

Reprendre ou créer une activité libérale ?

Telle est la question...

La création d'une activité libérale concrétise un projet que l'on mûrit depuis longtemps avec bien souvent un budget plus modeste que la reprise d'une activité existante, mais c'est aussi partir de zéro et faire face aux démarches administratives du créateur d'entreprise.

La reprise d'une activité, c'est démarrer avec un existant, une équipe, une clientèle, un savoir faire, c'est partir avec une idée plus claire des objectifs de chiffre d'affaires à atteindre. Mais évidemment la reprise d'activité nécessite un budget conséquent pour acheter une activité existante. Le choix est parfois évident pour l'entrepreneur, parfois il est utile de faire vraiment le tour de la question.

C'est un projet plus coûteux qu'une création, 3 repreneurs sur 4 font un emprunt bancaire. Près d'un quart d'entre eux sont demandeurs d'emploi au moment de la reprise, 13% sont inactifs. Parmi eux, les femmes sont très présentes et se lancent davantage dans un projet de reprise que dans une création.

Reprendre une activité, c'est d'abord trouver une structure existante et appréhender tous les éléments qui l'accompagnent : clientèle, locaux, matériels, agencements, personnel ...

En ce sens, une reprise présente des avantages par rapport à une création pure : reprendre, c'est limiter les risques d'échec ! En effet, le taux de survie de l'entreprise à trois ans, premier véritable cap à franchir pour une entreprise, est beaucoup plus élevé dans le cas d'une reprise que d'une création pure.

La reprise d'une activité libérale présente donc de nombreux avantages par rapport à la création.

Non seulement elle permet de bénéficier d'une clientèle existante dès le début de la reprise, mais le repreneur n'a pas les inconvénients d'une création avec un éventuel démarrage d'activité difficile, le temps de se faire connaître.

Ainsi, grâce à cette activité déjà existante, il est possible percevoir un revenu quasiment dès la reprise, ce qui n'est pas toujours le cas dans une création.

D'autre part, s'il a repris l'équipement, il bénéficie d'un outil de travail opérationnel dès la reprise, et il peut souvent bénéficier des conseils de son cessionnaire sur son utilisation.

Reprendre, c'est aussi bénéficier des savoir-faire d'un cédant, de ses contacts et de sa connaissance du marché, pour appréhender au mieux l'avenir de l'affaire.

La reprise d'activité permet donc de disposer dès le début d'une clientèle, d'un chiffre d'affaires et les cas échéant de personnes formées, ou d'un outil productif. Elle représente néanmoins un coût d'entrée supérieur à la création pure d'activités.

Le coût d'acquisition est généralement fonction du potentiel de la structure concernée et de l'investissement à réaliser pour poursuivre l'activité.

En ce qui concerne l'évaluation du risque dans l'exercice de l'activité, l'analyse est plus aisée avec une activité qui présente plusieurs bilans et comptes de résultat.

Ainsi, l'acquéreur aura une bonne vision sur l'état de l'activité, et des repères pour évaluer son potentiel de développement.

Dans le même esprit, il sera généralement plus facile d'obtenir des concours bancaires, puisque la banque pourra se baser sur les bilans et comptes de résultat de votre prédécesseur, afin d'analyser son risque de crédit.

Grâce à l'ensemble de ces avantages, l'acquéreur démarrera plus sereinement son activité, et pourra se consacrer en priorité au bon développement de son affaire.

L'intérêt d'une reprise est de monter dans un train qui roule déjà, avec des clients et un fonctionnement établi. Le prix à payer au cédant est à mettre en perspective du coût d'une démarche commerciale capable de générer le même niveau d'activité.

Vous bénéficiez ainsi de plusieurs mois d'assistance technique, d'outils de gestion développés en interne et surtout, d'une présentation de clientèle exemplaire. Un mailing peut être fait à l'intention des clients de l'entreprise et ensuite des rendez-vous physiques peuvent être organisés avec les plus importants.

Dans tous les cas les effets peuvent être immédiats : le jour même de la signature le repreneur peut recevoir son premier client !

En quelques mois seulement l'investissement peut être rentabilisé.

Christine GRIGGIO
Déléguée Départementale Hérault,
Chargée de mission régionale transmission / reprise
ORIFF-PL Languedoc Roussillon

Rappel : L'ORIFF-PL (Organisme Régional d'Information, de Formation et de Formalités des Professions Libérales) est une association présidée par Bernard DELRAN, également président de la Maison des Professions Libérales.