*Votre organisation doit prendre toutes sortes de précautions pour se protéger contre une crise.* *Malgré la diversité des scénarios à anticiper, une chose est certaine : il est fort probable que vos finances soient mises à rude épreuve. C’est pourquoi la préparation financière est un aspect incontournable de la préparation aux urgences.* *Les mesures que vous mettez en place avant et pendant une situation d’urgence aideront votre organisation à traverser la crise et à poursuivre sa croissance par la suite*.

La gestion efficace des finances en cas de crise commence bien avant le jour de l’événement perturbateur. Voici quelques mesures de planification à prendre en considération :

**Assurance :** Passez en revue votre police d’assurance pour vous assurer que votre organisation dispose de la couverture adéquate. L’assurance des biens, l’assurance responsabilité civile générale et l’assurance responsabilité professionnelle sont des polices d’assurance courantes que les organisations peuvent souscrire. La protection contre l’interruption des activités commerciales et contre les frais supplémentaires est rarement prise en compte au moment de souscrire une assurance des biens. Celle-ci couvre la perte de revenus subie par une entreprise lors d’une urgence et les coûts associés aux déplacements temporaires, ce qui peut contribuer à alléger les dépenses courantes. Pour vous procurer ce type d’assurance, vous devrez évaluer vos risques et déterminer si vous avez besoin d’une protection contre l’interruption des activités commerciales, ainsi que le montant de cette protection. Si vous décidez de vous en passer, il sera tout de même utile d’évaluer les risques auxquels fait face votre organisation. Avant une situation d’urgence, il est également important de comprendre le processus de réclamation de vos polices d’assurance et de vous y préparer en conséquence. Discutez avec votre courtière ou courtier d’assurance des documents et des preuves à fournir en cas de réclamation.

**Filet de sécurité financière :** Établissez ou passez en revue votre filet de sécurité financière. Vous devez comprendre les flux de trésorerie (entrées et sorties) de votre organisation sur une période d’au moins deux trimestres. Si cela est possible, mettez de côté suffisamment de fonds pour payer vos frais d’exploitation pendant au moins deux mois. La taille de cette somme pourrait varier d’une organisation à l’autre. Envisagez de vous doter d’une marge de crédit pour les urgences. Il peut s’agir d’une toute nouvelle marge, d’une carte de crédit réservée aux urgences ou d’une partie d’une marge de crédit existante.

Le fait de disposer d’une couverture d’assurance adéquate ainsi que d’un filet de sécurité financière vous aidera à tirer votre épingle du jeu en cas de crise.

**Ordre de priorité :** Il est important d’avoir des liquidités, notamment en cas de crise, alors maintenez les canaux de communication ouverts avec vos débiteurs et vos créditeurs. Vous pourriez devoir privilégier les comptes clients au détriment des comptes fournisseurs. Envisagez d’offrir des mesures incitatives ou des rabais à la clientèle qui effectue des paiements anticipés. Cela peut vous aider à augmenter vos flux de trésorerie entrants lorsque vous en avez le plus besoin.

Pour ce qui est des comptes fournisseurs, on paiera parfois des intérêts afin de ne pas manquer de fonds lors d’une crise. Par ailleurs, vous pouvez négocier avec les parties à qui vous devez de l’argent, par exemple en demandant un délai de paiement en raison de l’urgence.

* **Conservation des dossiers :** À des fins fiscales et d’assurance, maintenez de bonnes pratiques de conservation de vos dossiers pendant la situation d’urgence. Gardez une trace des dépenses et des documents sur l’interruption des activités à titre de preuve.
* **Communication :** La communication avec les principales parties prenantes, en particulier votre clientèle, est un aspect qui n’est pas directement lié aux finances, mais qui joue un rôle essentiel dans votre survie financière. En effet, le fait de favoriser l’engagement de vos clientes et clients permettra à votre entreprise de continuer à croître une fois l’urgence passée. Les personnes qui font preuve de compassion envers votre situation sont plus susceptibles de vous rester fidèles après la crise.

La gestion financière en cas de crise va bien au-delà de l’aspect purement pécuniaire. Elle est directement liée au type de couverture d’assurance dont vous disposez, à la maîtrise de vos flux de trésorerie et de vos parties prenantes, et à votre plan de communications. Renforcez votre état de préparation en prenant des mesures pour que votre organisation soit bien préparée sur le plan financier.