

6 conseils pour faire face à l'inflation

Guide pratique pour les dirigeants de PME



Préambule

UNE BONNE ET UNE MAUVAISE NOUVELLE

Nous avons deux nouvelles : une bonne et une mauvaise.

La mauvaise nouvelle, c'est que l'inflation va continuer d'augmenter. En mai, elle a atteint **5,2% sur un an**. La dernière fois que c'est arrivé, Laurent Fabius était Premier ministre, Jean-Jacques Goldman cartonnait avec son tube *Je Marche Seul*, et Steve Jobs quittait Apple avec fracas pour fonder sa propre entreprise. C'était en 1985. Tout augmente : les prix alimentaires (+4,2% sur un an en mai), les services (+3,2%) et les biens manufacturés (+2,9%). Le choc lié à la hausse des intrants est d'amplitude quasiment similaire au choc pétrolier de 1979-1980.

Plusieurs facteurs vont continuer de pousser l'inflation à la hausse :

- 1/ la guerre en Ukraine ;
- 2/ l'envolée du prix des matières premières (embargo sur le pétrole russe, sécheresse en Inde, etc.) ;
- 3/ l'engorgement du transport maritime qui résulte en partie de la politique zéro Covid de la Chine (le retard moyen des porte-conteneurs effectuant une rotation complète entre l'Europe et l'Asie est de 20 jours !) et ;
- 4/ les effets de second tour (hausse des salaires).

En parallèle, la croissance ralentit. Au premier trimestre, **le PIB français s'est contracté de 0,2%**. Adieu l'objectif officiel de croissance pour 2022 de 4% ! Le pic d'inflation ne sera atteint que fin 2023, selon le ministre de l'Économie et des Finances, Bruno Le Maire. La vérité, c'est que personne n'en sait rien. Mais mentionner fin 2023 (soit dans 18 mois !) montre que personne n'anticipe un recul rapide de l'inflation.

La bonne nouvelle, c'est qu'il existe des solutions pour surmonter cette passe difficile.

Des **dispositifs d'aide** sont prolongés jusqu'à la fin d'année (aide de 5000€ pour l'embauche d'un alternant mineur et de 8000€ pour celle d'un alternant majeur, par exemple). La CPME a aussi dévoilé un « **pack pouvoir d'achat** » : défiscalisation des heures supplémentaires pour toutes les entreprises, versement de la prime Macron en plusieurs fois (afin de soulager la trésorerie) ou encore relever l'indemnité kilométrique.

S'ajoutent à cela **nos six conseils pratiques pour vous aider à faire face à l'inflation**.

6 conseils pour faire face à l'inflation

CONSEIL N°1 : S'INFORMER

C'est le b.a.-ba. Mais c'est essentiel. **Les dirigeants d'entreprise y consacrent jusqu'à 40 % de leur temps.** Ce qu'il faut surveiller en ce moment : **la stratégie anti-Covid chinoise** (c'est une épine dans le pied du commerce international et un facteur inflationniste à moyen terme), **les chiffres d'inflation** et surtout **les prix à la production** (cela correspond au stock d'inflation qui va se diffuser dans l'économie à court terme), **les cours des matières premières** sur les marchés internationaux (des analystes craignent que nous soyons entrés dans une décennie de

hausse), ou encore **les réunions des banques centrales** (les conditions de refinancement risquent de se durcir après que la Banque Centrale Européenne augmente son taux directeur le 21 juillet prochain, pour la première fois depuis 2011).

Vous l'aurez compris, c'est vaste. Cela suppose de **recourir à des sources d'information de qualité** et qui vont droit à l'essentiel (notre temps est précieux !).

Voici notre sélection maison :

- Les [Flash Eco](#) de Patrick Artus – deux minutes sur un point particulier de l'économie. Direct et limpide ;
- Le site [Major.com](#) – petit nouveau dans l'intelligence économique qui mérite le détour ;
- La newsletter [Le Chargeur](#) et le site [The Maritime Executive](#) – deux mises à jour indispensables sur le commerce international ;
- Et (attention, auto-promo) [le blog d'iBanFirst](#) – un suivi de A à Z par notre économiste-maison de l'économie et du marché des changes. Nous allons y revenir.



