

## Pérennisez votre savoir-faire Créateur, cédant ou repreneur, ce dossier est fait pour vous !

*Encourager la création et la reprise d'activité sur le bassin, c'est l'une des missions clés de la CCI. Vous êtes porteur de projet ? Du diagnostic de départ au suivi "post création", nos conseillers sont là pour vous guider et faciliter vos démarches.*

**Vous portez un projet de TPE ou de PME ?**

**Nos spécialistes sont à votre écoute**

Pour tous ceux qui s'intéressent à la création, à la transmission ou à la reprise d'une activité type TPE-PME, la Chambre de Commerce et d'Industrie Alès-Cévennes a créé en 2005 le Pôle Création & Transmission d'Entreprise, un regroupement de spécialistes qui travaille en synergie avec les autres Pôles de la CCI, les institutions locales et les organismes accréditeurs d'aides techniques ou financières. Ce réseau vous est dédié, profitez-en !



### **Stéphanie Villessot**

**Responsable du Pôle Création & Transmission d'Entreprise**

Chargée d'intervenir en appui de ses collaborateurs sur les missions de conseil et de montage de dossiers d'aides, Stéphanie Villessot travaille à la fois en amont et en aval du processus d'accompagnement des porteurs de projets. C'est elle qui assure la mise œuvre des stratégies et le suivi des dispositifs financiers (EPCE, PACTE...). Sa "botte secrète" : une excellente connaissance du commerce en Cévennes.

..... Vos conseillers à la création & transmission d'entreprise .....



### **Agnès Dal Cerro**

**Spécialiste des projets de création d'entreprise**

Spécialiste de la recherche de financements et du montage de dossiers d'aides, Agnès Dal Cerro est correspondante de Gard Initiative (prêts PFIL). Elle participe également au comité ACCRE, anime le dispositif EEF, suit le dispositif PACTE, pilote le Club des Créateurs-Repreneurs, coordonne les actions transversales avec les autres pôles de la CCI et intervient dans le suivi post-crétation.



### **Sandrine Cayrel**

**Spécialiste des projets de cession ou de reprise d'entreprise**

Détecter et sensibiliser les entreprises en phase de transmission puis gérer la passation des cédants aux repreneurs, c'est la fonction première de Sandrine Cayrel, en poste à la CCI depuis le 3 avril 2006. Animatrice des dispositifs ACT Contact, TREMAC, RELANCE..., Sandrine intervient aussi dans l'application des dispositifs EPCE et la gestion des Chèques Conseils.



### **Filipe De Barros Martins**

**Spécialiste en potentialités d'implantation**

Filipe De Barros Martins conseille les porteurs de projets dans la recherche de financement et le montage de dossiers PACTE. Les travaux qu'il mène par ailleurs dans le cadre du SDC (Schéma de Développement Commercial) lui permettent d'apporter une expertise dans les potentialités d'implantations commerciales. C'est avec lui que vous pourrez exploiter les outils statistiques (type AID) et réaliser des études de marché, des enquêtes d'opportunités...



### **Christelle Meynadier,** Chargée d'Information

Interface entre le Pôle Information et le Pôle Création & transmission d'Entreprise, Christelle Meynadier traite le 1<sup>er</sup> accueil des porteurs de projets, gère l'animation des "Matinées d'information" ainsi que le 1<sup>er</sup> entretien de validation ("de l'idée au projet"). C'est elle qui détectera vos besoins et vous orientera, au sein de la CCI, vers les services adéquats.

## Présentation des autres pôles de la CCI, chargés d'appuyer le Pôle Création & Transmission :

Quand certains projets nécessitent une approche très pointue ou une expertise sectorisée, le Pôle Création & Transmission d'Entreprise peut s'appuyer sur les compétences des conseillers des autres pôles de la CCI Alès-Cévennes et de ses partenaires. Voici leurs domaines d'intervention...

