



Communiqué de Presse

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

Paris, le 9 juillet 2009- 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 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.

Contact Presse

Clipping-Traitdunion Relations Presse

Nathalie Testu-Dupas : 01 44 59 68 32

Nathalie.testu@clipping-tu.com

www.clipping.fr