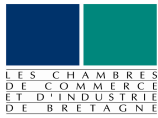




⇒ Communiqué de presse

Mercredi 4 mars 2008



Maintien de l'hôtellerie indépendante en Bretagne Trois ans après son lancement, les bons résultats d'ORATEL

Dans un contexte global de crise, la saison touristique qui s'ouvre dans quelques semaines s'annonce cruciale pour les professionnels, en particulier dans le secteur de l'hôtellerie. En Bretagne, près de 70 % des hôtels sont exploités par des chefs d'entreprise de plus de 50 ans ; la transmission représente donc un enjeu clé pour toute une profession.

Face à ce constat, le Conseil régional et les Chambres de Commerce et d'Industrie de Bretagne ont mis en place en 2006 un dispositif, unique en France, d'accompagnement, d'évaluation et de suivi destiné à faciliter la transmission des hôtels indépendants : ORATEL (Opération régionale d'accompagnement à la transmission des entreprises hôtelières).

Trois ans après sa mise en place, Georgette BREARD, vice-présidente du Conseil régional chargée du tourisme, et Jacques FEUNTENA, Président de la CCI de Morlaix et représentant du réseau des CCI de Bretagne, présentent le bilan de ce dispositif qui remporte un large succès auprès des professionnels du tourisme (plus de 60 diagnostics demandés depuis 2006). Celui-ci sera d'ailleurs testé à titre expérimental courant 2009 auprès des campings.

Le dispositif ORATEL est un véritable outil d'accompagnement pour le cédant, dans la mise en vente de son établissement, et représente pour le repreneur un dispositif de mise en confiance, d'aide financière et administrative.

⇒ Une évaluation objective de l'outil de travail et de son potentiel de développement

Le dispositif ORATEL accompagne les cédants dans leur projet de cession ou de transmission. 30% des diagnostics ORATEL sont en effet réalisés dans le cadre de transmissions familiales : l'évaluation de la valeur de l'outil de travail (murs et fonds de commerce) mais aussi le regard objectif sur les possibilités de développement de l'établissement sont alors les principales motivations des cédants.

Dans le cas des projets de cession, les vendeurs souhaitent pouvoir « mettre en avant » leurs affaires sur le marché de la transaction. L'aide financière accordée par le Conseil régional permet d'aider au montage du plan de financement des repreneurs et ainsi de faciliter la transmission.

Contacts : Odile Bruley - 02 99 27 13 55 - 06 76 87 49 57 - Marie-Julie Gouniot - 02 99 27 97 76

Conseil régional de Bretagne

283 avenue du Général Patton - CS 21101 - 34711 Rennes CEDEX 7

Accueil presse : 02 99 27 13 54 - Fax : 02 99 27 13 34 - presse@region-bretagne.fr

www.bretagne.fr

L'accompagnement du cédant, dans la phase de diagnostic, se complète d'un véritable travail de coaching : conseil sur la détermination du prix de vente, incitation à la transparence vis-à-vis des intermédiaires et des acquéreurs potentiels...

L'évaluation permet aussi à l'acquéreur et à ses partenaires - experts comptables, banques - de valider le prix de cession, qui est systématiquement fixé à +/- 5% de la valeur proposée par ORATEL.

⇒ Un diagnostic avec 40 points de « contrôle »

Le diagnostic ORATEL est réalisé par le chargé de mission ORATEL de la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie de Bretagne. Il comporte 40 points de « contrôle » et permet aux cédants et repreneurs de vérifier :

- l'état de l'établissement au regard des normes (sécurité, hygiène, accessibilité),
- les paramètres financiers (chiffre d'affaires, rentabilité...),
- la politique commerciale (tarifs, commercialisation, concurrence...),
- la politique des ressources humaines (effectifs, postes clés, politique de rémunération...),
- et la gestion environnementale (eau, énergie, déchets...).

L'évaluation de la valeur des murs et du fonds de commerce est réalisée en partenariat avec les experts comptables, notaires et agents immobiliers sur la base de critères communs et d'une démarche contradictoire.

Enfin, un plan de préconisations est proposé afin de dégager des pistes permettant d'assurer la pérennité de l'établissement à moyen terme.

