

# Grille d'auto-positionnement dirigeant

Pour chaque ligne, cochez la colonne qui correspond le mieux à votre pratique actuelle.

| Dimension           |                          | Comportement qui fait progresser                               | Comportement qui fait stagner                                                                  |
|---------------------|--------------------------|----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Décision            | <input type="checkbox"/> | Je tranche vite, sans attendre d'avoir tous les éléments.      | <input type="checkbox"/> Je laisse un problème traîner 6 mois.                                 |
| Changement          | <input type="checkbox"/> | Je n'ai pas peur du changement ni de ses conséquences.         | <input type="checkbox"/> Je ne change rien, pour ne pas déstabiliser les équipes.              |
| Management          | <input type="checkbox"/> | Un manager gère une partie des équipes avec moi.               | <input type="checkbox"/> Je gère seul 12 personnes en direct.                                  |
| Gouvernance         | <input type="checkbox"/> | Je cadre les priorités et les arbitrages de l'entreprise.      | <input type="checkbox"/> Commerciaux et poseurs orientent les décisions à ma place.            |
| Discours commercial | <input type="checkbox"/> | Je vends un résultat client (confort, économies).              | <input type="checkbox"/> Je vends surtout des caractéristiques techniques.                     |
| Relation client     | <input type="checkbox"/> | Je vends le produit qui correspond au client, pas mon préféré. | <input type="checkbox"/> Je m'attache davantage à mes produits qu'à mes clients.               |
| Formation           | <input type="checkbox"/> | Mes équipes sont formées 5 à 10 jours par an.                  | <input type="checkbox"/> Mes équipes sont formées 2 jours par an, au mieux.                    |
| Marge               | <input type="checkbox"/> | Je marge à 60 % avant pose et je protège ce niveau.            | <input type="checkbox"/> Je marge à 52-53 % avant pose ou moins, pour décrocher des chantiers. |
| Achats              | <input type="checkbox"/> | Je suis adhérent d'une centrale d'achats et j'obtiens des BFA. | <input type="checkbox"/> J'achète seul, souvent avec un fournisseur unique par famille.        |

## Lecture du score

|                              |                                                                                                               |
|------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 7 à 9 cases «<br>progresse » | Vous êtes structurellement proche des dirigeants qui atteignent 10 % de rentabilité ou plus.                  |
| 4 à 6 cases «<br>progresse » | Certains leviers sont en place, d'autres vous font encore travailler pour la gloire plutôt que pour la marge. |
| 0 à 3 cases «<br>progresse » | Vous occupez sans doute le poste de plusieurs personnes à la fois : commencez par le levier « Décision ».     |

## Votre marge et vos indicateurs, visibles sans effort

All Manager centralise votre marge, vos achats et vos indicateurs d'équipe, pour objectiver ce positionnement au-delà du ressenti.