



# Création de réserves de caisse



# Création de réserves de caisse

L'exploitation d'une entreprise qui connaît le succès implique de jongler avec les entrées et les sorties d'argent. Les entreprises n'échouent généralement pas à cause de ventes insuffisantes, mais plutôt parce qu'elles manquent de liquidités. Celles qui ont des réserves de caisse sont donc davantage en mesure de faire face aux problèmes à court terme, par exemple une réduction des ventes.

Les liquidités servent de tampon et peuvent vous aider à traverser les hauts et les bas que vous pourriez rencontrer. Les réserves de caisse vous permettent de gagner du temps si les choses tournent mal ou d'expérimenter et de mettre à l'essai de nouvelles idées sans avoir besoin de revenus immédiats pour couvrir vos frais.

## Les liquidités vous offrent les trois « luxes » suivants :

### 1. Elles permettent d'investir

Elles vous donnent la flexibilité d'investir dans ce qui est important pour votre entreprise. Elles vous offrent l'occasion de mettre de nouvelles idées à l'essai, de mettre en œuvre de nouveaux produits, de consacrer du temps à la recherche de nouveaux clients ou de tirer profit des ventes sur équipement, des stocks ou des autres intrants qui vous permettent de générer encore plus d'argent.

### 2. Elles réduisent le stress

Les liquidités peuvent vous procurer la tranquillité d'esprit et réduire votre niveau de stress. Moins vous vous souciez des finances de votre entreprise, plus vous pourrez vous concentrer sur la satisfaction de vos employés et de vos clients, et plus il sera agréable de vous côtoyer. Les prêteurs et partenaires commerciaux voient les réserves de caisse et les flux de trésorerie solides comme de bons indicateurs de rendement.

### 3. Elles sont un bon outil de survie

Une réserve de caisse vous permet de surmonter les fluctuations de liquidités à court terme découlant de :

- Clients qui tardent à payer
- Brèves interruptions d'exploitation
- Ralentissements saisonniers
- Temps nécessaire pour élaborer de nouveaux produits ou marchés
- Tactiques des concurrents, par exemple le gâchage des prix
- Menaces de nouveaux concurrents dans votre marché

## Utilisation de cette ressource

Remplir ce PDF interactif vous aidera à évaluer les économies éventuelles dont pourrait profiter votre entreprise.

Remplissez toutes les sections, évaluez vos économies, puis rendez-vous à la fin où vos économies globales seront calculées pour vous.

# Contenu

<b>Création de réserves de caisse</b>	<b>2</b>
<b>Première étape</b> : Se concentrer sur les biens et services	<b>4</b>
<b>Deuxième étape</b> : Récupérer les sommes dues	<b>6</b>
<b>Troisième étape</b> : Examiner les coûts relatifs aux communications et technologies	<b>7</b>
<b>Quatrième étape</b> : Réduisez vos coûts	<b>9</b>
<b>Cinquième étape</b> : Effectuer une vérification à l'interne	<b>10</b>
<b>Étape six</b> : Évaluer les emprunts de votre entreprise	<b>11</b>
<b>Liste de contrôle des idées générant de l'argent</b>	<b>12</b>
<b>Enfin, faites des calculs</b>	<b>14</b>
<b>Appendice : CIBC Solutions de placement</b>	<b>15</b>

# Première étape : Se concentrer sur les biens et services

## Augmentez vos prix

Les petites entreprises ne facturent pas toujours leurs produits et services à leur juste valeur. Vous pourriez être surpris de ce que les gens sont prêts à payer pour ce qu'ils veulent.

Évaluez régulièrement si vos prix peuvent être augmentés en vérifiant vos coûts et ce que vos concurrents facturent. Si vous ne suivez pas l'inflation, vous êtes en marche arrière; donc, en guise de règle générale, les clients devraient payer plus chaque année, à moins que vos coûts diminuent.

