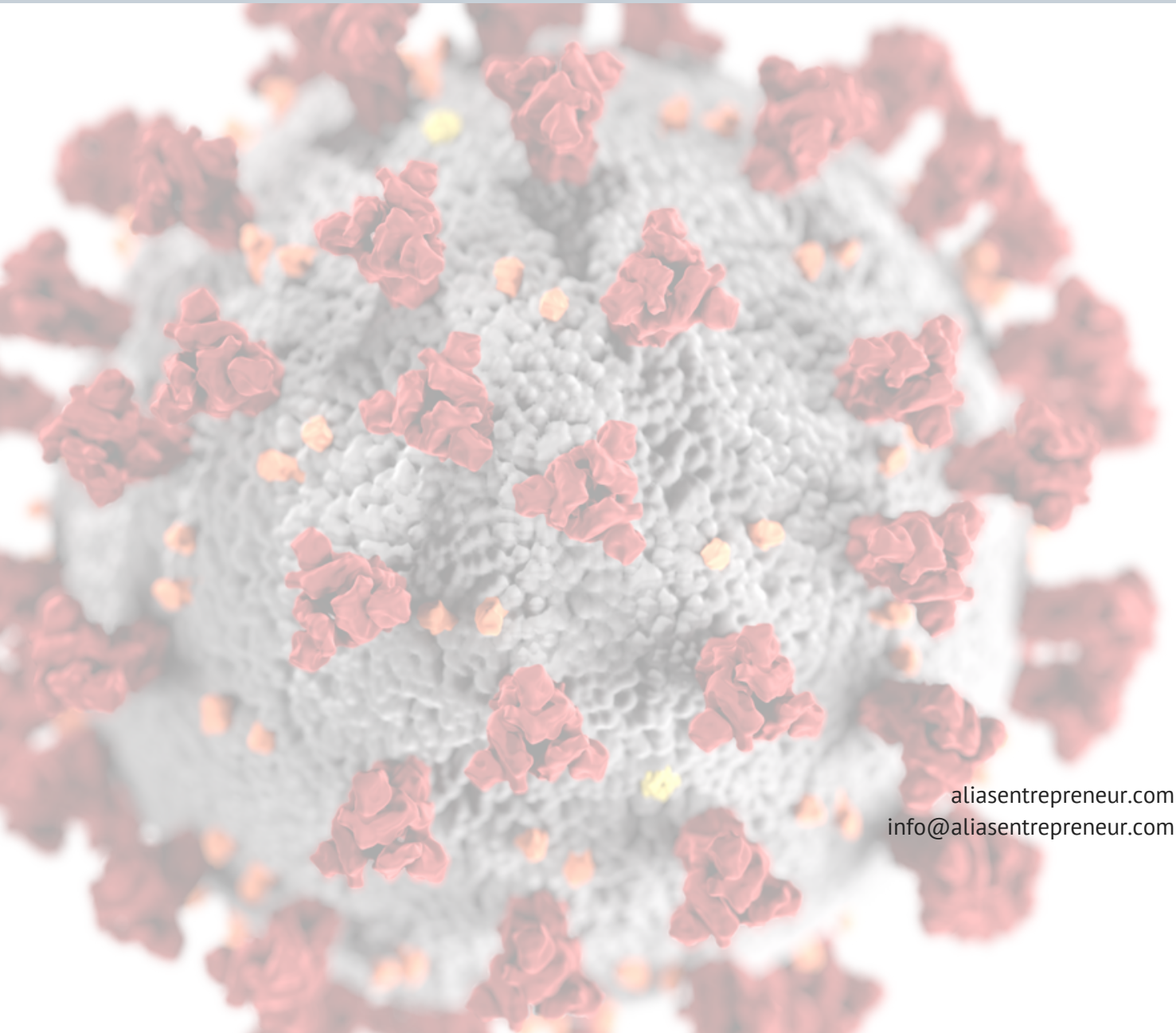
COVID-19

LISTE DE CONTRÔLE POUR GÉRER UNE SITUATION DE CRISE



aliasentrepreneur.com
info@aliasentrepreneur.com

02

À PROPOS D'ALIAS ENTREPRENEUR•E

alias entrepreneur•e c'est la solution simple et accessible pour tous les entrepreneur•e•s qui désirent trouver rapidement réponses à leurs questions. Dans un format direct, authentique et droit au but, la bibliothèque de contenus d'alias offre des centaines de capsules de micro-formations, des podcasts, des articles, références et autres contenus qui viennent accompagner l'entrepreneur•e, au quotidien, dans le développement de ses affaires.

