

### 3.3 UN EXEMPLE DE BILAN FINAL D'UNE ACTION GLOBALE DE CONSTRUCTION D'OFFRES D'ACTIVITÉS

Le bilan concerne une action concertée entre les Sites de proximité de la Loire et le Conseil général. L'action portait sur la construction d'offres d'activités ciblée sur la transmission – reprise.

SCHÉMA DÉPARTEMENTAL POUR LA TRANSMISSION  
ET LA REPRISE D'ENTREPRISES  
APPEL À PROJETS 2008 - DÉPARTEMENT DE LA LOIRE

→ MAISON DES SERVICES DES MONTS DU FOREZ – 2007



**BILAN FINAL**

PAGE → 70 **I. Rappel du contexte**

PAGE → 71 **II. Bilan synthétique de l'action**

- A. Rappel de la méthodologie
- B. Tableau de synthèse des résultats

PAGE → 72 **III. Bilan détaillé**

- A. Phase I – Détection exhaustive des potentiels actuels et à moyen terme de transmission d'activités
- B. Phase II – Construction des offres d'activités
- C. Phase III – Accompagnement du projet et recherche de candidats
- D. Phase IV – Accompagnement du candidat
- E. Capitalisation et transfert
- F. Perspectives

PAGE → 77 **IV. Annexe**

## I. RAPPEL DU CONTEXTE

### → LA MAISON DES SERVICES DES MONTS DU FOREZ : UN OUTIL AU SERVICE DE LA POPULATION ET DES ÉLUS

La Maison des Services est un lieu-ressources pour l'emploi, la formation, la création d'activités, les démarches administratives, gratuit, pour tous les publics (particuliers, entreprises, associations, collectivités locales).

Les missions de base de la Maison des Services des Monts du Forez comprennent :

- l'accueil et l'accompagnement des publics dans leurs démarches, projets et difficultés,
- la construction d'offres d'activités à partir du repérage et de la mobilisation des potentiels d'activité et d'accueil,
- l'animation locale sur l'emploi et la création d'activités pour sensibiliser aux évolutions et partager les nouvelles données.

Depuis 2007, dans le cadre de la Plate-forme Régionale Développement Rural, la Maison des Services met en œuvre une nouvelle fonction : relais local. Elle consiste à développer :

- l'immersion d'agents de développement nouvellement recrutés ;
- la capitalisation et le transfert de savoirs ;
- l'expérimentation de nouvelles démarches de développement.

La Maison des Services intervient sur les Communautés de Communes du Pays d'Astrée et des Montagnes du Haut Forez, la commune de « les Salles » et la partie rurale (canton de St Georges en Couzan) de la Communauté d'Agglomération Loire Forez.

### → UNE DÉMARCHE PARTENARIALE FORMALISÉE

La Maison des Services recherche et valorise la complémentarité des interventions.

C'est dans cet esprit que des partenariats d'action sont conventionnés avec les dispositifs emploi-formation-insertion, les acteurs du développement économique, les organismes d'appui au développement local et les services publics.

Cet échange permanent entre les chambres consulaires, les animateurs économiques des collectivités locales et la Maison des Services est au cœur du processus de transmission – reprise.

### → L'APPEL À PROJET À PROJET : UN RENFORT POUR LA TRANSMISSION / REPRISE

L'appui du Conseil Général a permis :

**La réalisation d'un recensement exhaustif de l'offre de transmission d'activités** par une prise de contact avec les cédants potentiels de plus de 55 ans.

#### **L'élaboration d'un outil d'anticipation et d'animation locale.**

La systématisation des contacts et la multiplicité des dossiers de cessions élaborés ont renforcé la connaissance locale du tissu d'activités.

Une cartographie permet d'anticiper les évolutions (géographique et/ou sectorielle) et de décliner les enjeux à 5 ans.

L'ensemble sert de base à une animation locale auprès des élus et des partenaires.

#### **La mutualisation des moyens dans une stratégie à moyen terme**

L'appui du Conseil Général a permis de renforcer l'action des collectivités locales en matière de transmission-reprise des activités. Les résultats obtenus dans le cadre de cette action sont réinvestis par la Maison des Services dans la préparation de ses programmes d'activités annuels.