### POLE FORMATION, EMPLOI & COMPETENCES

**Vous avez besoin d'une formation spécifique ?  
Notre équipe vous "coach"**

Pour pérenniser votre entreprise, vous devez acquérir ou transmettre un savoir-faire technique ou un bagage culturel ? Évaluez vos besoins avec les conseillers du Pôle Formation-Emploi-Compétences et vous bénéficierez d'un programme sur mesure.

**Votre interlocuteur :** Bruno Zunino (conseiller Formation).

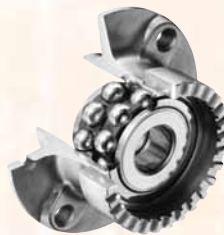


### POLE INDUSTRIE, INTERNATIONAL & SERVICES A L'INDUSTRIE

**Votre projet concerne une PMI ou une activité à l'international ?  
Notre ingénierie est à votre service**

Vous souhaitez vous implanter sur le bassin alésien pour créer, céder ou reprendre une activité liée à l'industrie ou aux marchés internationaux ? Les conseillers du Pôle Industrie peuvent prendre le relais des conseillers du Pôle Création & Transmission. En partenariat avec les institutions locales, l'incubateur de l'EMA<sup>(1)</sup>, Alès Myriapolis<sup>(2)</sup>, la SAEM'Alès<sup>(3)</sup> et Gard International<sup>(4)</sup>, leur accompagnement vous emmènera bien plus loin que vous n'imaginez...

**Vos conseillers :** Martial Bonnefond (conseiller en développement / France & International), Marc Brachet (conseiller en environnement & développement durable), Sophie Salle (conseillère en ingénierie financière).



- (1) L'incubateur de l'EMA est ouvert aux projets nécessitant jusqu'à 2 ans de R&D avant la création de l'entreprise.  
(2) Co-financée par le Grand Alès, les communautés de communes de l'arrondissement et les collectivités locales, Alès Myriapolis est une structure spécialisée dans l'aide à l'implantation d'entreprises hexogènes ou technologiques.  
(3) Créée par la Ville d'Alès, la SAEM'Alès gère les terrains et locaux des pépinières d'entreprises (PIST Oasis...)  
(4) Club de Commerce International, Gard International est co-managé par les CCI d'Alès et de Nîmes.

### POLE COMMERCE, TOURISME & SERVICES AUX PARTICULIERS

**Vous visez une activité tertiaire originale ? Nos réseaux vous sont ouverts**

Si votre projet nécessite l'appui moral des professionnels du commerce de proximité ou des prestataires d'activités liées au tourisme, nos conseillers peuvent vous mettre en relation avec le club des UCIA ou les clubs de tourisme qui participent à l'élaboration de la vitrine commerciale [www.cevennes-tourisme.fr](http://www.cevennes-tourisme.fr)

**Vos conseillers :** Guilhem Léothaud (conseiller Commerce), Mélanie Ruegger (animatrice Tourisme), Mathieu Vadot (conseiller en ingénierie touristique).



### LEXIQUE

#### PFIL Gard Initiative

**Plate-Forme d'Initiative Locale attribuant des prêts à taux 0%**

Créateurs ou repreneurs d'activité dans le Gard, sachez que la PFIL Gard Initiative peut vous aider à renforcer les fonds propres de votre entreprise en vous accordant un prêt à taux 0%, de 4.500 à 23.000€. Seule condition requise : avoir un emprunt bancaire. Délai de remboursement du prêt PFIL : de 3 à 5 ans.

#### PACTE

**Programme régional d'Appui à la Création et à la Transmission d'Entreprise**

Avec le PACTE, les porteurs de projets peuvent bénéficier d'une avance remboursable, destinée à finaliser le plan de financement de l'entreprise à créer ou à transmettre. Condition requise : l'entreprise doit relever du secteur de l'artisanat, de l'industrie, des services liés à l'industrie, du tourisme, du commerce de gros ou du commerce de proximité, dans une commune de moins de 2000 habitants - hors communauté d'agglomération.

