

Pourquoi il faut créer son entreprise et en France, et en 2013 #BESTOF

Soyons clairs : si vous avez des amis qui vous conseillent de ne surtout pas créer une entreprise cette année, ne-les-écoutez-pas !

2013, c'est avant tout l'année où il ne faut pas avoir à vendre son entreprise, car après de multiples tergiversations, de (faux) espoirs et d'aller-retours, le texte finalement voté par les députés est assez proche de leur position initiale : une imposition sur les plus values à 42,5 %, si on est dans la bonne case, et pour les nombreux autres qui n'y seront pas, à plus de 60 %. Autrement dit, loin de la demande des entrepreneurs de les laisser créer de la richesse (et des emplois !) sans en être spoliés à la fin, et dont le coup de gueule avait été remarquablement médiatisé par le mouvement des Pigeons. Avant de dégraisser le mamouth on aura dégraissé et déplumé la volaille entrepreneuriale.

En revanche, créer son entreprise en 2013 est tout à fait rationnel. Pour des raisons stratégiques d'abord :

1) En période de crise, vous aurez appris à survivre à gérer la pénurie, avec des budgets serrés et vous aurez appris à connaître la valeur d'un euro disponible sur votre compte en banque. Vous aurez acquis de bons réflexes de gestion, cela vous rendra plus solide et plus à même de profiter de la reprise quand elle se présentera.

2) C'est en période de crise que tout le monde recherche les bonnes idées pour mieux gérer, optimiser ou réduire ses coûts. C'est souvent l'innovation qui permet d'y arriver. Alors si vous avez cette idée géniale, c'est un bon moment pour la confronter à un marché demandeur. C'est d'ailleurs en période de grande crise que sortent de grandes innovations, garantes des années de croissance à venir.

3) Puisque beaucoup reculent du fait de la crise, vous aurez moins de concurrents potentiels. C'est souvent un bon calcul de ne pas faire comme les autres. Le succès sourit autant aux audacieux qu'aux visionnaires.

4) Il est plus facile d'émerger de la pile de dossiers d'un fonds d'investissement ou de business angels quand celle-ci est moins fournie !! Moins il y a de candidats, comme c'est souvent le cas en période de crise, plus vous augmentez mécaniquement votre chance d'être sélectionné.

Pour des raisons tactiques ensuite :

1) Quand le balancier va trop loin dans un sens, il finit bien par repartir dans l'autre. Ainsi, à trop tirer sur la fiscalité devenue confiscatoire, il y a fort à parier qu'il y aura un retour à des taux d'imposition plus raisonnables (soit du fait de ce gouvernement à la lumière d'une conjoncture meilleure, ou par pragmatisme, soit du fait de l'alternance qui interviendra forcément un jour). C'est peut-être le temps qu'il vous faudra pour atteindre une taille suffisante afin d'attiser la convoitise d'un acquéreur potentiel, si vous souhaitez vendre ou vous adosser.

2) La crise va bien passer à un moment ou à un autre. Il y aura alors plus d'acquéreurs et plus de fonds disponibles pour acheter une cible attirante quand la crise sera terminée et que tous les

analystes prédiront un avenir radieux.

Bien sûr il y a les impondérables, qu'on soit en crise ou non. Vous aurez droit à la visite traditionnelle de l'administration fiscale qui finira bien par trouver quelque chose à vous reprocher et vous reprendra un peu des aides dont vous avez pu bénéficier après avoir passé tant de mois à les obtenir. Vous aurez du mal à lire de l'admiration dans le regard de ceux qui ne savent pas ce que vous vivrez au quotidien : privations, stress, risque financier et familial... Vous savez qu'en cas d'échec vous vous retrouverez tout seul. Et si vous avez le "malheur" de réussir, de vous enrichir, vous passerez du statut de profiteur à celui de nanti.

Mais si vous acceptez tout cela, alors vous verrez que l'aventure de la création vaut le coup et que la France peut offrir d'énormes opportunités qu'il faut savoir saisir. Même en temps de crise.

A l'occasion de la période estivale, economiamatin.fr vous propose les meilleurs articles de 2012 et 2013.

Article initialement publié le 07/01/2013