*Chaque organisme compte sur des partenaires d’affaires pour se procurer certains produits, services et matériaux, par exemple pour s’approvisionner en gaz, en électricité ou en eau.*

*Utilisez la liste de contrôle ci-dessous pour vous préparer à une éventuelle interruption de ces produits, services et matériaux.*

* Notre fournisseur ou partenaire d’affaires a-t-il rédigé un plan d’action d’urgence?
* Ce plan est-il mis à la disposition des partenaires pour consultation?
* Avons-nous la preuve que ce plan répondrait efficacement à nos besoins en cas d’urgence?
* Ce plan répond-il à nos préoccupations en matière de sécurité qui pourraient émerger en cas de crise?
* Avons-nous la preuve que l’équipe de direction du partenaire approuve ce plan et mettrait à disposition les ressources nécessaires à sa mise en œuvre en cas d’urgence?
* Le partenaire effectue-t-il périodiquement des tests et des mises à jour de son plan?
* Le plan est-il conforme aux normes établies?
* Le partenaire a-t-il indiqué comment son plan se compare aux normes reconnues (p. ex. selon ÉvaluAction)?
* Le partenaire a-t-il du personnel pour occuper chacun des rôles de l’équipe d’intervention d’urgence?
* Le partenaire met-il en œuvre un processus d’évaluation des risques chaque année?
* Le partenaire est-il prêt à dévoiler sa dernière évaluation des risques?
* Le plan du partenaire prévoit-il des mesures précises lorsqu’une situation d’urgence atteint un certain niveau de gravité?
* Le partenaire effectue-t-il régulièrement des exercices de préparation à une situation d’urgence?
* Invitons-nous nos partenaires à participer à nos exercices de préparation aux urgences?
* Le plan du partenaire tient-il compte du risque qu’un événement perturbe ses services ou perturbe un partenaire dans sa chaîne d’approvisionnement?
* Avez-vous une liste des personnes à joindre chez votre partenaire en cas d’urgence?
* Le plan du partenaire tient-il compte du risque qu’un événement perturbe son lieu de travail, son personnel ou son infrastructure technique?
* Le partenaire peut-il offrir son produit ou son service par différents moyens (c.-à-d., a-t-il d’autres manières de les offrir)?