Une légère augmentation de prix sans baisse des ventes ou augmentation des frais généraux engendrera un gain avec le temps.

Repérez les services ou produits que vous offrez et dont le prix n'a que peu d'influence et augmentez le prix légèrement.

**Dressez une liste des produits dont vous pourriez augmenter le prix sans engendrer de réaction négative de la part des clients :**

Produit	Augmentation du prix	Nombre d'articles vendus chaque mois	Augmentation des ventes mensuelles
1.	\$		\$
2.	\$		\$
3.	\$		\$
4.	\$		\$
5.	\$		\$
6.	\$		\$
7.	\$		\$
8.	\$		\$
9.	\$		\$
10.	\$		\$
TOTAL :			

## Diminuez le niveau des stocks

La réduction du niveau des stocks peut se traduire directement par de meilleurs résultats nets. Vous pourriez être en mesure de réduire les stocks et les matériaux bruts que vous détenez en utilisant plus efficacement les commandes en ligne et en vous procurant des logiciels d'entreposage plus efficaces afin de conserver uniquement ce dont vous avez besoin pour une utilisation immédiate.

Faites une vente! En effectuant un examen de vos stocks quelques fois dans l'année, vous pourriez être en mesure d'éliminer des produits redondants et des produits qui se vendent moins bien. Vous pourriez aussi vous procurer des stocks auprès de fournisseurs quelques jours seulement avant la date à laquelle vous en avez besoin. L'argent économisé peut ensuite aller directement à la banque.

Vous pouvez parfois profiter de rabais importants en achetant des stocks ou des matériaux en lots, mais n'oubliez jamais de tenir compte du fait que l'argent dépensé ne sera alors plus disponible pour quoi que ce soit d'autre. Cela s'avère encore plus important lorsque les temps sont durs et que vous avez besoin d'argent pour payer les salaires, loyers et coûts d'utilisation généraux.

**Dressez une liste des stocks que vous pourriez réduire :**

Élément	Value of excess stock
1.	\$
2.	\$
3.	\$
4.	\$
5.	\$
6.	\$
7.	\$
8.	\$
9.	\$
10.	\$
<b>TOTAL : \$</b>	

### Conseil en matière de liquidités!

#### Cessez d'accumuler les stocks

Plusieurs entreprises achètent des stocks additionnels pour avoir un surplus de sécurité en cas d'augmentation soudaine de la demande ou de commandes importantes. Ceci engendre une utilisation élevée du capital et réduit les liquidités de façon significative. La mise en œuvre d'affaires impliquant une fabrication sur commande permet de consacrer moins d'argent à des stocks inutilisés.

# Deuxième étape : Récupérer les sommes dues

Communiquez avec les clients qui vous doivent de l'argent. Plusieurs petites entreprises se sentent inconfortables à l'idée de demander à leurs meilleurs clients de régler leurs paiements en souffrance et ont peur de les voir aller ailleurs si elles insistent trop. Mais ces clients vous doivent de l'argent, de l'argent qui pourrait servir à faire croître votre entreprise ou vous aider dans les moments plus difficiles.

Élaborez une politique de recouvrement juste, mais ferme. Les clients doivent savoir que vous faites un suivi constant des comptes en souffrance. C'est ici que les bons systèmes de comptabilité entrent en jeu et sont essentiels puisqu'ils vous permettent de générer rapidement des rapports sur les paiements en souffrance ou de signaler automatiquement ces derniers pour une attention immédiate. De plus, l'offre d'options de paiement de rechange, par exemple les paiements par carte de crédit ou les paiements électroniques, peut permettre un recouvrement plus rapide.

