

PAR BDO ADVISORY

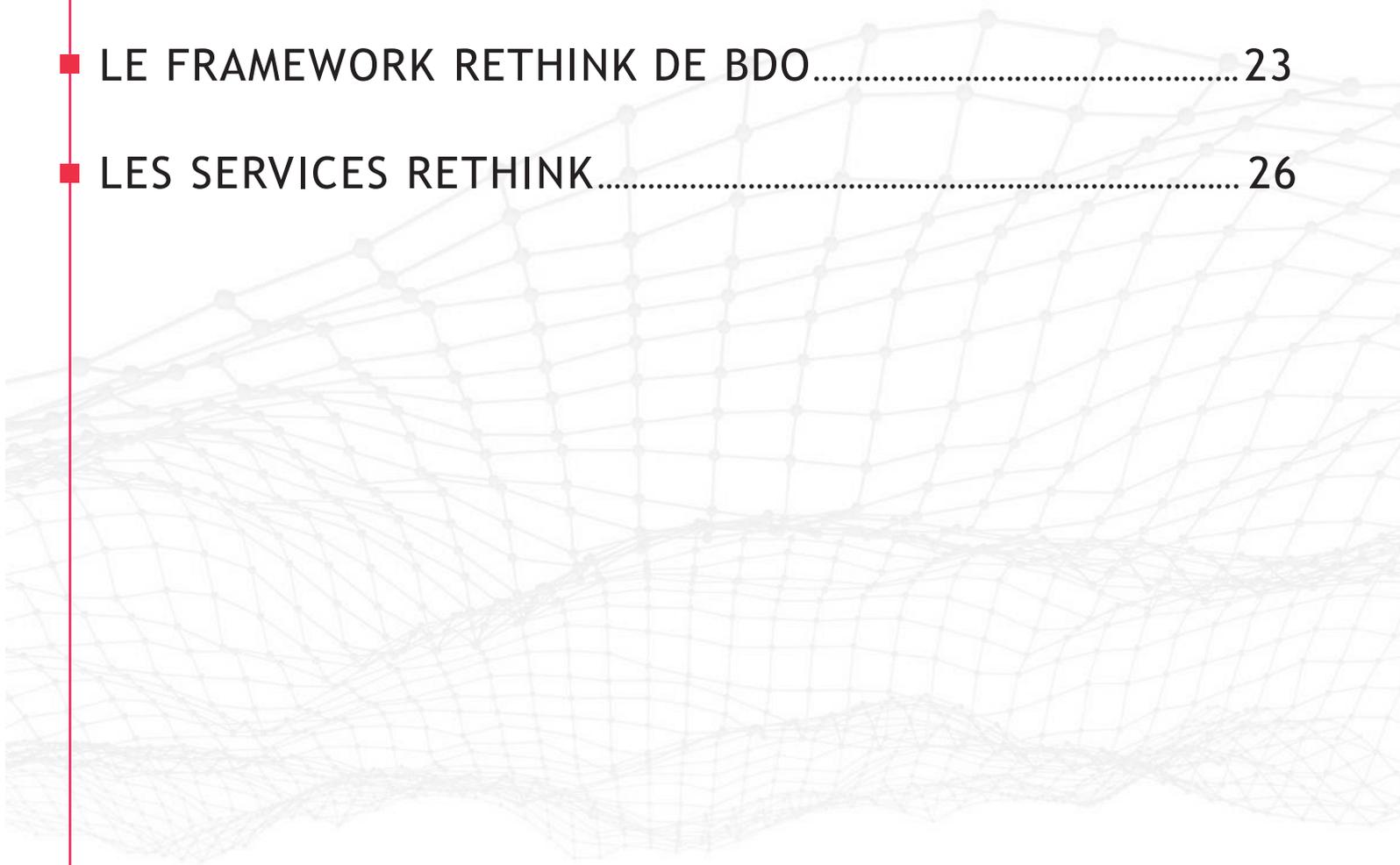
COVID 19 :

2021, REINVENTER SON ENTREPRISE

SPECIAL FOCUS:
RESILIENCE | REALISER

IN THIS ISSUE

■ PRÉFACE	3
■ VUE 360° D'UN CONTEXTE EXCEPTIONNEL.....	4
■ RECONFIGURER SON ENTREPRISE.....	7
■ RENFORCER LA RÉSILIENCE.....	12
■ REPENSER VOTRE AVENIR.....	20
■ LE FRAMEWORK RETHINK DE BDO.....	23
■ LES SERVICES RETHINK.....	26



PREFACE



Zakaria Fahim

Managing partner BDO Morocco
Head of Advisory & Digital services

Le paysage des affaires a changé à cause de la pandémie. Il est devenu impératif d'être armé d'agilité et de créativité dans un monde VUCA pour faire face à ces changements et transformations irréversibles et en faire des opportunités.

Les résultats de notre analyse sont encourageants car le tableau général n'est pas aussi mauvais qu'il peut paraître, malgré la gravité de la crise et le nombre important de perturbations liées à la pandémie. Les organisations ont fait preuve de résilience au cours des derniers mois et ont géré la crise aussi bien qu'on pouvait s'y attendre. Même si ces temps sont très difficiles, la plupart des organisations et des secteurs sont optimistes mais prudentes pour l'évolution du business en 2021.

La pandémie va certainement changer le monde. Les entreprises devraient réfléchir à de nouvelles alternatives et discuter de leur positionnement dans le monde des affaires. Chez BDO, nous aidons nos clients à y parvenir, grâce à notre **RETHINK** Framework. Ce modèle en trois étapes encourage une vaste réflexion autour de nouveaux paradigmes économiques. Il peut être utilisé pour gérer les professionnels du monde des affaires, aborder les problèmes et tirer parti de la réflexion - et il agit comme une dimension supplémentaire pour l'examen et la discussion au niveau stratégique, quel que soit le stade du cycle où se trouve une organisation ou les mesures déjà prises.

La survie dépend des décisions prises par les entreprises. Pour atteindre leurs objectifs des années à venir, les chefs d'entreprise concentrent leurs investissements sur l'amélioration de la productivité, l'adoption de nouvelles technologies et l'innovation de produits.

Les révélations de notre analyse ont montré certains angles morts qui doivent être traités avec soin. Le marché local représente un important facteur de croissance pour la plupart des entreprises. Pourtant, il est plus crucial que jamais de rechercher et de saisir les opportunités internationales. D'autres questions très critiques ont besoin de réponses. Les entreprises investissent-elles dans les bons domaines ? Ont-elles suffisamment amélioré leur gestion et limité les risques ? Et qu'en est-il des concurrents ?

La nécessité de repenser le business est évidente ! C'est exactement notre mission à BDO, soutenu par notre Framework RETHINK, conçu pour vous aider dans votre cheminement vers le « New Normal ».

Pour assurer leur survie à court terme, les entreprises ont dû d'abord réagir, puis opérer les changements nécessaires pour renforcer leur résilience. Mais à long terme, les organisations devront repenser leurs stratégies pour réaliser leurs ambitions de croissance. Ce modèle représente une nouvelle approche de réflexion stratégique qui aidera à redéfinir votre Business Model en identifiant les problèmes à temps et en développant des solutions adaptées.

Tout comme nous étions là, à vos côtés, avant le déclenchement de la crise du Covid-19, nous serons votre partenaire de confiance et votre guide pour préparer l'avenir. Certes, ce ne sera pas chose simple, mais vous pouvez compter sur nous. Comme par le passé, nous offrirons des solutions pragmatiques à vos défis spécifiques, avec des résultats durables. C'est notre engagement envers vous.



The background is a dark blue digital space. It features a perspective grid of light blue lines. A prominent 3D bar chart with cyan bars is positioned in the center-right. A thick, glowing pink ribbon-like line curves across the scene. In the upper left, there are some white, blurry, cloud-like shapes. The overall aesthetic is futuristic and data-oriented.

VUE 360° D'UN CONTEXTE EXCEPTIONNEL

VUE 360 ° D'UN CONTEXTE EXCEPTIONNEL

DÉCISIONS CONTRAIGNANTES

Les décisions contraignantes que de nombreuses entreprises ont prises au début de la crise pandémique sont décrites comme temporairement inutiles. Mais il y a un côté positif à la prise de décisions audacieuses en termes d'investissement dans le talent et l'innovation, l'amélioration ou l'adaptation des produits et services existants, et la création et reconstruction des chaînes d'approvisionnement. Nous devons soutenir les décisions courageuses qui débouchent sur l'utilisation de nouvelles technologies, l'amélioration de la durabilité, l'acquisition d'une nouvelle entreprise ou l'élargissement des partenariats.

Cela montre que ce sont les dirigeants les plus audacieux qui survivront et réussiront à sortir de cette situation de crise et aller de l'avant.

Ce sont les entreprises qui réagissent positivement à l'impact initial, qui développent la résilience et qui continuent à répondre aux besoins et demandes des marchés. Rappelons nous que toutes les grandes questions qui devraient être discutées et prises en compte ne seront pas nécessairement soulevées par le top management. Nous devons tous prendre les mesures afin de s'impliquer et s'engager davantage avec les générations les plus jeunes, car ce sont eux qui veilleront à ce que les bonnes questions soient traitées.

Cette approche tournée vers l'avenir, nous a amené à lister les dix domaines que les dirigeants d'une organisation devraient repenser aujourd'hui pour développer la résilience de l'entreprise du futur au lieu de se préoccuper davantage des défis post COVID,.

REDÉFINIR LES PRIORITÉS

Le talent a été mis en avant comme l'un des trois domaines d'investissement prioritaires des chefs d'entreprise, lors des trois dernières années, avec l'utilisation des nouvelles technologies et l'amélioration des produits et services existants.