⇒ Des aides financières et un accompagnement pour le repreneur

ORATEL prévoit, pour le repreneur, sous condition d'éligibilité, une possibilité d'avance remboursable du Conseil régional de 20% du montant de la transaction, plafonnée à 92 000 €. Ce « prêt » permet à l'acquéreur de compléter son plan de financement et de rendre son dossier plus acceptable au regard des établissements bancaires.

Ces éléments sont renforcés par le suivi de gestion proposé après la cession. Assuré pendant 3 ans par les CCI de Bretagne, il permet la mise en place d'outils de gestion mais également la réunion périodique de l'ensemble des partenaires (expert comptable, banquier).



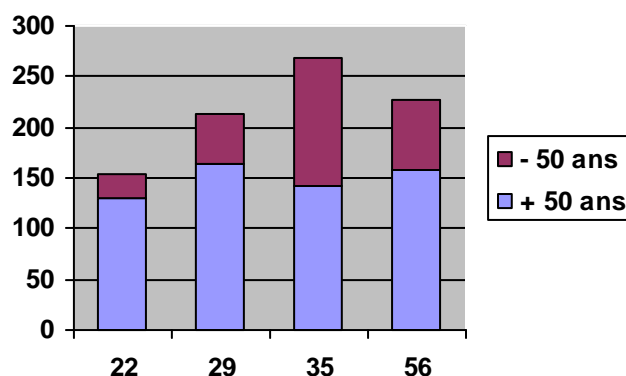
Paysage hôtelier breton

Baisse de 9% du nombre d'hôtels

Entre 2000 et 2008, le nombre d'hôtels en Bretagne a diminué de 9 % contre 6,6 % au plan national. Dans le détail, par département, l'évolution est plus contrastée :

- baisse de 15,5 % pour les Côtes d'Armor,
- baisse de 11 % pour le Finistère,
- baisse de 9 % pour le Morbihan,
- baisse de 2,5 % pour l'Ille et Vilaine.

2/3 des exploitants ont plus de 50 ans



⇒ ORATEL EN CHIFFRES

62 diagnostics demandés depuis 2006 :

- 1/3 des hôtels vendus
- 1/3 des hôtels sont en vente
- 1/3 des hôtels seront en vente dans les 3 ans

17 avances remboursables octroyées, dont 11 en 2008

Les établissements concernés :

- 23 chambres en moyenne
- 60 % d'hôtels 2*
- Un chiffre d'affaires moyen de 557 561 €
- Un fonds de commerce moyen valorisé à 427 089 € (soit 77 % du CA)
- Des murs valorisés en moyenne à 747 944 €



Les pilotes du dispositif



Le **Conseil régional de Bretagne** finance la réalisation du diagnostic ORATEL à hauteur de 50 %, l'avance remboursable ORATEL plafonnée à 92 000 € et participe au financement du coût de l'animation du dispositif.



Les **Chambres de Commerce et d'Industrie de Bretagne** accompagnent les professionnels du tourisme. Un chargé de mission ORATEL, ancien professionnel de l'hôtellerie-restauration assure l'animation du dispositif et la réalisation des diagnostics. Les correspondants ORATEL des CCI assurent la communication du dispositif et mettent en œuvre le suivi de gestion proposé aux repreneurs.

Les partenaires



Représentés par l'**Ordre Régional des Experts Comptables**, les comptables interviennent à la fois dans un rôle d'expertise, sur les valorisations des fonds de commerce et dans un rôle de prescripteurs auprès de leurs clients.

A ce jour, **35 experts comptables**, répartis sur tout le territoire régional, sont référencés pour intervenir sur les évaluations ORATEL.



Représentés par le **Conseil Régional des Notaires**, les notaires interviennent dans un rôle d'expertise sur les valorisations des murs d'exploitation. Ils sont aujourd'hui **25 notaires référencés** à intervenir dans le cadre du dispositif sur la Région.



Représentés par la FNAIM, les **agents immobiliers** ont un rôle d'évaluation et de prescription auprès des hôteliers potentiellement cédants.

