

7 raisons pour lesquelles votre première entreprise va couler

S'il est évident que certains entrepreneurs connaissent le succès dès la création de leur première entreprise, il est beaucoup plus probable que la votre échoue. Le bon côté : si vous comprenez pourquoi c'est le cas, vous pourrez mieux vous préparer et potentiellement éviter certains des pièges que peuvent rencontrer les entrepreneurs lors de la création de leur première entreprise.

Temps de lecture : minute

22 août 2019

Traduction d'un [article de Jayson Demers](#)

Même si vous finissez par échouer, être préparé pour ce type d'événement vous permettra de gagner en expérience et vous offrira de meilleures chances de succès plus tard. Vous pouvez également vous reconforter en vous disant que vous n'êtes pas seul : certains des plus grands noms du monde des affaires, de Bill Gates à Walt Disney, et même Steve Jobs, ont échoué dans leurs premières entreprises avant de connaître les super succès que l'on connaît aujourd'hui.

Alors, pourquoi votre première entreprise est-elle susceptible d'échouer ?

Découvrez-le en sept raisons.

1. Vous n'êtes (probablement) pas une exception

Il existe un certain nombre de variations sur la statistique exacte, mais la plupart des études conviennent que la grande majorité des entreprises

finissent par échouer. Certains affirment qu'environ 4% des entreprises dépassent les 10 ans d'existence, et plus de la moitié périssent au cours de leurs toutes premières années. Il est réconfortant de croire que vous êtes l'exception à la règle, ou que vous êtes plus susceptible de réussir que vos contemporains. Mais les statistiques suggèrent que ce n'est pas vraiment le cas.

2. Vous êtes inexpérimenté

Il y a une raison pour laquelle les professionnels chevronnés réussissent forcément plus que les amateurs : l'expérience produit, des compétences et des connaissances. Si c'est la première fois que vous lancez une entreprise, vous n'aurez aucune expérience préalable sur laquelle vous appuyer lors de certaines prises de décision, de l'établissement d'une direction ou face à des défis difficiles.

Il est vrai que d'autres expériences professionnelles, telles qu'avoir été à un poste de direction, une connaissance importante de votre domaine ou un travail récurrent avec d'autres entrepreneurs peuvent se substituer à un certain niveau d'expérience ici. Mais jusqu'à ce que vous soyez sur le siège du conducteur, vous ne saurez pas ce qu'il faudra vraiment faire pour gérer une entreprise.

3. Vous ne prendrez pas de risques

Les primo-entrepreneurs ont tendance à être plus conservateurs que leurs homologues les plus expérimentés. Une réaction en partie dû à un manque de confiance, qui découle lui même d'un manque d'expérience. Cela s'explique également en partie par le fait que les débutants ont accès à moins de ressources que leurs homologues plus expérimentés.

Et cela signifie qu'ils sont moins capables de tolérer l'instabilité financière et sont plus dépendants du succès de leur entreprise. La voie plus

conservatrice peut potentiellement mener au succès, mais la prise de risque vous distingue de vos concurrents.

4. Vous n'avez pas assez de contacts

Il est probable que vous n'ayez pas un important réseau lors de la création de votre première entreprise, alors même que ce dernier jouera un rôle majeur dans le succès de votre jeune pousse. Vos contacts vous fourniront des clients potentiels, des partenaires, des fournisseurs, et même des employés. Et si vous êtes chanceux, peut-être même des investisseurs ou des mentors qui peuvent vous conseiller.

5. Vous ne pouvez pas encore concrètement compter sur votre instinct

Lorsqu'il est correctement développé, votre instinct peut devenir un outil précieux pour votre stratégie et votre prise de décision. Les "bons" instincts sont généralement le produit de l'expérience : les grands joueurs d'échecs peuvent "ressentir" si leurs actions de jeu sont correctes, et ce presque inconsciemment, car ils ont joué des milliers de fois. De la même façon, les entrepreneurs chevronnés peuvent détecter quelles options sont meilleures que d'autres, et ont une plus grande probabilité de conduire leurs entreprises respectives dans la bonne direction.

6. Vous êtes trop impatient

Lorsque vous commencez à travailler sur votre première entreprise, vous êtes souvent nerveux et impatient. Un enthousiasme qui peut en revanche finir par devenir un obstacle à votre réussite. Si vous êtes trop impatient, vous aurez tendance à vous embarquer dans de nombreuses directions différentes en même temps, à poursuivre différentes idées simultanément plutôt que de vous concentrer sur les besoins précis et

immédiats de votre entreprise.

7. Les autres ne vous prendront pas au sérieux

La triste vérité : la plupart des gens, y compris les investisseurs, les partenaires, les employés et les clients, ne vous prendront pas au sérieux si vous êtes un primo-entrepreneur. Ils savent bien que les entrepreneurs moins expérimentés ont bien moins de chances d'être couronnés de succès que les autres, et pourront s'abstenir d'accompagner votre entreprise simplement parce qu'ils ont une chance légèrement plus faible de réussir avec vous au volant.

Tous ces facteurs peuvent sembler intimidants, mais la véritable leçon à retenir ici est pourtant bien que l'échec de votre entreprise n'est pas la fin, c'est un début. Chaque échec dans votre vie, des petites erreurs discrètes aux événements qui vous déchireront le cœur, vous enseignera quelque chose et vous offrira l'expérience nécessaire lorsque vous déciderez de saisir une prochaine opportunité. Si votre première entreprise échoue, votre deuxième pourrait être plus susceptible de réussir. Les entrepreneurs prospères prospèrent dans l'échec, alors ne pensez pas à l'échec comme un mot à éviter. Au lieu de cela, pensez-y comme une étape indispensable sur le chemin de la réalisation de vos rêves entrepreneuriaux.