

# **Cours de démarrage d'entreprise CBDC**

## ***Leçon quatorze – Croissance du bénéfice net***

**Présenté par les Corporation au bénéfice du développement  
communautaire et Femmes en affaires Nouveau-Brunswick**



**Corporation au bénéfice du développement communautaire  
Community Business Development Corporation**



**Women in Business  
Femmes en affaires**  
New Brunswick | Nouveau-Brunswick

## Stratégies pour augmenter votre bénéfice net

Le bénéfice net représente le résultat net d'une entreprise ou le chiffre figurant sur la dernière ligne de l'état des résultats. Plus précisément, le bénéfice net est le revenu d'une entreprise après que toutes les dépenses ont été déduites des revenus. Ces dépenses comprennent les frais d'intérêt payés sur les prêts, les frais généraux et administratifs et l'impôt sur le revenu. Le bénéfice net d'une entreprise peut aussi être appelé revenu net ou profit net.

Les propriétaires de petites entreprises prospères ne cessent de penser à des façons d'augmenter leurs revenus. Lorsque les temps sont durs, chaque dollar supplémentaire compte. Et quand les choses vont bien, un bilan sain peut vous permettre d'établir un fonds d'urgence, ou même de développer votre entreprise. Voici quelques stratégies à considérer si vous souhaitez améliorer vos résultats :

### Ajustement des prix

Si vos ventes ne sont pas ce qu'elles devraient être, évaluez vos prix et déterminez si c'est juste, non seulement pour vos clients, mais aussi pour vous. Si les ventes sont bonnes, mais que les bénéfices ne sont pas suffisants, il pourrait être temps de penser à une augmentation. Regardez ce que vos concurrents facturent et envisagez une augmentation qui aidera votre profit, sans faire fuir les clients. Considérez l'augmentation du coût de la vie. Si vous payez plus pour vos fournitures, vous devez ajuster votre prix en fonction de l'inflation. Par exemple, vous pourriez également être en mesure d'ajuster la taille des portions si vous êtes restaurateur.

### Comparaison des dépenses

La comparaison de vos dépenses en pourcentage par rapport à d'autres entreprises du même secteur vous fournit des renseignements sur les aspects où il y a place à amélioration.

Par exemple :

Vos revenus sont de 75 000 \$.

Vos dépenses salariales sont de 32 % et la norme de l'industrie se situe à une moyenne de 25 %.

La différence de 7 % (7 % de 75 000 \$) = 5 250 \$. Ce qui signifie que vous pouvez augmenter votre bénéfice de 5 250 \$. Pour atteindre cette différence de 7 %, vous devrez envisager d'ajuster les horaires de travail ou éventuellement de redéfinir les tâches de travail pour devenir plus efficaces.

Voici les liens vers les normes de l'industrie :

Gouvernement du Canada

BDC

Veillez noter que certains consultants souscrivent à des renseignements sur les normes de l'industrie pour les chefs de file de l'industrie et peuvent vous aider à ajuster ou rationaliser vos activités pour qu'elles deviennent plus efficaces. Renseignez-vous auprès d'une représentante de Femmes en affaires N.-B. pour plus de détails.

### **Exploitation dans un environnement optimisé (lean)?**

Qu'entend-on par optimisé (ou lean)? En d'autres mots, une gestion optimisée vise à créer plus de valeur pour les clients avec un minimum de ressources. Une organisation lean comprend ce qui a de la valeur aux yeux du client et concentre ses processus clés pour continuellement améliorer cette valeur. Le but ultime est de fournir une valeur parfaite pour le client grâce à un processus parfait sans aucun gaspillage.

Si le lean prône le client d'abord, quelle est sa valeur aux yeux du client? Quels services et caractéristiques le client désire-t-il? Quand les veut-il et quel prix est-il prêt à payer? Vous avez besoin de ces renseignements pour être en mesure d'examiner vos processus de commande de fournitures, la gestion des stocks, la fabrication de produits/la prestation de services/la vente de produits de détail et la livraison de produits aux clients tout en gérant les processus administratifs internes nécessaires pour répondre aux besoins des clients.

Les principes du lean s'appliquent aux secteurs de la fabrication, des services et de la vente au détail. Une notion erronée courante veut que le lean ne convient qu'à la fabrication. C'est faux. Le lean s'applique dans toute entreprise et dans chaque processus. Il ne s'agit pas d'une tactique ou d'un programme de réduction des coûts, mais d'une façon de penser et d'agir pour toute une organisation. « Lean » signifie créer un processus qui élimine ou réduit les inefficacités et le gaspillage.

