

## Ventes et cessions d'entreprises en France :

**25 320 transactions enregistrées en 2020 pour un prix moyen de 198 000 €**

### La baisse structurelle du nombre de transactions fait craindre une fragilisation de l'attractivité des fonds de commerce

- Moins de transactions en 2020, mais un prix moyen de cession qui augmente de 6,6 %
- La crise a accéléré une tendance à la baisse observée depuis 5 ans
- 1<sup>er</sup> secteur en nombre de transactions, l'hôtellerie-restauration sort très affaiblie de la crise sanitaire
- L'âge moyen des vendeurs augmente et s'établit à 53 ans

Paris, le 27 septembre 2021 – Le groupe Altares, expert historique et référent de l'information sur les entreprises, dévoile aujourd'hui les chiffres des ventes et cessions d'entreprises en France sur la période 2017-2021. En repli de 10,5 % en 2020, le nombre de transactions s'inscrit en réalité dans une tendance à la baisse structurelle, qui dépasse le seul contexte de la crise. Un constat qui fait craindre une fragilisation durable de l'attractivité des fonds de commerce. Pour autant, si le volume des transactions se réduit, leur valeur augmente rapidement (+6,6 %) et atteint 198 000 € en 2020. Un montant qui varie fortement selon les secteurs d'activité. L'étude menée par Altares permet également de mettre à jour un « vieillissement » sensible des vendeurs : six vendeurs sur dix ont désormais plus de 50 ans.

**Thierry Millon, directeur des études Altares :** « L'étude des ventes et cessions d'entreprises permet de rendre compte d'une réalité économique mais aussi sociétale. Une société dans laquelle les cessions de fonds de commerce vont bon train témoigne certes du dynamisme du marché de l'emploi mais aussi de l'attractivité de nos commerces et, plus généralement, de nos territoires. Or, on observe depuis plusieurs années une diminution structurelle du volume des transactions, questionnant l'attractivité des fonds de commerce. Un phénomène que la crise sanitaire est venue accentuer, en particulier dans le secteur extrêmement fragilisé de l'hôtellerie-restauration.

Alors que se profile la fin du « quoi qu'il en coûte », l'emploi et la revitalisation des territoires apparaissent comme enjeux essentiels. Dans ce contexte, la question de la transmission et donc de la continuité de nos TPE PME, et en particulier de nos « petits commerces », pourrait rapidement devenir centrale. »

#### La baisse structurelle des transactions accentuée par la crise sanitaire

L'étude dévoilée par Altares permet de dresser un premier constat. La crise sanitaire a bel et bien porté un coup de frein aux ventes et cessions d'entreprises, mais elle n'a fait qu'accentuer un ralentissement structurel déjà amorcé depuis plusieurs années.

En effet, alors qu'il s'établissait **au-dessus de 30 000 en 2017 et 2018**, le nombre de transactions est tombé **sous ce seuil en 2019** (28 291) avant de descendre **proche de 25 000 en 2020** (25 320).

Si l'on dresse une comparaison par semestre, on observe **un recul déjà sensible sur le 2<sup>ème</sup> semestre 2019** (12 250 contre 16 040 sur le 1<sup>er</sup> semestre) **qui s'est encore accentué au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2020** (11 508) dans le contexte du premier confinement.

**Un regain d'opérations a toutefois pu être observé sur la 2ème partie de l'année** (13 812) mais **il peine à se stabiliser sur les 6 premiers mois de 2021** (13 343).



**Le tiers des transactions se concentre dans le secteur de l'hôtellerie – restauration (CHR). Chaque année, plus de 10 000 cafés, hôtels et restaurants changent de main.** Toutefois, **en 2020, le secteur a été extrêmement affaibli** d'abord par les nombreux mois de fermeture puis par une réouverture sous contraintes. **Les transactions d'établissements y sont donc tombées à 8 448.**

