



# 5 minutes pour les affaires

4 novembre 2021

## Trois façons pour les propriétaires d'entreprises de créer une dynamique de croissance

Placer les entreprises sur la voie de la croissance pourrait être le facteur le plus important de la relance économique du Canada après la pandémie de COVID-19. La plupart des entreprises canadiennes sont des petites et moyennes entreprises, et bien que de nombreux propriétaires d'entreprises de ce segment disent qu'ils restent optimistes quant aux perspectives de la situation économique du Canada, ils nous disent que certains défis continuent de mettre à l'épreuve leur résilience et leurs perspectives de croissance. Après 20 mois passés à braver les assauts répétés de la pandémie, des préoccupations comme le flux de trésorerie, l'endettement, l'inflation, la chaîne d'approvisionnement et la pénurie de main-d'œuvre continuent de miner leur capacité à profiter des nouvelles tendances et de la demande des consommateurs. Certes, des facteurs sociaux et économiques échappent toujours à tout contrôle, mais cela ne les laisse pas sans options. Après avoir aidé de nombreuses entreprises à survivre à la crise dès le début, et avant de nous concentrer sur leur redressement comme nous le faisons aujourd'hui, une chose reste claire pour nous : les entreprises qui réussissent exploitent toutes les ressources et tous les partenariats disponibles pour comprendre leur situation actuelle, avant de choisir la marche à suivre. Voici trois mesures spécifiques que les entreprises peuvent adopter pour insuffler une dynamique de croissance dans une économie canadienne postpandémique.

### 1. Connaître son domaine d'activité, et être honnête sur ce que l'on ne connaît pas

Pour favoriser le dynamisme, il faut d'abord savoir où vous en êtes et ce dont vous avez besoin pour la phase suivante. Le stade de croissance de votre entreprise, de la mise à l'échelle à l'expansion, à la maturité et à la succession, vous indiquera les éléments sur lesquels vous devez vous concentrer. Qu'il s'agisse de donner la priorité à une meilleure gestion des paiements et des salaires, d'acheter plus d'équipements, de renforcer les capacités ou de mieux appréhender la santé générale de l'entreprise, soyez précis sur ce qui doit être réglé et sur les domaines dans lesquels vous avez besoin d'aide.

En réalité, à mesure que la taille des petites entreprises augmente, il devient moins pratique pour les propriétaires de tout savoir sur le fonctionnement de l'entreprise. Nous sommes humains après tout, et nous devons tous finir par décider où consacrer notre temps et où faire confiance aux autres pour se partager le fardeau. Si vous êtes comme bon nombre de nos clients commerciaux, dont les principales préoccupations sont de trouver de meilleurs moyens de gérer leurs dépenses, d'attirer de nouveaux clients ou de planifier leur retraite, et que vous avez des doutes sur votre capacité à accomplir tout ce qui figure sur votre liste de choses à faire, sachez que vous n'êtes pas seul. Au fur et à mesure que les petites entreprises



deviennent des moyennes ou même de grandes entreprises, le coaching, le mentorat et les conseils appropriés provenant de sources fiables, comme votre partenaire en services financiers, peuvent vous aider à identifier et à combler les lacunes cruciales pour soutenir votre chemin vers le succès.

## 2. Adoptez une approche inclusive pour attirer les talents

Il est essentiel d'employer les bonnes personnes aux bons postes pour maximiser les possibilités de croissance future de votre entreprise. Compte tenu de la pénurie croissante de main-d'œuvre dans de nombreux secteurs, le recrutement de talents est très compétitif, et ceux qui créent des milieux de travail diversifiés, équitables et inclusifs bénéficieront d'un avantage certain.

Les nouveaux arrivants au Canada et les femmes continuent d'être des sources de talent inexploitées et joueront un rôle essentiel dans tout [milieu de travail inclusif sur le plan culturel](#). La clé est de créer un environnement qui aide vos employés à être eux-mêmes et qui attire les personnes appartenant à des groupes sous-représentés.

Commencez par impliquer vos dirigeants et vos employés dans des conversations sur les aspects de votre entreprise qui bénéficieront de la diversité des talents. Veillez à ce que tous vos employés soient à l'aise pour s'exprimer et fournir des renseignements complémentaires, par exemple sur la manière de mieux faire connaître vos clients et les communautés au sein desquelles vous exercez vos activités. En faisant appel au cœur et à l'esprit de vos employés, et en les incluant dans la planification de vos activités, vous ne ferez que renforcer votre capacité à saisir les opportunités de croissance à court, moyen et long terme.

## 3. Personnalisez et protégez vos expériences numériques

La multiplication des expériences numériques au cours de la pandémie a fondamentalement changé la façon dont beaucoup d'entre nous font des affaires. Alors que les expériences en personne reviennent lentement dans nos vies, les appels vidéo et les plateformes technologiques de pointe redéfinissent la manière dont nous envisageons d'injecter une touche personnelle dans nos interactions avec les clients. Plus que jamais, il est important d'anticiper les besoins de vos clients, d'élaborer des solutions uniques qui leur donnent l'impression d'être des partenaires, de montrer vos connaissances approfondies et de faire en sorte que leur expérience avec vous, en ligne et en personne, *semble* entièrement transparente.

Alors que de plus en plus d'entreprises adoptent intelligemment le commerce électronique et les solutions numériques pour gagner en rapidité et en efficacité, elles doivent également être proactives pour atténuer les risques associés. La présence incessante de pirates opportunistes exige une sensibilisation et une surveillance constantes, surtout lorsqu'il s'agit de transactions monétaires. [Protégez votre entreprise](#) en revoyant les meilleures pratiques en matière de cybersécurité, notamment les identités uniques pour les personnes qui gèrent vos systèmes de paiement, les notifications lorsque des modifications sont apportées à votre compte bancaire, la mise en place d'une authentification multifacteur et l'installation de mises à jour régulières pour vos systèmes. Si un élément ne vous est pas familier ou est particulièrement délicat, demandez un avis professionnel ou juridique.

## 4. Repensez vos attentes envers vous-même et votre partenaire de services financiers

La pandémie de COVID-19 a eu un impact considérable sur les entreprises, mais celles qui sont en position de réussite ont profité du



ralentissement économique pour adapter leur phase de croissance aux besoins opérationnels, de manière à créer une synergie et à prendre l'avantage sur leurs concurrents. Développer une connaissance approfondie de votre entreprise est impératif, mais plus votre entreprise grandit, plus il est irréaliste pour tout propriétaire de rester au fait des moindres aspects de ses activités, et d'en connaître les tenants et aboutissants sur ses finances personnelles. Votre partenaire financier devrait être là pour vous soutenir comme une extension naturelle de votre équipe, en définissant et en abordant de manière proactive ce qui est le plus important : qui vous êtes, ce que vous faites et comment être prêt à saisir les perspectives de croissance qui alimenteront la relance de l'économie canadienne.

**Cette édition spéciale de 5 minutes pour les affaires est signée par Chris Fowler, président et chef de la direction de CWB Financial Group. Chris Fowler a récemment participé à notre Congrès annuel de 2021 en prenant la parole sur le panel intitulé Assurer une reprise inclusive. Vous pouvez visionner cette présentation [ici](#).**