Conseil N°1

Conseil N°2

Conseil N°3

Conseil N°4

Conseil N°5

Conseil N°6



6 conseils pour faire face à l'inflation

CONSEIL N°2 : PRÉVOIR ET PLANIFIER

Chez iBanFirst, nous aimons cette citation du Président américain Dwight D. Eisenhower : « Dans la préparation à la bataille, j'ai toujours constaté que les plans sont inutiles, mais que la planification est indispensable ». Ça nous parle.

Pour minimiser l'incertitude, il n'y a qu'une seule solution : planifier, planifier et planifier.

C'est la fonction **Planification & Analyse Financière**, au sein des directions financières, qui s'y colle. On croit trop souvent qu'elle a vocation à prédire l'avenir telle Madame Irma. C'est faux. Son rôle est plus terre à terre : **prévoir les facteurs de risque et leur impact sur le cash-flow, déterminer leur probabilité de réalisation et développer des stratégies pour les surmonter.** C'est incontournable. Cela permet d'améliorer la précision des prévisions budgétaires et le processus de décision au sein de l'entreprise.

Concrètement, cela implique de **se poser les bonnes questions** :

Que faire **si les hausses de salaire doublent** par rapport à leur niveau moyen estimé cette année (3% selon la Banque de France) ?

Comment réagir **face à une multiplication par cinq du prix des matières premières** ?

Comment **surmonter les retards de paiement de mes clients** (ils augmentent à eux seuls

les probabilités de défaillance d'entreprise d'un tiers) ?

Ces questions amènent d'autres interrogations auxquelles nous devons systématiquement répondre :

Aurons-nous **assez de trésorerie** pour surmonter ces difficultés ? Quelles **mesures de contournement** mettre en œuvre ? Quels **indicateurs avancés surveiller** afin de savoir si un ou plusieurs de ces scénarios est sur le point de se réaliser ?

Les logiciels EPM (Enterprise Performance Management) sont essentiels pour accomplir cette mission. Ils associent les indicateurs clés financiers et opérationnels aux informations sur l'environnement économique et permettent de mettre en œuvre, suivre et adapter la stratégie de l'entreprise.

Leur usage va de l'optimisation de la clôture financière, au rapprochement des comptes en passant par l'automatisation de certaines tâches et l'analyse prédictive qui va permettre de trouver des sources de rentabilité.

Le risque zéro n'existe pas. Mais en agissant ainsi, nous reprenons le contrôle.



Conseil N°1

Conseil N°2

Conseil N°3

Conseil N°4

Conseil N°5

Conseil N°6



6 conseils pour faire face à l'inflation

CONSEIL N°3 : SE RECENTRER SUR LA PROFITABILITÉ



Ce qu'il faut faire :

01/ Rationaliser ses coûts. Cela suppose d'acheter en gros afin de diminuer le coût unitaire, de mettre en place des indicateurs de performance afin de mesurer la productivité (revenu/heures de travail, temps facturable, livraison dans les délais, etc.), de réduire les frais généraux (dématérialisation des documents) ou de s'attaquer à la facture énergétique, par exemple.

Des petits gestes peuvent avoir un effet positif sur les finances : remplacer ses luminaires par des LED, acheter des pompes à chaleur nouvelle génération pour les industriels ou encore rénover les bâtiments.

02/ Couper les lignes de produit les moins rentables. Au lieu de proposer une variété de produits, il est préférable de se concentrer sur ceux à marge élevée qui rencontrent la plus forte demande auprès de la clientèle.

Cela permet une gestion plus facile des stocks, en outre. On peine désormais à trouver des Oreo au beurre de cacahuète dans les rayons des supermarchés. Ce n'est pas lié à une quelconque pénurie, mais à une stratégie commerciale du groupe américain Mondelez qui a décidé de se concentrer uniquement sur ses produits phares, les Oreo au goût vanille. C'est rentable.

03/ Être transparent avec ses salariés. Ça ne sert à rien de leur faire leurrer des hausses de salaire si la situation financière de l'entreprise ne le permet pas. Un discours de vérité sera toujours mieux reçu.

Il faut plutôt chercher à les associer davantage aux processus de décision, par exemple pour rationaliser les coûts. Trois leviers sont possibles : consultation, prise de décision conjointe avec le management ou délégation complète. Cela renforcera la satisfaction au travail et leur sentiment d'appartenance à l'entreprise.

Conseil N°1

Conseil N°2

Conseil N°3

Conseil N°4

Conseil N°5

Conseil N°6



✘ Ce qu'il ne faut pas faire :

01/ Couper drastiquement dans les dépenses Marketing et Communication.

