



COMMUNICATION 15 AVRIL 2020

Bonjour à tous,

Voici le regroupement des récentes recommandations effectuées par votre Siège Social en lien avec la pandémie actuelle. Il ne s'agit en aucun cas d'obligations mais plutôt d'éléments que vous devriez considérer envisager le cas échéant. [Tel que mentionné dans le mémo du 14 avril dernier](#), vous pouvez aussi vous référer aux recommandations de l'Institut National de Santé Publique du Québec que [vous trouverez ici sur le lien suivant](#).



FINANCEMENT ET PROGRAMMES DE SOUTIEN

- Consulter quotidiennement le site de communication afin de prendre connaissance des mémos adressés au réseau.
 - Options de financement supplémentaire
 - Possibilité de congé de capital sur votre prêt hypothécaire
 - Possibilité de congé de capital sur prêt auto
 - Possibilité de congé de capital sur marge de crédit/prêt personnel
 - Possibilité de congé de capital sur cartes de crédit
- Communiquer avec votre locateur afin de demander un allègement sur les frais de loyer mensuels (si applicable).
- Communiquer avec votre Société de développement économique locale ou votre chambre de commerce pour connaître les programmes spécifiques pour supporter les PME locales.
- Contacter France Corbeil (fcorbeil@groupesfa.com) du Groupe FSA concernant les modalités de remboursement des programmes crédit-bail (pour ceux qui ont financé l'achat d'un équipement de calibration dans la dernière année).
- Consulter quotidiennement les sites Web gouvernementaux (provincial et fédéral) afin de suivre l'évolution des programmes de soutien (changements fréquents).

- Communiquer avec votre institution financière concernant le prêt de 40 000\$ sans intérêt.
- Communiquer avec votre comptable afin d'évaluer quels sont les programmes d'aide applicables à votre situation ainsi que votre facteur de risque durant cette crise.
- Communiquer avec votre institution financière afin d'évaluer les éléments suivants :



OPÉRATIONS

- Envoyer le courriel préventif aux clients. Différents modèles de courriels ont été partagés et peuvent être pertinents selon votre situation (plusieurs gabarits disponibles sur site de communication, [section COVID-19](#)).
- Nettoyer et désinfecter les voitures de courtoisie entre chaque client (volant, poignées de porte int/ext, levier de vitesse, tableau de bord).
- Établir une procédure de désinfection pour les véhicules de courtoisie. Suggestions :
 - Lingettes disponibles dans le véhicule
 - Désinfection du véhicule après chaque client
 - Informer le client de la désinfection du véhicule de courtoisie
- Rendre disponible une boîte à clés pour la clientèle, afin de limiter les contacts, et désinfecter les clés des clients avant et après la manipulation.
- Proposer des rendez-vous où les gens laissent leurs clés plutôt que des rendez-vous en personne.
- Appeler les clients la veille de leur rendez-vous pour s'assurer qu'ils ne présentent pas de symptômes et leur demander poliment de reporter leur rendez-vous à une date ultérieure si tel est le cas.
- Prioriser le service mobile/valet pour les remplacements de pare-brise à l'assurance. Les assureurs apprécient la possibilité que vous puissiez aller chercher le véhicule du client et le ramener une fois les travaux effectués. Cette initiative peut être appliquée aux transactions au détail également.
- Utiliser des gants en caoutchouc pour les techniciens et des équipements de protection individuelle (EPI) normaux au besoin.
- Les conseillers aux ventes devraient porter des gants également, et se laver les mains au moins à toutes les heures, idéalement entre chaque client.

- Veiller à ne jamais partager les équipements de protection individuelle (EPI) entre collègues et les changer fréquemment.
- Créer un espace entre les chaises dans la salle d'attente (2 mètres).

Mettre en place un avertissement au sol pour montrer aux clients la distance qu'ils doivent garder afin de maintenir une distance saine et limiter l'interaction et la proximité. Vous pouvez vous procurer un autocollant pour plancher comme celui-ci en communiquant avec [Enseignes Para Design](#) au 514 926-0706. Le coût de cet autocollant est de 5 \$ l'unité*.



Ou encore les modèles bilingues suivant en communiquant avec [Atex](#) au 514-688-2050.



Bilingual Social Distancing Floor Stickers.
Size: 16" Round, Printed & Laminated
Pack of 6.



Bilingual Social Distancing Please Wait here
Floor Stickers.
Size: 16" Round, Printed & Laminated
Pack of 6



Bilingual Social Distancing Stand behind The
Line, Floor Stickers.
Size: 48" x 5", Printed & Laminated
Pack of 6.

