



# DOSSIER DE PRESSE

## VEN. 1<sup>ER</sup> MARS 2024

L'ENJEU DE LA TRANSMISSION  
DES ENTREPRISES ARTISANALES

L'**UNAMA** (*Union Nationale de l'Artisanat des Métiers de l'Ameublement*) et la **CMA** (*Chambre de Métiers et de l'Artisanat*) de Région Pays de Loire se mobilisent et joignent leurs compétences pour **accompagner ensemble la transmission et la reprise** d'entreprises de l'artisanat de l'ameublement et de la décoration.

Cet engagement mutuel s'est concrétisé par la **signature d'une Convention Transmission entreprises** définissant le partenariat et les actions menées par la CMA Pays de Loire et l'UNAMA, le 1<sup>er</sup> mars 2024 dans les locaux de la Chambre de niveau départemental - Loire-Atlantique.

Aujourd'hui, les TPE/PME de moins de 5 personnes représentent plus de 80 % de la filière de l'artisanat, soit une part non négligeable d'un tissu d'entreprises de proximité, non délocalisables et riches d'un savoir-faire unique. Et surtout porteuses d'opportunités pour les jeunes souhaitant intégrer cette filière.

Depuis 25 ans dans le secteur de l'artisanat des métiers de l'ameublement, les effectifs d'entreprises et les effectifs d'actifs déclinent : - 30% pour les entreprises, - 50 % pour les actifs (1).

Accélérer la transmission et la reprise constitue **un enjeu majeur pour pérenniser le savoir-faire artisanal français**.

### **Un contexte de simplification de mesures pour favoriser la transmission d'entreprise et dynamiser la reprise**

Le Plan de soutien aux Indépendants, traduit dans la loi n°2022-172 du 14 février 2022 (2) en faveur de l'activité professionnelle indépendante vise à créer un environnement juridique, fiscal et social **plus simple et protecteur pour les indépendants**. Ce plan s'est décliné en 5 piliers dont l'un portait sur l'enjeu majeur de **favoriser la transmission des entreprises et des savoir-faire**.

Parmi les activités artisanales, **le secteur de la fabrication est certainement l'un des plus concernés** par cette question de la transmission.

La consultation nationale (3) à destination des TPE et PME françaises, qui s'est tenue du 15 novembre au 29 décembre 2023, a permis de faire émerger de nombreuses pistes d'amélioration, avec 23 idées plébiscitées pour simplifier la vie des chefs d'entreprise.

À l'heure où se dessine actuellement la co-construction du projet de loi Pacte II, le Réseau des Métiers et la Profession de l'Artisanat des Métiers de l'Ameublement entendent **faire porter la voix de la filière de l'artisanat** sur les enjeux de simplification des démarches relatives à la transmission d'entreprise.

Prochainement, le Gouvernement devrait dévoiler les résultats complets de cette consultation qui doit déboucher sur des réponses concrètes et ambitieuses, à terme traduites dans un projet de loi présenté avant l'été au Parlement.

## L'artisanat de proximité : un vecteur d'aménagement équilibré du territoire

Les entreprises de l'artisanat permettent aux communes et groupements de communes de maintenir des services aux populations. Elles ont une capacité d'attractivité, d'accueil et de fixation de la population.

L'artisanat contribue au développement du territoire par :

- La diversité des produits et des services qu'il offre,
- La création d'emplois non délocalisables accessibles à tous par le biais de la formation,
- L'amélioration de la qualité de vie, de l'attractivité résidentielle, du lien social,
- L'atout décisif qu'il constitue dans tout projet de développement touristique.

