

Comment surmonter la crise du COVID-19

QUELQUES CONSEILS ET OUTILS

- Nous accompagnons les entreprises et organismes communautaires du territoire;
- Nous offrons des moratoires de paiement, capital et intérêts de 6 mois pour les prêts déjà contractés avec la MRC;
- Nous suivons l'actualité en direct et nous vous informons sur notre page Facebook de toutes les mesures gouvernementales;
- La liste des organismes communautaires en activité est publiée à chaque semaine sur notre page Facebook;
- Nous assurons la gestion de "l'aide d'urgence aux PME" pour le compte du gouvernement du Québec, et pouvons vous orienter vers d'autres sources de financement;
- Nous vous proposons ce guide qui répertorie les actions à poser pour traverser au mieux la crise et être prêt pour l'après crise.

Si vous avez des questions, contactez-nous, cela vous fera plaisir de vous accompagner.

**SDLR
info@matawinie.org
450 834-5441 p.7080
www.mrcmatawinie.org**



**« LE MOT CLÉ :
FAIRE UN PLAN DE CONTINGENCE ! »**

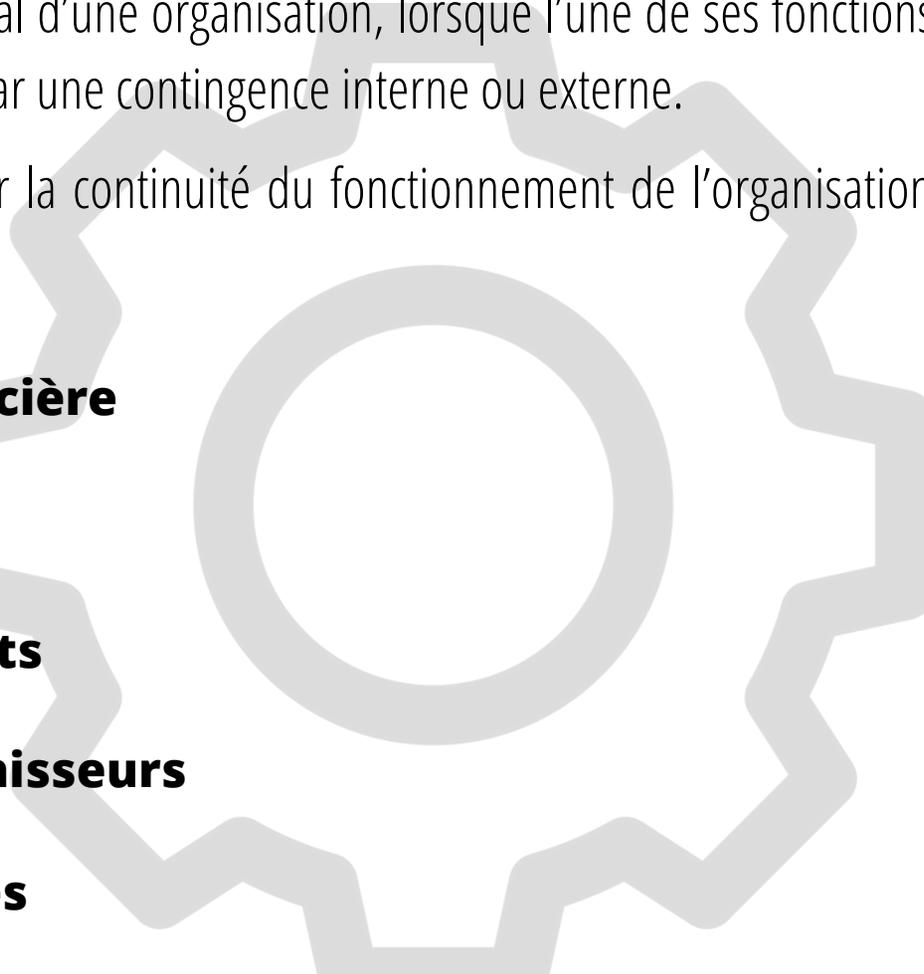
DÉCOUVREZ COMMENT FAIRE

QU'EST-CE QUE C'EST?

