

CONSEILS AUX ENTREPRENEURS

19 janvier 2021

UNE HEURE AVEC VOTRE CONSEILLER D’AFFAIRES : UNE RÉFLEXION IMPORTANTE POUR BIEN DÉBUTER VOTRE ANNÉE

Temps de lecture : 6 minutes

Après une année 2020 bien tumultueuse, la Covid-19 continuera certainement d’impacter les PME québécoises en 2021 : ralentissement des activités pour de nombreuses entreprises, obligation d’appliquer des normes sanitaires strictes, priorisation du télétravail, variations dans l’environnement d’affaires (changements de fournisseurs, pertes de concurrents), et autres.

Tandis que certaines entreprises ont dû mettre fin à leurs activités, d’autres ont tiré leur épingle du jeu. Quoi qu’il en soit, dans la prochaine année, les propriétaires d’entreprises devront encore gérer l’inconnu et l’imprévu, et ce, mois après mois.

Saviez-vous que votre comptable est également un conseiller d’affaires précieux qui peut vous accompagner dans vos exercices de réflexion stratégique et économique? Faites de votre comptable votre allié en affaires afin de bien débuter l’année et ainsi établir les tactiques qui vous permettront de faire face à vos nouveaux défis plus efficacement.

En effet, cette démarche de réflexion n’aura jamais été aussi importante. Consacrer une heure de votre temps à votre conseiller d’affaires vous permettra de partager ce processus de façon judicieuse afin d’identifier les meilleures stratégies, mettre en place les outils appropriés, voir les angles morts, mais aussi pour vous amener à dépasser vos limites, être créatif, et penser autrement.

S'ADAPTER POUR SURVIVRE

Votre modèle d'affaires est au cœur de vos activités. Vous y croyez et il est à la source de votre esprit entrepreneurial. Cependant, dans un contexte d'intenses changements, il est primordial de confirmer si celui-ci assurera la survie de votre entreprise :

- Votre marché vit-il une nouvelle réalité ?
- Pouvez-vous continuer à vendre vos produits ou services ?
- Auriez-vous l'opportunité de développer votre offre ?
- Vos clients sont-ils les mêmes qu'avant la pandémie ? Qu'en est-il de leurs besoins ?

Bref, il vous faut confirmer que votre modèle d'affaires vous permettra d'atteindre un niveau de rentabilité souhaitable pour assurer la continuité de vos opérations. Vous devez également vous demander si celui-ci survivra une fois que la crise sera derrière nous.

En outre, il est judicieux de **dresser la liste de vos fournisseurs** de services, de matières premières, d'équipements, etc. qui ont survécu à la pandémie et de veiller à identifier **lesquels seront en mesure de vous accompagner efficacement dans l'évolution de votre modèle d'affaires.**

Votre conseiller vous aidera à optimiser votre modèle pour faire face à ce nouvel environnement. Que vous ayez à revisiter celui-ci ou non pour survivre, il est important de demeurer agile face aux opportunités d'être créatif pour s'adapter rapidement et efficacement.

Qui plus est, votre conseiller d'affaires pourra vous mettre en relation avec différents experts qui pourront vous appuyer dans des projets spécifiques. Par exemple :

- En planification stratégique pour vous aider à opérationnaliser votre modèle d'affaires;
- En gestion stratégique des ressources humaines pour mobiliser vos employés dans cette phase de grands changements;
- En optimisation de systèmes technologiques pour accroître votre efficacité, centraliser vos données ou choisir le meilleur système d'information de gestion intégré pour répondre à vos besoins.

ÊTRE PROACTIF DANS LA GESTION DES RISQUES

Une crise est caractérisée par son effet de surprise. La mise en place d'un **plan de continuité des affaires (PCA) permet donc de prévoir les mesures à prendre en situation d'urgence** (accident de travail, catastrophe naturelle, coupure d'approvisionnement, etc.). Ce plan a pour objectif d'assurer le maintien des fonctions et des services essentiels, permettant de minimiser les impacts sur vos activités, vos clients, vos employés et sur la pérennité de votre entreprise.