alias entrepreneur•e est une initiative de Serge Beauchemin dont la réputation n'est plus à faire dans le domaine de l'entrepreneuriat au Québec. Découvert par le public québécois suite à sa participation à l'émission "Dans l'Oeil du Dragon", Serge est surtout apprécié pour son humanisme, son dynamisme et son sens aiguisé des affaires.

© Copyright 2020
alias entrepreneur•e Tous droits réservés.
Peut être partagé avec le copyright et crédit

03

CONTEXTE

Au vu de la crise que la planète traverse avec le virus COVID-19, il est important que chaque entrepreneur joue son rôle. Comme chaque citoyen le fait en restant chez lui.

Ce guide se veut une liste de contrôle pour aider l'entrepreneur à adresser la situation, à poser des actions pour prendre le meilleur chemin dans les circonstances.

Attention ! Cette liste se veut un outil. On ne prétend pas avoir LA solution. Mais c'est un point de départ.

GRANDS AXES

Ce guide se concentre sur les aspects suivants :

#1 - Les humains
#2 - La communication
#3 - Les finances
#4 - Les opérations
#5 - Profiter du répit
#6 - Préparer l'après COVID-19

04

#1 - LES HUMAINS

SOI-MÊME

Un peu comme dans les avions, en situation de manque d'oxygène, il faut d'abord mettre son masque à soi pour ensuite pouvoir bien aider les autres. Alors prenez bien soin de votre santé mentale et physique.

- Faites du sport ou prenez une marche le soir avant d'aller dormir pour vous assurer une bonne nuit de sommeil.
- Pensez à la méditation ou autre forme de relaxation mentale.
- C'est le temps de soigner votre alimentation. Plus de légumes, de protéines, de bons gras et plus de mets cuisinés à la maison.

> *C'est **ensemble** mais **chacun chez soi** que nous réussirons à surmonter la situation.*

05

#1 - LES HUMAINS

LES EMPLOYÉS

Les employés sont le principal actif de toutes les entreprises. Sans eux, l'entreprise ne peut pas opérer. Il faut s'assurer de bien prendre soin d'eux et de les aider à traverser cette période difficile dans la mesure de vos capacités.

- Mettre en place les processus assurant la santé et la sécurité de vos employés dans le cadre de la pandémie.
- Bien les informer des pratiques importantes qu'ils doivent respecter en matière de prévention contre la propagation du COVID-19
- Leur fournir une liste des ressources disponibles pour eux en cas d'urgence :
  - Liens vers les centres de tests et hôpitaux de votre région
  - Liens vers les instances gouvernementales ayant des programmes d'aide aux travailleurs et à la population en général
- Fournir d'autres ressources qui pourraient les aider à s'organiser personnellement et en famille.
  - Liste de conseils et recommandation comme diminuer les dépenses, faire des provisions raisonnablement et sans paniquer, l'importance de s'isoler, le confinement, etc.. Vous trouverez sur notre site une page de liens utiles pour vous inspirer.
  - Autres pratiques et conseils pouvant les aider à s'organiser dans leurs vies personnelles (un peu comme cette liste de contrôle pour vous!)
- Mettre en place un canal de communication officiel et régulier de la part de la haute direction de votre organisation
  - L'idéal est d'instaurer un courriel régulier, soit à tous les jours, aux deux jours, trois jours, une fois semaine, à vous de voir! Mais soyez réguliers et tenez-les tous au courant des développements.