Cette année a vu un revirement dans la façon dont les dirigeants accordent de l'importance au talent : il a toujours une importance significative mais vient en troisième position après la réduction des frais généraux et les autres coûts d'une entreprise, suivi par l'adoption du digitale.

Il ne fait aucun doute que le lourd fardeau financier de la crise COVID-19 est énorme, dans toutes les régions. Il est intéressant de voir dans quelle mesure la réponse temporaire de nombreuses entreprises a été soutenue par l'intervention du gouvernement. Ce qui pourrait se produire ensuite est que les dirigeants vont devoir gérer le passage d'une entreprise soutenue financièrement par les mesures prises par le gouvernement à une entreprise qui reçoit ses fonds de l'extérieur. Cela mérite beaucoup d'intention. Le besoin en cash est vital pour les moyennes entreprises dans la phase de relance.

Les priorités des entreprises n'ont pas disparu à l'apparition du COVID 19, elles sont toujours fortement présentes, et cette crise en a rajoutées d'autres plus prépondérantes. Cela a obligé les entreprises de revoir leurs ambitions et objectifs de croissance en raison de la nécessité de rester agiles. L'amélioration de l'efficacité et des processus de gestion, par exemple, est considérée comme importante. Il est clair que l'adaptation ou l'amélioration des produits et services existants soit désormais considérée comme plus importante que le lancement de nouveaux produits et services.

LES PRINCIPALES CONCLUSIONS



COVID-19 a eu un impact important sur le monde



Les décideurs et les dirigeants prévoient un climat macroéconomique difficile



Optimisation des coûts et renforcement de la résilience au détriment de la croissance



La pandémie a révélé les vulnérabilités de la chaîne d'approvisionnement



Les dirigeants procèdent à des grands changements de leurs Business Models



De nouvelles méthodes de travail seront adoptées pour le long terme

Des nouvelles préoccupations ont fait surfaces suite à la crise COVID 19. La pandémie a orienté les dirigeants vers d'autres axes d'attention, les obligeants à revoir les objectifs de croissances pour un besoin d'agilité vital à l'entreprise. L'amélioration de la performance et l'optimisation des processus demeurent les premières priorités des entreprises. Le curseur s'est déplacé, le lancement de nouveaux produits et services n'est plus une priorité importantes, contrairement à l'adaptation et l'amélioration des produits existants.

2020 PRIORITES



Réduire les frais généraux et les Autres coûts de l'entreprise



Technologies et solutions digitales



Attirer et retenir des talents de grande qualité



Améliorer les produits et services existants



Améliorer les processus de gestion de la productivité

COMMENT S'ADAPTER ET LIMITER



Travail à domicile



Activités Temporairement suspendues



Chômage temporaire, licenciements, réduction des salaires

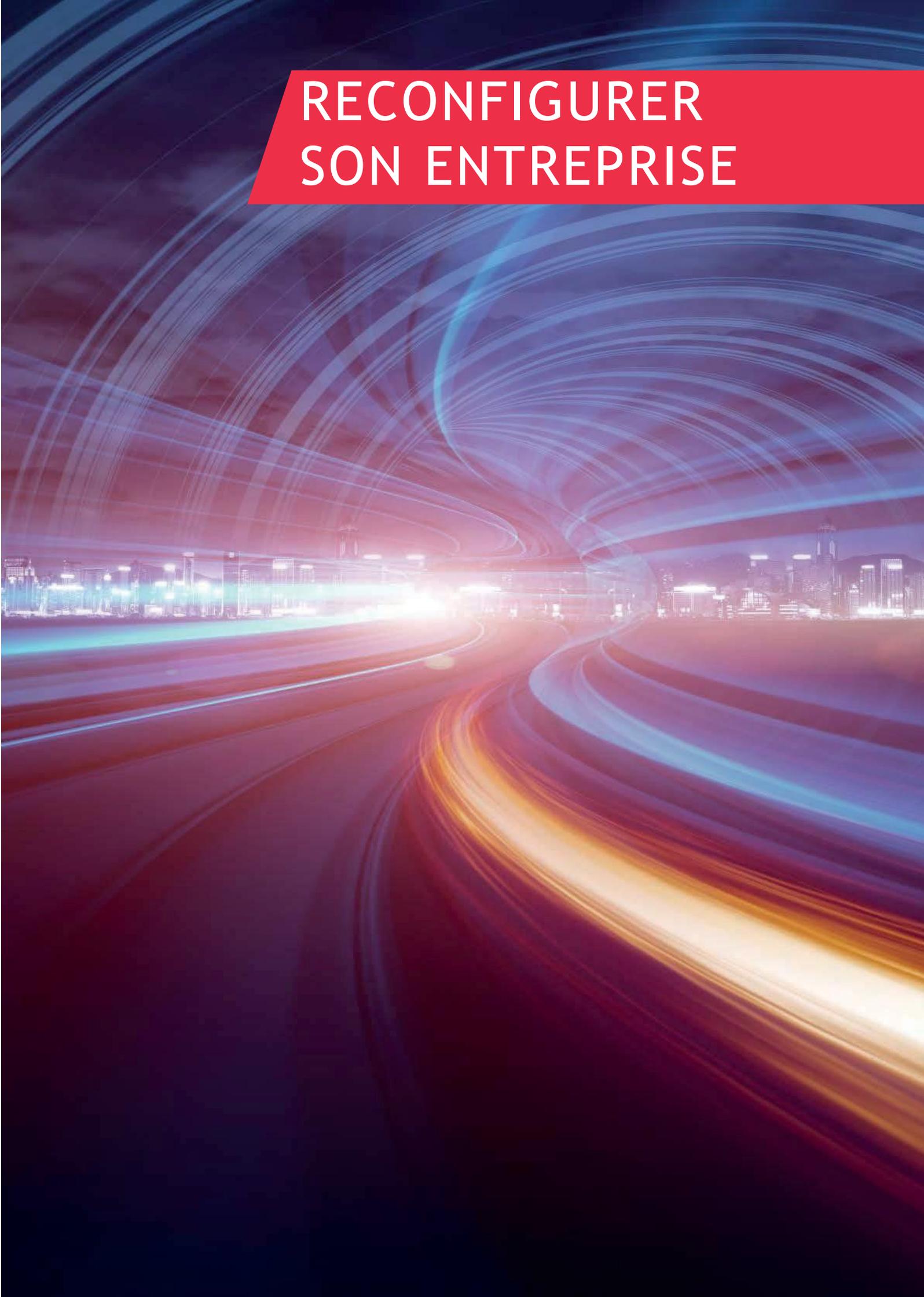


Renégociation des contrats



Options de financement

RECONFIGURER SON ENTREPRISE



RECONFIGURER SON ENTREPRISE

Une crise vous montre la fragilité de vos stratégies et expose toutes les faiblesses cachées de votre système. Elle vous donne un diagnostic de votre Business model, de vos talents, de votre culture, de la qualité de votre relation avec vos clients, de vos infrastructures et de vos chaînes d'approvisionnement.

Une réponse immédiate doit venir de l'entreprise en réaction à la crise et il convient de réfléchir à toutes ces dispositions. Les décideurs doivent prendre des mesures d'urgence telles que la réduction des dépenses, y compris les licenciements. Réagir ne signifie pas en faire trop. Les dirigeants doivent prendre des décisions avec des visions futuristes et doivent être capables de prévoir les résultats de ces réactions.

Une entreprise ne peut pas sortir gagnante d'une crise sans ses employés : la façon dont elle traite son principal atout en période de crise et la façon dont elle gère sa communauté doivent être ses priorités. Le bien-être et la sécurité des employés et des investisseurs doivent passer avant tout. En fonction de l'importance de ses ressources, une entreprise doit aider les plus vulnérables et apporter son soutien au niveau régional et mondial. Les mesures de maîtrise des coûts finiront par atteindre leurs limites.

Le maintien des employés permettra à l'entreprise de recueillir des informations sur les scénarios et les résultats post-COVID, mais d'un autre point de vue, les changements de structure et le redimensionnement des effectifs pour les stratégies futures pourraient contribuer à la prospérité de l'organisation.

La pandémie a peut-être affecté votre stratégie et le fonctionnement de vos opérations, mais vous avez également acquis une expérience inestimable. Ce que vous devez faire maintenant, c'est rassembler les décideurs et reconfigurer vos activités commerciales et opérationnelles, sur la base des leçons tirées durant la phase initiale de cette crise, afin d'adapter votre business model à la nouvelle réalité. C'est précisément vers ce point que chaque entreprise trouvera sa propre voie et son nouvel élan.

Des différences pourraient prendre part dans la même entreprise. Certaines pourraient minimiser ou supprimer des activités spécifiques. Certaines pourraient se redimensionner ou se réinventer. D'autres pourraient essentiellement retourner à leur niveau de référence pré-pandémique.