## II. BILAN SYNTHETIQUE DE L'ACTION

### A. RAPPEL DE LA MÉTHODOLOGIE MISE EN ŒUVRE

#### UNE APPROCHE GLOBALE RENFORCEE DEPUIS 2006

UNE APPROCHE GLOBALE RENFORCEE DEPUIS 2006		
UNE DÉMARCHE EN 4 PHASES :	Qui vise à	Adaptée pour la Transmission / Reprise des activités en milieu rural, mise en œuvre comme suit :
PHASE I EMERGENCE	Connaître le périmètre, ses potentiels de création d'activités et d'accueil pour dégager un potentiel concret	- Contacts exhaustifs avec les chefs d'entreprises de plus de 55 ans et autres cédants potentiels. - Elaboration d'un outil cartographique support d'animation auprès des élus des collectivités locales
PHASE II CONSTRUCTION	Vérifier les potentiels d'accueil et d'activités. Valider leur faisabilité	Etat des lieux de la situation de l'activité Partage du diagnostic avec les partenaires  <b>L'entreprise peut être reprise en l'état</b> Validation de la viabilité de l'entreprise Elaboration d'un plan d'action pour la recherche d'un candidat à la reprise  <b>L'entreprise ne peut être reprise en l'état</b> Recherche et construction de solutions (activités complémentaires, animation de groupes locaux) Elaboration d'un plan d'action pour le maintien de l'activité
PHASE III RECHERCHE DE CANDIDATS	Diffuser l'offre aux médias appropriés au secteur d'activités et au profil recherché	- Diffusion de l'offre - Organisation d'immersions permanentes sur le territoire - Participation à diverses manifestations (forums...) - Organisation d'une session d'accueil d'actifs
PHASE IV INSTALLATION DES CANDIDATS	Accompagner professionnellement (le candidat doit devenir un créateur d'activités) et humainement	- Mobilisation du réseau de personnes ressources - Diffusion du guide d'accueil et d'information - Appui dans les démarches d'installation locale
CAPITALISATION ET TRANSFERT	Transférer les enseignements de l'action et les éléments de méthode à d'autres acteurs	

### B. TABLEAU DE SYNTHÈSE DES RÉSULTATS 2008 ET DES ENSEIGNEMENTS

#### LES RESULTATS QUANTITATIFS

OBJECTIFS	RÉSULTATS ATTENDUS	RÉSULTATS ATTEINTS
Faire émerger et formaliser l'offre de transmission reprise	Contact exhaustif avec les entreprises à céder	<b>10 nouveaux dossiers</b> de cession constitués / en cours.
Construire l'offre d'activités	Formalisation et validation de 30 offres d'activités	<b>28 offres d'activités formalisées</b> et diffusées (dont 18 offres dont le chef d'entreprise a plus de 55 ans)
Rechercher et accompagner les candidats à l'installation	Contacts avec des candidats à l'installation 10 reprises	<b>48 nouveaux contacts</b> suite à la diffusion des offres ou à la mise en place d'actions <b>8 reprises</b> 3 interventions au sein d'organismes de formation continue (50 participants) Organisation d'une session d'accueil d'actifs (11 participants)
Anticiper les évolutions du tissu économique local / animer localement	Formalisation d'un outil cartographique de diagnostic - action, d'anticipation et d'animation locale	3 cartes de situation et d'anticipation élaborées à l'échelle de chaque intercommunalité. Animation d'un comité technique de développement des activités avec les chambres consulaires et les chargés de missions économiques des collectivités locales en novembre 2008.  Réintégration des enseignements de l'action dans 2 soirées de sensibilisation à la création d'activités. (110 participants dont 62 nouveaux élus)

## LES ENSEIGNEMENTS QUALITATIFS

On peut noter, par collectivité territoriale, les points suivants :

→ **Sur les communes du Haut Lignon** (Chalmazel / St Georges en Couzan / St Bonnet le Courreau), l'enjeu est le maintien du tissu artisanal et commercial et donc des services de proximité.