- Proposer d'envoyer les factures par courriel au lieu de fournir des copies papier.
- Prioriser les solutions de paiement sans contact, tel que le paiement par carte de crédit et carte de débit. S'assurer de désinfecter le terminal de paiement après chaque transaction.
- Établir un parcours clair pour les clients de sorte qu'ils ne se croisent pas et demeurent à la distance requise l'un de l'autre. Un client ne doit pas revenir sur ses pas lors de son parcours en magasin

- Installer un Plexiglass ou un pare-brise au comptoir afin de protéger les conseillers et les clients lors de la transaction. Si vous avez plusieurs conseillers côte-à-côte au comptoir, vous pouvez également ajouter un plexiglass entre chacun d'eux en angle de 90 degrés avec celui du comptoir pour éviter les contacts. Le pare-brise met en valeur le produit que vous offrez et peut donc être une bonne option :



Pour vous procurer un pare-brise (modèle DW1668) en communiquant avec PH Vitres d'Autos et acheter la quincaillerie dans un magasin grandes surfaces.

Pour ceux qui souhaitent opter pour le plexiglass, voici quelques fournisseurs qui pourraient vous aider :

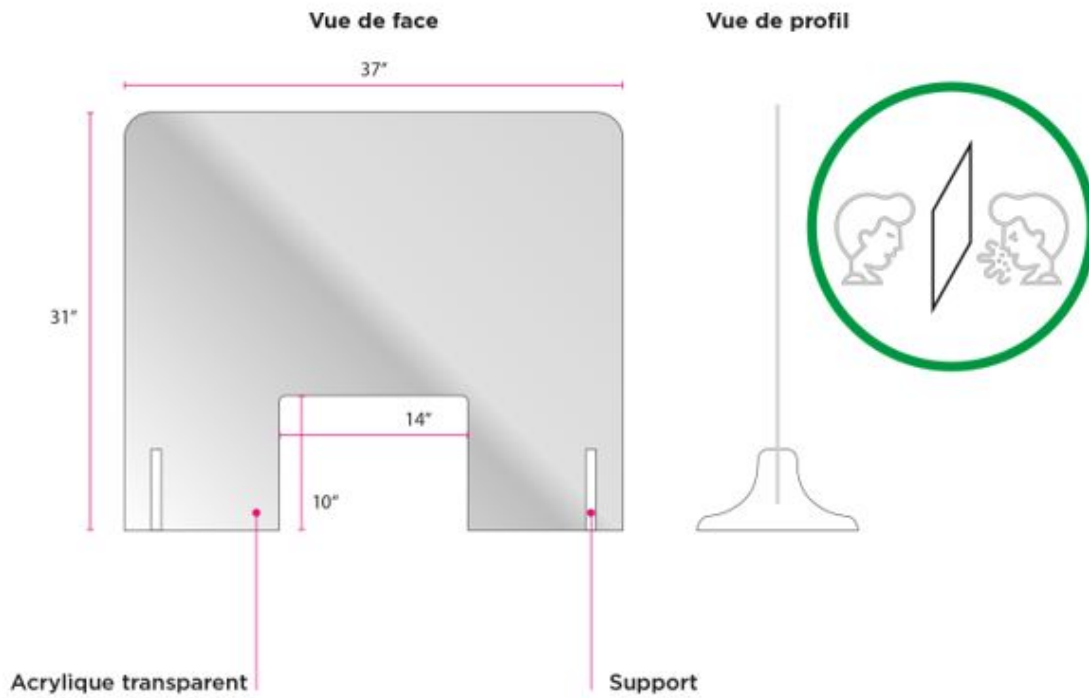
[Plastica](#) : 450 840-1312

[\(formulaire de Plastica\)](#)

[Enseignes Simon](#) : 418 838-0028

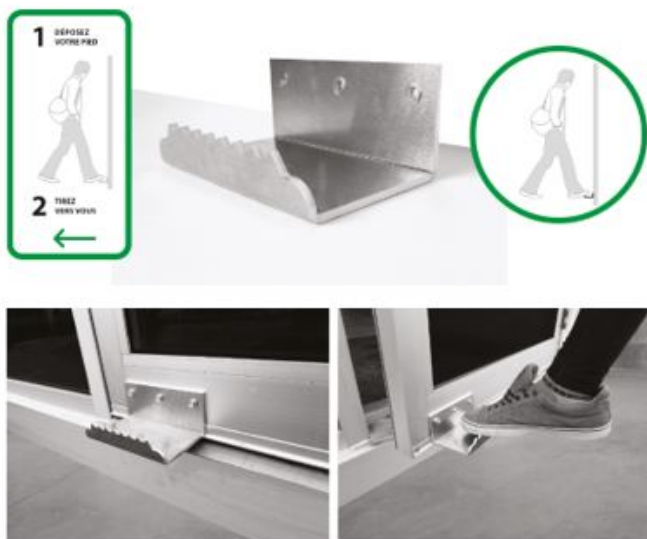
[Enseignes Para Design](#) : 514 926-0706

[Mtl Display](#) : 514 272-8585



- Délimiter un plan sur le plancher pour assurer un espace de 2 mètres entre chaque client.

