

1. Effectuez une nouvelle analyse des forces, des faiblesses, des occasions et des menaces (FFOM)

Réalisez l'analyse ci-dessous, puis faites appel à vos conseillers et à vos employés pour faire un remue-méninges sur les façons de tirer parti de vos forces, de corriger vos faiblesses, de profiter de toutes les occasions et de minimiser les menaces (au-delà de la crise actuelle).

▶ Forces et faiblesses			
Vos trois principales forces	Comment tirer parti de ces forces	Vos trois principales faiblesses	Comment réduire l'impact de ces faiblesses

▶ Occasions et menaces			
Vos trois principales occasions	Comment profiter de ces occasions	Vos trois principales menaces	Comment minimiser ces menaces

2. Qu'est-ce qui vous permet de vous démarquer?

Définissez le plus précisément possible les avantages concurrentiels qui font que vos produits ou services sont meilleurs que ceux de vos concurrents. Pourquoi un client choisirait-il votre entreprise?

3. Produits et services

Décrivez tout nouveau produit ou service que vous pouvez offrir maintenant.

4. Vérification de la capacité

Procédez à une évaluation rapide de vos ressources pour vérifier que vous avez suffisamment d'équipement, d'employés, d'espace, d'expertise et de fournitures pour atteindre vos objectifs.

▶ Équipement	Équipement supplémentaire requis	Coûts d'achat	Coûts de location

▶ Employés	Employés supplémentaires requis	Salaires	Salaires (temps partiel)

▶ Compétences actuelles	Compétences supplémentaires requises	Coûts de formation	Notes

▶ Espace actuel	Espace supplémentaire requis aux fins d'expansion	Coûts d'achat	Coûts de location

► Fournitures actuelles	Fournitures supplémentaires requises	Coûts	Notes

5. Réglez tout problème en suspens

Répondez aux questions ci-dessous afin de repérer les problèmes sous-jacents que vous devez régler pour pouvoir aller de l'avant.

► Problème potentiel	O/N	Si vous répondez « non », quels plans avez-vous établis pour remédier à la situation?
Avez-vous examiné la capacité de votre entreprise?		
Pouvez-vous produire des biens ou des services de qualité en respectant les délais et le budget?		
Savez-vous comment accroître votre capacité pour répondre à une hausse soudaine de la demande?		
Avez-vous besoin de plus de fonds pour accroître votre capacité de production?		
Comprenez-vous votre cycle de trésorerie et vos besoins en matière de fonds de roulement?		
Savez-vous quelles mesures prendre pour raccourcir votre cycle de trésorerie?		
Avez-vous retenu des fournisseurs clés et conclu des ententes d'approvisionnement?		
Les fournisseurs clés ont-ils la capacité de croître avec vous?		
Avez-vous pris des mesures pour développer, protéger et faire connaître une marque efficace?		
Savez-vous comment faire la promotion de votre entreprise en ligne (pas seulement au moyen d'un site Web)?		

Savez-vous comment accroître votre crédibilité sur le marché?		
Avez-vous repéré des occasions de partenariat sous forme de coentreprise ou d'alliance?		
Avez-vous réussi à maintenir en poste des employés clés durant cette crise?		
Avez-vous atténué les répercussions de la perte de clients clés?		
Avez-vous clairement défini vos marchés cibles?		
Avez-vous déterminé la meilleure façon de joindre vos marchés cibles?		
Vos promotions sont-elles bien adaptées à vos marchés cibles?		
Avez-vous choisi des promotions que vous pouvez mesurer?		
Avez-vous examiné tout votre travail et relevé des problèmes qui n'ont pas été résolus?		
Avez-vous établi un plan d'affaires précis, pratique et réaliste?		
Vos conseillers ont-ils vérifié si votre plan était réaliste et complet?		
Avez-vous examiné vos besoins financiers?		

En fonction de vos réponses aux questions ci-dessus, déterminez les trois principaux enjeux sur lesquels vous devez encore travailler ou faire des recherches :

▶ Les trois principaux enjeux

Ce cahier est destiné à fournir des renseignements généraux seulement et ne doit pas être considéré comme visant à fournir des conseils juridiques, financiers ou d'autres conseils professionnels. Il est préférable d'obtenir les conseils d'un professionnel en ce qui concerne votre situation en particulier. Les renseignements présentés sont considérés comme véridiques et à jour, mais nous ne garantissons pas leur exactitude et ils ne doivent pas être considérés comme une analyse complète des sujets abordés. Toutes les opinions exprimées dans le présent document reflètent l'avis des auteurs au moment de la publication et peuvent changer. La Banque de Montréal et ses sociétés affiliées ne fournissent aucun appui explicite ou implicite à des tiers ni à leurs conseils, opinions,

renseignements, produits ou services. La Banque de Montréal ne garantit pas l'exactitude, l'exhaustivité, la qualité, le caractère adéquat ou le contenu des renseignements figurant dans le présent cahier, et elle ne garantit pas non plus les résultats qui peuvent découler de l'utilisation de ce cahier.