### **Voici quelques exemples :**

#### **Pour le secteur manufacturier :**

Un fabricant veut augmenter la taille de son usine de fabrication pour ajouter plus d'espace d'entreposage et de nouveaux équipements pour répondre aux besoins des clients. Cela nécessiterait des investissements importants et exercerait une pression sur le fonds de roulement de l'entreprise. Grâce à un programme lean, les processus allant de la commande de

fournitures, du maintien des stocks, de la fabrication du produit à la livraison du produit au client seraient examinés et améliorés. Les résultats possibles sont que l'entreprise pourrait ne pas avoir besoin d'une expansion, pourrait réduire la quantité d'espace nécessaire pour entreposer uniquement les stocks dont elle a besoin, éliminer l'encombrement et les déchets sur le plancher de fabrication et réorganiser le flux de travail. Ce faisant, l'entreprise devrait constater une réduction du gaspillage, une productivité accrue, une augmentation du bénéfice net et pourrait ne pas avoir besoin d'une expansion.

### **Pour le secteur des services :**

Les entreprises de ce secteur sont soumises à des pressions constantes pour offrir un service à la clientèle exceptionnel. Qu'il s'agisse d'un fournisseur de soins de santé, d'une entreprise informatique ou d'un service de marketing, il existe encore des processus inutiles qui pourraient être supprimés ou réduits. Parmi ces processus, mentionnons le déplacement de fichiers, de renseignements ou de documents, les files d'attente de commandes à traiter, les retards causés par l'absence de renseignements, les voies d'approbation inutiles pour les documents et le fait de ne pas bien faire les choses la première fois.

### **Pour le secteur du détail :**

Les entreprises de ce secteur doivent conserver la bonne quantité de marchandises sur le plancher tout en ayant la bonne quantité d'inventaire pour répondre aux besoins des clients. Les processus de contrôle et de commande des stocks sont très importants pour ce secteur. Vous devez évaluer et comprendre les cycles et les tendances d'achat des clients. Examinez les systèmes de gestion de la demande et de gestion des commandes afin d'améliorer l'efficacité au sein de l'entreprise. Enfin, la disposition des marchandises permettra non seulement d'améliorer l'expérience d'achat des clients, mais pourrait également aider à gérer l'inventaire.

La réalisation d'une initiative lean nécessitera la participation de tout le personnel et augmentera normalement la satisfaction et la participation du personnel. Devenir plus efficace peut signifier l'ajout de nouvelles technologies, de nouvelles innovations ou d'automatisation.

Femmes en affaires N.-B. peut vous mettre en contact avec divers spécialistes dans votre démarche pour devenir plus efficace.

### **Réduction des paiements d'intérêt et des dépenses inutiles**

Si vous êtes en affaires depuis un certain temps et que vous avez établi de bons antécédents de crédit, vous pourriez être admissible à un prêt ou une carte de crédit d'affaires à un taux inférieur. Discutez avec votre banquier de vos prêts existants afin de voir s'ils peuvent être

refinancés ou consolidés. Remboursez les cartes de crédit avant la date d'échéance. Les intérêts composés, ou les intérêts sur les intérêts, peuvent prolonger votre période de paiement sur une longue période, vous coûtant beaucoup plus d'argent. Établissez une relation avec vos fournisseurs qui vous permettra d'obtenir des modalités de paiement net dans 15 ou 30 jours sur l'acquisition de stocks.

Les dépenses inutiles peuvent souvent entraîner des profits décevants. Ces derniers peuvent prendre plusieurs formes, telles qu'un espace de bureau coûteux, une publicité inefficace, de petits achats frivoles, des stocks difficiles à écouler, etc. Prévoyez un certain temps pour examiner attentivement où vous dépensez votre argent, puis cherchez des façons de diminuer vos dépenses. Il est très coûteux de conserver des stocks qu'on a peine à écouler.

La leçon quatorze du Cours de démarrage d'entreprise CBDC portait sur la *Croissance du bénéfice net* et abordait les sujets suivants : l'ajustement des prix, la comparaison des dépenses, l'exploitation dans un environnement optimisé (*lean*), et la réduction des paiements d'intérêt. La prochaine leçon de cette partie du cours est la *Leçon quinze – Meilleures pratiques pour favoriser la croissance de votre entreprise*.