Des entrepreneures veillent à ce que leur entreprise demeure légère

Deux ans seulement après son ouverture, Be the Change Group Inc. bénéficie d'une excellente réputation de leader d'opinion auprès de clients comme les Nations Unies, amfAR et l'Agence de la santé publique du Canada.

Supplied

Natalie Chan (à gauche) et Brandy Svendson (à droite), cofondatrices de Be the Change Group, minimisent leurs dépenses et évitent l'endettement pour assurer le succès à long terme de leur entreprise.

Toutefois, les entrepreneures qui ont fondé ce cabinet de consultation en santé publique n'en profitent pas pour sabler le champagne ni pour faire appel à des décorateurs pour embellir leur bureau de Vancouver. Elles s'efforcent au contraire de limiter les dépenses de leur entreprise et de surveiller étroitement chaque dollar gagné et chaque dollar investi dans l'entreprise.

« Nous exploitons notre entreprise de façon très modeste », explique Brandy Svendson, PDG et cofondatrice de Be the Change, qui offre des services de recherche, de valorisation de la marque, de développement de contenu et de marketing pour les organismes de santé publique. « Nous déployons beaucoup d'efforts pour minimiser nos coûts et nos dépenses, et tous nos surplus sont réinvestis dans l'entreprise. »

Voici quelques avantages de cette approche financière prudente : une entreprise qui n'a pas de dette et dont les propriétaires peuvent se concentrer sur la croissance de cette entreprise, et non sur le remboursement des prêts, et qui prend des décisions stratégiques sans subir de pression des créanciers et des investisseurs.

Natalie Chan, présidente et cofondatrice de Be the Change, affirme qu'elle et Mme Svendson ont décidé dès le départ de ne pas emprunter et de ne pas chercher d'investisseurs. Pour financer le démarrage de leur entreprise, les associées ont investi 20 000 $ de leur propre argent. Au cours de la première année, elles ont loué un petit bureau qui leur coûtait 600 $ par mois et qui était situé dans l'immeuble où Mme Svendson, photographe et cinéaste, avait un studio.

« Nous avons fait un investissement initial limité pour couvrir nos frais de base comme nos frais juridiques », explique Mme Chan, qui est en dernière année de médecine à l'Université de Calgary. « Nous nous sommes remboursées progressivement et avons maintenant récupéré tout notre investissement. »

Afin de limiter leurs frais généraux, Mme Svendson et Mme Chan ont fait appel à des sous-traitants pour bâtir leur équipe. Au lieu d'investir dans le marketing traditionnel, elles ont fait appel à leurs réseaux et aux réseaux de leurs consultants afin de faire leurs premiers pas dans le marché qu'elles visaient en exécutant de petits contrats qui avaient beaucoup d'impact et une grande portée.

« Nous avons constaté que ces petits contrats qui avaient une grande visibilité constituaient notre meilleur outil de marketing, explique Mme Svendson. Nous avons donc accepté de mener une campagne sur le SIDA à Vancouver, ce qui nous a donné de la visibilité dans tout le pays. Par la suite, des clients comme les Nations Unies ont commencé à faire appel à nous. »

Au cours de la deuxième année d'exploitation de Be the Change, les revenus de l'entreprise ont progressé de 400 %. Toutefois, Mme Svendson et Mme Chan n'ont pas changé leurs habitudes frugales et collaborent étroitement avec leur teneur de livres pour limiter leurs dépenses et surveiller leur situation financière. Elles continuent de toucher des salaires et des dividendes relativement peu élevés afin de pouvoir réinvestir leurs bénéfices dans l'entreprise. Il leur arrive fréquemment de retarder ou de carrément annuler les dépenses non essentielles.

Anthony C. Taylor, directeur de SME Strategy Management Consulting, un cabinet de services-conseils de Vancouver, salue la grande discipline financière de Be the Change. Les entrepreneurs peuvent facilement perdre la trace de leurs dépenses, selon M. Taylor, en particulier lorsqu'ils connaissent une croissance rapide. Ils courent alors le risque que leurs dépenses soient supérieures à leurs liquidités et peuvent alors se retrouver rapidement à court d'argent.

