

A la loupe



© PhotoDisc

Créer ou reprendre une entreprise ?

That is the question. Le futur entrepreneur hésite parfois entre les 2 voies qui s'offrent à lui, à savoir la création ou la reprise d'entreprise. Ces 2 façons d'entreprendre sont cependant distinctes tant par les qualités et les compétences requises pour le succès de l'opération que sur les aspects de mise en œuvre opérationnels.

Il faut en premier lieu considérer que la création d'entreprise est un phénomène plus large. On compte en effet plus de 300 000 créations par an en France contre environ 50 000 reprises seulement.

D'un point de vue capitalistique, la création est généralement plus accessible, notamment depuis la suppression d'un capital minimum pour la constitution d'une SARL.

La barrière financière est donc moins élevée que dans le cas d'un projet d'acquisition. En effet, dans un tel projet, l'entrepreneur doit disposer d'un minimum de 100 à 150 K€ de disponibilités et accepter l'idée de s'endetter pour 5 à 7 ans pour prétendre acheter une PME.

Ceci explique sûrement que les créateurs sont sensiblement plus jeunes, alors que la moyenne d'âge des repreneurs se situe autour de 42 ans.

Dans le cadre d'un projet de création reste à trouver l'idée, le concept, le modèle économique sur lequel la société va pouvoir se créer, se développer et assurer sa pérennité.

« C'est parfois par défaut d'idée, que l'entrepreneur se tourne vers la reprise »

Et, c'est parfois par défaut d'idée, que l'entrepreneur se tourne vers la reprise d'entreprise.

Un autre critère de choix réside dans le fait qu'un cadre, quadra ou quinquagénaire ayant déjà managé des équipes conséquentes sera souvent tenté de retrouver des « sensations » de management auprès d'une équipe déjà en place, plutôt que de créer un projet ex nihilo.

Il est également à noter que la prise de risque reste plus importante sur les opérations de création que pour les reprises. En effet le taux de sinistralité des créations est de 50 % dans les 7 ans contre 30 % pour les reprises.

Quelque soit le chemin emprunté, le futur chef d'entreprise se lance dans une aventure passionnante, qui bien plus qu'un projet professionnel sera un véritable projet de vie.

Dossier préparé par Martine Story – Directeur Général d'Althéo – 01 58 01 12 20 www.altheo.com.

Eclairage méthodologique

Timing et profil psychologique

Le timing des 2 opérations est sensiblement différent, il est bien sûr généralement plus court dans le cadre d'une création et va s'organiser selon les étapes suivantes : validation de l'idée, étude de marché, prévisions financières, recherche de financement, choix d'un statut, formalités de création.

Un processus de reprise dure quant à lui 15 à 18 mois en moyenne et se structure de la façon suivante :

- Une première étape consiste à cadrer son projet, à se former et à s'informer avant d'entrer dans une démarche opérationnelle qui va commencer par la recherche d'affaires et se poursuivre par l'analyse des cibles identifiées et les phases de négociation.

- C'est alors que le repreneur va pouvoir initier une démarche de contractualisation avec lettre d'intention, protocole d'accord, audits. Il va également réaliser son business plan et mener sa levée de fonds. C'est une fois toutes ces étapes franchies qu'aura lieu la cession définitive.

Le profil psychologique d'un repreneur ou d'un créateur d'entreprise diffère également. Même si les 2 projets nécessitent une réelle dimension entrepreneuriale, le créateur, présentant un profil de « développeur-chasseur », sera naturellement à l'aise sur une opération de création. Le gestionnaire, plutôt « développeur-éleveur », trouvera quant à lui plus facilement ses marques dans le cadre d'une entreprise déjà existante, avec une structure et des équipes en place; une entreprise qui dispose déjà d'un historique, constituant ainsi une base de lancement qu'il va pouvoir consolider, développer et sur laquelle il va pouvoir imprimer sa marque.

Rédigé par Martine Story