## Combien de vos clients ont actuellement des paiements en retard?

Client	Montant en souffrance
1.	\$
2.	\$
3.	\$
4.	\$
5.	\$
6.	\$
7.	\$
8.	\$
9.	\$
10.	\$
<b>TOTAL : \$</b>	

## Conseil en matière de liquidités!

### Mettez de la pression sur les retardataires

Si un client a l'habitude d'effectuer ses paiements en retard, il est logique de l'appeler et de lui demander pourquoi. Le client pourrait avoir reçu des factures dont la date de paiement est mal imprimée, il pourrait avoir des difficultés financières ou pourrait contester cette facture. Peu importe la raison, la seule façon de régler ce problème est d'abord de le découvrir.

### Envoyez vos factures plus rapidement

Songez à déléguer une personne responsable de toutes les tâches liées à la facturation. Cela réduira les risques de mauvaise communication ou de factures oubliées. Toutes les factures devraient être acheminées sans attendre, peu importe la date d'échéance. Un client aura plus tendance à payer rapidement s'il reçoit la facture rapidement.

# Troisième étape : Examiner les coûts relatifs aux communications et technologies

Au nombre des coûts récurrents des entreprises se trouvent ceux des services téléphoniques et Internet. Ces coûts fluctuent constamment, et habituellement à la baisse. Mais vos coûts diminuent-ils? Vérifiez régulièrement si vous profitez de la meilleure offre possible. N'hésitez pas à changer pour un fournisseur moins cher, mais assurez-vous que la qualité et les services sont équivalents à ce que vous recevez actuellement. Cela peut s'appliquer à d'autres produits ou services que vous avez, alors mettez cette pratique en application lorsque l'occasion se présente.

## Communications

Passez en revue vos coûts relatifs aux communications dès maintenant; vous pourriez économiser des centaines de dollars chaque mois. Par exemple, avez-vous besoin de toutes vos lignes terrestres actuelles? Combien de téléphones mobiles votre entreprise possède-t-elle et sont-ils tous nécessaires? Si vous effectuez un grand nombre d'appels interurbains, êtes-vous en mesure de réduire vos coûts en utilisant la voix sur IP ou Skype, ou en cherchant des « plans d'appels interurbains » sur Internet?

**Dans quelle mesure pourriez-vous réduire vos coûts relatifs aux communications?**

Élément	Économies mensuelles
1.	\$
2.	\$
3.	\$
4.	\$
5.	\$
6.	\$
7.	\$
8.	\$
9.	\$
10.	\$
<b>TOTAL : \$</b>	

## Conseil en matière de liquidités!

### Les conditions de crédit

Si vous offrez du crédit, assurez-vous que vos modalités de versement sont clairement indiquées sur les factures et les autres documents de correspondance. Lorsque vous négociez un nouveau contrat, souvenez-vous d'inclure les modalités de versement afin que votre nouveau client soit au courant de vos attentes dès le début.

## Utilisez la technologie

Le fait d'effectuer et de recevoir des paiements électroniques peut vous permettre d'économiser du temps et de l'argent, et aussi d'éviter la perte ou le classement erroné de factures. Vous pouvez également commander vos fournitures sur Internet pour économiser du temps.

Quels gains pouvez-vous faire en utilisant l'Internet plus efficacement?

Élément	Économies mensuelles
1.	\$
2.	\$
3.	\$
4.	\$
5.	\$
6.	\$
7.	\$
8.	\$
9.	\$
10.	\$
<b>TOTAL : \$</b>	

### Conseil en matière! de liquidités!

#### Vérifiez vos liquidités sur une base quotidienne

Consignez les sommes qui sont dépensées sur une base quotidienne, et assurez-vous que vous êtes satisfaits des motifs qui ont engendré ces dépenses. Il sera plus facile pour vous de déceler les occasions d'amélioration et de voir où va votre argent.

# Quatrième étape : Réduisez vos coûts

La réduction de vos coûts peut s'avérer une façon rapide et efficace d'augmenter vos liquidités à la banque. Examinez attentivement vos dépenses pour repérer les réductions ou éliminations possibles. Même de petits changements se traduiront en montants importants avec le temps. Observez chaque élément et demandez-vous s'il contribue à la rentabilité de votre entreprise.

