



© NEXUS | 360°

MODE D'EMPLOI

Questionnaires de diagnostic stratégique

Le diagnostic de mon entreprise en ligne !

Quel Stratège êtes-vous ?

**Comment évaluez-vous
votre management ?**

Lien pour accéder à mon auto-évaluation

<https://www.nexus-log.net/>

© **NEXUS** | 360°



VOUS ÊTES

© **NEXUS** | 360°



**Dirigeant
d'entreprise ?**



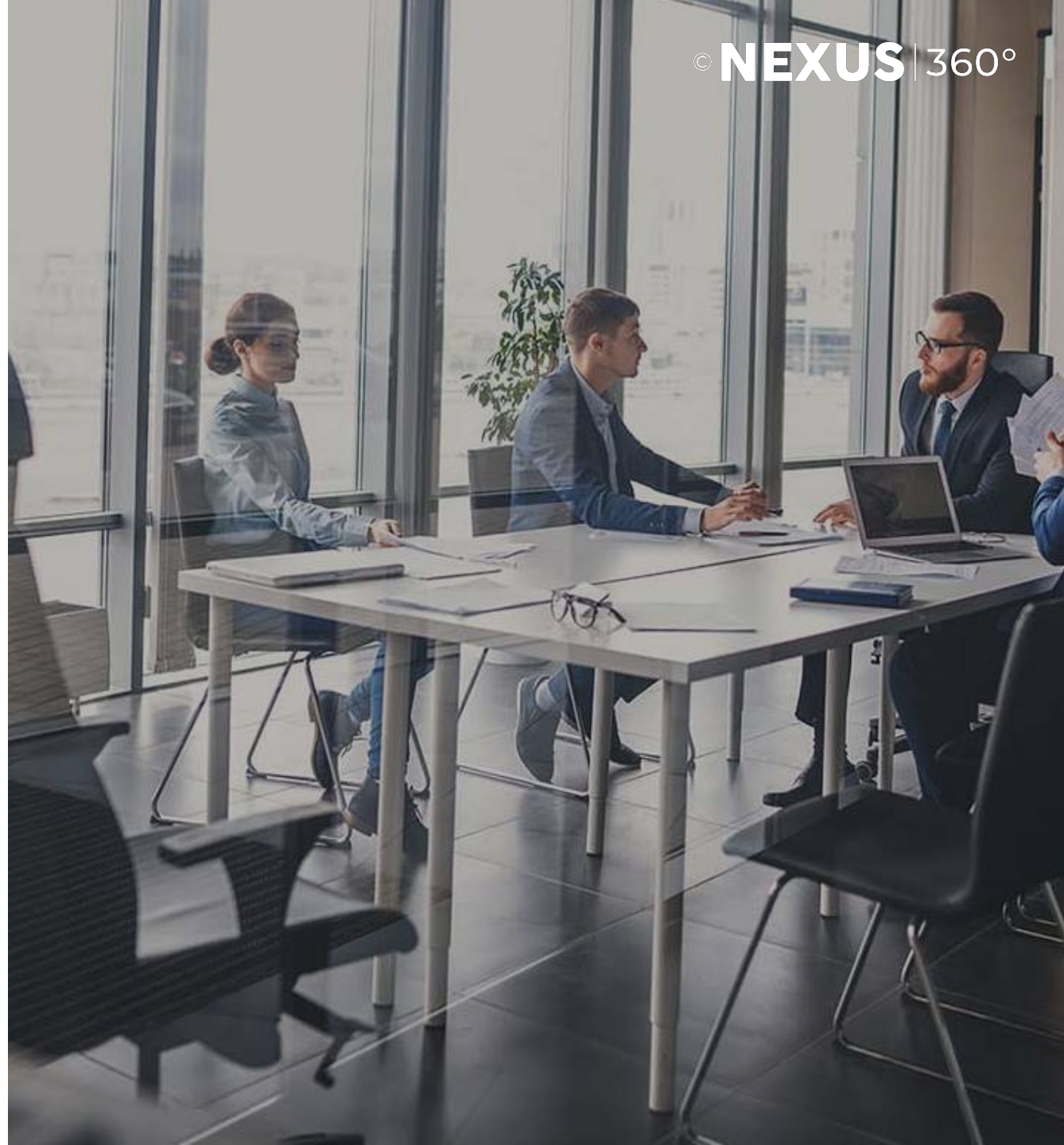
**Vous créez ou
vous voulez
céder votre
entreprise ?**