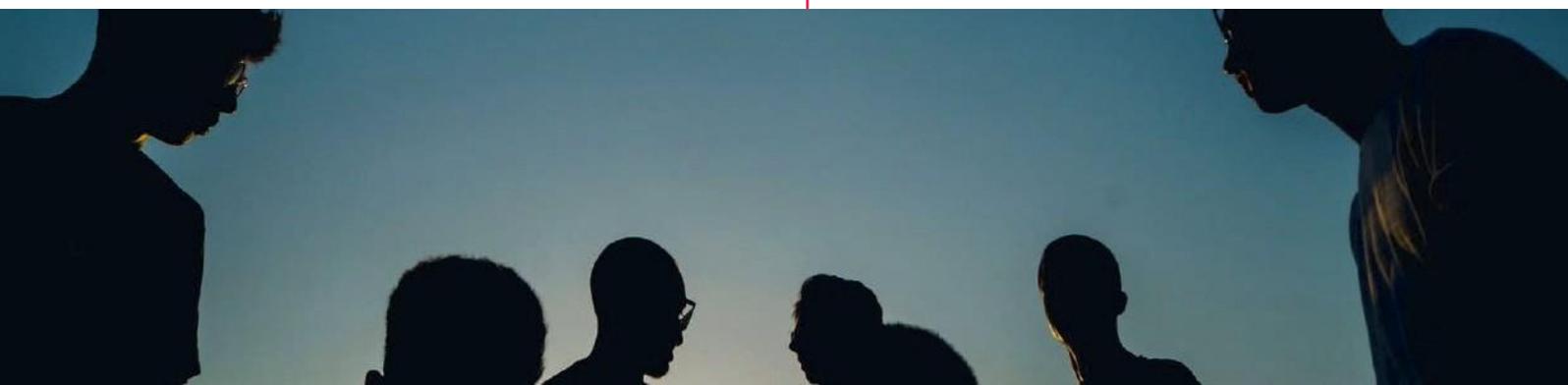
RECOMMANDATIONS POUR LES DIRIGEANT

Inclure autant que possible les employés dans la prise de décision.

Encourager les employés à exprimer leur craintes plutôt que de les retenir.

Impliquer les employés dans l'élaboration des stratégies de reprise et de relance que de leur proposer des solutions sur un plateau d'argent.

Miser sur plus d'autonomie des collaborateurs et repenser l'organisation pour plus flexibilitéflexible



LA SANTÉ D'ABORD ET AVANT TOUT

LA SANTÉ DES EMPLOYÉS

La nature du virus fait qu'il est difficile pour les entreprises de fournir des conditions de travail sûres à leurs employés, tout en maintenant un bon rythme de fonctionnement. Le télétravail semble être une nouveauté pour une grande partie de la population. Par ailleurs, si certaines entreprises peuvent équiper les collaborateurs pour travailler à distance, les activités considérées comme "extrêmement importantes", où la nature du travail nécessite des opérations sur site, ne peuvent pas offrir cette flexibilité.

Les entreprises doivent se demander si certains rôles ou certaines fonctions peuvent être assurés à distance même si elle n'est pas tenue de suspendre le travail sur site. Si les employés doivent continuer à se rendre à leur travail, des mesures préventives doivent être prises pour assurer la sécurité, comme fournir aux employés des équipements de protection individuelle (PPE) et contrôler la température tout au long de la journée. Les entreprises doivent veiller à ce que les espaces de travail des employés soient séparés d'au moins deux mètres, favoriser la distanciation physique et mettre en place des règles de conduite en matière de nettoyage et de désinfection. Les entreprises doivent également considérer la sécurité informatique comme une priorité absolue, car de nombreux systèmes sont plus vulnérables aux risques cyber en raison des perturbations de l'activité, de l'utilisation d'espaces de travail à distance et de la courbe d'apprentissage des nouveaux collaborateurs à distance. Attendez-vous à ce que les collaborateurs soient un peu soucieux quant à leur sécurité d'emploi et à leur santé, ainsi qu'à celle de leurs proches. Il est essentiel de communiquer avec eux plus souvent et de manière claire et honnête, non seulement pour dissiper la confusion, mais aussi pour calmer leurs craintes. Nous devons leur montrer une grande attention et une grande compréhension de leurs sentiments. Chaque action de communication est l'occasion de rappeler les valeurs fondamentales de votre entreprise et de booster le moral de ses employés. Pour de nombreuses raisons, la pandémie a eu des répercussions sur la santé mentale des personnes.

LA SANTÉ ET LA SÉCURITÉ DES CLIENTS

Veillez à ce que les activités commerciales préservent la sécurité des clients.

Si vous fournissez des produits et des services directement aux clients, assurez-vous que vos livreurs respectent les directives de distanciation sociale. Si vous disposez d'un espace physique qui doit rester ouvert aux clients, pensez à instaurer les règles d'hygiène et limiter le nombre de personnes.

Parfois, comme pour les organismes de soins de santé, il est nécessaire de créer des espaces séparés pour les patients atteints de coronavirus.

La mise en œuvre de ces mesures de sécurité est le minimum nécessaire, dû par les entreprises. Explorer les possibilités d'aller au-delà pour vos clients et votre communauté. Si vous adoptez la bonne approche - en plaçant les clients au cœur de tout ce que vous faites - ces actions peuvent renforcer la confiance des clients, et se traduira par une forte fidélisation de ces derniers;

Vous devrez également surveiller de près la santé financière de vos clients. Le Covid 19 a provoqué une crise financière, obligeant de nombreux clients à réduire leur budget, à suspendre leurs investissements à long terme ou, pire encore, à demander la protection contre la faillite. Les dépenses des consommateurs ont également considérablement diminué et continueront probablement à baisser en raison des fermetures des magasins, des pertes d'emplois massives et des changements de la demande, dans le contexte d'une économie totalement confinée. Que vous soyez dans le B to B ou le B to C, vous devrez examiner attentivement votre clientèle et identifier les clients à risque ainsi que votre niveau d'exposition. Si votre capacité à garantir des revenus en toute sécurité au cours des deux à quatre prochains mois est remise en question, vous devez prendre des mesures préventives pour atténuer les pertes.

LA SANTÉ D'ABORD ET AVANT TOUT

LA SANTÉ DES FOURNISSEURS ET DE LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT

Les fermetures, les restrictions de voyage et les pénuries de main-d'œuvre ont provoqué une perturbation des chaînes d'approvisionnement jamais vue auparavant. L'impact financier des mesures de confinement peut également augmenter le risque de défaillance des fournisseurs. Évaluer l'exposition de votre entreprise aux retards et défaillances des fournisseurs et estimer la perte éventuelle et son impact sur votre entreprise. Afin d'isoler les parties vitales de la chaîne d'approvisionnement, triezy vos investissements en stock en fonction des variations à court terme de la demande des clients, et si nécessaire, identifier d'autres alternatives d'approvisionnement. Pour l'avenir, évaluer votre future chaîne d'approvisionnement, y compris les méthodes possibles pour diversifier vos fournisseurs, et évaluez le risque versus bénéfice, en maintenant ou non les solutions de redondances.



STRATÉGIES POUR ATTÉNUER LE RISQUE SANITAIRE

- Évaluer les modalités de travail à distance et les possibilités de réunions et de vidéoconférences à distance
- Sécuriser le travail à distance et assurer la protection des données
- Suivre toutes les directives sanitaires des autorités publiques
- Communiquer avec transparence, sérénité et compassion
- Tenir compte de l'impact sur la santé mentale des collaborateurs.

STRATÉGIES POUR ATTÉNUER LES PERTES DE REVENUS

- Anticiper les pertes financières ; ne pas gaspiller ses vos ressource en se battant pour chaque Dirhams
- Réévaluer le capital client et concentrez vos efforts sur vos clients les plus stratégiques et les moins impactés financièrement
- Se recentrer sur les offres et les produits les plus demandés
- Identifier les innovations de produits ou de services à gains rapides
- Revoir les prix et les modalités afin de les adapter aux contraintes du contexte actuel

STRATÉGIES POUR ATTÉNUER LES PERTURBATIONS DE LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT

Surveiller les changements de demande. Suivre au jour le jour l'évolution des demandes des clients afin d'avoir une vision actualisée des produits finis et des besoins en stocks.

Communiquer avec les principaux fournisseurs. Partager fréquemment des informations pour retarder, augmenter vos approvisionnements afin d'aligner les investissements en stock avec la demande des clients.

Donner la priorité aux clients et aux produits. Investir vos fond de roulement pour augmenter les bénéfices, éviter la perte des client stratégiques et veillez à votre réputation.

Réduire les risques fournisseurs. Cette crise a entraîné des perturbations sans précédent au niveau des chaînes d'approvisionnement, d'où la nécessité d'élargir et diversifier sa base de fournisseurs. objectif : éviter l'interruption de la reproduction et acquérir d'agilité.

Réévaluez la chaîne d'approvisionnement. Posez-vous ces questions : est ce que mes fournisseurs, fabricants et distributeurs sont situés aux bons endroits ? Y a-t-il des changements que je devrais envisager compte tenu de la criticité de mes produits, des possibilités d'interruption et des éventuelles commandes qui peuvent survenir dans certaines entreprises ?

OPTIMISATION DES COÛTS

Toutes les composantes du budgets doivent être réévalués. Il est préférable de réaligner et réduire les charges, les coûts et les dépenses non rationnelles cachés auparavant par des niveaux de croissance élevées . La politique et les prévisions budgétaires doivent être renouvelées !

Dorénavant, les besoins en dépenses devraient être davantage axés sur les produits et services les plus demandés ainsi que sur les clients clés représentant la plus grande part de vos revenus. Les échanges en continus avec vos plus gros clients et une connaissance approfondie des besoins du marché sur la base d'informations fiables et en temps réel sont nécessaires.

Au-delà du fait de ne pas se mettre immédiatement au service avec le capital-investissement, la leçon que les entreprises devraient tirer est que même en période de stress financier, elles doivent conserver leurs investissements dans la productivité et l'innovation. Des ajustements doivent être effectués en fonction des coûts, afin de trouver le bon équilibre entre des initiatives ciblées de réduction des coûts et des dépenses intelligentes afin de maintenir la croissance.