#### EDEN

**dispositif d'Encouragement au Développement d'Entreprises Nouvelles**

L'EDEN est une aide financière accordée par l'AIRDIE (Association Inter départementale et Régionale pour le Développement de l'Insertion Economique) sous la forme d'avance remboursable sans intérêt. Deux banques sont partenaires de ce dispositif : la Caisse d'Épargne et la Banque Populaire.

## En résumé

# Votre parcours simplifié, en 6 étapes

1

Pour commencer,  
**prenez contact  
avec le Pôle  
Information  
de la CCI...**

**C'est simple :**

- appel téléphonique :  
**04 66 78 49 49**
- visite spontanée  
ou courrier postal :  
**rue Michelet,  
30100 Alès - BP 90049**
- courrier électronique :  
**info@ales.cci.fr**

2

Selon votre projet,  
**le Pôle Information  
vous oriente vers  
les spécialistes  
dont vous  
avez besoin...**

**2 options possibles :**

- **soit votre projet est  
du ressort de la CCI**  
(et dans ce cas vous êtes  
invité à une 1<sup>ère</sup> réunion) ;
- **soit vous êtes guidé  
vers une autre institution**  
(CCI de Nîmes ou de Lozère,  
Chambre de Métiers ou Chambre  
d'Agriculture...).

3

Votre demande est enregistrée,  
**vous participez  
à une réunion  
collective puis  
vous passez  
un entretien  
confidentiel...**

**1<sup>er</sup> niveau d'accompagnement :**

- **matinée d'information**  
(réunion collective permettant  
d'aborder tous les aspects  
de l'accompagnement proposé) ;
- **entretien de validation**  
(sur rendez-vous, entretien  
avec la chargée d'Info  
et un conseiller du Pôle  
Création & transmission)

4

Votre candidature est acceptée,  
**vous rencontrez  
l'équipe CCI chargée  
de vous aider  
à monter vos divers  
dossiers...**

**2<sup>e</sup> niveau d'accompagnement :**

Les conseillers du Pôle Création  
& Transmission d'Entreprise  
vous accompagnent maintenant  
dans la **réalisation de l'étude  
de faisabilité** commerciale,  
financière, juridique, fiscale  
et sociale. Si nécessaire,  
ils peuvent lancer des actions  
transversales avec  
les autres pôles de la CCI...

5

Votre projet s'ébauche,  
**vous travaillez  
avec des experts  
et vous obtenez  
de bons résultats...**

**3<sup>e</sup> niveau d'accompagnement :**

- **Permanences**  
Experts Comptables,  
URSSAF, ORGANIC...
- **Ateliers ACCRE, AIRDIE...**
- **Formation-action :** "5 jours  
pour entreprendre", stages longs,  
modules spécialisés...  
(cf. Agenda de la Création)

6

Vous êtes paré,  
**lancez votre  
entreprise,  
nous veillons  
à son succès !**

**Immatriculation au CFE\*  
puis suivi post-crétation**

Vous avez bénéficié de plans  
d'aides sur mesure,  
votre entreprise  
est créée : "restez zen",  
l'accompagnement CCI durera  
jusqu'à ce que vous passiez  
le cap critique  
des 3 ans d'activité.

\* Centre de Formalités des Entreprises

# Agenda des porteurs de projets

## Permanences, ateliers, formations... planifiez vos rendez-vous stratégiques

### PERMANENCES

#### • Permanences de l'Ordre des Experts-comptables

**Deux fois par mois\***, ces rendez-vous individuels permettent d'aborder les questions relatives aux obligations comptables, aux structures juridiques, à la taxe professionnelle et à l'analyse des prévisions d'activités...

#### • Permanence de l'URSSAF

**Une fois par mois\***, ces rendez-vous individuels permettent d'aborder les questions relatives à la taxe professionnelle et à l'analyse des prévisions d'activités...

