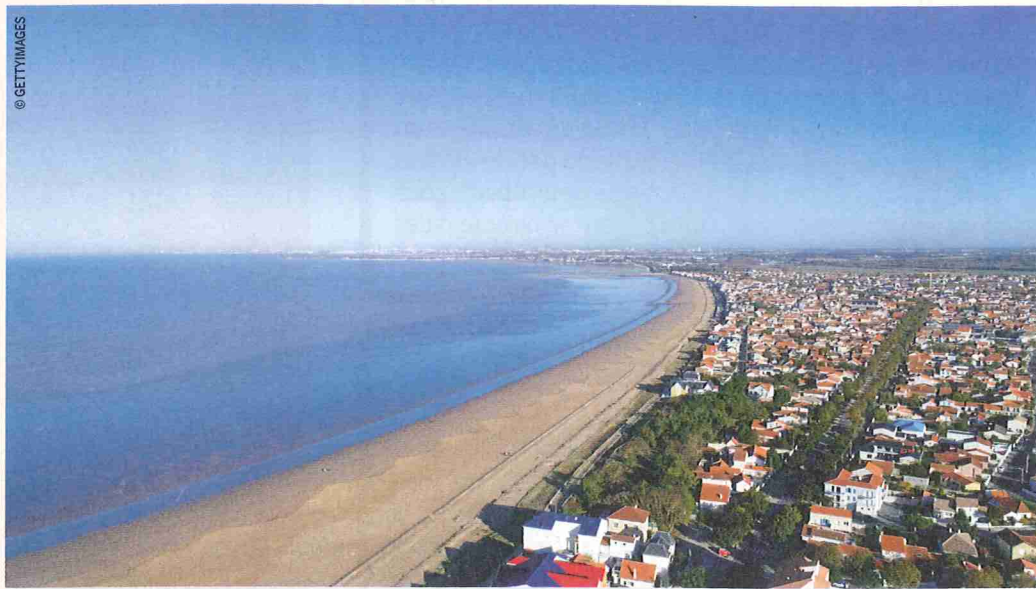


Ventes : marché fluide et prix stables en Charente-Maritime

Pour Franck Guérineau, directeur des deux agences Transco 17, la Charente-Maritime bénéficie d'une bonne réputation et d'une activité touristique dense qui maintiennent le marché fluide. Le département attire de nombreux professionnels venus de tout l'Hexagone.



Le littoral de la Charente-Maritime (ici Châtellillon-Plage) compte une majorité de commerces ouverts de Pâques à la Toussaint.

L'Hôtellerie Restauration :

Quelles sont les spécificités du marché dans votre région ?
Franck Guérineau : La Charente-Maritime est un département très touristique qui, mêlant littoral et centres-villes dynamiques, séduit beaucoup de professionnels originaires d'ailleurs. Au cœur de ce territoire, La Rochelle attire autant pour sa dimension touristique que ses rendez-vous d'affaires. Parmi les points forts du département, on peut citer une vraie mixité - des personnes originaires ou non de la région - et la facilité d'intégration ressentie par les nouveaux arrivants. À titre d'exemple, 70 % des acquéreurs qui ont repris

une affaire avec notre agence n'étaient pas originaires de Charente-Maritime. Autre spécificité, zone balnéaire oblige, le littoral compte une majorité de commerces ouverts de Pâques à la Toussaint. Ceux situés sur les îles de Ré et d'Oléron ou encore à La Palmyre sont nombreux à concentrer le plus gros de leur chiffre d'affaires en juillet-août. Mais, même lorsque l'emplacement n'est pas balnéaire, l'activité des exploitants CHR est marquée par un rythme saisonnier. Sur le marché des transactions, cela se traduit notamment par une concentration entre la Toussaint et Pâques en vue d'une reprise effective en début de saison, le plus souvent par des professionnels aguerris.

