

La **gestion des coûts** est la suite logique de la gestion de la trésorerie. Après avoir établi la liste des dépenses et des recettes de l'entreprise, il est important d'analyser le poids des différentes dépenses dans votre budget. Vous pourrez plus facilement vérifier leur bien fondé et donc supprimer les dépenses superflues.

N'attendez pas d'être en difficulté de paiement pour penser à les réduire. Il est conseillé d'y prêter attention dès le départ et idéalement au moment de la préparation des budgets de l'année à venir.

Réduire les coûts vous permettra **d'augmenter la rentabilité** de votre entreprise et de **diminuer votre besoin en financement**.

Ne supprimez pas tous les frais sans en étudier la pertinence ! Les **frais de publicité** qui sont souvent les premiers à être diminués, méritent d'être conservés. Peut-être devront-ils être revus. Si votre entreprise n'est pas « vue », les clients ne pourront avoir connaissance de votre existence.

Quelques astuces :

- ➔ N'hésitez pas à consulter divers fournisseurs et comparez les offres (prix, délais de paiement, délais de livraison,...).

- ➔ Evitez la multiplication des fournisseurs. Des achats groupés peuvent vous permettre de négocier vos prix, sans pour autant tomber dans l'excès contraire qui serait de ne traiter qu'avec un seul fournisseur !
- ➔ Evitez les dépenses impulsives. Etudiez l'utilité réelle ou la rentabilité de chaque investissement.
- ➔ Evitez les dépenses de « standing ». Avez-vous réellement besoin du dernier modèle de votre voiture préférée ou de téléphone portable ?
- ➔ Frais de fonctionnement (téléphone, déplacements, électricité,...) vérifiez les factures, utilisez d'autres moyens de communication moins coûteux, utilisez les outils informatiques, évitez de gaspiller l'énergie,...
- ➔ L'occupation du personnel est-elle optimale ? Il pourrait y avoir des aménagements de la fonction, de l'horaire ou encore du contrat de travail.
- ➔ ...

Il est plus facile de suivre une ligne de conduite stricte au démarrage que de changer ses habitudes en cours de route.

Les investisseurs potentiels (banquiers, associés, autres) apprécieront votre maîtrise des coûts.