

incroyable
TERRITOIRE



Incroyable Repreneur

Un parcours inédit dédié à la transmission –
reprise d'entreprises.

29/01/2026

**Céder ou reprendre une
entreprise en 36H !**

Incroyable Territoire

Notre conviction

Il n'y a pas de territoires sans potentiel, seulement des potentiels à révéler.

Notre mission

Libérer les énergies locales et aider collectivement les projets à émerger !

Nos valeurs

- Nous croyons en la puissance du collectif
- Nous plaçons l'humain au cœur de chaque projet
- Nous croyons en une énergie optimiste et contagieuse
- Nous ne faisons pas que rêver l'avenir, nous le construisons

« Le Groupe SOS étend son action en faveur de la redynamisation des territoires » !



LE PROGRAMME



Contexte

Chaque année, plus de 185 000 entreprises en France sont susceptibles d'être transmises, mais 51 000 seulement changent effectivement de main *

- De plus, **21 % des chefs d'entreprise ont reculé devant les difficultés à trouver un repreneur** ou encore la faiblesse du retour financier.
- Par ailleurs, **un repreneur sur deux est externe à l'entreprise**. Dans ce cas, le cédant doit rencontrer en moyenne 3 repreneurs potentiels en moyenne, rendant ainsi le **processus de transmission très long** : plus de deux ans dans 27 % des cas.

Ces chiffres se traduisent par une perte significative de compétences et une destruction d'emploi salarié sur les territoires. Mais aussi par un besoin d'accompagnement, de facilitation, de la part des artisans à chercher un repreneur. Ajoutant à cela l'âge moyen des artisans (48 ans) et nous devinons que le sujet de la transmission-reprise d'activité est un enjeu stratégique pour le développement économique, entre maintien d'un savoir-faire souvent inestimable (métiers d'art, etc.) et capacité de résilience locale.

La transmission d'entreprises en France



37 000 cessions-transmissions d'entreprises ont été enregistrées en 2024 en France

Source : la Direction Générale des Entreprises



Sur la base des intentions des dirigeants et des départs à la retraite à venir, 400 000 et 700 000 entreprises à céder d'ici les dix prochaines années. Source : CCI



Délai de cession longs : 12 à 24 mois pour les commerces fragiles / mal préparés
La préparation fait gagner 30 à 50 % de temps (Bilans clairs, prix réaliste = vente plus rapide)



Comptant pour environ 11,9 % des cessions en France, l'Occitanie est une région attractive pour les transactions dans des secteurs comme le tourisme, l'artisanat et les services

Les objectifs

Nous souhaitons faciliter la reprise transmission par un programme de « communication-action » qui impliquera de façon ludique et originale tous les acteurs de l'entrepreneuriat. Nous viserons à augmenter le taux de concrétisation en proposant une méthodologie unique propre au monde des startups et inspirée des applications de rencontre, afin de former les meilleurs « couples » cédants-repreneurs. Nous chercherons enfin à lever les freins majeurs à la reprise, le financement et la formation, en remettant des prix aux meilleurs couples.



Connecter les entrepreneurs : en associant tous les acteurs qui accompagnent au quotidien les créateurs d'entreprise que nous couplerons à une campagne de communication régionale, nous assurerons une mobilisation inédite.



Mettre en lumière des commerçants locaux : cette opération servira à mettre en avant les commerçants du territoire, les compétences et le savoir-faire qui ne demandent qu'à être transmis.



Accélérer des projets de transmission : permettre à des couples cédant-repreneur de tester leur compatibilité et d'évaluer le projet de transmission.



Désamorcer les tensions : nous savons que l'entreprise du cédant est un peu comme un membre de sa famille. Nous créerons des conditions de rencontre ludiques pour favoriser la rencontre de l'humain autant que du projet.



Faire germer de nouvelles idées/entreprises : le programme propose de réinventer les entreprises à céder en les adaptant aux nouvelles réalités du marché. Il peut aussi concerner des entreprises en redressement / liquidation.

