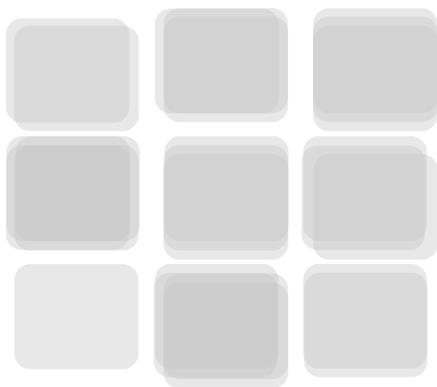


LES ÉTUDES

La diversité des modes d'entrepreneuriat



> Direction éditoriale

Régis CHALUMEAU

> Coordination

Catherine PLOUX - Direction Régionale des Affaires Économiques et Territoriales

Isabelle LEMARINEL - Service Communication

> Rédaction

Jennifer LAILLE

Lili ZHU - Observatoire Régional de l'Artisanat

> Création et mise en page

Atelier Pomme P - www.PommeP.com

> Étude éditée en 2012

SOMMAIRE

Page 04 > DICTIONNAIRE DES SIGLES

Page 05 > LA CRÉATION ET LA REPRISE D'ENTREPRISES ARTISANALES EN FRANCE

p06 • Chiffres-clés

p07 • Profil des nouveaux entrepreneurs

Page 09 > DÉTAIL DES STRUCTURES JURIDIQUES

p10 • Fiche 1 : L'EI

p11 • Fiche 2 : L'EIRL

p13 • Fiche 3 : SARL et EURL

p15 • Fiche 4 : La SA

p16 • Fiche 5 : SAS et SASU

p18 • Annexe n°1 : L'auto-entrepreneuriat

p20 • Annexe n° 2 : Les régimes fiscaux

Page 21 > DÉTAIL DES STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT

p22 • Fiche Mode de croissance n°1 : La croissance interne

p23 • Fiche Mode de croissance n°2 : La croissance externe

p25 • Fiche Stratégie n°1 : La croissance horizontale

p26 • Fiche Stratégie n°2 : La croissance verticale

p27 • Fiche Stratégie n°3 : La croissance conglomérale

p28 • Fiche Stratégie n°4 : La stratégie de niche

p30 • Fiche Stratégie n°5 : La croissance conjointe

Page 36 > SOURCES

DICTIONNAIRE DES SIGLES

CFE

Centre de Formalités des Entreprises

EI

Entreprise Individuelle

EIRL

Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée

EURL

Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée

GE

Grandes Entreprises (plus de 250 salariés)

GIE

Groupement d'Intérêt Economique

PME

Petites et Moyennes Entreprises (de 20 à 250 salariés)

SA

Société Anonyme

SARL

Société à Responsabilité Limitée

SAS

Société par Actions Simplifiées

SASU

Société par Actions Simplifiées Unipersonnelle

SIRENE

Système d'Identification du Répertoire des ENTreprises et de leurs Etablissements (fichier inventoriant des données d'entreprises)

SIRET

Numéro d'immatriculation des entreprises

TPE

Très Petites Entreprises (moins de 20 salariés)

TVA

Taxe sur la Valeur Ajoutée



La création et la reprise d'entreprises artisanales en France

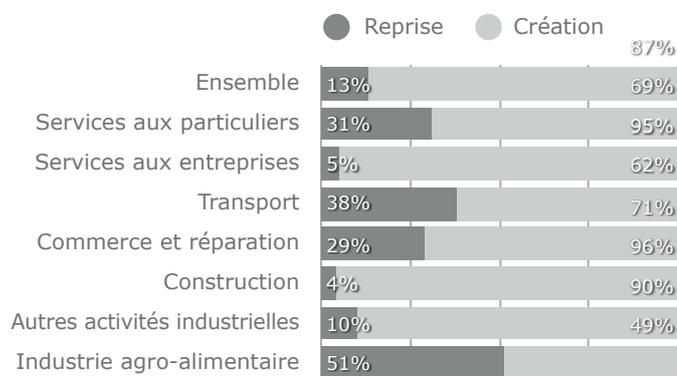
CHIFFRES-CLÉS

Les entreprises artisanales se caractérisent par leur dimension et la nature de leur activité. La majorité d'entre elles sont des TPE : elles emploient moins de 10 salariés à la création. Par ailleurs, leur activité doit relever de la production, de la transformation, de la réparation ou de la prestation de services et doit être répertoriée dans le Répertoire des Métiers.

En 2006, le secteur de l'Artisanat compte 940 000 entreprises artisanales. On recense, la même année, près de 100 000 créations d'entreprises artisanales. Concentrant la plus grande part des effectifs, le Bâtiment (40% des entreprises) et les Services (30%) sont les deux secteurs les plus dynamiques en termes de création : près de 60% sont réalisées dans le Bâtiment et 25% dans les Services (cf. Figure 1).

Le nombre de créations-reprises d'entreprises artisanales a considérablement augmenté durant ces dernières années : depuis 2000, il a progressé de 50 %. Dans l'ensemble, la création est majoritaire par rapport à la reprise : quasiment 9 entreprises sur 10. Il est en effet plus simple et plus intuitif de créer son entreprise que de reprendre une entreprise existante. La reprise d'entreprise nécessite une démarche intellectuelle plus élaborée : recherche d'un fonds, évaluation de celui-ci, etc. Elle est par ailleurs plus coûteuse : en 2006, 70% des créations d'entreprises artisanales entraînaient un coût financier inférieur à 16 000€ tandis que la moitié des reprises engendrait un budget supérieur à 40 000€.

Fig. 2 > Les modes d'installation par secteur d'activité.



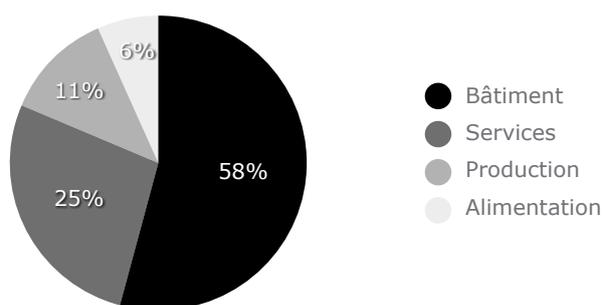
Source : SINE 2006, exploitation ISM.

> DÉFINITIONS

Le statut d'entrepreneur s'acquiert par la création ou la reprise d'une entreprise :

- La création correspond à l'acquisition d'un établissement économiquement actif jusqu'alors inexistant, et donc à l'exploitation de nouveaux moyens de production.
- La reprise, quant à elle, est une opération de transfert de propriété et de direction de l'entreprise avec pour objectif sa pérennité, à travers le maintien ou le développement de l'activité.

Fig. 1 > Les créations d'entreprises artisanales par secteur d'activité.



Source : SINE 2006, exploitation ISM.

Toutefois, les reprises d'entreprises restent nombreuses dans un certain nombre de secteurs (cf. Figure 2) : Industrie agro-alimentaire (51% des installations), Transport (38%), Services aux particuliers (31%) et Commerce et réparation (29%). Globalement, l'Industrie agroalimentaire et les Services présentent une proportion plus élevée de reprises. Pour les Services, ceci s'explique notamment par la nécessité d'être proche de la population et de s'implanter à des emplacements stratégiques. Il leur faut attendre que des locaux se libèrent pour pouvoir installer leur entreprise. Pour l'Industrie agro-alimentaire, on peut penser que des investissements lourds sont nécessaires à l'exercice de l'activité, augmentant la valeur du fond. Les repreneurs sont d'autant plus intéressés si l'entreprise a des capitaux élevés.

PROFIL DES NOUVEAUX ENTREPRENEURS

> DES ARTISANS ÂGÉS EN MOYENNE ENTRE 35 ET 45 ANS

On constate que l'âge des chefs d'entreprise au moment de l'installation est variable : toutes les tranches d'âge sont identifiées. Toutefois, la création d'une entreprise artisanale survient très généralement après une expérience professionnelle significative. Les chiffres en témoignent : seulement un quart des nouveaux entrepreneurs est âgé de moins de 30 ans au moment de la création.

> 8 CHEFS D'ENTREPRISE SUR 10 SONT DES HOMMES

Autrement dit, 2 femmes sur 10 seulement ont choisi de créer leur entreprise artisanale. Ceci s'explique pour plusieurs raisons : les femmes ont investi plus tardivement que les hommes le marché du travail et sont, par conséquent, moins présentes dans un certain nombre de secteur d'activité. Outre cela, elles ont dû apprendre à concilier vie professionnelle et vie familiale et n'ont pas toujours le temps de monter leur propre projet.

Néanmoins, ce chiffre est en progression : dans les années 1970, seulement une femme sur 10 avait créé sa propre entreprise. Seul un secteur dénote de la tendance inverse à la tendance générale : dans les activités de Services aux particuliers, deux tiers des nouveaux entrepreneurs sont des femmes. Certaines branches d'activité sont en effet plus propices à l'arrivée de femmes (Services, Alimentation), alors que d'autres sont essentiellement masculines (Production, Bâtiment).

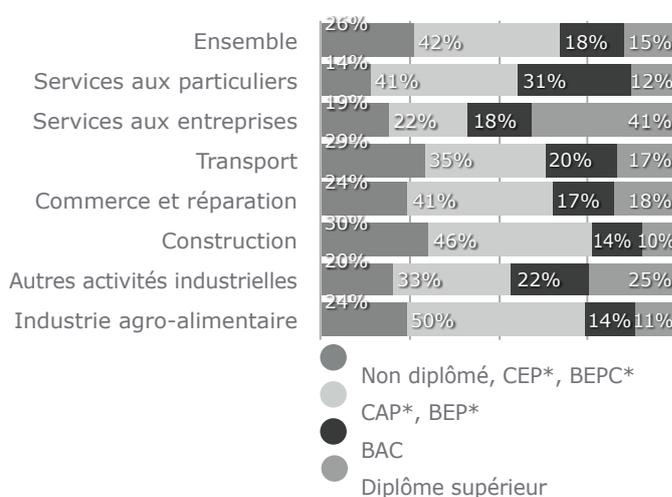
> UN NIVEAU DE DIPLÔME DE PLUS EN PLUS ÉLEVÉ

De manière générale, le niveau de diplôme le plus fréquent est le CAP/BEP (42% des nouveaux entrepreneurs), même si on constate une tendance à la baisse sur ces dernières années (cf. Figure 3). On assiste à une élévation du niveau

de diplôme : la proportion de CAP/BEP a diminué au profit des Baccalauréats professionnels. Ceci est très visible dans les secteurs de Services aux entreprises (60% des nouveaux entrepreneurs ont un niveau supérieur au CAP/BEP) et aux particuliers (44%) ainsi que dans l'Industrie hors agro-alimentaire (57%). Cette évolution s'inscrit dans un

mouvement plus général de hausse du niveau de formation. Les chefs d'entreprise sont de plus en plus exigeants quant à la formation de leurs salariés. Ceci est d'autant plus vrai dans l'Artisanat qui nécessite pour certains métiers une compétence technique élevée que les niveaux de diplôme les plus bas ne permettent pas d'acquérir.

