



## COMMENCEZ LA NOUVELLE ANNÉE EN VOUS ARMANT DE 10 RÉOLUTIONS D’AFFAIRES CLÉS

Voici venu le temps de l’année où nos pensées dérivent vers les résolutions du Nouvel An. Même s’il est bien connu que la majorité des résolutions sont axées sur la santé physique et le bien-être *personnel*, la clé du succès réside dans l’élaboration d’un plan et de s’y en tenir.

### AVEZ-VOUS PENSÉ À LA SANTÉ ET AU « BIEN-ÊTRE » DE VOTRE ENTREPRISE?

La panification stratégique est un outil clé pour atteindre le succès, que vous souhaitiez faire croître votre entreprise ou que vous soyez à la recherche de nouvelles façons de la rentabiliser. Pour cette Nouvelle Année, considérez l’adoption des 10 résolutions suivantes pour votre entreprise.

#### 1. PLANIFIEZ VOTRE ARGENT!

L’équipe de gestion se doit de bien gérer les rentrées et les sorties de fonds; cette aptitude est indispensable au succès ou à l’échec de toute entreprise. Deux des meilleurs outils pour accomplir cette tâche sont la préparation de prévisions annuelles et l’élaboration d’un budget base zéro. Les budgets traditionnels partent des dépenses de l’année précédente et ajustent chaque sortie, soit à la hausse ou à la baisse. Quant au budget base zéro, il part de zéro et oblige le préparateur à justifier chacune des dépenses. En faisant cet exercice, vous

pourriez être surpris des surcharges qui se sont glissées dans vos dépenses. Examinez bien les outils pour déterminer celui qui vous convient le mieux et commencez l’année du bon pied!

#### 2. ANALYSEZ VOS COMPÉTITEURS.

Préparez une liste de vos concurrents et des produits qu’ils vendent et identifiez leurs forces et faiblesses. Comparez ces informations avec celles de votre propre entreprise. Cette étape vous permettra de développer des façons de maximiser votre avantage concurrentiel au sein du marché.

#### 3. METTEZ VOTRE PLAN DE MARKETING À JOUR.

Où en serait une entreprise sans clients? Le succès repose sur la capacité de l’entreprise à attirer et à retenir des clients satisfaits. Il est important d’évaluer vos produits et services et de déterminer lesquels sont les plus payants. Un changement dans votre gamme de produits est-il garanti? Un produit devrait-il être privilégié plus qu’un autre? Assurez-vous de bien évaluer vos clients actuels : considérez l’élimination des clients perturbateurs ou non rentables. Rappelez-vous : au bout du compte, des « ventes rentables » ajouteront des dollars à votre bénéfice net.

#### 4. ÉVALUEZ VOTRE COUVERTURE D’ASSURANCE.

Toute entreprise se doit de posséder une assurance qui la protégera des pertes subies par des événements imprévus. À quand remonte la dernière évaluation de la couverture d’assurance de votre entreprise? Établissez une liste des couvertures d’assurance de votre entreprise, des dates de garantie, des primes et des modalités de paiement. Envisagez l’obtention de soumissions de différentes sociétés d’assurance ou enquêtez auprès de plusieurs courtiers pour recueillir des conseils sur les protections recommandées et pour solliciter de meilleures modalités de paiement. À moins d’être protégée adéquatement, une entreprise florissante pourrait devoir fermer ses portes s’il arrivait malheur.

#### 5. PLANIFIEZ VOS DÉPENSES EN CAPITAL.

Songez aux futurs besoins en capital de votre entreprise. Préparez un rapport des besoins en capital, incluant l’échéancier prévu pour l’implantation, et ajoutez ces frais à votre budget. Planifiez une rencontre avec votre

# COMMENCEZ LA NOUVELLE ANNÉE EN VOUS ARMANT DE 10 RÉOLUTIONS D'AFFAIRES CLÉS

banquier pour discuter de votre entreprise et pour obtenir les critères d'évaluation aux fins de financement.

## 6. PRENEZ RENDEZ-VOUS AVEC VOTRE COMPTABLE POUR UNE PLANIFICATION FISCALE.

Renseignez-vous au sujet des changements de droit fiscal qui pourraient affecter votre entreprise et des stratégies fiscales pour minimiser vos impôts. Instaurez des stratégies en début d'année afin de maximiser vos économies d'impôts.

## 7. ÉVALUEZ VOS EMPLOYÉS.

Prenez les forces et faiblesses de chacun de vos employés en considération et servez-vous de leurs compétences pour bâtir une équipe forte. Songez à organiser un atelier de planification pour la nouvelle année pour vos employés clés : développez des stratégies, fixez des objectifs et donnez des responsabilités à vos employés.

## 8. ANALYSEZ VOS DÉPENSES.

Généralement, les profits augmentent si les ventes sont à la hausse, s'il y a une diminution des dépenses ou une augmentation des marges de profit. Réviser les détails des dépenses de l'entreprise et déterminez celles qui pourraient être réduites. Au cours de ce processus, évaluez vos fournisseurs actuels. Votre entreprise compte-t-elle trop sur certains fournisseurs? Y a-t-il de nouveaux fournisseurs fiables qui pourraient approvisionner votre entreprise en produits comparables ou de meilleure qualité à un coût plus compétitif?

## 9. LISEZ AU MOINS UN LIVRE SUR LA GESTION.

Furetez sur Internet ou visitez votre libraire préféré pour vous trouver un sujet d'intérêt. Ne négligez pas les livres concernant le leadership; être un dirigeant solide est l'un des éléments clés pour bâtir une entreprise rentable et l'un des moyens les plus efficaces pour influencer les gens. Lisez des revues

spécialisées et recueillez de l'information relative à votre industrie pour rester à l'affût des tendances dans votre secteur d'activités. Tentez de déterminer les synergies qui pourraient aider votre entreprise à prendre de l'essor.

## 10. DÉVELOPPEZ UNE STRATÉGIE DE SORTIE

Il n'est jamais trop tôt pour planifier. Que ce soit pour une liquidation, pour transmettre votre entreprise à la génération suivante, pour une vente ou pour faire partie d'une acquisition, mieux vous planifiez, meilleur sera le résultat.



Image: Salvatore Vuono / FreeDigitalPhotos.net

**La réflexion stratégique requiert à l'équipe de gestion de visualiser le résultat idéal pour l'entreprise. Travaillez à sens inverse pour déterminer les étapes nécessaires puis élaborez un plan pour arriver au résultat souhaité. Un manque de planification conduit souvent à l'échec – que ce soit la planification de votre bien-être personnel ou celle du bien-être de votre entreprise. Nous sommes bientôt en 2010, quelles sont vos résolutions?**

Gracieuseté de Fuller Landau SENCRL, Comptables agréés et conseillers en gestion d'entreprises. Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec nous par téléphone au 514-875-2865, par courriel à l'adresse suivante : [info@flmontreal.com](mailto:info@flmontreal.com) ou visitez le [www.flmontreal.com](http://www.flmontreal.com).

Fuller Landau SENCRL est fière membre de « *The Leading Edge Alliance* » (LEA).

Avec la collaboration de Maggie Fleming, cadre supérieur de la division services consultatifs entrepreneuriaux chez PFK au Texas, membre de LEA.



FULLER LANDAU SENCRL • 1010, RUE DE LA GAUCHETIÈRE OUEST • BUREAU 200 • MONTRÉAL • QUÉBEC • H3B 2N2  
T 514-875-2865 • F 514-866-0247 • [www.flmontreal.com](http://www.flmontreal.com) • Membre de [www.leadingedgealliance.com](http://www.leadingedgealliance.com)