

# Conseils pour générer un excédent de trésorerie

Pour une entreprise en démarrage, un excédent de trésorerie donne une marge de manœuvre lorsque les ventes sont moins élevées que vous ne l'espérez, ou lorsque les dépenses sont plus élevées que prévu.

L'excédent peut aussi servir à planifier un projet d'expansion visant l'accroissement de vos capacités, à régler une grosse facture ou à acheter du nouvel équipement. Le moyen le plus évident de créer un excédent de trésorerie consiste à injecter davantage de fonds de votre poche ou à contracter un emprunt. Cependant, plusieurs autres possibilités peuvent être envisagées au préalable.

## Améliorer l'efficacité

**Avant de chercher des sources externes de financement, pouvez-vous dégager des liquidités au sein même de votre entreprise ?**

Par exemple :

- ★ Offrez à vos clients une réduction pour paiement rapide ou demandez-leur de payer immédiatement à l'aide de solutions de paiement en ligne, mobiles ou par carte de crédit. Interrogez-nous au sujet de nos [solutions de paiement](#) et de la manière dont elles peuvent inciter les clients à payer sur-le-champ.
- ★ Vendez tout actif très peu utilisé et louez plutôt l'équipement quand vous en avez besoin.
- ★ Si vous possédez un véhicule, passez à une gamme inférieure ou vendez-le et optez pour un crédit-bail.
- ★ Réduisez les sommes que vous tirez de l'entreprise jusqu'à ce que les revenus s'améliorent.

**Une trop grande partie de vos fonds est bloquée dans les stocks ? Vous pourriez en libérer en appliquant l'une des mesures suivantes :**

- ★ Mettez en place des pratiques de stockage « juste à temps » et ne commandez des marchandises aux fournisseurs qu'à la dernière minute.
- ★ Cessez de garder en stock les articles à faible taux de rotation. Mettez en solde les stocks ou matières premières désuets.
- ★ Vérifiez régulièrement le niveau de vos stocks, leur taux de rotation et vos politiques d'achat pour vous assurer que vous ne conservez que ce dont vous avez besoin.

## Limiter le crédit

Vous pourriez envisager de ne pas octroyer de crédit afin de conserver les fonds dans votre entreprise plutôt que de les immobiliser dans les comptes clients. Considérez la possibilité d'accepter les paiements par carte de crédit pour que vous et vos clients puissiez conserver un flux positif de trésorerie.

Si vous fournissez des marchandises sur une certaine période, ou si vous gérez une entreprise de service, facturez des avances progressives périodiques convenues avec le client. Il s'agit d'une méthode courante pour vous assurer un flux de trésorerie en cours de projet plutôt que d'attendre à la toute fin avant d'émettre une facture – puis d'attendre encore au moins 30 jours avant d'en recevoir le paiement.

## Hausser les prix

L'une des meilleures façons de faire entrer plus d'argent dans votre entreprise (surtout à long terme) consiste à augmenter vos prix. Voyez où vous pouvez vous permettre d'augmenter vos prix sans risquer de faire baisser la demande.

## Mettre en œuvre les paiements anticipés et les dépôts

Demandez aux clients de faire un paiement anticipé ou de verser un dépôt, surtout s'il s'agit d'un contrat ou d'une commande d'envergure et que vous devez acheter les stocks d'avance pour réaliser le projet ou le mandat. Mettez en place un système de paiement qui répartit plus également les flux de trésorerie, tel que de faire passer les clients à des versements mensuels ou à un modèle axé sur l'abonnement.

## S'entendre avec les fournisseurs

Certains fournisseurs pourraient fournir des stocks ou du matériel en consignation, ou accepter des plans de remboursement à long terme. Vous dégageriez ainsi les liquidités dont vous avez besoin pour les rembourser, du moins temporairement. Si vous êtes vraiment serré, vous pourriez demander à vos fournisseurs de vous créditer les marchandises achetées que vous leur retourneriez.

## Améliorations opérationnelles

Vous pouvez mieux gérer vos flux de trésorerie en procédant à des améliorations continues, y compris par les mesures suivantes :

- ★ Mettez en place un contrôle du crédit plus strict et de meilleures procédures de recouvrement.

- ★ Achetez du matériel ou des stocks à moindre coût.
- ★ Repérez toute hausse des dépenses et renégociez-les ou changez de fournisseurs.
- ★ N'acceptez que les mandats que vous savez pouvoir remplir de manière rentable. Concentrez vos efforts sur les activités assorties de la plus grande marge et commencez à refuser celles qui génèrent une faible marge.
- ★ Menez des études de marché afin de savoir pourquoi vous êtes serré financièrement et de prendre les mesures nécessaires. Par exemple, vous pourriez découvrir un nouveau concurrent ayant pénétré le marché ou encore un défaut de produit fréquent ou une mauvaise perception dont vous n'étiez pas au courant.

### Établir un programme d'épargne régulier

Enfin, programmez des virements automatiques vers votre compte d'épargne d'entreprise. Par exemple :

- ★ Un pourcentage des ventes à chaque mois
- ★ Un pourcentage des bénéfices excédentaires à chaque trimestre

Assurez-vous que les sommes économisées sont raisonnables et ne compromettent pas l'exploitation de l'entreprise. De nombreuses entreprises le font tout au long de l'année afin d'économiser en prévision de leurs paiements d'impôt.

## Sommaire

Toute entreprise est en mesure d'aller récupérer des liquidités un peu partout; il suffit de faire preuve de créativité et de procéder aux coupes qui s'imposent. Et si, malgré tout, vous avez encore besoin d'un prêt à l'entreprise, il pourrait se révéler moins élevé que prévu au départ si vous arrivez à générer des excédents de trésorerie ailleurs.