UNE APPROCHE GLOBALE SUR LE MAINTIEN EST LE DÉVELOPPEMENT  
COMMERCIAL SUR LES COMMUNES EST À PRIVILÉGIER.

→ **Sur la Communauté de Communes du Pays d'Astrée** (Boën / Arthun / Sail sous Couzan), la problématique est plus diffuse. Elle concerne notamment le bâtiment, le commerce et les services.

IL S'AGIRA :

- D'ÉTUDIER LES ÉVOLUTIONS TECHNIQUES ET ATTENTES DES CONSOMMATEURS  
(EX : HQE, ENVIRONNEMENT ET ÉCONOMIE D'ÉNERGIE...)  
ET LES RÉPONSES DÉJÀ PROPOSÉES PAR LES ARTISANS ;
- DE METTRE EN RELATION AVEC LES CRÉATIONS-REPRISES DU TERRITOIRE.

→ **Sur la Communauté de communes des Montagnes du Haut Forez et Les Salles** (Noirétable / St Julien la Vêtre), la problématique la plus forte relève du maintien des métiers de bouche dans un contexte local de nécessaire adaptation des locaux professionnels.

IL S'AGIRA DE REMOBILISER DES ÉLUS DE NOIRÉTABLE SUR LA QUESTION DE L'AVENIR  
COMMERCIAL DU CENTRE BOURG (EN LIEN NOTAMMENT AVEC L'ÉTUDE SUR LES TÈNEMENTS  
COMMERCIAUX)

## III. BILAN DÉTAILLÉ

### A. PHASE I - DÉTECTION EXHAUSTIVE DES POTENTIELS ACTUELS ET À MOYEN TERME DE TRANSMISSION D'ACTIVITÉS

#### Rappel > L'accent sur la détection des entreprises à céder

En 2006, les deux Sites de proximité de la Loire ont mis l'accent sur la détection des entreprises à céder dans les 5 années à venir.

Cela a donné lieu à la réalisation d'une enquête téléphonique auprès des chefs d'entreprises de plus de 55 ans pour :

- connaître leur situation vis-à-vis de la cession de leur entreprise,
- informer sur les dispositifs d'accompagnement à la transmission proposés par les Sites de proximité et leurs partenaires.

Cette enquête a permis d'élaborer :

- un outil de travail : pour chaque Communauté de Communes, le tableau de bord présente les entreprises à céder prochainement selon leur situation au moment de l'enquête.
- un outil d'information / sensibilisation : des cartographies établies à l'échelle de chaque Communauté de Communes servent de support d'animation auprès des élus locaux pour souligner l'enjeu de la transmission / reprise.

→ **1 - 2008 : MISE À JOUR DES INFORMATIONS ISSUES DE L'ENQUÊTE**

Afin de disposer d'une information à jour, **une actualisation du tableau a été réalisée en janvier et en octobre 2008.**

Cette actualisation a permis de :

- actualiser la situation des entreprises au regard de leur cession et les cartographies (en annexe) ;
- vérifier la situation dans le cas des entreprises reprises en 2006 / 2007.

→ **2 - POURSUITE DE L'ANIMATION DU SYSTÈME D'ACTEURS : UNE NÉCESSITÉ POUR LE REPÉRAGE DES ENTREPRISES À CÉDER**

• **Par l'animation d'un Comité Technique du Développement d'Activité**

Afin de renforcer les complémentarités des partenaires et de mobiliser au mieux l'ensemble des dispositifs d'appui existants, la Maison des Services anime un comité technique trimestriel. Ce dernier a vocation à :

- partager le diagnostic avec les partenaires techniques et financiers ;
- rechercher et construire des solutions si l'entreprise ne peut être reprise en l'état (recherche d'activités complémentaires et/ou de locaux, animation de groupes locaux ...) ;
- élaborer d'un plan d'actions pour le maintien et/ou l'évolution de l'activité.