**Nous vous
proposons de
faire un auto-
diagnostic de
votre entreprise !**

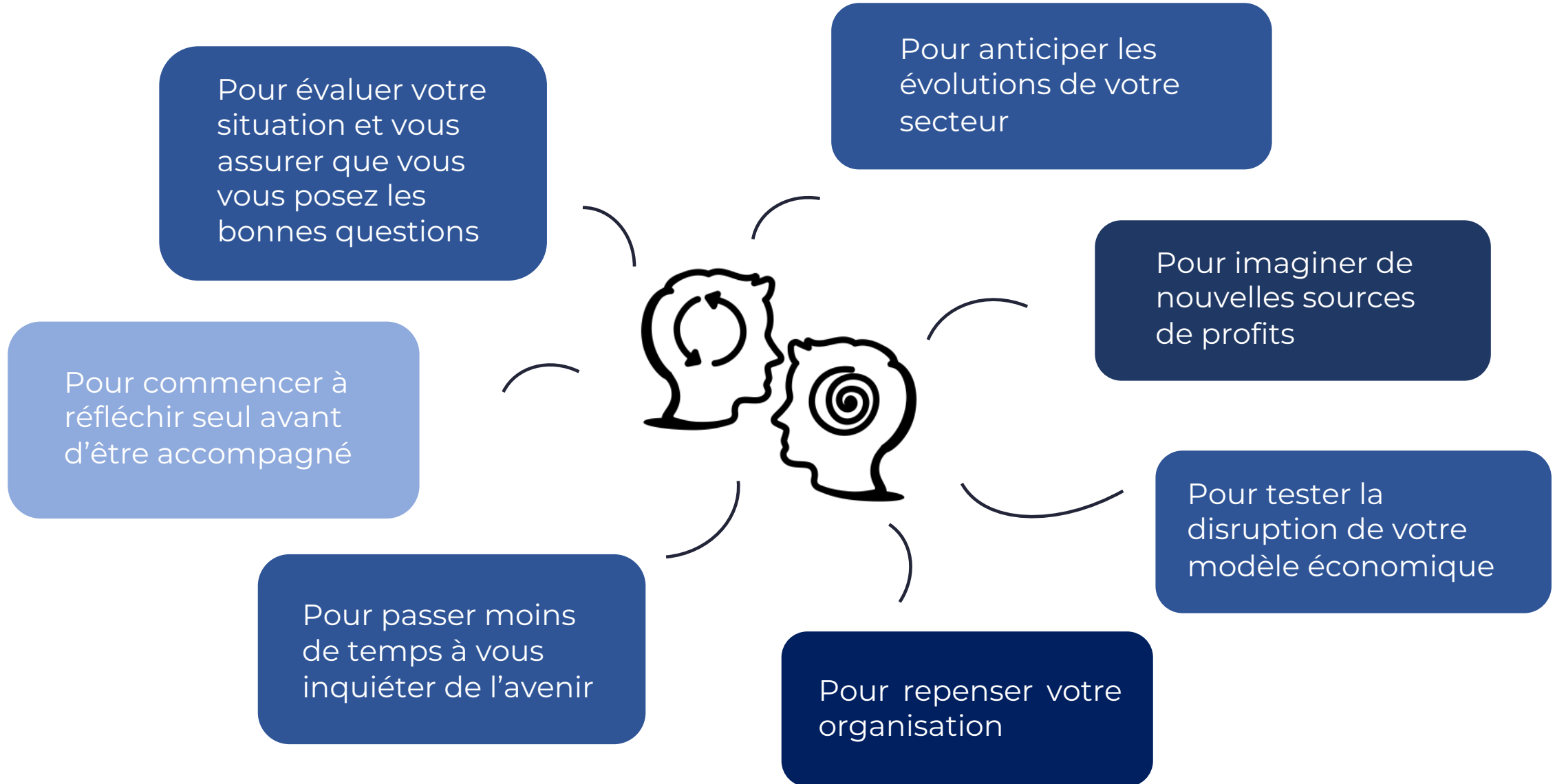




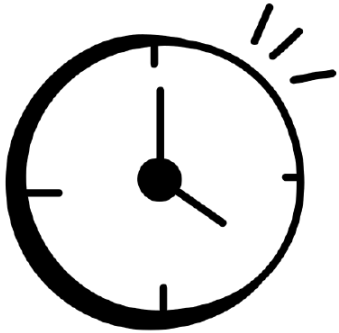
Les avantages de l'auto-diagnostic



Pourquoi faire un auto-diagnostic ?



**De nombreuses entreprises françaises
hésitent à faire appel à un conseil
d'entreprise pour les motifs suivants**



**Je n'ai pas le
temps**



**C'est trop
cher**



**Mais je ne suis
pas malade !**

LE QUESTIONNAIRE D'AUTO-DIAGNOSTIC

ARGOS CONSULTING vous propose de faire votre **auto-diagnostic stratégique**, opérationnel et financier à travers ses **questionnaires NEXUS-360©**.

Ces questionnaires consistent à **analyser le fonctionnement de votre organisation**, afin d'identifier vos atouts et vos axes d'amélioration.

Quels sont les bénéfices d'un diagnostic NEXUS-360© pour l'entreprise et ses équipes ?



