

Exact Online

9 ASTUCES POUR UN FLUX DE LIQUIDITÉS SAIN

www.exactonline.be

SUIVEZ LE MOUVEMENT RIEN N'EST PLUS IMPORTANT QU'UN FLUX DE LIQUIDITÉS SAIN

Dans un monde idéal, il rentre évidemment plus d'argent qu'il n'en sort au sein de votre entreprise. Vous avez dans ce cas un flux de liquidités positif.

Hélas, le monde est loin d'être idéal ... Les clients qui payent en retard, les coûts inattendus et les influences saisonnières peuvent déstabiliser fortement vos finances. Avant que vous ne vous en rendiez compte, le flux d'argent sortant est plus important que le flux d'argent entrant. Et vous vous retrouvez avec un flux de liquidités négatif.

Si vous êtes un véritable chef d'entreprise, tout ne tourne pas autour de l'argent. Bien souvent, il y a bien d'autres motivations pour lancer sa propre entreprise. Créer votre propre avenir par exemple. Ne devoir rendre de comptes à personne. Être fier de votre travail. Ou pour avoir plus de temps à la maison. Tout cela est vrai. Mais vous faites évidemment des affaires pour faire des bénéfices. Pas uniquement pour votre plaisir.

C'est la raison pour laquelle la gestion du crédit et la maîtrise de votre flux de liquidités constituent 1 des principaux aspects de la gestion de votre entreprise. Abordez-le de façon dynamique et accordez-lui l'attention qu'il mérite. Surtout dans le climat économique actuel où le nombre d'impayés augmente rapidement, où les clients payent (encore) plus tard et où les entreprises doivent de plus en plus souvent fermer.

Etant donné qu'il n'y a pas toujours aussi facilement assez d'argent qui rentre pour payer les frais fixes, les salaires et les autres coûts mensuels, nous vous conseillons volontiers pour renforcer votre position financière. Cela peut vous aider à relever le plus grand défi auquel les petites entreprises sont confrontées: l'insuffisance de flux de liquidités. Et cela ne vous coûte pas un cent. Que devez-vous faire? Pour commencer, vous devez surveiller attentivement votre DSO.

*“Vous faites évidemment des affaires pour faire des bénéfices.
Pas uniquement pour votre plaisir.
C'est la raison pour laquelle la gestion du crédit et la maîtrise de votre flux de liquidités constituent 1 des principaux aspects de la gestion de votre entreprise. Abordez-le de façon dynamique et accordez-lui l'attention qu'il mérite.”*

Tout tourne autour du DSO

DSO est l'abréviation de Days Sales Outstanding, le nombre moyen de jours que les factures restent impayées. Il vous renseigne sur votre efficacité à faire rentrer l'argent. Plus bas est votre DSO, plus rapidement vos factures sont payées. Vous avez un DSO élevé? Faites attention. Vous risquez d'avoir des problèmes financiers.

L'argent comptant est vital pour toute entreprise. Il est donc de votre intérêt d'encaisser les factures impayées dans les plus brefs délais. En transformant rapidement les ventes en monnaie forte, vous n'êtes pas uniquement dans une meilleure position pour payer vos frais. Vous pouvez l'utiliser immédiatement. Idéalement en le réinvestissant dans votre entreprise.

La plupart des entreprises contrôlent leur DSO tous les trimestres ou une fois par an. Dans le secteur, le DSO est de 43 jours en moyenne, la plupart des entreprises ayant un DSO de 30 à 50 jours. Mais vos clients peuvent parfois vous rendre la vie dure. Certains payent leurs factures dans les 30 jours. D'autres, après 60 jours ou plus seulement.

Vous vous trouvez alors dans une situation de flux de liquidités irrégulier. C'est pourquoi il est très important que les factures soient payées à temps. Et que vous vous en occupiez

directement si ce n'est pas le cas. Car sur le montant de la facture qui doit rentrer, vous ne pouvez pas encaisser d'intérêts bancaires. Et vous n'avez pas envie de devoir faire une provision de crédit ou un financement parce qu'à cause d'un manque d'argent comptant, vous ne pouvez pas payer vos charges fixes?