#1 - LES HUMAINS

LES CLIENTS

Les clients forment aussi un groupe d'actifs très importants dans votre entreprise. Et que vous traitiez avec des entreprises ou des particuliers, dans les deux cas, vous transigez avec des êtres humains. Rappelez-vous en et faites preuve de solidarité et de compassion dans la situation.

- Informez-les officiellement et rapidement de votre situation à titre de fournisseur pour eux. Particulièrement si vos clients dépendent de vous.

- Soyez transparents, francs et dites les choses telles qu'elles sont.

- Donnez leur accès à un canal de communication urgent si un problème devait survenir et que vous pouviez les aider.

- Mettez en place un plan de communication régulier avec eux aussi.
  - Moins fréquent qu'avec vos employés mais tenez-les au courant de votre situation.
  - Partagez avec eux vos trouvailles qui pourraient aussi les aider avec leur propre personnel, avec leurs propres défis, bref, passez en mode aide plus grande que ce que vous faites déjà pour eux.

- Traitez vos clients avec une grande compréhension. Eux-aussi traversent une période difficile.

07

#1 - LES HUMAINS

LES PARTENAIRES

Vos partenaires sont vos fournisseurs, vos créanciers, vos actionnaires et les autres relations d'affaires que vous entretenez et qui permettent à votre entreprise de se développer.

Les fournisseurs

- Informez-les officiellement et rapidement de votre situation à titre de clients pour eux.
- Si c'est le cas, avisez-les qu'il se pourrait que vous ne pouviez pas respecter certains de vos engagements envers eux.
- Tentez de voir s'il est possible de prendre des arrangements afin de reporter à plus tard certains paiements ou autres engagements que vous avez pris. Quitte à devoir offrir des intérêts ou un quelconque bénéfice supplémentaire. Tentez de repousser vos engagements.
- Soyez transparents, francs et dites les choses telles qu'elles sont et ne tentez pas d'abuser de la situation. Elle est difficile pour tout le monde.

Les créanciers

- Informez-les officiellement et rapidement de votre situation.
- Demandez le plus tôt possible un congé de remboursement de capital et un report des intérêts.
- C'est la pratique que vous devriez adopter avec tous vos créanciers, incluant votre propriétaire si vous êtes locataire. Le but est d'étirer au maximum vos liquidités afin de passer au travers de cette crise.
- Mettre en place un canal de communication officiel et régulier de la part de la haute direction de votre organisation.

08

#1 - LES HUMAINS

LES PARTENAIRES - SUITE

Les actionnaires

Si vous n'êtes pas le seul ou la seule actionnaire, c'est que vous avez des copropriétaires dans l'entreprise! Il est donc primordial de communiquer avec eux dans les plus brefs délais et de leur faire part du portrait de la situation.

- La situation avec les employés
- La situation avec les clients
- La situation avec les fournisseurs
- La situation avec vos finances
- La situation avec vos créanciers
- Ce qui arrive avec les contrats en place
- Un aperçu du « runway », c'est à dire du temps que vous pouvez tenir en situation de crise avant que vous ayez épuisé toutes vos ressources.
- Mettre en place un canal de communication officiel et régulier de la part de la haute direction de votre organisation.

09

#2 - LA COMMUNICATION

Vous avez vu que la mise en place d'un plan de communication régulier et fréquent était un item présent dans presque tous les cas du point précédent.

J'en ai fait une catégorie à part à titre de rappel : la communication est l'élément clé pour maintenir vos relations et pour exprimer votre leadership.

Prenez exemple sur ce que notre gouvernement provincial fait actuellement et regardez l'impact sur l'ensemble de la population québécoise...

Mettez en place un canal de communication officiel et régulier de la part de la haute direction de votre organisation pour :

- Vos employés
- Vos clients
- Vos créanciers
- Vos actionnaires

10

#3 - LES FINANCES

EN SITUATION DE CRISE, LE DEUXIÈME ACTIF LE PLUS IMPORTANT C'EST LE CAPITAL, L'ARGENT.