4 phases

1

Phase de préparation

Organisation de comité technique

Identification en off des premiers cédants

2

Phase de lancement

Réunion de lancement avec l'ensemble des acteurs de l'accompagnement et de l'attractivité

Conférence de presse

Lancement de la **campagne de communication** cédants

3

Phase de promotion

Qualification des projets de cession et coaching des cédants

Tournage d'une série de vidéos professionnelles

Avant-première et diffusion lors d'une soirée avec les cédants

4

Phase de réalisation

Challenge de 36h : grand temps fort du programme

Cédants et repreneurs travaillent sur la cession de l'entreprise accompagnés d'experts locaux

Les participants

Le concours s'articule en :

3 demi-journées qui se décomposent en **4 phases** durant lesquelles les participants vont travailler la cession et la reprise.

Il ne s'agit pas d'un salon d'entreprise mais d'un **véritable programme d'accélération** durant lequel les participants enrichissent leurs projets accompagnés par des experts et professionnels du territoire.

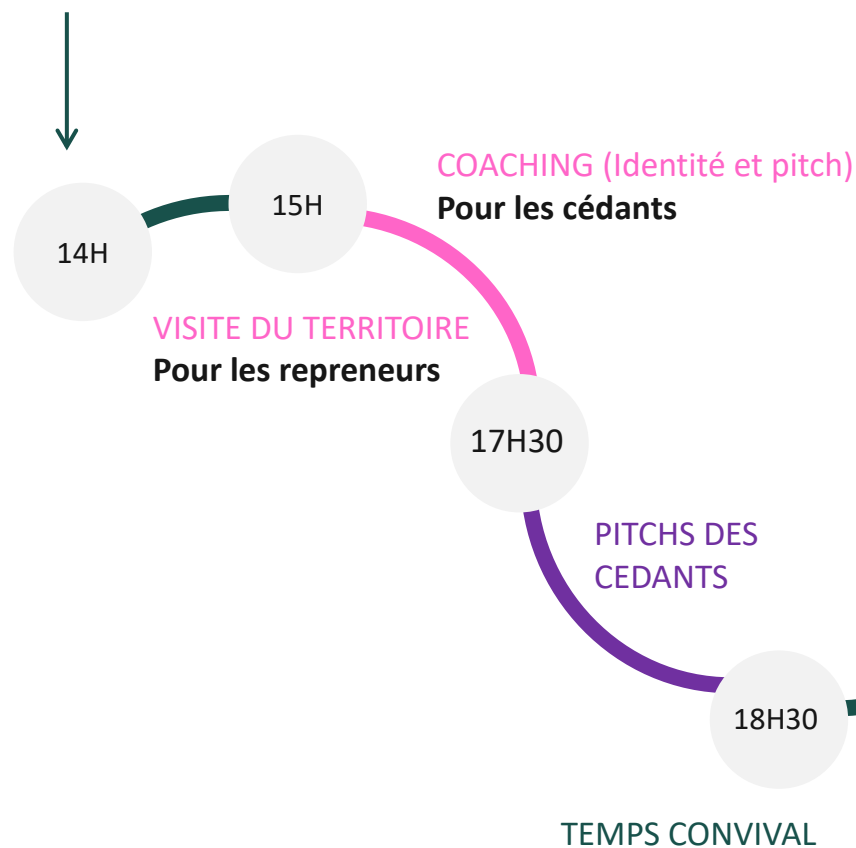
10 cédants

Les 36h se concluent par un jury composé des élus et partenaires.

