

Notre plus gros client.
Six ans ensemble.
Jamais un souci.

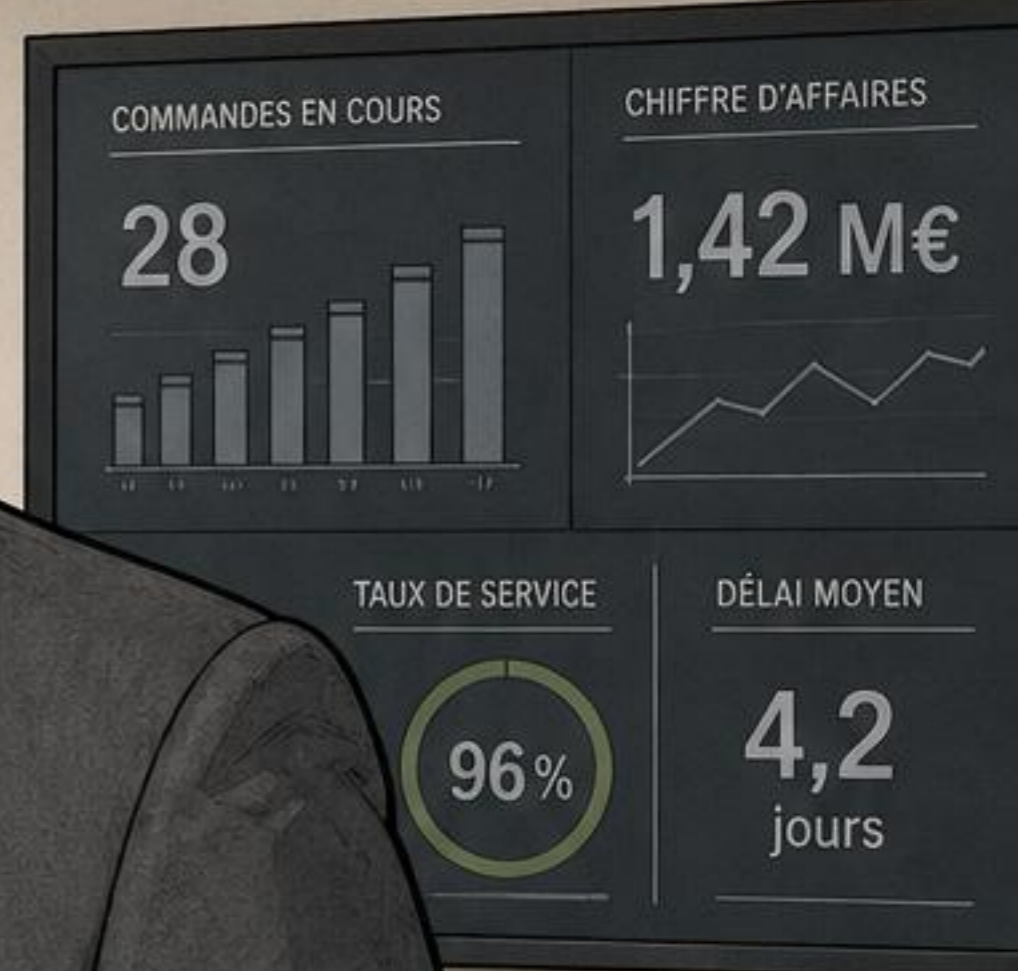


TABLEAU DE BORD

CHIFFRE D'AFFAIRES

1,28 M€

+18,7%

vs mois précédent



COMMANDES EN COURS

2,45 M€

+23,4%

vs mois précédent



MARGE BRUTE

31,6%

+4,3 pts

vs mois précédent



TAUX DE LIVRAISON



96%

Objectif : 95%

CARNET DE COMMANDES

2,6

mois



SATISFACTION CLIENTS



92%

Objectif : 90%

ÉVOLUTION CA 12 DERNIERS MOIS



Les commandes tombent.
On se parle toutes les semaines.
C'est réglé.



BRUNO
DIRECTEUR

Pas de
problème.

Pour la prochaine
livraison, on peut
avancer de deux
jours ?

BONS DE COMMANDE

N° COMMANDE	DATE	FOURNISSEUR	MONTANT HT
BC-2024-0451	15/05/2024	MECACHIM	2 450,00 €
BC-2024-0450	14/05/2024	INDUSTRIES 3D	1 680,00 €
BC-2024-0449	13/05/2024	FOURNI TECH	980,00 €
BC-2024-0448	10/05/2024	METAL PRO	2 200,00 €
BC-2024-0447	09/05/2024	VS TECH	760,00 €

Réunion
production
Jeudi 10h

COMMANDES
FOURNISSEURS

Ça, personne
ne me l'a dit.




LinkedIn



nouveau

directeur des achats

A man with a beard and short brown hair, wearing a grey suit jacket over a white button-down shirt, is standing in an office. He is holding a black mobile phone to his ear with his right hand. His left hand is resting on a wooden desk. On the desk, there is a clipboard with a document, a pen, and a pen holder with two pens. In the background, there are bookshelves filled with books and binders. The lighting is dramatic, with strong shadows.

