

## Est-il préférable de créer ou reprendre une entreprise ? Création ou reprise d'entreprise : quels sont les avantages et les inconvénients de chacune de ces deux formes d'entrepreneuriat ?

L'aventure entrepreneuriale peut se révéler très différente selon qu'il s'agit d'une création *ex nihilo* ou d'une reprise d'entreprise existante.

### Les compétences à mobiliser dans l'une ou l'autre situation ne sont pas les mêmes :

- la **création** place l'entrepreneur en première ligne : ce dernier devra faire décoller l'activité, ce qui nécessite des compétences en prospection, marketing, négociation et commercialisation,
- la **reprise** nécessite plutôt un savoir-faire en pilotage, gestion et management.

En fonction de son **profil personnel et professionnel**, l'entrepreneur pourra se trouver plutôt attiré par une reprise ou par une création pure. Encore faut-il bien se connaître...

D'autre part, la création et la reprise présentent un rapport différent **au temps et aux risques** : la reprise permet de gagner du temps et de diminuer les risques, en bénéficiant de l'expérience passée. Mais l'investissement financier sera plus important...

**Alors est-il préférable de créer ou de reprendre une entreprise ? Lisez ce qui suit et faites-vous votre propre opinion !**

## Créer ou reprendre une entreprise : comparaison.

Créer ou reprendre est **une question de feeling et d'opportunité**. Voyons quels sont les avantages et les inconvénients dans chacun des cas.

### Créer ou reprendre une entreprise : quels avantages et quels inconvénients ?

La **création *ex nihilo*** est plus souvent mise en avant que la **reprise d'entreprise**, pourtant tout aussi intéressante. Les avantages de ces deux formes d'entrepreneuriat sont de nature différente.

#### Les avantages de la création d'entreprise par rapport à la reprise.

##### La création d'entreprise :

- nécessite moins d'investissement au départ,
- offre la possibilité de modeler le projet selon ses envies,
- permet de débiter avec moins de compétences en gestion et organisation,
- offre plus de latitude au dirigeant pour choisir ses collaborateurs, ses fournisseurs, ses partenaires ou ses sous-traitants,
- présente des étapes de lancement bien spécifiques :
  1. **trouver l'idée**,
  2. réaliser une **étude de marché** ([cliquez pour accéder aux meilleures méthodes d'étude de marché](#)),
  3. rechercher les financements,
  4. élaborer le **business plan** ([cliquez ici pour accéder à notre modèle de plan financier gratuit](#)),
  5. choisir un **statut juridique** ([cliquez ici pour accéder à notre comparateur de formes juridiques](#)),

6. effectuer les démarches d'enregistrement,
7. enfin, démarrer l'activité ([voir notre article : comment trouver des clients ?](#))

## Les avantages de la reprise d'entreprise par rapport à la création.

### Dans le cas d'une reprise d'entreprise ou d'un rachat de [fonds de commerce](#) :

- vous disposez déjà d'un portefeuille client,
- vous avez des équipes et des infrastructures opérationnelles,
- votre entreprise bénéficie d'une notoriété acquise,
- vous avez la possibilité de vous rémunérer dès le démarrage,
- vous avez accès à tout l'historique de l'activité,
- vous bénéficiez d'une présence acquise sur votre secteur d'intervention,
- vous accédez plus facilement aux financements et prêts bancaires.

### La réussite d'une reprise d'entreprise dépendra entre autres :

- de la capacité du repreneur à identifier les points forts et les points faibles de l'organisation,
- de sa capacité à développer une vision stratégique,
- de la qualité de l'accompagnement par le cédant.

Par ailleurs, **le timing et les étapes** de la reprise d'entreprise sont très différentes de celles d'une création : il faudra être réactif si une opportunité apparaît, savoir négocier des conditions et un prix acceptable, et se former rapidement à son nouveau métier.

## La reprise d'entreprise en 10 points essentiels.

Qu'il s'agisse de créer ou reprendre une entreprise, prendre le temps de construire son projet est indispensable.

Si vous décidez de reprendre, nous vous conseillons de faire appel à des interlocuteurs compétents pour vous accompagner dans votre démarche.

### Voici quelques étapes et conseils :

1. Réfléchissez à votre projet et à vos aspirations.
2. Vérifiez l'adéquation de vos compétences par rapport à votre projet.
3. Entourez-vous de professionnels (CCI, Chambre des Métiers, expert-comptable, avocat d'affaires, notaire, banquier, conseiller en reprise d'entreprise...). Ils vous conseilleront dans chacune des 7 étapes du **processus de rachat d'une entreprise** :
  1. Prise de contact et négociation,
  2. Lettre d'intention (formulation écrite de l'intention d'acheter),
  3. Recherche des financements,
  4. Protocole de vente,
  5. Diagnostic de l'organisation et audit des comptes,
  6. Levée des conditions suspensives,
  7. [Garantie d'actif et de passif](#),
  8. Transaction finale et closing.
4. Investissez en fonction de vos moyens et de vos compétences. Vous êtes **primo entrepreneur** ? Commencez sur un projet modeste. Reprenez une TPE/PME et investissez petit à petit dans votre structure.
5. Comparez les différentes **opportunités de reprise d'entreprise** qui se présentent à vous. Ne

vous contentez pas d'analyser les chiffres passés, projetez-vous dans l'avenir et intégrez-y votre propre potentiel !

6. Soignez votre **relationnel avec le cédant**. Il n'est pas toujours évident de céder son entreprise, qui plus est lorsqu'il s'agit d'une entreprise construite à partir de zéro. Prenez cela en compte lors des négociations. Conserver de bonnes relations pourrait en outre vous aider à gagner la confiance de vos futurs collaborateurs.
7. Ayez toujours à cœur de **rassurer les équipes**. Les salariés sont ceux qui font tourner l'activité : le bon déroulement de la transition post-rachat dépend d'eux aussi.
8. **La reprise d'entreprise** s'adressera davantage aux entrepreneurs dotés d'un budget conséquent, et déjà opérationnels dans leur secteur. L'investissement moyen d'un rachat oscille **entre 150 000 et 300 000 €**.
9. Identifier une cible qui puisse vous convenir peut prendre du temps. Comptez environ 18 mois de prospection et de négociation, contre 6 à 9 mois pour une démarche de **création d'entreprise...**

Voir aussi notre article : [Processus de cession ou reprise d'entreprise : les 5 étapes](#).

## Créer ou reprendre une entreprise : une formation 100% en ligne.

WikiCréa vous propose sa formation à la création ou reprise d'entreprise à travers sa plateforme Projet Entreprise. A partir de 30 € seulement. [Cliquez ici pour en savoir plus.](#)