« Il est important de bâtir un fonds d'urgence et d'économiser pour pouvoir traverser les périodes difficiles » rappelle-t-il. « J'ai déjà vu des petites entreprises qui avaient beaucoup de frais généraux perdre un ou deux clients importants, et soudainement, elles n'avaient plus suffisamment de fonds pour payer leurs employés et assurer leur fonctionnement. »

Les entrepreneurs doivent également faire preuve de stratégie dans leurs emprunts et s'assurer que les dettes qu'ils contractent se traduiront par des bénéfices pour l'entreprise, selon M. Taylor. Par exemple, il peut être avantageux d'emprunter pour acheter des équipements qui accroîtront l'efficacité et la productivité des procédés de fabrication. Il ajoute qu'il peut être rationnel d'un point de vue financier d'emprunter pour couvrir les coûts liés à l'exécution d'une commande ferme.

Be the Change suit une démarche rationnelle et disciplinée non seulement dans les finances de l'entreprise, mais dans sa stratégie de croissance. Malgré la hausse marquée des revenus que l'entreprise a enregistrée pendant sa deuxième année, Mme Svendson et Mme Chan ont voulu éviter que l'entreprise connaisse une croissance trop rapide et trop soudaine. Elle vise plutôt une croissance modérée répartie sur les cinq prochaines années.

« Les entrepreneurs veulent souvent connaître une croissance rapide, embaucher beaucoup de personnel, avoir de grands bureaux et avoir une marque très connue », affirme Mme Svendson. « Mais je crois que dans notre cas, une croissance stable répartie sur les cinq prochaines années nous aidera à bien définir ce que nous sommes et à préciser notre vision. »

Conseils de la Banque CIBC : Établissez une réserve-encaisse pour votre entreprise

1. **Concentrez-vous sur les biens et les services offerts** Il est courant que les entreprises accumulent des stocks supplémentaires pour disposer d'un filet de sécurité en cas d'augmentation soudaine de la demande; toutefois, cette façon de faire peut immobiliser inutilement une part importante des capitaux de votre entreprise. L'évaluation périodique de vos stocks et la mise en place d'un plan d'affaires axé sur la fabrication sur commande peuvent libérer des liquidités qui pourront être utilisées plus efficacement en tant que fonds de roulement qui pourra servir à faire croître l'entreprise.

2. **Améliorez votre cycle de trésorerie** Un cycle de trésorerie plus court peut faciliter la gestion de votre argent. Élaborez une politique de recouvrement efficace qui vous permettra d'accélérer vos recouvrements et encouragez les paiements anticipés en offrant une certaine forme de valeur à vos clients. Il pourrait s'agir d'une remise pour paiements anticipés ou d'une remise sur des commandes subséquentes. Quel que soit votre choix, assurez-vous que ces incitatifs sont réalistes et n'auront pas d'incidence importante sur vos résultats nets.

3. **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 dépenses qui peuvent être réduites ou éliminées, sans compromettre l'efficacité de votre entreprise. Profitez des innovations et de la technologie pour gagner du temps et faire des économies, et déterminez quelles sont les dépenses qui contribuent réellement à la rentabilité de votre entreprise.

Pour obtenir d'autres conseils d'affaires de la Banque CIBC, veuillez visiter :
https://www.cibc.com/ca/pdf/small-business/creating-cash-reserves-cover-sp-cibc-fr.pdf

Cet article a été publié à l'origine dans le Globe and Mail ainsi que sur le globeandmail.com dans le cadre d'une série publicitaire sur la redéfinition de réussite par de petites entreprises produite par RandallAnthony Communications Inc. (randallanthony.com/TheRAC.ca), en collaboration avec le service publicitaire du Globe and Mail. La rédaction du Globe and Mail n'a pas participé à la production de cet article. Reproduction autorisée. Tous droits réservés.

Publié initialement le 14 octobre 2014.