

# Vente de Commerce

Tout ce que vous devez savoir pour acheter un commerce ou une entreprise.

## Archives

- septembre 2009 (1)
- août 2009 (4)
- juillet 2009 (14)
- juin 2009 (27)
- mai 2009 (9)
- avril 2009 (11)
- mars 2009 (14)
- février 2009 (6)
- janvier 2009 (8)
- décembre 2008 (8)
- novembre 2008 (9)
- octobre 2008 (13)
- septembre 2008 (7)
- août 2008 (1)

Copyright © 2009, Dynamis plc. All rights reserved.

## RSS

- Journal RSS
- Journal Comments RSS

## Catégories

- Acheter/ reprendre (15)
- Auto - entrepreneur (22)
- Conseils et aide (61)
- Créer son entreprise (57)
- Crise économique (48)
- Financer son entreprise (29)
- International (8)
- L'entreprise au féminin (7)
- L'Union européenne (4)
- Salons et événements (25)
- Vendre/céder/transmettre (14)

jeudi  
16juil.2009

## Les salariés en reconversion reprennent de plus en plus de commerces ou d'entreprises

jeudi, juillet 16, 2009 at 11:24AM

## Liens utiles

- Pour ajouter un lien ici, contactez nous
  - BusinessesForSale.com
  - FranchiseSales.com
  - FranchiseAVendre.fr
- Blogs
  - Franchise à vendre
  - Comprar un negocio
  - Franquicia para vender
- Blogroll

### Ouvrir un commerce ou une entreprise: une tendance qui s'affirme chez les salariés en reconversion

**Chez Michel Simond, premier réseau de cabinets d'affaires spécialisé dans la cession et l'acquisition d'entreprises et de commerces, la tendance s'accroît: les nouveaux acquéreurs sont de plus en plus souvent des non-professionnels.**

### 62% des Français envisagent de reprendre un jour une entreprise ou un commerce

Une enquête menée par CoSpirit en mars dernier, pour le compte de **Michel Simond** montre que 62% des personnes interrogées se déclarent susceptibles de reprendre une

◦ Capital social

entreprise ou un commerce à court, moyen ou long terme.

Se lancer dans le commerce ou la gestion d'une petite entreprise tente de plus en plus de Français : 26% déclarent qu'ils auront cette démarche s'ils se retrouvent au chômage.

6% affirment qu'ils souhaitent mener ce projet dans l'année et 17% dans les 3 ans. Seuls 38% des répondants affirment que ce n'est pas envisageable.

**Les non-professionnels deviennent les premiers acquéreurs : un phénomène qui s'accroît depuis la crise**

Chez **Michel Simond**, les repreneurs rencontrés depuis début 2009 sont à **64% des non professionnels**. Ce pourcentage connaît une évolution rapide : **en 2008, ils n'étaient que 48%**. Cette tendance s'est largement confirmée depuis la crise. De nombreux salariés, victimes de plans sociaux, prennent la décision de changer de vie. Qu'il s'agisse de personnes seules ou de couples qui se lancent dans une activité commune, ces personnes en reconversion disposent d'une somme qui leur permet de constituer un apport pour l'achat d'une affaire. Ces acquéreurs se distinguent par une grande mobilité sur le territoire.

Ce fait est aussi la conséquence de l'accélération du mouvement des transactions puisque, **en moyenne, un fonds de commerce est revendu après 4 à 6 ans d'exploitation**.

Ainsi, les **transmissions familiales sont désormais rares** et concernent moins d'1 cession sur 20 dans le commerce de détail.

**6 cessions sur 10 sont dues à un départ en retraite** et l'enjeu économique est de taille, puisque 300 000 emplois sont en jeu chaque année.

Si l'on prend le cas des commerces **CHR (Café/Hôtel/Restaurant)** et **tabac/presse/loto**, les 2/3 des acquéreurs ne sont pas des professionnels du secteur.

En effet, les commerces les plus prisés par les acquéreurs en reconversion sont les **cafés/bars/brasseries**, les **terminaux de cuisson** (boulangeries-pâtisseries non artisanales) et les **hôtels/bureaux** (hôtels sans restauration).

Quant aux régions les plus recherchées par les nouveaux acquéreurs, il s'agit avant tout du **Bassin Méditerranéen, de la Région Rhône-Alpes et de la Bretagne**.

En ce qui concerne la reprise de petites entreprises, ce sont majoritairement des cadres dirigeants, déjà rompus à la pratique de la gestion, qui sont tentés par ce type de reconversion.

**A propos de Michel Simond**

Le Groupe **Michel Simond** s'impose comme l'unique réseau dédié à la cession et l'acquisition d'entreprises et de commerces couvrant l'intégralité du territoire et les DOM TOM.

Créé en 1991 avec pour cœur de métier le secteur du **CHR (Café/Hôtel/Restaurant)** et **tabac/presse/loto** et **boulangerie/pâtisserie**, **Michel Simond** s'est ensuite ouvert à l'ensemble des commerces, et plus récemment aux petites entreprises.

Le réseau Michel Simond, composé de 80 cabinets, propose un portefeuille de plus de 14 000 affaires.

---

[Anne-Claire](#) | [Commenter](#) | [Recommander](#)  
dans [Acheter/ reprendre](#), [Crise économique](#),  
[Vendre/céder/transmettre](#) | [Permalien](#)

**[View Printer Friendly Version](#)**

**[Email Article to Friend](#)**

**Reader Comments**

There are no comments for this journal entry. To create a new comment, use the form below.