



*Solution relance COVID-19 – Formation des entreprises à la relance des activités*



**Raymond Chabot  
Grant Thornton**

**L'instinct de la croissance<sup>MC</sup>**

**Programme de 7 webinaires de (3,5h à 4h)**

# Objectifs de la formation

La solution relance COVID-19, qui se veut une formation sur la stratégie de sortie de crise élaborée par Raymond Chabot Grant Thornton & Cie s.e.n.c.r.l. (ci-après « RCGT »), permettra d'atteindre les objectifs suivants :

- **Comment cerner rapidement les principaux enjeux** (humains, stratégiques et financiers) touchant votre organisation et son environnement d'affaires dans le contexte instable auquel nous sommes tous confrontés;
- **Comment isoler les éléments fondamentaux liés à la relance** à partir de ces enjeux cernés;
- **Comment définir les actions prioritaires à entreprendre** à l'égard des enjeux relevés et les hiérarchiser;
- **Comment outiller et accompagner les gestionnaires** pour faire face à des situations exceptionnelles;
- **Comment cibler les programmes d'aide et les subventions disponibles** en lien avec les actions déterminées;
- **Comment accompagner les gestionnaires** dans la mise en place des actions qui seront envisagées;
- **Comment établir un plan de développement des compétences** et un **plan de formation** visant la protection de la main-d'œuvre et la pérennité de l'organisation.

La formation proposée se veut simple, flexible, rapide et concrète. Elle aide le gestionnaire à prendre du recul dans un contexte de crise et à établir un plan de match pour le maintien de ses activités ainsi que la bonne gestion de ses ressources humaines, assurant ainsi la pérennité de l'organisation.

# Notre approche



## 1. GÉRER LES LIQUIDITÉS

- État de situation
- Budget de trésorerie
- Structure de financement
- Subventions et programmes d'aide
- Stratégie de gestion de fonds de roulement

## 2. ACCOMPAGNER LES RESSOURCES HUMAINES

- Communication et soutien de la mobilisation
- Pratiques et politiques de gestion des ressources humaines
- Planification des besoins en main-d'œuvre et fidélisation

## 3. STABILISER ET AMÉLIORER LES REVENUS

- Stratégie de communication et de marketing
- Diversification de l'offre et révision du modèle d'affaires
- Revue du parcours client et intégration des technologies

## 4. GÉRER LES APPROVISIONNEMENTS

- Niveaux de stocks
- Ajustement aux processus d'approvisionnement
- Relation avec les fournisseurs

## 5. MAINTENIR LES OPÉRATIONS

- Planification dynamique de la production
- Transformation numérique des opérations

## 6. SURVEILLER LES RÉSULTATS

- Coût de revient
- Indicateurs de performance
- Budgétisation dynamique
- Rapports de gestion

## 7. RASSURER LES PARTIES PRENANTES

- Plan de communication (interne et externe)
- Plan de contingence
- Impact sur la clientèle
- Gouvernance d'entreprise (structure et instance décisionnelle)
- Impact sur le processus de relève

# Textes de présentation des formations

## 1. GÉRER LES LIQUIDITÉS

Malgré la reprise graduelle des activités, on anticipe que les impacts de la crise causée par la COVID-19 se feront ressentir pendant encore plusieurs mois, forçant les entreprises de tous les secteurs d'activités à faire preuve d'une grande agilité. En effet, si certaines entreprises ont dû interrompre leurs activités, d'autres ont pu s'adapter pour continuer à servir leur clientèle. Qu'une entreprise ait été en mesure de maintenir ses opérations ou non pendant la crise, une planification des budgets de trésorerie s'impose. Celle-ci permet à une organisation d'établir ses priorités tout en s'assurant de disposer des liquidités nécessaires pour la poursuite de ses activités. Mais attention, si plusieurs actions sont à envisager, certains pièges sont toutefois à éviter.

La formation « Gérer les liquidités » vous permettra d'en apprendre davantage sur l'identification des menaces au fonds de roulement, l'établissement du portrait de votre situation actuelle, l'exploration de 30 actions à envisager pour améliorer la gestion de vos liquidités, l'analyse de bonnes pratiques en matière de gestion de fonds de roulement ainsi que la démystification du processus d'élaboration d'un budget de caisse.

## 2. ACCOMPAGNER LES RESSOURCES HUMAINES

L'évolution rapide du contexte d'affaires depuis l'éclosion de la crise a des impacts majeurs sur la main-d'œuvre. Les organisations n'ont eu d'autre choix que de réinventer leurs façons de faire pour s'adapter aux nouvelles réalités. En cette période de grands bouleversements, il est essentiel pour tout dirigeant d'accompagner les employés à travers le changement pour les garder mobilisés.