• **Par des actions de sensibilisation**

Les contacts réguliers avec les élus, les entreprises et la population permettent de poursuivre le repérage des entreprises à céder.

La Maison des Services poursuit son action de sensibilisation notamment auprès des élus locaux.

Dans un contexte de renouvellement des équipes municipales, nous avons mené une action spécifique et co-organiser 2 soirées de sensibilisation à la création d'activités en partenariat avec l'AFIP Rhône-Alpes, l'ARDEAR et l'Université de St Etienne : acteurs du programme EQUAL APPETI (Accompagnement à la création d'activités de Porteurs de Projets et de Territoires Innovants).

**110 personnes dont 62 élus ont participé à ces soirées de sensibilisation à la création d'activités.**

Ce partenariat s'inscrit dans les travaux de l'atelier permanent de la création d'activités animé dans le cadre de la Plate-forme Régionale Développement Rural

Un document en formalise les résultats et enseignements (voir document joint).

Ces animations ont permis de réinvestir les enseignements de l'action transmission-reprise en matière d'accompagnement des porteurs de projets et de création d'activités.

**B. PHASE II – CONSTRUCTION DES OFFRES**

**Rappel > Les dossiers de cession, la qualification des offres**

Pour chaque entreprise souhaitant un appui pour la recherche d'un repreneur, un dossier de cession est réalisé par la Maison des Services ou les Chambres consulaires sur la base d'un entretien et d'une visite de l'entreprise.

Outil technique dans l'accompagnement du cédant, le dossier de cession rassemble des informations sur l'entreprise et le cédant.

Il permet de :

- établir un état des lieux de la situation de l'entreprise ;
- définir le profil du candidat à la reprise ;
- faciliter l'échange d'informations entre les chambres consulaires et la Maison des Services.

La rédaction du dossier de cession peut être associée à une évaluation financière et technique de l'entreprise réalisée par les chambres consulaires.

## → 1 - 28 OFFRES QUALIFIÉES EN 2008

Rédaction du dossier de cession et mise en place d'un plan d'action

**Répartition géographique**

des 28 entreprises rencontrées

Communauté de Communes	Nbre d'entreprises	+ 55 ans
Pays d'Astrée	15	8
Loire - Forez	5	5
Montagnes du Haut Forez	6	3
Les Salles	2	2
TOTAL	28	18

**Répartition par secteur d'activités**

des 28 entreprises rencontrées

Secteurs d'activités	Nbre d'entreprises	+ 55 ans
Commerce	12	8
Hôtel - restaurant	6	4
Services	2	1
Artisanat	7	5
Autres	1	
TOTAL	28	18

**Délai de cession**

souhaité par le cédant

Délais de cession	Nbre d'entreprises
Immédiate	14
D'ici un an	10
Plus d'un an	4
Artisanat	28

Une transmission s'envisage longtemps à l'avance. Entre 6 et 18 mois sont nécessaires pour concrétiser la transmission d'une entreprise. Peu de chefs d'entreprise tiennent compte de ce délai et se trouve dans l'urgence de transmettre. Il est nécessaire d'approfondir la sensibilisation des cédants pour qu'ils anticipent mieux leur cession.

## → 2 - ANIMATION DE 2 GROUPES LOCAUX

2 groupes locaux ont été animés à Arthun et Sauvain.

Si l'analyse des éléments financiers indique que l'entreprise ne génère pas suffisamment de revenu pour faire vivre décemment un repreneur ou un couple de repreneur, il est proposé au cédant un accompagnement approfondi pour définir un projet économique adapté pour le maintien de l'activité économique.

Pourquoi une entreprise n'est plus viable en l'état ?

- mise aux normes - bâtiments insalubres
- évolution des habitudes de consommation
- baisse de l'activité des cédants

Les groupes locaux ont vocation, dans le cas où la viabilité des entreprises ne serait pas avérée, à partager le diagnostic, à rechercher des activités complémentaires envisagées sur la base de la connaissance locale des besoins en vue de maintenir l'activité sur la commune.

