

Communiqués

Groupe **Michel Simond** > Ouvrir un commerce ou une entreprise, une tendance qui s'affirme chez les salariés en reconversion

➔ Pour 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 des non-professionnels.

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

Une enquête menée par CoSpirit en mars dernier montre que 62% des personnes interrogées se déclarent susceptibles de reprendre une entreprise à court, moyen ou long terme. Se lancer dans le commerce ou la gestion d'une PME tente de plus en plus de Français : 26% déclarent qu'ils auront cette démarche s'ils se retrouvent au chômage, 6% affirment mener ce projet dans l'année et 17% dans les trois ans à venir.

Seuls 36% des répondants ne l'envisagent pas.

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

Les repreneurs rencontrés dans le cadre du réseau Michel Simond 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 per-

met 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'une cession sur 20 dans le commerce de détail.

6 cessions sur 10 sont dues à un départ à la retraite et l'enjeu économique est de taille : 300.000 emplois sont remis en cause chaque année.

Si l'on se penche sur le cas des commerces CHR (cafés, hôtels, restaurants) et tabac/presse/loto, les deux-tiers des acquéreurs ne sont pas des professionnels du secteur.

En effet, les commerces les plus prisés par les acquéreurs en reconversion sont les commerces CHR, les terminaux de cuisson (boulangeries, pâtisseries non artisanales), et les hôtels sans restauration.

Quant aux régions les plus recherchées, 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.

(Sources Groupe Michel Simond)