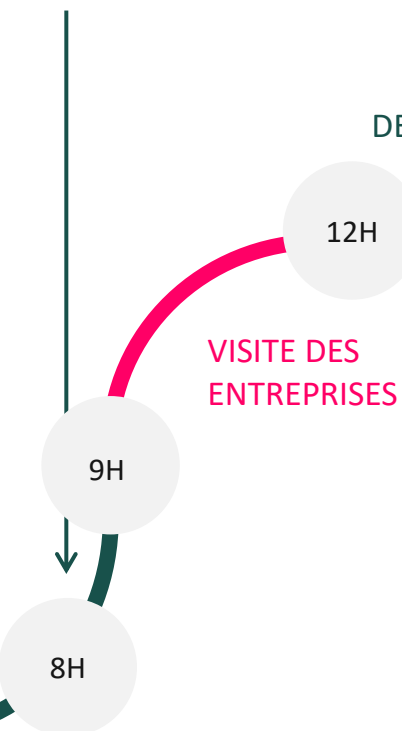


Le programme

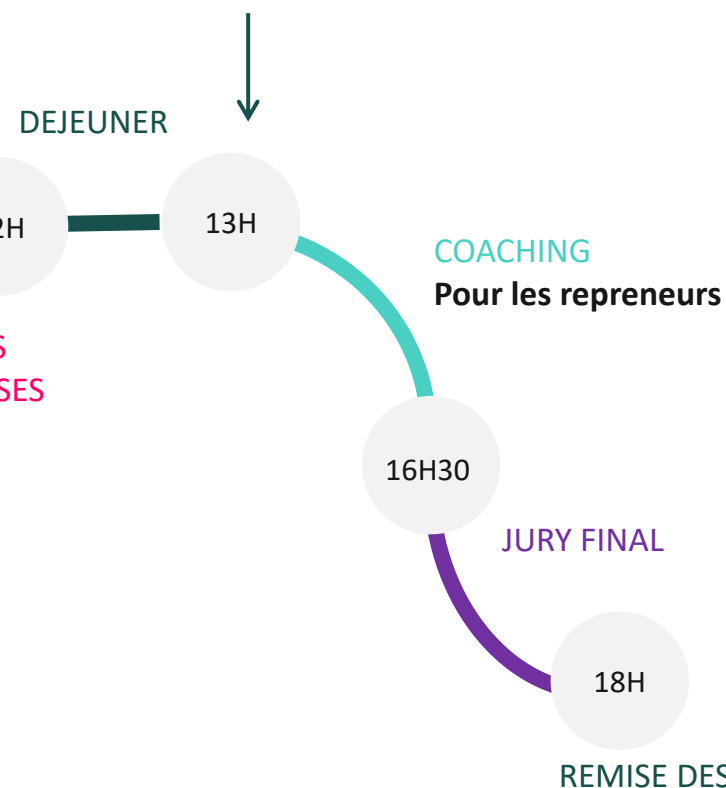
14h - Accueil café
14h30 – Lancement
14h45 – Présentation des participants
15h – Constitution des groupes



8h - Accueil café
8h30 - Programme de la journée
9h – Visite des entreprises



13h - Lancement
13H15 - Point coaches & Installation des équipes
15h – vidéo du prix du public



Outils pendant les 36 h

Guide du participant

- Un livret au format A3 de 40 pages est donné à chaque participant. Il reprend l'ensemble des étapes de manière pédagogique et ludique.
- Divisé en 4 sections + les parties dédiées à l'entraînement au pitch



Découvrez les vidéos de notre 1^{ère} édition à Mende



Le constat

- Chaque année, plus de 185 000 entreprises en France sont susceptibles d'être transmises, mais 51 000 seulement changent effectivement de main
- Le processus de transmission d'une entreprise est très long : plus de deux ans dans 1/3 des cas
- Besoin d'accompagnement, de facilitation, de la part des artisans à chercher un repreneur
- 86 % des cessions concernent des entreprises de moins de 10 salariés, en 2023

Coût : 25 000 € HT

La solution

Un programme d'accélération en trois temps pour faire se rencontrer cédants et repreneurs

1. Réalisation d'une série de vidéos présentant les cédants du territoire
2. Elaboration d'une campagne de communication régionale voire nationale pour attirer les repreneurs
3. Permettre la rencontre entre cédants et repreneurs lors d'un événement de 36h. Nous créerons des conditions bienveillantes et ludiques pour favoriser la rencontre de l'humain autant que du projet.

Ce programme s'appuie sur une méthodologie et des outils créés spécifiquement pour les repreneurs.

Ce programme implique l'ensemble des professionnels du territoire : acteurs de l'accompagnement, de l'économie locale et de l'attractivité.

Les bénéfices



Connecter les acteurs locaux privés et publics sur l'enjeu de la transmission d'entreprises