Un plan de contingence est un type de plan préventif, prédictif et réactif. Il présente une structure stratégique et opérationnelle qui aide à contrôler une situation d'urgence et à minimiser ses conséquences négatives (temps d'arrêt, etc.).

Le plan de contingence propose tout un ensemble de procédures alternatives au fonctionnement normal d'une organisation, lorsque l'une de ses fonctions habituelles est affectée par une contingence interne ou externe.

Il cherche donc à assurer la continuité du fonctionnement de l'organisation face à toute éventualité.

- 
- 1 Stratégie financière**
 - 2 Stratégie RH**
 - 3 Stratégie clients**
 - 4 Stratégie fournisseurs**
 - 5 Penser à l'après**

PLAN DE CONTINGENCE DÉFINITION

*Qu'est ce qui est urgent ?
Qu'est ce qui ne l'est pas ?*

DES QUESTIONS À SE POSER

GERER
PLANIFIER
COMMUNIQUER

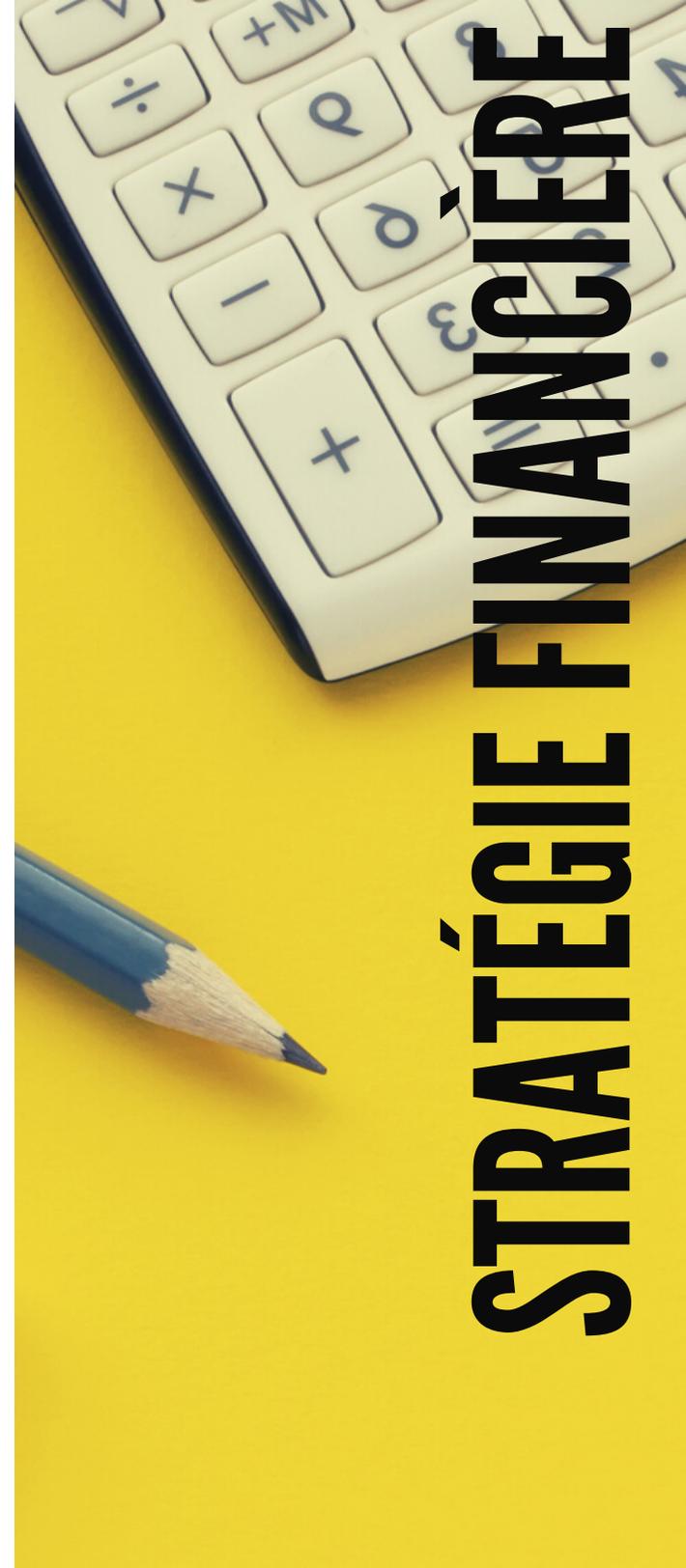
MON TABLEAU DE BORD

Surveiller et mettre à jour continuellement			
Clients	Ressources humaine	Opérations	Gestion de trésorerie
Mettre à jours les prévisions de ventes continuellement	Examiner chaque semaine les besoins en personnel	Réviser les prévisions de ventes hebdomadaires et ajuster le plan d'exploitation	Mettre à jour les flux de trésorerie sur une base hebdomadaire, ou quotidienne si nécessaire
Veiller activement aux recouvrements	Parfaire continuellement les normes de santé et de sécurité		
Gérer les attentes en matière d'envois et de services		Surveiller les indicateurs de rendement clés (IRC)	Examiner minutieusement les décaissements
Maintenir une conversation ouverte	Maintenir la communication ouverte et l'engagement	Maintenir une communication ouverte avec vos fournisseurs	Maintenir une communication ouverte avec votre prêteur

1

CE QUE VOUS DEVEZ FAIRE

- Conduire une stratégie de réduction des coûts
- Analyser la trésorerie et établir des projections mensuelles voire hebdomadaires
- Rechercher toutes les possibilités de financement durant la crise



STRATÉGIE FINANCIÈRE

COMMENT FAIRE?