**TOP 5 des activités où les échanges de fonds de commerce sont les plus nombreux en 2020**

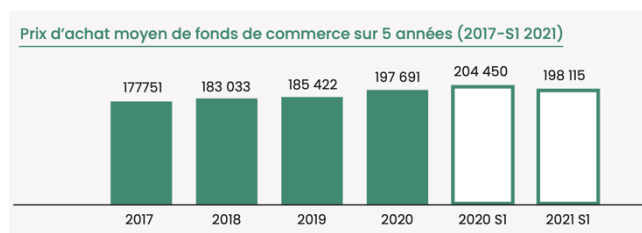
#1	Restauration traditionnelle   4 353
#2	Restauration rapide   2 476
#3	Débit de boisson   2 350
#4	Boulangerie-pâtisserie   1 525
#5	Coiffure   1 116

Dans le top 5 des activités où se nouaient le plus d'échanges en 2020, on retrouve la **restauration traditionnelle** (4 300 reprises) et la **restauration rapide** (2 500). Les **débites de boisson** arrivent sur la 3<sup>ème</sup> marche du podium avec plus de 2300 cessions. Deux autres activités comptent plus d'un millier de transmissions : la **boulangerie-pâtisserie** (plus de 1500) et la **coiffure** (plus de 1 100).

**Au 1<sup>er</sup> semestre 2021, avec 4415 transactions, c'est même désormais le secteur du commerce qui concentre le plus grand nombre de cessions, devant le secteur CHR avec 3383 ventes enregistrées.**

**Le prix moyen des transactions augmente, tiré par la valorisation des fonds de pharmacie**

La diminution du volume des transactions en 2020 est contrastée par **une hausse des prix de vente. Sous la barre des 180 000 € en moyenne en 2017**, les affaires se sont conclues à des montants proches de **185 000 € en 2018 et 2019** avant d'approcher **198 000 € en 2020**. Le prix de cession a même dépassé la barre des **200 000 € sur le 1<sup>er</sup> semestre 2020** avant de repasser juste sous ce seuil au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2021.



## TOP 5 des secteurs et activités où les prix moyens de cession sont les plus élevés en 2020

#1	Pharmacie   1 072 406 €
#2	Hôtellerie   339 503 €
#3	Débit de tabac   268 780 €
#4	Optique   225 914 €
#5	Concession automobile   224 741 €

Ce sont les pharmacies qui tirent la valorisation moyenne des fonds de commerce. En effet, si le prix médian des transactions peine à dépasser 100 000 €, **il faut compter sur une valorisation 10 fois plus élevée pour un fonds de pharmacie. Un montant bien supérieur à celui des reprises d'hôtels (340 000 €) ou dans les quatre autres activités de commerce valorisées au-delà de 200 000 €** : débit de tabac, optique, concession automobile et papeterie-presse.

## 60 % des vendeurs ont désormais plus de 50 ans

L'étude menée par Altares s'intéresse également à **l'âge moyen du vendeur et de l'acheteur**.

Il y a cinq ans, le vendeur avait en moyenne un peu plus de 50 ans. **Il en a désormais près de 53**. On observe donc un « vieillissement » du vendeur, mettant en lumière la problématique des dirigeants qui comptent sur la vente de leur fonds de commerce pour sécuriser leur retraite.

**Thierry Millon explique** : « Pour les chefs d'entreprise qui approchent de l'âge de la retraite, la vente de leur affaire est un levier essentiel, parfois même unique, pour financer leur retraite. Un enjeu tel qu'il amène bien souvent le dirigeant à surestimer le prix de vente de son fonds de commerce. Or cela fait peser un risque parfois vital pour l'avenir de l'entreprise. Car en attendant qu'une transaction se noue, on a tendance à stopper les investissements et à ne plus engager de projets structurants. La juste estimation d'un fonds de commerce est donc un enjeu redoutablement important. »

Dans le même temps, le « vieillissement » de l'acheteur est beaucoup moins sensible. **L'âge moyen reste compris entre 42 et 43 ans**. Dans ces conditions, l'écart se creuse entre les deux protagonistes : un peu plus de 8 ans les séparaient il y a 5 ans. C'est près de 10 ans aujourd'hui.

