

Reprendre une entreprise des métiers d'art et savoir-faire d'exception



« S'inscrire dans la
continuité d'un savoir-
faire souvent centenaire,
tout en lui insufflant une
nouvelle dynamique. »

Ce guide vous accompagne pas à pas pour identifier
l'entreprise qui vous correspond, évaluer sa valeur
réelle et sécuriser la transmission avec le cédant.

01 _____ Connaître et comprendre

Les spécificités structurelles des métiers d'art

Des savoir-faire uniques

Les savoir-faire sont souvent non formalisés. Ils nécessitent une transmission progressive et une collaboration étroite avec le cédant et les équipes.

Des cycles de production longs

Les productions uniques ou en série limitée sont fréquemment fabriquées à l'aide d'équipements spécifiques, parfois conçus par les artisans d'art eux-mêmes. Les matières premières de haute qualité peuvent engendrer des délais d'approvisionnement plus longs que dans d'autres secteurs d'activité.

Des petites équipes vulnérables

Les entreprises fonctionnent avec des équipes réduites, rendant la perte de salariés clés particulièrement critique. L'esprit d'équipe peut également conduire à une certaine forme de résistance au changement.

Une relation client personnalisée

La clientèle repose sur des relations durables fondées sur la confiance, la réputation, et une relation humaine.

La dépendance au dirigeant

Dans les métiers d'art, céder son entreprise, c'est choisir un successeur qui saura honorer son héritage tout en l'enrichissant.

Une valorisation complexe

Évaluer les actifs immatériels comme la notoriété ou les savoir-faire non formalisés crée souvent un décalage entre vendeurs et repreneurs.

La transmission des entreprises, un enjeu de taille qui mérite une attention immédiate

37%

des dirigeants d'entreprises des métiers d'art et savoir-faire d'exception ont **plus de 55 ans**

moins de

20%

des employeurs de plus de 55 ans ont engagé une **démarche de transmission de leur entreprise**

Source : Étude « [Les Eclaireurs : Mesurer le poids économique des entreprises des métiers d'art et savoir-faire d'exception](#) ». Institut pour les Savoir-Faire Français. 2024



© Eric Chenal

Où chercher ?

Réseaux de proximité

Bouche-à-oreille (fournisseurs, artisans, partenaires)

Salons spécialisés métiers d'art

Entreprises du Patrimoine Vivant (EPV) ou transmission-reprise

Réseaux professionnels

Chambres consulaires :
chambres de métiers et de l'artisanat (CMA)
chambres de Commerce et d'Industrie (CCI)

Organisations professionnelles

Plateformes spécialisées

Transentreprise (bourse nationale des entreprises à reprendre)
CRA - Cédants et Repreneurs d'Affaires

Bpifrance - bourse de la transmission



L'intuition et la raison

Une entreprise des métiers d'art ne s'achète pas comme les autres. Elle nécessite de valider une compatibilité avec vos propres valeurs.

Comment choisir ?

Le savoir-faire

Valeur des techniques uniques.

Le cédant est-il prêt à vous accompagner (présentation aux clients, aux fournisseurs...) ?

La réputation et la clientèle

Labels (EPV), fidélité des clients, relations avec des institutions.

La localisation, les locaux

La localisation permet-elle d'accéder aux matières premières ? N'est-elle pas un frein au recrutement ?

Les locaux sont-ils adaptés à votre projet ?
Nécessitent-ils des investissements ?

La compatibilité avec votre projet

L'entreprise correspond-elle à vos valeurs artistiques et à votre vision entrepreneuriale ?
Listez vos motivations, vos objectifs, les compétences qui vous seront utiles...