Fig. 3 > La qualification professionnelle des entrepreneurs.



Source : SINE 2006, exploitation ISM.

> DES MOTIVATIONS DIVERSES

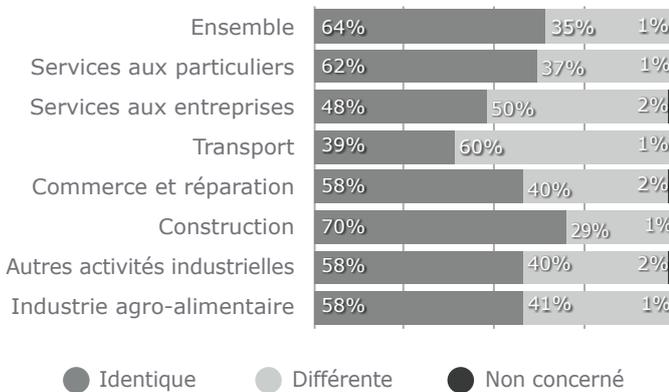
- Un désir d'indépendance : être son propre chef ;
- Un besoin d'accomplissement : se réaliser à travers son travail, exercer sa passion ;
- Un choix de vie : choix du lieu de travail par exemple ;
- Un souci de rentabilité...

On note toutefois une relative paupérisation des nouveaux entrants. L'Artisanat d'insertion apparaît comme une voie de plus en plus privilégiée, notamment depuis la mise en place du statut d'auto-entrepreneur. En simplifiant et en allégeant les coûts d'accès au statut d'entrepreneur, le gouvernement a impulsé une masse de créations d'entreprises, laissant entendre que tout un chacun pouvait devenir entrepreneur. Or, ce n'est pas dans les moyens et dans les capacités de tous. En 2009, 320000 auto-entreprises ont été créées, générant une augmentation de plus de 70% de la création en France. Seulement 40% d'entre elles ont enregistré un chiffre d'affaires sur la période.

> DES NOUVEAUX CRÉATEURS DE MOINS EN MOINS ISSUS DU SECTEUR DE L'ARTISANAT

Plus d'un tiers des créateurs-repreneurs proviennent de mondes professionnels étrangers à l'Artisanat et exercent une activité différente de leur cœur de métier. Cette tendance est d'autant plus marquée dans les Services aux entreprises (50% des nouveaux entrepreneurs) et dans les Transports (60%). Premièrement, certaines activités exigent des compétences généralistes, voire humaines, qui peuvent être acquises en dehors du champ de l'Artisanat. Une expérience préalable de direction est également très valorisante (1 créateur sur 4). Dans tous les cas, des formations de reconversion accélérées sont aujourd'hui proposées. En situation de transmission-reprise, il est également possible d'acquérir le savoir-faire auprès de l'entreprise cédante.

Fig. 4 > La qualification professionnelle des entrepreneurs.



Source : SINE 2006, exploitation ISM.

> L'ENTREPRISE ARTISANALE, UNE ENTREPRISE INNOVANTE ?

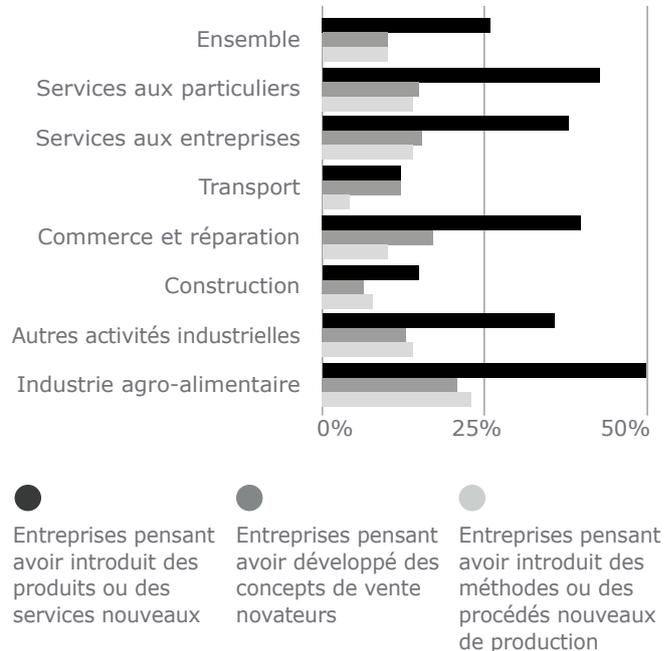
Si on associe très souvent artisanat et savoir-faire traditionnel, il ne faut pas pour autant négliger le potentiel d'innovation des entreprises artisanales. L'innovation se présente sous des formes diverses : innovation de produit, innovation de procédé, innovation commerciale et innovation organisationnelle. Elle naît d'une ou plusieurs motivations :

- Gagner en productivité,
- Mieux servir les attentes de la clientèle,
- Générer un avantage concurrentiel et se différencier des grandes entreprises,
- Faire progresser la qualité de l'offre sur un territoire défini.

L'innovation de produit est la plus fréquente dans l'Artisanat : un quart des entreprises artisanales estime avoir introduit des produits ou des services nouveaux.

Deux secteurs semblent moins propices à l'innovation : la Construction et le Transport. Inversement, d'autres secteurs sont très innovants, c'est le cas de l'Industrie, du Commerce et des Services.

Fig. 5 > Le comportement d'innovation des nouvelles entreprises.



Source : SINE 2006, exploitation ISM.

> LE PROFIL-TYPE DU REPRENEUR D'ENTREPRISE ARTISANALE

- Un ancien salarié du secteur d'activité : il rachète l'établissement par volonté d'indépendance. Cela concerne plus d'un tiers des entreprises artisanales de Production et de Coiffure et plus d'un quart des entreprises du Bâtiment.
- Un dirigeant du secteur d'activité : ayant déjà plusieurs expériences de création/reprise, il recherche une affaire de taille plus importante. Ce cas est plus fréquent dans la Production et le Bâtiment.
- Un cadre issu d'une GE : disposant d'un apport financier important, il a une expérience de management, mais pas nécessairement du secteur.
- Un membre de la famille : attaché à l'entreprise, il ne souhaite pas la voir aux mains d'une personne extérieure. Il est même possible qu'il ait été formé pour devenir le futur dirigeant de l'entreprise. Cette situation concerne quatre entreprises sur dix dans le Bâtiment.

Cette première partie se base sur une étude conduite par l'Institut Supérieur des Métiers en 2009 intitulée : « Qui sont les nouveaux entrepreneurs de l'Artisanat ? ». La source principale en est le répertoire SINE 2006 (Système d'Informations sur les Nouvelles Entreprises).

Détail des structures juridiques



50 % des entreprises artisanales ont le statut juridique d'EI.

> CRÉER UNE EI : QUELS INTÉRÊTS ?

Liberté d'action du chef d'entreprise

L'entreprise a un dirigeant unique, favorisant un développement rapide et cohérent de l'activité. La prise de décision en est facilitée.

Une grande simplicité

L'EI est une structure juridique facile d'accès. Les formalités de constitution et de fonctionnement sont peu nombreuses. Pour créer une EI, il suffit de remplir un dossier d'entreprise et de la déposer auprès du CFE correspondant.

> QUELS INCONVÉNIENTS ?

Responsabilité indéfinie

L'EI présente un risque majeur pour les entrepreneurs et leur famille : en cas d'échec professionnel, l'entrepreneur répond de ses engagements professionnels sur la totalité de son patrimoine, aucune distinction n'étant opérée entre patrimoine professionnel et patrimoine personnel.

Pas le choix du régime fiscal

Le régime fiscal défini pour l'EI est l'impôt sur le revenu. L'entrepreneur ne peut souscrire à l'impôt sur les sociétés.

> QUELLE EST LA DÉMARCHE À SUIVRE POUR ADOPTER LE STATUT D'EI ?

- Se rendre au CFE compétent (CMA pour les entreprises artisanales) pour obtenir un dossier à compléter et la liste des pièces requises à l'immatriculation.
- Effectuer le Stage de Préparation à l'Installation, obligatoire à l'inscription au Répertoire des Métiers.
- Trouver les locaux pour l'entreprise et choisir la dénomination sociale.
- Enregistrer la société au registre de publicité légale.
- Déposer le dossier complété au CFE.

> A QUI EST DESTINÉ CE STATUT ?

D'accès facile, l'EI peut être choisie, quels que soient la taille et les moyens de l'entreprise. Elle reste tout de même l'apanage des TPE et PME, dont les moyens sont plus limités.

————— POUR EN SAVOIR PLUS —————

Site internet de l'Agence Pour la Création d'Entreprise
www.apce.com

Site d'information et de création en ligne
www.guichet-entreprises.fr

Site internet du Ministère de l'Economie,
des Finances et de l'Industrie
www.minefe.gouv.fr

L'EIRL

Instaurée par la loi n° 2010-658 du 15 juin 2010, l'EIRL est une forme évoluée de l'EI (cf. Fiche 1 p.10). Tout en améliorant le statut des entrepreneurs individuels actuels, le dispositif a pour objectif d'inciter à la création d'entreprises. L'EIRL est présentée comme une opportunité pour les entreprises artisanales, puisque 50 % d'entre elles sont des EI.

> CRÉER UNE EIRL : QUELS INTÉRÊTS ?

Protection des biens personnels

Contrairement à l'EI, l'EIRL distingue le patrimoine professionnel du patrimoine personnel. Ainsi, les seuls biens affectés au patrimoine professionnel peuvent être saisis par les créanciers de l'entreprise.

Liberté d'action du chef d'entreprise

L'entreprise a un dirigeant unique, favorisant un développement rapide et cohérent de l'activité. La prise de décision en est facilitée.

Choix du régime fiscal

L'entrepreneur a le choix entre impôt sur le revenu et impôt sur les sociétés. A lui, d'évaluer, quelle option est la plus adaptée à sa situation.

➔ **Cette option fiscale n'est pas ouverte aux auto-entrepreneurs.**

> QUELS INCONVÉNIENTS ?