#### • Permanence de l'ORGANIC

**Une fois par mois\***, ces rendez-vous individuels permettent d'aborder les questions relatives à la retraite, aux cotisations et aux prestations de l'organisme...

### ATELIERS

#### • Ateliers de l'AIRDIE

**Une fois par mois\***, ces rendez-vous collectifs de 90 mn suivis d'entretiens individuels de 90 mn permettent d'aborder les questions relatives aux aides suivies par la structure (EDEN, crédits solidaires, garanties, bourse de matériels...).

#### • Ateliers CCI / ACCRE

**Une fois par mois\***, cet atelier collectif permet de présenter le dossier ACCRE qui ouvre droit à une exonération de charges sociales (sauf CSG & CRDS) pour les 12 premiers mois d'activité. Cette exonération n'est accordée qu'après étude du projet et de ses perspectives de viabilité.

### FORMATIONS

#### • Séance d'initiation "les matinées d'information"

**Une fois par mois\***, ces demi-journées d'information pour les créateurs d'entreprises sont consacrées à la méthodologie de la création et à la présentation des services de la CCI.

#### • Formation-action "5 jours pour entreprendre"

Programme CCI dédié aux créateurs et aux repreneurs d'entreprises commerciales ou de services :

- 1) **la démarche de l'installation** : adéquation homme/projet, parcours installation, sources d'informations ;
- 2) **les aspects marketing** : étude de marché, emplacement, clientèle ;
- 3) **la démarche commerciale** : publicité, acte de vente, aménagement du point de vente, gestion et réglementation ;
- 4) **les aspects financiers** : dossier prévisionnel, plan de financement, charges fixes et variables, compte de résultat prévisionnel, seuil de rentabilité, trésorerie, comptabilité, fiscalité ;
- 5) **les aspects juridiques et réglementaires** : statuts juridiques, formalités et dernières étapes...

#### • Stages longs et modules spécialisés

En fonction de vos besoins, les conseillers du Pôle Formation Emploi-Compétences peuvent vous faire bénéficier d'un cycle de formation très spécifique, voire sur mesure. Tout dépend de la nature de votre projet et de sa complexité...

#### • Formation "Préparer la transmission de son entreprise"

Programme CCI dédié aux cédants d'entreprise.

### ANIMATIONS

#### • Club des Créateurs-Repreneurs d'Entreprises

Instaurée par la CCI, cette structure s'adresse aux créateurs repreneurs d'entreprises locales, inscrits au RCS depuis moins de 5 ans...

**Objectifs visés** : rompre l'isolement des créateurs, les sensibiliser à des sujets d'actualité, faciliter les échanges de bonne pratique et développer un réseau de contacts entre professionnels & institutions locales afin de faciliter la pérennisation des activités commerciales, industrielles ou de services sur le bassin alsacien.

**Principaux partenaires** : organismes sociaux (URSSAF, ORGANIC...), organismes fiscaux, association des experts-comptables du Grand Als, ordre des avocats, chambre départementale des notaires, comité des banques du Gard, syndicats patronaux...

#### • Concours "Talents"

Fondé en 1997 par le réseau national et indépendant des Boutiques de Gestion, le concours "Talents" récompense chaque année des créateurs pour l'exemplarité de leur projet d'entreprise et l'originalité de leur parcours. En 2006, sept catégories ont été ouvertes pour une dotation globale de 320.000 €. La liste des lauréats régionaux et nationaux est disponible sur [www.concours-talents.com](http://www.concours-talents.com)

**Objectifs visés** : encourager les initiatives économiques porteuses d'emplois, dont la pérennité est assurée par le soutien d'une structure d'appui à la création d'entreprise.

**Principaux partenaires** : 600 structures dont l'Etat, les réseaux de conseil et de financement, les chambres consulaires et les collectivités territoriales...

**7 catégories de "Talents"** : Innovation, Artisanat & Commerce, Economie Sociale, Services, Dynamiques Rurales, Développement (pour les entreprises de plus de 3 ans), Talents Franco-Québécois et Talents des Cités.

