

Check-list: croissance organique ou inorganique

Pour quel mode de croissance votre entreprise doit-elle opter: organique ou inorganique? Cette check-list met en évidence les avantages et les inconvénients tout en posant des questions précises qui pourront vous orienter dans vos prises de décisions.

Croissance organique

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ■ Autonomie et liberté de décision de l'entrepreneur ■ Moins d'incertitudes et de risques ■ Contact personnel direct avec les clients et les interlocuteurs clés ■ Croissance de l'intérieur ■ Rôle central des valeurs personnelles 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Croissance commerciale réduite, lente ■ Accès limité à d'autres ressources et marchés ■ Grandes avancées et opportunités commerciales manquées en raison d'obstacles au marché

Questions concernant la croissance organique:

- Quel est le niveau de croissance minimale dont a besoin l'entreprise? Quelle est la taille critique de l'entreprise?
- Quels marchés l'entreprise peut-elle prospecter par ses propres moyens?
- Comment l'esprit d'innovation de l'entrepreneur peut-il être insufflé au personnel?
- Quelles sont les limites du propre potentiel de développement?

Croissance inorganique

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ■ Acquisition plus rapide de nouvelles compétences ■ Augmentation de la part de marché et meilleures conditions d'achat ■ Croissance rapide de la taille de l'entreprise (synergies) ■ Exploitation de nouveaux débouchés commerciaux ■ Davantage de stabilité financière, avec plus de liquidités 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Risque de s'engager dans des partenariats inégaux ■ Dispersion du pouvoir décisionnel ■ Fusion de plusieurs cultures d'entreprises et de différents intérêts, besoin d'adaptation ■ Complexification du processus de gestion et de l'entreprise

Questions concernant la croissance inorganique:

- Dans quels domaines des opportunités commerciales et des synergies peuvent-elles être exploitées avec des partenaires stratégiques?
- Quelles sont les compétences qui peuvent être acquises par le biais de fusions ou de rachats d'entreprises tierces?
- À quel degré d'autonomie le chef d'entreprise est-il prêt à renoncer?
- Quelles sont les valeurs qui doivent être présentes chez les partenaires stratégiques ou dans les entreprises rachetées?