

## AFFEXIO GROUPE

23 Cours Jean Jaurès  
84600 VALREAS

Tel : 08.05.69.00.70

[contact@affexio.fr](mailto:contact@affexio.fr)

SAS au capital de 22.520 €  
Code NAF 6920Z  
RCS Lyon B 531 338 804  
Inscrite à l'Ordre des Experts  
Comptables (Région Rhône Alpes)

**Pierre Roux**  
**Bernard Perrier**



Nos services  
**Affexio**  
Group



*Expertise comptable*

*Commissariat aux comptes*

*Gestion sociale et paye*

*Juridique et fiscalité*

*Gestion de patrimoine*

*Recherche de financement*

*Ingénierie fiscale et sociale  
du chef d'entreprise*

*Transmission d'entreprise*

*Formation des entrepreneurs  
et des salariés*

*Optimisation de l'organisation*

*Externalisation des services  
administratifs et financiers*

### Chers Clients, Chers Partenaires

Après la phase de résistance à la pandémie, est venue l'heure du rebond.  
C'est le défi qui s'offre à l'ensemble de nos organisations.

Nous devons nous remettre en mouvement et appréhender au mieux les différents scénarios qui se présenteront à nous dans les semaines et les mois à venir :

#### RH-MANAGEMENT

- Quel sera l'état d'esprit, la motivation et les envies de mes équipes après cette crise ?
- Dois-je revoir en profondeur ma gestion des ressources humaines et l'organisation du travail dans l'entreprise ou puis-je continuer comme avant ?
- Dois-je impliquer mes collaborateurs dans cette réflexion de l'organisation de l'entreprise post COVID19 ?
  - Si oui comment
  - Si non pourquoi
- Dois-je poursuivre les recrutements envisagés avant le COVID, les geler, les annuler ?
- Dois-je continuer à envoyer mes commerciaux sur les routes ou privilégier le télétravail (pour la planète, pour la gestion des risques d'accidents, pour leur efficacité, pour leur confort, pour les fidéliser, ...)
- Ai-je toutes les compétences pour faire face aux probables changements à venir ?
- Comment dois-je m'organiser, si une deuxième vague (avec confinement partiel ou total) nous revient ?

#### FINANCE -COMPTA

- Mes clients vont-ils tous me payer ce qu'ils me doivent ?
- Comment dois-je piloter mon risque client
- Mes conditions générales de vente sont-elles adaptées à ce nouveau risque
- La rentabilité de ma structure sera-t-elle suffisante pour supporter les surcoûts liés à cette situation
  - Temporaires/Conjoncturels
  - Récurrents/Structurels
- Quelles économies puis-je réaliser sans pénaliser la reprise d'activité
- Comment dois-je m'organiser, si une deuxième vague (avec confinement partiel ou total) nous revient ?

#### ORGANISATION -PRODUCTION

- Mon mode de livraison est-il adapté
- Mon circuit d'approvisionnement est-il pérenne, adapté, respectueux de l'environnement
- Vais-je pouvoir faire ma saison 2020 ou vais-je devoir rester fermé ?
- Quels investissements dois-je réaliser pour :
  - Redémarrer l'activité en respectant les nouvelles contraintes
  - Pour gagner en productivité ou élargir mon offre
- Comment dois-je m'organiser, si une deuxième vague (avec confinement partiel ou total) nous revient

#### COMMERCE

- Mes clients, vont-ils conserver ou modifier leurs habitudes de consommation ?
- Seront-ils encore présents pour me passer des commandes ?
- Mes produits et services seront-ils toujours adaptés à la demande ?

- Quel plan d'action commerciale dois-je mettre en place ?
- Dois-je revoir mes tarifs pour tenir compte des surcoûts engendrés par la situation
- Comment dois-je m'organiser, si une deuxième vague (avec confinement partiel ou total) nous revient ?

## **GOUVERNANCE- STRATEGIE**

- Ai-je l'énergie, l'envie, les moyens de continuer mon activité ?
- Dans mon secteur d'activité, la reprise sera-t-elle molle ou au contraire vigoureuse ?
- Mon éco système (Fournisseurs, clients, marché) va-t-il se transformer ou rester identique
- Comment dois-je prioriser mes investissements
- En cas d'empêchement de ma part, la gouvernance de l'entreprise est-elle adaptée
- En fonction de la date à partir de laquelle je pourrai réouvrir, ai-je intérêt à ouvrir ou à rester fermer pour minimiser les charges et faire une saison blanche ?
- Dois-je diversifier, augmenter ou diminuer mon offre de services, ma zone de chalandise, ma typologie de clientèle ?
- Dois-je envisager de vendre ou au contraire de faire une croissance externe pour me renforcer ?
- Comment dois-je m'organiser, si une deuxième vague (avec confinement partiel ou total) nous revient ?

## **SYSTEME d'INFORMATION**

- Mon système d'information est-il adapté pour faire face à une situation imprévisible
- Puis je y accéder à distance si je ne peux accéder aux locaux
- Le matériel informatique permet-il le télétravail
- Mes lignes téléphoniques peuvent-elles être transférées aisément
- Mes postes téléphoniques sont-ils fonctionnels en dehors de l'entreprise
- Mon système de sauvegarde est-il adapté au télétravail de mes équipes
- La sécurité des informations est-elle assurée lorsque l'on travaille depuis l'extérieur
- Comment dois-je m'organiser, si une deuxième vague (avec confinement partiel ou total) nous revient ?

Bien que non exhaustives, les questions que nous devons nous poser sont nombreuses et les réponses pas toujours évidentes. Pourtant, on ne peut faire l'économie de se les poser.

Si vous souhaitez structurer cette réflexion et la mener en notre compagnie, n'hésitez pas à solliciter votre interlocuteur habituel, il saura vous orienter, pour vous accompagner et participer, avec les experts d'AFFEXIO, à sa mise en œuvre et à la détermination de votre stratégie, selon les conditions les mieux adaptées à votre budget, à votre entreprise et à vos besoins.

Plus motivés que jamais pour relever ce défi, nous tenons à vous assurer de toute notre considération et de notre totale mobilisation à vos côtés pour que tous ensemble nous **REBONDISSONS.**

Bien à vous,

L'ensemble des équipes AFFEXIO,  
Accompagnateurs de l'entrepreneur