#### • Forum de la création, reprise et transmission d'entreprise

Grand rendez-vous annuel organisé le 27 novembre par la CCI Alès-Cévennes, ce forum à l'attention des créateurs, repreneurs et cédants d'entreprises est une excellente occasion d'engager un dialogue concret et efficace avec les meilleurs spécialistes. Consultez-nous pour en savoir plus.

Contact CCI Pôle Création & Transmission d'Entreprise  
04 66 78 49 49

\* Consultez l'agenda sur [www.ales.cci.fr](http://www.ales.cci.fr)

## Témoignage Germain reprend des couleurs

*Sans l'audace et la pugnacité qui le caractérisent, Noël Carmona n'aurait jamais repris Germain. Même avec le soutien de la CCI et des institutions locales, il lui aura fallu batailler 10 mois avant que la production de pastis redémarre. En jaune et en bleu !*



Entretien avec  
Noël Carmona,  
repreneur  
de l'entreprise  
Germain

S.A.S "L'Auzonnet"  
au capital de 100.000€  
Secteur d'activité :  
création et production  
de pastis, liqueurs, sirops

**Synergies : le "Bleu des Cévennes" est de retour ?**

**Noël Carmona :** oui, enfin ! Après les sirops lancés il y a 1 an, la production de pastis vient juste de redémarrer, début mai. Nous avons repris l'ancien catalogue produits. Le G. Bleu est de nouveau commercialisé, en bouteilles sérigraphiées - et ce sont de vrais "collectors" car nous inaugurerons bientôt nos nouveaux "packagings" !

**Synergies : quels changements ont été initiés lors de votre arrivée ?**

**N. C. :** comme je viens d'un secteur très différent (avant Germain, je possédais une entreprise de matériels industriels sur Marseille), j'ai misé sur la prudence en gardant le Directeur Commercial, le Maître de Chais, l'Assistante de Direction et les 3 autres salariés présents lors du rachat de l'entité en 2004. Ils ont de vrais savoir-faire et ne sont pas responsables des erreurs passées. Ce que j'ai souhaité changer relève de la rationalisation des activités, de l'optimisation de l'outil de production et de la gestion courante.

**Synergies : comment avez-vous procédé ?**

**N. C. :** pour gagner en compétitivité, l'entreprise s'est recentrée sur la fabrication et la production. Nous avons d'abord décidé d'acheter toutes nos matières premières en direct et renégocié tous nos prix fournisseurs.

Ensuite, on a gagné de l'espace sur le site en réorganisant les aménagements, puis il a fallu revoir les modes de travail pour éviter qu'il y ait 14 personnes autour d'une même machine et qu'une bouteille sur deux soit déficitaire !... En parallèle, avec le concours d'une agence conseil locale, nous avons repensé le positionnement marketing et la straté-

gie de communication de nos produits. Enfin, côté commercialisation, Germain travaille maintenant avec des agents indépendants et de grands négociants. Concentré sur le sud de la France, ce nouveau réseau de distribution nous assure de meilleurs débouchés et limite les risques d'impayés. Nous viserons l'export plus tard, quand la situation sera stabilisée.