Un formalisme plus élevé que l'EI

La première formalité à laquelle est confrontée l'entrepreneur est la déclaration d'affectation, dans laquelle il lui faut lister l'ensemble des biens dédiés, voire utiles, à l'activité professionnelle et déterminer leur valeur. Pour un bien supérieur à 30000€, il est conseillé de faire remplir un rapport d'évaluation à un expert. Si l'entrepreneur

fait lui-même l'estimation, il est possible que celle-ci soit remise en cause par les créanciers qui pourraient alors exiger réparation sur les biens personnels en cas de dette. Outre cela, l'entrepreneur a des obligations comptables et bancaires. Il doit notamment tenir une comptabilité séparée, propre à l'activité, et ouvrir un compte bancaire dédié. Il s'engage également à déposer les états financiers de l'EIRL comprenant le bilan, le compte de résultats et les annexes.

Des coûts supérieurs à ceux de l'EI

L'EIRL entraîne des frais supplémentaires de constitution et de fonctionnement. Ceci s'explique en partie par le plus grand nombre de formalités exigées (frais liés à l'information des créanciers, honoraires des professionnels de l'évaluation, frais de tenue de comptabilité, etc.).

Possibilité de lever la protection du patrimoine privé

Trois cas de figure peuvent conduire à l'annulation de la protection des biens personnels :

- Si le patrimoine professionnel a été surévalué,
- Si les règles d'affectation n'ont pas été respectées,
- En cas de fraudes (comptables, fiscales, sociales) ou de fautes de gestion.

Risque de réticence des établissements bancaires

Si les banques jugent le patrimoine professionnel de l'entreprise insuffisant, il est possible qu'elles demandent à l'entrepreneur d'être caution personnelle. Dans ce cas, l'avantage majeur de l'EIRL est annulé : le patrimoine personnel peut également être engagé en cas de difficultés financières. Les banques peuvent constituer un frein à la création dans la mesure où elles peuvent refuser de prêter si les garanties fournies par l'entrepreneur lui semblent insuffisantes.

> A QUI EST DESTINÉ CE STATUT ?

Ce statut est ouvert à toute EI, qu'elle soit à vocation commerciale, artisanale ou libérale, et sera accessible aussi bien aux créateurs qu'aux entrepreneurs déjà en activité. Les entrepreneurs individuels, ainsi que les entrepreneurs ayant récemment fait le choix de passer en société, auront également la possibilité d'opter pour ce statut. Toutefois, l'intérêt de cette dernière manoeuvre est faible, car peu rentable : le passage en société induit des frais de constitution relativement importants.

➡ **Les créanciers professionnels dont la créance est antérieure à cette déclaration d'affectation conservent leurs garanties sur l'intégralité du patrimoine de l'entrepreneur individuel.**

> QUELLE EST LA DÉMARCHE À SUIVRE POUR ADOPTER LE STATUT D'EIRL ?

Pour créer une EIRL, l'entrepreneur doit remplir une déclaration d'affectation et la publier au registre de publicité légale. Elle peut également se faire en ligne sur le site internet www.guichet-entreprises.fr. Dans celle-ci, devront être listés tous les biens nécessaires à l'exercice de son activité. Peuvent y être ajoutés les biens jugés utiles à l'activité. Ce patrimoine devient alors le gage des créanciers professionnels tandis que le patrimoine non affecté devient le gage des créanciers personnels de l'entrepreneur. La liste des biens est publiée au registre de publicité légale correspondant afin d'informer les créanciers professionnels de l'étendue de leurs garanties. De la même façon, lorsque l'entrepreneur souhaite la modifier ou lorsqu'il cesse son activité, il doit réaliser des démarches de publicité afin d'avertir ses créanciers.

POUR EN SAVOIR PLUS

Site internet de l'Agence Pour la Création d'Entreprise
www.apce.com

Site d'information et de création en ligne
www.guichet-entreprises.fr

Site internet officiel de l'EIRL
www.l-eirl.fr

Site internet du Ministère de l'Economie,
des Finances et de l'Industrie
www.minefe.gouv.fr

SARL & EURL

45 % des entreprises artisanales ont le statut d'EURL ou SARL.

La SARL et l'EURL se distinguent uniquement par leur nombre d'associés : la SARL compte plusieurs associés alors que l'EURL n'en compte qu'un seul.

> CRÉER UNE SARL/EURL : QUELS INTÉRÊTS ?

Responsabilité des associés limitée aux apports

Les actionnaires répondent des dettes de l'entreprise dans la limite de leurs apports. Aucun bien personnel ne peut leur être retiré.

Libre choix du montant du capital de départ

La création d'une SARL/EURL ne nécessite pas un capital de départ minimum. L'entrepreneur peut démarrer son activité avec une somme qu'il aura lui-même définie.

➡ **Si le montant du capital social n'est pas cohérent avec les exigences économiques du projet, il n'est pas exclu que la responsabilité personnelle du gérant et/ou des associés fondateurs soit engagée.**

Choix du régime fiscal dans certains cas particuliers

L'option pour l'impôt sur le revenu est envisageable durant cinq exercices pour les SARL qui remplissent les critères suivants :

- Ne pas être cotée en Bourse,
- Être en activité depuis moins de 5 ans,
- Employer moins de 50 salariés,
- Réaliser un chiffre d'affaires inférieur à 10 millions d'euros,
- Détention de 50% des droits de vote par une personne physique (minimum) et 34% par le dirigeant de l'entreprise et les membres de son foyer fiscal.

Elle est également envisageable pour les SARL de famille (c'est-à-dire formées uniquement entre personnes parentes en ligne directe).

➡ **Cette option fiscale nécessite l'accord de tous les actionnaires.**

Une structure évolutive

Si l'entreprise se développe, il est très facile de transformer l'EURL en SARL. L'inverse est aussi possible, mais moins fréquent.

EURL : liberté d'action du chef d'entreprise

L'entreprise a un dirigeant unique, favorisant un développement rapide et cohérent de l'activité. La prise de décision en est facilitée. Le fonctionnement en est d'autant plus simplifié que l'associé unique est le gérant.

> QUELS INCONVÉNIENTS ?

Responsabilités civile et pénale du dirigeant

En cas de faute de gestion, les dirigeants doivent répondre de leur responsabilité civile et pénale. Autrement dit, ils s'engagent à réparer les dommages causés et sont passibles de sanction.

Un formalisme élevé

Les procédures et formalités sont nombreuses tant à la constitution que durant l'exercice de l'activité. Premièrement, plusieurs documents sont à remplir et à rédiger avant de pouvoir prétendre au statut de SARL (rédaction des statuts, nomination des différents organes de fonctionnement, s'inscrire au registre de publicité légale, etc.). Par ailleurs, un certain nombre d'instances assure le bon fonctionnement de la SARL. La réflexion, la prise de décision et la mise en oeuvre sont effectuées par des instances distinctes, alourdissant le fonctionnement de la structure. La société est dirigée par un ou plusieurs gérants, personnes physiques obligatoirement, nommés parmi les associés ou en dehors d'eux. Les décisions de

gestion courante sont prises par le gérant. Les décisions dépassant ses pouvoirs sont prises en assemblée générale ordinaire (par exemple : l'approbation des comptes annuel, etc.). Les associés se réunissent au minimum une fois par an en assemblée générale ordinaire. Les décisions y sont prises à la majorité (50% + 1 voix).

Risque de réticence des établissements bancaires

Si les banques jugent le patrimoine professionnel de l'entreprise insuffisant, il est possible qu'elles demandent à l'entrepreneur d'être caution personnelle. Dans ce cas, l'avantage lié à la protection des biens personnels est annulé: le patrimoine personnel peut également être engagé en cas de difficultés financières. Les banques peuvent constituer un frein à la création dans la mesure où elles peuvent refuser de prêter si les garanties fournies par l'entrepreneur leur semblent insuffisantes.

> QUELLE EST LA DÉMARCHE À SUIVRE POUR ADOPTER LE STATUT SARL/EURL ?

· Se rendre au CFE compétent (CMA pour les entreprises artisanales) pour obtenir un dossier à compléter et la liste des pièces requises à l'immatriculation.

- Effectuer le Stage de Préparation à l'Installation, obligatoire à l'inscription au Répertoire des Métiers.
- Trouver les locaux pour la société et choisir la dénomination sociale.
- Dépôt des fonds sur un compte bloqué.
- Rédiger les statuts et les enregistrer.
- Procéder à la nomination des instances.
- Enregistrer la société au registre de publicité légale.
- Déposer le dossier complet auprès du CFE.

> A QUI EST DESTINÉ CE STATUT ?

L'EURL est destiné aux entrepreneurs qui souhaitent diriger leur entreprise seul, tout en bénéficiant de la séparation des patrimoines personnel et professionnel, et du choix du régime fiscal. Avec l'arrivée de l'EURL (cf. Fiche 2 p.15), on peut penser que des changements sont à prévoir. En somme, le statut est parfaitement adapté aux petits projets, mais peut également convenir aux plus grandes entreprises (SARL).

————— POUR EN SAVOIR PLUS —————
Site internet de l'Agence Pour la Création d'Entreprise
www.apce.com
Site d'information et de création en ligne
www.guichet-entreprises.fr

Moins d'1 % des entreprises artisanales ont le statut de SA.

> CRÉER UNE SA : QUELS INTÉRÊTS ?

Responsabilité des associés limitée aux apports

Les actionnaires répondent des dettes de l'entreprise dans la limite de leurs apports. Aucun bien personnel ne peut leur être confisqué.

Choix du régime fiscal dans certains cas particuliers

L'option pour l'impôt sur le revenu est envisageable durant 5 exercices pour les SA qui remplissent les critères suivants :

- Ne pas être cotée en Bourse,
- Être en activité depuis moins de 5 ans,
- Employer moins de 50 salariés,
- Réaliser un chiffre d'affaire inférieur à 10 millions d'euros,
- Détention de 50% des droits de vote par une personne physique (minimum) et 34% par le dirigeant de l'entreprise et les membres de son foyer fiscal.

➡ Cette option nécessite l'accord de tous les actionnaires.

> QUELS INCONVÉNIENTS ?

Des conditions d'accès restrictives et peu applicables à la TPE

- la SA doit être composée de 7 associés au minimum,
- et doit disposer d'un capital minimum de 37000€ à sa création, en espèces pour moitié.

Responsabilités civile et pénale du dirigeant

En cas de faute de gestion, les dirigeants doivent répondre de leur responsabilité civile et pénale. Autrement dit, ils s'engagent à réparer les dommages causés et sont passibles de sanction.