**Si vous êtes propriétaire de vos installations** – Envisagez les possibilités relatives au coût de l'argent investi dans l'édifice. Comment pourriez-vous utiliser vos installations pour créer de nouvelles occasions d'affaires? Par exemple, avez-vous de l'espace inutilisé que vous pourriez louer?

**Si vous avez des équipements** – Assurez-vous qu'ils sont utilisés efficacement. Vos équipements vous coûtent-ils plus cher à entretenir que ce qu'ils génèrent? Par exemple, l'entretien d'un trop grand nombre de véhicules est coûteux et ces derniers peuvent ne pas générer de revenus.

**Si vous êtes abonnés à services que vous n'utilisez pas** – Par exemple, services de nettoyage, abonnements en ligne pour des logiciels ou des données, ou encore entretien d'équipements inutilisés.

**Si vous avez du personnel** – Examinez vos niveaux de dotation, plus particulièrement si votre entreprise est saisonnière. Pourriez-vous à certains moments gérer plus efficacement le nombre de vos employés? Par exemple, l'embauche de personnel à temps partiel pendant les périodes de pointe sera plus efficace que l'embauche d'employés à temps plein. Même si vous donnez plus à vos fournisseurs et que le coût global ne change pas, au moins, la dépense la plus élevée sera présente pendant les périodes occupées, mais n'aura pas d'incidence sur vos liquidités pendant les périodes plus tranquilles. during the busy periods and not impact your cash flow during quieter times.

**Dressez une liste des coûts qui ne contribuent pas directement à votre rentabilité :**

Élément	Coût mensuel
1.	\$
2.	\$
3.	\$
4.	\$
5.	\$
6.	\$
7.	\$
8.	\$
9.	\$
10.	\$
<b>TOTAL : \$</b>	

# Cinquième étape : Effectuer une vérification à l'interne

Les problèmes de liquidités sont fréquents dans plusieurs petites entreprises. Voici quelques-unes des façons de dégager des liquidités.

## Vendre des actifs inutilisés

Avez-vous de l'équipement inutilisé? Si vous utilisez un actif quelques fois seulement pendant le mois ou l'année, ne serait-il pas avantageux de louer un équipement similaire lorsque vous en avez besoin? Plusieurs entreprises possèdent des actifs qui, s'ils sont vendus, créent des liquidités susceptibles d'être utilisées plus efficacement en guise de fonds de roulement et permettre à l'entreprise de maintenir ses activités.

Voici une liste des actifs que vous pourriez vendre pour dégager des liquidités et le prix que vous pourriez en obtenir:

Actifs	Prix
1.	\$
2.	\$
3.	\$
4.	\$
5.	\$
6.	\$
7.	\$
8.	\$
9.	\$
10.	\$
<b>TOTAL : \$</b>	

## Conseil en matière de liquidités!

### Offrez des incitatifs pour les paiements anticipés

Encouragez les paiements anticipés en offrant une certaine forme de valeur à vos clients. Il pourrait s'agir d'une remise sur des commandes de suivi ou de petits services offerts gratuitement. Toutefois, assurez-vous que ces incitatifs sont possibles et viables, particulièrement lorsque les frais de service sont concernés.

## Cherchez des solutions de rechange

Avez-vous toujours besoin d'actifs neufs? La plus récente technologie peut parfois représenter un avantage pour une entreprise; d'autres fois, l'argent dépensé pour de nouveaux gadgets sophistiqués aurait plutôt dû être économisé. Les meubles et équipements de bureau d'occasion trouvés sur les sites d'enchères sont-ils une meilleure option? Pourriez-vous choisir une catégorie de véhicules inférieure afin d'économiser de l'argent?

