



## Les 4 principales causes d'échec des entreprises

**Quelles sont les principales causes d'échec des entreprises et des start-up ? Comment sauver une entreprise en difficulté ? Comment faire face à un problème de trésorerie ?**

Selon les statistiques de l'INSEE, **25%** des entreprises échouent dans les 2 premières années, et **49,5 %** échouent dans les 5 premières années. Ce taux d'échec est encore plus élevé pour les start-up : on parle de **80%** d'échec même si aucune statistique officielle n'a encore été produite à ce jour.

**Une étude de 2009 montre que :**

- **45 %** des échecs proviendraient de **carences commerciales** : problème de positionnement, de débouché, ou insuffisance d'effort commercial,
- **26 %** des échecs proviendraient de **carences en gestion** : on parle ici de pilotage de trésorerie, d'évaluation du besoin en fonds de roulement, ou encore de gestion des stocks et des impayés,
- **19 %** des échecs proviendraient d'un **défaut de compétences techniques**,
- **10 %** des échecs proviendraient de carences touchant au **réseau relationnel ou au management**.

**Voyons en détail les principales causes de défaillance des entreprises, qui sont aussi les principales raisons d'échec des start-up.**

### **Première cause d'échec : les carences commerciales.**

Les carences commerciales sont donc la **première cause** de défaillance des entreprises.

**Cela touche à différents aspects de la manière dont l'entreprise rencontre ses clients :**

- **L'étude de marché** : beaucoup de créateurs d'entreprise considèrent qu'ils n'ont pas besoin

de faire d'étude de marché et préfèrent suivre leur intuition. Grave erreur qui consiste pour le dirigeant à rêver au lieu de s'intéresser au rêve du client. Accomplir une étude de marché, c'est entrer dans une **démarche objective** tournée client : quel marché, quels segments, quel choix de cible, quel **positionnement**, et donc quelle offre ?

- **L'effort commercial (conquête client)** : débordés par le quotidien, certains entrepreneurs oublient que la priorité est d'accorder du temps aux clients et à rechercher des clients. Pourtant savoir gérer les priorités est pourtant fondamental !
- **La durée de vie du client** : certaines entreprises n'arrivent pas à rentabiliser leurs clients sur le long terme, faute de politique de **fidélisation**. Il est pourtant bien moins coûteux de fidéliser un client que de l'acquérir.
- **La communication** : dans un environnement saturé de messages publicitaires, l'entreprise doit trouver les moyens de communication les plus efficaces, c'est-à-dire les mieux ciblés et les moins coûteux. Un exercice parfois compliqué...

## Exemples de solutions :

- Menez une nouvelle étude de marché ou une **enquête de satisfaction**. Voir notre article **Les 10 meilleures méthodes de l'étude de marché**.
- Adoptez une **stratégie tournée client**, plutôt qu'une stratégie tournée produit : il s'agit de tourner tous les efforts vers la compréhension et la satisfaction des motivations profondes du client.
- **Adaptez votre gamme de produits ou de services** : arrêtez les produits les moins vendus, et renforcez les best-sellers par exemple en les déclinant en sous-produits. Multipliez les ventes croisées en proposant des produits complémentaires à ceux voulus par les clients.
- **Relancez l'effort commercial** : dégagez-vous du temps pour cela et sous-traitez toutes les autres tâches auprès d'une secrétaire indépendante, d'un expert-comptable, etc,
- **Relancez la communication** : voir notre article **Comment faire connaître son entreprise ?**
- **Relancer la fidélisation client** par la qualité, le service, ou encore le traitement des réclamations. Voir notre article **10 manières de fidéliser ses clients**.

## Deuxième cause d'échec des entreprises : les carences en gestion.

Les problèmes de gestion sont la **deuxième cause d'échec** des entreprises et des start-up.

