

## Transmission d'entreprise : signature d'une convention CNPA-SIAGI

lundi, 19 octobre 2009



« Cette convention vise à associer les compétences de chacun », explique Michel Cottet, directeur de la SIAGI, « afin que les transmissions ou les développements d'entreprises bénéficient plus facilement de crédits de la part des banques en leur soumettant des dossiers solides, s'appuyant sur un diagnostic technique du fonds de commerce (bilan prenant en compte la valeur des matériels de garage mais aussi les compétences humaines de l'entreprise ou son potentiel de développement) assuré par le CNPA et d'une garantie consentie par la SIAGI. » Il s'agit donc d'un accord opérationnel.

### Urgence

Car la situation réclamait une réponse rapide: « dans les cinq ans à venir, près de 10000 entreprises d'entretien-réparation automobile sont susceptibles de changer de main », précise Francis Davoust, président de la branche Artisanat du CNPA.

De ce constat était ainsi né le programme « Mon entreprise auto », qui a d'ores et déjà traité plus de 900 dossiers (dont 538 dossiers de cédants, 125 créateurs et 256 repreneurs). Or, crise financière oblige, les conditions de crédits accordés par les banques se sont drastiquement durcies. « La convention va permettre à tous les acteurs de la chaîne de se rassurer les uns les autres: le cédant, le repreneur et l'organisme bancaire », résume Michel Cottet. Le directeur de la SIAGI note toutefois que « depuis le début de la crise, le nombre de dépôts de dossier n'a pas significativement augmenté. En revanche, ce sont les dossiers concernant les projets de développement et d'agrandissement qui sont en hausse. » Comme quoi la crise est aussi une période d'opportunité pour certains...

In fine, cet accord opérationnel doit non seulement permettre de « lutter contre la désertification des territoires », selon Francis Davoust, mais aussi « de faire émerger des champions locaux de l'artisanat » pour le directeur général de la SIAGI.