**Synergies : quelles sont les principales difficultés que vous avez rencontrées ?**

**N. C. :** j'ai commencé à étudier le dossier en mars 2004, lorsque des parents résidant aux Mages m'ont informé de la mise en vente de l'entreprise. L'idée de reprendre ce fleuron local créé en 1881 m'a tout de suite séduit, je souhaitais changer d'activité depuis longtemps. Ma proposition a été entendue, le tribunal a donné son accord en juillet 2004 mais je n'ai pu rentrer dans l'usine que le 7 février 2005... 5 M€ de cautionnement m'étaient réclamés par les Douanes pour la production d'alcool alors que le plan de financement tablait sur 200.000€... La négociation a duré près d'un an. Le cautionnement a finalement été ramené à 500.000€, mais non sans mal. Pour gagner la confiance des autorités, il faut faire preuve de sérieux, de patience et de diplomatie. D'autant plus que pendant toute cette période, j'ai dû assurer la paye des salariés ! Dans un sens, cela a du bon. Mon implication a rassuré l'équipe. Les salariés ont appris à me connaître, ils ont compris que je n'étais pas venu ici pour repartir 6 mois plus tard... Aujourd'hui encore, je ne me rémunère toujours pas. Mon épouse m'aide (c'est elle qui s'occupe du Musée des Liqueurs) et nous vivons sur des réserves acquises par la revente d'un bien immobilier familial.





**Synergies : de la part des institutions, de quels soutiens avez-vous bénéficié ?**

**N. C. :** dès la mise en route du projet, la CCI nous a accompagnés dans toutes les démarches, ce qui a facilité nos relations avec de nombreux partenaires et élus. C'est également la CCI qui est intervenue auprès des banques (Caisse d'Épargne & BNP) pour qu'elles se chargent de convaincre les Douanes de la viabilité du projet. Aujourd'hui, même la Région nous soutient. La Maison Germain vient ainsi d'obtenir un PACTE de 50.000€. L'aboutissement de ce dossier, monté par Agnès Dal Cerro du Pôle Création-Transmission de la CCI, va nous permettre de remettre à niveau les finances et de reconstituer l'actif circulant (compte tenu de l'ancien passif, tous nos fournisseurs veulent être payés comptant).

**Synergies : et maintenant, quels sont vos objectifs ?**

**N. C. :** à terme, il faudra investir dans une nouvelle unité de fabrication – la nôtre devient obsolète... La

production actuelle est de 10.000 à 12.000 bouteilles par jour. Nous nous dépensons sans compter pour reconquérir les clients naturels de Germain et gagner de nouveaux marchés au delà de la zone de chalandise traditionnelle. Nous fonctionnons en flux tendus, pour des raisons de trésorerie et de droits de douanes (les droits sur les stocks d'alcool pur entrant dans la fabrication, sur les produits finis et sur les produits vendus ne doivent jamais dépasser la somme de 500.000 €). On fait avec. Nous avons un an devant nous pour améliorer cette situation et rétablir la réputation de la Maison..

**Synergies : pour conclure, quel conseil donnez-vous à nos lecteurs ?**

**N. C. :** quand on reprend une entreprise, le plus important, c'est de savoir bien s'entourer et de se montrer digne de confiance.

**Contact** Maison Germain - 04 66 25 61 74  
Le Village, 30960 St-Florent sur Auzonnet

## Enjeux & perspectives "Il faut faciliter la transmission pour préserver les emplois locaux"



**Entretien avec Jean-Pierre De Faria\***, membre élu à la CCI Alès-Cévennes, animateur du C.O.S. Création & Transmission, chargé de représenter les projets de transmission d'entreprises locales auprès des commissions régionales

\*Ancien cadre bancaire et cadre dirigeant de la pharmacie Praden à Alès depuis 1998, J.P. De Faria est également vice-président territorial de la CGPME Gard depuis 2001.

*Devenue partenaire incontournable dans la création d'entreprises, la CCI compte faire de même pour ce qui est de la transmission. L'enjeu est vital pour l'économie régionale : 40.000 entreprises seront à reprendre d'ici 10 ans.*

### Synergies : pourquoi la CCI se mobilise tant sur la transmission d'entreprise ?

**Jean-Pierre De Faria** : en Languedoc-Roussillon, tous secteurs confondus, diverses études ont démontré qu'environ 30% des entreprises seraient à transmettre d'ici 10 ans. 40.000 futurs cédants sont concernés... Sur le bassin alsésien, ils sont près de 1 300 dans ce cas, ce qui porte à 4 300 le nombre d'emplois en jeu. Il était plus qu'urgent d'agir pour préserver ces effectifs et maintenir l'attractivité du territoire !