- En réduisant les dépenses récurrentes;
- En reportant les dépenses non nécessaires;
- En suivant votre flux de trésorerie;
- En évaluant les besoins en investissement et en fonds de roulement ;
- En évaluant les différentes hypothèses de reprise après la crise .



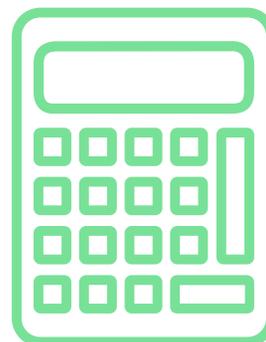
**ÉVALUER
SA CAPACITÉ
ET SES RESSOURCES**

ÉVALUER SON FONDS DE ROULEMENT EN TEMPS DE CRISE

- Appelez vos créanciers: est-il possible de reporter des paiements? Si oui quand? A quel coût? Consignez les informations!
- Contactez vos clients pour voir s'ils sont en mesure de vous payer ou non et à quel moment ils prévoient pouvoir le faire? Notez la réponse;
- Appelez vos fournisseurs et négociez avec eux des délais de paiement ou des délais de livraison. Penser à signer une entente avec eux pour éviter les mauvaises surprises;
- Analyser les achats courants, sont-ils encore nécessaires, pertinents, peuvent-ils être reportés?
- Avez-vous besoin de nouveaux équipements? Combien cela coûtera-t-il?

COMMENT FAIRE?

- Le budget de caisse doit être fait hebdomadairement;
- Idéalement, pour une période de 6 mois;
- Conservez votre prévisionnel en plus du réel pour faire des comparaisons et des ajustements, tout au long de la crise;
- Pour être en mesure d'évaluer vos besoins en fonds de roulement, débutez l'exercice dès avril.



Faire un budget de caisse				
	Semaine 1	Semaine 2	...	Semaine 13
Solde d'ouverture	2 000 \$	900 \$		(20 200) \$
Rentré de fond (\$)				
Compte client	500 \$	450 \$		350 \$
Vente au comptant	1 500 \$	900 \$		200 \$
Autre (subvention/prêt...)	-	-		500 \$
Sortie de fond (-)				
Compte fournisseur	1 100 \$	900 \$		300 \$
Paie	1 000 \$	1 000 \$		750 \$
Frais d'exploitation mens	800 \$	750 \$		500 \$
Financement	200 \$	200 \$		50 \$
Augmentation ou (diminution) de	(1 100) \$	(1 500) \$		(550) \$
Solde de fermeture (\$)	900 \$	(600) \$		(20 750) \$

SOURCE: BDC

FAIRE UN BUDGET DE CAISSE EN TEMPS DE CRISE

Au bout de 13 semaines, notre entreprise a besoin de 20 750 \$ en fonds de roulement.

