

# Gestion des flux de trésorerie pendant la relance

## LISTE DE VÉRIFICATION

### Suggestions pour améliorer les flux de trésorerie

La gestion des flux de trésorerie est essentielle au succès d'une entreprise touristique, surtout en période d'incertitude économique. Il est important de gérer soigneusement les stocks, les cycles de vente, les comptes clients, les coûts, etc.

#### LES ÉLÉMENTS ESSENTIELS DES FLUX DE TRÉSorerIE

- Connaître les variables commerciales qui peuvent avoir des répercussions sur les flux de trésorerie, par exemple :**
  - Variations saisonnières
  - Cycles des stocks
  - Fluctuations mensuelles des ventes
  - Concurrence nouvelle ou accrue
  - Besoin de nouveaux actifs (imprévus) (p. ex. de l'équipement)
  - Relations avec les fournisseurs ou interruptions de la chaîne d'approvisionnement
- Se concentrer sur les principes clés :**
  - Réduire les dépenses
  - Réduire les coûts
  - Augmenter les revenus ou autres ressources
  - Répartir les paiements tout au long de l'année (et éviter les paiements périodiques importants)
  - Surveiller et ajuster fréquemment les prévisions de trésorerie
- Gérer et ajuster les prévisions de trésorerie :**
  - Identifier les tendances potentiellement problématiques (p. ex. dépenses, revenus), telles que le ralentissement des créances, l'inégalité des comptes à payer, l'augmentation des coûts, les dépenses erratiques

#### CE QUE VOUS POUVEZ FAIRE POUR AMÉLIORER LES FLUX DE TRÉSorerIE

- Ajuster les stratégies de vente :**
  - Augmenter les ventes
  - Augmenter les prix
  - Examiner les performances de paiement des clients
  - Éviter d'accorder du crédit
  - Réduire le temps alloué aux clients pour le crédit
- Gérer les coûts et les paiements :**
  - Améliorer le suivi des dépenses
  - Négocier de nouvelles dates pour les factures afin qu'elles correspondent mieux à la date à laquelle vous percevez vos revenus
  - Rechercher des plans de paiement nivelés pour les services publics
  - Négocier le fractionnement des paiements mensuels en deux paiements plus petits
  - Rechercher la rentabilité : réduire les coûts directs et indirects et les frais généraux
  - Créer un compte d'épargne avec dépôts automatiques de fonds



- Explorer la possibilité d'une consolidation de dettes avec votre institution de crédit (p. ex. une banque ou une coopérative de crédit)
- Vérifier si vous avez droit à des remboursements d'impôts (p. ex. énergie, prestations d'urgence)
- Améliorer vos systèmes de facturation et de recouvrement
- Refinancer les dépenses d'investissement pour obtenir des taux d'intérêt plus bas (p. ex. véhicules, biens, équipements)
- Éliminer les dépenses non essentielles (p. ex. frais d'adhésion)
- **Améliorer les systèmes de procuration :**
  - Améliorer les systèmes de paiement aux fournisseurs
  - Augmenter la marge de accordés par vos fournisseurs
  - Négocier l'extension du crédit des fournisseurs
  - Faire du troc pour acquérir des biens et des services
  - N'effectuer des paiements rapides que lorsque des remises intéressantes s'appliquent
- **Gérer les stocks :**
  - Réduire les niveaux de stocks
  - Vendre ou retourner les stocks excédentaires
  - Tenir compte des dates d'expiration, le cas échéant; éviter le gaspillage en utilisant les produits avant leur expiration (utiliser l'approche du PEPS : premier entré, premier sorti)
  - Identifier les stocks à faible rotation; envisager des moyens de réduire les stocks (p. ex. vente, rabais spéciaux)
- **Examiner les possibilités de financement :**
  - Renégocier le financement bancaire pour réduire les frais
  - Demander le prolongement des délais de remboursement de la dette
  - Reporter le paiement des dividendes
  - Obtenir des capitaux supplémentaires
  - Faire des projections régulières des flux de trésorerie
- **Réexaminer les options d'investissement :**
  - Reporter les dépenses en capital
  - Vendre les actifs excédentaires
  - Rechercher des accords de vente et de cession-bail
  - Reporter les projets qui ne permettent pas d'obtenir des retombées en espèces acceptables

## NOTES