03

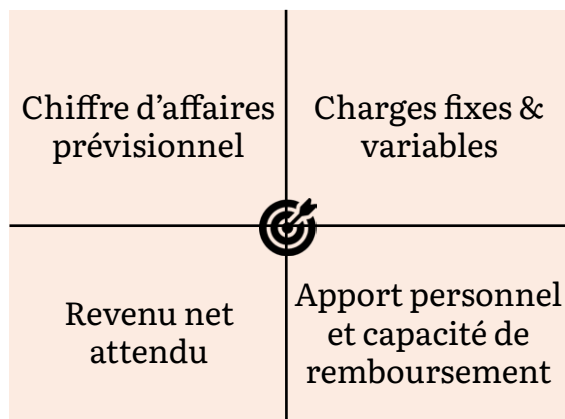
Évaluer et expliquer

Audit Qualitatif

- Visitez l'atelier et observez les processus de production.
- Échangez avec les salariés pour comprendre le climat social.
- Vérifiez l'état de l'outil technique (ex: fours, établis, machines).

Diagnostic Financier

Les chiffres qui comptent pour la banque



Parole de repreneur

« La banque ne peut pas suivre s'il y a un manque de fonds propres. Il faut qu'il y ait un oncle d'Amérique quelque part, qui veille un peu au grain et qui aide à passer les caps difficiles. »

Points de vigilance

Propres aux métiers d'art, ces éléments peuvent sensiblement influencer la valeur de l'entreprise :

- Contrats avec des fournisseurs ou clients exclusifs
- Qualité et accès aux matières rares ou locales
- Marques et brevets : droits d'auteur, modèles déposés
- Conformité des ateliers à des normes spécifiques comme pour la restauration d'œuvres classées, l'utilisation de produits réglementés

04 Trouver les financements

Prêts

- Prêt bancaire classique
- Prêt Transmission Bpifrance
- Prêt d'honneur « Création-Reprise »
- Bpifrance, avec les réseaux Initiative France et Réseau Entreprendre
- Adie
- France Active

Garanties

- Garanties publiques complémentaire pour sécuriser vos financements bancaires et limiter les risques personnels
- Bpi France
- Caution personnelle du dirigeant
- Nantissement de fonds de commerce
- La SIAGI (Société Interprofessionnelle Artisanale de Garantie d'Investissements)

Aides

- aides-entreprises.fr (CMA France)
- France Travail : aides à la création ou la reprise d'entreprise
- Les Régions

Montages

- Crédit vendeur
- Paiement échelonné
- Accompagnement post-cession pour sécuriser la transition

Autres ressources

- « Love money » (famille, proches)
- Financement participatif



© Alexis Lecomte

Le chiffre

Environ

1/3

des repreneurs ont dû reporter voire diminuer les investissements nécessaires au bon développement de l'entreprise en raison des charges financières liées à l'emprunt ayant servi à financer la reprise.

Source : TRANSMISSION ET REPRISE D'ENTREPRISE
Perspectives de marché et facteurs clés de succès.
Bpifrance Le Lab. 2025

Parole d'expert-comptable

« Parfois, il vaut mieux que la Banque ne soit pas convaincue et ne finance pas une opération. Si elle finance une opération qui n'est pas rentable, elle ne vous rend pas service parce que derrière vous allez vous retrouver vous à devoir payer une dette alors que ça n'est pas faisable. »

05 _____ Présenter son dossier

Le dossier de reprise

Il doit comporter les éléments suivants :

- Business plan (3 à 5 ans) : stratégie, offre, marché, positionnement, plan d'actions commercial.
- Prévisionnel financier : comptes de résultat, plan de trésorerie, plan d'investissements, hypothèses détaillées.
- Analyse de l'historique : bilans/comptes de résultat (idéalement 3 exercices), explication des variations.
- Valorisation de l'entreprise : méthode retenue, éléments justificatifs (actifs, carnet de commandes, marque, savoir-faire, bail).
- Plan de financement : apport personnel, montant d'emprunt sollicité au CIC, autres concours éventuels (aides, garanties, prêts complémentaires).



10 règles d'or

1. Préparez l'entretien de présentation.
2. Connaissez et maîtrisez vos chiffres.
3. Sachez expliquer les spécificités du secteur d'activité.
4. Ne négligez pas l'apport personnel.
5. Ne sous estimez pas les besoins notamment la trésorerie.
6. Bouclez le plan de financement dès le départ.
7. Donnez autant d'importance à la gestion qu'à l'activité.
8. Assumez les incertitudes avec lucidité (sachez dire « je vais me renseigner »).
9. Assurez-vous de l'adhésion au projet de vos proches.
10. La banque n'est pas un fournisseur, c'est un partenaire.