RÈGLE DES 20/80 POUR UNE ÉVALUATION RAPIDE DE L'OPTIMISATION DES COÛTS

L'ÉVALUATION RAPIDE 20/80 a pour objectif d'aider votre entreprise à décider du lieu et de la manière de gérer principalement les ressources et l'énergie dans une logique d'optimisation des coûts .

- 1-L'évaluation rapide est destinée à identifier les opportunités de profit "Quick Win".
- 2-Développer une compréhension de la répartition actuelle des coûts et des bénéfices entre les différentes catégories de clients, produits et/ou projets.
- 3-Identifier et prioriser les initiatives d'amélioration potentielle de votre activité
- 4-Établir une feuille de route d'optimisation des coûts.

STRATÉGIES D'OPTIMISATION DES COÛTS

- Négocier des remises de prix. En temps de crise, vos fournisseurs sont plus susceptibles d'être flexibles sur les tarifs.
- Améliorer l'efficacité opérationnelle en accélérant les processus et en réorganisant les chaînes d'approvisionnement.
- Prioriser les achats des produits stratégiques, à fort impact sur vos produits commercialisés.
- Réduire les coûts de l'infrastructure informatique en retirant les applications non prises en charge et en consolidant les fonctionnalités redondantes.
- Exploiter la technologie pour automatiser les processus de production afin de réduire les coûts de la main-d'œuvre.
- Mettre à nouveau l'accent sur la qualité non seulement des produits et des services, mais aussi des informations et des données.

RENFORCER LA RÉSILIENCE



LA MAÎTRISE DES RISQUES

Les entreprises évoluent dans un environnement de plus en plus incertain, les exposants ainsi à de nouveaux risques. Pour faire face à ces menaces, ils doivent adopter un management de risque performant, capable d'apporter les solutions nécessaires pour maîtriser les événements et minimiser les conséquences.

La pandémie a eu un impact global sur le commerce transfrontalier en raison des nombreuses restrictions et a obligé les entreprises du monde entier à fermer temporairement des usines. Les chaînes d'approvisionnement ont eu une sorte d'effet d'entraînement en raison des nombreux changements liés à la crise.

Le travail à distance représente un facteur de risque important pour la cybercriminalité. Les organisations doivent mettre en place des systèmes de sécurité pour protéger les données et les informations.

Des mesures correctives devraient être prises pour assurer la continuité des activités des clients.

L'identification, l'évaluation et la réponse aux risques sont la responsabilité des managers. Ils sont chargés de détecter les risques nouveaux et non courants qui peuvent affecter la viabilité de la stratégie de l'entreprise.

La relation de l'entreprise avec ses parties prenantes doit être transparente. Les membres du conseil d'administration doivent avoir une vision claire afin de pouvoir identifier les risques émergents et y répondre. L'entreprise doit agir dans le meilleur intérêt de ses parties prenantes, et le conseil d'administration a l'obligation fiduciaire de veiller sur cet intérêt.

La force et la stabilité sont les caractères qui déterminent un bon leader en temps de crise. Tout au long du processus, une culture forte et une communication efficace sont les éléments qui permettront de maintenir un bon environnement de travail entre la direction et le conseil d'administration.

Le renforcement des 3 lignes de défense et de sa gestion des risques opérationnels tels que la continuité des activités, la gestion de crise et l'assurance contre les risques de tiers et la garantie de la compréhension des devoirs et responsabilités de chacun, sont des actions cruciales en temps de crise.

RÉPONSE AU RISQUE

- Faites appels aux professionnels de la gestion des risques si vous manquez de compétences ou de ressources pour maîtriser les risques opérationnels et renforcer vos lignes de défense
- Éliminez les silos et encouragez le travail collaboratif afin d'ajuster en continu votre stratégie et votre plan de continuité d'activité (PCA).
- Concentrez vos efforts sur les objectifs clés de l'entreprise. Cela nécessitera un changement de régime, des mesures spécifiques pour le télétravail et de l'empathie pour gérer les situations difficiles. En renforçant son plan de communication et sa culture d'entreprise, vous pourrez gérer les distractions.
- Mettre au claire les responsabilités entre le conseil d'administration, les comités audit et risques ainsi que la direction. Évaluez les ressources internes et externes disponibles pour le pilotage des risques.
- Veillez à ce que les informations pertinentes et les alertes remontent systématiquement et en temps réel au top management.
- Renforcez la communication interne et externe pour dissiper les craintes de vos collaborateurs et de vos partenaires. Soyez transparent et à jour concernant les informations sur la pandémie.
- Investissez dans le digital pour renforcer votre GRC - Gouvernance | risque | conformité. Les solutions technologiques et les services digitalisés dans ce domaines vous permettront d'être plus performant dans votre management de risque.

L'IMPORTANCE DE LA PLANIFICATION DES SCÉNARIOS DANS LA GESTION DES CRISES

Inutile de dire que l'avenir des entreprises post COVID ne sera pas un retour à la vie d'avant la pandémie, ou une projection linéaire des mois derniers. La crise Covid-19 est une crise très difficile à prévoir !

Les entreprises qui ont adopté la technique d'analyse des scénarios ont été les plus préparées à affronter les changements brutaux causés par cette crise. Elles étaient capables de déployer rapidement les solutions nécessaires pour gérer la phase « choc » et évoluer dans un nouveau contexte très contraignants.

Le renforcement de la résilience des entreprises dépend de la réaction des dirigeants. Pour assurer la continuité, ils doivent planifier, identifier et mettre en place les mesures préventives .

De nombreuses questions doivent être prises en compte par les dirigeants des entreprises pour faire face à des perpétuelles changements, et pouvoir naviguer dans ce que tout le monde appelle le « NEW NORMAL ». Elles doivent évaluer leur capacités à s'adapter en permanence aux restrictions gouvernementales et aux règlements de santé publique, et doivent être préparées financièrement et opérationnellement à faire face à différents scénarios.

Afin de comprendre l'impact potentiel sur les performances financières, et de mesurer la durée pendant laquelle cela peut se poursuivre, les entreprises doivent faire des « stress-test » pour évaluer la stabilité financière. Cela consistera à revoir les anciennes hypothèses budgétaires et le business plan, pour les maintenir suffisamment agiles si leur pertinence est mise en doute. Avec l'impact de la crise, les entreprises devront envisager les prérequis minimaux et indispensables au fonctionnement, y compris les dépendances clés du capital humain, des fournisseurs, de l'emplacement et de la technologie.

Les demandes de capitaux à court terme pour la continuités des activités de l'entreprises représentent un sérieux problème.

En fonction des résultats de cette exercice, les entreprises peuvent recourir à des décisions importantes telles que la levée de capitaux à court terme, le refinancement de la dette et crédits bancaires, ou encore un soutien supplémentaire des investisseurs et le soutien financier du gouvernement. Les entreprises devront également revoir tous les coûts des opérations et envisager de réduire les dépenses non essentielles.

LES FACTEURS CLÉS POUR SURVIVRE ET RÉUSSIR POST COVID DANS VOTRE MARCHÉ EN POST COVID

- Attirer et retenir des talents de qualité
- Définir et mettre en oeuvre sa stratégie de transformation digitale
- Optimiser et améliorer la productivité et les processus de gestion
- Adapter / améliorer les produits et services existants
- Réduire les frais généraux et contrôler les dépenses
- Le UP-SKILLING et le RE-SKILLING des collaborateurs pour qu'ils puissent assumer des nouvelles responsabilités, et assurer des nouvelles fonctions au sein de l'entreprise
- Lancer de nouveaux produits et services
- Repenser et restructurer les chaînes d'approvisionnement
- Pénétrer de nouveaux marchés
- Fusionner ou acquérir des entreprises

CONSTRUIRE UNE STRATÉGIE DE TRANSFORMATION DIGITALE

La transformation digitale est vitale pour toutes les entreprises dans tous les secteurs d'activité, la crise COVID 19 a réaffirmé son importance et a été même un véritable accélérateur. Les challenges de la transformation digitale peut paraître difficile, alors que peu d'entreprises dans notre pays ont un ADN digital. La majorité doit repenser très sérieusement ce volet et se lancer rapidement et sereinement pour rattraper le retard. Elle doit aussi explorer toutes les possibilités offertes par la puissance du digital. Les entreprises devront se défaire des vieilles méthodes et pratiques, renforcer la culture du digital, améliorer les compétences des employés et leur mindset pour se transformer en une entreprise digitale. Il sera essentiel d'apprendre à faire le lien entre les initiatives digitales, la stratégie et la capacité d'action des entreprises.

La transformation digitale des entreprises est inéluctable. ne pas y adhérer c'est encourir des risques énormes surtout dans le contexte post COVID, où les changements entamés sont irréversibles.

Heureusement, les Business cases sur la transformation digitale sont clairs : ceux qui réussissent cette transformation sont recomposés par plus de revenus et de rentabilité. En maintenant une vision axée sur le client, l'innovation agile, la mise à niveau des systèmes et processus back-end, l'alignement avec la stratégie globale, sont les facteurs pour réussir le virage digital.

Le digital est venue combler et remédier aux lacunes engendrées par les mesures de confinement. Sans les possibilités du digital, beaucoup n'auraient pas pu continuer à travailler, faire des achats, poursuivre les études etc. Le digital nous a servi comme levier pour continuer à fonctionner.