Un formalisme élevé

Les procédures et formalités sont nombreuses tant à la constitution que durant l'exercice de l'activité.

Premièrement, plusieurs documents sont à remplir et à rédiger avant de pouvoir prétendre au statut de SA (rédaction des statuts, nomination des différents organes de fonctionnement, s'inscrire au registre de publicité légale, etc.). Par ailleurs, un certain nombre d'organes assure le

bon fonctionnement de la SA. La réflexion, la prise de décision et la mise en oeuvre sont effectuées par des instances distinctes, alourdissant le fonctionnement de la structure. Ainsi, la société est dirigée par un conseil d'administration composé de 3 à 18 membres, celui-ci fixe les orientations de l'activité et veille à leur mise en oeuvre. Un directeur général est nommé pour assurer la gestion courante de la société et la représenter. Enfin des assemblées générales ordinaires des actionnaires doivent également être programmées afin de valider les décisions à la majorité des voix (50% + une voix).

Instabilité du Président

Il peut être révoqué sans préavis et sans indemnité par le conseil d'administration. L'instabilité du Président peut conduire à des dysfonctionnements internes et notamment ralentir la prise de décision.

> QUELLE EST LA DÉMARCHE À SUIVRE POUR ADOPTER LE STATUT DE SA ?

- Se rendre au CFE compétent (CMA pour les entreprises artisanales) pour obtenir un dossier à compléter et la liste des pièces requises à l'immatriculation.
- Effectuer le Stage de Préparation à l'Installation, obligatoire à l'inscription au Répertoire des Métiers.
- Trouver les locaux pour la société et choisir la dénomination sociale.
- Dépôt des fonds sur un compte bloqué.
- Rédiger les statuts et les enregistrer.
- Procéder à la nomination des instances.
- Enregistrer la société au registre de publicité légale.
- Déposer le dossier complété au CFE.

> A QUI EST DESTINÉ CE STATUT ?

Aboutissant à des établissements de grande envergure, le statut de SA s'applique parfaitement aux grands projets, nécessitant l'association de plusieurs personnes et un capital assez élevé. Il ne s'applique que très peu à la TPE artisanale.

————— POUR EN SAVOIR PLUS —————
Site internet de l'Agence Pour la Création d'Entreprise
www.apce.com
Site d'information et de création en ligne
www.guichet-entreprises.fr

SAS & SASU

Moins de 2% des entreprises artisanales sont des SAS/SASU.

> CRÉER UNE SAS/SASU : QUELS INTÉRÊTS ?

Souplesse et liberté de fonctionnement

Une grande liberté est accordée aux associés pour déterminer les règles de fonctionnement de la société : choix entre la nomination d'un président unique ou d'un organe de direction, définition des modalités de nomination et de révocation, des modalités d'adoption des décisions collectives, etc. Le grand avantage par rapport aux autres statuts est que les membres déterminent librement la nature et les fonctions des dirigeants, ainsi que la manière dont seront prises les décisions.

Responsabilité des associés limitée aux apports

Les actionnaires répondent des dettes de l'entreprise dans la limite de leurs apports. Aucun bien personnel ne peut leur être retiré.

Libre choix du montant du capital de départ

La création d'une SAS/SASU ne nécessite pas un capital de départ minimum. L'entrepreneur peut démarrer son activité avec une somme qu'il aura lui-même définie.

🔄 **Si le montant du capital social n'est pas cohérent avec les exigences économiques du projet, il n'est pas exclu que la responsabilité personnelle du gérant et/ou des associés fondateurs soit engagée.**

Choix du régime fiscal dans certains cas particuliers

L'option pour l'impôt sur le revenu est envisageable durant cinq exercices pour les SAS/SASU qui remplissent les critères suivants :

- Ne pas être cotée en Bourse,
- Être en activité depuis moins de 5 ans,
- Employer moins de 50 salariés,
- Réaliser un chiffre d'affaires inférieur à 10 millions d'euros,
- Détention de 50% des droits de vote par une personne physique (minimum) et 34% par le dirigeant de l'entreprise et les membres de son foyer fiscal.

Elle est également envisageable pour les SAS/SASU familiales (c'est-à-dire formées uniquement entre personnes parentes en ligne directe).

🔄 **Cette option fiscale nécessite l'accord de tous les actionnaires.**

SASU : liberté d'action du chef d'entreprise

L'entreprise a un dirigeant unique, favorisant un développement rapide et cohérent de l'activité. La prise de décision en est facilitée.

> QUELS INCONVÉNIENTS ?

Frais et formalisme de constitution

Si le ou les associés peuvent définir en profondeur les règles de fonctionnement de la société, la contrepartie en est le formalisme induit. Les associés doivent être très rigoureux dans la rédaction des statuts et n'omettre aucune situation. Tout élément non défini dans le contrat devra faire l'objet d'un vote à l'unanimité, ce qui peut peser sur le fonctionnement de la société et plus particulièrement sur la prise de décision.

Responsabilités civile et pénale du dirigeant

En cas de faute de gestion, les dirigeants doivent répondre de leur responsabilité civile et pénale. Autrement dit, ils s'engagent à réparer les dommages causés et sont passibles de sanction.

> COMMENT CRÉER UNE SAS/SASU ?

- Se rendre au CFE compétent (CMA pour les entreprises artisanales) pour obtenir un dossier à compléter et la liste des pièces requises à l'immatriculation.
- Effectuer le Stage de Préparation à l'Installation, obligatoire à l'inscription au Répertoire des Métiers.
- Trouver les locaux pour la société et choisir la dénomination sociale.
- Dépôt des fonds sur un compte bloqué.
- Rédiger les statuts et les enregistrer.
- Procéder à la nomination des instances.
- Enregistrer la société au registre de publicité légale.
- Déposer le dossier complet auprès du CFE.

> A QUI EST DESTINÉ CE STATUT ?

La SAS/SASU est une structure adaptée aussi bien aux grands projets qu'aux petits projets. Ces deux grands atouts sont l'absence de barrière financière à la création et la grande liberté de fonctionnement.

————— POUR EN SAVOIR PLUS —————

Site internet de l'Agence Pour la Création d'Entreprise
www.apce.com
Site d'information et de création en ligne
www.guichet-entreprises.fr

L'AUTO-ENTREPRENEURIAT

En 2009, 320 000 auto-entreprises ont été créées.

➔ **L'auto-entrepreneuriat n'est pas un statut juridique, mais un régime associé à l'EI (cf. Fiche 1 p.10). Très prochainement, l'auto-entrepreneur aura le choix de s'installer en EI ou EIRL (cf. Fiche 2 p.11).**

> DEVENIR AUTO-ENTREPRENEUR : QUELS INTÉRÊTS ?

Liberté d'action du chef d'entreprise

L'entreprise a un dirigeant unique, favorisant un développement rapide et cohérent de l'activité. La prise de décision en est facilitée.

Une grande simplicité

Tout a été mis en oeuvre pour que l'accès à l'entrepreneuriat soit le plus simple possible. Ainsi, un ensemble de procédures, tels que le formulaire d'adhésion ou la déclaration des cotisations, sont accessibles en ligne. Si l'on souhaite sortir de l'activité, rien de plus facile : il suffit de s'adresser au centre de formalités en question et de leur fournir une déclaration de cessation d'activité. Enfin, si les caractéristiques de l'entreprise ont changé et ne correspondent plus aux conditions de départ, le changement de régime se fait automatiquement.

Une entreprise peu coûteuse

Les formalités peu nombreuses, ainsi que les possibilités d'exonération, limitent les frais liés à l'établissement de l'entreprise et à son activité. Notamment, l'entreprise est exonérée de tous les frais liés à l'immatriculation, si elle décide de s'inscrire.

> QUELLES SONT LES CONDITIONS D'ACCÈS AU RÉGIME ?

Pour entrer dans le champ de l'auto-entrepreneuriat, l'entreprise doit relever du régime fiscal de la microentreprise, c'est-à-dire réaliser un chiffre d'affaires qui n'excède pas :

- 80 300€ pour une activité de vente de marchandises, d'objets, de fournitures, de denrées à emporter ou à consommer sur place ou pour une activité de fourniture de logement,
- 32 100€ pour les prestations de services.

➔ **Dans le cas où l'activité serait mixte, le chiffre d'affaires global annuel ne doit pas dépasser 80 000€ et le chiffre d'affaires afférent aux services ne doit pas dépasser 32 000€.**

> QUELS INCONVÉNIENTS ?

Un accompagnement réduit

Les auto-entreprises ne sont pas toutes enregistrées à un registre de publicité légale. Elles sont donc difficilement identifiables par les réseaux d'accompagnement, notamment consulaires. Bien que la procédure soit simplifiée, il est parfois nécessaire d'être accompagné, voire informé sur certaines thématiques.

➔ **Depuis le 1^{er} avril 2010, les auto-entreprises exerçant une activité artisanale à titre principale ont l'obligation de s'inscrire au Répertoire des Métiers, ce qui devrait favoriser un meilleur accompagnement de celles-ci.**

Un formalisme de plus en plus élevé

En 2010, le régime de l'auto-entrepreneur a été fortement alourdi. Ainsi, les auto-entrepreneurs exerçant une activité artisanale à titre principal ont l'obligation de s'inscrire au Répertoire des Métiers et sont redevables en 2011 de la taxe pour frais de Chambre des Métiers affectée au Fonds d'Assurance à la Formation. Une contribution à la formation professionnelle des auto-entrepreneurs a été instaurée. Elle s'élève à 0,1% du chiffre d'affaires annuel pour les activités commerciales, 0,2 % pour les prestations de services et activités libérales, et 0,3 % pour les artisans dont les revenus sont supérieurs à 4740€.

Qui plus est, les auto-entrepreneurs ont désormais des contraintes en termes de chiffre d'affaires. Depuis le 4 juin 2010, ils doivent réaliser un chiffre d'affaires minimum pour acquérir des droits au titre de la retraite. Depuis décembre, ils doivent également déclarer leur chiffre d'affaires chaque mois ou chaque trimestre, même si ce dernier est nul.

➤ **Si le chiffre d'affaires reste nul pendant une période de 24 mois civils ou de 8 trimestres consécutifs, l'auto-entrepreneur est radié du régime.**

Porteur d'illusions

La simplicité de constitution d'une auto-entreprise et différentes motivations personnelles ont très certainement stimulé l'esprit d'entreprise. Toutefois, tous les individus ne sont pas en mesure de mener une activité à bien et cela pour différentes raisons (financière, technique, relationnel, mentalité, etc.). En 2009, 60% des auto-entreprises nouvellement créées n'ont dégagé aucun chiffre d'affaires.