Se faire accompagner par

- ses partenaires : banque, expert-comptable, notaire
- des réseaux spécialisés : Initiative France, Réseau Entreprendre, Adie, France Active
- des acteurs institutionnels : CMA, CCI, Banque de France, Bpifrance (50 antennes régionales)

Parole d'expert-comptable

« Il m'arrive très régulièrement d'accompagner des repreneurs voir la banque. Un repreneur connaît bien son métier, il sait où il va l'emmener. Mais il peut être moins à l'aise sur la partie financière. Si vous êtes accompagné d'un expert-comptable qui a bâti le prévisionnel de reprise, il va pouvoir être en face à face de la banque pour trouver des explications, des solutions, des modalités pratiques de reprise et tout de suite ça va être beaucoup plus fluide. »

06 Conclusion

À retenir

- Ne négligez pas le temps nécessaire à la constitution de votre dossier de reprise.
- Anticipez les lourdeurs administratives, les résistances éventuelles de la part du cédant, et vos propres doutes.
- Racontez votre histoire et montrez votre engagement.
- Soyez réaliste.
- Faites-vous accompagner.



Paroles d'experts

« La banque ne finance pas un rêve : elle finance une personne, elle finance un savoir-faire. »

« Quand on est côté acheteur, il faut savoir séduire le cédant. Et quand on est côté cédant, il faut être séduit aussi par son acheteur parce que c'est aussi une affaire d'hommes. Donc si on s'y prend au dernier moment, on n'a pas le choix. »

« Dans nos métiers d'art, c'est une équipe qui s'apparente à une troupe de théâtre. Tout est dans l'entente entre les acteurs. Je vois mal quelqu'un reprendre s'il n'a pas l'assentiment de l'ensemble de l'équipe. »

07

Pour aller plus loin

Ressources

« [Reprendre une entreprise : Les étapes à suivre](#) » (CIC)

Webinaire « [Reprendre une entreprise dans le secteur des métiers d'art et des savoir-faire d'exception](#) » (Institut pour les Savoir-Faire Français)

[Réussir la reprise et la transmission : le guide complet](#) (Direction Générale des Entreprises)

[Plan Transmission TPE pour les cédants et les repreneurs](#) (Bpifrance)

[Entreprendre.service-public.gouv.fr/je reprends](#) (Direction de l'information légale et administrative)

[Transmission et reprise d'entreprise dans l'artisanat et les TPE : un enjeu stratégique pour l'économie de proximité](#) (CMA France)

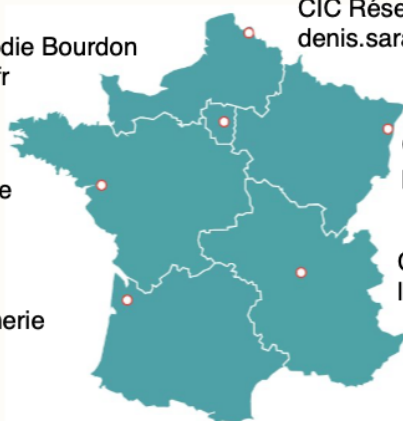
[Reprendre une entreprise](#) (Banque de France)

CIC Votre référent transmission-reprise

CIC Nord Ouest : Elodie Bourdon
elodie.bourdon@cic.fr

CIC Ouest : Nicolas Rerolle
nicolas.rerolle@cic.fr

CIC Sud Ouest : Jérôme Latournerie
jerome.latournerie@cic.fr



CIC Réseaux en Île-de-France : Denis Sarazin
denis.sarazin@cic.fr

CIC Est : Pascale Marcot
pascale.marcot@cic.fr

CIC Lyonnaise de banque : Louis Chartoire
louis.chartoire@cic.fr