Vous devez le protéger au maximum puisqu'il est souvent la ressource importante qui déterminera combien de temps votre entreprise pourra tenir le coup. Voici quelques idées à mettre en place :

- Pouvez-vous diminuer le salaire de certains de vos plus hauts salariés et...
  - accumuler ces sommes en dettes à rembourser progressivement plus tard, après la crise ?
  - y ajouter avec un taux d'intérêt respectueux, genre 6-8%? plus? moins? À vous de voir.
  - convertir cette diminution de revenus en options d'achat d'actions de votre entreprise? Sur une base de valorisation décente mais intéressante pour eux?

- Passer rapidement en mode « liquidation » de vos actifs, c'est à dire de transformer en argent liquide le maximum d'éléments qui se trouve dans la section « actifs » de votre bilan.
  - Faites des suivis auprès de tous vos clients qui vous doivent de l'argent et tentez d'encaisser les sommes dues dans les plus brefs délais. Même si les délais habituellement acceptables ne sont pas dépassés.
  - Offrez des escomptes de paiement pour aider s'il le faut. Il n'est pas rare de voir de 1% jusqu'à 3% ou même 5% pour pouvoir encaisser plus rapidement.

#3 - LES FINANCES

- Pouvez-vous diminuer vos inventaires en faisant une vente éclair? Faites-le et encaisser les fruits de la vente au comptant. Pas en recevables…

- Si vous avez prêté des sommes à des tiers, voyez si vous voulez maintenir ces avances ou si vous pouvez récupérer cet argent. Évidemment, s'il s'agit de placements garantis comme des obligations d'épargnes, vous êtes protégés et il est inutile de les encaisser.

- Faites application rapidement à tous les programmes d'aide gouvernementale auxquels vous avez droits.
  - Suivez l'état de la situation puisque de nouveaux programmes d'aide vont probablement apparaître sur une base régulière au cours des prochaines semaines.

- Si ce n'est déjà fait, tentez de négocier avec tous vos fournisseurs et créanciers des reports de paiements. Personne ne voudra simplement annuler vos dettes! Mais vous avez certainement la possibilité de négocier avec eux des reports de remboursement de capital et d'intérêts.

- Tentez de reporter également vos paiements de loyers ou location de matériel roulant ou autre équipements.

- Diminuez toutes les dépenses superflues comme les frais de déplacement et de représentation, les publicités si vous êtes en opération réduite ou fermée. Bref, c'est la crise et concentrez-vous sur l'essentiel à la survie de l'entreprise.

#3 - LES FINANCES

- Revoyez tous vos contrats importants et tentez d'évaluer les risques contractuels. Ensuite, avisez et négociez le plus tôt possible
  - Ratios que vous ne respectez plus?
  - Conditions à maintenir avec des fournisseurs?
  - Pénalités à assumer dans le non respect de certaines conditions?
  - Vos contrats d'assurance sont-ils encore valable dans les circonstances? Assurance biens, assurance revenus, autres?

- Si vous en avez le temps, faites des projections budgétaires en prévoyant des scénarios catastrophes. Les autres sont futiles en ce moment. Toute situation meilleure que la catastrophe est souhaitable.
  - Projetez des diminutions de revenus intenses : 30%, 60%, 90% et 100%
  - Mettez en place les structures de coûts fixes et variables que vous pouvez modifier en réaction à ces diminutions
  - Catastrophe : si la situation ne change pas et après avoir épuisé toutes nos options, on ferme dans combien de temps?
  - Optimiste : On passe au travers mais de justesse et on a sauvé quels actifs?

13

#4 - LES OPÉRATIONS

L'objectif est de maintenir l'entreprise en vie. Un peu comme une salle d'urgence dans un hôpital. On tente d'abord de préserver la vie tout en faisant tous les efforts possible pour permettre un retour à la vie normale par la suite. Mais la priorité c'est préserver la vie.

