

## **Comment redresser votre entreprise ? Comment sauver une entreprise en difficulté ? Quelles solutions pour un petit commerce ou un restaurant qui connaît des problèmes de trésorerie ?**

Redresser une entreprise en difficulté n'est pas mission impossible si les problèmes sont pris suffisamment tôt.

**WikiCréa vous propose une méthode infallible en 12 points pour sauver votre entreprise.**

### **1) Arrêtez de vous plaindre.**

Le chef d'entreprise en difficulté a tendance à rejeter la faute sur l'extérieur : c'est la faute des autres, des impôts, des clients, des fournisseurs, des charges, des employés, du temps, de la crise, des concurrents, des politiques...

**Ce mauvais esprit ne vous aidera pas et pourrait même faire fuir vos derniers clients.** Il est temps d'arrêter de vous plaindre. Vous allez plutôt devoir vous remettre en question de manière objective, même si cela est difficile.

### **2) Cherchez un regard extérieur et du soutien.**

Isolé, le chef d'entreprise en difficulté ne voit plus la situation. Il n'est plus objectif sur lui-même et manque de recul.

**Faites appel à des personnes extérieures** (conseillers de la chambre de commerce ou de la chambre des métiers, expert-comptable, etc) et demandez-leur ce qu'ils pensent de vous et de votre manière de faire. Dites-leur d'être francs et directs. Mettez votre susceptibilité de côté et ouvrez grand vos oreilles.

Demandez aussi de l'aide à votre entourage. N'ayez pas peur de confier vos difficultés, mais ne paraissez pas défaitiste.

### **3) Déterminez les causes de vos problèmes.**

**Avec l'aide de ces personnes extérieures, identifiez les différentes causes possibles à vos difficultés :**

- problèmes commerciaux,
- problèmes de gestion et de trésorerie,
- problèmes de savoir-faire et de qualité,
- problèmes personnels ou relationnels,
- etc.

Faites le point sur les causes identifiables et sur celles qui vous semblent floues ou insaisissables. **Sachez qu'un bon redressement commence toujours par un bon diagnostic.** Faites-vous aider dans l'analyse. Multipliez les points de vue. Gardez un esprit ouvert, même si la vérité n'est pas toujours facile à entendre.

### **4) Remotivez-vous.**

**Vous vous sentez peut-être au bout du rouleau.** Vous n'avez peut-être pas vraiment envie de

continuer. Et pourtant une partie de vous veut encore y croire. Voici quelques pistes pour vous remotiver :

- même dans le pire des cas sachez qu'il existe des **procédures de sauvegarde** : le **redressement judiciaire** permet aux entreprises en difficulté de bénéficier d'un délai pour se redresser même en cas de cessation de paiement,
- dites-vous que vous **apprendrez de vos erreurs** : les entreprises qui arrivent à subsister s'en trouvent renforcées et mieux armées sur le long terme,
- dites-vous que **l'enthousiasme est contagieux** : si vous retrouvez sourire et confiance, vos clients vous suivront ainsi que vos fournisseurs et partenaires,
- pensez à la **revente de votre entreprise** et à l'argent que cela pourrait générer.

## 5) Etablissez une stratégie et un plan de redressement.

Il s'agit de lister toutes les solutions pour redresser votre activité. Soyez imaginatif. Ne vous limitez pas. Cherchez des idées sur internet, demandez conseil à des professionnels.

**Au final, il faudra rédiger un plan de redressement, associant une ou plusieurs solutions à chaque problème :**

- solutions pour **trouver de nouveaux clients**,
- solutions pour **mieux communiquer et faire connaître son entreprise**,
- solutions pour **fidéliser les clients existant**,
- solutions pour améliorer la **qualité**,
- solutions pour améliorer la **trésorerie**,
- solutions pour gagner en **productivité**,
- solutions pour améliorer la **rentabilité**,
- solutions pour améliorer l'**organisation** et la gestion du temps.