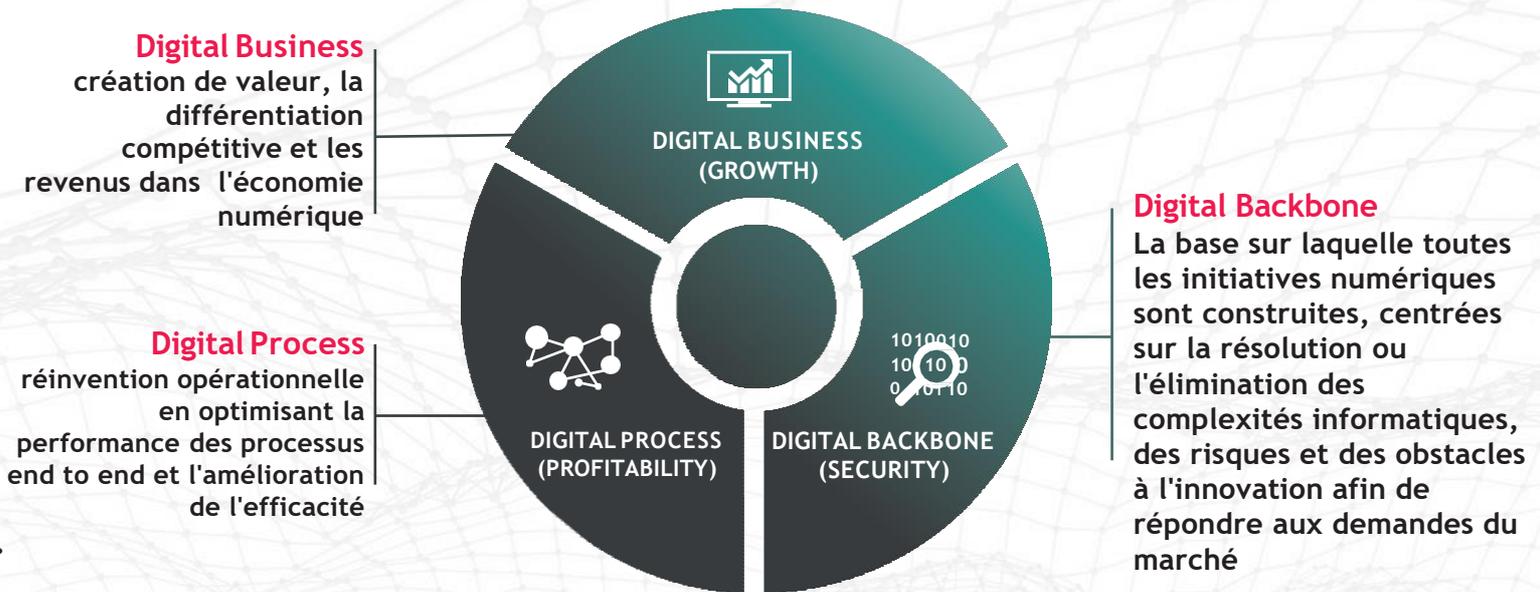
ZOOM : L'AVANTAGE DU DIGITAL POUR L'ENTREPRISE

L'entreprise qui adopte la transformation digitale a plus de solutions pour faire face aux contraintes et préserver son avantage compétitif. Elle est plus agile pour se redresser rapidement et se relancer dans une dynamique de croissance.

- **Avantage en termes d'efficacité** : Elle exploite les technologies numériques pour rationaliser les opérations et automatiser les processus, ce qui se traduit par une plus grande rapidité, moins de gaspillage et une plus grande concentration sur les activités génératrices de revenus.
- **Avantage en termes de productivité** : Les employés étant déjà préparés pour travailler à distance, elle explore les technologies et les outils de collaboration pour maximiser la productivité et soutenir la culture d'entreprise
- **Avantage en termes de sécurité** : Elle est plus organisée et équipée pour assurer une meilleure protection contre les cyberattaques et les risques de IT.
- **Avantage pour le client** : Elle exploite mieux les données des clients pour assurer la veille et ajuster les offres selon les attentes de ses clients.
- **Avantage de l'agilité** : Elle développe une culture de flexibilité pour s'adapter et s'améliorer en s'appuyant sur les données d'une bonne gouvernance

DIGITAL 1+3

La transformation numérique consiste essentiellement à utiliser les nouvelles technologies digitales pour apporter des solutions à des problématiques métier, et faire face à la pression concurrentielle et les « vents contraires » qui freinent l'activité commerciale. La manière dont cela se traduit réellement en stratégie dépend d'une combinaison de composantes internes et externes qui varient d'une entreprise à une autre. Si chaque entreprise doit suivre sa propre trajectoire, nous pouvons généralement décliner la transformation digitale en trois domaines, comme représenté dans notre approche "Digital 3+1" :



Digital Adoption, notre +1, est au cœur de notre approche : un programme de management du changement entièrement intégré pour inculquer la culture digitale, et réussir l'adoption par les utilisateurs, les collaborateurs, les fournisseurs et les clients.

Ces trois domaines de transformation apportent de la valeur à l'entreprise, mais de manière différente. L'Architecture digitale permet la réduction des complexités, des risques et de l'exposition aux technologies de l'information, augmentant ainsi l'agilité et la scalabilité en réponse aux évolutions ; le Digital process assure l'optimisation des processus de base pour l'excellence opérationnelle et l'intégration des capacités du digital dans le fonctionnement opérationnel ; et le Digital business est la création de valeur via des solutions orientées client.

stratégie numérique - la vision globale de la transformation - réside souvent dans le commerce numérique, mais les termes ne sont pas synonymes. Transformer les opérations pour devenir plus agiles et efficaces, une stratégie ancrée dans le digital process, représentent pour plusieurs entreprises une réelle opportunité. Pour savoir si le Digital business devrait être l'étoile du nord de votre transformation digitale, posez-vous les questions suivantes :

- Quelle valeur crée mon entreprise ?
- Sera-t-elle encore un facteur de différenciation dans 3 ans ?
- Sera-t-elle encore pertinente dans 3 ans ?

LA «THREAT-BASED» CYBERSÉCURITÉ POUR SÉCURISER VOTRE STRATÉGIE DIGITALE

La transformation digitale a contribué à rendre l'économie mondiale plus interconnectée que jamais, mais elle a également rendu les entreprises plus vulnérables.

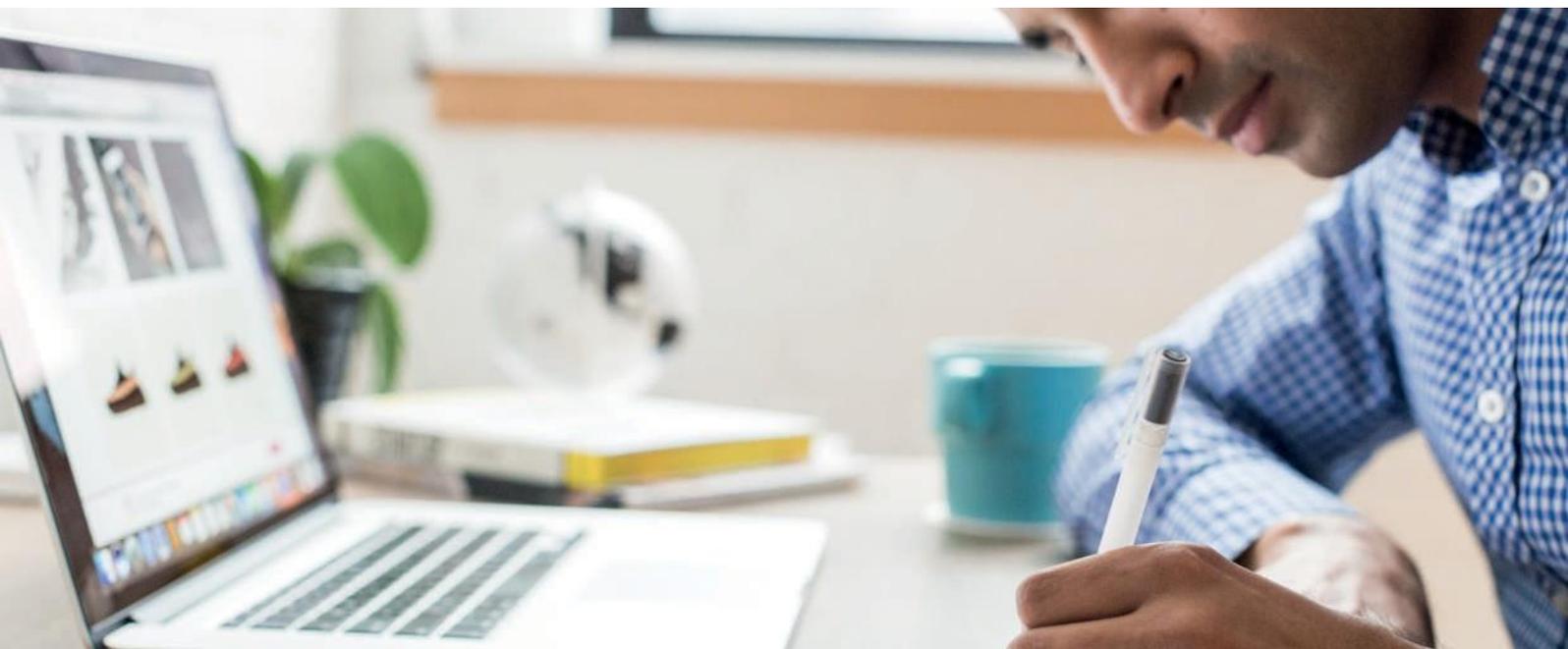
Les retombées de cet incident devraient encourager toutes les entreprises à réévaluer minutieusement leur dispositif de cybersécurité et s'assurer de sa capacité à garantir des protocoles d'authentification valides, bloquer les intrusions sur le réseau, gérer les restrictions et permettre une réponse rapide.

