

MAIN D'OEUVRE ET LOGISTIQUE

Veillez à déployer les mesures sanitaires exigées dans votre type d'entreprise et communiquez clairement ces mesures à vos employés et vos clients (affichage, formations, etc.).

Pour les détails : www.cnesst.gouv.qc.ca/salle-de-presse/covid-19/Pages/trousse.aspx

Bâissez un plan d'urgence et planifiez son déploiement advenant différents scénarios (ex. : un employé est diagnostiqué positif à la COVID-19).

Communiquez régulièrement avec vos clients et vos employés.

Veillez au déploiement d'outils collaboratifs.

OFFRE DE PRODUITS ET SERVICES

Relancez graduellement selon les besoins de vos employés, de vos clients, de vos fournisseurs et de vos liquidités.

Adaptez votre offre de services et de produits en révisant régulièrement les besoins de vos clients.

Soyez en mode repérage d'opportunités en observant le marché et la concurrence.

Adaptez vos prix, notamment en fonction des besoins de clients.

Adaptez vos communications avec vos clients.

Établissez des promotions pour bénéficier de liquidité si vous avez une marge bénéficiaire suffisante, (ex. : *chèque-cadeau, % de rabais grâce à une entente avec vos fournisseurs, etc.*)

Affichez-vous sur différentes plateformes pour bénéficier de la visibilité. (l'achète local BDC, Panier bleu, Ma Zone Québec)

Explorez les opportunités de partenariats avec d'autres entreprises locales. (ex. : *service de livraison, transport de marchandises, boutique en ligne, etc.*)

Mettez à jour votre présence Web et utilisez les réseaux sociaux et Internet au maximum de leur potentiel.

FINANCE

Documentez au maximum votre situation durant la crise afin de démontrer que les difficultés financières immédiates ou futures sont directement liées au contexte de la COVID-19.

Mettez à jour vos scénarios financiers en fonction de nouvelles hypothèses et planifiez d'évoluer dans un contexte économique plus difficile.

Planifiez comment réagir aux prochaines vagues de contamination à la COVID-19 (main d'oeuvre, offre de services, fournisseurs et liquidités).

Assurez-vous de la capacité de l'entreprise à faire face aux obligations financières qui viendront à échéance. (ex. : *fin de moratoire, RBM prêt sans intérêt, etc.*)

Demeurez informé à propos des programmes offerts par les organismes et les deux paliers de gouvernement et acceptez l'aide qui vous est proposée.