> COMMENT DEVENIR AUTO-ENTREPRENEUR ?

Les formalités d'inscription peuvent être réalisées en ligne ou auprès du CFE compétent. Suite à son inscription, l'auto-entrepreneur reçoit par courrier le numéro SIRET de l'entreprise, lui permettant de débiter son activité.

➤ **Le dossier d'inscription et d'identification de l'entreprise peut être rempli en ligne sur le site officiel de l'autoentrepreneuriat : www.lautoentrepreneur.fr**

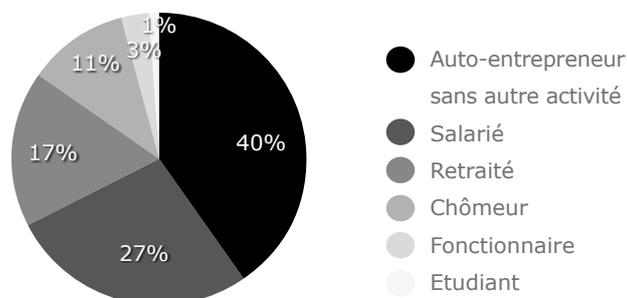
> QUI SONT LES AUTO-ENTREPRENEURS ?

Les auto-entrepreneurs se répartissent de manière à peu près égale entre les trois branches d'activité : Artisanat, Commerce et Professions libérales. Les activités exercées relèvent principalement des Services et du Commerce (conseil aux entreprises, prestations informatiques, vente à distance de produits spécifiques, commerce de détail, etc.). La plupart des auto-entrepreneurs sont des hommes (70%). L'âge moyen est de 40 ans. 40% d'entre eux vivent de leur auto-entreprise et n'ont aucune autre activité. Pour les autres, l'auto-entrepreneuriat est un complément de revenu. Presque 30% mènent une activité salariée en parallèle et 20% sont à la retraite. Par ailleurs, plus de la moitié des auto-entrepreneurs consacrent plus de la moitié de leur temps à leur activité. On peut imaginer que pour ceux qui mènent déjà une activité, concilier les deux se révèle plutôt difficile.

POUR EN SAVOIR PLUS

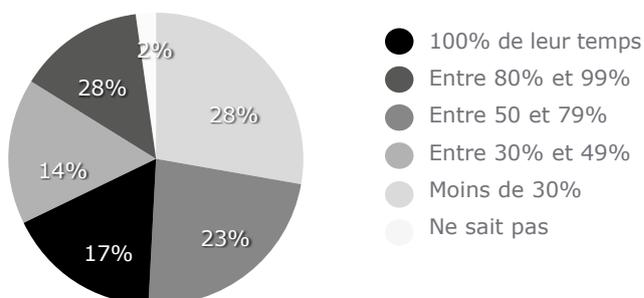
Site internet de l'Agence Pour la Création d'Entreprise
www.apce.com
 Site internet du cabinet d'études OpinionWay
www.opinion-way.com
 Site internet officiel de l'auto-entrepreneuriat
www.lautoentrepreneur.fr

Fig. 6 > Qui sont les auto-entrepreneurs ?



Source : www.opinion-way.com, novembre 2010.

Fig. 7 > Combien de temps consacrent-ils à leur auto-entreprise ?



Source : www.opinion-way.com, novembre 2010.

LES RÉGIMES FISCAUX

> OPTION A : L'IMPÔT SUR LE REVENU

Aucune distinction n'est effectuée, au niveau fiscal, entre le bénéfice de l'entreprise et la rémunération du dirigeant. Les bénéfices de l'entreprise sont portés sur la déclaration de revenus de l'entrepreneur (ou des associés pour la quote-part des bénéfices qui leur revient) dans la catégorie :

- des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) si l'activité est industrielle, commerciale ou artisanale,
- des bénéfices non commerciaux (BNC) si l'activité est de nature libérale.

Les atouts

• Une procédure simple et peu coûteuse

Simple d'application, le régime fiscal de l'impôt sur le revenu est très peu formalisé par rapport à celui de l'impôt sur les sociétés. Par conséquent, peu de frais supplémentaires sont à envisager.

Les inconvénients

• Unicité du patrimoine

Par définition, choisir le régime fiscal de l'impôt sur le revenu conduit à une hausse des revenus de l'entrepreneur. Si les revenus d'activité sont élevés, l'entrepreneur risque de basculer dans la tranche d'imposition la plus élevée. Inversement, en cas de perte, le déficit est déductible sans limitation des revenus du foyer fiscal. Si les revenus annuels du foyer ne sont pas suffisants pour absorber les pertes, celles-ci sont imputables sur les revenus du foyer les six années suivantes. Ce qui peut peser très lourdement sur le foyer fiscal.

> OPTION B : L'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS

Une distinction est opérée entre le bénéfice de l'entreprise et la rémunération des dirigeants. Le bénéfice net (déduction faite de la rémunération des dirigeants) est imposé à un taux fixe. Les dirigeants sont imposés personnellement sur leur rémunération et sur les dividendes reçus, au titre de l'impôt sur le revenu dans les catégories des traitements et salaires et des revenus mobiliers.

Les atouts

• Un taux d'imposition faible pour les TPE et PME

Le taux d'imposition normal s'élève à 33,33%. Cela dit un taux réduit à 15% est applicable dans certains cas particuliers: réaliser un chiffre d'affaire inférieur

à 7630000€ au cours de l'exercice et avoir un capital détenu à hauteur de 75% par des personnes physiques (ou par une société détenue elle-même à 75% au moins par des personnes physiques). Cependant, cette mesure n'est possible que sur une partie des bénéfices imposables (38120€). Au-delà de cette limite, les bénéfices sont taxés au taux normal.

• Des possibilités d'exonération

Les entreprises nouvelles et les sociétés soumises à l'impôt sur le revenu qui optent pour l'impôt sur les sociétés sont exonérées du versement de l'impôt sur leur premier exercice. Les entreprises sont également dispensées du paiement des acomptes lorsque le montant de l'impôt dû l'année précédente est inférieur à 3000€.

Les inconvénients

• Un formalisme élevé

L'entreprise calcule elle-même l'impôt qu'elle doit et le verse spontanément au service des impôts. Cela nécessite des compétences administratives et comptables que toutes les entreprises n'ont pas. Ainsi, il est parfois nécessaire de recruter des experts pour mener à bien la procédure.

• Une double imposition

Les sommes perçues par l'associé au titre des distributions de dividendes sont soumises à l'impôt sur le revenu, dans la catégorie des revenus mobiliers. On parle dans ce cas de double imposition économique des bénéfices, puisqu'ils sont taxés une première fois au nom de la société quand ils sont réalisés, et une deuxième fois au nom des associés quand ils sont distribués.

• Un choix irrévocable

Lorsqu'une entreprise opte pour l'impôt sur les sociétés plutôt que pour l'impôt sur le revenu, il lui est impossible de faire machine arrière. Il faut donc être rigoureux dans le choix du régime fiscal.

POUR EN SAVOIR PLUS

Site internet de l'Agence Pour la Création d'Entreprise
www.apce.com
Site officiel de l'administration fiscale
www.impots.gouv.fr

Détail des stratégies de développement



LA CROISSANCE INTERNE

On parle de croissance interne lorsqu'une entreprise se développe grâce à ses propres ressources, en créant de nouvelles capacités de production et de vente.

> DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ PAR CROISSANCE INTERNE : QUELS INTÉRÊTS ?

Générer des emplois et renforcer le secteur

Un nouvel investissement, que ce soit l'achat d'une machine ou bien la construction d'un entrepôt, nécessite une adaptation de la masse salariale. Deux possibilités pour l'entreprise : former les salariés actuels ou créer de nouveaux postes. Quoiqu'il en soit, l'investissement doit permettre de renforcer la position de l'entreprise dans le secteur et stimuler la productivité.

Pas de bouleversements organisationnels

Puisque l'entreprise se développe seule, l'organisation interne de l'établissement n'est pas fondamentalement modifiée : la structure conserve ses règles de fonctionnement, sa hiérarchie, etc. Par ailleurs, cela permet au chef d'entreprise de conserver son indépendance, ainsi que son pouvoir de dirigeant.

Favoriser le climat social

Le maintien de l'organisation actuelle de la structure est favorable au climat social de l'entreprise. La croissance interne conforte la position des salariés dans l'entreprise et peut leur offrir des perspectives de carrière.

> QUELS INCONVÉNIENTS ?

Un processus long

La croissance interne engendre des temps de réponse élevés : les gains de productivité ne sont pas perceptibles dès l'acquisition du nouvel actif. Or, le marché évolue rapidement et de manière permanente et les concurrents peuvent bénéficier de ces temps morts pour s'adapter.

Avoir les moyens suffisants

Il est indispensable que l'entreprise ait une capacité d'autofinancement suffisante car la rentabilité diminue à mesure que l'endettement augmente.

> COMMENT Y PARVENIR ?

Mode de développement naturel, il ne demande que peu de formalités. Les étapes pour mener à bien une opération de croissance interne sont les étapes de la gestion de projet traditionnelle :

- Définir clairement le cadre du projet,
- Planifier sa mise en oeuvre,
- Estimer le budget,
- Entrer un contact avec un établissement bancaire, si la capacité d'autofinancement est insuffisante,
- Mise en oeuvre du projet.

> POUR QUELLES ENTREPRISES ?

C'est le mode de développement le plus courant, car le plus intuitif : l'entreprise développe son activité grâce à ses propres ressources. Il est très utilisé par les TPE et PME car elles ont généralement une surface financière trop faible pour songer à se développer en absorbant d'autres entreprises. La croissance interne est également mobilisée par les GE positionnées sur des marchés porteurs dans le cadre de métiers qu'elles maîtrisent.

> EXEMPLE : CRÉATION D'UN SITE INTERNET

En activité depuis 6 ans, la Pâtisserie « Aux délices de Villers », située à Villers-Bocage, a récemment créé un site internet. L'objectif est de mettre en valeur le travail de l'artisan, ses méthodes de travail et de proposer ses produits à la vente. Il s'agit bien d'une opération de croissance interne dans le sens où l'entreprise utilise ses propres ressources pour se développer.

LA CROISSANCE EXTERNE

On parle de croissance externe quand une entreprise décide d'acquérir la propriété ou le contrôle d'établissements actifs.

> DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ PAR CROISSANCE EXTERNE : QUELS INTÉRÊTS ?

