



L'analyse financière et l'exploitation efficace de votre entreprise

Plusieurs propriétaires de PME mesurent leur succès de leur entreprise par leur capacité à en augmenter les ventes. Certains entrepreneurs ne comprennent peut-être pas toutes les répercussions associées à une croissance rapide des ventes.

Les clés pour assurer le succès de la croissance des ventes sont :

la croissance n'excède pas la CAPACITÉ de croissance

ET

la croissance devrait maintenir ou ACCROÎTRE la rentabilité.

PREMIÈRE PARTIE

La première partie de cet article sera consacrée à la CAPACITÉ

Si les ventes augmentent, le besoin de plus d'actifs pour soutenir ces ventes s'accroît à son tour. Cela peut comprendre :

- des dépenses en immobilisations accrues pour accélérer la production
- de plus hauts niveaux de sommes à recevoir pour accommoder plus de clients et/ou de plus importantes commandes
- de hauts niveaux d'inventaire

Ces actifs sont étroitement liés aux liquidités. Par exemple, une entreprise ne paie pas ses employés avec de l'inventaire ou des sommes à recevoir. Ainsi, soit l'entreprise a généré à l'interne suffisamment de flux de trésorerie disponible pour faire face à ses dépenses d'exploitation (comme les salaires et les traitements), jusqu'à ce que les actifs (comme l'inventaire et les sommes à recevoir) se convertissent en espèces, ou ses propriétaires devront investir ou faire appel à des créanciers pour obtenir du financement.

Un financement accru équivaut évidemment à des coûts de financement plus élevés, lesquels, à leur tour, influencent les dépenses et, conséquemment, la rentabilité.

L'entreprise atteindra, en définitive, un point où elle ne pourra plus amortir la dette (charges d'intérêts et autres frais associés à la dette) ou sera incapable d'augmenter sa dette.

DEUXIÈME PARTIE

La deuxième partie de cet article sera consacrée à la RENTABILITÉ

Même si les ventes ont augmenté, le succès ne se traduit pas toujours en une rentabilité accrue et le propriétaire de l'entreprise peut se demander si la croissance des ventes justifie les actifs et les dépenses additionnelles qui y sont associés.

Par exemple, une diminution des prix de vente peut mener à une croissance du volume de ventes

– MAIS –

si la rentabilité ne va pas de pair avec les ventes (par ex., si la réduction du prix n'engendre pas une augmentation du volume de ventes, qui suit le même rythme que les coûts additionnels qui lui sont associés) l'entreprise aura réduit non seulement sa rentabilité, mais aussi le rendement du capital investi, en raison des actifs et des dettes associés à l'accroissement des ventes.

RÉSUMÉ

Pendant leur évaluation d'une croissance rapide des ventes, les propriétaires d'entreprise devraient prendre en considération ce qui suit :

- Quelles sont les répercussions d'une stratégie de croissance des ventes?
- Comment un plus haut niveau de sommes à recevoir et d'inventaire sera-t-il financé?
- De quelle manière le flux de trésorerie sera-t-il affecté par une croissance des ventes?

Quelles immobilisations supplémentaires seront requises pour soutenir l'augmentation des ventes et comment seront-elles financées? Comment des dettes additionnelles, des paiements de capital, des charges d'intérêts et des frais affecteront-ils votre flux de trésorerie?

- Dans l'ensemble, de quelle manière votre rentabilité sera-t-elle affectée?
- Serez-vous en mesure de maintenir vos marges?