



Les ventes et cessions de fonds de commerces en France : point d'étape pour le premier semestre 2011 du baromètre BODACC de la Direction de l'information légale et administrative (DILA), en partenariat avec Altaires

Les fonds de commerce plus chers

Sur le 1^{er} semestre 2011, le prix moyen de cession s'établit à 179 033 € (+1,7 %)

Facteur de transparence de la vie économique et financière, le baromètre BODACC est disponible dans son intégralité sur www.bodacc.fr

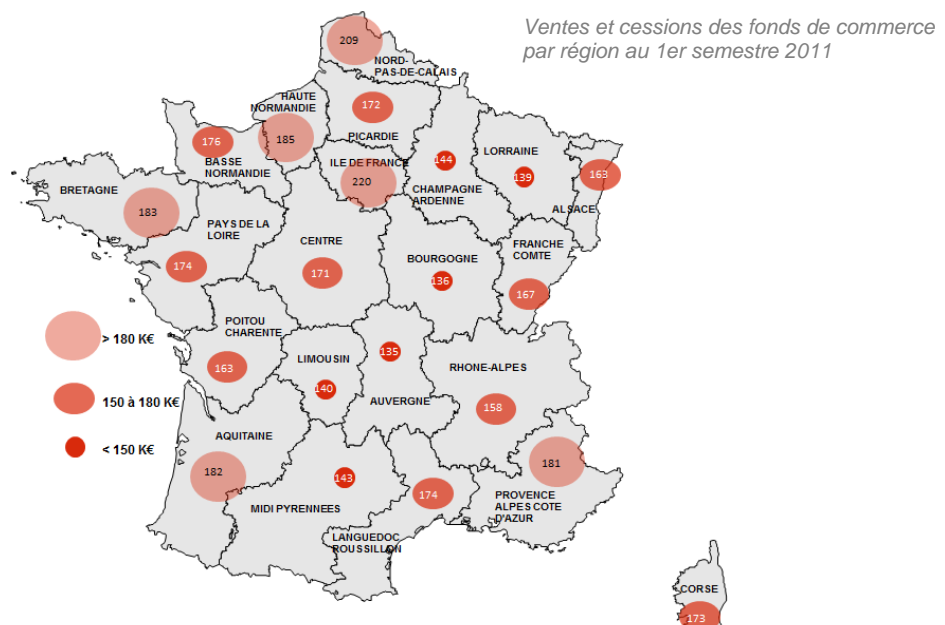
Paris, le 29 septembre 2011 - La direction de l'information légale et administrative, éditrice du Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales (BODACC) - qui assure la publicité des actes enregistrés au registre du commerce - , publie aujourd'hui les résultats et l'analyse complémentaires à la 1^{ère} édition du baromètre BODACC, en partenariat avec Altaires, acteur majeur du secteur de l'information sur les entreprises. Ces informations complètent le premier baromètre édité le 31 mars 2011.

Ce baromètre apporte un éclairage sur les ventes et cessions de fonds de commerce en France (bâtiment, commerce, industrie ou services) sur le 1^{er} semestre 2011. Il détaille notamment le montant moyen de cession des fonds de commerce, le profil type des acquéreurs, le nombre de transactions et leur montant par région...

Marqueur dynamique d'une économie réelle qui se détend sur le premier semestre 2011, le prix moyen des ventes et cessions de fonds de commerce augmente de 1,7 % par rapport à 2010 et 2008 (176 K€). Il s'établit à 179 033 €. Les fonds cédés sur ce début d'année 2011, fonds d'entreprises qui ont su résister à la crise, se sont négociés plus favorablement. Cette valorisation masque, toutefois, un prix médian très inférieur et stable à 80 000 €.

Autre signal positif, les ventes de fonds de commerce s'accroissent sur le premier semestre 2011 après un fort recul en 2009 (-19%) et une timide reprise en 2010 (+0,9%) ; Leur nombre progresse de 2,4 %. 23 276 commerces ou industries ont changé de main sur les six premiers mois de l'année.

Les activités de service concentrent la moitié des rachats mais les prix de vente sont tirés par le commerce voire l'industrie. L'acheteur type est un créateur en nom propre employant moins de 3 salariés, tandis que le vendeur est généralement une microstructure de plus de 5 ans. Ile de France et Nord-Pas-de-Calais concentrent les transactions le plus chères à plus de 200 000 €.



Contacts presse DILA
 Nathalie Merle – Tel : 01 40 15 70 20
 nathalie.merle@dila.gouv.fr
 Marie-Thérèse Even – tel : 01 40 15 71 00
 Marie-therese.even@dila.gouv.fr

Contact presse ALTARES
 Françoise Linhart - Actual Consultants
 flinhart@actual-consultants.com
 Tel : 01 60 70 00 00 / 06 81 75 51 60