Un processus rapide

La croissance externe dégage des résultats rapidement car l'investissement concerne un établissement déjà en activité, possédant son propre personnel et ses propres machines. L'entreprise peut ainsi s'adapter rapidement aux évolutions du marché ou faire face à un nouveau concurrent.

Effet de synergie

La réunion de deux entreprises se traduit par des avantages concurrentiels supplémentaires et une pression plus forte sur les fournisseurs. Par exemple, certains services complémentaires peuvent être regroupés, favorisant l'économie de moyens.

> QUELS INCONVÉNIENTS ?

Complexe et longue à préparer

Si l'opération de croissance externe se fait dans de brefs délais, sa préparation est longue (identification de la cible, analyse financière de l'entreprise ciblée, validation par des experts du projet, rédaction du pacte des actionnaires, etc.). Il faut envisager le changement de structure dans le moindre détail afin d'obtenir un ensemble cohérent, coordonné et efficace.

Coûteuse

Le coût de la croissance externe est beaucoup plus élevé que celui de la croissance interne (cf. Fiche Mode de croissance n°1 p.22) : il s'agit du rachat de tout ou partie d'un autre établissement. Par ailleurs, il faut pouvoir disposer de la somme très rapidement.

Problèmes d'intégration dans le nouvel ensemble

Le regroupement d'établissements peut conduire à une dégradation du climat social pour plusieurs raisons. Premièrement, il peut conduire à un choc de culture, si les deux établissements ont des modes de fonctionnement différents. Deuxièmement, il n'est pas rare qu'il engendre des restructurations et des réorganisations, donnant lieu à des licenciements, car certains postes sont devenus redondants.

> QUELLES SONT LES OPÉRATIONS POSSIBLES ?

Fusion-absorption

C'est l'opération par laquelle une ou plusieurs sociétés transmettent à une société existante ou nouvelle leur patrimoine entier, actif et passif compris. Les sociétés absorbées sont alors dissoutes et font partie intégrante de la société absorbante.

Fusion

C'est l'opération par laquelle un investisseur apporte les titres d'une société A à une société B. Contrairement à la fusion-absorption, la société A subsiste et devient une filiale de B, les actionnaires de A devenant actionnaires de B.

Apport partiel d'actifs

Une société A fait apport à une société B d'une partie de ses éléments d'actif (voire de passif) et reçoit en échange des titres émis par la société B. Pour la société qui le reçoit, l'apport conduit à une augmentation de son capital.

Prise de participation

La prise de participation renvoie à l'acquisition d'une partie de capital d'une société soit pour en tirer des revenus, soit pour participer à sa gestion et exercer un certain contrôle. Si plus de 50% des actifs sont acquis, la société devient une filiale.

> COMMENT Y PARVENIR ?

Premièrement, l'entreprise doit avoir un projet. Une fois le projet détaillé, l'entreprise doit prendre connaissance de l'environnement économique global et identifier une cible potentielle. Elle doit ensuite s'informer sur l'environnement global de celle-ci. C'est maintenant que l'entrepreneur doit organiser et anticiper toutes les étapes de l'opération de croissance externe : à quel niveau va se faire l'intégration ? Comment informer les hommes clés ? Comment les fidéliser et les préparer ? Après avoir identifié les forces et faiblesses de la cible, l'opération peut commencer. Plusieurs moyens sont envisageables :

- La négociation : une discussion à l'amiable peut permettre de définir les conditions de l'opération.
- L'Opération Publique d'Achat (OPA) autorise une société A à s'adresser publiquement à une société B pour lui proposer le rachat d'une quantité déterminée de titres à un cours garanti et supérieur à la cotation du jour, dans un délai de 1 à 3 mois, sous condition que le nombre d'action soit atteint à la date de clôture.
- L'Opération Publique de Vente (OPV) désigne l'achat de titres d'une société, lors de leur première mise en vente.
- L'Opération Publique d'Echange (OPE) a lieu lorsqu'une société A propose l'échange de ses titres contre ceux d'une société B.
- Le ramassage boursier a lieu lorsqu'une entreprise se porte acquéreur quotidiennement d'un certain nombre de titres et se crée progressivement une minorité de contrôle.

➡ **Une reprise rapide est préférable afin de préserver le climat social des deux entreprises.**

> POUR QUELLES ENTREPRISES ?

Pour pouvoir faire de la croissance externe, l'entreprise doit disposer des ressources financières nécessaires et d'une structure solide. Elle touche donc plus fréquemment les GE implantées durablement sur leur marché.

> EXEMPLE : RACHAT D'UN FONDS DE COMMERCE

Déjà propriétaire de la Boulangerie-Pâtisserie « Le Moulin Doré » à Bayeux, un couple d'entrepreneurs s'est porté acquéreur de la Chocolaterie « Le Drakkar », située à Nonant. Disposant d'un matériel de pointe, la chocolaterie représentait un investissement intéressant pour ce pâtissier de formation.

LA CROISSANCE HORIZONTALE

On parle de croissance horizontale, lorsque l'entreprise s'agrandit en conservant son activité principale.

> DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ PAR CROISSANCE HORIZONTALE : QUELS INTÉRÊTS ?

Meilleur contrôle du marché

Conserver son activité principale permet à l'entreprise d'asseoir sa position sur le marché et d'augmenter les parts de marché dont elle dispose. Cela implique par la même occasion une augmentation du pouvoir de négociation.

Economies d'échelle

Augmenter les quantités produites permet à l'entreprise de diminuer ses coûts unitaires de production.

Effet d'expérience

L'entreprise possède déjà le savoir-faire en la matière, ce qui favorise la mise en oeuvre du processus de production.

Lisibilité de l'image

L'image véhiculée par l'entreprise reste lisible car les activités exercées ne sont pas modifiées. Ainsi, les différents acteurs (salariés et consommateurs) ne sont pas perturbés par ce changement.

> QUELS INCONVÉNIENTS ?

Dépendance du marché et concentration des risques

En se spécialisant sur une activité, l'entreprise devient plus vulnérable car elle n'est présente que sur un marché. Elle devient donc sensible à chacune des évolutions du marché en question. Par ailleurs, en se limitant à ses activités actuelles, elle diminue son potentiel d'innovation.

> COMMENT Y PARVENIR ?

Stratégie de croissance intuitive, elle peut être envisagée par voie de développement interne ou externe.

> POUR QUELLES ENTREPRISES ?

Mode de développement naturel, cette stratégie de croissance peut s'appliquer à tous les types d'entreprise. C'est la stratégie la plus couramment utilisée dans l'Artisanat en raison de sa simplicité et de ses moindres coûts. Toutefois, il s'agit très rarement d'une volonté de meilleur contrôle du marché : les entreprises artisanales sont principalement des TPE et ne peuvent prétendre à ce type d'ambition.

> EXEMPLE : L'ENTREPRISE ARTISANALE « A FLEUR D'O »

Après avoir implanté une fleuristerie «A fleur d'O» à Chartres, l'entrepreneur a décidé d'élargir son marché en changeant de secteur géographique. Très récemment, il a ouvert une entreprise sous la même enseigne à Caen. Lui et son salarié sont en charge de la réalisation de bouquets, de leur vente et de leur livraison.

LA CROISSANCE VERTICALE

On parle de croissance verticale lorsque l'entreprise développe son activité dans des étapes complémentaires de la filière de production.

> DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ PAR CROISSANCE VERTICALE : QUELS INTÉRÊTS ?

Une plus grande indépendance

L'intégration verticale aboutit à une plus grande maîtrise de la chaîne de production ou de distribution, rendant ainsi l'entreprise moins dépendante du marché. En effet, ses approvisionnements, voire ses débouchés (en fonction que l'intégration se soit faite en amont ou en aval de la filière de production) relèvent maintenant de son propre ressort.

Une réduction des coûts

Les frais de l'entreprise sont diminués, notamment grâce à la réduction du nombre d'intermédiaires.

La rationalisation des activités

Le regroupement d'activités complémentaires permet de bénéficier d'effets de synergie, par le regroupement de certains services et de bénéficier d'avantages concurrentiels. Le produit bénéficie d'une meilleure intégration dans la chaîne de production et conduit à une plus grande logique de l'activité.

> QUELS INCONVÉNIENTS ?

Une opération coûteuse

De par son envergure, la croissance verticale est une opération qui nécessite des ressources financières élevées.

Des limites organisationnelles

L'intégration verticale présente un risque de repli sur soi pour l'entreprise, d'autant plus si l'intégration est complète (elle englobe toute la filière de production ou de distribution). Or, pour se développer, l'entreprise a besoin de rester en contact avec le marché.

> COMMENT Y PARVENIR ?

Très souvent réalisée en mode de croissance externe, la croissance verticale est une stratégie assez complexe à mettre en place (cf. Fiche Mode de croissance n°2 p.23).

> POUR QUELLES ENTREPRISES ?

Du fait de l'investissement qu'elle représente, l'intégration verticale est plutôt pratiquée par les GE. Toutefois, cette stratégie est parfois mise en oeuvre par des entreprises de plus petite taille.

> EXEMPLE :

UNE ENTREPRISE DE PRODUCTION QUELCONQUE

Une entreprise exerçant dans la Production peut choisir d'entrer dans une logique de filière complète : d'une part, elle peut chercher à acquérir l'entreprise qui lui fournit les matières premières afin d'assurer son approvisionnement, d'autre part, elle peut chercher à acquérir l'entreprise qui distribue ses produits afin de maîtriser la vente de ses produits.

LA CROISSANCE CONGLOMÉRALE

On parle de croissance conglomérale lorsqu'une entreprise décide de s'agrandir en diversifiant son activité.

> DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ PAR CROISSANCE CONGLOMÉRALE : QUELS INTÉRÊTS ?

Répartition des risques

En diversifiant son activité, l'entreprise devient acteur de plusieurs marchés. Elle n'est donc plus dépendante des évolutions d'un marché unique : les risques de faillite sont moins élevés que pour une entreprise spécialisée.

Elargissement du rayonnement de l'entreprise

En augmentant le nombre de marchés sur lesquels elle est présente, l'entreprise augmente son rayonnement. Ceci lui permet de maintenir une activité régulière même lorsque la taille du marché est limitée. Par ailleurs, une telle stratégie permet à l'entreprise d'acquérir et de maîtriser de nouvelles technologies, de nouveaux métiers ou de nouvelles compétences.

Effet de synergie

La croissance conglomérale se traduit par des avantages concurrentiels supplémentaires : par exemple, certains services complémentaires peuvent être regroupés, favorisant l'économie de moyens.

> QUELS INCONVÉNIENTS ?