Dressez la liste des solutions de rechange en termes d'achat qui vous permettraient d'économiser de l'argent en indiquant les économies que vous pourriez réaliser :

Réduction des achats	Économies mensuelles
1.	\$
2.	\$
3.	\$
4.	\$
5.	\$
6.	\$
7.	\$
8.	\$
9.	\$
10.	\$
<b>TOTAL : \$</b>	

## Conseil en matière de liquidités!

### Améliorez votre cycle de trésorerie

Un cycle de trésorerie plus court peut faciliter la gestion de votre argent, alors songez aux moyens de vous faire payer plus rapidement. Certains clients peuvent être prêts à fournir un dépôt ou à effectuer des paiements complets en avance.

# Étape six : Évaluer les emprunts de votre entreprise

Si votre entreprise a déjà un prêt, s'agit-il du bon prêt pour ses besoins? Plusieurs propriétaires de petites entreprises font l'erreur courante d'utiliser leur marge de crédit pour financer des achats d'immobilisations plus importants, utilisant ainsi une part importante de leur marge de crédit pour une certaine période et réduisant donc leur capacité à l'utiliser pour faire face aux fluctuations de liquidités quotidiennes à court terme, aux urgences commerciales inattendues et aux ralentissements.

Votre emprunt devrait faire l'objet d'un examen pour s'assurer qu'il est équilibré par rapport aux marges de crédit disponibles pour les baisses de liquidités à court terme et aux prêts à long terme pour l'achat d'actifs à longue durée, par exemple de l'équipement. Vous pourriez vouloir augmenter vos prêts à terme afin de libérer du crédit sur votre marge. En fonction de l'immobilisation, vous voudrez peut-être également envisager la location d'une pièce d'équipement, par exemple pour réduire vos versements mensuels.

D'autres options sont envisageables lorsque vous examinez votre façon d'emprunter, par exemple le fait de garantir ou non le prêt et la façon de le rembourser. Garantir un prêt par des biens immobiliers, par exemple, peut vous permettre de profiter d'un meilleur taux d'intérêt et d'une période de remboursement plus longue. Les marges de crédit vous permettent aussi de payer uniquement l'intérêt, alors que les prêts à terme requièrent le remboursement des intérêts et du capital dans un délai fixe. Les prêts à taux fixe aident à régulariser les flux de trésorerie en éliminant les fluctuations de versements causées par des changements de taux d'intérêt

Bien que vous vouliez réduire la dette de votre entreprise et préféreriez peut-être n'avoir aucune dette, un emprunt peut vous offrir le moyen de faire croître efficacement votre entreprise et de la pousser au niveau supérieur, générant ainsi de meilleurs revenus qui seront de loin plus élevés que vos coûts d'emprunt. Si vous empruntez ou augmentez votre emprunt actuel, assurez-vous simplement que les coûts d'emprunt ne vous contraignent pas de façon excessive et ne vous empêchent pas de gérer efficacement votre entreprise au quotidien.

**Notez ci-dessus le montant de capital additionnel que vous devez trouver :**

\$

## Conseil en matière de liquidités!

**Profiter des innovations et de la technologie pour faire des affaires de façon plus intelligente.**

Vérifiez vos finances durant vos déplacements grâce à nos services bancaires en direct intuitifs; le transfert d'argent dans vos comptes et le contrôle de vos liquidités se font très facilement.

## Mesures que vous pouvez prendre

- Aborder les solutions d'emprunt de votre entreprise avec un conseiller principal de la CIBC en succursale ou en composant le 1 800 465-2422.
- Vérifier auprès de votre comptable que votre emprunt est bien structuré du point de vue de la planification fiscale.



# Liste de contrôle des idées générant de l'argent

La prochaine fois que vous lirez sur des cas ou entendrez parler de grandes entreprises qui ont subi des pertes, portez attention. S'il s'agit d'une société cotée en bourse, lisez ses états financiers. Vous y apercevrez une structure : souvent, il s'agira d'une société en mesure de faire face aux changements avec succès puisqu'elle dispose de réserves suffisantes pour traverser les mauvais moments. Ses réserves servent de filet de sécurité, et il devrait en être de même pour vous.

