



BIEN PRÉPARER SA RELANCE

GUIDE POUR LES ENTREPRISES

La relance partielle de l'économie a été annoncée par le gouvernement du Québec. Plusieurs secteurs peuvent redémarrer : manufacturier, construction, commerce au détail. D'autres secteurs suivront probablement. Le comité d'intervention économique local de la MRC du Rocher-Percé vous suggère des actions à prendre en considération pour partir du bon pied.

1

SÉCURISER LES LIEUX ET VOS EMPLOYÉS

Avez-vous pris toutes les mesures sanitaires pour protéger vos employés, vos clients et vous-même ? Des outils sont disponibles (cliquez pour être redirigé) :

- [Outils de la CNESST](#)
- [Questions-réponses de la CNESST](#)
- Santé au travail de la Gaspésie : 1-833-354-0009

Assurez-vous de bien communiquer avec vos employés et soyez transparents avec eux, ainsi qu'avec vos parties prenantes. Le plus beau des courriels ne remplacera jamais le contact humain (à deux mètres bien sûr).

2

METTRE EN PLACE UN PLAN DE CONTINUITÉ OPÉRATIONNELLE

- Identifier et déterminer les rôles et responsabilités des joueurs clés de votre entreprise
- Établir une équipe de gestion de crise
- Désigner les fonctions et services essentiels
- Établir une stratégie et des outils de communication
- Faire la gestion des recevables et des payables
- Si votre entreprise est ouverte, s'approvisionner le plus possible localement. Avoir une chaîne d'approvisionnement rapprochée réduit les risques.

3

PRÉPARER UN PLAN D'ACTION POUR LES 3 PROCHAINS MOIS

- Faire le bilan de la situation
- Réfléchir et se donner des objectifs
- Dresser un plan d'action et calculer vos besoins en ressources humaines et financières
- Concernant le point précédent, considérer des scénarios, ex : optimiste, normal, pessimiste
- Passer en mode action
- Ajuster régulièrement
- Réfléchir à l'impact à long terme de vos décisions

4

CHIFFRER VOS PERTES ET VOS BESOINS FINANCIERS

Pour traverser la crise et prendre contact avec les organismes pour discuter financement.

- Établir un ou des scénarios financiers prévisionnels (ex : optimiste, normal, pessimiste) (faire l'exercice à l'interne ou avec votre comptable)
- Évaluer vos besoins financiers à court et moyen termes
- Maintenir ou non ses employés
- Demeurer au courant des mesures d'aide au moins une fois par semaine
- Fermer/compléter vos périodes comptables (ex : mois) régulièrement et avec peu de délai
- Documenter vos pertes mensuelles liées à la COVID-19 et conserver bien ce document

Liens utiles (cliquez pour être redirigé) :

[Programmes de la MRC et de la SADC](#) (site web de la MRC)

[Voir l'ensemble des mesures gouvernementales](#) (site web de la Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques de l'UdS)

5

VOTRE PLAN D'AFFAIRES

Mettez à jour votre plan d'affaires pour le post-Covid-19.

- Réévaluer votre clientèle cible
- Retravailler l'offre de service faite à votre clientèle, leur situation est probablement différente
- Préparer des listes de prospects
- Un bon vieux tableau FFOM (forces, faiblesses, occasions et menaces) est toujours utile (outil disponible plus bas dans le document)

6

ET SURTOUT...

Ne cédez pas à la panique, c'est une très mauvaise conseillère. Il y a une grande différence entre agir dans l'urgence et agir dans la panique.

Une crise laisse des marques, mais aussi bien des opportunités.

Vous avez des questions concernant des éléments du guide ?
Vous désirez brainstormer avec un membre de notre équipe en accompagnement d'entreprises ?
Vous voulez qu'on travaille ensemble sur votre plan ?
On est là pour vous !

