

GUIDE D'UTILISATION DU KIT D'AUTODIAGNOSTIC COMPETITIVITE



- Lors de la connexion au site Internet hébergeant le KIT D'AUTODIAGNOSTIC, vous trouverez une page permettant de vous authentifier ou de vous enregistrer

Authentification

VALIDER

S'enregistrer

- Si vous n'avez pas encore de compte, vous devez simplement dérouler la page jusqu'à trouver le bouton « S'ENREGISTRER ».
- Vous devrez alors renseigner les champs obligatoires suivants :
- Le code adhérent OPCA TS, que vous pouvez trouver sur votre bordereau de collecte ou en le demandant à votre délégation.
 - La Raison Sociale, votre E-Mail et le mot de passe que vous souhaitez pour ce site Web
 - Tous les champs en « rouge » sont à renseigner obligatoirement
 - De manière facultative, vous pouvez renseigner le numéro d'immatriculation Atout France « Code SNAV »

Enregistrement

Le code adhérent est disponible sur votre Bordereau de collecte OPCA Transports et Services

1/Références

Si ces informations sont erronées, merci de les corriger



→ Dès l'enregistrement réalisé, vous vous retrouvez sur l'écran d'accueil

- Vous devez en premier lieu renseigner la fiche d'identité qui permet de calibrer l'outil (cf. page suivante)

REEMPLIR MA FICHE D'IDENTITÉ

→ Une fois la fiche d'identité renseignée, vous pourrez commencer à renseigner les différents questionnaires

→ Vous pouvez accéder à une représentation graphique des résultats pour chaque questionnaire

Support

Comptabilité / Contrôle de gestion / Finance - 14/14

Ressources Humaines - 13/13

Administration des ventes - 3/3

Système d'information - 8/8

Droit - 3/3

[VOIR LE RÉSULTAT](#)

Production

Pertinence de l'offre - 7/7

Compétences en production - 0/10

Tarifification - 3/3

Outils - 1/1

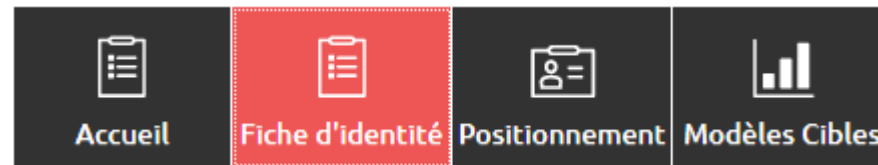
Pilotage de l'activité de production - 1/1

[VOIR LE RÉSULTAT](#)

Support



→ Vous pouvez également enregistrer à tout moment vos réponses en allant au bas de la page de chaque questionnaire et en cliquant sur le Bouton « Enregistrer ».



→ La fiche d'identité permet de configurer le KIT

- L'ensemble des champs doivent être renseignés
- Le premier niveau de calibrage se fait en remplissant les données ci-dessous

	Loisir				Affaire			Total : 100 %
	Billetterie de passage	Individuels	GIR ?	Groupe	Billetterie	Événementiel / Incentive ?	Services liés ?	
Répartition de l'activité de votre entreprise (% de volume d'affaires)	10	20	50	17	0	3	0	
Effectifs	1	1	10	2	0	1	0	

→ Ensuite, le KIT vous demande quelle est le positionnement de l'entreprise sur le segment « loisir » et/ou « Affaire ». Des cellules vous permettent de notifier votre positionnement marché.

Stratégie de volume ▼

Gamme Large ▼

→ Une fois toutes les données complétées :

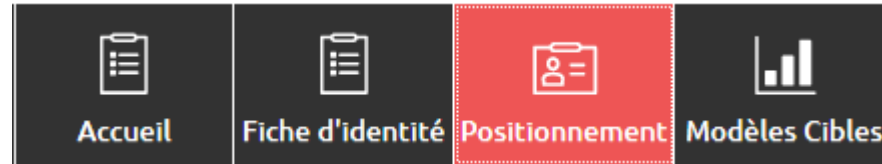
- vous saurez quelle est votre production de valeur indicative