Ci-dessous se trouve une liste d'idées générant de l'argent qui pourraient vous aider à créer ou à augmenter vos réserves. N'oubliez pas de vous assurer que vos clients comprennent que toutes les remises que vous offrez pourraient n'être que temporaires; autrement, votre entreprise pourrait avoir de petites marges indéfiniment.

**Cochez chaque idée que vous pourriez mettre en pratique.**

Argent provenant des clients	
<input type="checkbox"/>	Offrir des escomptes au comptant
<input type="checkbox"/>	Offrir des remises sur les paiements anticipés afin d'être payé plus rapidement
<input type="checkbox"/>	Faire une vente pour réduire les stocks
<input type="checkbox"/>	Former et encourager le personnel à vendre des surclassements et des ajouts
<input type="checkbox"/>	Offrir les stocks excédentaires à des clients sélectionnés
<input type="checkbox"/>	Augmenter les prix
<input type="checkbox"/>	Offrir des prix spéciaux à vos meilleurs clients
<input type="checkbox"/>	Offrir des options de paiement alternatives
<input type="checkbox"/>	Faire des vérifications de crédit pour les nouveaux clients
<input type="checkbox"/>	Envoyer les factures à temps, en tout temps
<input type="checkbox"/>	Faire le suivi des paiements en retard de façon constante
<input type="checkbox"/>	Réduire les modalités de paiement à un délai plus court
<input type="checkbox"/>	Profiter des offres spéciales des fournisseurs
<input type="checkbox"/>	Négocier de meilleures modalités de paiement auprès des fournisseurs
<input type="checkbox"/>	Utiliser une carte de crédit pour répartir les paiements aux fournisseurs
<input type="checkbox"/>	Négocier avec les fournisseurs la remise de stocks excédentaires
<input type="checkbox"/>	Commander uniquement ce dont vous avez besoin plutôt que d'accumuler les stocks
<input type="checkbox"/>	Chercher des fournisseurs dont les prix sont plus bas

## Meilleure gestion de la trésorerie

Utiliser les prévisions de liquidités pour gérer le fonds de roulement

Améliorer la sécurité pour prévenir le vol à l'étalage

Augmenter l'efficacité de votre entreprise en achetant des appareils utilisant une nouvelle technologie et économisant l'énergie

Recycler les matériaux dans le bureau

Faire appel à des sous-traitants ou des employés à temps partiel plutôt qu'à des employés permanents

Vendre des actifs inutilisés

Passer en revue les protections de découvert et les prêts

Louer de l'équipement au lieu de l'acheter

Utiliser les outils en ligne pour faire des achats et des ventes

## Cash tip!

### Payez vos dépenses au moyen d'une carte de crédit

Une fois que vous avez une limite suffisante, vous pouvez couvrir une grande partie de vos dépenses au moyen d'une carte de crédit. Vous pouvez communiquer avec la banque et demander la modification de la date de votre versement afin qu'elle soit ultérieure à l'ensemble des paiements de vos clients.

Découvrez nos taux concurrentiels et obtenez une **carte de crédit** qui convient à vos besoins.



# Enfin, faites des calculs

Une réserve de caisse peut aider votre entreprise à évoluer plus facilement dans l'environnement économique actuel.

Ce bref exercice a révélé que vous pourriez générer \$ à court terme en vendant des actifs inutilisés et recouvrant les sommes qui vous sont dues.

Vous pourriez également avoir un gain de \$ chaque mois en réduisant vos frais généraux et en augmentant vos ventes.

Remember that small improvements over time can create large cash reserves.

Si vous ne possédez pas déjà un compte d'épargne d'entreprise, ouvrez un **Compte Croissance de placement Affaires CIBC<sup>MC</sup>** dès aujourd'hui, transférez vos fonds excédentaires et commencez à accumuler grâce à un taux d'intérêt concurrentiel. Parlez à votre conseiller PME CIBC pour en savoir plus sur la façon dont le **Compte Croissance de placement Affaires CIBC<sup>MC</sup>** peut satisfaire les besoins d'épargne de votre entreprise.