C'est souvent le premier poste de dépenses touché. Pendant que vous faites cela, vos concurrents vont maintenir un niveau d'engagement constant avec leur clientèle ce qui va peut-être même leur faire gagner des parts de marché.

Selon l'Institut des Praticiens de la Publicité, réduire de 50% le budget marketing et communication sur un an nécessite trois ans d'investissements par la suite pour revenir dans la course et rattraper son retard.

Bref, en coupant au sécateur dans ces dépenses, on risque d'hypothéquer l'avenir de son entreprise et son positionnement concurrentiel.

02/ Faire pression sur ses fournisseurs en brandissant la menace d'un non-renouvellement de contrat afin d'obtenir une baisse des prix (malheureusement, ça arrive trop souvent).

03/ Stopper net les recrutements et geler les salaires. C'est le pire signal envoyé aux équipes en interne.

Et augmenter ses prix ?

Ça dépend. Certaines entreprises peuvent augmenter leur prix dans un environnement inflationniste (le luxe, les vins et spiritueux, et certaines entreprises ayant une expertise unique comme le spécialiste des gaz industriels Air Liquide). C'est le fameux « pricing power ». Mais la plupart ne sont pas en mesure de le faire. **C'est rarement une solution idéale lorsqu'en face les salaires et les retraites n'augmentent pas d'autant.** Une hausse des prix risque alors d'aboutir à une baisse des ventes et du chiffre d'affaires.



6 conseils pour faire face à l'inflation

CONSEIL N°4 : RENFORCER SA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT

Connaître ses vulnérabilités (exposition à la Chine, dépendance à un fournisseur unique, etc.) est la première étape. Viennent ensuite les solutions :

01/ établir des **chaînes d'approvisionnement alternatives**, ce qui ne signifie pas uniquement trouver un fournisseur alternatif, mais également des transporteurs alternatifs,

02/ **accroître ses stocks** d'intrants essentiels,

03/ adopter une **stratégie de couverture** pour

se couvrir contre les fluctuations des matières premières ou encore **opter pour l'intégration verticale** (acquisitions de fournisseurs).

C'est souvent coûteux à court terme. Mais c'est rentable à long terme.

Il y a une solution que nous préférons par-dessus tout (et c'est la moins onéreuse !) : **intégrer de la confiance et de l'empathie dans les relations client-fournisseur**. Ça aide.



Conseil N°1

Conseil N°2

Conseil N°3

Conseil N°4

Conseil N°5

Conseil N°6



6 conseils pour faire face à l'inflation

CONSEIL N°5 : VERROUILLER SON EXPOSITION AU RISQUE DE CHANGE

Qu'il s'agisse de flux liés à l'importation de produits manufacturés ou à une implantation à l'international, toute entreprise amenée à effectuer des transactions en devises étrangères, est exposée à un **risque de change** pouvant négativement impacter ses bénéfices.

Le problème, c'est qu'il est souvent négligé jusqu'à ce que cela engendre d'importantes pertes. C'est particulièrement vrai ces derniers mois. Le marché des changes a été bousculé par la guerre en Ukraine et la crise des matières premières. L'euro a perdu 4,1 % face au dollar en trois mois. La volatilité est encore plus élevée sur les devises émergentes.

Fort heureusement, pour vous protéger de la fluctuation des taux de change, **des solutions existent.**

Avant toute chose, pour éviter les décisions hasardeuses, prenez soin d'**analyser avec attention votre exposition au risque de change** et d'orienter votre politique de change et votre degré de couverture en conséquence. Comment procéder ? [Retrouvez les recommandations de nos experts ici !](#)

Dans la très grande majorité des cas, des produits de couverture du risque de change relativement simples tels que des [contrats à terme classiques, des contrats à terme flexibles et des contrats à terme dynamiques](#) peuvent être envisagés. Une entreprise soucieuse de **verrouiller fermement son taux de change** aura tendance à se tourner vers des contrats à terme classiques, tandis qu'une entreprise soucieuse de **se laisser davantage de marge de manœuvre** aura tendance à s'orienter vers les contrats à terme flexibles ou dynamiques.

Volumes à couvrir, trésorerie disponible, appétence au risque, horizon temporel de la couverture... parce que chaque entreprise est unique, plusieurs critères doivent être pris en compte afin de sélectionner la meilleure option possible.