- Respectez d'abord les consignes des gouvernements en matière de sécurité et santé publique
- Identifiez les processus critiques que vous ne pouvez arrêter et tentez de trouver des plans de contingences.
- Pouvez-vous vous approvisionner différemment?
- Pouvez-vous livrer vos produits et services d'une autre façon? En ligne par exemple?
- Pouvez-vous vendre des cartes cadeaux? Ce qui vous permettrait d'encaisser immédiatement des dollars pour des services ou produits à rendre plus tard? Quitte à déposer l'argent en fidéicommis auprès d'un notaire pour garantir à vos clients que vous ne prendrez cet argent que lorsque les affaires reprendront…. Ça vous assure un retour de revenus dès la reprise.
- Pouvez-vous mettre vos opérations en dormance et combien de temps pouvez-vous les laisser ainsi?
- Pouvez-vous fermer complètement vos portes et combien de temps pouvez-vous le faire? Quelles sont les conséquences à court terme, moyen terme, long terme?

14

#4 - LES OPÉRATIONS

- Quels sont vos employés clés? Ceux que vous ne pouvez perdre? Avez-vous mis en place des ententes qui vous assure de leur présence malgré la situation?

- Y a-t-il possibilité de diminuer les inventaires, les augmenter en payant moins cher et en faire profiter vos clients?

- Pouvez-vous mettre en place du télétravail? Des réunions en visioconférence avec vos clients, fournisseurs et partenaires?

- Pouvez-vous en faire plus pour aider vos clients? Faire quelque chose de nouveau pour eux mais qui s'appuie sur vos forces et vos capacités?

- Veillez aussi au moral de votre équipe qui poursuit le travail dans un climat social instable et difficile. Encouragements fréquents et bien sentis. Faites des activités virtuelles : partie de poker en ligne, tournoi d'échecs, de dominos, etc.

- Demeurez informé de l'écosystème dans lequel vous évoluez :
  - Votre marché
  - Vos clients importants
  - Vos fournisseurs
  - Les gouvernements
  - L'évolution de la situation dans le monde

15

#5 - PROFITEZ DU RÉPIT

SI VOUS ÊTES FORCÉ D'OPÉRER EN MODE RÉDUIT OU SI VOUS ÊTES CONTRAINT DE FERMER, TENTEZ DE PROFITER DE L'OCCASION ET DE TOUT CE TEMPS POUR :

- Faire le ménage! Tant de choses qui trainent surement et il est enfin possible de les régler!
- C'est l'occasion de revoir vos produits et services et vous demander comment vous pouvez les améliorer.
- Peut-être est-ce le bon moment pour créer de nouveaux produits, de nouvelles offres de services pour aider vos clients présentement et après la crise.
- C'est aussi le moment de revoir vos processus internes et en améliorer l'exécution pour de meilleures performance au retour.
- Peut-être n'êtes-vous pas encore familier avec l'Internet et le commerce en ligne, eh bien c'est le temps de remédier à la situation!
- Pensez à prendre des formations en ligne, allez consulter les contenus d'aliasentrepreneur.com. C'est maintnant gratuit, suffit de devenir membre!
- Lisez! C'est le temps de vous mettre à jour sur tous ces ouvrages que vous repousser depuis trop longtemps!
- Profitez-en pour refaire le plein d'énergie physique et mentale aussi!

#6 - PRÉPAREZ L'APRÈS COVID-19

PENDANT UNE TELLE PAUSE OU UN TEL RALENTISSEMENT DE VOS OPÉRATIONS, IL FAUT AUSSI PRÉVOIR L'APRÈS COVID.

COMMENT SERA LA SOCIÉTÉ APRÈS? EST-CE QUE TOUT REVIENDRA À LA NORMALE? COMME AVANT? EST-CE QIUE VOUS CLIENTS SERONT LES MÊMES? VOS FOURNISSEURS?

Il vous faut penser en entrepreneur et tenter de voir l'avenir après le COVID-19 et surtout déceller les opportunités.

Quels seront les besoins de vos clients?
Quels seront les nouveaux clients potentiels pour vos solutions?
Pour de nouvelles solutions que vous voulez développer?

