AUTO-DIAGNOSTIC · 10 MINUTES

La grille des 9 signaux

Votre entreprise est-elle encore pilotée, ou commence-t-elle à vous piloter ?

Comment la remplir

1. Prenez 10 minutes, seul(e), sans préparer de réponse.
2. Pour chacun des 9 signaux, cochez la case si vous l'avez reconnu dans votre entreprise au cours des 3 derniers mois.
3. Répondez à la question qui l'accompagne, même brièvement. C'est elle qui rend le signal concret.
4. Comptez vos cases, levier par levier, en page 3.

Pourquoi cette grille

J'ai dirigé pendant 18 ans deux agences de voyages. Quand le Covid est arrivé, j'ai dû liquider ma structure.

Avec le recul, j'avais perdu le contrôle bien avant. Les signaux étaient là, dans mon quotidien, longtemps avant d'apparaître dans mes comptes. Je ne savais pas les lire.

Cette grille est faite pour que vous les lisiez à temps.

Trois leviers, toujours traités ensemble

1 Stratégie	2 Business model	3 Opérationnel
LE CAP	LA MARGE	LA MACHINE

Quand l'un des trois bouge, les deux autres réagissent. C'est pourquoi la grille les regarde ensemble.

1 Stratégie — LE CAP

☐ Signal 1

Plus de phrase claire sur pourquoi on vous choisit.

Si vous demandez à trois clients pourquoi ils travaillent avec vous, obtiendrez-vous la même réponse ?

☐ Signal 2

Des décisions prises dans l'urgence.

Parmi vos décisions importantes du dernier mois, combien avez-vous prises sous pression, sans le temps de les peser ?

☐ Signal 3

Une équipe qui ignore le cap à 3 ans.

Chacun de vos collaborateurs saurait-il dire où va l'entreprise dans trois ans ?

2 Business model — LA MARGE

☐ Signal 4

Le chiffre d'affaires tient, la marge recule.

Connaissez-vous la marge réelle, par offre ou par client, sur les six derniers mois ?

☐ Signal 5

Tout repose sur une seule structure.

Si un client, un canal ou une activité disparaissait demain, quelle part de votre chiffre d'affaires serait touchée ?

☐ Signal 6

Des prix figés depuis 18 mois.

Quand avez-vous révisé vos prix pour la dernière fois, au regard de l'évolution de vos coûts ?

Un signal n'est pas un verdict. Une case cochée, c'est un endroit où regarder, pas un échec.

3 Opérationnel — LA MACHINE

☐ Signal 7
Tout remonte au dirigeant.
Que se passerait-il dans votre entreprise si vous étiez absent une semaine ?

☐ Signal 8
Les mêmes erreurs reviennent.
Quelle erreur avez-vous déjà corrigée plus de deux fois, sans qu'elle disparaisse ?

☐ Signal 9
Un pilotage au relevé bancaire.
Décidez-vous à partir d'un tableau de bord, ou à partir du solde de votre compte ?

Votre score

1	Stratégie	LE CAP	cases cochées : ____ / 3
2	Business model	LA MARGE	cases cochées : ____ / 3
3	Opérationnel	LA MACHINE	cases cochées : ____ / 3
Score total			cases cochées : ____ / 9

Reportez ce total en page 4 pour lire votre résultat.

Lire votre résultat

0 à 2 cases	**Vous pilotez.** Vos leviers tiennent. Un signal isolé se corrige vite. Refaites la grille dans trois mois.
3 à 5 cases	**Vos leviers se désalignent.** Ce n'est pas encore visible dans vos chiffres : c'est le bon moment pour agir. Traitez les leviers ensemble, pas un par un.
6 à 9 cases	**Vous êtes déjà dans la zone de risque.** Les chiffres finiront par suivre. Ne restez pas seul avec cela : un regard extérieur fait gagner des mois.

Où sont vos cases ? Toutes sur un seul levier : commencez par lui. Réparties sur deux ou trois leviers : c'est la signature d'un désalignement. Corriger l'un sans les autres déplace le problème.

Par où commencer cette semaine

Stratégie
Écrivez en une phrase pourquoi vos clients vous choisissent. Testez-la auprès de deux clients et d'un collaborateur.

Business model
Calculez la marge réelle de vos trois principales offres, ou de vos trois plus gros clients. Notez la date de votre dernière révision de prix.

Opérationnel
Listez les cinq décisions qui remontent toujours jusqu'à vous. Déléguez-en une, avec une règle claire.

Et maintenant ?

Votre score donne une direction, pas un plan. Pour le lire avec un regard extérieur, je propose un entretien découverte de 30 minutes, sans engagement.

Si l'accompagnement a du sens : un accompagnement stratégique de 1 à 3 mois, un point de décision chaque semaine, un passage à l'action sous 30 jours.

Message privé LinkedIn · vyapiconsulting.fr