Procédure coûteuse

Diversifier l'activité implique soit l'achat de nouvelles technologies et machines et l'embauche d'un personnel qualifié, soit le rachat d'une entreprise implantée sur le marché en question. Dans les deux cas, les frais générés sont assez élevés.

Difficultés de gestion

Plus le nombre d'activités exercées par l'entreprise augmente, plus la gestion se complexifie (organisation de l'entreprise, gestion du personnel, etc.).

Dispersion des investissements

Les investissements ne sont plus dédiés à une seule activité. Il convient d'allouer les ressources de la manière la plus cohérente possible de façon à ce qu'aucune activité ne soit délaissée.

Confusion d'image

L'image de l'entreprise ne renvoie plus à un seul produit, ce qui peut engendrer une perte de repère des salariés et des consommateurs.

> COMMENT Y PARVENIR ?

Très souvent réalisée en mode de croissance externe, la croissance verticale est une stratégie assez complexe à mettre en place (cf. Fiche Mode de croissance n°2 p.23).

> POUR QUELLES ENTREPRISES ?

La croissance conglomérale est plus fréquemment une logique de GE en raison de l'investissement et des risques qu'elle représente. Toutefois, elle correspond tout à fait aux entreprises qui sont dans une logique de filière ou de métier, telles que les entreprises artisanales.

> EXEMPLE :
« SANDRINE NAILS » (CAEN)

L'activité principale de l'entreprise artisanale est la manucure. Toutefois, elle a su diversifier son activité sur des segments de marché proches (strass dentaire, extension de cheveux, etc.) et sur des segments totalement différents (bijoux, sacs et accessoires). Ceci lui permet d'être un peu moins dépendante du marché de la manucure.

STRATÉGIE DE NICHE

Une niche est un marché suffisamment restreint pour ne pas intéresser les grandes entreprises, mais suffisamment substantiel pour permettre à de plus petites d'y prospérer.

> DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ SUR UN MARCHÉ DE NICHE : QUELS INTÉRÊTS ?

Simple et peu coûteuse

Cette stratégie n'engendre que peu de frais : opération de croissance interne, les investissements induits sont limités (cf. Fiche Mode croissance n°1 p.10). L'étude d'un marché de niche, par définition étroit, permet d'identifier assez facilement le potentiel réel de l'activité et donc d'adapter au plus juste les investissements. D'ailleurs, trouver une niche sur ses marchés coûte moins cher et entraîne moins de risques que de lancer une innovation ou un nouveau produit. Enfin, la gestion de l'entreprise demeure en général assez simple, puisque l'entreprise se focalise sur une activité définie.

Peu de concurrence

Sur des segments de marché très spécifiques, la concurrence est moins pressante. Le chef d'entreprise dispose de plus de temps pour valider son idée et planifier éventuellement des tests afin de vérifier l'existence d'une niche rentable. Par ailleurs, une fois en activité, l'entreprise, quelle que soit sa taille, peut bénéficier d'une situation de quasi-monopole et devenir extrêmement rentable.

Une clientèle fidèle

Les entreprises optant pour la stratégie de niche développent des produits/services qui vont convenir à une population particulière. Parfaitement ciblée, la clientèle est plus facile à connaître et donc à satisfaire. Répondant à un besoin bien spécifique, ces entreprises ont une clientèle régulière.

Image de spécialiste

Se positionner sur un segment de marché étroit et peu

exploité permet à l'entreprise d'obtenir une image de spécialiste. Elle peut devenir la référence pour un type de produits/services, quelle que soit sa taille.

> QUELS INCONVÉNIENTS ?

Risque de disparition de la niche

Pour de multiples raisons, la niche peut être amenée à disparaître. Il peut s'agir tout simplement de la fin d'une mode. Une fois la mode dépassée, le produit devient obsolète et n'est plus vendu. Il peut s'agir également de l'arrivée de concurrents sur le marché. Si la concurrence est trop forte, l'entreprise peut faire faillite ou bien être absorbée par d'autres. Le segment de marché, maintenant plus large, n'est plus une niche.

Risque de manque de réactivité

La stratégie de niche peut conduire l'entreprise à se focaliser sur son activité et sa clientèle et en oublier le marché plus vaste sur lequel elle se positionne. Dans ce cas, elle peut passer à côté de tendances générales fortes qui peuvent la rendre désuète.

> COMMENT Y PARVENIR ?

Avant toutes choses, l'entrepreneur doit analyser l'univers dans lequel son entreprise évolue, afin d'identifier les opportunités de niche. Pour cela, il doit identifier l'état de santé du marché, les différents acteurs qui y évoluent, les prix pratiqués, etc. Ensuite, il est conseillé de réaliser une enquête auprès des clients : elle peut soit permettre de mettre en évidence une tendance, soit de valider une hypothèse. Ensuite, il convient de réfléchir à la manière dont l'entreprise répondra à la demande : en adaptant son activité ou en créant un nouveau produit.

> POUR QUELLES ENTREPRISES ?

L'entreprise peut adopter ce type de stratégie quand :

- elle maîtrise un savoir-faire,
- elle ne souhaite pas dépasser une certaine taille,
- elle ne dispose pas des moyens suffisants pour couvrir l'ensemble du marché.

La stratégie de niche est parfaitement adaptée aux TPE et PME.

➡ COMMENT IDENTIFIER UN MARCHÉ DE NICHE ?

Un marché de niche possède les caractéristiques suivantes :

- il est d'une taille suffisante et a un pouvoir d'achat suffisant pour être rentable ;
- il a un potentiel de croissance ;
- il est d'un intérêt négligeable pour les principaux concurrents ;
- il correspond aux compétences et aux ressources que possède l'entreprise pour desservir efficacement le marché cible ;
- il est défendable en cas d'attaque de concurrents importants grâce à la fidélité de la clientèle.

> EXEMPLE :

CRÉATION D'UNE ENTREPRISE DE DÉTECTION ET DE RÉPARATION DES FUITES D'EAU

Dans le Vaucluse a été créé en 2007 une entreprise de détection et de réparation des fuites d'eau. Cette entreprise est la seule présente sur ce marché dans le département. Diplôme et expérience aidant, le dirigeant ici à souhaiter mettre ses compétences à disposition des particuliers. Très à l'écoute de ses clients, il a même lancé un nouveau produit permettant de détecter les microfuites d'eau.

LA CROISSANCE CONJOINTE

A mi-chemin entre la croissance interne et la fusion, la croissance conjointe désigne les accords de coopération symétriques et durables entre plusieurs entreprises, basés sur un contrat formel ou non, dans le but de réaliser ensemble un projet.

> DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ PAR CROISSANCE CONJOINTE : QUELS INTÉRÊTS ?

Faire à plusieurs ce que l'on n'aurait pas pu entreprendre seul

L'entrepreneuriat collectif naît très souvent de la volonté de réduire une menace ou de saisir une opportunité, tels que l'accès à de nouveaux marchés ou la diversification de l'activité. Dans le cas de l'entreprise artisanale, il s'explique principalement par une saturation des ressources, qu'elles soient financières, humaines, matérielles, etc. Celle-ci est d'autant plus ressentie en raison de leur petite taille et de leurs moyens limités. Ainsi, la croissance conjointe permet de mutualiser des moyens, facilitant ainsi l'activité des associés.

Des échanges enrichissants

Les échanges et la collaboration avec d'autres acteurs peuvent aboutir au progrès et induisent une certaine dynamique de l'entreprise.

Maintien de l'identité des entreprises

Contrairement à la croissance externe (cf. Fiche Mode croissance n°2 p.23), la croissance conjointe n'implique pas la disparition (totale ou partielle) des entreprises, celles-ci conservent leur autonomie. Au contraire, la spécificité de chacune est maintenue et peut même être valorisée au sein de l'alliance.

> QUELS INCONVÉNIENTS ?

Opportunisme

L'opportunisme se définit comme la recherche forte de son

propre intérêt au détriment de ceux du groupe. De ce fait, il détériore la confiance établie entre les membres et nuit à la dynamique de groupe.

Mise à l'écart de membres

La mise à l'écart d'un membre s'opère généralement pour trois raisons : elle est soit liée aux disparités de performances économiques, soit à une évolution contradictoire de l'alliance par rapport aux préoccupations individuelles de l'entrepreneur, soit à des modes de fonctionnement différents. Il faut donc fonder une relation de confiance solide avec pour fondement l'échange.

> COMMENT Y PARVENIR ?

Il convient de préciser que certaines alliances sont issues d'une relation contractuelle, d'autres non. L'entreprise artisanale présente une particularité : alors que la formalisation contractuelle est habituellement créatrice de sécurité et de confiance, elle peut être perçue comme une rupture de la confiance existante par les entreprises artisanales. Il est très fréquent de constater que des relations amicales suffisent à fonder un partenariat.

> POUR QUELLES ENTREPRISES ?

La croissance conjointe est adaptée aux entreprises qui veulent augmenter leur poids sur un marché, mais qui n'ont pas les moyens (financiers, humains, matériels, etc.) d'opter pour les modes de croissance interne ou externe. Elle convient parfaitement aux TPE et PME qui ont des moyens généralement limités. Cela leur permet d'élargir leurs possibilités, tout en conservant leur autonomie et leur identité. Elle peut par ailleurs permettre d'accentuer l'appartenance à un secteur.

Les deux fiches suivantes présentent des modes de coopération formalisée : le GIE et la coopérative artisanale.

> EXEMPLE :
COMITÉ DE DÉVELOPPEMENT
ET DE PROMOTION DE LA VANNERIE

Les artisans vanniers de Fayl-Billot (Haute Marne) ont vu leur activité menacée par la raréfaction de la demande, la concurrence étrangère et leur dépendance des systèmes de distribution. Désireux de poursuivre leur activité et de préserver la tradition locale, ils se sont adaptés aux évolutions du marché en créant un GIE.

Date de création : 1998.

Secteur d'activité : vannerie et osiericulture.

Nombre d'adhérents : 33 artisans.

Localisation : Haute Marne.

Missions :

- Accompagner les professionnels dans l'évolution de leurs métiers,
- Valoriser le travail des membres de la filière,
- Conduire les actions de promotion,
- Conserver et transmettre les savoir-faire,
- Aider à l'installation des jeunes vanniers.

LE GIE

Institué par une ordonnance de 1967, le GIE permet à plusieurs entreprises existantes de se regrouper et de mettre en commun des moyens afin de favoriser leur développement économique.

> CRÉER OU REJOINDRE UN GIE : QUELS INTÉRÊTS ?

