

Quelques conseils pour augmenter vos rentrées d'argent

Votre entreprise est née d'une idée géniale. Pour la faire croître, vous avez maintenant besoin d'un budget de trésorerie. Comment étoffer votre budget de trésorerie lorsque vous devez faire face aux dépenses en immobilisation, aux frais d'exploitation, d'installation et de main d'œuvre, et enfin aux coûts liés à la recherche, au développement et au marketing?

Vous trouverez ci-dessous notre courte entrevue avec Alan Long, chef de la direction et vice-président exécutif, exploitation, d'une moyenne entreprise où il encadre toutes les opérations financières. Monsieur Long était autrefois directeur chez Coopers & Lybrand (maintenant PricewaterhouseCoopers) au service de recouvrement de la dette et de la restructuration institutionnelle. Monsieur Long détient un baccalauréat en commerce de l'Acadia University et est comptable agréé qualifié. Voici donc ses impressions au sujet de la hausse du budget de trésorerie:

Q : Pourquoi commencer avec un plan d'entreprise?

R : Un plan d'entreprise est essentiel. Il s'agit de la carte routière de l'entreprise. Il vous montre votre destination et devient un bon outil pour mesurer vos progrès. Un plan d'entreprise est également requis pour obtenir du financement auprès d'investisseurs avertis.

Q : Comment identifier et approcher des investisseurs potentiels?

R : Avant de décider qui approcher, vous devez savoir clairement à quoi servira le montant investi. Les investisseurs veulent savoir ce que vous ferez de leur argent. Ainsi, soyez prêts à répondre aux exigences qu'ils vous imposent.

Pour les entreprises sans antécédents solides, la façon la plus simple de réussir est souvent d'approcher des amis ou membres de la famille pour obtenir un fonds de roulement. Vous pouvez aussi partir à la recherche d'[investisseurs providentiels](#), qui fournissent du capital de risque aux entreprises en démarrage ou aux entrepreneurs. La meilleure façon de dénicher ces « anges » est par le biais de votre réseau personnel de connaissances, en vous adressant à votre comptable ou avocat ou en utilisant des services d'aiguillage.

Au fil des progrès de votre entreprise, vous pouvez vous tourner vers les groupes d'investissement en capital de risque. Ces groupes ont tous des sites Web – mais une présentation personnelle est toujours avantageuse. Ne passez pas outre vos clients et fournisseurs actuels, ceux qui sont déjà familiers avec votre entreprise et qui pourraient voir en elle une belle occasion de croissance.

Q : Quels sont les autres documents à fournir aux investisseurs?

R : Bien que cela puisse varier en fonction de l'investisseur et du montant, vous devez fournir autant d'information que vous vous sentez disposés à offrir. Montrez aux investisseurs que vous savez quoi faire. Au minimum, la plupart des investisseurs exigent un plan d'entreprise, des bilans financiers historiques, des prévisions financières et des renseignements juridiques prouvant que vous avez l'autorisation de mener vos affaires.

Les investisseurs plus avertis pourraient demander des renseignements au sujet de vos clients, de vos fournisseurs, de votre inventaire, de vos propriétés intellectuelles, de vos contrats importants, de vos employés clés et des questions juridiques.

Une stratégie de retrait est presque aussi importante qu'un plan d'entreprise : vos investisseurs veulent savoir comment vous avez l'intention de leur donner un bon rendement sur leur investissement. Vous pourriez le faire par l'entremise d'un premier appel à l'épargne des actions de votre entreprise, la vente de l'entreprise ou un financement subséquent.

Q : Quelles sont les obligations d'une entreprise à l'égard de ces investisseurs?

R : Bien qu'ils soient principalement déterminés par les ententes que vous signez au moment de l'investissement, certains droits à l'information sont aussi gouvernés par la loi. La plupart des investisseurs exigent régulièrement des bilans financiers et des plans d'entreprise. Beaucoup d'entreprises ajoutent des dispositions de protection dans leur entente avec les actionnaires, et ce, en vue de protéger leurs droits. Vous pourriez par exemple avoir besoin de leur approbation avant d'émettre de nouvelles actions ou options ou avant d'obtenir un prêt bancaire.