Bénéficier d'une couverture médiatique pour le territoire et pour les cédants



Attirer des porteurs de projet de toute la France



Permettre la reprise d'activités et favoriser la transmission entre pairs



Eviter d'accroître la vacance commerciale



Adapter les entreprises d'hier aux nouvelles tendances de consommation



incroyable **TERRITOIRE**

Libérer les énergies locales

Ella BASSLER

06 87 64 37 44

Ella.bassler@incroyable-territoire.com

www.incroyable-territoire.com

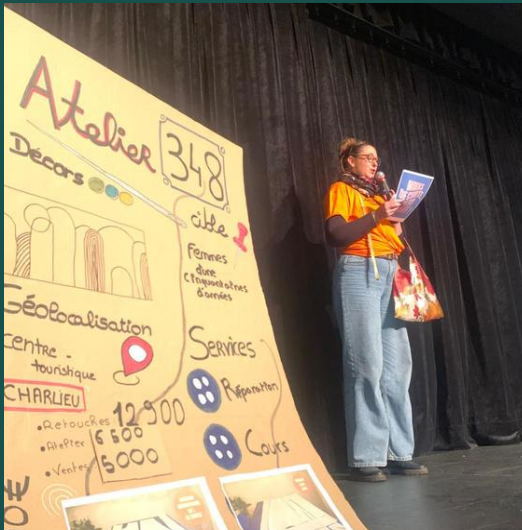


Ce document a été pensé pour une consultation sur écran afin de limiter l'impact environnemental lié à l'impression. Si toutefois une impression s'avère nécessaire, merci d'imprimer ce document en noir & blanc, en recto-verso avec 2 slides par page.

ANNEXES









Ils parlent de nous

+ de 150

Articles dans la presse locale par an

Des reportages TV & radios

CHAUMONT CHERCHE À REDYNAMISER SES BOUTIQUES EN CENTRE-VILLE

L'agglomération de Haute-Marne a été la première en France à bénéficier du concours de création d'entreprise « Mon Centre-ville a un incroyable commerce ». Avec pour objectif d'installer durablement des commerçants indépendants et accélérer la redynamisation du centre-ville.

Venez tester votre projet de commerce en d'artemont. Nous allons vous faire passer un mois en centre-ville. » C'est la promesse faite aux porteurs de projets qui participent à ce concours, créé en 2018, par le cabinet de conseil Axilla, en partenariat avec Le Bon Coin, et dédié aux villes de moins de 10 000 habitants. Le premier pour la première fois à Chaumont (52), en novembre 2018. L'objectif ? Faire le commerce et l'artisanat, principalement les activités indépendantes, au cœur du développement économique local.

Le concept est original, comme l'explique Zora Ribault, du service commercial de l'agglomération : « Chaque porteur de projet dispose de trente-six heures durant lesquelles il présente son projet à une équipe qui l'aide à affiner la présentation. Puis vient la restitution auprès d'un jury pour l'attribution des sites et la mise en œuvre des baux. » Un programme qui favorise donc la rencontre entre ceux qui ont envie d'entreprendre et les acteurs publics et privés du territoire, propriétaires de locaux commerciaux, vacants et construits. Pour l'année 2022, pour la 3^{ème} édition, Axilla a sélectionné 15 candidats pour la première fois en bénéficiant d'une subvention régionale des sites et des conseils d'experts locaux : experts comptables, banquiers, commerçants digitaux, étudiants, chercheurs, etc. » 57 % des participants à Chaumont ont pu bénéficier du local vacant qui leur correspond et ont pu récupérer des locaux de leur gré. « Parmi les trois participants au concours pour la 1^{ère} édition, six commerçants ont ouvert un centre-ville et deux à l'extérieur », explique Axilla. Les locaux vacants pour l'agglomération qui prévoit de renouveler l'opération au cours de novembre.

Créer le lien, à travers cette action, autour du commerce en centre-ville, aura permis de fédérer les principaux acteurs du commerce local, les élus locaux, les associations et l'ensemble des commerçants, sans oublier les propriétaires des locaux commerciaux qui ont, eux aussi, contribué au succès de l'opération. Les apprentis entrepreneurs ont pu travailler sur leurs projets dans les locaux commerciaux vacants, mis gratuitement à disposition de leurs propriétaires. Les baux ont également permis leur constitution en respectant des délais à partir desquels ont été évacués des vitrines appartenant aux victimes des attentats.

13 % DE BOUTIQUES COMMERCIALES

Centre-ville vacant de ville moyenne, l'agglomération de Chaumont a hébergé pas à la vacance commerciale au sein de son projet 13 % de locaux commerciaux.

Le taux de vacance moyen en centre-ville ne cesse de croître (depuis 2010, de 22 % en 2012, à 44 % en 2017).

Le taux de vacance moyen en centre-ville de Chaumont est de 13 %.

Le centre-ville représente 60 % de l'offre commerciale globale avec 260 points de vente.

