

La relance – Guide MCCA pour entrepreneur – COVID-19

Voici quelques pistes de solution pour bien vous préparer et pour vous organiser pour la relance :

- 1) Être en mode pro-actif et l'innovateur pourrait augmenter vos chances de traverser la reprise plutôt que d'être réactif. L'expression « **Think outside the box** » pourrait vous permettre de vous démarquer. Soyez agent du changement!
- 2) Mettre l'expérience client en priorité, car vous devez vous démarquer de la concurrence.
- 3) Favoriser l'économie locale. Pensez à comment encourager votre voisin? Tenter de créer des partenariats avec des fournisseurs ou des sous-traitants locaux, au lieu d'y aller à l'international lorsque possible. À l'échelle locale, vous devez vous entraider!
 - a. Il faut réduire la dépendance envers les autres pays.
 - b. Utiliser vos partenaires à bon escient.
- 4) Si ce n'est pas déjà fait, réviser votre modèle d'affaires vous permettra de tirer profit de la relance. Il est possible que de nouvelles occasions d'affaires se pointent.
- 5) Votre coût de revient est-il le même? Peut-être que vous devrez ajuster vos prix.
- 6) Si ce n'est pas déjà fait, inscrire votre entreprise sur *Le Panier Bleu* permettra à votre entreprise d'avoir une visibilité gratuite.
- 7) Rester à l'affût des mesures d'aides annoncées par les divers intervenants. Il pourrait y avoir des mesures concernant la relance d'annoncée par les gouvernements.
- 8) Rester en contact avec vos créanciers pour qu'ils restent en confiance.
- 9) Instaurer les mesures sanitaires permanentes pour rassurer la clientèle.
- 10) Si ce n'est pas déjà fait, faire un ou plusieurs scénarios de budgets de caisse pour bien visualiser les entrées et les sorties d'argent. La gestion de vos liquidités est importante même en période de reprise. Elle permet de voir vos marges de manœuvre. L'idéal est de réajuster et parfois refaire hebdomadairement votre budget. Vous pourrez ainsi voir si vous êtes enlignés sur vos projections.
 - a. Anticiper les risques d'erreurs ou d'anomalies, dans vos projections
 - b. Adapter les budgets selon l'évolution de la reprise et de la stratégie
- 11) Communiquer avec vos clients importants pour leur annoncer la reprise de vos activités.
- 12) Si ce n'est pas déjà fait, penser développer votre offre sur le web. Probablement que l'entreprise gagnerait encore plus avec un virage web. La transition numérique est maintenant plus importante que jamais.
- 13) Regarder si le télétravail pourrait être plus présent dans votre entreprise?
- 14) Négocier avec vos fournisseurs si vous pouvez avoir un meilleur prix ou un délai supplémentaire de paiement. Vérifier avec vos créanciers s'ils peuvent prolonger votre délai de paiement.
- 15) Planifier le retour des ressources humaines
- 16) Élaborer déjà un plan d'urgence pour rester en activité en cas de nouvelle crise!