Q: Pourquoi est-il important de s'établir de bons antécédents d'entreprise en matière de crédit?

R : De bons antécédents en matière de crédit sont la clé pour l'obtention de prêts ou de financement futur assortis de meilleures conditions, auprès des banques, sociétés de crédit-bail et fournisseurs. Vous pourrez utiliser vos antécédents de crédit positifs pour négocier des taux d'intérêt favorables et des périodes de remboursement plus longues. Soyez au courant des différentes options de financement - comme les prêts à court terme et lignes de crédit - qui peuvent parfois compenser les problèmes de trésorerie.

Si votre entreprise traverse une période difficile, ces options pourraient vous donner une certaine marge de manœuvre appréciée comparativement à vos sources de financement actuelles. Des relations solides avec vos fournisseurs peuvent être tout aussi importantes que de bonnes relations avec vos clients.

Q: Quels sont les avantages d'un crédit-bail par rapport à l'achat?

R : Le crédit-bail peut vous offrir certains avantages, selon vos circonstances. Il peut favoriser votre trésorerie, être un choix parallèle intéressant lorsqu'une autre forme de financement ne vous est pas disponible, et vous offrir certains avantages fiscaux. Pour savoir si le crédit-bail est une option favorable pour votre entreprise, je vous recommande de consulter un comptable qui comprend bien la situation financière de votre entreprise.

Q: Sur quoi devons-nous d'abord nous concentrer pour améliorer nos aptitudes de gestion de la trésorerie?

R : L'aspect le plus important de la gestion de la trésorerie est le cycle de facturation. De nombreux entrepreneurs font un excellent travail pour vendre, perfectionner ou fournir leur produit ou service mais ne consacrent pas assez de temps à l'établissement des prix, à la facturation et au recouvrement, parce qu'il s'agit de tâches qui ne leurs sont pas autant familières.

Gardez l'œil sur le cycle complet. Il est inutile de négocier des modalités favorables si vous envoyez vos factures un mois trop tard ou si vous manquez de faire un suivi des comptes impayés.

Au lieu de facturer en fin de projet, pourquoi ne pas penser à facturer des versements à la fin de chaque mois ou à des jalons adaptés à vos besoins en matière de trésorerie?

Repensez aux modalités de paiement applicables à vos clients – des modalités de 30 jours (par rapport aux modalités de 40 jours) donnent à votre entreprise 10 jours de plus pour gagner de l'intérêt, et un peu plus d'espace en ce qui a trait à votre trésorerie. Soyez conscients des frais de retard imputés par vos fournisseurs.

Q: Comment un comptable peut-il aider une entreprise?

R : Un comptable est une ressource précieuse : il suffit de trouver le bon. Aux premiers pas de votre entreprise, vous aurez besoin de quelqu'un pouvant vous donner des conseils pratiques, préparer vos déclarations de revenus et vos bilans de fin d'année. Cette personne pourra vous aider à structurer votre entreprise et à mettre en œuvre un système de comptabilité qui non seulement vous permet de produire des bilans financiers pertinents mais qui vous donne aussi des renseignements probants en matière de gestion. Grâce aux connaissances de la personne choisie en matière de pratiques comptables, de déclaration des revenus et de réglementation gouvernementale, vous saurez que vos livres sont à jour et précis – ce qui tombera à point si vous êtes sujets à une vérification.

Alors que votre entreprise aborde son cycle de croissance, un comptable pourrait vous aider à simplifier votre exploitation ou à prendre des décisions au sujet, par exemple, du lancement d'une nouvelle gamme de produits ou de services, de l'achat d'équipement, de l'expansion en succursales multiples ou de l'acquisition d'autres sociétés - et enfin à investir votre actif.

Gardez l'œil sur vos résultats essentiels suivantes :

Une bonne gestion de la trésorerie est la meilleure stratégie qui soit en vue de la croissance. Les trois clés du succès sont les suivantes :

- Gestion de l'actif et maîtrise du passif ;
- Réduction des coûts et hausse des revenus ;
- Obtention de capital additionnel ou refinancement de l'entreprise en fonction de modalités que votre entreprise peut se permettre sans grever son budget.

Afin d'accéder à d'autres articles,
visitez notre Centre pour entreprises en démarrage à bell.ca/demarrer.

