

Votre entreprise a-t-elle les moyens de perdre de l'argent ?

Le fait de couper les prix de vos contrats peut sans doute faire augmenter l'achalandage de votre entreprise dans l'immédiat. Mais une telle décision vous fera faire moins de profits sur l'ensemble de vos contrats, ce qui diminuera de plus en plus la rentabilité de votre entreprise avec le temps et pourra même la conduire à l'insolvabilité.

À cet égard, il vaut la peine d'examiner de petits calculs intéressants :

- Si vous coupez vos prix de 3%, vous aurez besoin d'une augmentation de 13.6% de votre volume de ventes pour récupérer les pertes subies.
- Si vous coupez vos prix de 5%, vous aurez besoin d'une augmentation de 25% de votre volume de ventes juste pour avoir le seuil de rentabilité.
- Inversement, une augmentation de prix de 3% aura comme résultat de vous donner un profit de 3% de plus sur 90% de votre volume de ventes.
- Au même effet, une augmentation de 5% résultera en un profit de 5% de plus sur 83.5% de votre volume de ventes.

Cela mérite réflexion !

(Source : Ground Water Canada Magazine)

© Tous droits réservés

Gilles Doyon, avocat
7191, place Jean-Desprez
Montréal (Québec) H1K 5A6
Téléphone : (514) 943-2222
Télécopieur : (438) 380-2297
Courriel : gilles.doyon@videotron.ca