À RETENIR DU TABLEAU

COMMENT BIEN PRÉPARER LA RELANCE



BUDGET DE CAISSE POUR LA RELANCE

- Faites un budget de caisse qui inclura vos prévisions de ventes et vos besoins en termes d'investissement;
- Après la crise, vous devriez faire cet exercice pour une période de 4 semaines.
- Nous vous suggérons fortement, de faire 2 à 3 scénarios de relance;
- Le tout doit toujours être documenté en fonction de votre passé, de votre clientèle et de votre marché.

DOCUMENTER LE PLUS POSSIBLE

- 1** Toutes les pertes de revenus ou de contrats par mois (ceux écoulés, ceux à venir que vous êtes en mesure d'anticiper). Et ce, jusqu'en mars 2021, soit pour une période d'un an.
- 2** Si vous avez mis des employés à pied, dressez-en la liste complète, nom, titre du poste, salaire payé et mesure appliquée avec l'échéancier prévu de rappel au travail.
- 3** Tous les revenus extraordinaires que vous avez obtenus (aide financière, mesures utilisées...)
- 4** Toutes les mesures que vous avez mises en place (report de paiements, moratoire, durée et prise d'effet de remboursement) et effet des intérêts reportés sur votre budget de caisse.

COMMENT PENSER LE APRÈS?

Prévoyez les mesures que vous mettrez en place dès la reprise des activités.

Est-ce que vous devrez investir en marketing? Si oui, combien?

Est-ce que vous ferez des promotions? Si oui, elles réduiront peut-être vos marges de profits?

Que fera la concurrence selon vous?

2

CE QUE VOUS DEVEZ FAIRE

- Conduire une analyse RH:
Qui mettre à pied? Qui garder?
- Organiser le télétravail ;
- Mobiliser vos équipes;
Celles en télétravail et celles mises à pied.



MA LISTE DE CHOSES À FAIRE

- Penser d'abord et avant tout au bien-être et à la sécurité de vos employés
C'est une obligation légale !
- Pouvez-vous bénéficier de la subvention de 75% pour maintenir vos employés en fonction. ***En quoi cela peut vous aider pendant la crise ou pour préparer l'après-crise?***
- Planifier en fonction de votre activité actuelle les employés nécessaires à votre entreprise en ces temps de crise: ***Quels critères choisir pour déterminer quel employé sera mis à pied? Pensez à faire les cessations d'emploi;***
- Organiser le télétravail pour vous et pour les autres;
- Réorganiser les tâches si besoin;
- Faites des réunions d'équipe par vidéoconférence quand c'est possible. Il existe de nombreux outils gratuits;
- Communiquer le plus souvent possible avec ceux en télétravail et ceux mis à pied.
Il est majeur de garder le contact avec tous, prenez des nouvelles régulièrement de vos employés mis à pied. Penser à l'après-crise: vous aurez besoin de tous les mobiliser très rapidement : leur expérience, leur implication et leur engagement feront la différence entre vous et vos concurrents.

Commencer à planifier l'après-crise...

Profitez de ce répit pour conduire une réflexion sur les compétences de vos employés par rapport aux besoins actuels et futurs de votre entreprise (ce que vous imaginez du moins).

Peut-être est-ce le moment pour envisager d'élever leur niveau de compétences. Avez-vous pensé à la subvention de formation proposée?

MES
EMPLOYÉS
QUOI FAIRE?

IMPORTANT

*Respecter le cadre juridique.
La crise ne peut être un prétexte pour licencier indûment!*

DES QUESTIONS À SE POSER



Subvention salariale d'urgence

<https://www.canada.ca/fr/ministere-finances/plan-intervention-economique/subvention-salariale.html>

3

CE QUE VOUS DEVEZ FAIRE

- Communiquez avec vos clients !!!
- Suivez leur évolution dans la crise
- Maximisez votre visibilité



STRATÉGIE CLIENTS

COMMUNIQUER AVEC VOS CLIENTS

MA LISTE DE CHOSES À FAIRE

- Développez votre visibilité sur les réseaux sociaux et travaillez votre image de proximité;
- Expliquez l'impact de la COVID19 sur votre entreprise;
- Mentionnez si c'est adéquat, les mesures sanitaires que vous prenez /prevoyez;
- Expliquez vos projets d'après crise;
- Si vous faites du bénévolat, mentionnez-le.