- Installer des systèmes automatiques permettant d'ouvrir les portes sans les mains (pieds ou poignets) ainsi qu'un système pour débarrer à distance les portes.
- Système d'ouverture de porte extérieure avec pied :



Pour obtenir ce produit, communiquez avec [Enseignes Simon](https://www.enseignes-simon.com) au 418 838-0028. Le coût de ce système est de 28.95\$* l'unité (comprend le pied, la quincaillerie, les instructions d'installation et une affiche pour la porte – la livraison est en sus).

- Système de porte pour ouverture de porte intérieure (ronde ou en bec-de-cane)



Pour obtenir ce produit, communiquez avec [Enseignes Simon](https://www.enseignes-simon.com) au 418 838-0028.

- Créer un espace extérieur pour l'attente
- Désinfecter les clés du client avant/après la manipulation
- Installer une station de désinfection des mains à l'entrée de votre succursale et à la sortie des salles de bain pour les clients. Vous pouvez vous procurer une station de désinfection comme celle-ci ainsi que le désinfectant en communiquant avec [Enseignes Para Design](#) au 514 926-0706. Le coût de la station est de 25 \$ l'unité* et 90 \$* pour un contenant de 4 litres de désinfectant.



- Gestion des livraisons : indiquer un endroit précis et des directives claires aux livreurs
- Conserver les preuves d'achats PH et entreposer les vitres à retourner de façon sécuritaire (arrêt temporaire des retours)
- Inscrire la note suivante sur toutes les factures assurances sans signature de l'assuré *"Pas de signature du client, acceptation verbale du client - COVID 19"*
- Dans le cas où le volume d'affaires est limité, assigner les employés actifs à certaines tâches qui sont difficilement réalisables lorsque le volume d'affaires est élevé, comme par exemple :
 - Peinture
 - Nettoyage en profondeur de l'atelier
 - Nettoyage des outils et des équipements d'atelier
 - Maintenance des équipements
 - Classement des stocks et prise d'inventaire
 - Marchandisage de la salle de montre

- Communiquer avec les commerces essentiels locaux afin de rappeler votre désir de servir au niveau des produits et services essentiels
- Garder la salle de montre propre en tout temps, en nettoyant/désinfectant des éléments tels que :
 - Ordinateur portable
 - Clavier d'ordinateur, écran, etc.
 - Téléphones
 - Téléphones portables (le vôtre et ceux de votre personnel)
 - Imprimante
 - Photocopieur
 - Machine à café, refroidisseurs d'eau
 - Fauteuils de salle d'attente
 - Calculatrice
 - Agrafeuse, matériel de papeterie
 - Salles de bains - toilettes, éviers, robinets
 - Salle à manger - tables, chaises, poignées de réfrigérateur, porte, extérieur de micro-ondes, évier, etc.
 - Tablette de calibration
 - Aspirateur et nettoyage de la salle de montre
 - Matériel de magasin - aspirateur, extracteur, bouteilles, brosses, polisseuses, etc. - chaque technicien devrait pouvoir s'occuper de la désinfection de ses propres outils
 - Poignées de portes, interrupteurs électriques
- Pratiquement, tout ce que vous et/ou votre personnel et vos clients pourraient toucher.



MARKETING

- [Installer l'affiche Service essentiels \(sur le site de communication\)](#)
- Installer une affiche demandant à tous les clients de se désinfecter les mains en entrant dans le magasin et de garder une distance saine. Vous pouvez vous procurer une affiche comme celle-ci en communiquant avec [Enseignes Para Design](#) au 514 926-0706. Le coût de l'affiche est de 14\$

l'unité*.



- Contacter votre conseillère marketing afin d'évaluer s'il peut être intéressant ou non de garder votre campagne publicitaire Google AdWords sur pause ou de la repartir dans le cas où elle était déjà arrêtée.
- Reporter ou annuler les publicités prévues dans les médias locaux (si applicable), nous attendrons que la consigne de confinement soit levée pour refaire de la publicité incitant les gens à se présenter en magasin.
- Mettre de l'avant le service mobile/valet (si applicable)
- Utiliser les visuels disponibles pour les publications Facebook ([voir site de communication](#)).

Pour toute question, n'hésitez pas à contacter l'équipe du siège social, nous sommes là pour vous aider.

**Les prix des fournisseurs suggérés peuvent varier en fonction de la demande et de la disponibilité des produits.*



Gens DE MÉTIER
DEPUIS PLUS
DE 40 ANS

This email was sent to <<Email Address>>

[why did I get this?](#) [unsubscribe from this list](#) [update subscription preferences](#)

Uniban Canada · 2115 boul des Laurentides · Laval, Qc H7M 4M2 · Canada