La formation « Accompagner les ressources humaines », qui abordera des sujets clés tels que l'amélioration des pratiques et des politiques en place, la planification des besoins de main-d'œuvre selon l'évolution de l'organisation, le développement de la marque employeur et la mobilisation des employés, vous aidera à optimiser vos pratiques par l'utilisation d'outils concrets permettant notamment le maintien de saines communications au sein de votre organisation.

# Textes de présentation des formations (suite)

## 3. STABILISER ET AMÉLIORER LES REVENUS

En l'espace de quelques mois, les besoins et les attentes des clientèles se sont vus complètement transformés par la crise pandémique. Pour s'adapter aux nouvelles habitudes de consommation et assurer leur pérennité dans le contexte d'affaires actuel, les organisations de tous les secteurs doivent repenser leurs stratégies et leurs processus de vente afin de stabiliser les revenus ainsi que de saisir de nouvelles occasions d'affaires.

La formation « Stabiliser et améliorer les revenus » touchera des sujets de première importance pour votre organisation, soit l'élaboration d'une stratégie de communication et de marketing adaptée, la diversification de votre offre de produits ou de services et la révision de votre modèle d'affaires, ainsi que la revue du parcours client et des avenues possible quant à l'intégration de technologies.

## 4. GÉRER LES APPROVISIONNEMENTS

Les chaînes d'approvisionnement sont grandement affectées depuis le début de la pandémie. Certaines incertitudes persistent concernant les marchés internationaux et plusieurs ont des préoccupations quant à l'implantation et au respect des mesures sanitaires. Des réflexions approfondies sont nécessaires afin de rebâtir une chaîne d'approvisionnement solide et de diminuer les risques potentiels de perturbation de celle-ci.

La formation « Gérer les approvisionnements » vous permettra d'en apprendre davantage sur l'analyse de vos processus de gestion des stocks afin de limiter l'impact sur vos liquidités et d'éviter les ruptures d'approvisionnement, sur la gestion des niveaux de stocks, sur l'ajustement aux processus d'approvisionnement et sur l'importance de solidifier vos relations avec vos fournisseurs.

# Textes de présentation des formations (suite)

## 5. MAINTENIR LES OPÉRATIONS

La crise a eu des impacts sans précédent sur la continuité des activités des entreprises à travers le monde. Le fonctionnement des organisations a été complètement bouleversé, tant au cours des premières semaines suivant l'écllosion de la pandémie que plusieurs mois plus tard. Dans ce contexte, les entreprises doivent s'adapter aux nouvelles conditions de marché, tout en assurant un niveau de productivité optimal. Pour y arriver, les directions doivent adopter des pratiques de gestion novatrices et s'appuyer sur la technologie.

La formation « Maintenir les opérations » abordera les thèmes de la planification des opérations de façon dynamique (progiciel de gestion intégré, fichiers de planification) et de la transformation numérique des opérations.

## 6. SURVEILLER LES RÉSULTATS

La crise de la COVID-19 a fait fluctuer un grand nombre de variables au sein des entreprises : ralentissement du niveau d'activités, rectification de la main-d'œuvre, accès à des subventions, variation du coût des intrants, introduction de mesures sanitaires, baisse de productivité, etc. Ces changements ont brouillé les repères et entraînent la nécessité d'une mise à jour. Le suivi de la performance est crucial, surtout en période de crise, puisqu'il permet à une organisation de s'assurer que l'ensemble de ses décisions stratégiques lui permettent de livrer des produits et des services à un coût et à un prix de vente qui favoriseront l'atteinte de ses objectifs de rentabilité, et ce, dans le respect des contraintes du marché.

La formation « Surveiller les résultats » a pour but d'approfondir vos connaissances quant à l'analyse des résultats de votre entreprise. Elle vous permettra de mieux comprendre les concepts du coût de revient et de la comptabilité par activités, d'en apprendre davantage sur les meilleures pratiques à mettre en place pour réaliser des prévisions financières et opérationnelles ainsi que des analyses comparatives, de déterminer quels sont les indicateurs clés de performance de votre entreprise et de comprendre l'importance d'utiliser un tableau de bord pour surveiller les résultats.

# Textes de présentation des formations (suite)

## 7. RASSURER LES PARTIES PRENANTES

Dans un contexte de crise, il devient primordial pour toute organisation de communiquer avec l'ensemble de ses parties prenantes. En effet, une mauvaise gestion des communications dans une période d'incertitudes, tant avec les ressources internes qu'externes, peut avoir des effets directs importants sur la réputation, voire sur la survie d'une entreprise.

La formation « Rassurer les parties prenantes » abordera les éléments essentiels à considérer par votre organisation, notamment les bases d'un plan de communication efficace, l'importance de monter un plan de contingence en lien avec l'absence de certaines de vos ressources clés, les impacts potentiels de la crise sur votre capacité à répondre aux besoins et attentes de vos parties prenantes et la revue de votre structure organisationnelle et décisionnelle.