COMMENT RENFORCER LE LIEN AVEC VOS CLIENTS?

- Téléphonnez-leur! Prenez de leurs nouvelles régulièrement.;
- Ont-ils des besoins auxquels vous pourriez répondre: vente en ligne, production connexe, etc...;
- Tentez de connaître l'impact de la crise sur leurs finances;
- Vont-ils continuer à consommer vos produits quand la crise sera passée? À la même fréquence?



4

CE QUE VOUS DEVEZ FAIRE

- Communiquez de façon transparente.
- Traitez vos fournisseurs comme vos clients!



ANALYSER PLANIFIER COMMUNIQUER

À NE PAS OUBLIER

- Vos fournisseurs sont aussi des partenaires d'affaires: Communiquer avec eux en toute transparence, expliquez-leur votre situation!
- Négociez des reports de paiement , des reports de livraison sans oublier de consigner par écrit vos ententes de moratoires;
- L'après-crise de vos fournisseurs va conditionner votre propre sortie de crise: discutez et échangez pour voir ce qui est possible quand et comment.

ANALYSER VOS BESOINS

Déterminez les besoins essentiels de votre entreprise pour vous assurer que vous mettez l'accent sur les demandes indispensables;

Cela pourrait vous obliger à remanier vos politiques internes pour inclure de nouveaux critères qui déterminent les achats à prioriser;

Par exemple, devez-vous toujours avoir de l'équipement neuf, ou alors de l'équipement d'occasion ou remis à neuf pourrait-il faire l'affaire?

Analyser la demande signifie en outre que vous devez vous concentrer non seulement sur le coût, mais aussi sur la quantité. Pourquoi garder en stock des articles que vous n'utiliserez pas pendant 6 mois?

5

CE QUE VOUS DEVEZ FAIRE

Votre sortie de crise de demain dépend de votre proactivité et de votre ingéniosité d'aujourd'hui.



"RÉFLÉCHIR POUR MIEUX REBONDIR"

MA LISTE DE CHOSES À FAIRE

- Vos employés connaissent bien l'entreprise, réfléchissez ensemble sur ce qui est possible de faire après, repensez avec eux votre modèle d'affaires;
- Les mesures gouvernementales évoluent tous les jours et influencent votre entreprise d'aujourd'hui et de demain. Suivez-les et soyez opportunistes!
- Tenez-vous informé tous les jours, allez au-delà de l'information catastrophe véhiculée par les medias et recherchez l'inspiration;
- Y a-t-il des économistes spécialistes de votre secteur ? Des mentors? Que disent-ils?
- Écoutez régulièrement des conférences et webinaires pour nourrir votre créativité.

PRÉPARER
MON ENTREPRISE
POUR LA RELANCE





BESOIN D'AIDE?

NOS CONSEILLERS SONT LÀ!

L'ÉQUIPE DU SDLR EST LÀ POUR VOUS!

- Vous avez des questions par rapport à tout ceci ?
- Comment pouvons-nous vous aider à surmonter la crise ?
- Afin que notre accompagnement soit dès plus efficace, commencez par analyser vos résultats financiers et travaillez différents scénarios de reprise.
- Votre conseiller pourra vous guider pour la recherche du financement le plus approprié selon votre contexte.

Nos conseillers sont là pour vous, communiquez avec eux sans plus tarder. Ils peuvent vous guider dans votre réflexion, vous fournir les outils pour effectuer vos calculs et vous aider à structurer vos affaires maintenant et surtout pour la relance.

Toute institution financière vous demandera des devoirs avant de vous accorder un prêt, alors, soyez prêts ... vous gagnerez du temps!

À PRÉVOIR



**BESOINS
QUESTIONS
COMMENTAIRES**

AUTRES RESSOURCES DISPONIBLES

Juridique:

La Clinique d'assistance juridique COVID-19 est une ligne téléphonique de conseils juridiques gratuits et pourra répondre à vos questions concernant vos droits et obligations dans le contexte de la pandémie actuelle.