**C. PHASE III - RECHERCHE DE CANDIDATS ET ACCOMPAGNEMENT DU PROJET****Rappel > La recherche de candidats**

Une diffusion systématisée des offres est organisée avec les partenaires consulaires et de l'emploi, centres de formation... et les canaux de diffusion (village magazine, [www.demain.fr](http://www.demain.fr), [www.massif-central.org](http://www.massif-central.org)).

Des outils ont été formalisés pour faciliter cette diffusion : fiche synthétique de l'activité, fiche annonce, un listing des offres remis à jour mensuellement, un classeur des offres...

## → 1 - DÉVELOPPEMENT DES CONTACTS AVEC DES CENTRES DE FORMATION CONTINUE

Nous avons mis en place une démarche plus offensive de contacts et de constructions de partenariats avec des centres de formation notamment urbains en vue de sensibiliser et détecter des candidats à l'installation en milieu rural notamment sur la base d'offres d'activités locales pour détecter des candidats à l'installation en milieu rural.

Les centres de formations sont un relais intéressant pour la détection de candidats à l'installation. Le public, salariés ou demandeurs d'emplois en reconversion, ont pour certains des projets de création ou de reprise.

**Nous avons fait 3 interventions – présentation des territoires, du schéma de création en milieu rural et des offres d'activités** - auprès de stagiaires en formation restauration / métiers du bâtiment... du GRETA Forez / GRETA Clermont / AFPA St ETIENNE, réalisées en binôme avec le Site de Proximité Aix Urfé Côte Roannaise La Pacaudière.

	Dates	Cibles	Nbre de Participants
GRETA FORSE Verrières	28 janvier	Restauration	18
GRETA Clermont Ferrand	21 mai	Restauration	12
AFPA St Etienne	9 septembre	Bâtiment	20

*Résultats* : 2 mises en relation avec des offres d'activités. Accompagnement des deux personnes à la création/reprise en cours. 3 stagiaires AFPA ont participé à la session accueil d'actifs.

→ **2 - ACCUEIL D'ACTIFS : CO-ORGANISATION D'UNE SESSION COLLECTIVE D'ACCUEIL D'ACTIFS ET/OU D'IMMERSIONS PERMANENTES EN VUE DE FAVORISER LE LIEN ENTRE LE TERRITOIRE ET DES CANDIDATS À L'INSTALLATION.**

Cette opération est mise en œuvre avec le Site de Proximité Aix Urfé Côte Roannaise La Pacaudière, les Chambres Consulaires et l'ADASEA de la Loire.

11 participants pour 8 projets (reprise d'un commerce de décoration, projet agricole, 3 projets en restauration, 3 carreleurs).

A noter la présence de 3 carreleurs en formation du sud du département (en formation AFPA) : une visite du territoire a été organisée et une rencontre avec un chef d'entreprise du bâtiment à Cezay.

Il a pu leur présenter les atouts et les potentiels d'installation sur le territoire et répondre à leurs questions de futurs chefs d'entreprise. C'est une rencontre très positive pour leurs futures intégrations locales.

Suite à cette session, 2 projets sont en cours de finalisation : la reprise d'un restaurant à Chalmazel (compromis signé en novembre 2008 – reprise en février 2009) et la reprise d'un restaurant avec hébergement sur Les Salles. Ces deux activités sont gérées par des chefs d'entreprise de plus de 55 ans. La session a aussi permis de mettre en relation un stagiaire AFPA avec une entreprise locale pour une embauche future.

→ **3 - POURSUITE DE L'IMMERSION PERMANENTE SUR LE TERRITOIRE.**

2 couples (hors périmètre d'intervention de la Maison des Services) sont venus et ont pu :

- 1) étudier l'opportunité de leur installation locale
- 2) progresser dans la construction et la structuration de leurs projets
- 3) appréhender toutes les implications liées à la mise en place d'un projet d'activités et de vie en milieu rural
- 4) visiter des offres d'activités locales, susceptibles d'être le support de la réalisation des projets

Contacts en cours.