Création de valeur loisir
22 %

Création de valeur affaires
2 %

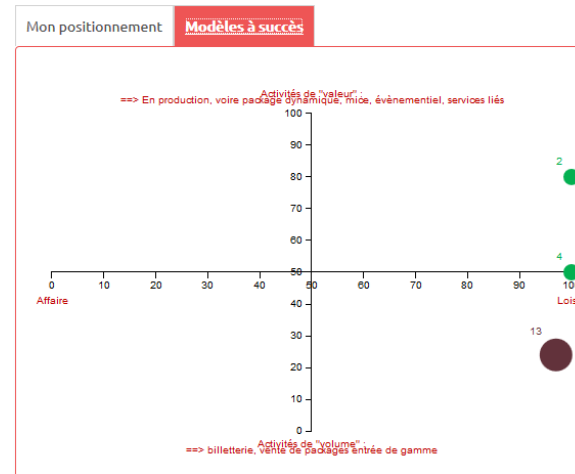
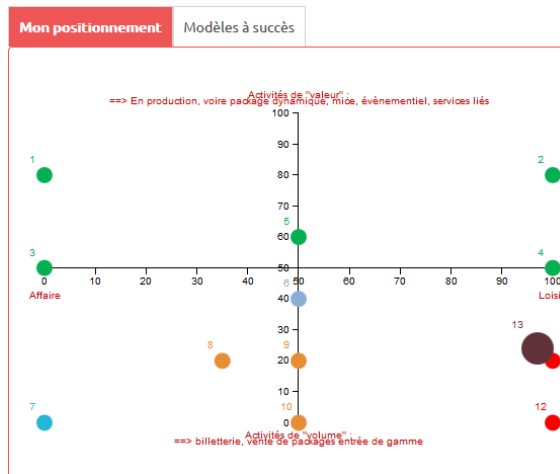
Création de valeur totale
24 %

- Vous pourrez visualiser votre positionnement de manière graphique (cf. Ecran suivant)



→ L'écran positionnement permet de visualiser de façon graphique

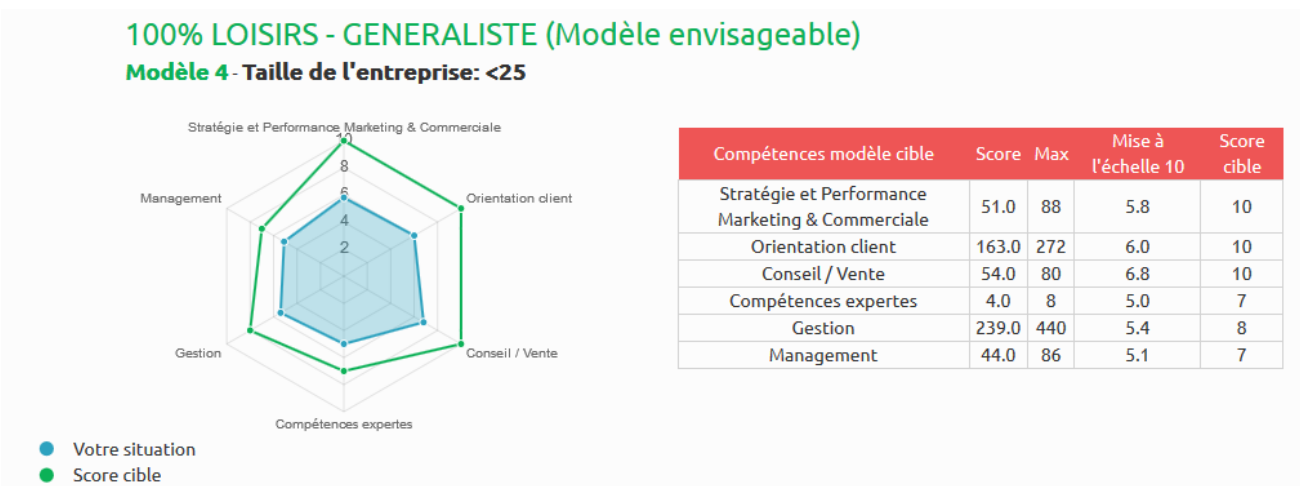
- Le positionnement marché de l'entreprise en superposition aux différents modèles économiques cibles présents dans le rapport compétitivité.
- Les modèles économiques « cibles » conseillés par rapport au positionnement actuel de l'entreprise



→ Vous pouvez ainsi identifier les modèles cibles vers lesquels vous pourriez souhaiter des informations complémentaires (cf. Ecran suivant)



- ➔ L'écran « Modèles Cibles » n'est accessible que si vous avez répondu à l'essentiel des questionnaires présents dans l'écran « Accueil » et à minima au questionnaire « Support » et « Commercial, Marketing »
- ➔ Cet écran présente l'ensemble des notations pour chaque modèle économique répertorié dans le rapport compétitivité
 - Les modèles économiques apparaissant « en rouge » ne sont pas conseillés par rapport au positionnement actuel de l'entreprise
 - Les modèles économiques apparaissant « en vert » sont les modèles économiques cibles préconisés par l'outil sachant que sont toujours disponibles les modèles « 100% Niche » et « Distribution originale »
 - L'écran « Positionnement » vous a normalement permis de voir quel modèle économique cible est en proximité (dans l'exemple de notre guide d'utilisation, le modèle en proximité est le Modèle 4 .



