

Les 7 règles pour garder le cap en période de crise

CCI de LYON

1. Restez fidèle

En période de crise, il est utile de faire front pour résister en s'appuyant sur ses relations historiques :

- Renforcez les liens avec vos clients historiques; le cas échéant, demandez leur aide.
- Renforcez les liens avec vos fournisseurs historiques; contractualisez avec ceux qui sont stratégiques pour votre entreprise
- Appuyez vous sur vos conseils (expert comptable, banquiers)

2. Pensez trésorerie

CREDIT MANAGEMENT ASSISTANCE SERVICE

La crise peut se traduire rapidement par une réduction de trésorerie. Tout doit être mis en œuvre pour préserver la trésorerie à court terme :

- Confirmez vos engagements bancaires. Dès que (et si) possible, demandez à votre banquier de vous confirmer toutes vos lignes de découvert, escompte, Dailly, ..., pour éviter toute surprise intempestive.
- Suivez minutieusement toutes vos factures clients et faites les relances avant les dates d'échéance.
- Ne perdez pas de temps à attendre les commandes : relancez systématiquement et régulièrement toutes vos offres en cours.

3. Renforcez vos fondamentaux financiers

- Préserver (ou augmentez) vos fonds propres : augmentez votre capital ou votre compte courant.
- Ouvrez votre capital : certains investisseurs privés (Business Angels) ou institutionnels (fonds ISF gérés par des banques) peuvent être une aide précieuse pour votre entreprise.
- N'hésitez pas à remplacer une ligne de découvert systématique par un prêt de restructuration (fonds de roulement) contre garanti par Oséo.

4. Adaptez vous

Crise veut dire changement. Il va sans doute falloir s'adapter très rapidement.

- Recalibrez votre entreprise à l'activité future probable de votre entreprise.
- Mettez en avant vos "savoir-faire" pour faire la différence
- Renégociez si possibles les prix et les délais avec vos fournisseurs

5. Soyez lucide

Les changements induits par la crise vont accélérer les décisions à prendre en permanence. La lucidité est un fondamental dans la prise de décision :

- Connaissez la manière dont votre banquier, vos clients et vos fournisseurs vous perçoivent: renseignez vous sur votre cotation Banque de France, votre cotation auprès des sociétés de renseignement commercial. Si besoin est, soyez actif pour les faire évoluer.
- Mettez en place une véritable politique de renseignement commercial pour préserver la qualité de votre portefeuille client.
- Assurez votre chiffre d'affaire : Analysez la possibilité de garantir tout ou partie de votre chiffre d'affaires avec l'utilisation de l'assurance crédit ou de l'affacturage (ou factoring).

6. Voyez loin

La crise peut aussi être une opportunité pour ceux qui s'y sont préparés ou qui sauront s'adapter rapidement :

- Mettez en place un système de veille économique (même léger)
- Soyez à l'affût de toutes les opportunités qui peuvent se présenter.
- Testez de nouvelles méthodes de production
- Observez les opportunités d'alliances ou de croissance externe.
- Accélérez l'arrivée de vos innovations sur le marché.
- Renforcez dans vos actions à l'international celles qui ont un potentiel à court terme.

7. Ayez confiance en vous

Ce sont vos décisions et vos actions qui vous permettront de trouver une issue à la crise :

- Informez vos équipes et travaillez sur leur cohésion.
- Utilisez l'intelligence collective et la créativité de votre organisation dans la recherche des solutions.