

Songez aux écarts!

Créer et maintenir un flux de trésorerie positif

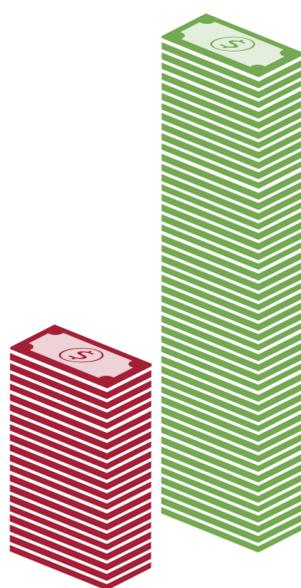


Les propriétaires d'entreprise ne peuvent pas survivre, encore moins prospérer, s'ils ne peuvent pas payer leurs factures. Le problème n'est pas toujours les ventes, ou même le revenu : c'est le flux de trésorerie. Pour faire de l'argent, vous devez en dépenser. Mais si vous n'avez pas de stratégie pour combler l'écart entre les dépenses (sorties de fonds) et les comptes clients (entrées de fonds), vous vous retrouverez dans une crise de trésorerie, que vous ne pourrez pas ignorer bien longtemps.



29 %

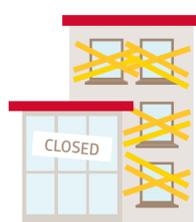
Selon une étude, 29 % des entreprises en démarrage échouent en raison d'un manque de fonds.¹



Gestion de trésorerie et bénéfices

Les bénéfices correspondent à ce que vous comptez recevoir. Le flux de trésorerie est ce que vous avez réellement.

Pour exploiter une entreprise prospère, il est essentiel de dégager des bénéfices réguliers. Si vous n'êtes pas en mesure de gérer vos flux de trésorerie efficacement, vous n'êtes pas protégé contre les risques.



50 %

Plus de la moitié des fermetures d'entreprises aux États-Unis sont attribuables au manque de rentabilité ou à des difficultés à obtenir du financement.²

Flux de trésorerie

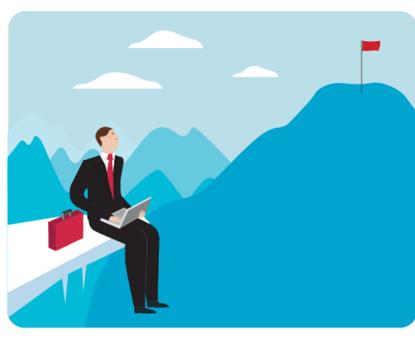
Voyez votre flux de trésorerie comme le portefeuille de votre entreprise, ou votre compte-chèques. Vous ne pouvez pas payer une facture avec de l'argent que vous n'avez pas encore reçu. Vous pouvez seulement payer avec de l'argent que vous avez. Recourir à l'emprunt pour combler cet écart engendrera des frais supplémentaires, et affectera les marges bénéficiaires.

Bénéfices

Le bénéfice correspond au montant qui reste une fois que les dépenses ont été déduites, mais comme il ne tient pas compte des délais entre l'engagement des frais et la réception de la rémunération, il ne représente pas un portrait complet de la santé de votre entreprise.

Attendre... et attendre... et attendre...

Pour certaines entreprises, les délais de recouvrement peuvent dépasser 120 jours. Cependant, vous ne pouvez pas mettre vos comptes fournisseurs en attente avant de percevoir vos comptes clients, et vous ne pouvez pas toujours synchroniser les deux.



Alors, que pouvez-vous faire? Planifiez.

Les renseignements précis en temps réel sont vos meilleurs alliés

Le monde des affaires change de plus en plus rapidement. Les renseignements sont votre meilleure protection contre des flux de trésorerie qui prennent la pente descendante. De nos jours, il n'y a jamais eu autant d'outils pour vous aider à établir votre stratégie et à maîtriser les flux de trésorerie négatifs.

Atténuer les pressions sur les entrées et sorties de fonds

Ciblez vos sources de tension



37 %



Selon un sondage en ligne mené par **Prosperity Now**, le problème le plus souvent signalé par les propriétaires d'entreprise est un problème de flux de trésorerie.

En effet, 37 % d'entre eux affirment qu'il s'agit d'un problème persistant.³

Stocks

Chaque dollar que vous avez en stock est un dollar que vous n'avez pas en argent. Et malheureusement, comme la plupart d'entre nous ne pratiquent pas le troc, vous ne pouvez pas payer la facture d'électricité avec vos stocks excédentaires.

Solution : Trouvez un outil qui vous donne un aperçu clair de votre chaîne d'approvisionnement, mis à jour toutes les minutes.

Croissance

La croissance est bénéfique, n'est-ce pas? Eh bien, pas toujours. Une croissance trop rapide peut peser sur les fonds disponibles, car les dépenses se multiplient, particulièrement si vos comptes clients sont un véritable bourbier.

Solution : Des outils d'intelligence artificielle peuvent effectuer le type de projections qui n'est pas à la portée du commun des mortels.



Dépenses

Toutes les entreprises assument des frais généraux. Vos dépenses – et vos employés – doivent être payées, même si vous ne l'avez pas encore été.

Solution : Recherchez des outils qui suivent vos dépenses et les anticipent en fonction des résultats antérieurs.



Comptes clients

Vos fournisseurs demandent un contre remboursement, mais vous vendez vos produits ou services à crédit, ce qui signifie que vous payez peut-être les coûts d'emprunt des deux côtés.

Solution : Automatisez votre cycle de facturation grâce à un outil de facturation adapté à votre secteur d'activité.

Cycles saisonniers

Les entreprises saisonnières ont un défi de plus, car elles doivent établir un budget pour les périodes de famine. Cependant, toutes les entreprises ont des cycles et des tendances.

Solution : Personne n'a de boule de cristal, mais certains outils ont un pouvoir prédictif.



Vous n'êtes pas la seule personne dans cette situation. Communiquez avec votre conseiller d'entreprise CIBC. Nous pouvons vous aider!

Une fois que vous aurez ciblé vos sources de tension et que vous aurez un aperçu complet du détail (qui, quoi, quand, où, pourquoi et comment) des entrées et des sorties de fonds de votre entreprise, vous serez bien outillé pour prendre les mesures nécessaires. Mais vous n'êtes pas seul!

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.



Marques de commerce et mentions juridiques

¹ <http://www.cio.com/article/2922374/cloud-security/20-of-the-greatest-myths-of-cloud-security.html>
² www.babson.edu/academics/centers/blank-center/global-research/gen/Documents/GEM%20USA%202013.pdf
³ <https://prosperitynow.org/articles/new-research-broadens-understanding-microbusiness-financial-vulnerability>

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.