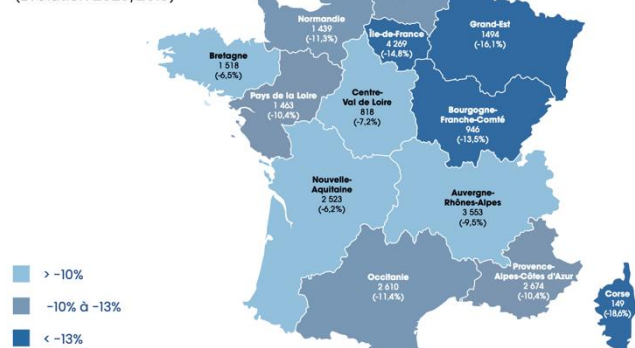
## L'Île-de-France concentre logiquement le plus grand nombre de transactions et les prix les plus élevés

L'Île-de-France est naturellement en tête à la fois en termes de nombre de transactions mais aussi de valorisation des fonds de commerce. En moyenne, sur la période 2017–2020, la région comptabilise **5000 transmissions annuelles**. Ce nombre tend toutefois à reculer au fil des ans : **alors qu'on y enregistrait plus de 5 500 opérations en 2017, on n'en comptait plus que 5 000 en 2019**. La crise sanitaire a accéléré cette baisse et fait tomber les échanges à **4 269 (-14,84%) en 2020**.

Il s'agit de la plus forte baisse régionale derrière la **Corse (-18,6%)** et le **Grand-Est (-16,1%)** qui est descendu sous le seuil des 1 500 échanges.

### Nombre de transactions de fonds de commerce par région

(Évolution 2020/2019)



L'**Auvergne-Rhône-Alpes** occupe la deuxième place du classement avec 3 553 transactions (- 9,5%) en 2020 devant l'**Occitanie** et ses 2 610 opérations (-11,4%). La **Provence-Alpes-Côte d'Azur** (2 674 ; - 10,4%) et la **Nouvelle-Aquitaine** (2 523 ; - 6,2%) clôturent le top 5.

## L'ensemble des régions est concerné par une hausse des transactions au 1<sup>er</sup> semestre 2021

Si toutes les régions s'inscrivaient en recul en 2020, elles sont également toutes concernées par une hausse des transactions au 1<sup>er</sup> semestre 2021.

Les Pays de la Loire signent la reprise la plus rapide. 880 cessions y ont été enregistrées au 1<sup>er</sup> semestre 2021, soit 36,6 % de plus qu'au 1<sup>er</sup> semestre 2020. La Corse compense la forte baisse de 2020 par une augmentation de 36,1 % des transactions (83) sur la première moitié de l'année 2021. Les Hauts-de-France arrivent en troisième position avec une hausse de 30 % sur les 6 premiers mois de 2021.

## L'Île-de-France n'est plus la seule région à afficher un prix moyen de cession supérieur à 200 000 € au 1er semestre 2021

Au top 5 des régions où les fonds de commerce se valorisent le plus cher, les Pays de la Loire ont détrôné l'Île-de-France au 1er semestre 2021.

Les fonds de commerce ligériens sont désormais valorisés en moyenne à 227 819 €. Vient ensuite l'Île-de-France, qui était historiquement la seule région où les valorisations dépassaient la barre des 200 000 €. Les transactions y atteignent en moyenne 226 705 €.

La Corse figure également au classement avec un prix moyen porté à 223 952 €. Les régions Bretagne (214 563 €) et Provence-Alpes-Côte d'Azur (206 968 €) clôturent le palmarès.

### Top 5 des régions où les prix moyens de cession sont les plus élevés au 1<sup>er</sup> semestre 2021

#1	Pays de la Loire   227 819 €
#2	Île-de-France   226 705 €
#3	Corse   223 952 €
#4	Bretagne   214 563 €
#5	Provence-Alpes-Côte d'Azur   206 968 €

## Les fonds de commerce en perte d'attractivité ?

**Thierry Millon conclut :** « La crise sanitaire a indéniablement impacté la dynamique des transmissions des fonds de commerce de TPE et PME en France. Cédants comme repreneurs ont été décontenancés devant la soudaineté, la violence et la persistance de la pandémie. Pourtant, de belles affaires ont été signées, portant à fin juin leur valorisation à près de 200 000 euros. Une performance qui ne doit pas masquer la baisse régulière du nombre de transactions observée au fil des ans. Et cela alors même que la création d'entreprises signe des records !