## Création ou reprise : quelle est la meilleure solution dans la filière de l'ameublement ?

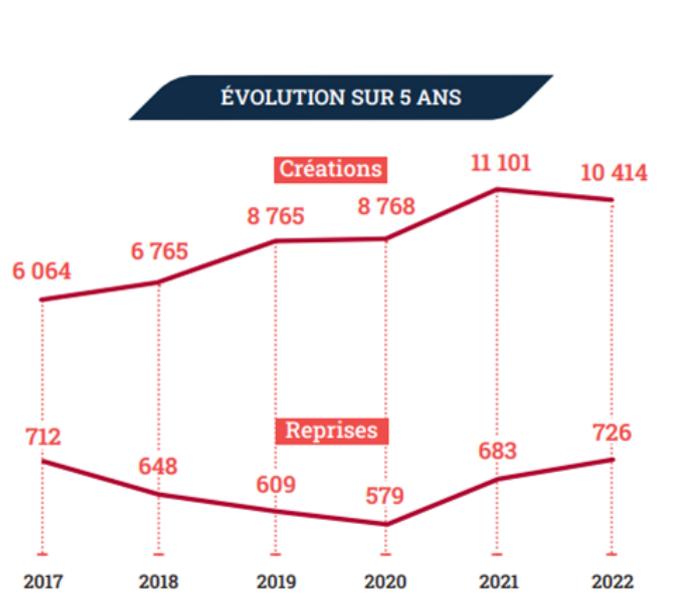
Même si les chiffres ne le confirment pas nécessairement, tant les mesures à la création sont plus favorables, et qu'il existe une rareté dans l'offre de transmission ; il n'empêche que dans le cadre d'un projet de reprise, le porteur de projet bénéficie **d'atouts conséquents** :

- des moyens techniques immédiatement opérationnels,
- des salarié(es) formé(es),
- des partenaires commerciaux existants,
- une notoriété de l'entreprise qui accélère l'activation des projets innovants du repreneur,
- et surtout un fichier de commandes à court ou moyen terme.

Et contrairement au créateur, **aucune crainte de subir les aléas des premières années d'installation** : choix de l'atelier, achat du parc machines, d'un véhicule, investissement pour se faire connaître et surtout créer son fichier clients...

Dans le cadre de la reprise, le repreneur bénéficie à la fois de l'historique, de l'existant, mais aussi des prévisions d'activité et donc peut ainsi espérer sereinement **un revenu qui sera généré par l'activité immédiate de l'entreprise**.

De plus, dans le cadre du financement de ce projet de reprise, les partenaires financiers seront plus en confiance pour l'obtention d'un financement bancaire, mais aussi de prêt(s) d'honneur.



Source / Chambre de Métiers et de l'Artisanat des Pays de la Loire – Chiffres clés 2023 - Observatoire Régional

## Comment accroître l'offre de transmission et ainsi mieux amplifier la reprise ?

Cela reste complexe de « dénicher » la bonne affaire. D'une part, il y a une forte concurrence entre repreneurs, et d'autre part, souvent, les belles opportunités ne restent pas très longtemps sur le marché. Avant même que l'offre ne soit diffusée, l'affaire est faite !

Mais les opportunités sont là, et il est du ressort de la Profession de préparer les cédants, de rechercher des repreneurs et de favoriser la mise en relation entre cédants et repreneurs prêts à s'engager.

## Intervenir dans la proximité, dans les territoires et dans le cadre du Métier

En travaillant de concert, les représentants de la Profession et les collaborateurs des Chambres de métiers peuvent agir pour communiquer, sensibiliser les cédants, les repreneurs ainsi que les acteurs territoriaux, et en premier lieu :

- Les CFA qui forment les futurs salariés et les futurs artisans,
- Les réseaux et associations d'anciens apprentis,
- Les Maîtres d'apprentissage,
- Les réseaux professionnels :
  - Labels de qualité
  - Associations locales de Métiers d'art
  - Associations Compagnonniques

## CMA et Organisation Professionnelle UNAMA, un partenariat gagnant pour l'Artisanat

Dans le cadre de la convention Transmission entreprises, signée conjointement le 1<sup>er</sup> mars 2024, la CMA de Région Pays de Loire et l'UNAMA s'engagent localement à concevoir et à développer :

- Des approches adaptées,
- Des outils et des modes opératoires innovants s'inspirant d'expérimentations déjà tentées et pratiquées mais rarement généralisées,
- Un plan de communication (actions sur les réseaux sociaux, dispositif de diffusion des offres de transmission, portail de l'apprentissage, extension du maillage de cette communication pour toucher le plus grand nombre de repreneurs et de potentiels transmetteurs),
- Un dispositif de parrainage, notamment à destination des cédants, ainsi que des repreneurs.