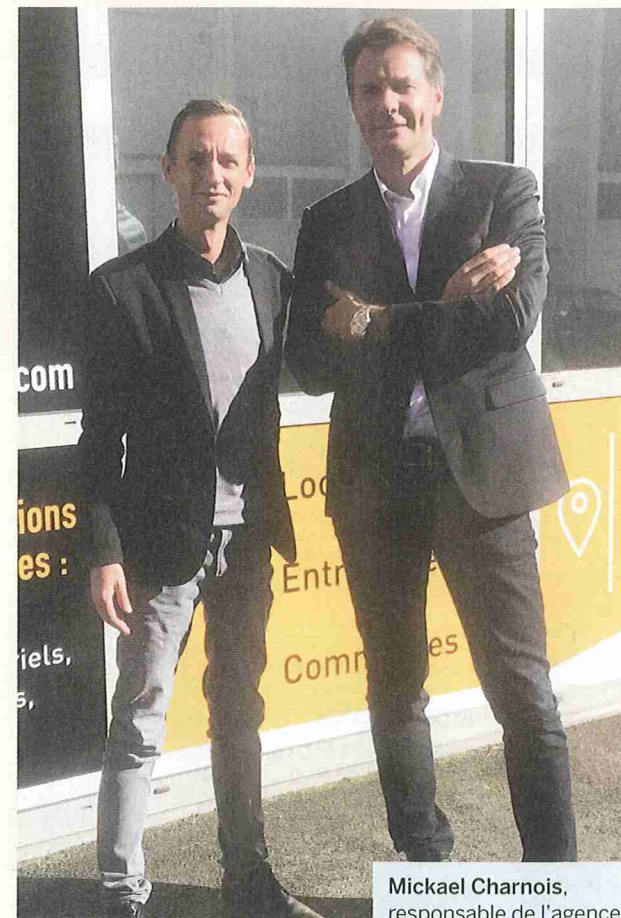
Comment ressentez-vous le marché à l'heure actuelle ?

Globalement, le marché est plutôt fluide et les prix sont stables. On peut toutefois nuancer. En ce qui concerne les hôtels-bureaux, on constate un réajustement de l'offre et de la demande due à la quasi-disparition des acquéreurs du type primo-accédants et anciens cadres en reconversion et des coûts importants des investissements nécessités par les normes de sécurité et PMR à respecter. S'agissant du marché des transactions des petits restaurants traditionnels, il s'avère compliqué car ce segment associe plusieurs contraintes, notamment la nécessité de trouver un repreneur ayant la qualité de chef

CENTURY 21.

Entreprise et Commerce

PARLONS DE VOUS, PARLONS BIEN



Mickael Charnois, responsable de l'agence de La Rochelle, et Franck Guérineau, directeur des deux agences Transco 17.

chiffre d'affaires, et entre 3,5 et 4 fois l'EBE. Plus la part limonade est importante, plus la rentabilité est au rendez-vous et plus le prix de cession sera élevé. Ces coefficients sont pondérés au cas par cas en fonction de l'aspect matériel et physique du local et de ses composants.

Parmi les éléments de pondération qui vous permettent d'ajuster à la baisse ou à la hausse le prix de cession estimé sur la base du chiffre d'affaires et de l'EBE, quels sont ceux qui sont incontournables ?

Hormis les aspects physiques et matériels de l'affaire - emplacement, agencement, caractéristiques de la terrasse, normes... -, nous analysons les coûts fixes et le niveau de marge pour en vérifier la cohé-

Transco 17 en bref

Avec une agence à La Rochelle et une autre à Royan, Transco 17 intervient sur une large partie de la Charente-Maritime (La Rochelle, île de Ré, Rochefort et Châtellillon-Plage, Royan, île d'Oléron, Saintes, Cognac), mais aussi Angoulême (Charente). Sur 250 affaires à la vente, 70 % sont des cessions de commerces CHR, le reste concernant essentiellement des droits au bail et des murs commerciaux.

rence par rapport à l'activité. Grâce à cette analyse, nous tentons de dégager des leviers sur lesquels un potentiel acquéreur peut agir pour exploiter positivement l'affaire ou, mieux, optimiser son développement. Notre métier est de vendre une affaire au prix du marché et notre but est que vendeur et acquéreur soient satisfaits. Nous menons donc des études rapides de faisabilité pour déterminer si le projet du repreneur - comparé aux caractéristiques du fonds - sera accepté et soutenu par le

banquier et la société de cautionnement.

Parmi les transactions réalisées par votre agence, quelle est la forme juridique la plus courante ?

Les cessions de fonds de commerce sont majoritaires. Toutefois, nous constatons une tendance à la hausse du nombre de cessions de titres. Nous l'expliquons par des raisons fiscales, analysées au cas par cas par les conseillers juridiques et comptables des parties. ■



Poser une question, ajouter un commentaire

Tiphaine Beausseron



> www.lhotellerie-restauration.fr/QR/RTR056579

Les prix du marché en Charente-Maritime selon Century 21 - Transco 17

Types de fonds	Prix de vente exprimé en % du CA HT	Prix de vente exprimé en coef RBE retraité	Tendance pour 2019
Restaurants traditionnels	70-80 %	3	↘
Bars-brasseries	100 %	3	→
Bars purs	100-120 %	4	→
Hôtels-bureaux	250 %	6	↘
Hôtels-restaurants	150 %	5	↘

Prix moyens actuellement pratiqués en Charente-Maritime selon Century 21 Transco 17