Partie I : Diagnostic :

* Fiche d’identité de l’Entreprise
  + Nom
  + Secteur d’activité
  + Statut juridique
  + Taille
    - Effectif salarié
    - CA
    - Autres critères
    - GE
    - PME/I
  + Finalités
    - Pérennité
    - Profit
    - Satisfaction de partie prenantes
      * Clients
      * Fournisseurs
      * Partenaires
        + Banques
        + Etat
        + Société civile
      * Minimums Bruts (déclinaison correcte des finalités)
      * Objectifs
        + Quantitatifs (ou développement commercial grâce à la qualité 🡪 CA en dessous de 4M€
        + Qualitatifs (en développement permanent de l’innovation du capital humain)
  + Ressources humaines/matérielles/financières
* Contextes
  + Entrepreneurial
    - Innovation
      * Produits
      * Marchés
      * Processus
  + Managérial
    - Style de direction
      * Directif
      * Correctif
      * participatif
    - Mécanisme de conduction
      * Standardisation
        + Qualification
        + Résultats
        + Processus 🡪 processus qualité
      * Supervision directe
      * Ajustement mutuel
    - Marketing/Vente
      * Segmentation du marché
      * Positionnement qualité HDF, MDF, Low cost +, stratégies de prix élevés

**SWOT**

|  |  |
| --- | --- |
| Forces  -  -  - | Failles |
| Opportunités des marchés | Menaces |

Idées :

* Effets
* Causes
* Limites

**LEGRAND :**

Justification d’offre globale :

* Console de domotique (800€, non mais allo quoi !)
* Services associé : droit d’accès à une borne publique

Outils (atelier)

* prévision budgétaire qualité
* relier action préventives
  + Coûts de qualité
  + CA en + marginal
* Seuil de rentabilité qualité

Seuil de rentabilité

CA 🡪 produit 🡪 recettes de trésorie

- charges variables (%/CA)

Marge sur cout variable

- Charge fixes (%/CA)

Résultat :

* > 0 Bénéfice
* < 0 Perte

2014 : %/CA

1000 100%

-500 50%

------

500 50%=Tms/cv

-300 = CF

------

+200

CA\* seuil de rentabilité

= CA à partir duquel le résultat > 0

= CA avec lequel R = 0

R = 0 = CA – CV – CF = 0

= MS/CV – CF = 0

= Taux de ms/cr\*CA\* -CF = 0

=> CA\* = CF / Taux MS/CV

= 300.50€ = 600

SR volume = SR valeur / PVu

Si PVu = 10 => SR volumne = 60

Vu c’est valeur unitaire !

E opérations de qualité

=> actions correctrices

=> CA réalisé 210 000€

=> quantité vendue = 6000 unités

Charges fixes : 57 500

(structure + action correctrices)

⬄ coûts de qualité

Charge variables : 14,75€/unité vendue

+ forfait 11800€

- rentabilité de l’opération de gestion de qualité ?

SRvaleur + volume