

# Eviter la faillite commence dès la création de votre entreprise

Le 17 juin 2017 – Source : L'Echo

Entreprendre est un processus fait d'essais et d'erreurs. Mais à force d'erreurs, on risque de faire la culbute. Comment éviter qu'un rêve d'entrepreneuriat ne se termine droit dans le mur? Persévérance et flexibilité sont quelques-unes des qualités nécessaires.

Si l'échec est presque considéré comme un "must have" dans la célèbre Silicon Valley, il n'en demeure pas moins qu'un entrepreneur débutant souhaite que son projet marche. Voici quelques conseils pour partir du bon pied et éviter ainsi de devoir un jour mettre la clef sous le paillason.

## 1. Parlez de votre idée dans vos réseaux

Vous pensez avoir une idée géniale mais vous avez peur de la partager, peur qu'on ne vous la vole? "L'idée en soi ne vaut rien, tout est dans l'exécution", juge Jonathan Schockaert, fondateur de ListMinut, une plate-forme de services de proximité bien connue en Belgique.

Prenez des précautions de bon père de famille, mais profitez surtout de l'expérience d'autres entrepreneurs et n'hésitez pas à demander des conseils en partageant votre projet. "Il ne faut surtout pas travailler en vase clos", ajoute ainsi Guillebert de Dorlodot, fondateur de l'app Tricount.

De nombreux réseaux existent (Réseau Entreprendre, Solvay Entrepreneurs, etc.), permettant d'entrer en relation avec des entrepreneurs expérimentés. "Cela m'a bien plus appris sur le métier d'entrepreneur que n'importe quel consultant, aussi expert soit-il", renchérit le CEO de ListMinut. Attention toutefois à ne pas trop vous disperser: soyez parcimonieux dans le choix de vos réseaux. Testez-les, puis faites une sélection.

## 2. Ciblez vos clients

Dès le départ, faites appel à un bon comptable et un bon notaire. Ils pourront vous orienter vers le type de société qui vous convient le mieux, vous indiquer le montant de la trésorerie requise ou attirer votre attention sur les frais auxquels vous devez vous attendre. Mais ne cherchez pas directement à lever des fonds ou à convaincre des investisseurs.

"Le meilleur endroit pour trouver de l'argent, c'est auprès des clients", estime Jonathan Schockaert. Concentrez-vous sur l'élaboration de votre core-business d'abord, rédigez votre business plan, puis testez assez rapidement votre projet sur le marché. "Ce que je retiens des études de marché, c'est qu'il y a une énorme différence entre ce qui en ressort et ce qui se passe sur le marché, ajoute-t-il. Il ne faut pas attendre pour challenger ses idées."

"De nombreux candidats-starters passent beaucoup de temps à développer leur produit et à rechercher des investisseurs, mais ils ne savent pas qui seront leurs clients. Et encore moins ce que ceux-ci veulent ou sont prêts à payer." – KAREN BOERS – STARTUPS.BE

"Choisissez la bonne niche", ajoute Olivier Delaere, directeur de l'organisation Dyzo, qui aide les entreprises en difficulté. Comprenez, celle qui vous permettra d'être rentable. Cela peut paraître évident, mais "beaucoup d'indépendants se lancent encore dans des secteurs surexploités", remarque-t-il.

Karen Boers, CEO de Startups.be, fait le même constat: "De nombreux candidats-starters passent beaucoup de temps à développer leur produit et à rechercher des investisseurs, mais ils ne savent pas qui seront leurs clients. Et encore moins ce que ceux-ci veulent ou sont prêts à payer. Ils se concentrent davantage sur les investisseurs en capital à risque que sur les clients potentiels".

### 3. Maîtrisez vos finances

On ne débute pas une activité sans un sou, cela va de soi. Le capital de départ dépend bien entendu de l'activité et des obligations légales qui imposent certains minimums. "Neuf entreprises sur dix qui sont en difficulté sont gérées par des personnes qui travaillent depuis plusieurs années, mais qui ne savent pas faire face à des revers, comme un mauvais payeur ou plusieurs semaines de travaux de voirie devant leur porte, explique Olivier Delaere. Avec un capital de départ de 6.200 euros, ils ne savent pas faire grand-chose."

