

Fiche pratique « Les points-clés de la reprise »

Pour sécuriser le retour à l'activité, il est recommandé de vous concentrer sur les axes suivants (à adapter en fonction de l'activité de l'entreprise) :

1. Faire le point sur la situation qui impacte votre entreprise

Faites un tableau avec quatre colonnes, tableau qui va évoluer au fil des jours et qui vous servira de « tableau de bord d'informations » pour décider.

Le but est d'identifier les éléments sur lesquels vous avez « la main » et ceux sur lesquels vous ne pouvez rien pour vous concentrer sur les actions réalisables.

Pour vous aider, le tableau proposé contient quelques exemples :

Ce que vous savez (ou pouvez savoir)	Ce que vous supposez	Ce que vous ignorez	Ce qui est inconnaisable
<ul style="list-style-type: none"> - Les principes de sécurité à respecter pour le confinement - Les collaborateurs qui peuvent reprendre et ceux qui ne pourront pas - La situation financière de l'entreprise - L'état de vos stocks - Situation des partenaires (fournisseurs, sous-traitants) - - 	<ul style="list-style-type: none"> - Date de fin des aides de l'Etat - Comportement des clients à la réouverture - - 	<ul style="list-style-type: none"> - Date des soldes - Date de reprise des déplacements - - 	<ul style="list-style-type: none"> - Fin de la crise - Possible reconfinement - Date de fin de la distanciation sociale - -

Source CCI France – 7 mai 2020

Au fil des jours, il y aura de plus en plus d'éléments dans la colonne « Ce que vous savez » et, petit à petit, vous pourrez prendre des décisions à plus long terme.

Ces informations vous permettent d'estimer les impacts :

- Il vous reste 2 semaines de trésorerie, ça signifie donc que ...
- La moitié de vos collaborateurs ne pourront pas reprendre, ça signifie donc que
- Les soldes pourraient être repoussés à telle date, ça signifie donc que....
-

Quelques ressources utiles :

- Protocole de déconfinement : <https://travail-emploi.gouv.fr/IMG/pdf/protocole-national-de-deconfinement.pdf>
- Comment les français vont-ils se comporter après le déconfinement ? : <https://www.bva-group.com/sondages/francais-se-comporter-apres-deconfinement/>
- Comment les français vont-ils se comporter après le déconfinement ? : <https://www.lsa-conso.fr/etude-comment-les-francais-vont-ils-se-comporter-apres-le-deconfinement,347049>
- Demain : quelle société ? Enquêtes croisées : <http://www.influencia.net/fr/actualites/media-com,etudes,demain-quelle-societe-enquetes-croisees,10146.html>
- L'organisation de la vie avec le déconfinement : https://www.gouvernement.fr/sites/default/files/cimages/infographie_deconfinement_-_020520.jpg

2. Faire le point sur la situation financière de l'entreprise

Pour cela, vous devez :

- Disposer de tous les éléments comptables utiles : factures à payer, créances à recevoir
- Avoir une information claire sur vos dettes, leur date de paiement...
- Avoir une information claire sur les aides d'Etat sollicitées si elles ne sont pas encore reçues, utilisées
- Construire un plan de trésorerie qui, s'il ne peut être juste sur les recettes, permet de fixer le calendrier des dépenses et sera votre principal outil de pilotage

3. Préserver la santé des collaborateurs

Pour cela, vous devez :

- Adapter les postes de travail pour veiller à bien respecter les gestes barrières
- Vérifier que vos salariés soient opérationnels
- Anticiper les changements de management liés à la sortie de crise
- Adapter vos besoins RH en vue du déconfinement

4. Sécuriser les clients pour rétablir la confiance

Pour cela, vous devez :

- Contacter vos clients principaux
- Adapter votre point de vente le cas échéant
- Afficher les mesures prises
- Former vos collaborateurs au respect des mesures de sécurité
- Eventuellement, définir un nouveau parcours-client dans le point de vente

5. Sécuriser vos partenaires et la chaîne d'approvisionnement

Pour cela, vous devez :

- Adapter votre organisation avec vos sous-traitants, vos fournisseurs pour respecter les mesures de sécurité
- Contacter l'ensemble de mes fournisseurs et sous-traitants pour connaître l'état de leur activité, et les mesures mises en place
- Consolider et diversifier ma base de données fournisseurs et sous-traitants,
- Vérifier qu'ils soient en capacité à poursuivre / reprendre leur activité et que celle-ci soit compatible avec ma reprise d'activité,
- Contrôler l'état physique de mes stocks
- Prioriser les catégories d'achats critiques, ainsi que les sous-traitants indispensables à la reprise

6. Diversifier vos canaux de vente le cas échéant

Pour cela, vous pouvez :

- Proposer de la vente en ligne
- Proposer du « click & collect » ou du « phone & collect »
- Proposer de la livraison à domicile

7. Communiquer pour revitaliser la demande

En adaptant vos messages à votre cible et en utilisant les canaux que vous maîtrisez.

Une fois la réouverture faite, il est recommandé de :

1. Piloter le redémarrage

Avec

- Un tableau de bord simple mais efficace à suivre au quotidien
- Des actions simples mais dont l'impact est évaluable facilement, pour refaire venir les clients
- Une communication interne adaptée si vous avez des collaborateurs
- Une communication avec vos partenaires (banque, fournisseurs...) adaptée pour rassurer

2. Adapter votre offre le cas échéant

Pour vous adapter aux nouveaux besoins de vos clients.