Le plan de redressement devra aussi comporter un **plan financier chiffré**, que votre expert-comptable pourra vous aider à établir pour redresser votre entreprise en difficulté.

## 6) Réorganisez-vous.

**Le but de la réorganisation est double** : faire des économies et mieux gérer votre temps.

**Faites le point sur les tâches productives et celles qui ne le sont pas** : le but est d'accorder plus de temps aux tâches qui rapportent de l'argent (prospection, contact clientèle, fidélisation, qualité, négociation) et de sous-traiter les tâches improductives (comptabilité, administration, voire même la production dans certains cas).

Réduisez vos déplacements s'ils ne sont pas nécessaires. Mettez en place un standard téléphonique virtuel. En dernier lieu, procédez à des licenciements économiques.

## 7) Augmentez vos marges sans attendre.

**Beaucoup d'entreprises en difficulté pratiquent des marges trop faibles**. Pourtant, redresser la marge de 2 ou 3 points peut suffire à sauver une entreprise.

Renégociez tous les prix auprès de vos fournisseurs ou trouvez d'autres fournisseurs. Augmentez vos prix petit à petit en le justifiant par une meilleure qualité, une meilleure présentation, une montée

en gamme...

## 8) Diminuez vos charges fixes.

**Pratiquez le “cost-killing”.** Faites la chasse aux dépenses inutiles et aux gaspillages. Attaquez-vous d’abord aux postes de dépenses les plus importants.

Evitez cependant de couper dans des dépenses si cela conduirait à accroître votre charge de travail.

## 9) Mettez en place une vraie gestion de trésorerie.

**Les problèmes de trésorerie peuvent avoir des sources très diverses :** baisse de chiffre d’affaires, dégradation de la marge, mauvaise gestion des stocks (sur-stockage, faible rotation de certaines références...), accumulation d’impayés clients, durcissement des conditions des fournisseurs, charges fixes trop élevées, investissements trop importants, imprévus...

Analysez chaque point et mettez en place des actions correctives. Gérez la trésorerie au jour le jour. Soyez rigoureux. **Voir notre article : [Problèmes de trésorerie, quelles solutions ?](#)**

**Cliquez ci-après pour télécharger notre [modèle de suivi de trésorerie Excel](#).**

## 10) Refinancez-vous.

**Il s’agit de retrouver de l’oxygène sur le plan financier. Plusieurs solutions pour cela :**

- expliquez la situation à vos fournisseurs et demandez-leur des délais de paiement,
- contactez votre banquier et soumettez-lui votre plan de redressement ; voyez ce qu’il peut faire pour vous,
- procédez à une ouverture ou une augmentation de capital,
- lancez une opération de [financement participatif \(crowdfunding\)](#),
- sollicitez votre entourage pour des prêts de court terme.

## 11) Appuyez-vous sur vos atouts.

Il n’y a pas que des problèmes dans votre entreprise. Il y a aussi des choses que vous faites bien et qui réussissent. Faites le point sur cela aussi, et essayez d’en tirer parti.

## 12) Définissez votre modèle économique, une bonne fois pour toutes.

Le modèle économique d’une entreprise est la manière dont elle va générer de la rentabilité sur le long terme. **Un bon modèle économique repose sur 3 éléments :**

- Une **offre de valeur** attractive (produits, services) : essayez d’arriver à un concept original pour votre entreprise,
- Une **organisation** performante et peu coûteuse, permettant de produire cette offre de valeur au mieux,
- Une **rentabilité** d’ensemble suffisante.

**Voir aussi notre article sur le [modèle économique d’une entreprise](#).**

Voilà donc notre méthode et nos conseils pour redresser une entreprise en difficulté. Faites preuve de courage et de ténacité. Bonne chance !

## **Bonus : Des outils Excel pour piloter votre entreprise (gratuit).**

**WikiCrea met à votre disposition des outils Excel gratuits pour gérer votre entreprise :**

- une trame de **plan financier Excel** professionnelle et facile à utiliser : [cliquez ici pour y accéder](#),
- 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](#).