



300, Léo Pariseau
Place du Parc, Bureau 1900
Montréal (Québec) H2X 4B5

NOUS RÉPONDONS à vos besoins...

Téléphone: (514) 842-3911
Télécopieur: (514) 849-3447
Courriel: info@rswca.com

Cinq façons d'anéantir une entreprise

Il existe bien des façons de réussir en affaires et elles reposent toutes sur des conseils judicieux à l'intention du propriétaire d'entreprise. Dans cet article, on pense différemment, puisqu'on veut s'assurer qu'une entreprise lève les pattes et qu'elle disparaisse le plus rapidement possible.

Partant d'expériences véritables, on donne au propriétaire d'une entreprise à succès quelques trucs pour mettre rapidement la clé dans la porte. Fini les inquiétudes entourant la gestion de votre entreprise et vous n'aurez plus à vous occuper de vos employés. Les voilà tous partis pour la simple raison que vous avez respecté ces quelques principes infaillibles pour quiconque préfère échouer plutôt que de réussir !

1. Croyez dans la fidélité inconditionnelle de vos clients

« Client un jour, client toujours. » Cet adage est chose du passé. On doit rester constamment en quête de nouveaux clients et entretenir constamment leur loyauté afin d'éviter qu'ils ne soient attirés par des concurrents plus agressifs. À moins de connaître vos clients et de comprendre précisément ce qu'ils souhaitent, comment pouvez-vous espérer leur donner ce qu'ils désirent ?

La popularité croissante des systèmes de gestion des relations avec la clientèle révèle l'importance qu'on doit accorder aux relations avec nos clients. Ceux-ci doivent vivre une expérience agréable chaque fois qu'ils achètent chez vous. Autrement, ils s'adresseront ailleurs.

2. Ne motivez pas vos employés

Il faut bien plus qu'un local et des équipements pour créer une entreprise. Le capital humain de votre entreprise est essentiel à votre réussite et plus vous investissez dans les ressources humaines, plus vous en tirerez de profits.

Motivez vos employés en les récompensant à la mesure de leurs efforts. Offrez-leur la formation qui leur permettra de bien s'acquitter de leurs tâches et communiquez régulièrement avec eux pour les mettre au courant de ce qui se passe dans l'entreprise. Ou mieux encore, regroupez vos employés par équipes qui partagent les buts de votre entreprise et qui s'efforcent ensemble de les atteindre.

Vos employés s'attendent à bien plus qu'un simple salaire. Si vous ne leur offrez qu'un emploi et un salaire, ils pourront facilement chercher ailleurs un emploi plus payant ou plus agréable où ils pourront acquérir de nouvelles compétences. Vous perdrez ainsi vos meilleurs atouts en premier lieu, soit ceux qui sont les plus dispendieux à remplacer.

3. Évitez les plans de marketing

Un plan de marketing est comparable à une carte routière qui vous aide à définir la marche à suivre de votre entreprise. Il comporte des objectifs et des étapes pour vous aider à les atteindre. Mais le plus important, le plan de marketing, ou plan d'activités, renferme des stratégies qui vous permettront de faire progresser l'entreprise.

Chaque entreprise doit fonctionner de la façon décrite dans un plan de marketing soigneusement élaboré. Ce plan débute par une description de la situation actuelle de l'entreprise, de l'objectif souhaité d'ici un an et de la façon d'atteindre cet objectif. Il renferme également un modèle financier dans lequel on établit les prévisions quant aux revenus et aux coûts.

Plusieurs entreprises ne disposent pas d'un plan de marketing sur papier. Ce plan existe seulement dans la tête ou il n'existe tout simplement pas. C'est d'ailleurs ce qui caractérise la plupart des entreprises qui échouent. Leur plan de marketing est inexistant ou tellement irréaliste qu'on n'aurait jamais dû l'invoquer pour justifier les opérations de l'entreprise.

Il s'agit là d'un vieil adage, mais qu'il vaut la peine de répéter : « Les gens qui ne réussissent pas à planifier, planifient ne pas réussir. »

4. Ignorez la concurrence

Un moyen infaillible de tuer une entreprise consiste à ignorer la concurrence. Aucune entreprise ne traite avec elle-même. À moins de s'efforcer activement de connaître les autres entreprises dans le même domaine et d'étudier les concurrents avec lesquels elle se dispute les mêmes clients, une entreprise peut perdre le marché de vue et prendre un recul qui lui sera ensuite impossible à combler.

Les produits peuvent évoluer et faire en sorte que ceux que vous offrez deviendront désuets. Les concurrents peuvent faire appel à de nouvelles pratiques de marketing pour aborder vos clients et les convaincre d'acheter chez eux. Les tendances dans l'industrie peuvent aussi évoluer et ces changements peuvent avoir pour effet d'accroître rapidement leur part de marché aux dépens de ceux qui tirent de la patte.

Mais puisque nous vous expliquons la façon d'échouer, ne vous inquiétez pas des produits ou des services de vos concurrents. Vous avez les vôtres. Ne vous inquiétez également pas de leurs techniques de marketing ou de la façon dont ils entretiennent leurs installations.

Mais surtout, ne vous inquiétez pas des tendances dans l'industrie, en particulier des tendances que vos concurrents semblent suivre et adopter. Continuez d'agir comme vous le faites maintenant et les gens se rueront à votre porte.

5. Oubliez les impôts

Plusieurs entreprises ferment les portes parce qu'elles n'ont pas su planifier leurs obligations fiscales. C'est alors le gouvernement qui met la clé dans la porte afin de récupérer les sommes impayées. Et surtout, personne n'a la mémoire plus longue (ou plus d'argent à consacrer au recouvrement) que le gouvernement.

Il est important que vous teniez compte des impôts lorsque vient le temps d'évaluer la situation financière de votre entreprise. Placez chaque semaine de l'argent de côté afin de payer les impôts de votre entreprise, que cela vous plaise ou non. Dans certains endroits, l'absence d'une telle prévoyance peut être considérée comme une forme d'évasion fiscale.

Une fois de plus, vos impôts disparaîtront peut-être si vous cessez d'y penser. Dépensez tout l'argent que vous recevez et imaginez que vous n'avez à présenter aucune déclaration de façon à éviter ainsi de payer des impôts. Et, bien sûr, si vous n'avez aucun impôt à payer, vous n'aurez également pas à payer d'amende pour ne pas avoir payé ces impôts – ces chères amendes qui viennent parfois doubler ou même tripler le montant que vous devez.

Ces cinq principes, pour entraîner la perte de votre entreprise, fonctionneront à coup sûr. C'est garanti ! Vos clients, vos employés, votre plan de marketing, vos concurrents et vos obligations fiscales sont des aspects essentiels de votre entreprise et il est important que vous leur accordiez l'attention qu'ils méritent. Ignorez-les et vous n'aurez pas à vous en préoccuper bien longtemps, puisqu'ils auront disparu – sauf vos obligations fiscales qui vous suivront encore pendant bien longtemps.

Modalités d'utilisation

Tous les droits ayant trait au contenu de cette publication appartiennent exclusivement à RAN ONE Inc. Il est important de préciser que RAN ONE Inc. en est la source originale advenant toute utilisation autre que dans le présent format.