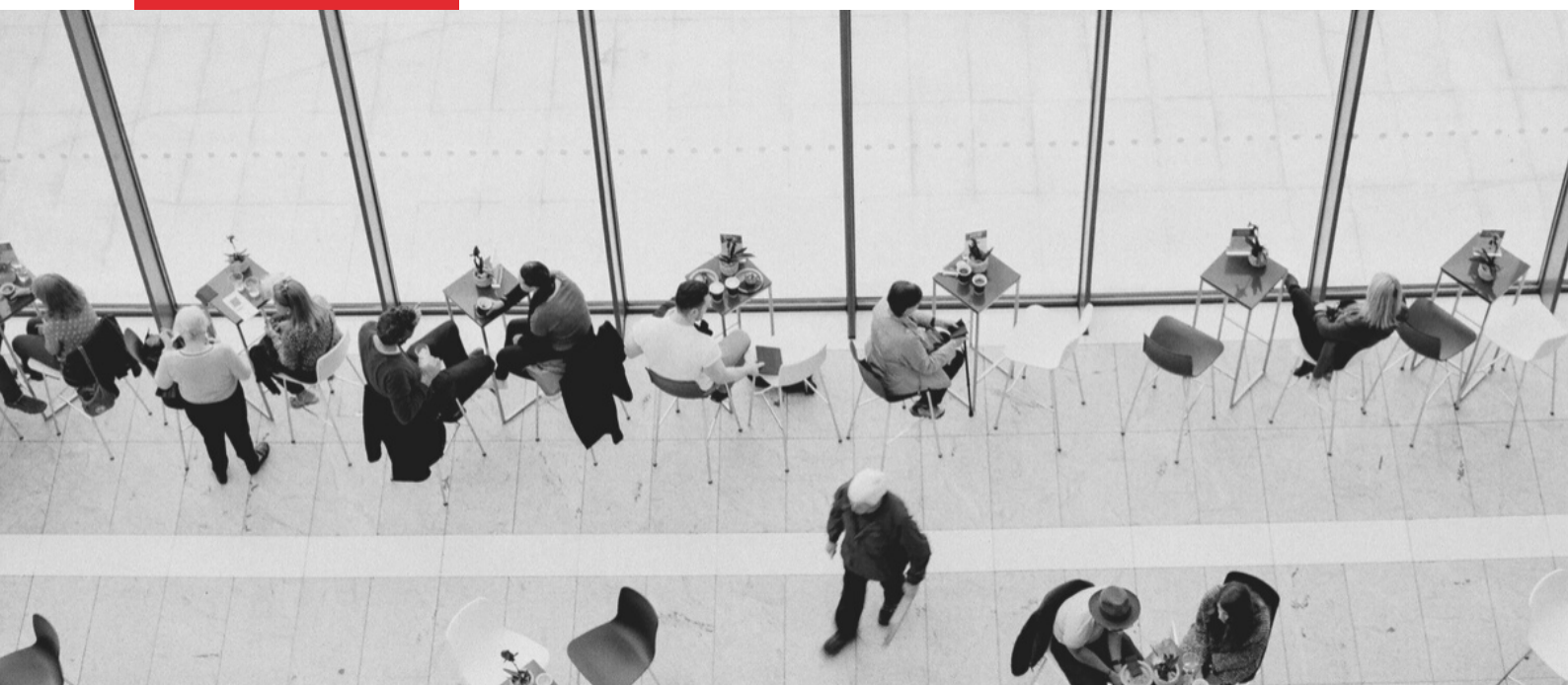
Les crises sont de formidables occasions pour mettre sur le chemin de la croissance rapide des entreprises qui savent bien répondre aux besoins les plus urgents.

Il est grand temps de réactiver vos réflexes d'entrepreneurs et de développeurs de marchés!

17

ET ENSUITE ?

EXPLOREZ LE SITE D'ALIAS ENTREPRENEUR•E POUR D'AUTRES CONTENUS

Depuis toujours, les entrepreneurs sont sollicités de toute part par les très nombreuses exigences liées inévitablement à la croissance de leurs entreprises. Souvent débordés, il devient de plus en plus difficile de prendre un moment pour s'arrêter, apprendre et se développer comme entrepreneur•e.

alias est une source d'accompagnement de grande valeur pour les entrepreneurs.