Cependant, les ransomwares sont les cybermenaces les plus prépondérantes, et certains secteurs (par exemple, les services financiers, le commerce électronique) sont des cibles attrayantes, du fait qu'ils traitent un grand nombre de transactions financières au quotidien, un volume très important de données à caractère sensible (noms, adresses, numéros de téléphone, dates de naissance, numéros de sécurité sociale, informations sur l'emploi, informations sur les cartes de paiement et autres) qui peuvent être utilisées pour des opérations illégales et des frauduleuses. Avec les nouvelles tendances et évolutions technologiques dans ce secteur tel que les terminaux IOT, les CHATBOTS, les banques en ligne et le paiement électronique, les points d'accès se multiplient et nécessitent plus de protection contre les risques d'intrusions.

Les acteurs du cybercrimes sont nombreux, les cyberattaques qui visent à extorquer de l'argent sont de plus en plus liées à l'action des États-nations, les groupes de hackers mais aussi le personnel en interne. Parfois, comme dans le cas de la fuite de données de la SBERBANK en Russie, un employé corrompu peut comploter avec des cybercriminels pour leur remettre les données des clients.

La cyberattaque la plus répandue est le phishing et l'ingénierie sociale, où un employé pourrait être amené à fournir des informations extrêmement importantes ou à donner accidentellement ses noms d'utilisateur et ses mots de passe. Il est important de mettre en place des dispositifs qui limitent et atténuent les dommages éventuels causés, sensibiliser les employés sur les formes et techniques utilisées par les hackers et les former sur les bonnes pratiques à suivre.

Les entreprises devraient être en mesure de se protéger contre l'explosion de la cybercriminalité ces dernières années et surtout dans le contexte de la crise pandémique qui a entraîné une forte utilisation du digital. Les entreprises devraient adopter une stratégie cybersécurité basée sur une approche risque, permettant de cartographier les risques cyber, mettre en place les solutions techniques, implémenter les processus de sécurité et les dispositifs de contrôle nécessaire pour surveiller le bon fonctionnement de l'ensemble.



LES MESURES POUR RENFORCER LA CYBERSECURITÉ

Afin de maîtriser les risques et de réagir efficacement aux menaces, les entreprises peuvent prendre plusieurs mesures concrètes, notamment :

Renforcer les contrôles d'accès - politiques et procédures pour restreindre l'accès aux données sensibles et gérer rigoureusement les habilitations.

Mettre en œuvre des contrôles d'audit plus stricts - identifier et traquer l'accès de l'intérieur et de l'extérieur aux bases de données qui contiennent des informations sur les comptes utilisateurs et les identifiants personnels (PII).

Renforcer les systèmes de détection des intrusions (SDI) - pour surveiller et monitorer avec plus de précision le trafic des données dans la messagerie électronique, du réseau et le système d'information afin d'identifier les activités suspects et traiter les menaces en temps réel.

Formation et sensibilisation du personnel - la sécurité une priorité pour tous - Administrateurs, directeurs et l'ensemble du personnel de l'entreprise, doivent veiller à ce que toutes les personnes ayant accès aux réseaux, aux applications SI, aux données de l'entreprise comprennent leurs obligations en matière de protection contre les cybermenaces.

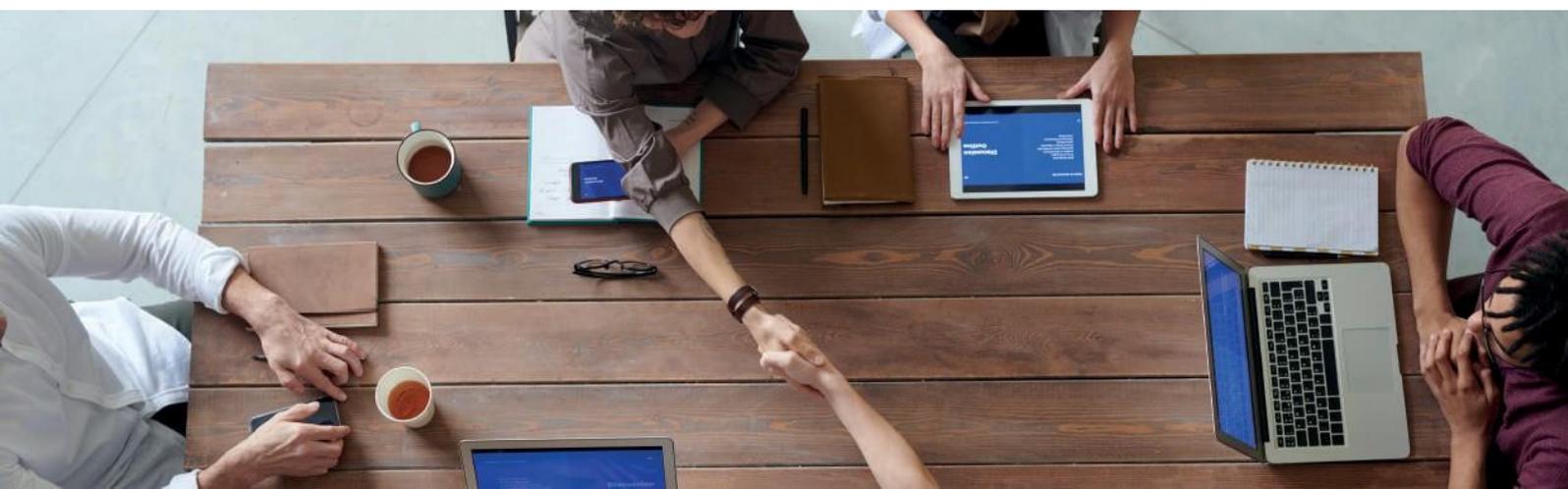
Créer un plan de communication de crise interne et externe - pour s'aligner aux cadres existants de gestion des risques de l'entreprise.

Mettre en place une préparation aux demandes d'indemnisation en cas de cyber-assurance et une couverture adéquate - pour identifier et quantifier les coûts de réponse aux événements encourus afin de les inclure dans une demande d'indemnisation.

Elaborer un plan de réponse aux incidents - Mettez en place un programme de réponse aux incidents qui couvre l'ensemble de l'entreprise (filiales, activités, processus ...) en impliquant les administrateurs, le directeur et le personnel de l'entreprise.

Élaborer un plan de continuité d'activités (PCA) - Afin d'avoir une réelle résilience de l'information, il est essentiel de disposer d'un back up efficace de votre système d'information et données d'entreprise, pouvant rapidement assurer la récupération des données en cas de pertes et la continuité d'exploitation du système d'information.

Avec l'adoption croissante des nouvelles technologies digitales depuis le début de la pandémie (Le cloud, l'analyse de données, les applications fintechs, les chatbots, l'intelligence artificielle IA, le paiement électronique, etc.) la cybersécurité est un enjeu majeur dans de transformation digitale, qui permet de sécuriser l'évolution des les entreprises dans le « NEW NORMAL ».



MESURES PRATIQUES POUR RENFORCER LA RÉSILIENCE

Alors que les organisations passent par leurs premières expériences de pandémie et se concentrent sur les défis et les opportunités à venir, de nombreux facteurs interconnectés seront extrêmement importants pour renforcer la résilience des entreprises et atteindre les stratégies et les objectifs à long terme.

La manière dont les entreprises survivront et réussiront à l'avenir dépendra des décisions que les dirigeants prendront au cours des semaines et des mois à venir. En nous basant sur la façon dont l'expertise de BDO a contribué à aider les entreprises en cette période de crise, nous avons identifié dix domaines que les dirigeants d'une organisation devraient repenser aujourd'hui pour renforcer leurs entreprises.

Planification de scénarios: Compte tenu de l'incertitude qui entoure les six prochains mois, il est important de modéliser différents scénarios commerciaux et de les mettre à jour régulièrement. Les entreprises doivent prévoir comment réagir aux évolutions de la crise pandémique, et estimer l'impact probable sur les recettes et les bénéfices, surtout après la deuxième que le monde a connu et l'apparition de nouvelles variantes du Virus dans plusieurs pays en Europe.

Contrôle des coûts et efficacité des processus: Le moment est venu de veiller à ce que les opérations soient gérées de manière aussi rationnelle que possible. Les dirigeants doivent identifier les domaines de frais généraux qui peuvent être supprimés ou les processus opérationnels qui peuvent être rationalisés ou automatisés pour maintenir les niveaux de rentabilité de leur entreprise à la fin de cette crise.

Financement: Le soutien financier des gouvernements se réduit progressivement, les entreprises doivent s'assurer qu'elles sont avertis aux alternatives et options de financement disponibles.

Reconversions et redéploiement du personnel: La majorité des entreprises déclarent que la reconversion du personnel pour remplir de nouvelles fonctions dans l'entreprise sera importante au cours des six prochains mois. Les entreprises devraient identifier les possibilités dont elles disposent pour déployer les compétences au sein de leur entreprise de différentes manières afin de répondre à l'évolution des priorités.

Diversification de la chaîne d'approvisionnement: Les lacunes de la chaîne d'approvisionnement de nombreuses entreprises ont été mises en évidence par la pandémie. C'est le moment d'identifier de nouveaux partenaires commerciaux et de revoir les conditions et les accords avec les fournisseurs existants.

Résilience environnementale: Les objectifs de durabilité environnementale et de résilience des entreprises ne sont pas nécessairement contradictoires. Les entreprises devraient saisir cette occasion pour accélérer les initiatives écologiques qui contribueront également à améliorer leurs performances à long terme.

Environmental resilience: le COVID-19 pourrait être l'élément déclencheur dont de nombreuses entreprises ont besoin pour adopter radicalement une nouvelle approche - et pourtant nous constatons que peu cherchent à apporter des changements transformateurs à leur activité. Les entreprises devraient profiter de cette crise pour remettre réellement en question le statu quo dans leurs activités.