- ➔ Divers documents sont disponibles au sein de cette section (cf. écran suivant)



- Différents documents peuvent être téléchargés depuis l'écran « Modèle Cibles »
- Pour chaque modèle économique, vous disposez d'un descriptif du modèle ainsi que d'un plan de recommandations lié au modèle sur :
 - Les caractéristiques et les facteurs clés de succès
 - Les compétences requises pour le modèle
 - Les pratiques standards
 - Les possibilités d'évolution vers ce modèle
 - Les mix de volume d'affaire par segment

 DESCRIPTIF ET RECOMMANDATIONS POUR CE MODÈLE

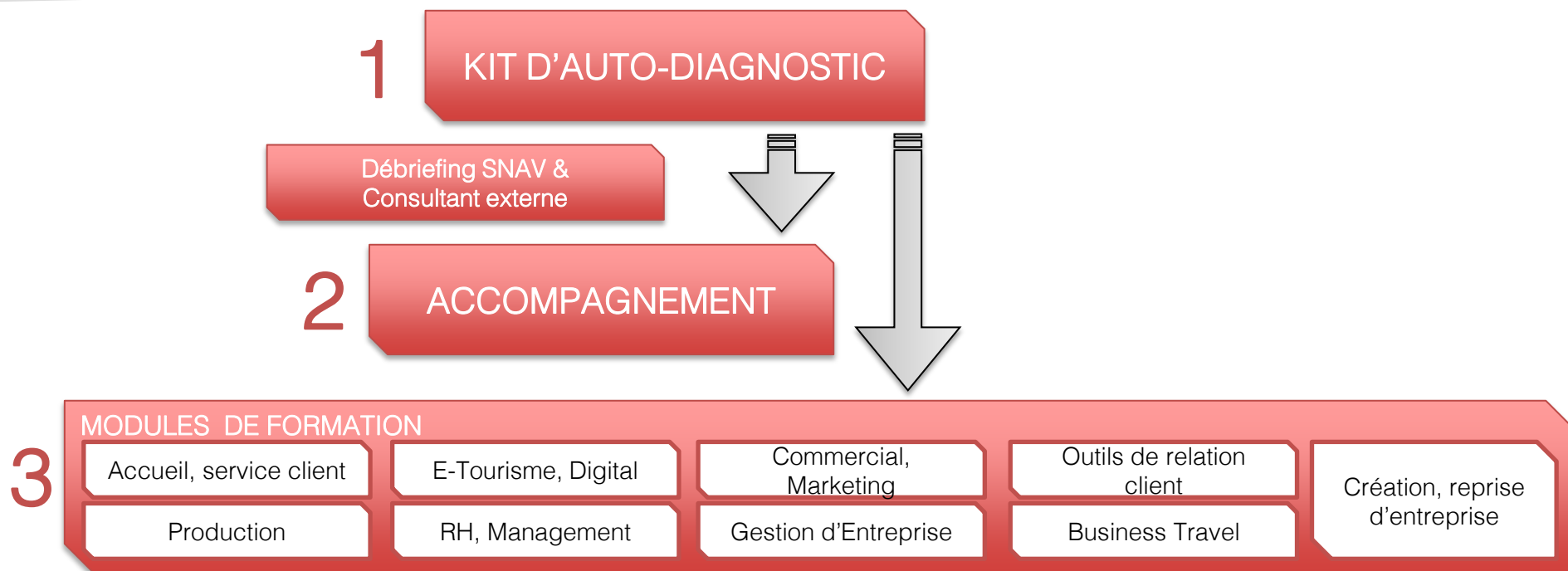
- Vous pouvez également télécharger en bas de page le « rapport compétitivité » ainsi que le plan d'action en matière de Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences (« rapport GPEC »)

 RAPPORT COMPÉTITIVITÉ

 RAPPORT GPEC

- De nombreuses autres ressources sont disponibles en dehors du KIT et sont liées aux travaux menés depuis 2013. N'hésitez pas à contacter votre conseiller OPCA TS
- Très bonne utilisation du KIT D'AUTODIAGNOSTIC COMPETITIVITE

Qui contacter à l'issue de l'autodiagnostic ?



- **Le SNAV** 
 - Pour un débriefing sur l'auto-diagnostic qui pourra être accompagné par Eurogroup Consulting
 - Pour discuter du plan d'action et envisager une phase d'accompagnement aval
- **Votre délégation régionale de l'OPCA Transports et Services** 
 - Afin de partager votre plan d'action et solliciter une aide pour la phase d'accompagnement aval (offre de service sectorielle)
 - Pour envisager les formations sectorielles qui pourraient intéresser vos salariés (actions collectives sectorielles de Branche)
- **Ce dispositif est cofinancé par la l'Etat**