→ **4 - PARTICIPATION AU FORUM DE LA CRÉATION REPRISE « ENTREPRENDRE EN FOREZ » DU 20 NOVEMBRE 2008 À MONTBRISON.**

8 nouveaux contacts. En majorité des projets de création/reprise dans les services à la personne et dans la restauration.

## D. PHASE IV – ACCOMPAGNEMENT DU CANDIDAT

Le candidat devient un créateur d'activité. Il s'agit d'accompagner professionnellement le candidat dans ses démarches d'installation pour démarrer l'activité et pour favoriser son intégration dans la vie locale (informations, emploi du conjoint...) mais aussi humainement.

Reprises effectives	ACTIVITÉ	HABITABILITÉ	RECEPTIVITÉ
Epicerie multiservices	Appui dans les recherches de financement – Prêt d'honneur obtenu	Repreneur issu du territoire	Repreneur issu du territoire
Commerce petit électroménager et décoration intérieur	Appui dans les recherches de financement	Repreneur issu du territoire	Repreneur issu du territoire
Commerce de décoration intérieur	Appui dans les recherches de financement	Repreneur issu du territoire	Repreneur issu du territoire
Epicerie multiservices	Appui à la diversification de l'activité	Logement inclus	Information sur la vie locale
Auberge	Qualification de l'offre Appui à la recherche de financement	Logement inclus	Information sur la vie locale
Pressing	Appui dans les recherches de financement – prêt d'honneur obtenu Recherche d'un local	Repreneur issu du territoire	Repreneur issu du territoire
Restaurant Reprise effective en 2009	Appui dans les recherches de financement	Recherche de logement : mise en relation mairie	Information sur la vie locale
Restaurant avec hébergement Reprise prévue en 2009	Appui dans les recherches de financement	Logement inclus	En cours de négociation

## E - CAPITALISATION ET TRANSFERT

Formalisation en cours d'une fiche méthode au sein de la Plate-forme régionale développement rural, permettant un transfert aux agents de développement sur la région Rhône-Alpes.

Dans le cadre d'une mobilisation du Conseil Général, deux leviers d'actions sont possibles :

un temps à destination des agents de développement et élus pour permettre de présenter la démarche méthodologique et de mesurer les besoins d'appui complémentaires ;

des « immersions » dans les Sites de proximité d'agents de développement souhaitant s'emparer de cette problématique. L'immersion consiste à accueillir un agent de développement pour qu'il « apprenne à faire » sur un sujet précis, défini et délimité.

## F. PERSPECTIVES

Au delà de la poursuite des actions « conventionnelles » de la Maison des Services on note l'intérêt de poursuivre les dynamiques engagées :

### → 1 - POURSUIVRE LA QUALIFICATION DES OFFRES

Il s'agira de :

- poursuivre la veille sur les projets de cessions et l'actualisation des tableaux de bord de suivi ;
- qualifier les nouvelles offres d'activités identifiées pour 2009 - 2010 : prévision de 31 nouvelles transmissions à travailler ;
- développer de nouvelles activités économiques, sociales, culturelles (services, loisirs, agriruralité...) génératrices de revenus. Ces thématiques déjà travaillées par la Maison des Services, ont permis par exemple la concrétisation d'un relais Assistantes Maternelles sur le nétrablais, d'un portage de repas sur le Pays d'Astrée...

### → 2 – DÉMULTIPLIER LES CONTACTS AVEC LES CENTRES DE FORMATION CONTINUE

- poursuivre et développer les interventions au sein de l'AFPA de St Etienne en vue de sensibiliser et détecter des candidats à l'installation en milieu rural ou bien des compétences spécifiques ;
- créer de nouveaux partenariats avec d'autres centres de formation (GRETA du Rhône, CFPPA...)

### → 3 – RENFORCER LA CULTURE DE L'ACCUEIL

La culture de l'accueil est un préalable pour faciliter l'intégration locale des personnes et des projets.

Il s'agira de renforcer l'action sur la problématique de l'intégration locale des porteurs de projet et plus largement sur le développement d'une « culture de l'accueil ».

Il s'agira de développer d'avantage l'implication des élus, des personnes ressources dans la préparation de la Foire à l'installation de Limoges et dans la session d'accueil d'actifs.

