



Diagnostics pour les entreprises de la filière industrie automobile

Un diagnostic
stratégique personnalisé
pour assurer
le développement
de votre entreprise
de sous-traitance
dans la filière automobile

Défi auto 2011

Constituant l'effectif le plus important de la filière automobile, les fournisseurs de rang 2 et plus, forment une population diverse, constituée d'entreprises de tailles variées.

Elles ont néanmoins un point commun : elles sont toutes confrontées aux évolutions de la filière en termes de compétitivité, d'efficacité, de flexibilité, d'innovation, d'internationalisation et d'exigences non seulement de leurs clients, mais aussi des clients de leurs clients, et ce, d'autant plus que leur taux de dépendance est élevé.

Sans compter que ces enjeux spécifiques s'ajoutent naturellement aux défis auxquels toute PME/PMI doit faire face naturellement : fonds propres, sources de financement, transmission ou cession, recrutement, gestion des emplois et des compétences dans des métiers en forte évolution.

Le diagnostic stratégique entre dans le cadre du plan d'actions ministériel en faveur de la filière automobile. Il propose aux entreprises de cette filière, trois objectifs majeurs :

- intégrer l'évolution des métiers et des marchés pour mieux anticiper et moins subir ;
- garantir la pérennité et le développement des entreprises de la filière ;
- construire une vision partagée de l'avenir.

Le diagnostic pour quoi ?

Le diagnostic CeSAAr Défi auto 2011 vous permet, après instauration d'un climat de confiance entre le consultant, le dirigeant et son « premier cercle » :

- de construire et de partager une vision stratégique de l'entreprise, dans ses trois portefeuilles essentiels constitués par les activités, la territorialité et les alliances ;
- de hiérarchiser les défis à relever pour assurer sa pérennité et son développement ;
- d'évaluer la faisabilité d'un tel projet et de définir les leviers d'actions prioritaires pour y parvenir.

Le diagnostic pour qui ?

Le diagnostic Défi auto 2011 s'adresse **aux entreprises françaises sous-traitantes de la filière automobile**, acteurs de rang N+2 et plus, qui emploient moins de 5 000 salariés (PME et ETI).

Ce que le diagnostic vous apporte concrètement

Basé sur l'outil « Rencontres défis » développé et déployé depuis cinq ans par le dispositif Acamas dans le cadre de l'accompagnement stratégique de plus de 700 entreprises, « Rencontres défis auto 2011 » constitue une approche dont la valeur ajoutée est beaucoup plus efficace que celle du diagnostic habituel basé sur une démarche stéréotypée de type questionnaire et collecte d'information.

À l'issue de la prestation, dont les conclusions sont confidentielles, le chef d'entreprise est en possession notamment des éléments suivants :

- un ou plusieurs scénarios de développement stratégiques crédibles, cohérents avec ce qu'est l'entreprise, ce qu'elle peut devenir et les tendances des marchés sur lesquels elle intervient ou pourrait intervenir ;
- une ou plusieurs actions pouvant être mises en place à court terme pour y parvenir.

Dans le cadre de ce programme, l'entreprise bénéficie au total de 5 à 10 jours d'experts, en fonction de la taille et de la complexité de son organisation. Après son investigation dans l'entreprise, le consultant dresse un bilan à chaud et le discute avec le chef d'entreprise pour valider les défis à relever.

Pour plus d'information, contactez la **Directcte** (Direction régionale entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi) de votre région.

