

6 étapes à suivre pour (espérer) survivre plus de 3 ans

Les statistiques montrent qu'environ neuf jeunes pousses sur dix échouent au cours des trois premières années. La plupart du temps, ce n'est pas à cause d'un manque de travail ou d'une mauvaise idée. Le véritable écueil est un manque de discipline là où cela est nécessaire. Trop souvent, les bases (connaître son marché, avoir assez d'argent, établir une culture d'entreprise saine, etc) sont reléguées au rang de vœu pieux.

Temps de lecture : minute

14 novembre 2019

Republication du 4 juillet 2018

C'est la folie de l'échec. Un stratège en marketing aime exprimer le concept sous la forme d'une formule mathématique : $P(s) = 1 - P(e)$. Ceci indique que la probabilité de succès est égale à 1 moins la probabilité d'échec. Plus vous faites en sorte d'avoir des billes du bon côté de l'équation, plus vous réduisez la probabilité d'échec et plus vous avez, naturellement, de chances de réussir. CarMax et son parent Circuit City maintenant décédé ont été construits sur ce concept : ces deux détaillants ont analysé ce que les gens détestaient à propos de l'achat de voitures et d'appareils ménagers usagés et ont éliminé ces obstacles de leurs activités. Ils ont réduit la probabilité de ne pas vendre leurs produits. Découvrez ce qui pourrait vous permettre de faire perdurer votre business plus de quelques mois.

Tenir la route

Votre produit ou votre idée d'entreprise doit tenir la route. C'est à dire qu'il ou elle doit avoir suffisamment d'attrait sur le marché pour dépasser la troisième année d'existence. Pourquoi ? Les marchés changent et tous les produits finissent par être surclassés par une nouvelle concurrence. Alors même que votre premier produit est parfait, vous devez déjà commencer à concevoir votre prochain produit. Mais si celui-ci n'est pas prêt avant que le marché n'ait changé, votre budget de R&D en dépendra et, par conséquent, votre trésorerie diminuera.

Bien connaître son marché

La connaissance représente le pouvoir et les marchés brassent de l'argent. Par conséquent, ne pas connaître assez bien le marché sur lequel vous vous êtes lancé vous jouera des tours : puisque la recherche et le développement, le marketing et les ventes sont coûteux, chaque connaissance supplémentaire du marché réduit la quantité d'argent que vous gaspillez dans ces activités.

Planifier sa défense

Votre business plan doit à la fois être offensif - pour faire face à la concurrence, notamment - et défensif. La plupart des startups ne cherchent qu'à être offensives. Pourtant, vous devez défendre votre terrain contre les cycles économiques, les changements du marché, les procès inévitables et plus encore. Un facteur dans la réduction de la probabilité d'échec est de surveiller les attaquants et de préparer vos défenses.

Être confiant

Mieux vous vous préparez, plus vous pouvez être confiant. Et la confiance est la clé du leadership. Personne ne suit un général lâche dans la bataille, tout comme les employés ne chercheront pas à réussir si leur PDG manque de courage. Votre préparation mènera également à de meilleures pratiques, logiquement.

Demander de l'aide

Même les plus grandes sociétés recrutent des experts. Lorsque votre expertise est limitée, vous avez besoin de mentors pour vous aider à faire des choix judicieux. N'ayez jamais peur de demander de l'aide. La plupart des mentors sont généreux en matière de temps et de conseils. Ils peuvent vous épargner des erreurs, mineures comme critiques.

Persévérer

La ténacité et l'optimisme sont étroitement liés. Les deux mènent à l'effort constant et énergique qui sous-tend les entreprises prospères. Vous rencontrerez des obstacles mais vous devez persévérer et les surmonter. Beaucoup d'entreprises échouent parce que les fondateurs ont tout simplement abandonné au cours d'une mauvaise passe qu'ils auraient pu traverser.

Faire des choses qui semblent difficiles ou ennuyeuses permet de construire les bases que tant d'entreprises ne parviennent pas à poser. Soyez l'une des rares à commencer par ces tâches compliquées pour espérer perdurer.

Article traduit de "6 Steps to Surviving 3 Years", initialement publié sur Entrepreneur.com

Article écrit par Iris Maignan