Visez grand pour le changement du Business modèle: COVID19- may be the trigger many businesses need to adopt a radical new approach - and yet our analysis only %7 are looking to make transformative changes to their business model. Organizations should use this time to really challenge the status quo in their business

Nouvelles méthodes de travail: Profitez de cette expérience pour discuter avec les collaborateurs afin de d'intégrer de nouveaux modes de travail qui leur permettent une meilleure productivité, en améliorant leur bien être et leur santé mentale, notamment le travail à distance ou la flexibilité des horaires.

REPENSER VOTRE AVENIR



UNE VÉRITABLE CHANCE DE REPENSER SON AVENIR ET APPORTER LES CHANGEMENTS

Les changements ont besoin d'adaptation et pour ce faire, les entreprises doivent faire preuve d'agilité organisationnelle. La réactivité est très importante dans une entreprise, car c'est la rapidité de réception, d'interprétation et d'action aux nouvelles données qui détermine l'agilité d'une entreprise. Elle doit être comparable à la volatilité de l'environnement actuel qui détermine le risque ou l'opportunité. Certains secteurs sont confrontés à une plus grande volatilité, des activités comme les restaurants et les revendeurs doivent faire preuve de plus d'agilité que d'autres.

Les données sont au cœur de l'agilité. Les données permettent de prendre des décisions plus rapides et plus intelligentes. Tous les processus opérationnels, doivent être pilotés par les données et cela commence par l'« Insight-led Innovation ». Ce concept consiste à optimiser l'innovation d'aujourd'hui afin qu'elle puisse préparer le terrain pour l'innovation de demain. Un avenir où l'intelligence économique guidera la stratégie de l'entreprise et représentera un facteur déterminant du risque par rapport au rendement. Les entreprises devraient tirer profit de l'innovation pour prendre de meilleures décisions stratégiques fondées sur des données afin de réduire le cycle du management de la performance et de garantir la mise en place des facteurs clés du succès et l'efficacité de la stratégie. C'est une façon de répondre aux besoins à court terme tout en renforçant la capacité d'innovation et l'intelligence économique.

Les changements actuels du climat des affaires exigent des entreprises plus agiles pour comprendre et réagir rapidement au aléas, afin de réaffecter les ressources, d'éviter les risques et de profiter des opportunités. Les entreprises qui tardent à agir ne parviendront pas à prospérer et risquent de louper d'énormes opportunités au profit de leurs concurrents.

La crise Covid19 peut amener les entreprises à penser à la stabilité à court terme, mais elles ne doivent pas oublier leurs ambitions stratégiques à long terme. Les entreprises devraient revoir leurs Business Models dans l'optique d'une relance

Les dirigeants ont aujourd'hui la possibilité de repenser le fonctionnement de leurs entreprises et assurer leurs succès à l'avenir. S'ils souhaitent un changement significatif en garantissant plus de force, ils doivent transformer les procédures de des opérations de front et de back office ainsi que la manière de gérer les produits, les services et la relation client.

Les crises reviennent régulièrement avec des nouveaux problèmes, mais également beaucoup d'opportunités. Prendre du recul, penser au-delà des tactiques et agir rapidement pourrait conduire les entreprises à la prospérité. Cela peut sembler risqué, mais rater des opportunités est bien plus risqué dans le domaine des affaires.

SAISIR LES OPPORTUNITÉS EN PÉRIODE DE RÉCESSION

- Offrir aux clients stratégiques un traitement "privilegié" pour assurer - et éventuellement étendre - la relation
- Gagner en image et notoriété en s'impliquant dans des actions sociales et citoyennes pour faire face aux effets de la pandémie
- Former vos talents et faites des recrutements stratégiques pour en faire un avantage compétitif
- Évaluez les performances et l'état de santé des entreprises concurrentes, et identifier les opportunités à saisir
- Faire des acquisitions stratégiques à bon prix
- Exploitez les feedbacks de vos clients pour améliorer et résoudre les "pain point".

10 PRINCIPES FONDAMENTAUX POUR UN AVENIR PLUS RESILIENT

Pour assurer son avenir dans le « NEW NORMAL », l'entreprise doit préparer les horizons post COVID avec optimisme et prudence, en se recentrant sur les bases fondamentales du Business.

L'agilité est sans aucun doute la clé pour prendre des décisions rapides, qui permettent à l'entreprise de saisir les nouvelles opportunités au fur et à mesure qu'elles se présentent. Sur la base des analyses et des contributions des experts de BDO, nous avons identifié dix domaines à considérer. Posez-vous les questions ci-dessous pour évaluer dans quelle mesure vous êtes bien préparé à ce que vous devez affronter dans l'ère post COVID:

- 1 Quel équilibre entre l'investissement dans le développement et le contrôle des coûts au sein de votre entreprises ?**

Les dirigeants doivent équilibrer entre ces deux priorités au sein de leur entreprise pour préserver leur degré de compétitivité.
- 2 Avez-vous un profit significatif si vous faites des extensions sur d'autres marchés ?**

Le marché local étant volatile imprévisibles, le développement à l'international peut ouvrir de nouvelles perspectives de développement. L'innovation rend cela plus simple qu'auparavant et certains pays encourage l'investissement étranger pour faire face à l'impact de la crise sur leur économie.
- 3 Où sont les opportunités pour repenser votre business model ?**

La pandémie présente une occasion pour repenser la mission de votre entreprise, la stratégie, l'organisation et aussi votre business model. Avez-vous identifié les domaines d'améliorations et innover votre approche business ?
- 4 Comment l'adoption de la technologie et de la numérisation peut-elle vous aider à atteindre vos objectifs de croissance et d'efficacité?**

Le digital offre à l'entreprise plusieurs avantages et opportunités, le digital peut être à la fois un levier de croissance, d'amélioration d'expérience et d'une meilleure intelligence économique. Il permet également des gains très significatifs en efficacité moyennant l'automatisation des tâches.
- 5 Investissez vous dans les activités qui pilotent la croissance de l'entreprise pour soutenir votre stratégie ?**

A part la technologie, accordez-vous suffisamment d'attention pour réévaluer le fonctionnement des activités commerciales, marketing, recherche et développement. Ces fonctions sont des moteurs important du succès de l'entreprise .
- 6 Surveillez vous les angles morts ?**

Des questions telles que la cybersécurité, la gouvernance et le développement durables des entreprises ont peut-être chuté de la liste des priorités des dirigeants durant la première phase de la crise, mais le constat est très claires, ces priorités se sont intensifiés. Ne les ignorez pas!
- 7 Où avez-vous besoin de diversifier ou renforcer la résilience de la chaîne d'approvisionnement ?**

La pandémie a révélé de nouvelles vulnérabilités dans les chaînes d'approvisionnement. Gérer le POST COVID-19 nécessite d'élargir la base des fournisseurs, revoir les accords pour réduire le risque de votre chaîne d'approvisionnement et trouver d'autres alternatives.

10 PRINCIPES FONDAMENTAUX POUR UN AVENIR PLUS RESILENT

8 Quelle est la résilience de votre capital Humain ?

Faites vous l'essentiel pour préserver votre capital humain, et renforcer l'engagement et l'épanouissement des collaborateurs en cette période d'incertitude ? Il est important de renforcer le lien entre l'entreprise et ses salariés par la confiance et l'unité, pour affronter sereinement l'avenir POST COVID.

9 Etes vous informé à temps des changement règlementaires ?

L'évolution rapide de l'environnement macro-économique durant la crise COVID, nécessite d'être en veille permanente pour se tenir informé et anticiper les évolutions législatives, règlementaires et fiscale à venir, évaluer l'impact sur votre activité et gérer la conformité.

10 Avez-vous vraiment tiré les leçons durant les 12 derniers mois pour réduire votre exposition aux risques?

Comment capitaliser sur l'expérience de 2020 pour réussir votre cheminement vers le «New Normal» ?



RETHINK BDO FRAMEWORK





Rethink

Nous vivons une ère de bouleversements et de défis incroyables, la crise COVID-19 a lourdement affecté les entreprises et a provoqué des changements irréversibles.

BDO a développé le modèle RETHINK comme un guide pratique pour aider les entreprises à évaluer les risques et les problèmes potentiels. RETHINK est un Framework qui encourage une vaste réflexion autour du Business model, des prévisions commerciales et la réévaluation du futur de l'entreprise. .

Les 3 étapes du modèle sont:
REAGIR,
RESILIENCE &
REALISER

Comment **RÉAGIR**
à un évènement :
Déployer les mesures
vitales à la survie
des entreprises à
court terme

Comment **REALISER**
les décisions
sensibles à l'avenir
de l'entreprise ,
prises avec calme et
pragmatisme

Comment développer la
RÉSILIENCE dans le
contexte économique
actuel :
préservé les ressources
indispensables d'une
entreprise lorsque cela
est nécessaire.



Le modèle peut être utilisé comme point de départ pour réévaluer une situation et apporter les réponses à chacune des phases **RÉAGIR | RÉSILIENCE | RÉALISER**.

