



## 8<sup>e</sup> ÉTAPE LES EMBÛCHES LES PLUS FRÉQUENTES ET COMMENT LES ÉVITER

### Quelles sont les embûches à surveiller ?

Il y a plusieurs raisons pour lesquelles les entreprises échouent. Voici les embûches les plus fréquentes et comment les prévenir dès le début.

#### Manque de financement

Bon nombre d'entreprises commencent avec trop peu de liquidités pour traverser la phase difficile du démarrage. Leurs propriétaires sont trop optimistes par rapport aux ventes et à la rapidité à laquelle l'argent va rentrer. Ils sous-estiment les dépenses qu'ils auront à faire pour le loyer, les salaires, l'équipement et les matières premières et ils ne pensent pas assez aux imprévus qui se présenteront inévitablement.

Il vaut mieux démarrer une entreprise avec trop d'argent que de faire des pieds et des mains pour trouver de l'argent dans les temps difficiles. Au moment de faire vos prévisions, faites

toujours un scénario pessimiste et montrez-le à votre banquier. Lorsque vous demandez un prêt ou une limite de crédit, ajoutez une somme pour les impondérables.

Les banques sont habituellement désireuses d'aider les nouvelles entreprises, mais, comme les investisseurs, elles voudront voir votre plan d'affaires et vérifier si vous avez pensé aux problèmes qui peuvent survenir. Les banques financent rarement une nouvelle entreprise au complet. Elles veulent généralement que les propriétaires ou d'autres investisseurs fassent une mise de fonds.

La banque voudra également garantir le prêt en prenant l'actif de l'entreprise en garantie. Cela signifie que, si l'entreprise échoue, la banque a le premier droit sur les fonds et l'actif qui restent dans l'entreprise. Des garanties personnelles des propriétaires et des dirigeants sont souvent exigées également.



Il existe des subventions pour les entreprises en démarrage dans certaines industries ou régions. Renseignez-vous auprès de votre conseiller financier ou consultez le site Internet d'Industrie Canada\*.

## Négligence sur le plan marketing

Il y a tellement de choses à penser quand on lance une entreprise qu'il n'est pas surprenant que certains aspects soient négligés. Une démarche marketing qui laisse à désirer est une chose que l'on voit souvent. Si les clients potentiels n'ont jamais entendu parler de votre produit, service ou même de votre entreprise, votre équipe de vente devra travailler plus fort, et vous n'atteindrez peut-être pas vos objectifs de vente.

Dépensez le plus possible en marketing; faites un budget à cet effet et intégrez-le à votre plan d'affaires.

## Être pris dans l'engrenage des clients retardataires

Même les entreprises rentables peuvent avoir des difficultés si elles manquent de liquidités. Ce n'est pas la peine de faire des ventes si vos clients prennent trop de temps à payer. Il est essentiel de toujours être à jour dans le recouvrement de comptes, sinon au fur et à mesure que vos ventes augmenteront, le coût des ventes augmentera et votre endettement aussi. Avant même que vous vous en rendiez compte, vous aurez atteint votre limite et vos fournisseurs, que vous tardez à payer pour compenser le retard à payer de vos clients, vous menaceront de couper les matières premières. Les nouveaux entrepreneurs craignent souvent de mettre trop de pression sur les clients pour ne pas nuire aux ventes futures. Mais un client qui achète votre produit ou service et qui ne paie pas n'est pas un client que vous voulez garder. Appelez les retardataires régulièrement et n'acceptez pas leurs excuses.

\* Source : Industrie Canada, [www.ic.gc.ca](http://www.ic.gc.ca)



## Manque de soutien des proches

Pensez à bien mesurer les effets de votre choix sur votre famille. Démarrer une entreprise requiert souvent de longues heures de travail, un engagement presque total et un sacrifice financier. Avoir l'appui de son conjoint, de sa famille et de ses amis proches est très utile. Mais s'ils ne vous appuient pas ou, pire encore, si vous n'en avez pas discuté avec eux, vous ne pouvez pas vous attendre à ce qu'ils fassent preuve de compréhension lorsque votre travail interfère avec votre vie familiale ou sociale.

Pensez aussi à l'engagement financier que vous aurez à faire. Peu d'entrepreneurs deviennent millionnaires. Pensez-y avant de quitter un emploi sûr et discutez-en avec ceux en qui vous avez confiance avant de mettre vos économies ou votre maison à risque.