# IV. BILAN DÉTAILLÉ

**Communauté de Communes du Pays d'Astrée**  
Schéma départemental pour la transmission et la reprise des entreprises dans la Loire

**Dossiers en cours de transmission par secteur d'activité**

La situation de l'entreprise

- Entreprise à vendre
- Repreneur identifié
- △ Repreneur non identifié

Prévisions 2009-2010

- ◇ Souhait de transmission
- ◆ Potentiel

Les secteurs d'activités

- Artisanat (4)
- Services aux personnes (2)
- Tourisme (1)
- Industrie (1)
- Services aux entreprises (1)
- Commerce (2)
- Bar restaurant tabac (1)



**Communauté de Communes Montagne du Haut - Forez et Les Salles**  
Schéma départemental pour la transmission et la reprise des entreprises dans la Loire

**Dossiers en cours de transmission par secteur d'activité**

La situation de l'entreprise

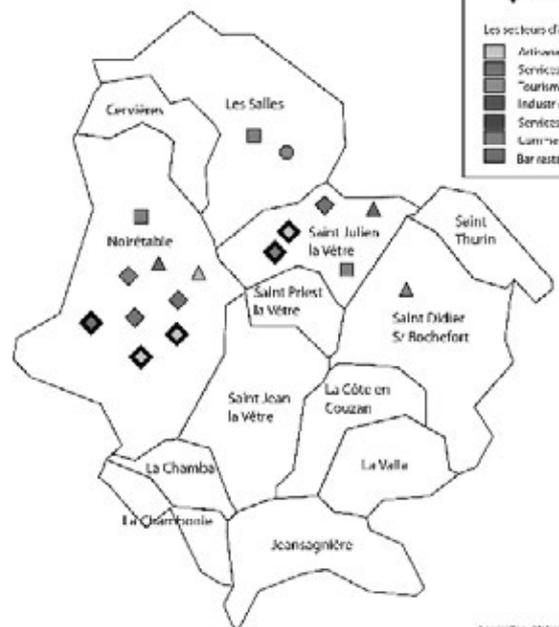
- Entreprise à vendre
- Repreneur identifié
- △ Repreneur non identifié

Prévisions 2009-2010

- ◇ Souhait de transmission
- ◆ Potentiel

Les secteurs d'activités

- Artisanat (4)
- Services aux personnes (4)
- Tourisme (1)
- Industrie (1)
- Services aux entreprises (1)
- Commerce (5)
- Bar restaurant tabac (2)



**Communauté d'Agglomération Loire Forez**  
Pôle métro d'intervention de la Maison des Services des Monts du Forez

Schéma départemental pour la transmission et la reprise des entreprises dans la Loire

**Dossiers en cours de transmission par secteur d'activité chef de plus de 25 ans**

La situation de l'entreprise

- Entreprise à vendre
- Repreneur identifié
- △ Repreneur non identifié

Prévisions 2009-2010

- ◇ Souhait de transmission
- ◆ Potentiel

Les secteurs d'activités

- Artisanat (1)
- Services aux personnes (2)
- Tourisme (1)
- Industrie (1)
- Services aux entreprises (1)
- Commerce (1)
- Bar restaurant tabac (4)



### Communauté de Communes du Pays d'Astrée

Schéma départemental pour la transmission et la reprise des entreprises dans la Loire