### Les carences en gestion recouvrent principalement les éléments suivants :

- incapacité à définir un **modèle économique** viable sur le long terme,
- méconnaissance des notions de **fonds de roulement** et de **besoin en fonds de roulement**,
- fonds de roulement ou capitalisation trop faible,
- dégradation du besoin en fonds de roulement : augmentation des stocks ou mauvaise gestion des stocks, augmentation des crédits clients, trop faible pouvoir de négociation vis à vis des fournisseurs,
- incapacité à connaître l'origine des **problèmes de trésorerie**,
- défaut de rentabilité ou de marge : **charges fixes ou variables** trop élevées,
- défaut ou baisse de productivité, manque d'investissements,
- etc.

## Exemples de solutions :

- **Formez-vous** à la gestion financière et à la gestion de trésorerie,
- **Déterminez un modèle économique viable** sur le long terme : un concept marketing séduisant doublé d'une organisation performante, permettant une rentabilité de long terme,
- **Entourez-vous de spécialistes** : expert-comptable par exemple.

## Troisième cause d'échec : le défaut de compétences techniques.

**Troisième cause d'échec** des entreprises et des start-up, le défaut de compétences techniques peut affecter la santé de l'entreprise de différentes manières :

- mauvaise qualité des produits ou des services,
- mauvaise mise en valeur de l'offre,
- faible productivité,
- faible rentabilité.

Le manque de compétences techniques peut toucher au savoir-faire artisanal, aux méthodes de production, à la logistique, aux techniques d'import-export, ou encore au marketing et à la communication (graphisme, technologies web, techniques de communication...). Ce défaut de compétences ne peut que **freiner l'entreprise** sur le long terme.

## Exemples de solutions :

- **formez-vous**, maintenez vos compétences à jour,
- **recrutez du personnel qualifié**, par exemple en passant par un cabinet spécialisé,
- **sous-traitez** les tâches que vous ne maîtrisez pas ou que d'autres exécuteraient mieux que vous (graphisme, site web, logistique, distribution, ou même certaines tâches de production),
- concentrez-vous sur votre cœur de métier. **Encore faut-il savoir quel est votre cœur de métier** : la commercialisation ? la production ? le sourcing ? la logistique ?

## Quatrième cause d'échec des entreprises : les carences touchant au réseau relationnel ou au management.

C'est la **quatrième cause d'échec** des entreprises et des start-up : les carences relationnelles. Cela concerne le comportement même du chef d'entreprise.

S'il reste isolé, sourd et muet, le chef d'entreprise ne pourra pas **détecter les risques ni préparer l'avenir**. Le dirigeant doit au contraire **travailler en réseau** pour écouter son environnement et saisir les opportunités. Il doit, dans ses conversations au quotidien, recueillir des informations stratégiques auprès de ses clients, de ses fournisseurs, de ses employés...

Il doit se montrer ouvert et « **opportuniste** » dans le bon sens du terme. Son mode de management doit être **participatif**, afin de laisser les informations remonter à lui.

## Exemples de solutions :

- occupez le terrain, rencontrez vos clients et vos fournisseurs plus souvent,
- instaurez un mécanisme de veille concurrentielle et tendancielle,
- abonnez-vous à la presse spécialisée,

- instaurez un mode de management participatif,
- procédez à des [enquêtes de satisfaction](#) régulières,
- intégrez des clubs d'affaires près de chez vous, du type [BNI](#).

## Comment sauver une entreprise en difficulté ?

Voir notre article [Redresser une entreprise en difficulté : notre méthode en 12 points](#).

## Des documents Excel pour votre entreprise (gratuit).

WikiCréa a créé des outils Excel très utiles pour votre entreprise. Profitez-en !

- un modèle de [plan financier](#), facile à compléter,
- un **facturier** permettant d'établir devis et factures : [cliquez ici pour y accéder](#),
- un **livre de recettes**, **obligatoire pour les auto-entrepreneurs** : [cliquez ici pour y accéder](#),
- un **modèle de suivi de trésorerie** : [cliquez ici pour y accéder](#).

## Créez votre entreprise directement en ligne.

WikiCréa a sélectionné **Legalstart** pour vos formalités de création en ligne. **Pourquoi Legalstart ?** Tout simplement parce qu'il s'agit de l'offre la plus complète et la moins chère du marché. Vous générerez tous vos documents en un seul clic et réduirez les risques d'erreur. [Cliquez ici pour en savoir plus et débiter vos démarches en ligne.](#)