### • Les ambitions du projet

Les Chambres de Métiers et l'Organisation Professionnelle UNAMA sont des partenaires naturels et désignés pour :

- **Agir auprès du Législateur et de l'État** et ainsi faire inscrire dans le projet Simplification-Pacte II des mesures efficaces pour simplifier et accroître le nombre de transmission reprise.
- **Dynamiser la transmission** sur le territoire des Pays de Loire.
- **Valoriser la transmission** dans le secteur de la fabrication des Métiers de l'Ameublement.
- **Accompagner** les cédants et les repreneurs.
- **Mobiliser les synergies complémentaires** de l'UNAMA et du réseau des CMA pour amplifier le partenariat engagé en Vendée en 2023 et le déployer sur le territoire régional.

Ainsi, au travers de cette convention, il sera question d'impulser des actions cohérentes en faveur de la **Transmission – reprise** d'entreprises.

**L'ambition de ce partenariat vise à :**

- **Pérenniser le secteur d'activité de l'artisanat de fabrication** dans les métiers de l'ameublement au cœur de nos territoires
- **Sauvegarder les emplois qualifiés et de proximité**, tout en assurant la transmission des savoirs
- **Apporter une réponse aux enjeux sociaux actuels** : proposer une fabrication de qualité et respectueuse de l'environnement, à un prix juste...

### • **Les missions dédiées aux signataires**

Le rôle de la CMA, de l'UNAMA et de ses partenaires :

- **Action de sensibilisation et d'information** :  
Une mission dédiée à la fois pour sensibiliser les jeunes et aussi les repreneurs
- **Formation à l'entrepreneuriat** :  
Des modules de formation au sein des parcours de formation en apprentissage
- **Le rapprochement entre cédants et repreneurs** :  
Le travail au quotidien des équipes des CMA et de l'UNAMA
- **L'assistance à la mobilisation des Instruments financiers pour la transmission d'entreprise** :  
La mobilisation des partenaires bancaires et des réseaux d'accompagnement des créateurs repreneurs dans les territoires.

### • **Bilan de l'expérimentation réalisée en 2023**

D'une manière générale, le réflexe est pris par chacun des partenaires, d'informer son binôme à chaque contact ressortissant des métiers repérés dans la convention qui les lie. Ces contacts sont des cédants et des repreneurs.

Cette mise en relation est organisée avec l'accord préalable du contact, à qui a été présenté le principe du partenariat, les services proposés et ses conditions.

L'accent est systématiquement mis sur **l'effet réseau, dans une approche « métier », non marchande, au bénéfice de la pérennisation des entreprises, des savoir-faire et des emplois**, via le soutien à la cession / reprise.

Sur 2023, cette opportunité de mise en relation a systématiquement reçu un écho positif. La complémentarité des services rendus par les deux parties est une vraie valeur ajoutée.

**Les collaborations ont ainsi permis par exemple :**

- De croiser une analyse au bénéfice d'un artisan ébéniste s'interrogeant sur les initiatives à prendre sur le court-moyen terme, eu égard à des difficultés principales de stabilisation de ressources salariales adaptées au sein de sa structure.
- De relancer collectivement des artisans sur une perspective de transmission plus ou moins abandonnée.
- De proposer une synergie de moyens pour rechercher dans l'urgence un repreneur après l'accident d'un chef d'entreprise travaillant seul et ne pouvant plus assurer, définitivement, de gestes professionnels.
- D'identifier les préalables à un projet de transmission partielle d'activité avec partage d'atelier.
- De préciser les caractères opportuns d'un profil repreneur auprès d'un cédant.
- De convaincre un repreneur des compétences indispensables à la reprise de telle ou telle entreprise, ou plus largement dans telle ou telle activité.