Allo,
Philippe est
dispo ?

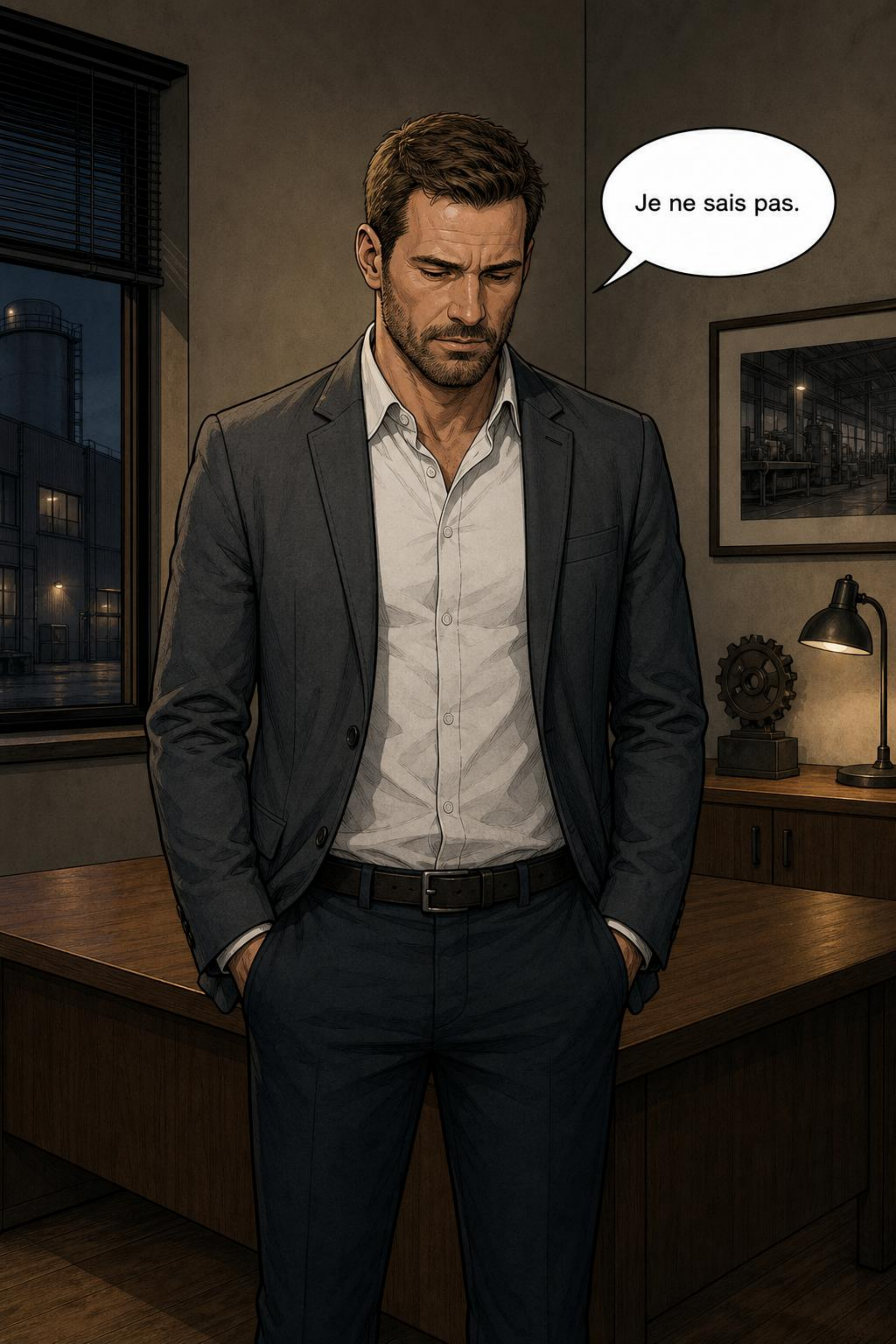
En réunion
toute la
semaine.

Tu confonds présence et
sécurité.
Le voir souvent, ce n'est pas
le comprendre.



Aujourd'hui, chez eux,
qui décide du budget ?
Pas il y a trois ans.
Aujourd'hui.





Je ne sais pas.



« La relation est descendue d'un étage.

On parle livraison.

On ne parle plus de leur stratégie. »

CALENDRIER ANNUEL

« Je reprogramme un point stratégique trimestriel. Et un recul annuel avec leur direction. »

JAN.	FÉV.	MARS	AVR.	MAI	JUIN	JUIL.	AOÛT	SEPT.	OCT.	NOV.	DÉC.
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11
12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13
14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17
18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18
19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21
22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22
23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23
24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26
27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27
28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28
29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29
30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3

Point stratégique T1

15

Point stratégique T3

3

Recul annuel Direction

03



*Deux mois
de plus et
j'étais dehors.*

On revoit tous
nos fournisseurs
stratégiques
cette année.



« La vraie question n'est pas :
est-ce que ce client nous aime bien. »



C'est : si la
décision se reprenait
demain, serions-nous
encore évidents ?



Diagnostic offert sur laurentserre.com