

Fiche pratique « Les points-clés de la reprise »

1. Ouvrir ou ne pas ouvrir à partir du 11 mai ?

Par principe, toutes les entreprises peuvent toutes être actives. Toutefois, les **établissements recevant du public** (ERP) sont soumis à des ouvertures sous conditions. Pour savoir si vous pouvez ouvrir ou pas :

- En quelques secondes, regardez si vous êtes concernés : https://www.gouvernement.fr/sites/default/files/cimages/infog_deconfinement.jpg
- Si vous recevez du public et que vous avez un doute sur la catégorie d'ERP à laquelle votre entreprise appartient, consultez votre registre sécurité incendie : <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F31684>

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 et réaménager les locaux / le point de vente

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

4. Gérer, former et recruter vos collaborateurs

Vous allez peut-être reprendre l'activité en télétravail, avec du chômage de plus en plus partiel, des collaborateurs en droit de retrait, d'autres en garde d'enfants....

Faites le point.

5. 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

6. 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

7. Piloter l'entreprise pendant la crise

L'entreprise fonctionne, faites le point sur :

- La gouvernance de l'entreprise en période de crise
- Le management et la gestion des congés
- Peut-être sur les procédures de prévention des difficultés

8. 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

9. Communiquer pour revitaliser la demande

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

10. Préparer la suite

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