## **Complémentarité des accès aux entreprises**

Les entreprises prêtes pour la transmission ont majoritairement le réflexe de contacter la CMAR pour démarrer leurs démarches. En revanche, elles s'y prennent souvent tardivement et espèrent généralement transmettre dans l'année, ce qui est extrêmement difficile pour les métiers de l'ameublement, dans l'artisanat.

**La mission que s'est donnée l'Unama est d'aller chercher des artisanes et artisans, 5 à 8 ans avant la retraite, pour les aider à anticiper et à préparer ce projet à part entière. Un projet parmi d'autres, qui s'additionne à ceux portés par une entreprise en pleine activité et qui participe à son développement.**

## **L'acceptation du temps long**

La transmission de petites entreprises de l'artisanat, cible du projet de l'Unama pour les métiers de l'ameublement, demande un temps long et un entretien des contacts régulier.

Par définition, l'artisan est un « indépendant », il aime être acteur et maîtriser ses projets. Ce temps est souvent nécessaire pour qu'il (elle) accepte l'aide d'un tiers.

Pour le repreneur, le temps est aussi un allié. Certains profils devront accepter qu'ils ont besoin d'un accompagnement (parrain, formation...) ou d'une expérience complémentaire avant de s'engager auprès d'artisans cédants expérimentés et parfois exigeants.

## **L'accompagnement rassure**

Le maintien régulier d'une relation avec les cédants comme les repreneurs est une plus-value. Ils apprécient l'intérêt que leur portent la CMA et l'Unama. L'entretien de cette relation permet d'explorer des pistes de progrès, en relançant des réseaux ou en abordant de nouveaux contacts qui élargissent le champ d'action et la visibilité de la CMA et de l'UNAMA.

Elle permet aussi de partager entre les deux organisations, l'évolution des points de vue sur l'entreprise ou le(la) repreneur(e).

---

(1) **Études sectorielles 2000 / 2005/ 2010 /2015/2021** disponibles sur le site [www.unama.org](http://www.unama.org)

(2) **Loi en faveur des indépendants** [https://www.economie.gouv.fr/files/files/directions\\_services/covid19-soutien-entreprises/20210916\\_DP\\_Plan\\_independants.pdf](https://www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/covid19-soutien-entreprises/20210916_DP_Plan_independants.pdf)

(3) **23 idées plébiscitées pour simplifier la vie des chefs d'entreprise** <https://www.economie.gouv.fr/actualites/mesures-consultation-simplification-entreprises#>

## Deux retours d'expérience d'artisans de reprise et de transmission

- **Eric Jovis, Artisan Ébéniste de France, cédant.**

### Son parcours :

- Études universitaires (mathématiques - physique)
- Formation ébéniste Université Ouvrière de Marciac, CAP
- Expérience salarié en restauration de meubles du XVIIIème
- Création de l'entreprise JOVIS en 1986
- En activité jusqu'à janvier 2024



### Comment a-t-il anticipé la cession ?

En valorisant l'entreprise par plusieurs approches :

- Par l'acquisition de certifications : label AEF et label EPV
- Par l'acquisition de savoir-faire rares : billards, comptoirs en Zinc
- Par une organisation rigoureuse : méthodes de travail, gestion des doss
- En transmettant en amont certaines de ses compétences aux salariés.

### Comment a-t-il rencontré le repreneur ?

Rencontre du repreneur, Arnaud Lebrunet, grâce à la plateforme de mise en relation des CMA.

### Quel est le timing nécessaire ?

Prévoir 2 à 3 ans entre la décision de céder et la finalisation

### Quel accompagnement pour faciliter la transition ?

Eric Jovis a accompagné le repreneur pendant 6 mois afin de faciliter le relai.

### Ce qui a bien fonctionné et pourquoi ?

Parfaite adéquation entre le profil du repreneur et l'offre de l'entreprise. Les 2 projets (celui du cédant et celui du repreneur) ont totalement matché.

### Les points sur lesquels il faut être attentif ?

- Les attentes et les compétences du repreneur sont-elles en adéquation avec l'écosystème de l'entreprise (son organisation, son offre, ses clients ...) ?
- Bien préparer les équipes et être clair sur le projet de reprise
- Bien anticiper et être précis sur le contenu de la reprise : les états financiers, les stocks, le matériel, les contrats
- ...