Veillez autant que possible à ce que votre capital de départ provienne de vous ou de votre cercle proche (amis, famille). Et surtout: reposez-vous le moins possible sur des emprunts. "Il est regrettable que de nombreux entrepreneurs n'osent tout simplement pas parler à leurs amis ou la famille et les convaincre, juge Olivier Delaere. Un prêt win-win peut pourtant créer de belles opportunités".

#### **CONSEIL :**

Faites en sorte que vos fonds propres représentent un tiers du passif (lequel comprend les fonds propres, les crédits bancaires et les créances commerciales des fournisseurs).

Il est souvent difficile d'évaluer a priori les besoins en capital. Beaucoup d'observateurs conseillent de suivre une règle très simple: faites en sorte que vos fonds propres représentent un tiers du passif (lequel comprend les fonds propres, les crédits bancaires et les créances commerciales des fournisseurs).

Gardez toujours à l'esprit que la croissance en tant que telle nécessite des moyens: épargnez, conservez les bénéfices au sein de l'entreprise, constituez une réserve. Cela demande évidemment un strict contrôle des coûts et des revenus. "On voit régulièrement des entrepreneurs qui mettent des semaines à envoyer leurs factures ou à réagir à une remarque d'un client", confirme Olivier Delaere.

Enfin, si trouver du capital de départ n'est plus un problème en soi, générer un cash-flow suffisant l'est toujours. Le temps qui s'écoule entre l'argent qui sort et l'argent qui rentre – des clients, mais aussi des subsides, par exemple – est toujours beaucoup plus long en pratique que sur papier. Le flux de trésorerie est souvent mal maîtrisé et cela ne devient pas plus facile à mesurer que la société grandit.

### 4. Composez consciencieusement votre équipe

Un projet moyen a plus de chances d'aboutir s'il est soutenu par une bonne équipe que l'inverse. Entourez-vous de collaborateurs qui ont des compétences complémentaires, qui sont ouverts et réactifs aux fluctuations de marché et qui sont à même de faire évoluer votre projet quand cela s'impose. N'hésitez pas à perdre un peu de temps pour faire votre choix, certains profils étant parfois difficiles à trouver. Le bonus: lorsque vous cherchez des investisseurs, c'est une des premières choses qu'ils regardent pour apprécier leur contribution éventuelle à votre projet.

### 5. Soyez persévérant

Le chemin de l'indépendant ou de l'entrepreneur débutant est parsemé d'embûches. On peut certes se lancer dans l'aventure de l'entrepreneuriat en solo ou en équipe en se disant que ce sera facile. Mais ce serait là une erreur fondamentale. "C'est une aventure qui ressemble un peu à des montagnes russes. Un jour, on gagne un concours et le prix qui va avec, le jour suivant, on apprend que la plus grosse commande de la saison est annulée", commente Géraldine de Mey, co-créatrice de Bonjour Maurice, une ligne de vêtements bio pour enfants.

### 6. Soyez flexible

"Si j'avais uniquement pris en compte mon business plan, je ne me serais jamais lancée", déclare une jeune entrepreneure.

"Si j'avais suivi à la lettre mon business plan, je serais riche", s'amuse un autre.

Comprenez: vous pouvez avoir le plus beau plan financier du monde, rien ne se passe jamais comme prévu. Et puisqu'il y a une grande différence entre ce qui est prévu sur papier et ce qui se passe dans la réalité, soyez flexible, prêt à adapter votre business plan à tout moment. "Des business plans, je dois en avoir une cinquantaine", rigole Jonathan Schockaert. Mais surtout, n'oubliez pas de rêver un peu, osez prendre des risques mesurés, sans trop vous évaporer.