La majorité des PME n'ayant pas de PCA, la crise sanitaire a frappé de plein fouet, poussant les entrepreneurs à gérer les coups un à la fois en mode « réactif ». Seriez-vous prêts demain matin à gérer un incendie, une vidéo virale négative sur votre produit, ou encore un problème informatique paralysant vos opérations ? Et si, subitement, vous ne pouviez plus être aux commandes, comment votre entreprise s'en trouvera ? Vos stratégies actuelles seront-elles efficaces le moment venu ? Les avez-vous testées ?

À l'amorce de cette deuxième année de pandémie, la mise en place d'un outil de gestion de risques est prioritaire. Réfléchir avec votre conseiller d'affaires quant aux situations potentielles qui peuvent survenir dans votre entreprise et aux stratégies pour s'en protéger constitue une démarche proactive qui vous permettra d'établir une base solide pour votre PCA.

GAGNER LA CONFIANCE DE VOTRE BANQUIER

Bien que toutes les entreprises devraient tenir et mettre à jour des prévisions financières annuelles, incluant un budget de caisse, plusieurs négligent cet exercice et sous-estiment son importance auprès des partenaires financiers.

Sans prévisions financières, il devient difficile de prévoir les flux de trésorerie et vos besoins en financement. Le manque de visibilité sur l'avenir nuit à la saine gestion de votre entreprise, en plus de rendre complexe la gestion d'incidents, tels que la perte d'un client majeur, des changements importants dans les termes de paiements de fournisseurs, des retards de livraison générant des délais de paiement, etc.

Une crise sanitaire mondiale comme nous vivons actuellement génère de l'instabilité dans les activités courantes des PME. Ainsi, **les prévisions s'avèrent essentielles**. En effet, en démontrant que vous contrôlez vos liquidités, **vous gagnerez la confiance de votre banquier**, ou autres partenaires financiers. En procurant des **informations de qualité (pensez aussi à fournir vos états financiers mensuels à temps!)**, vous développerez une relation basée sur la transparence qui pourra **faciliter l'accès au financement grâce à une confiance accrue de vos financiers**.

De surcroît, si vous vivez une « crise de croissance » générée ou non par la pandémie, les prévisions pourront vous épargner des problèmes de liquidités ou même d'avoir recours à un redressement. En effet, lorsqu'une entreprise croît intensivement sans avoir les outils appropriés en place, toutes les données clés se retrouvent dans la tête de l'entrepreneur. Avec le temps, il devient alors difficile de contrôler les flux de trésorerie, et d'avoir une vision claire à court, moyen et long terme, affectant ainsi le lien de confiance avec votre banquier.

Bref, les prévisions financières sont un outil de gestion primordial. Que ce soit pour les mettre en place, les réviser, ou les optimiser, votre conseiller d'affaires est là pour vous appuyer.

EN RÉSUMÉ

Planifier une rencontre d'une heure avec votre conseiller d'affaires, c'est vous offrir un moment de réflexion qui vous amènera à être encore plus stratégique, préparé et structuré pour affronter la nouvelle réalité qui surplombe le monde des affaires.

Votre conseiller peut également vous aider à naviguer à travers les diverses subventions disponibles aux PME en trouvant les subtilités qui vous permettront de les maximiser. Saviez-vous que vous pourriez être admissible sans même le savoir ?

Chez Mallette, votre conseiller d'affaires, travaille en étroite collaboration avec des experts multidisciplinaires, vous offrant ainsi un accompagnement complet touchant l'ensemble des postes stratégiques de votre entreprise.

Nous pouvons vous aider. Contactez-nous dès maintenant.



Par **MARIO BÉDARD, FCPA AUDITEUR, FCA**

Associé et président du conseil d'administration de Mallette s.e.n.c.r.l.

Besoin de conseils ? Contactez votre conseiller
ou associé Mallette de votre région dès maintenant !
mallette.ca/nous-joindre

MALLETTE