## Étapes suivantes :

La prochaine étape consiste à prendre des mesures. Imprimez ce plan aux fins de référence et établissez des échéanciers pour vos idées, mettez ensuite en œuvre la mesure de génération de liquidités la plus adaptée pour votre entreprise.

Voici quelques ressources additionnelles de la CIBC :

- Communiquez avec votre conseiller PME CIBC pour discuter des options de création de réserves de caisse et pour en apprendre plus sur les solutions d'épargne pour les entreprises de la CIBC [www.cibc.com/ca/small-business/investment-sol-fr.html](http://www.cibc.com/ca/small-business/investment-sol-fr.html)
- Profitez des outils bancaires en ligne pour superviser et contrôler vos opérations en espèces. Pour en savoir plus, visitez Gestion de trésorerie CIBC en direct [www.cibc.com/ca/small-business/cash-management/cmo-fr.html](http://www.cibc.com/ca/small-business/cash-management/cmo-fr.html)
- Vous songez à la croissance de votre entreprise et craignez de ne pas disposer des liquidités appropriées pour réaliser vos rêves? Parlez du **Forfait de croissance PME CIBC** avec un conseiller PME CIBC et assurez-vous de disposer des solutions financières dont vous avez besoin pour connaître le succès.
- Consultez **l'outil Guide de planification d'entreprise** pour vous assurer que vous faites le suivi des liquidités et de tous les autres aspects de votre entreprise à ses débuts ou lorsque vous la développez.
- Découvrez comment Dépôt électronique CIBCMC pour les chèques peut vous aider à économiser du temps et à améliorer vos flux de trésorerie en vous permettant de numériser et de déposer de façon sécuritaire des chèques dans votre compte depuis le confort de votre bureau. [www.cibc.com/ca/small-business/cash-management/edeposit-fr.html](http://www.cibc.com/ca/small-business/cash-management/edeposit-fr.html)



## Appendice : Solutions de placement

# Faites fructifier votre argent

La plupart des entreprises voient leur flux de trésorerie varier de temps à autre. En tant que propriétaire d'entreprise prospère, vous prenez grand soin de couvrir les insuffisances temporaires, mais il est tout aussi important de gérer les excédents de trésorerie en les faisant fructifier afin de maximiser le rendement de vos placements. Que vous souhaitiez investir à court ou à long terme, la Banque CIBC a des solutions qui répondent à vos besoins.

## Pour des taux d'intérêt concurrentiels et un accès pratique à vos fonds

Le **Compte Croissance de placement Affaires CIBC<sup>MC</sup>** offre l'occasion d'obtenir un taux de rendement concurrentiel sur les fonds excédentaires tout en maintenant la liquidité du capital. Il est le complément parfait de votre compte d'opérations d'entreprise et vous offre un accès facile à vos fonds lorsque vous en avez besoin.

De plus, grâce aux services bancaires téléphoniques et en ligne, vous avez accès à votre compte 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, ce qui vous donne la souplesse d'effectuer vos opérations bancaires au moment et à l'endroit qui vous conviennent.

## Pour la sécurité

Les **certificats de placement garanti (CPG) CIBC** offrent à votre entreprise des options de placement souples et sécuritaires. Vous êtes assuré de conserver ce que vous investissez, tout en obtenant de l'intérêt concurrentiel sur votre argent.

La Banque CIBC offre une vaste gamme de CPG d'entreprise pour répondre à vos besoins de placement. Les durées vont de 30 jours à 7 ans et vous pouvez choisir parmi des produits encaissables ou non remboursables, selon vos besoins de liquidité.

Les CPG encaissables vous donnent la souplesse d'accéder à votre argent au besoin tout en offrant un taux de rendement concurrentiel.

