

Plan de relance

Trucs et conseils



Un plan de relance, qu'est-ce que c'est?

Objectif

Un plan de relance sert à planifier les activités de l'entreprise et la gestion de ses ressources afin d'en assurer sa pérennité. Ce plan de relance doit comprendre les actions à mettre en place dès le début de la crise jusqu'à la relance des activités.

Il doit être novateur et dynamique pour s'adapter rapidement aux changements de l'entreprise dans cette période d'incertitude.

Les 5 grands thèmes d'un plan de relance

1

La gestion des liquidités de l'entreprise

2

Les ventes et les clients

3

Les fournisseurs et les opérations

4

Les ressources humaines

5

La communication

1

La gestion des liquidités

Faites l'état de la situation et déterminez vos besoins en liquidité

**Objectif : Avoir une vision claire sur les liquidités
pour aider dans la prise de décisions.**

À cette étape, le budget de caisse vous permettra d'entrer toutes les informations sur les entrées et les sorties d'argent.

Habituellement mensuel, en temps de crise, le budget de caisse peut être hebdomadaire.

À valider :

- ✓ Comment allez-vous gérer les finances actuelles?
- ✓ Assurez-vous d'avoir les liquidités disponibles par différentes actions (financement, mesures gouvernementales, nouvelles offres de produits/services, etc.).
- ✓ Revoyez les dépenses fixes pour les réduire.
- ✓ Planifiez d'autres sources de financement au cas où la situation persiste.
- ✓ Analysez le rendement des états financiers antérieurs (c'est le temps de faire le ménage!)

Soyez dynamique dans le choix de vos solutions pour faire beaucoup avec peu!

Repensez votre modèle d'affaires ainsi que la proposition de valeur de votre entreprise et adaptez votre offre aux besoins des clients.

À valider :

- ✓ Analysez les nouveaux besoins des clients et leurs habitudes d'achat en lien avec la situation.
- ✓ Évaluez les produits/services qui sont les plus rentables et analysez les nouvelles perspectives de marché.
- ✓ Adaptez votre approche en lien avec les nouvelles occasions d'affaires (commerce en ligne, alliance, etc.).
- ✓ Déployez de nouvelles stratégies pour réaliser les ventes (promotions, frais de livraison, etc.).
- ✓ Voyez à garder le contact avec vos clients pour maintenir votre relation d'affaires.

N'oubliez pas de penser à des solutions pour répondre aux mesures de distanciation sociale.

2

Les ventes et les clients

Informez-vous de vos clients, leurs besoins, leurs attentes, ce qu'ils vivent.

Objectif : S'assurer que l'offre de l'entreprise répond toujours aux besoins du client.

3

Les fournisseurs et les opérations

Revoyez l'ensemble de vos opérations et votre chaîne d'approvisionnement.

Objectif : Cibler les impacts de la crise sur les différentes opérations de l'entreprise afin de trouver des solutions.

À valider :

- ✓ Communiquez avec les fournisseurs pour solidifier la relation d'affaires.
- ✓ Diversifiez vos partenariats afin de créer de nouvelles opportunités.
- ✓ Analysez votre gestion des stocks afin de limiter l'impact sur les opérations et les liquidités (délais de livraison, quarantaine d'un fournisseur, rupture de stock, etc.).
- ✓ Créez de nouvelles ententes en lien avec la situation ou avec votre offre de produits/services adaptée à la nouvelle réalité de vos clients (livraison, délais de paiement, etc.).
- ✓ Assurez-vous que vos nouveaux processus opérationnels respectent les normes et vous permettent d'être rentable.

Soyez créatifs et innovants pour trouver des solutions.

À valider :

- ✓ Mettez en place les mesures de distanciation sociale.
- ✓ Assurez-vous d'avoir les ressources humaines nécessaires au déploiement de votre nouvelle stratégie.
- ✓ Soyez à l'écoute de vos employés et assurez-vous de répondre à leurs besoins.
- ✓ Impliquez vos employés dans la recherche de solutions.
- ✓ Formez vos employés sur les nouvelles façons de faire.
- ✓ Assurez-vous de l'intégration des nouveautés par l'ensemble des employés.

N'oubliez pas que vos employés sont les fiers représentants de votre entreprise auprès de vos clients et de vos partenaires. Ils doivent être informés!

4

Les ressources humaines

Informez, impliquez et mobilisez vos employés

Objectif : Veiller à ce que les ressources humaines soient disponibles et puissent aider l'entreprise dans la mise en place de son plan de relance.

5

La communication

Assurez-vous de bien communiquer

Objectif : Préserver le lien de confiance et maintenir de bonnes relations d'affaires.

Optimisez votre réseau de communications avec vos clients, vos fournisseurs, vos créanciers, votre équipe et tous autres partenaires d'affaires.

À valider :

- ✓ Comment échangez-vous l'information avec vos clients? Est-ce que les moyens mis en place permettent de solidifier le lien de confiance avec les clients actuels et de développer de nouveaux clients?
- ✓ Assurez-vous que vos clients soient bien informés de vos nouvelles façons de faire ou de vos nouvelles offres.
- ✓ Est-ce que de nouveaux outils de communication pourraient être mis en place?
- ✓ Est-ce le moment de développer ou d'améliorer vos outils web?
- ✓ Sécurisez vos partenaires d'affaires (fournisseurs, prêteurs, équipe)

N'oubliez pas que la communication est la clé!

Conseil



Adaptez le plan de relance à votre entreprise et à sa situation


Les thèmes abordés précédemment sont simplement des pistes de solutions. Votre plan de relance ne doit pas nécessairement traiter de chacun de ces points. Il doit refléter votre situation et présenter les actions qui seront déployées pour relancer l'entreprise ou pour maintenir ses opérations.



Vous voulez obtenir plus d'informations au sujet du plan de relance, voici un article fort intéressant apparu dans **La Presse +** du 29 avril :

[Cliquez ici pour lire l'article « Pour un redémarrage réussi »](#)



 819-822-6162

 paupme.covid@progestion.qc.ca

 Progestion.qc.ca