Les trois étapes peuvent être envisagées séparément pour aider les entreprises à gérer les collaborateurs et à faire face aux problèmes auxquels elles sont confrontées "ici et maintenant", ou dans le cadre d'une feuille de route pour aider à gérer les conséquences de la pandémie à moyen et long terme. Il peut être utilisé pour gérer les premières préoccupations des entreprises, traiter les problèmes et stimuler la pensée constructive, en agissant comme une dimension supplémentaire pour le diagnostic et la réflexion au niveau stratégique, sans se soucier de la position qu'occupe une organisation dans le cycle ou des mesures déjà prises. Il fournit une approche pratique grâce à laquelle les consultants BDO travaillent avec nos clients pour évaluer les problèmes auxquels ils sont susceptibles d'être confrontés durant et après la pandémie COVID-19, et les aider à optimiser les opérations à court et moyen terme, apporter des solutions pragmatiques à des défis spécifiques, avec des résultats durables. Réinventer son entreprise, c'est avancer en toute sécurité dans la nouvelle réalité : il est admis que le monde va changer à la suite d'une telle pandémie et les entreprises doivent anticiper cette "nouvelle réalité" et repenser leur positionnement dans l'ère POST COVID. La protection des entreprises est essentielle, et les dirigeants doivent réfléchir à des mesures pour contrôler les coûts à moyen terme et assurer le financement nécessaires, anticiper les différents scénarios possibles, tirer des enseignements et capitaliser sur les situations difficiles précédentes pour s'adapter et réussir dans le « NEW NORMAL » .

REAGIR traite l'urgence dans laquelle une entreprise doit faire face et répondre à l'impact d'un événement, en limitant les terribles effets sur ses activités commerciales, la sécurité des employés, la chaîne d'approvisionnement et la gestion financière.

RESILIENCE est développer la capacité à s'adapter face au changement des conditions du marché à la fourniture de fonctions critiques. La résilience ne peut être sacrifiée au profit de l'efficacité si on veut assurer la continuité des activités à long terme.

REALISER est appliquer les leçons des activités clés de REAGIR et RÉSILIENCE et continuer à s'adapter. Adopter les nouveaux modèles d'entreprise et méthodes de travail nécessaires pour faire face aux changements politiques, économiques, socioculturels et technologiques essentiels et obligatoires



RÉACTION

PRÉSERVER L'ACTIVITÉ
DE VOTRE ENTREPRISE



RÉSILIENCE

RENFORCER LA RÉSILIENCE
ET AMÉLIORER LA GESTION
DE VOTRE ENTREPRISE



RÉALISATION

RÉUSSIR DANS
LA NOUVELLE "RÉALITÉ"

REAGIR

PRÉSERVER L'ACTIVITÉ DE
VOTRE ENTREPRISE

FAIRE FACE À L'URGENCE:

La manière dont une entreprise réagit à l'impact initial de la crise COVID19, en **minimisant les effets catastrophiques** sur ses activités commerciales, la sécurité des employés, la chaîne d'approvisionnement et la viabilité.

INTERPRETER ET COMPRENDRE LES EVENEMENTS:

- Début d'un évènement : Evaluer les risques
- Des mesures immédiates de gestion de crise sont nécessaires pour garantir la sécurité et la santé des employés, l'adéquation des fonds et l'existence de relations fournisseurs/clients étroites avec l'entreprise
- La planification est basée sur la politique, les directives et le soutien du gouvernement.

RESILIENCE

RENFORCER LA RÉSILIENCE ET
AMÉLIORER LA GESTION DE
VOTRE ENTREPRISE

ANTICIPER ET REpondre AUX BESOINS FINANCIERS :

Maintenir l'activité de l'entreprise pendant les phases de perturbation à l'aide de moyens qui permettent aux employés, aux processus et aux systèmes d'information de s'adapter aux changements de modèles.

MAINTENIR L'ACTIVITÉ:

- Dans un contexte de « confinement / baisse de la demande »
- Les opérations sont régulées en fonction de la demande des clients
- L'activité est sous contrôle et les collaborateurs sont en sécurité
- La structure du capital est solide
- La conformité réglementaire est maintenue et la planification des scénarios est en mise à jour en utilisant les données du marché et clients.

RELANCE

RÉUSSIR DANS LA
« NOUVELLE RÉALITÉ »

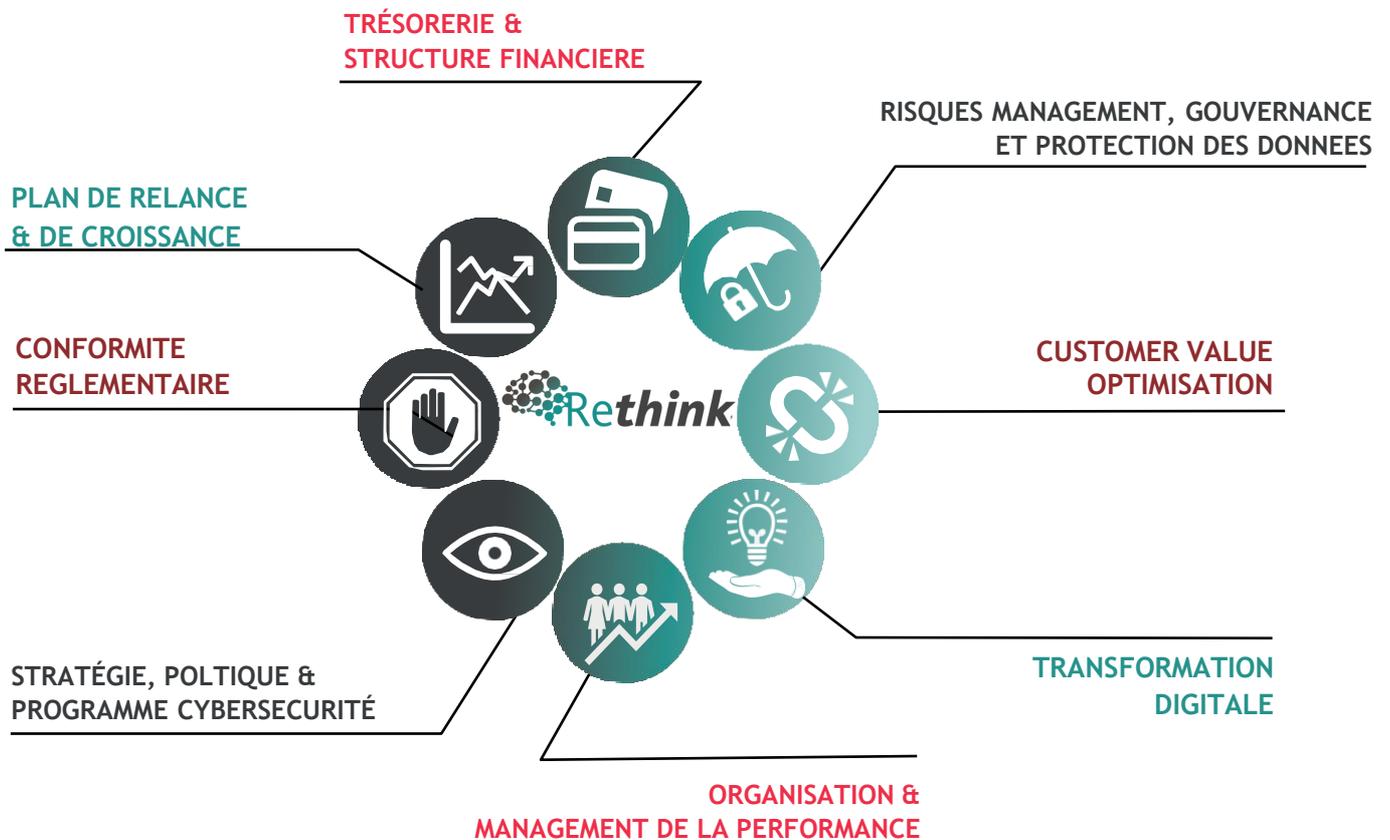
LA NOUVELLE REALITÉ:

Appliquer les leçons des activités clés de REAGIR et RÉSILIENCE et **continuer à s'adapter**. Adopter les nouveaux modèles d'entreprise et méthodes de travail nécessaires pour faire face aux changements politiques, économiques, socioculturels et technologiques essentiels et obligatoires

PLANIFIER À PLUS LONG TERME :

- Les besoins futurs de l'entreprise sont anticipés.
- La nouvelle réalité des attentes clients et de besoins en approvisionnement son pris en considération par l'entreprise
- Les domaines de transformation sont identifiés et le programme de changement est lancé
- L'entreprise répond et dépasse les attentes du marché, et devance les concurrents .

LES SERVICES « BDO RETHINK »



Pour plus d'informations sur les services RETHINK , contactez: rethink@bdo.ma

“RETHINK FRAMEWORK” apporte à votre entreprise les clés principales pour un travail rapide et efficace.



RAPIDITÉ

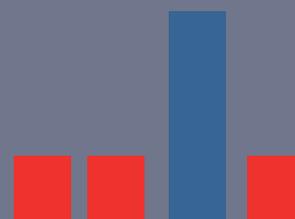


AGILITÉ



CREATIVITÉ





BDO ADVISORY

BDO est la marque de BDO Maroc, une société de services professionnels qui fournit des services d'assurance, de fiscalité et de conseil à un large éventail de sociétés cotées en bourse et privées. Depuis plus de 100 ans, BDO fournit un service de qualité grâce à la participation active de professionnels expérimentés et engagés. En tant que membre indépendant de BDO International Limited, BDO sert des clients multinationaux par l'intermédiaire d'un réseau mondial de plus de 80 000 personnes travaillant dans près de 1 600 bureaux répartis dans 162 pays et territoires.

BDO Maroc, une société à responsabilité limitée, membre de BDO International Limited, une société marocaine à responsabilité limitée par garantie, et fait partie du réseau international BDO de sociétés membres indépendantes. BDO est le nom de marque du réseau BDO et de chacun des cabinets membres de BDO. Pour plus d'informations, veuillez consulter le site : www.bdo.ma

Les documents présentés sont destinés à fournir des informations générales et ne doivent pas être utilisés sans un conseil professionnel adapté à vos besoins. 2020 BDO MAROC, SARL. Tous droits réservés