Mais alors, comment expliquer cette tendance structurelle ? Moins de propositions de cession ? Des ventes qui ne trouvent pas preneurs ? Moins de successeurs familiaux, salariés ? Ou bien est-ce le savoir-faire métier, indispensable pour reprendre un fonds dans les métiers de bouche ou de la coiffure par exemple, qui manque chez les repreneurs ? L'aspect financier peut bien sûr également être un frein à la vente. Existe-t-il alors un défaut d'accompagnement du vendeur dans l'établissement du « juste prix » ? La composante essentielle du fonds, la clientèle, peut-elle également être remise en question ? Entre les clients de passage difficiles à fidéliser, les clients fidèles déçus par un changement de propriétaire, ou les clients numériques que l'on ne peut fidéliser qu'à condition d'avoir amorcé une transformation digitale, la création ex-nihilo peut parfois sembler moins risquée.

Quelles que soient les réponses, le constat est là : les fonds de commerce sont en perte d'attractivité. Redonner de l'élan à leur transmission sera absolument essentiel pour relever les défis de la relance et de la revitalisation de nos territoires. »

[Cliquez ici pour télécharger l'étude complète](#)

**Méthodologie** | Le périmètre d'analyse porte sur l'exploitation de l'ensemble des annonces de ventes et cessions publiées au BODACC. Les mentions clés publiées au BODACC (la date de l'acte, les coordonnées du repreneur, le montant d'acquisition du fonds et les coordonnées du précédent propriétaire) ont été enrichies de datas complémentaires extraites des bases d'Altares. Certaines transactions peuvent avoir été publiées sur plusieurs annonces complémentaires ou rectificatives. Celles-ci ont fait l'objet d'un redressement Altares pour l'analyse afin de ne conserver que des opérations distinctes - [Cliquez ici pour télécharger la note méthodologique complète.](#)

**Glossaire** | La vente des fonds de commerce fait l'objet de précautions particulières en termes de publicité pour sauvegarder les intérêts des créanciers du vendeur. Les formalités de publicité sont ainsi obligatoires, permettant de rendre la cession opposable aux tiers. L'acquéreur doit procéder à la publication de la cession dans un journal d'annonces légales dans les 15 jours qui suivent la date de la vente du fonds de commerce. L'acheteur sollicitera ensuite le greffier du tribunal de commerce sous 3 jours afin qu'il publie un avis au Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales (Bodacc). Cette période courte est essentielle, les éventuels créanciers de l'ancien propriétaire disposent de seulement 10 jours pour faire opposition au paiement du prix de vente.

**À propos d'Altares** - [www.altares.com](http://www.altares.com) - <http://blog.altares.com/>

Expert de l'information sur les entreprises, Altares collecte, structure, analyse et enrichit les données BtoB afin de les rendre « intelligentes » et faciliter la prise de décision pour les directions générales et opérationnelles des entreprises. Le groupe propose son expertise sur toute la chaîne de valeur de la data.

Partenaire exclusif en France, au Benelux et au Maghreb de Dun & Bradstreet, 1er réseau international d'informations BtoB, Altares se positionne comme le partenaire de référence des grands comptes, ETI, PME et organisations publiques en leur offrant un accès privilégié à ses bases de données sur plus de 400 millions d'entreprises dans 220 pays

## Contacts Presse

### Altares

Thierry Millon – Directeur des études Altares  
[thierry.millon@altares.com](mailto:thierry.millon@altares.com) | 04 72 65 15 51

### Agence CorioLink

Urielle Dutartre  
[urielle.dutartre@coriolink.com](mailto:urielle.dutartre@coriolink.com) | 06 62 82 71 62  
Candice Piekacz  
[candice.piekacz@coriolink.com](mailto:candice.piekacz@coriolink.com) | 06 71 38 53 15