



NG DIVISION
PLUS QUE DES CHIFFRES

GUIDE 2

Protéger son entreprise quand tout va bien

Dylan Gendron, conseiller en sécurité financière
581 397 7668 · dylan.gendron@ngdivision.com

Quand les affaires vont bien, la protection est rarement en haut de la liste des priorités. Il y a des clients à servir, des employés à gérer et des projets à développer. Pourtant, c'est justement lorsque tout va bien qu'il est généralement plus facile de préparer l'entreprise aux imprévus.

L'objectif n'est pas de prévoir tout ce qui pourrait arriver. L'objectif est de faire en sorte qu'un événement inattendu ne mette pas inutilement en danger des années de travail.

Commence par te poser une question : si tu disparaissais de l'entreprise pendant six mois, qu'est-ce qui arrêterait de fonctionner? Les ventes? Les opérations? Les paiements? Les décisions importantes? Si plusieurs choses dépendent uniquement de toi, tu viens probablement d'identifier un risque important. Documenter certaines tâches et prévoir qui peut prendre le relais peut déjà faire une grosse différence.

Ensuite, regarde les liquidités. Une entreprise peut être rentable tout en étant vulnérable à une baisse soudaine de revenus. Calcule combien il faut chaque mois pour payer les dépenses essentielles, puis compare ce montant aux liquidités réellement accessibles. Tu obtiens ainsi une idée beaucoup plus concrète du temps dont ton entreprise disposerait pour réagir à un problème.

La protection passe également par les bonnes ententes. Si tu as des associés, certaines questions devraient avoir une réponse avant qu'un problème arrive. Qu'arrive-t-il si quelqu'un veut quitter? Devient invalide? Décède? Qui peut acheter ses actions et à quelles conditions? Une entente claire permet d'éviter que des décisions importantes soient prises sous le coup de l'émotion ou dans l'urgence.

Pense également à la relation entre ton entreprise et ta famille. Pour plusieurs entrepreneurs, l'entreprise représente une partie importante du patrimoine familial et parfois la principale source de revenus du ménage. Si quelque chose t'arrivait, il faut donc regarder les deux côtés : ce dont l'entreprise aurait besoin pour continuer et ce dont ta famille aurait besoin pour maintenir sa stabilité financière.

Finalement, fais cet exercice une fois par année : qu'est-ce qui a changé depuis 12 mois? Tes revenus ont peut-être augmenté, tu as peut-être embauché, contracté une nouvelle dette ou accumulé davantage d'actifs. Une stratégie qui convenait parfaitement il y a trois ans peut ne plus correspondre à ton entreprise aujourd'hui.

À retenir : protéger ton entreprise ne veut pas dire vivre dans la peur des imprévus. Ça veut simplement dire construire une entreprise capable d'encaisser un coup sans que tout le reste s'écroule.

Vous voulez faire le point sur votre situation?

Réservez une rencontre gratuite, sans engagement. On regarde ensemble ce qui mérite votre attention en premier.

581 397 7668 · dylan.gendron@ngdivision.com