### Synergies : au-delà de l'emploi, quels sont les autres enjeux ?

**J.P. De F.** : au-delà de la préservation des emplois existants, il s'agit de garantir la pérennité du patrimoine économique collectif et des savoir-faire hérités de génération en génération. Réussir la transmission concourt aussi à la redynamisation des centres-villes et à la lutte contre la désertification économique en zone rurale.

### Synergies : comment la CCI compte relever ce vaste défi ?

**J.P. De F.** : il faut accélérer le processus de transmission des entreprises, en apportant aux cédants et aux repreneurs un accompagnement sur mesure qui garantisse les meilleurs taux de réussite. C'est l'un des axes majeurs de la politique consulaire. Cela fait deux ans que les élus de la CCI se concertent, à travers le réseau consulaire languedocien et la Chambre régionale, pour mettre en place une stratégie globale de développement. C'est à partir de cette réflexion qu'est né en 2005 le Pôle Création-Transmission. Avec ce nouvel outil, la CCI Alès-Cévennes est sur la bonne voie. Mais cela reste un vrai "challenge", car la plupart des problématiques vécues sont d'ordre psychologique.

### Synergies : quelles sont les principales difficultés rencontrées ?

**J.P. De F.** : avant que le Pôle Création-Transmission voit le jour, seuls 5% des cédants se faisaient accompagner, mais sans vraiment tenir compte des conseils prodigués (leurs décisions, prises au dernier moment, se soldaient souvent par des échecs). À cela s'ajoutaient divers problèmes : 53% des repreneurs évoquaient des difficultés de financement, 47% avouaient méconnaître les formalités indispensables, 13% ne savaient pas comment trouver un lieu d'implantation, 8% butaient sur les moyens de trouver des clients... En résumé, le manque de préparation et d'accompagnement constituait la principale cause d'échecs de transmission.

### Synergies : en terme de missions, quelles priorités ont été données au Pôle ?

**J.P. De F.** : les grands objectifs sont de détecter les cédants & repreneurs locaux potentiels, de les informer et de les sensibiliser au sujet, puis de les accompagner et de les former jusqu'à ce que l'entreprise soit pérennisée (le suivi post-création dure jusqu'au franchissement du cap critique des 3 ans d'activité). Ensuite, libre à eux de profiter des opportunités de développement et d'échanges d'expérience qu'offrent les réseaux initiés par la CCI (club des créateurs-repreneurs, club des UCIA, clubs du tourisme, club Gard International...). Toutes ces ressources mises à disposition des ressortissants créent un environnement favorable à une réussite collective durable.

### Synergies : pourquoi avez-vous souhaité être chargé de la transmission dans les commissions régionales ?

**J.P. De F.** : les fonds nécessaires au financement de nos actions passent par la Région. C'est auprès d'elle

que la CCI doit présenter des projets cohérents et structurés. Nos relations sont heureusement très fructueuses, surtout depuis que le Pôle Création-Transmission est opérationnel sur le bassin alésien. La méthodologie que nous avons mise en place donne de bons résultats et devrait faire école. D'ailleurs, lors des premières Assises Régionales de la Transmission organisées à Perpignan, notre participation a été vivement saluée. Toutes les Chambres peuvent s'inspirer de notre mode opératoire. À terme, l'idéal serait que le réseau des CCI

dispose d'un protocole régional, avec partage des fichiers cédants & repreneurs potentiels sur l'ensemble des territoires. Le projet est en cours de validation avec Entreprendre en France. En attendant, la mission qui m'est allouée me tient particulièrement à cœur, elle participe au maintien du tissu économique local et contribue au déploiement stratégique de la CCI Alès-Cévennes.

**Contact CCI** Pôle Création & Transmission d'Entreprise  
04 66 78 49 49

## Transmission d'entreprises sur l'arrondissement d'Alès

