

Conseils des propriétaires d'entreprises prospères

Vous avez un excellent concept commercial. Vous êtes passionné par votre idée d'affaires. À présent, quels sont les éléments nécessaires pour assurer que votre excellente idée devienne une entreprise prospère et florissante?

Selon les propriétaires d'entreprises prospères, il existe un certain nombre de facteurs importants qui peuvent contribuer à la réussite d'une nouvelle entreprise.

- **Excellent concept commercial.** Les propriétaires d'entreprises prospères s'accordent sur le fait qu'un excellent concept commercial est un facteur important pour la réussite d'une entreprise. Avez-vous un produit unique? Répondez-vous aux besoins d'un créneau du marché? Ou avez-vous simplement la capacité d'offrir un service à la clientèle exceptionnel? Peu importe votre approche, vous avez besoin de vous démarquer de vos concurrents. Toutefois, n'oubliez pas d'observer ce que vos concurrents font de bien, afin d'établir des points de repère par rapport à ces forces.
- **Employés fiables.** Le fait d'attirer des gens talentueux, brillants, créatifs et dévoués, et de les conserver constitue un aspect important de la gestion d'une entreprise prospère. Plusieurs entreprises prospères doivent leur réussite pendant les années de démarrage à la contribution d'excellents employés et directeurs. L'une des façons d'attirer et de conserver les meilleurs employés est de répondre à leurs besoins personnels et professionnels. En tant que propriétaire d'entreprise, vous pouvez montrer cet engagement envers vos employés de plusieurs manières, notamment en leur offrant des avantages sur le plan financier, professionnel et des soins de santé, ou des occasions de perfectionnement professionnel.
- **Clients fidèles.** Il n'est pas surprenant que les clients jouent un rôle de premier plan dans le succès de votre entreprise. Selon les propriétaires d'entreprise, l'attraction et la fidélisation des clients a constitué un obstacle majeur à la réussite de leur entreprise au cours des premières années. Quels sont les besoins de vos clients, et la vision de votre entreprise, s'harmonise-t-elle avec ces besoins? Observez vos produits et vos canaux de livraison et de distribution. Déterminez les raisons pour lesquelles vos clients choisissent votre entreprise au lieu de vos concurrents. Analysez vos possibilités en fonction de vos forces et de vos faiblesses. Le fait de bien comprendre vos clients et le marché que vous exploitez peut vous aider à combler les besoins de vos clients et à établir une relation à long terme avec eux.
- **Flux de trésorerie efficaces.** Les variations des flux de trésorerie peuvent nuire au succès de votre entreprise si n'êtes pas prêt à y faire face. Les flux de trésorerie soutiennent le bon fonctionnement d'une entreprise et la mise en oeuvre de stratégies simples en matière de gestion des flux de trésorerie peut se traduire par un meilleur contrôle de votre entreprise. Avez-vous un budget pour les flux de trésorerie? Comprenez-vous les facteurs susceptibles d'influer sur vos flux de trésorerie, tels que les prix, les volumes et les variations saisonnières. Avez-vous discuté de solutions avec votre conseiller financier pour gérer ces variations qui peuvent être causées par des facteurs prévisibles aussi bien que des dépenses imprévues? Il ne s'agit-là que de quelques-unes des questions auxquelles vous devriez réfléchir pour vous assurer d'avoir le contrôle des flux de trésorerie de votre entreprise.
- **Planification réussie.** Les propriétaires d'entreprise reconnaissent que les entreprises ont besoin d'une carte routière pour tracer leur chemin vers la réussite. L'élaboration d'un plan d'affaires est une première étape importante dans l'établissement et la réalisation de vos objectifs. Que vous démarriez une nouvelle entreprise ou que vous en exploitiez une qui est déjà établie, un plan d'affaires bien articulé vous aidera à maintenir le cap vers la réussite financière. En planifiant vos objectifs et vos stratégies, vous obtiendrez une image plus claire de votre entreprise, de vos concurrents, de vos forces et faiblesses, et avant tout, de ce dont votre entreprise a vraiment besoin pour réussir.
- **Capital accessible.** Un grand nombre d'entreprises attribuent leurs problèmes au cours des années de démarrage au manque de capital et de financement adéquat. Tout comme pour beaucoup d'autres facettes de votre entreprise, votre conseiller financier peut vous aider de ce côté. Votre partenaire financier peut vous offrir une large gamme d'options pratiques et flexibles pour aider votre entreprise à réussir, que ce soit un découvert ou une marge de crédit pour veiller à la gestion continue de vos flux de trésorerie ou des prêts remboursables par versements pour financer vos achats.

De la planification des affaires aux options de financement, en passant par la façon d'attirer et de conserver les employés, la Banque CIBC offre des solutions qui peuvent aider votre entreprise à réussir. Si vous envisagez de démarrer une nouvelle entreprise, discutez dès aujourd'hui du Programme Démarrage solide d'entreprise CIBC avec un conseiller d'entreprise CIBC. Rendez-vous dans votre centre bancaire le plus proche, appelez au 1 877 248-4029 ou visitez le site www.cibc.com/demarragesolide.



Cet article ne donne que de l'information générale et son contenu ne doit en aucun cas être considéré comme des conseils de professionnels. Ces renseignements sont jugés exacts au moment de la rédaction, mais la Banque CIBC ne peut en garantir l'exactitude, l'exhaustivité ou la pertinence. Veuillez consulter vos propres experts pour obtenir d'autres conseils appropriés à votre situation personnelle.

La conception graphique du cube CIBC est une marque de commerce de la Banque CIBC.