1 866 699-9729 (sans frais)

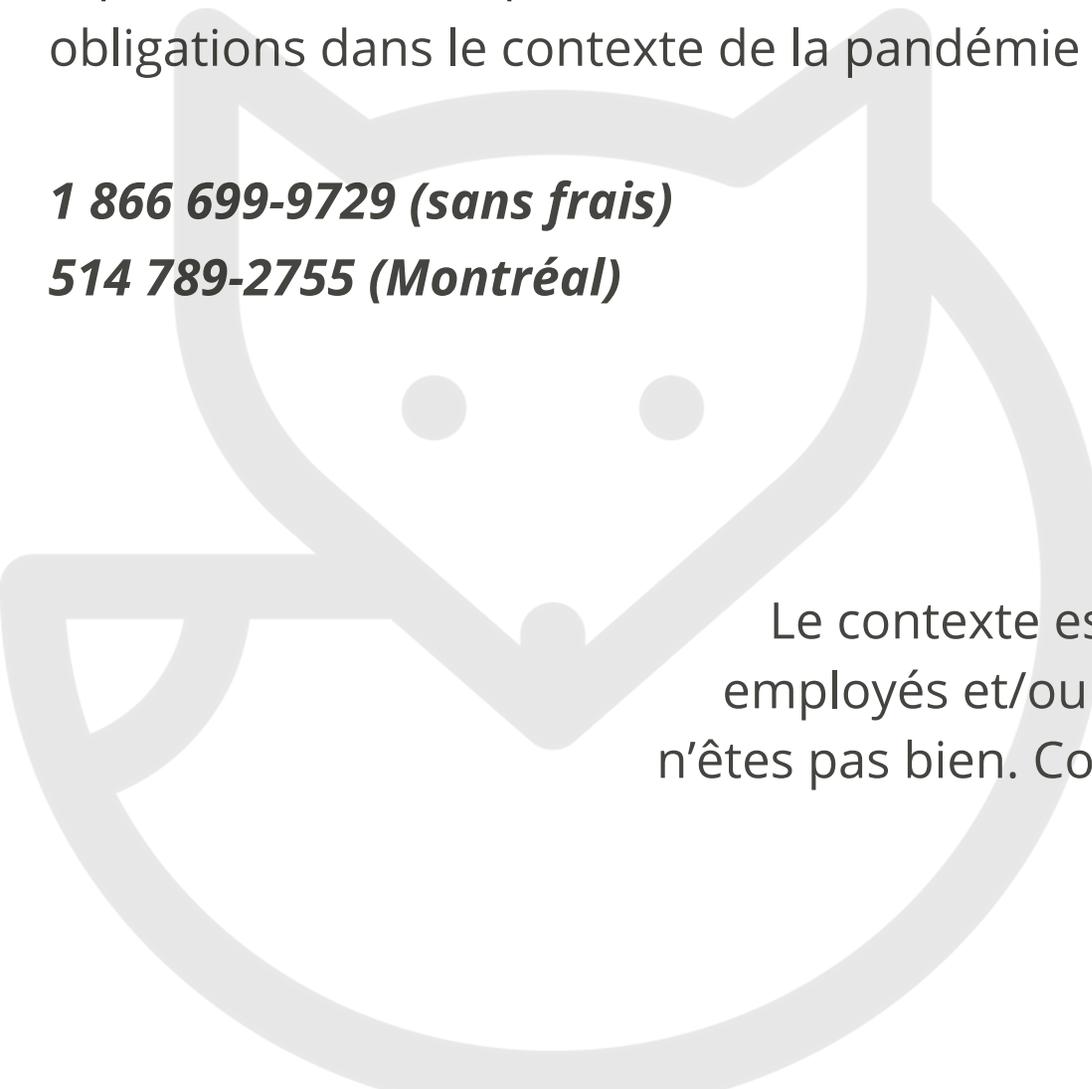
514 789-2755 (Montréal)

Psychologique:

Le contexte est difficile, vous ne pourrez pas aider vos employés et/ou redéfinir votre entreprise si vous-même n'êtes pas bien. Consultez avant de vous sentir submerger:

<https://www.ordrepsy.qc.ca>

**BESOINS
QUESTIONS
COMMENTAIRES**



SDLR Service de  **Matawinie**
développement
local et régional

info@matawinie.org

450 834-5441 p.7080

www.mrcmatawinie.org

facebook/MRCMATAWINIE