Le commerce indépendant représente 70 % de l'offre contre 30 % pour les enseignes nationales.

Cambrai : le concours MCVAIC est officiellement ouvert



Le 11 juin 2022 à 7h07min



Les résultats du concours seront connus début juillet. Le concours « Mon centre-ville a un incroyable commerce », officiellement lancé, il s'agit de la deuxième édition, dont l'aboutissement aura lieu les 1er et 2 juillet. Albert Delermetz, adjoint délégué au commerce et à l'artisanat de Cambrai, et Anthony Puppo de l'agence conseil Axilla, entourés des partenaires du projet, ont annoncé le lancement des inscriptions au concours MCVAIC (Mon centre-ville a un incroyable commerce).

Morlaix a un incroyable commerce



Les 27 et 28 septembre, Morlaix va participer au programme Mon centre-ville a un incroyable commerce. Toute personne qui le souhaite peut déposer un dossier de candidature sur le site Mon centre-ville a un incroyable commerce (MCVAIC), jusqu'au 21 septembre. Le but de ce projet est de dynamiser le centre-ville de la commune, où de nombreux locaux sont vacants.

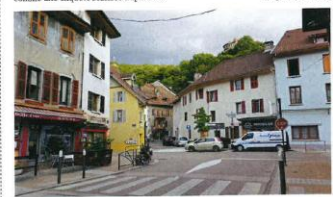
« Nous allons accompagner des porteurs de projets, des gens qui viennent avec un concept, une idée, dans la réalisation de celle-ci », explique Anthony Puppo, qui travaille pour Axilla, un cabinet de conseil. MCVAIC s'inscrit dans le cadre de Cœur de ville, dont fait partie Morlaix. La municipalité ainsi qu'Axilla, Le bon coin et Visioart (une entreprise qui soutient les entrepreneurs) accompagnent le projet. Tous les participants ne vont pas réellement créer un commerce, mais ils vont simuler sa création, en prenant en compte toutes les contraintes et variables auxquelles ils devraient faire face dans le centre-ville de Morlaix.

Une fois le dossier de candidature déposé sur le site, on a entre huit et quinze projets. Nous avons fixé l'inscription à 15 €, pour s'assurer que les gens qui postulent sont vraiment motivés », ajoute Anthony Puppo. Les porteurs de projet vont donc rencontrer, pendant 36 heures, les 27 et 28 septembre, des experts et des conseils. « Les experts sont des bénévoles, des étudiants de l'UTUT par exemple, des demandeurs d'emploi, des retraités qui souhaitent offrir du temps et des compétences », indique le représentant d'Axilla. Les conseils, eux, sont des professionnels qui ont l'habitude de participer à la création d'un commerce. « Ils vont regarder la faisabilité du projet, la faisabilité et aussi la durabilité », poursuit Anthony Puppo. Les participants pourront également rencontrer des propriétaires de locaux vacants, pour échanger avec eux. C'est la municipalité de Morlaix qui a joué l'intermédiaire.

Ci-dessous, une vidéo réalisée à Chaumont, où l'opération a déjà eu lieu. Un accent tout particulier sera donné au numérique, durant ce marathon créatif. « Le numérique

AMÉNAGEMENT Redynamiser les centres de Faverges et Doussard

Déjà porteur de la première convention « Petites villes de demain » de Haute-Savoie, la communauté de communes des Sources du lac d'Annecy (COSLA) est la première à déployer sur le département le programme « Remplir le territoire ». Convoqué par la Banque des Territoires, le dispositif est destiné à redynamiser les activités dans les centres-villes en favorisant la rencontre entre ceux qui ont envie d'entreprendre et les acteurs publics en privé qui y possèdent des locaux vacants. Conçue, il implique plusieurs temps forts, comme une enquête réalisée auprès des



Midi Libre

Lozère

CŒUR DE LOZÈRE QUI VEUT MON COMMERCE ?

Grâce à la mini-série "Mon incroyable repreneur", diffusée sur YouTube, dix enseignes lozériennes espèrent séduire de potentiels candidats.

Page 3



Reportage France 2 Incroyable commerce Vitry-le-François



FRANCEBLEU.FR

Orbery : un marathon créatif pour faciliter l'installation de commerces et revitaliser le centre-village - France Bleu