

Six conseils pour éviter d'être dans le rouge en cette période de COVID-19

Face à la crise que nous traversons actuellement, vous serez nombreux à vous demander comment continuer à garantir le bon fonctionnement de votre entreprise et à préserver sa santé financière. Le CSTC souhaite vous guider dans cette tâche en vous présentant quelques conseils et astuces.

T. Vissers, ing., chef de division adjoint, division Gestion et qualité, CSTC

Le CSTC met tout en œuvre pour garantir la fiabilité des informations publiées, compte tenu de l'état de la réglementation et des connaissances au moment de la parution des articles. Il ne peut toutefois pas être tenu responsable de l'utilisation qui pourrait en être faite. Les conseils fournis dans cet article ne dispensent pas le lecteur de l'obligation de respecter la réglementation en vigueur.

Conseil n° 1 : le client est roi, mais votre équilibre financier est tout aussi important!

La santé financière de votre entreprise dépend de la promptitude de vos clients à régler leurs factures. Il importe donc d'envoyer vos factures à temps. Si vos clients sont disposés à payer, mais qu'ils éprouvent quelques difficultés financières, soyez compréhensif. **Un petit coup de fil juste avant l'échéance peut faire des merveilles.** Bien sûr, les clients insatisfaits méritent également votre attention : soyez à l'écoute de leurs plaintes et essayez de trouver un compromis. Vous aurez ainsi regagné sa confiance.

Conseil n° 2 : réduisez vos stocks au minimum

Les stocks sont constitués de matériaux que vous avez souvent déjà payés et dont vous espérez que vos clients auront besoin. Vous n'êtes toutefois pas certain de pouvoir les écouler. En d'autres termes, vous immobilisez du capital et **faites office de banque**. Aussi est-il préférable de planifier soigneusement vos projets de construction et d'ajuster l'approvisionnement en matériaux en conséquence. Pour ce faire, vous pouvez subdiviser ces projets en plusieurs (sous-) projets. Vous ferez ainsi moins d'erreurs, aurez besoin de moins de stock et progresserez plus vite!



Shutterstock



Conseil n° 3 : discutez des possibilités avec vos fournisseurs

Dans le meilleur des cas, les fabricants et les fournisseurs livrent les bons matériaux au bon moment (*just in time*) et au bon endroit (*just in place*). Ils peuvent en outre être disposés à consentir un **report d'échéance**. Après tout, vos clients disposent, eux aussi, d'un délai de paiement pour vos factures. Plus vous vous serez montré correct en matière de paiement de vos fournisseurs, plus ils seront enclins à vous accorder cette faveur. Si vous disposez de fonds suffisants, envisagez de **payer en liquide**; cela vous vaudra certainement une remise intéressante (2 %, p. ex.).

Conseil n° 4 : emprunter reste une option intéressante

Les fonds sur votre compte bancaire ne dépendent pas seulement de vos clients, de vos stocks et de vos fournisseurs, mais aussi du mode de financement de vos investissements (voitures de société, outillage, équipement et mobilier, ...). Dans ce cas, l'emprunt reste une option intéressante. Il s'agit en effet d'une solution très bon marché permettant d'**étaler les paiements dans le temps**. Ainsi, vous respirez à nouveau et pouvez profiter d'éventuelles opportunités (escompte en cas de paiement comptant, p. ex.) ou anticiper de possibles revers (faillite d'un client, p. ex.).

Conseil n° 5 : plus de chantiers (ou travaux) = plus de facturation

Les clients satisfaits demandent régulièrement de réaliser des travaux supplémentaires qui devront évidemment être tarifés à leur juste valeur. Vous éviterez bien des discussions **en intervenant rapidement** et en facturant le travail supplémentaire peu après son exécution. Il est toujours conseillé de faire signer au client un 'bon de travail'.

Conseil n° 6 : Gérer plusieurs tâches en même temps engendre plus de travail

S'attaquer à différents projets en même temps revient à passer constamment d'une tâche à l'autre. Il en résulte une perte de temps considérable; de plus, vous risquez de compromettre le bon déroulement des opérations. Il est donc toujours recommandé de traiter **un seul projet à la fois** et de le faire correctement du premier coup. En cas d'erreur, veillez à **rectifier le tir dès que possible**. Moins vous aurez à passer d'un projet à l'autre, plus vite ils pourront être réalisés et plus vite les clients régleront leurs factures. La santé financière de votre entreprise est à ce prix. ◆

Pour plus d'informations, contactez-nous via gebe@bbri.be

