

	<b>Up ! Enhanced Management</b>	<b>Première édition</b>
	<b>5 La stratégie d'entreprise</b> <b>5.11 La suppression d'une activité stratégique</b>	<a href="http://www.up-comp.com">http://www.up-comp.com</a> <a href="mailto:contact@up-comp.com">contact@up-comp.com</a>

### 5.10.3.11 Les principales raisons d'échec d'une nouvelle activité stratégique

Les principales raisons d'un échec analysées par les sociétés de financement sont les suivantes, classées par ordre d'importance :

1. **Insuffisance en qualité humaine de l'équipe dirigeante.**  
80 % des échecs provient de cette raison, dont 90 % la première année.
  - Manque de ténacité.
  - Manque de compétence.
  - Manque d'expérience.
  - Manque de soutien familial.
2. **Pas de marché suffisant pour l'offre de produits ou de services.**  
Pas de plan marketing.
3. **Pas d'innovation suffisante.**  
Manque de différenciation.
4. **Modèle économique trop optimiste ne tenant pas assez compte du risque économique ou sous-estimant le besoin financier d'exploitation.**  
Le plus important est le premier exercice. Vient ensuite la gestion de la croissance.
5. **Sous-capitalisation.**  
Les pertes de démarrage ont été mal estimées.
6. **Barrière à l'entrée du marché.**
7. **Insuffisance en management de l'équipe dirigeante.**  
Il en découle deux conséquences : une mauvaise planification des opérations et des embauches inappropriées.
8. **Insuffisance en vision stratégique.**  
L'équipe dirigeante a manqué des opportunités décisives.
9. **Manque de protection juridique de l'innovation.**  
La différenciation n'est pas soutenable.

## 5.11 La suppression d'une activité stratégique

### 5.11.1 Comment se défaire d'une activité stratégique ?

Il existe deux méthodes pour supprimer une activité stratégique :

- **La revente.**  
Cette méthode est la plus rentable pour l'entreprise même si elle peut s'avérer longue. Les repreneurs potentiels peuvent être :
  - **Une autre entreprise.**  
Une autre entreprise n'aura pas forcément la même stratégie ou cherchera à se renforcer pour atteindre une taille supérieure dans certains domaines – réseau de vente, **Recherche & Développement**, portefeuille de produits ou de marque, etc.
  - **Le management de l'activité éventuellement aidé par une société de financement.**  
L'opération est alors un **Management Buy Out (MBO)**. 25 % à 33 % des groupes utilisent cette méthode parce qu'elle motive le management mais aussi parce qu'elle est politiquement correcte.
  - **Les employés éventuellement aidés par une société de financement.**  
L'opération est alors un **Rachat de l'Entreprise par ses Salariés (RES)** ou **Employee Buy Out (EBO)** en anglo-saxon.