### Quel retour d'expérience de cette reprise ?

Encore un peu tôt pour se prononcer définitivement mais constats :

- Beaucoup de « tracasseries » administratives pour le repreneur : conduire ou reconduire les conditions auprès des fournisseurs, modifications de comptes et profils auprès des administrations et autres fournisseurs ...
- Nécessité de rassurer les clients sur la continuité de l'activité malgré le départ de l'interlocuteur historique.

### Quel lien avec l'Unama ?

L'entreprise est très investie depuis de nombreuses années auprès de l'UNAMA et du label AEF

- **Fabien Ludovic, Artisan Ébéniste de France, repreneur.**

**Son parcours :**

- Diplômé d'un BAC STI Génie Mécanique
- Apprentissage en BTS Maintenance Industrielle.
- Expérience dans l'industrie, salarié au sein d'une petite entreprise de traitement solaire pour vitrage (application de films solaires sur bâtiment et automobile).
- Reprise de cette entreprise à 23 ans dont il a fait évoluer l'activité.



**Contexte de la reprise, pourquoi ?**

En 2013, il visite un partenaire professionnel du vitrage qui lui propose de reprendre son entreprise. Après un premier refus, il lui transmet celle-ci.

Après la cession et à la recherche d'une nouvelle activité, il visite l'entreprise Lebreton qui l'a tout de suite séduit. Il n'était pas du métier, mais y voyait un potentiel avec une équipe dotée d'un savoir-faire unique. Il a tout de suite dit oui.

**Sa vision de la future entreprise**

Sa vision était qu'il était possible d'apporter une gamme nouvelle et innovante dans les produits proposés. Mais aussi, moderniser le parc machine pour gagner en performance, précision et sécurité.

**Processus de la reprise**

À la suite d'une première visite en mars 2014, s'en est suivi le montage de la procédure entre les parties, accompagné par un cabinet d'expertise comptable et un cabinet spécialisé dans la transaction de fonds de commerce ou d'activité. En novembre 2014, il prenait les rênes de l'entreprise Lebreton.

**Ce qui a bien fonctionné et pourquoi ?**

L'équipe a tout de suite suivi. Il apportait de nouvelles idées, qui étaient appréciées. Ils étaient motivés par la nouveauté, tout en conservant les matériaux les plus nobles, ce qui a toujours fait la bonne réputation de Lebreton. Les clients répondaient présents à ces mêmes actualités. Les portes ouvertes accueillent un grand nombre de personnes curieuses du changement.

Il a appris au fur et à mesure des jours le métier grâce à une équipe qui lui partageait ses connaissances.

Quelques mois après la reprise, il embauchait une personne au commerce, qui est toujours présente à ce jour, pour renforcer la partie commerciale et améliorer l'expérience client.

Le parc machines a ensuite été amélioré, l'équipe était encore une fois heureuse de participer à cette évolution. Puis, création d'un bureau d'étude inexistant auparavant.

La communication et l'évolution de l'image de Lebreton ont permis d'accroître la notoriété. Il fallait une réflexion pointue pour faire connaître le positionnement et le faire savoir.

**Les points sur lesquels il faut être attentif ?**

D'un point de vue commercial, il faut être attentif aux exigences des prospects/clients pour répondre au mieux à leur besoin et être force de proposition. Faire face au monde de l'industrie n'est pas simple. Il y a une politique de prix redoutable. Il faut faire connaître le savoir-faire, la qualité, la singularité qui permet d'avoir les meilleurs produits et services.

D'un point de vue métier et production, il faut réussir à rester performant tout en associant la sécurité. Former les équipes, améliorer l'outil pour être toujours à la pointe.

Il faut, que cela soit au niveau commercial et à la production, être en veille permanente sur les éventuelles nouveautés.

Il faut être moderne, également, par l'image. Être des artisans d'aujourd'hui.

**Le retour d'expérience de cette reprise**

« J'ai beaucoup appris, entre le métier en lui-même, mais aussi avoir une équipe à gérer et emmener dans ses idées.