Les CPG non remboursables offrent habituellement un taux de rendement plus élevé. C'est la solution idéale si vous n'avez pas besoin de toucher à vos fonds avant l'échéance.

## Pour des placements sous gestion professionnelle

Les **Fonds mutuels CIBC\*** offrent une vaste gamme d'options de placement dans les marchés et secteurs canadiens, américains et internationaux ainsi que sur les marchés de l'immobilier, des métaux précieux et de l'énergie au Canada :

- Les fonds d'épargne investissent dans des instruments du marché monétaire à faible risque comme les bons du Trésor. Ils sont conçus pour générer de l'intérêt tout en mettant fortement l'accent sur la protection de la valeur du placement initial.
- Les fonds de revenu sont axés sur la production d'un revenu supérieur à celui des fonds d'épargne et sur une certaine croissance du capital à long terme. Ils peuvent comprendre des titres à revenu fixe et des titres de participation.

- Les fonds de croissance investissent dans les titres de différentes sociétés dans le but de générer une croissance du capital.

Vous pouvez combiner des fonds pour constituer un portefeuille diversifié tenant compte des besoins de votre entreprise ou sélectionner des fonds communs de placement individuels que vous ajouterez à un portefeuille existant.

## Avantages clés du placement des fonds excédentaires de votre entreprise

Une gestion de trésorerie efficace est essentielle pour assurer la réussite continue de votre entreprise et suppose notamment de veiller à ce que les fonds excédentaires ne soient pas sous-utilisés. Grâce à la vaste gamme de solutions de placement de la Banque CIBC, vous pouvez :

- Obtenir un taux d'intérêt concurrentiel tout en ayant accès à vos fonds
- Obtenir de l'intérêt supérieur sur les soldes plus élevés
- Immobiliser votre placement pendant jusqu'à sept ans et obtenir un rendement garanti
- Constituer un portefeuille diversifié au moyen des Fonds mutuels CIBC sous gestion professionnelle

## Notre engagement envers vous

Nous reconnaissons que pour les propriétaires de PME, le temps, c'est de l'argent. C'est pourquoi nous nous engageons à faire en sorte qu'il soit facile de faire affaire avec nous. Notre objectif est de vous offrir un accès pratique à vos opérations bancaires, un service rapide et des conseils de qualité.



\*Placements CIBC inc. est une filiale en propriété exclusive de la Banque CIBC et est le distributeur principal des Fonds mutuels CIBC. Les placements dans des fonds communs de placement peuvent entraîner des commissions, des commissions de suivi, des frais de gestion et des dépenses. Veuillez lire le prospectus simplifié des Fonds mutuels CIBC et de la famille de Portefeuilles sous gestion CIBC avant d'investir. Pour en obtenir un exemplaire, veuillez appeler Placements CIBC inc. au 1 800 465-3863 ou vous adresser à votre conseiller. Les fonds communs de placement ne sont pas assurés par la Société d'assurance-dépôts du Canada ni par aucun autre organisme public d'assurance-dépôts et ils ne sont pas garantis. Leur valeur varie fréquemment et le rendement antérieur n'est pas garant du rendement futur. Rien ne garantit qu'un fond du marché monétaire pourra maintenir sa valeur liquidative par part ou que le plein montant de votre placement vous sera remboursé.

CIBC et les marques connexes sont des marques de commerce de la Banque CIBC.







### **Marques de commerce et mentions juridiques**

Les renseignements qui figurent dans la présente brochure sont présumés exacts au moment de la publication; la Banque CIBC ne peut être tenue responsable d'éventuelles erreurs ou omissions. Le présent document vise à donner des conseils généraux qui ne doivent pas être considérés comme des conseils précis d'ordre juridique ou fiscal. Une bonne planification se fait en fonction de la situation particulière et de la conjoncture; quiconque souhaite prendre des mesures en se fondant sur les renseignements contenus dans le présent document devrait consulter son conseiller PME CIBC.