Un bon logiciel de gestion vous aide à garder la tête hors de l'eau. Il vous donne un aperçu rapide des factures impayées et vous permet même d'envoyer des rappels de paiement en 1 clic.

Bref, l'argent comptant est roi. L'envoi de factures et l'encodage des rentrées est 1 chose, mais l'argent n'est pas encore sur votre compte. Pour de plus en plus d'entreprises, le flux de liquidités est le baromètre le plus important pour mesurer leurs prestations. Plus important encore que leur compte de résultats. Vous trouverez ci-après quelques astuces pour garder de l'ordre dans vos affaires.

"L'argent comptant est vital pour toute entreprise. Il est donc important d'encaisser les factures impayées dans les plus brefs délais."

Saviez-vous que

le DSO moyen dans le secteur est de 42 jours? La plupart des entreprises ont un DSO de 30 à 50 jours.

9 ASTUCES PRATIQUES

1 Restez à jour

Les notions fondamentales pour commencer. Restez au courant de la position financière quotidienne et de celle à long terme. Connaissez le statut actuel de votre compte de résultats. Comme la balance âgée exacte dans votre logiciel de gestion. Les tâches que vous devez terminer. Et last but not least: les mises à jour de vos factures impayées. Combien vous doit-on? Quels clients? Et depuis combien de temps? Un bon logiciel de gestion en ligne vous donne un aperçu détaillé de tout ce que vous devez savoir. Où et quand vous voulez.

2 Demandez un acompte partiel ou même un paiement total

Il y a toutes sortes de produits et de services que vous devez payer au préalable ou à la livraison. La maintenance ou les réparations à votre bâtiment, à votre usine ou à votre voiture. L'énergie. Les matières premières. Donc pourquoi donneriez-vous des mois à vos clients? En demandant gentiment un acompte, vous mettez votre flux de liquidités sur la bonne direction. Si vous menez une politique transparente et honnête, cela n'effraie pas vos clients actuels. Et pour vos nouveaux clients, vous pouvez simplement le reprendre dans vos conditions de paiement.

“En demandant gentiment un acompte, vous mettez votre flux de liquidités sur la bonne direction. Si vous menez une politique transparente et honnête, cela n'effraie pas vos clients actuels.”

3 Facturez dans les plus brefs délais

Beaucoup d'entreprises attendent la fin du mois pour facturer. Pourquoi? Plus vous attendez, plus cela vous coûte. Si vous attendez 10 jours avant de facturer, vous recevez également votre argent 10 jours plus tard. Et comme nous l'avons déjà fait remarquer, la période entre l'encodage des heures et la facturation entraîne déjà un paiement plus tardif.

Facturez donc dès que votre mission, votre projet ou votre livraison est terminé(e). Préparez vos factures et envoyez-les par mail en tant que fichier PDF. Vous gagnez ainsi du temps. Un client qui reçoit une facture par la poste attend parfois quelques jours avant de l'ouvrir (si l'enveloppe est ouverte). Les factures que vous envoyez par mail sont moins rapidement ignorées ou mises sur une pile sur le bureau. Personne n'aime les mails non lus. Donc, on les traite souvent plus rapidement. Veillez donc à utiliser un logiciel de gestion qui vous permet de facturer directement à partir de votre smartphone, tablette, pc ou Mac et qui stocke les factures dans votre système. Plus rapidement la facture part, plus vite vous aurez votre argent.

4 Revoyez la mise en pages de vos factures

Une facture désordonnée, pas claire ou incorrecte est payée beaucoup moins rapidement. Car même une facture représente votre entreprise. Faites donc en sorte que ce que vous envoyez soit rédigé avec soin et attention, tout comme vos produits ou services. Faites une description détaillée des services effectués ou des produits fournis. Et n'oubliez pas de mentionner vos données bancaires et vos conditions de paiement.