Personnellement, je m'épanoui dans la nouveauté. J'aime innover et être au fait de ce qui se crée. »

**Quel lien avec l'UNAMA ?**

« Le lien avec l'UNAMA est important. Il permet dans un premier temps de partager avec les membres et de ce fait de se sentir moins seul. Il m'a permis, aujourd'hui, de faire partie du bureau des AEF et je suis très heureux de travailler à son évolution.

Aussi, les outils et les solutions proposés, tel que les aides juridiques ou sociales, des sujets sur lesquels, en tant qu'artisan, très souvent que nous ne maîtrisons pas et où l'UNAMA peut apporter une grande aide.

L'UNAMA permet aussi la promotion du métier et du Label AEF par des campagnes publicitaires, par des salons, des publications dans la presse spécialisée... Promotions dans lesquelles sont sollicités les adhérents, ce que je trouve très important. Sur le plan humain, les personnes avec qui nous échangeons, quels que soient les sujets, sont positives et dans l'aide afin de trouver les solutions à notre besoin. »

## Remise de médailles de la Reconnaissance Artisanale

Le 1<sup>er</sup> mars 2024, avait également lieu la remise de médailles de la Reconnaissance Artisanale à deux récipiendaires :

- **Monsieur Luc BARRIÈRE**, ancien Président de l'UNAMA
- **Monsieur Patrick KRUSE**, Directeur délégué de l'UNAMA qui part en retraite prochainement

Plus de 80 personnes, artisans et partenaires, se sont mobilisées pour mettre à l'honneur **Luc BARRIÈRE et Patrick KRUSE**.

Une médaille qui les distingue pour leurs engagements et actions en faveur du développement et de la reconnaissance de la Profession de l'ameublement et de la décoration.

---

### À propos

#### La CMA Pays de Loire

Administrée par des élus eux-mêmes artisans, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat (CMA) accompagne les entreprises artisanales ligériennes tout au long de leur vie : du projet de création, de leur développement jusqu'à la transmission ; dans l'objectif d'agir pour leur croissance, leur compétitivité et leur pérennité. La CMA est également très active dans la formation des apprentis et des artisans.

Établissement public de l'Etat, placée sous la tutelle du préfet de région, la CMA agit, en lien avec les organisations professionnelles et les collectivités locales et territoriales, pour que l'artisanat soit reconnu comme un acteur majeur de l'économie ligérienne. Elle veille également à ce que les intérêts des artisans soient pris en compte dans les programmes de développement et les politiques publiques.

Les CMA sont fédérées autour d'un établissement national, CMA France, qui porte la voix du secteur auprès de l'Etat et des instances européennes.

#### L'UNAMA

L'UNAMA est la seule organisation professionnelle qui représente toutes les entreprises de l'artisanat de l'ameublement et de la décoration (ébénistes, tapissiers, agenceurs, restaurateurs, doreurs, encadreur...)

Elle mène de nombreuses missions :

- Défense et promotion des entreprises de l'artisanat de la fabrication d'ameublement
- Soutien de l'artisan à toutes les étapes de vie de son entreprise
- Proposition d'un parcours complet en formation continue
- Diffusion aux artisans des informations utiles au métier : obligations, aides, évolution des lois...
- Mise à disposition d'une protection juridique individuelle, affiliation au médiateur de la consommation...
- Organisation d'événements collectifs : salons, rencontres, projets mutualisés sur des sujets tels l'écoconception...
- Soutien au développement des labels AEF et ATF

#### Contact Presse :

**CMA** : Aurélia MOREAU - 06.73.33.60.75 - [aumoreau@artisanatpaysdelaloire.fr](mailto:aumoreau@artisanatpaysdelaloire.fr)

**UNAMA** : Frédéric SERVEAU et Patrick Kruse

Tel : +33 (0)6 72 06 21 45

[frederic.serveau@ameublement.com](mailto:frederic.serveau@ameublement.com)

Actions soutenues par le

**CODIFAB**  
Développement des Industries Françaises  
de l'Ameublement et du Bois