Mutualisation des moyens

L'activité du GIE doit se rattacher à l'activité économique de ses membres et doit avoir un caractère auxiliaire. Il peut par exemple s'agir de la création d'un service informatique commun ou la prise en charge du secrétariat pour les membres.

Souplesse et liberté de fonctionnement

Une grande liberté est accordée aux membres pour déterminer les règles de fonctionnement du groupement : choix entre la nomination d'un président unique ou d'un organe de direction, définition des modalités de nomination et de révocation, des modalités d'adoption des décisions collectives, etc.

Libre choix du montant du capital de départ

La création d'un GIE ne nécessite pas un capital de départ minimum. Le GIE peut fonctionner comme une association et percevoir des cotisations régulières de la part de ses membres.

> QUELS INCONVÉNIENTS ?

Frais et formalisme de constitution

Si le ou les associés peuvent définir en profondeur les règles de fonctionnement de la société, la contrepartie en est le formalisme induit. Les associés doivent être très rigoureux dans la rédaction des statuts et n'omettre aucune situation. Tout élément non défini dans le contrat devra faire l'objet d'un vote à l'unanimité, ce qui peut peser sur le fonctionnement de la société et plus particulièrement sur la prise de décision.

Lourdes responsabilités des membres

Un des principes du GIE est la responsabilité solidaire des membres : ceux-ci répondent des dettes contractées par le GIE, même si elles relèvent du fait d'un autre membre. A l'extrême, si une entreprise fait faillite, les entreprises restantes devront se partager les dettes. Ceci pèse d'autant plus lourd pour une TPE ou une PME.

Une structure peu évolutive

Il ne peut être transformé sous une autre forme juridique sans être dissous. Il perd sa personnalité morale et les biens doivent être répartis entre les membres. Ceci se révèle très désavantageux pour les membres qui sont alors imposés sur les biens reçus.

🔄 **Inversement, toute société ou association dont l'objet correspond à la définition du GIE peut être transformée en GIE sans donner lieu à dissolution ou création d'une nouvelle personne morale.**

> COMMENT CRÉER UN GIE ?

Définir l'objet du GIE

L'activité du GIE doit se rattacher à l'activité économique de ses membres et doit avoir un caractère auxiliaire. Par ailleurs, le GIE doit avoir un but économique c'est-à-dire une activité se rapportant à la production, la distribution ou à la consommation de richesses.

Rédiger les statuts et le contrat constitutif du GIE

Il est indispensable de renseigner un certain nombre d'informations : dénomination du groupement, raison sociale, adresse du siège, durée du groupement et objet du groupement. Par ailleurs, il est conseillé d'aller au-delà de ses informations et de définir des clauses supplémentaires afin de faciliter le fonctionnement du GIE : définir la majorité pour la prise de décision, organiser l'administration du GIE, etc.

Enregistrer le GIE au registre de publicité légale correspondant.

➡ **Le GIE est constitué pour une durée déterminée avec possibilité de prorogation.**

> A QUI EST DESTINÉ CE STATUT ?

Le GIE concerne les entreprises qui ont des projets ou des besoins communs. Mode de croissance conjointe, le GIE est adapté aux entreprises qui veulent augmenter leur poids sur un marché, mais qui n'ont pas les moyens (financiers, humains, matériels, etc.) d'opter pour les modes de croissance interne ou externe. Il convient parfaitement aux TPE et PME qui ont des moyens généralement limités. Cela leur permet d'élargir leurs possibilités, tout en conservant leur autonomie et leur identité. Elle peut par ailleurs permettre d'accentuer l'appartenance à un secteur.

————— POUR EN SAVOIR PLUS —————

www.placedesreseaux.com/Dossiers/creer-reseau/gie.htm

> EXEMPLE :
LE GIE « LES ARTISANS BRETONS »

Le GIE a été créé dans le but de permettre aux artisans de développer leur activité, d'accroître leur capacité d'intervention, de consolider leur avenir.

Date de création : septembre 2009.

Secteur d'activité : artisans, tous secteurs confondus.

Nombre d'adhérents : 70 artisans.

Localisation : Sud Finistère.

Missions :

- Négociation et achat de matières premières,
- Négociation des charges connexes,
- Gestion, conseil et accompagnement de l'artisan.

LA COOPÉRATIVE ARTISANALE

Au sens du Bureau International du Travail, la coopérative est « une association de personnes qui se sont volontairement groupées pour atteindre un but commun, par la constitution d'une entreprise dirigée démocratiquement en fournissant un quote-part du capital nécessaire et en acceptant une juste participation aux risques et aux fruits de cette entreprise, au fonctionnement de laquelle les membres participent activement. »

> QU'EST-CE QU'UNE COOPÉRATIVE ARTISANALE ?

Une coopérative artisanale est constituée d'associés qui se choisissent librement et qui sont, pour 75 % d'entre eux au moins, immatriculés au Répertoire des Métiers. L'objet de cette alliance est le développement de leur activité artisanale. La société coopérative artisanale est une SA (cf. Fiche 3 p.13) ou une SARL (cf. Fiche 4 p.15).

> QUELS SONT SES OBJECTIFS ?

Les coopératives relèvent de l'économie sociale et solidaire. En ce sens, elles excluent toute spéculation financière et toute recherche d'intérêt à court terme. Elles ont trois objectifs principaux :

- Réduire le prix de revient ou le prix de vente des produits ou services pour les artisans,
- Améliorer la qualité marchande des produits fournis,
- Contribuer à la satisfaction des besoins de leurs membres, à la promotion de leurs activités économiques, ainsi qu'à leur formation.

> QUELLES SONT LES DIFFÉRENTS TYPES DE COOPÉRATIVES ARTISANALES ?

Trois types de coopératives existent, elles correspondent aux fonctions spécifiques pour lesquelles les entreprises artisanales sont amenées à se regrouper :

- **Le groupement d'achat** permet de grouper les achats des entreprises d'un même secteur afin d'obtenir par l'effet de taille une meilleure qualité d'approvisionnement.

- **Le groupement de commercialisation** facilite la rationalisation des circuits de distribution et conduit au partage d'un service commercial commun.

- **Le groupement de services** met à disposition des membres des moyens techniques que les entreprises n'auraient pu acquérir seules.

> CRÉER UNE COOPÉRATIVE ARTISANALE : QUELS INTÉRÊTS ?

Mutualisation des moyens

Les moyens de production et les activités périphériques à l'activité peuvent être mutualisés, permettant ainsi aux entreprises de se concentrer sur leur cœur de métier.

Un mode de fonctionnement souple

Son capital est variable, ce qui facilite les entrées et sorties des membres dont la responsabilité se limite au capital apporté.

Fonctionnement démocratique

La prise de décision se fait de manière démocratique et se fonde sur un principe d'égalité des droits : un associé = une voix. Tous les associés ont donc le même poids dans la prise de décision.

> QUELS INCONVÉNIENTS ?

Un long processus de décision

En fonction du nombre de membres, le processus de décision se révèle plus ou moins long. Si les avis divergent, il est possible que cela entraîne des conflits entre les membres, freinant ainsi la prise de décision.

> COMMENT CRÉER UNE COOPÉRATIVE ARTISANALE ?

La coopérative artisanale peut se présenter sous la forme d'une SA ou d'une SARL (cf. Fiches 3 et 4, p.13 et p. 15). Elle doit donc respecter toutes les règles qui lui sont associées.

> A QUI EST DESTINÉ CE STATUT ?

Il est destiné aux entreprises artisanales qui ont un projet commun. Les coopératives artisanales se créent principalement dans le cadre de filières professionnelles. La majorité d'entre elles est positionnée dans le secteur du Bâtiment.

CHIFFRES-CLÉS 2009

- 357 sociétés coopératives artisanales réalisant un chiffre d'affaires de 1,2 milliard d'euros
- 58000 entreprises adhérentes
- 3700 salariés
- 60% d'entre elles exercent dans le secteur du Bâtiment

POUR EN SAVOIR PLUS

Site internet du Ministère de l'Économie,
des Finances et de l'Industrie
www.minefe.gouv.fr

Site internet de la Fédération Française
des Coopératives et Groupements d'Artisans
www.ffcga.coop

> EXEMPLE :

LA COOPÉRATIVE ARTISANALE
« SAUVETERRE CONSTRUCTION »

L'origine de cette coopérative vient de l'Opération de Restructuration de l'Artisanat et du Commerce du Pays des Gaves (ORAC). Une dizaine d'entreprises artisanales représentant l'ensemble des corps de métiers du Bâtiment mettaient en avant leur volonté de travailler ensemble afin d'améliorer leur offre et d'accroître leur efficacité.

Statut juridique : SARL

Date de création : 2001

Secteur d'activité : Bâtiment

Nombre d'adhérents : 70 artisans

Localisation : Pyrénées-Atlantique

Missions :

- recherche, négociation et prise de commandes et de marchés,
- achat ou fabrication, en vue de la répartition entre les associés de toutes marchandises, matières premières, machines ou objets quelconques se rapportant directement ou indirectement à leurs professions,
- vente de produits fabriqués par les associés,
- constitution et gestion de tous services communs destinés à accroître leur efficacité.

SOURCES

Article

Les alliances stratégiques entre TPE : éclairages

A. JAOUEN, Colloque « 7^{ème} Congrès International Franco-
phone en Entrepreneuriat et PME », Montpellier, 27-28-29
octobre 2004.

Étude publiée par l'Institut Supérieur des Métiers

Qui sont les nouveaux entrepreneurs de l'Artisanat ?

2009, disponible en ligne
infometiers.org/ISM/content/download/1335/8210/ver-
sion/7/file/DVQui-sont-les-nouventrep_2009_BD.pdf

Site internet officiel de l'auto-entrepreneuriat

www.lautoentrepreneur.fr

Site internet de l'Agence Pour la Création d'Entreprise

www.apce.com

Site internet du cabinet d'études OpinionWay

www.opinion-way.com

Site internet officiel de l'EIRL

www.l-eirl.fr

Site internet de la Fédération Française des Coopératives et Groupements d'Artisans

www.ffcga.coop

Site d'information et de création en ligne

www.guichet-entreprises.fr

Site internet du Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie

www.minefe.gouv.fr

Site internet d'information destiné aux entrepreneurs

www.placedesreseaux.com



**Chambres de Métiers
et de l'Artisanat**

Région Basse-Normandie



**Chambre de Métiers
et de l'Artisanat
de Région
de Basse-Normandie**

2 rue Claude Bloch
BP 15205
14074 Caen cedex 5
Tél : 02 31 95 42 00
contact@cmar-bn.fr

www.cmar-bn.fr

Partenaires techniques et financiers