5 Faites le suivi des factures impayées

Dès que vos clients traînent, vous devez agir directement. Concentrez-vous d'abord sur les plus gros montants. Appelez ou envoyez un mail pour demander s'il y a quelque chose que vous pouvez faire pour accélérer le processus. Sont-ils satisfaits de votre produit ou service? Ont-ils des difficultés? Ont-ils bien reçu la facture? Beaucoup d'organisations ont besoin de certaines informations avant d'effectuer le paiement. Avez-vous complété et renvoyé les documents nécessaires? Un bref entretien ou mail peut faire des miracles. C'est votre argent. Ne soyez donc pas trop timide.

6 Ne payez les factures que lorsque c'est nécessaire

Nous ne disons pas que vous devez payer trop tard. Mais pourquoi paieriez-vous trop tôt? Si une facture doit être payée dans les 30 jours par exemple, pourquoi verseriez-vous le montant après 10 jours? Vous préférez quand même que votre argent reste sur votre compte plutôt que celui de quelqu'un d'autre, non? Attendez la date limite pour payer. Vos fournisseurs seront satisfaits et cela vous aidera avec votre propre flux de liquidités.

7 Travaillez où et quand vous voulez

Beaucoup de chefs d'entreprise travaillent la journée et font leur comptabilité le soir. Mais si vous contrôlez vos factures impayées à 10 heures du soir, vous ne pouvez pas appeler vos clients pour leur demander pourquoi ils n'ont pas encore payé. Veillez donc à le faire pendant les heures de bureau. Avec un bon logiciel de gestion, vous voyez directement quelles factures sont payées ou pas et vous avez les informations de contact pertinentes sous la main. Où vous voulez. Vous pouvez contacter immédiatement vos clients.

8 Collaborer en ligne

Un logiciel de gestion en ligne est également un instrument fantastique pour collaborer étroitement avec vos collègues, vos partenaires, vos clients et votre expert-comptable. Avec une vue en temps réel des données les plus récentes, tout le monde est au courant de la situation actuelle. Votre expert-comptable peut effectuer toutes sortes de tâches administratives, comme la position de votre flux de liquidités. Et vos finances étant à tout moment à jour et disponibles 24/7, votre expert-comptable peut mieux vous conseiller.

9 Groupez vos produits et services

Le groupement des produits ou services est souvent apprécié par les clients. Et cela ne doit pas coûter une fortune. Regardez les contrats d'entretien que les fabricants de voitures remettent lors d'un nouvel achat. Ils évitent ainsi les frustrations du client, telles que le fait de devoir payer un supplément pour une réparation ou de devoir attendre au garage, et offrent également une véritable valeur parce qu'il y a moins d'entretien ad hoc. Un soi-disant risque est ainsi réduit avec une garantie de base. Et le fabriquant peut augmenter le prix sans faire beaucoup de frais supplémentaires. Peut-être pouvez-vous faire quelque chose de comparable?

Conclusion

Le monitoring de vos finances peut sembler fastidieux. Mais la protection et le renfort d'un flux de liquidités positif se payeront largement. Et si votre flux de liquidités est bon, vous pourrez mieux profiter de tous les autres aspects agréables de votre entreprise. Des raisons pour lesquelles vous avez démarré votre propre entreprise par exemple.

Le logiciel de gestion Exact Online vous aide à vous simplifier la vie. Pensez à l'aperçu immédiat de vos débiteurs, à partir de votre pc, votre tablette ou votre smartphone. Vous pouvez faire, envoyer et sauvegarder des factures professionnelles. Digitales ET électroniques. Vous êtes automatiquement averti lorsqu'une facture nécessite votre attention. En outre, vous avez accès 24/7 à toutes les données d'entreprise dont vous avez besoin pour garder vos affaires sous contrôle.

“Le logiciel de gestion Exact Online vous aide à vous simplifier la vie.”

Les affaires vont mieux, votre vie est plus simple et l'argent rentrera. Commencez donc dès maintenant par une période d'essai gratuite de 30 jours. Sans engagement de votre part. Vous voulez en savoir plus? Cliquez sur www.exactonline.be

Exact Belgique S.A.

Koningin Astridlaan 166

1780 Wemmel

Tél: 0800 - 97 631

Email: info@exactonline.be

Site Web: www.exactonline.be