**Dossiers en cours de transmission par secteur d'activité**

La situation de l'entreprise

- Entreprise transmise
- Repreneur identifié
- △ Repreneur non identifié

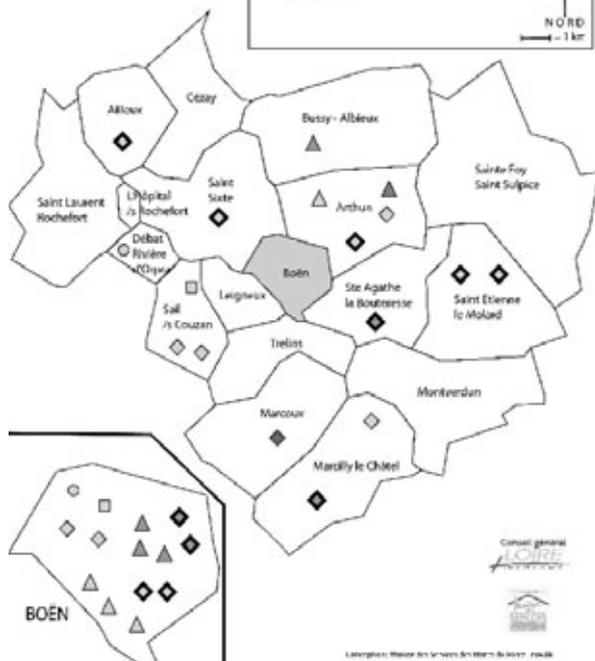
Prévisions 2009-2010

- ◇ Souhait de transmission
- ◆ Potentiel

LES SECTEURS D'ACTIVITE

- Artisanat (14)
- Services aux personnes (27)
- Tourisme (1)
- Industrie (1)
- Services aux entreprises (1)
- Commerce (2)
- Bar restaurant tabac (1)

N O R D  
1 km



Conseil général LOIRE  
Maison des Services des Monts du Forez

### Communauté de Communes Montagne du Haut - Forez et Les Salles

Schéma départemental pour la transmission et la reprise des entreprises dans la Loire

**Dossiers en cours de transmission par secteur d'activité**

La situation de l'entreprise

- Entreprise transmise
- Repreneur identifié
- △ Repreneur non identifié

Prévisions 2009-2010

- ◇ Souhait de transmission
- ◆ Potentiel

LES SECTEURS D'ACTIVITE

- Artisanat (4)
- Services aux personnes (4)
- Tourisme (1)
- Industrie (1)
- Services aux entreprises (1)
- Commerce (3)
- Bar restaurant tabac (2)

N O R D  
1 km



Conseil général LOIRE  
Maison des Services des Monts du Forez

### Communauté d'Agglomération Loire Forez

Périphérie d'intervention de la Maison des Services des Monts du Forez

Schéma départemental pour la transmission et la reprise des entreprises dans la Loire



**Dossiers en cours de transmission par secteur d'activité**  
chef de plus de 35 ans

La situation de l'entreprise

- Entreprise transmise
- Repreneur identifié
- △ Repreneur non identifié

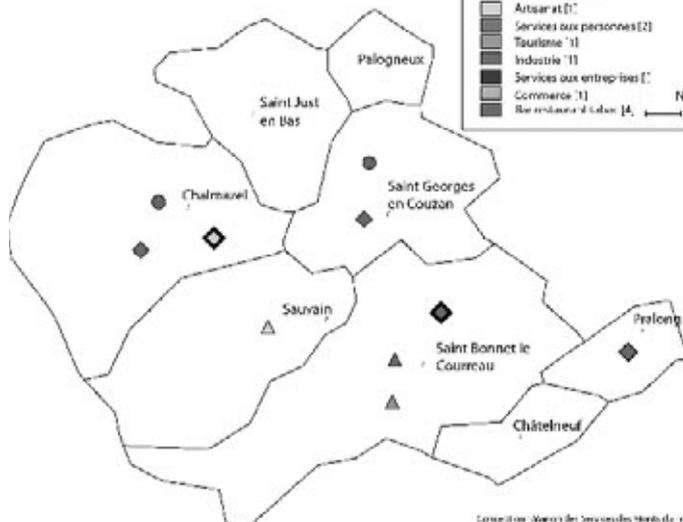
Prévisions 2009-2010

- ◇ Souhait de transmission
- ◆ Potentiel

LES SECTEURS D'ACTIVITE

- Artisanat (1)
- Services aux personnes (2)
- Tourisme (1)
- Industrie (1)
- Services aux entreprises (1)
- Commerce (1)
- Bar restaurant tabac (4)

N O R D  
1 km



Conseil général LOIRE  
Maison des Services des Monts du Forez