des financements. »

Des conseillers de terrain

Pour ce faire, la CMA mise sur la proximité. « Nous avons 14 conseillers. Chaque artisan peut bénéficier d'un suivi de proximité », explique Cécile Benoit-Bouchard. « Aller dans les ateliers est essentiel. Nous voyons l'état du matériel, la typologie des salariés. Cela nous permet d'adapter nos recommandations. » Pour elle, la transmission doit être abordée comme une étape normale. « C'est un acte de gestion comme un autre, au même titre qu'un investissement ou un recrutement. Quand c'est préparé et structuré, c'est mieux vécu par les salariés, les clients... et par le cédant lui-même. »

Article en collaboration avec la Banque populaire Alsace-Lorraine-champagne

TRANSMETTRE, C'EST FAIRE VIVRE L'ARTISANAT



À seulement 23 ans, Romane Conroux s'apprête à reprendre l'atelier de luthier d'Alain Stella, installé depuis 35 ans à Veymerange. Spécialisé dans la fabrication et la restauration de violons, d'altos et de violoncelles, l'atelier perpétue un savoir-faire d'excellence rare. Soutenue par la CMA 57, qui l'accompagne sur le plan financier et administratif, la jeune luthière prend progressivement les rênes, aidée par le cédant, Alain Stella. Il reste présent durant un an pour lui transmettre ses méthodes, ses contacts et son expérience.

Le passage des rabots.

LES PROCHAINS RDV : LES JEUDIS DE LA TRANSMISSION

16/10 - 8 h à 12 h

23/10 - 8 h à 12 h

Vous pensez à transmettre votre entreprise ? Ne le faites pas seul !



La CMA vous accompagne pas à pas. Prenez rendez-vous pour un diagnostic transmission offert.

Tél. : 3006 (appel gratuit et local).



Cécile Benoit-Bouchard, conseillère référente en développement et transmission à la CMA 57.

CMA Moselle - service communication