

## Comment améliorer la rentabilité de son entreprise ?

### MISER SUR LA QUALITE

On ne construit pas un modèle économique durablement rentable avec du low-cost. C'est tout le contraire. D'une part il y aura toujours quelqu'un pour faire moins cher que vous. Dès lors, vos clients, qui ne cherchent que du low-cost, vous quitteront pour aller voir ailleurs. Votre business ne tient plus. D'autre part le low-cost ne permet que rarement de fidéliser le client, notamment pour les raisons évoquées ci-dessus. Enfin, le low-cost peut générer beaucoup de SAV et de gestion de réclamations clients... ce qui impacte directement la rentabilité.

Dès lors, la clé de la rentabilité de votre entreprise est d'abord la qualité de vos produits et services. C'est en proposant des produits/services de qualité que vous vous démarquerez de la concurrence, que vous fidéliserez vos clients et que vous réduirez au maximum le SAV et les réclamations clients. En outre, vous devez également miser sur la qualité de service : c'est-à-dire que non seulement vos prestations/produits doivent être de qualité, mais votre savoir-être avec vos clients et fournisseurs doit également être irréprochable.

### LA CHASSE AU GASPI !

Pour augmenter la rentabilité de votre entreprise, augmentez votre marge. Et pour augmenter votre marge, ne baissez pas la qualité de vos produits mais bien vos dépenses inutiles.

Exemple pour le copieur : ne conservez qu'une imprimante en réseau pour un service entier pour limiter les impressions, configurez l'imprimante par défaut en noir et blanc pour éviter les impressions couleur, accordez seulement un crédit d'impression par collaborateur pour réduire les impressions inutiles

Sensibilisez les salariés aux économies d'électricité : éteindre les écrans en fin de journée (ou programmer une coupure d'électricité du réseau sur lequel sont branchés les postes), éteindre les lumières des pièces en sortant, réduire le chauffage (19°C suffisent largement), etc. Certaines de ces opérations peuvent même être automatisées avec peu d'investissement. Mais vous seriez surpris des économies qu'il est possible de réaliser juste en étant responsable dans son utilisation des ressources.

Limitez les frais de déplacement, de représentation, etc. superflus et encadrez les dépenses commerciales de manière à ce qu'elles ne plombent pas la marge, contrôlez les niveaux de remises que les commerciaux peuvent consentir, favorisez la marge plutôt que le CA auprès de vos commerciaux...

Bref, vous l'aurez compris, le nombre de postes sur lesquels vous pouvez jouer pour augmenter votre rentabilité sont nombreux. Ce levier est d'ailleurs l'un des plus importants car c'est le plus durable !

### L'AUGMENTATION DES VENTES/DES PRIX

Améliorer sa rentabilité peut également passer par trois leviers complémentaires : augmenter le volume de vente pour un produit à faible coût de production et faible prix de vente, augmenter le prix de vente d'un produit à fort coût de production et faible volume de vente, augmenter le prix de vente d'un produit à faible coût de production et faible volume de vente. Opérées en parallèle, ces 3 actions peuvent être extrêmement bénéfiques pour votre rentabilité.

### LA RENÉGOCIATION

C'est enfin en renégociant avec votre banque, votre assureur, vos fournisseurs, votre comptable, etc. que vous pouvez baisser vos charges et donc augmenter votre rentabilité.