

# DIAGNOSTIC PRODUCTION & APPROVISIONNEMENTS

## L'OFFRE DE SERVICES

Faire bouger le curseur jusqu'à ce que la proposition de droite corresponde le mieux à la question posée et à votre situation

Indiquer le niveau d'importance du facteur (qu'il s'agisse d'une force, faiblesse, opportunité ou menace) pour votre entreprise

			--	-	=	+	++	Importance
Avez-vous formalisé l'offre de services pour vos clients ?		Cela se fait vraiment "au coup par coup"		●				Importante
Connaissez-vous votre taux de facturation horaire ?		Basé sur l'analyse de nos coûts historiques			●			Moyenne
Ce taux de facturation horaire vous permet-il de couvrir l'ensemble de vos charges ?		A peine			●			Importante
Comment a évolué votre taux horaire de facturation au cours de ces 3 dernières années ?		Est resté stable			●			Importante

## SAVOIR-FAIRE

			--	-	=	+	++	Importance
Votre savoir-faire vous apporte-t'il un avantage concurrentiel ?		Insuffisamment			●			Moyenne
Protégez-vous votre (vos) savoir-faire stratégique(s) ?		Nos protections sont probablement perfectibles			●			Moyenne

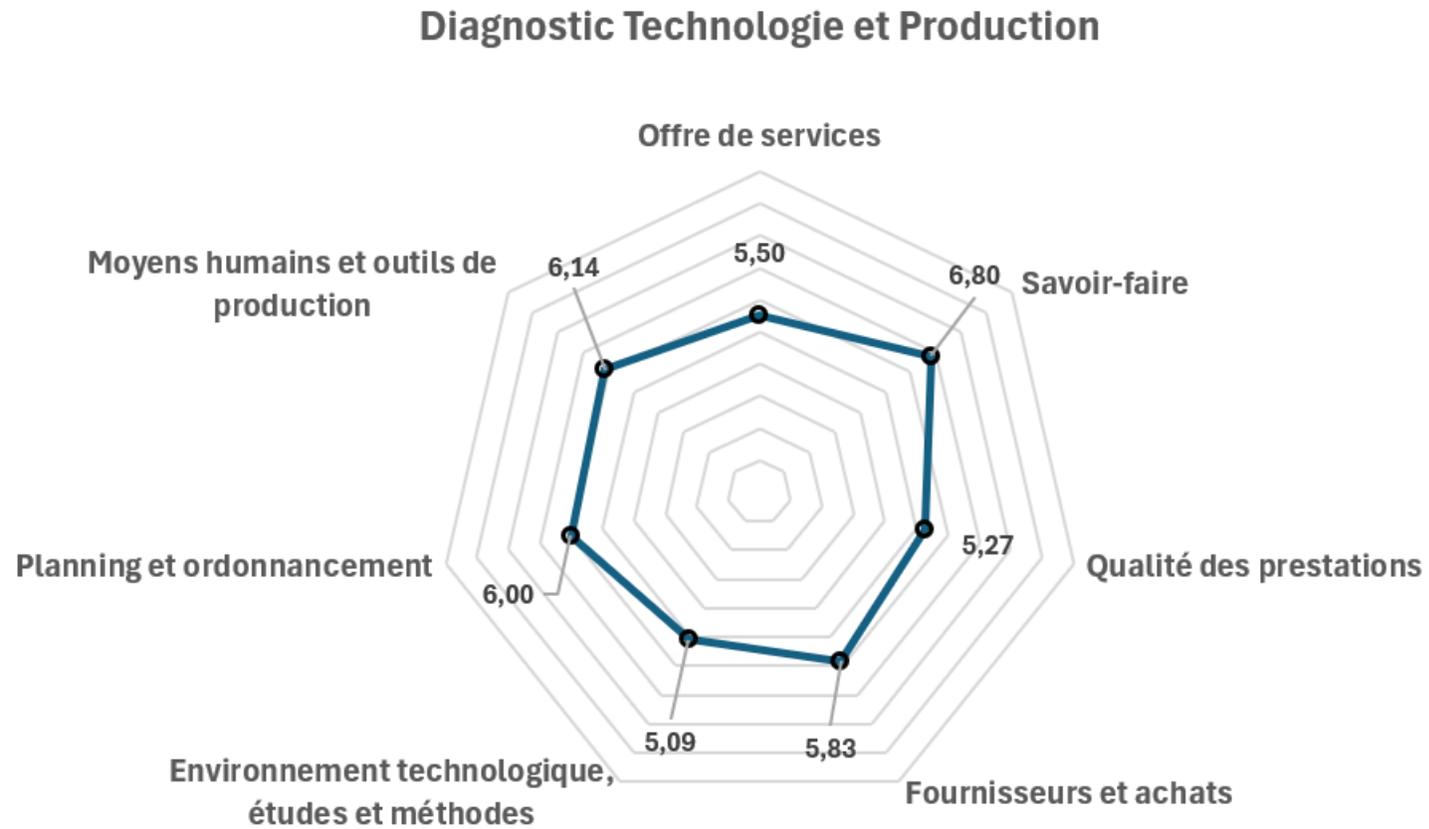
Répondez aux 77 questions clés (classées par thématiques) en faisant bouger le curseur jusqu'à ce que la réponse proposée corresponde à la situation de l'entreprise.

Vous indiquez également l'importance de chaque facteur (menu déroulant à droite)

Les pastilles de couleur indiquent de manière très visuelle les dysfonctionnements/points faibles et les atouts/forces de l'entreprise analysée

A l'issue de cette phase de diagnostic, vous obtenez automatiquement :

1) un diagramme radar de positionnement sur les thématiques traitées



2) Une liste des principales vulnérabilités et des lignes de force de l'entreprise  
 Cela vous permettra d'alimenter une analyse SWOT pertinente et de poser les bases de plans d'actions opérationnels pour améliorer les principaux points de dysfonctionnement

POINTS CLES DE VIGILANCE

Axes du diagnostic

L'offre de services n'est pas formalisée	Offre de services
Nous n'avons pas de contrats formalisés avec nos fournisseurs y compris "stratégiques"	Fournisseurs & Achats
Nos fournisseurs clés sont quasiment tous communs à nos concurrents ou nous ne savons rien à ce sujet	Fournisseurs & Achats
Nous ne disposons pas de plusieurs sources pour les technologies ou procédés utilisés (pas de propriété exclusive d'un fabricant)	Technologies, Etudes & Méthodes
Notre production génère régulièrement de goulots d'étranglement	Planning et Ordonnancement

POINTS CLES : ATOUTS & LIGNES DE FORCES QUALIFIES D'IMPORTANT

Axes du diagnostic

L'historique (ancienneté dans le métier, références,...) des prestations que nous avons réalisées est globalement élevé à significativement élevé	Savoir-faire
Notre 1er fournisseur a une importance moyenne (<25%) à faible (<15%) dans nos achats globaux	Fournisseurs & Achats
Nous disposons d'un système d'évaluation de nos fournisseurs (plan d'assurance qualité)	Fournisseurs & Achats
Nous questionnons régulièrement nos fournisseurs sur les nouveaux produits en préparation, sur leur vision du marché,... (systématique pour les fournisseurs clés)	Fournisseurs & Achats
Notre stock de produits finis varie rarement de façon importante et brutale	Planning et Ordonnancement
Le personnel opérationnel est expérimenté	Moyens humains et outil de production