Échanger avec un expert vous permettra de définir l'approche la plus adaptée. [Contactez-nous !](#)



Rudy Achache
Directeur Général,
Bensimon

« Quand on est dirigeant d'entreprise, on a une multitude de sujets à gérer. Adopter une stratégie de couverture de change permet à la fois de sécuriser sa marge commerciale réelle et de ne pas être stressé au moment des règlements fournisseurs. Cela allège l'esprit et permet de se concentrer sur d'autres sujets. »

6 conseils pour faire face à l'inflation

CONSEIL N°6 : RETENIR SES TALENTS

Le coût moyen d'un recrutement peut aller de 5 000 à 8 000 € en France¹. C'est sans compter les frais liés à la formation du nouveau venu. Bref, c'est onéreux. Sauf nécessité impérieuse, on pourrait s'en passer.

Dans le contexte actuel de baisse du pouvoir d'achat, retenir ses talents est une priorité et cela passe par des augmentations de salaire. 38 % des TPE-PME l'ont déjà fait². Ce n'est qu'un début. Mais toutes ne peuvent pas le faire.

L'enquête de Randstad³ montre qu'il y a **d'autres leviers actionnables**, heureusement. 61 % des salariés interrogés sont attentifs à **l'atmosphère de travail**, 57 % à **l'équilibre vie personnelle-vie professionnelle** (en particulier, le télétravail), 51 % aux **opportunités de carrière** au sein de l'entreprise (ce qui implique d'avoir une vraie politique de mobilité interne) et 49 % à la **sécurité de l'emploi**.

Des **avantages en nature** peuvent aussi être envisagés, comme augmenter le forfait mobilité. C'est opportun pour les secteurs d'activité où on a le plus de mal à se projeter et à cerner les capacités financières à court terme (industries automobile, manufacturière, etc.).

Le coût moyen d'un recrutement peut aller de 5 000 à 8 000 € en France¹



¹École du Recrutement

²Centre des jeunes dirigeants, 24 mai 2022

³[Randstad Employer Brand Research, 2022](#)



Conclusion

NE LAISSONS PAS L'INFLATION PRENDRE LE CONTRÔLE !

Une crise est à la fois une opportunité et un accélérateur. C'est l'occasion de rompre avec un modèle existant qui est dépassé, de mettre en œuvre de nouvelles formes d'organisation du travail, d'accélérer la digitalisation et de mieux accompagner nos salariés.

Qui aurait cru au printemps 2020 que nous aurions fait preuve de tant de résilience ? Nous avons été capables d'adapter nos modèles économiques et d'intégrer la transformation digitale, parfois en l'espace de quelques semaines. Ce n'est pas un sursaut d'inflation, aussi puissant soit-il, qui va nous mettre à terre.

**Nous avons su rebondir face à la Covid.
Nous saurons rebondir face à l'inflation !**



Le meilleur pour les transactions internationales de votre entreprise

📍 61 rue de Courcelles, 75008 Paris

☎ +33 1 76 44 00 47

🌐 www.ibanfirst.com

À propos d'iBanFirst

Créée à Paris en 2013, iBanFirst est un acteur international des services financiers. Offrant une alternative à l'offre traditionnelle bancaire, iBanFirst accompagne les entreprises internationales dans leur développement en simplifiant la gestion des transactions multidevises. Grâce à iBanFirst, les équipes financières peuvent envoyer et recevoir des paiements dans plus de 30 devises et couvrir leur risque de change.

Réglementée par la Banque Nationale de Belgique en tant qu'établissement de paiement, iBanFirst sert aujourd'hui des milliers d'entreprises dans toute l'Europe. iBanFirst est membre du réseau SWIFT et est homologuée SEPA.

Copyright © 2020-2022 iBanFirst. Tous droits réservés.

Les informations présentées dans ce livre blanc vous sont communiquées à titre purement informatif. Il ne contient aucune recommandation d'investissement, aucun conseil en investissement, ni une offre de vente, ni une sollicitation d'achat, et ne doit en aucun cas servir de base ou être pris en compte comme une incitation à s'engager dans un quelconque investissement. Il vous revient d'apprécier vous-mêmes ces informations à la lumière de votre situation personnelle. Vous restez exclusivement et entièrement responsable de l'usage que vous faites librement de ces informations et des conséquences de vos décisions. iBanFirst ne fournit aucune assurance, garantie ou attestation, qu'elle soit expresse ou implicite, quant à l'exactitude, l'adéquation ou l'exhaustivité des informations fournies. Les informations présentées ici sont susceptibles d'être modifiées sans préavis.