

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

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.influenzia.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](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.