

# Course à obstacles des flux de trésorerie

## Pouvez-vous éviter les pièges courants liés aux flux de trésorerie?

Lorsqu'il s'agit de gérer les flux de trésorerie, les propriétaires d'entreprise apprennent souvent à leurs dépens qu'ils ne peuvent tout simplement pas improviser. Vous n'êtes pas convaincu? Participez à notre course à obstacles des flux de trésorerie pour savoir pourquoi nous nous opposons aux solutions de flux de trésorerie autogérées!



## Début

Félicitations! Vous êtes propriétaire d'entreprise. Maintenant, accrochez-vous bien et préparez-vous à commencer une course unique. Mais attention aux obstacles de flux de trésorerie, car au lieu de devenir un entrepreneur prospère, vous pourriez faire gonfler les statistiques d'entreprises en démarrage.



## Flux de trésorerie 101

Ne tombez pas dans un gouffre financier.

Ignorer les flux de trésorerie est la pire chose qu'un entrepreneur peut faire. Vous pourriez être tenté de ne pas en tenir compte, surtout si votre entreprise est en croissance, mais vos créanciers n'apprécieront pas la surprise. Un flux de trésorerie négatif peut rapidement se transformer en crise de trésorerie, car avec le temps, l'écart entre les paiements et les comptes clients ne peut que se creuser davantage.



## Comptes clients

Contrôlez les paiements en souffrance.

Les retards de paiement sont probablement le plus grand problème des entreprises. C'est une bataille difficile à mener seul, mais vous pouvez atténuer ce problème de plusieurs façons. Automatisez votre facturation, offrez des options de paiement électroniques à vos clients, encouragez les paiements anticipés et changez votre cycle de facturation – et peut-être même votre clientèle ou vos produits.

## Frais généraux

Concentrez-vous sur l'essentiel.

Tout le monde connaît l'adage qui dit qu'il faut de l'argent pour faire de l'argent, mais ça ne veut pas dire que vous pouvez dépenser n'importe comment. Si vous vivez une crise de trésorerie, vous devrez peut-être trouver des façons ingénieuses de réduire vos coûts, par exemple, envisager le travail à distance ou négocier de meilleurs prix avec vos fournisseurs. La bonne nouvelle? Ces mesures peuvent vous aider à sortir d'une période de flux de trésorerie négatifs et à assurer l'innovation de votre entreprise.



## Renseignements désuets

Comblez les lacunes pour synchroniser vos résultats.

Les nouvelles d'hier ne vous aideront pas à relever les défis de demain. Synchronisez vos données pour que vous puissiez travailler avec les chiffres les plus exacts. De nombreux outils peuvent vous aider à synchroniser vos données en temps réel, pour que vous n'ayez pas à les mettre à jour vous-même. Oubliez votre boîte à chaussures remplie de reçus et tirez parti des outils d'aujourd'hui.



## Chaîne d'approvisionnement

Trouvez les maillons faibles pour alléger votre charge.

Si vos stocks ne diminuent pas de manière synchronisée avec vos ventes, non seulement vous perdrez de l'espace d'entreposage, mais vous pourriez avoir à payer des coûts de possession supplémentaires qui pourront rapidement épuiser vos réserves de caisse. De plus, les taxes seront plus élevées, des pénalités d'expédition seront imposées et vos produits seront dévalués. Investissez dans l'un des nombreux outils qui vous aideront à optimiser la planification et la logistique des entrées et des sorties de fonds afin que vos réserves correspondent à la demande.



## Achetez à crédit!

Assurez-vous que le crédit vous aide à réussir et qu'il ne soit pas une contrainte.

Obtenir du crédit avant d'en avoir besoin et l'utiliser à votre avantage peut faire la différence entre la réussite et l'échec. Mais il y a une différence entre gérer un fonds de roulement et faire face à une montagne de mauvaises dettes. Si vous devez dépasser vos marges de crédit pour joindre les deux bouts, vous devez réexaminer votre modèle d'affaires et demander des conseils à votre conseiller d'entreprise CIBC.

## Vérifiez vos marges

Optimisez votre modèle de tarification.

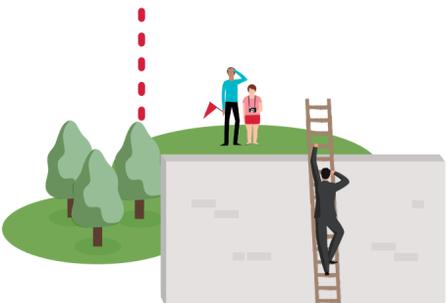
Une crise de trésorerie peut être une indication que vos prix sont trop bas. Évaluez vos clients, vos services et vos produits pour confirmer quelles sont vos marges réelles. N'oubliez pas de tenir compte des délais de paiement. Vous pourriez vous rendre compte que vous devez augmenter vos prix, éliminer certains produits ou laisser tomber certains types de clients.



## Croissance non maîtrisée

Priorisez les solutions de croissance évolutives.

La croissance est bénéfique, mais vous devez être en mesure d'évaluer le mur que vous escaladez, sinon vous risquez de crouler sous les dépenses supplémentaires. Plus votre croissance est rapide, plus vous avez besoin de financement, car la croissance coûte de l'argent. C'est pour cette raison que certaines ventes ne valent pas la peine d'être conclues. Visez une croissance stable que vous pouvez gérer.



## Ligne d'arrivée

Vous avez réussi! Vous avez maîtrisé les obstacles de flux de trésorerie les plus courants auxquels les propriétaires d'entreprise sont confrontés, et vous êtes sur la bonne voie pour favoriser des pratiques d'entreprise plus résilientes.



Pour en savoir plus sur les pièges potentiels liés aux flux de trésorerie et sur comment les éviter, écoutez notre balado de Services bancaires aux entreprises "DIY Cash Flow" (solutions de trésorerie autogérées) qui présentera une étude de cas réel sur les meilleures – et les pires – pratiques en matière de flux de trésorerie, expliquée par un de nos clients de Services bancaires aux entreprises CIBC.

Communiquez avec un conseiller d'entreprise CIBC dès aujourd'hui et laissez-nous vous aider à élaborer une stratégie qui vous permettra de rester sur la bonne voie.



La conception graphique du cube CIBC est une marque de commerce de la Banque CIBC. Toutes les autres marques de commerce sont la propriété de tiers.