



Aider votre entreprise à survivre dans un environnement en évolution

cibc.com/aidePME

La pandémie de COVID-19 a incontestablement changé les règles du monde des affaires. L'espace personnel et la distanciation physique font maintenant partie de la nouvelle norme, et les entreprises ont dû se réorienter pour garder la tête hors de l'eau. Il est devenu essentiel pour la survie d'une entreprise d'offrir des services tels que la commande en ligne, la livraison et la cueillette en bordure de route.

Les propriétaires d'entreprise peuvent devoir faire face à un certain nombre d'inquiétudes, que ce soit en lien avec les paiements de location immobilière, la paie, le déploiement des stocks, la diminution des revenus ou les flux de trésorerie. Ces situations peuvent être éprouvantes, mais il existe du soutien pour vous aider à traverser cette période difficile.

Les banques offrent notamment des paiements différés et un allègement des taux d'intérêt aux entreprises qui éprouvent des difficultés financières, et collaborent avec le gouvernement à la mise en œuvre de programmes de prêts et de prestations d'urgence.

Que votre entreprise ait besoin de ce genre de soutien ou non, vous pouvez suivre d'autres étapes pour vous aider à traverser cette période d'incertitude sans précédent.

1 : Premièrement : Évaluez votre entreprise

Souvent, nous sommes trop occupés à travailler **dans** l'entreprise pour travailler **sur** l'entreprise. Examinez votre plan d'affaires et posez-vous les questions clés suivantes :

- Par rapport aux états financiers de l'an dernier, vos ventes ont-elles connu une hausse, une baisse, ou sont-elles restées stables? Votre entreprise se situe-t-elle où vous le souhaitez?
- Vous versez-vous un salaire? Dégagez-vous un bénéfice net ou une perte nette?
- Si vous dégagez une perte nette, quelle en est la cause profonde?
- Comprenez-vous la portée de vos dépenses par rapport à vos revenus?



2 : Deuxièmement : Examinez les dépenses et apportez des changements en conséquence

Il peut être difficile de le faire actuellement, mais il est important d'établir la liste de toutes vos dépenses, pour chaque poste et chaque facture. Regroupez-les en trois catégories :

1. **Dépenses directes** : coûts directement proportionnels au produit ou service rendu. Ils peuvent également être appelés coût des marchandises vendues (tels que les matières premières et la main-d'œuvre directe). Généralement, si les ventes diminuent, les dépenses directes diminuent également, puisqu'un propriétaire d'entreprise doit commander moins de matières premières.
2. **Dépenses indirectes** : coûts indirectement proportionnels à vos revenus (tels que les frais de gestion et la main-d'œuvre de soutien). Ces dépenses ont tendance à rester stables à court terme, à moins d'être ajustées.
3. **Frais généraux** : dépenses qui doivent être payées sans égard aux ventes (tels que le loyer, les services publics et les frais indirects de main-d'œuvre). Ces frais ont tendance à rester stables à long terme, à moins d'être ajustés.

En examinant vos dépenses, vous serez en mesure de déterminer s'il est possible d'apporter des ajustements et des changements, comme modifier vos heures d'ouverture pour réduire les frais liés aux services publics ou renégocier vos coûts avec les vendeurs, les fournisseurs et les gestionnaires de l'immeuble.

Quels que soient le modèle d'affaires, le plan opérationnel et le plan de reprise des activités que vous élaborerez, assurez-vous d'en discuter avec votre banque et vos conseillers d'affaires.

3 : Troisièmement : Tirez parti des services offerts par le gouvernement et votre banque

Pour obtenir un soutien supplémentaire, il est essentiel d'effectuer une recherche sur les programmes offerts par le gouvernement et les banques. Il existe de nombreux programmes d'aide gouvernementaux, comme le Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes, un programme de prêts de 25 milliards de dollars du gouvernement fédéral pour les PME canadiennes.

Les banques entreprennent également de nombreuses initiatives pour soutenir les entreprises touchées, notamment :

- le versement différé selon la situation de chaque PME.
- la mise sur pied d'une plus grande équipe d'appels composée d'experts en prêts aux PME disposés à aider les PME.
- des conseils et du soutien accrus pour répondre aux besoins immédiats des clients PME en matière de gestion de trésorerie et de nouveaux prêts.

Pour en savoir plus sur la façon dont la Banque CIBC aide ses clients PME, [suivez ce lien](#).

4 : Quatrièmement : Utilisez vos outils financiers

De nombreux outils financiers sont à votre disposition, comme des limites de crédit plus élevées, des cartes de crédit et des prêts. Il faut néanmoins toujours en tirer profit de façon responsable.

Ces outils peuvent non seulement vous aider à planifier l'avenir, mais aussi à surmonter des problèmes intermittents de trésorerie à mesure que vous apportez des changements à votre entreprise en cette période difficile.

Si vous utilisez le crédit de façon responsable en effectuant vos paiements à temps et en maintenant des soldes peu élevés, tirez parti d'une limite de crédit plus élevée ou supplémentaire.

Une limite de crédit plus élevée présente plusieurs **avantages**, notamment :

- Une souplesse accrue vous permettant d'effectuer des achats plus importants et l'accès à des fonds disponibles en cas de situations d'urgence comme celle-ci.

Une carte de crédit d'entreprise peut vous aider à :

- Accroître l'accès à des liquidités.
- Tirer parti des délais de grâce pour augmenter les flux de trésorerie et limiter les coûts, puisque bien souvent, vous n'aurez pas à payer les intérêts pendant 21 ou 30 jours, selon la carte.

Si des pressions se font toujours sentir sur vos flux de trésorerie, si vous n'avez pas facilement accès à des fonds ou si vous devez maintenir un solde minimum, utilisez votre marge de crédit d'entreprise pour rembourser le solde de votre carte de crédit d'entreprise. Voici certains avantages :

- Les marges de crédit sont assorties de taux d'intérêt moins élevés que ceux d'une carte de crédit (aussi bas que le taux préférentiel + 1 %, par rapport à un taux allant jusqu'à 19,99 %).
- Selon la date d'échéance des versements sur votre marge de crédit, vous pourrez potentiellement repousser la date limite de votre paiement de 30 jours supplémentaires.

5 : Cinquièmement : Consultez votre conseiller bancaire

Lorsque vous envisagez d'apporter des changements à votre entreprise ou à vos finances, il est toujours important de consulter votre conseiller bancaire avant de les mettre en œuvre. Votre banque peut vous aider à élaborer un plan en fonction de vos besoins et de ceux de votre entreprise. Nous sommes tous engagés ensemble et nous voulons vous voir réussir.