CARNET DE CONTACTS

Financement et services-conseils



Daniel Langlois, CPA, CMA
Conseiller financier aux entreprises
418 689-6629
dlanglois@rocherperce.qc.ca

Elizabeth Cyr
Conseillère en développement local et régional
418 689-6679
ecyr@rocherperce.qc.ca

Christine Hautcoeur
Conseillère en développement socioéconomique
418 689-1213
chautcoeur@rocherperce.qc.ca

Financement et services-conseils



Vann Sovy Phlek
Conseillère aux entreprises
418 689-5699 p.203
vsphlek@sadcrp.ca

Alexandre Lagacé
Directeur général par intérim
418 689-5699 p.202
alagace@sadcrp.ca

Exportation, commercialisation, marketing, logistique de transport



André-Pierre Rossignol
Conseiller senior à l'exportation
418 689-4690
andrepierre@gimxport.org

L'outil d'analyse FFOM est idéal pour aider les entrepreneurs et gestionnaires à prendre des décisions plus éclairées concernant l'avenir de leur organisation. Avec le temps, les gestionnaires sont en meilleure position pour réfléchir aux forces, faiblesses, occasions et menaces de leur secteur d'activités.

Voici les quatre étapes pour utiliser les deux tableaux ci-dessous.

1. Déterminez l'enjeu

Définissez clairement l'enjeu que vous analysez. Vous devez le décrire le plus clairement possible, qu'il s'agisse d'examiner le portrait général de votre entreprise, d'évaluer une nouvelle idée ou d'analyser un concurrent. Mieux vous définissez l'enjeu, plus vous serez en mesure de cerner les facteurs pertinents.

2. Remplissez la grille du premier tableau (Analyse FFOM)

Évaluez l'enjeu que vous analysez au moyen de chacun des quatre critères. Il ne s'agit pas toujours d'un processus linéaire, alors n'hésitez pas à passer d'une section à l'autre de la grille à mesure que des idées surgissent. Par exemple, tandis que vous dressez la liste de vos forces, vous pourriez penser à un risque sérieux qui menace une force en particulier.

3. Examinez vos résultats dans le deuxième tableau (Examen FFOM)

C'est le moment de jeter un regard sur vous-même en faisant preuve d'une parfaite honnêteté. Avez-vous des forces que vous n'utilisez pas pleinement ? Manquez-vous des occasions ? Ignorez-vous certaines faiblesses ? Réfléchissez à chacun de ces facteurs et à la manière dont vous pourriez tirer parti de ceux qui sont avantageux, et régler, atténuer ou éliminer ceux qui sont nuisibles.

4. Répétez

Lancez une analyse FFOM régulièrement, que ce soit chaque trimestre, deux fois l'an, une fois l'an, pour toujours être en mesure de peaufiner votre stratégie commerciale, pour évaluer une nouvelle idée ou pour appuyer votre processus décisionnel.

Analyse FFOM

DÉCRIVEZ VOS FORCES

Il peut s'agir de l'emplacement, de l'expertise du personnel, d'un avantage concurrentiel, des prix, de la réputation ou du contrôle de la qualité.

DÉCRIVEZ VOS FAIBLESSES

Il peut s'agir d'un manque d'expertise, de ressources limitées, d'un manque d'accès aux compétences ou à la technologie, d'un niveau inférieur des services offerts ou du mauvais emplacement de l'entreprise, de problèmes de qualité, de logistique.

DÉCRIVEZ VOS OCCASIONS

Il peut s'agir d'une croissance du marché, des changements dans les habitudes de vie, d'un pouls du marché favorable envers votre entreprise ou de la capacité d'offrir une meilleure valeur afin de créer de la demande pour vos services (facteurs externes dont vous n'avez aucun contrôle).

DÉCRIVEZ VOS MENACES

Il peut s'agir d'augmentations de prix chez des fournisseurs, de réglementations gouvernementales, de ralentissements économiques, d'une mauvaise couverture médiatique, d'un changement dans le comportement des consommateurs qui entraîne une diminution des ventes, à votre matériel ou à vos services qui sont désuets, d'un concurrent qui approche vos employés pour les recruter (facteurs externes dont vous n'avez aucun contrôle).

Examen FFOM

MAXIMISEZ VOS FORCES

Décrivez ce que vous pouvez faire pour tirer le meilleur de vos forces, et comment les protéger ou les améliorer.

ATTÉNUEZ VOS FAIBLESSES

Décrivez ce que vous pouvez faire pour atténuer les répercussions de vos faiblesses sur votre entreprise.

MAXIMISEZ VOS OCCASIONS

Décrivez ce que vous pouvez faire pour profiter davantage de vos occasions.

ATTÉNUEZ L'IMPACT DES MENACES

Décrivez les étapes à suivre pour réduire les menaces possibles.