La valeur-ajouté de notre méthode © NEXUS | 360°



Des questions et des recommandations



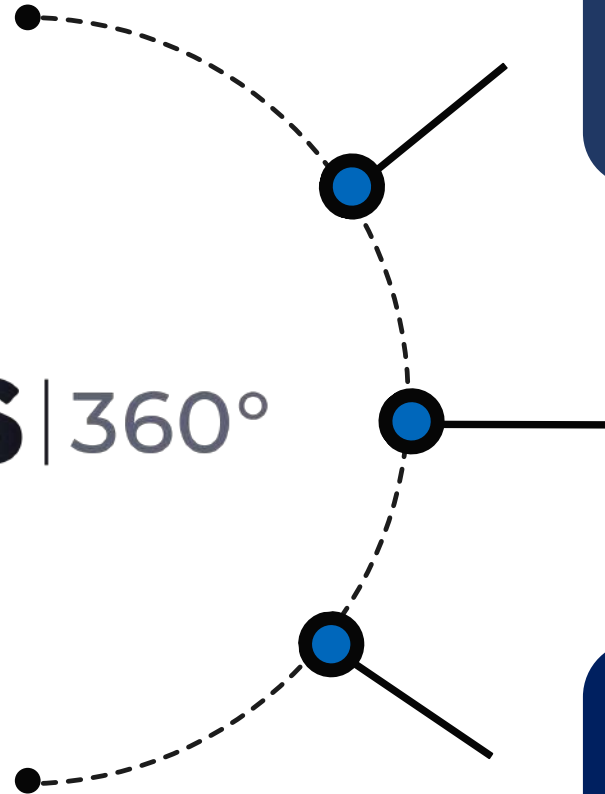
NEXUS-360 © c'est :

- Des **centaines de questions/ réponses** qui ont été réfléchies auprès de **1500 dirigeants depuis 30 ans**.
- Un exercice qui **sort des sentiers battus**, facile à faire et qui permet de **s'autoévaluer** dans sa propre posture de manager

Un diagnostic qui permet d'avoir accès au même niveau de conseil que les grandes entreprises

Nos différents produits

© **NEXUS** | 360°



NEXUS-360-DEMO ©

Vous souhaitez tester et voir comment c'est fait et quel type de livrable vous pourrez recevoir ?

NEXUS-360-PME ©

Pour les entrepreneurs qui veulent effectuer un diagnostic systémique avec leurs cadres et managers .

NEXUS-360-PCRH ©

Les entrepreneurs / employeurs ressentent pour nombre d'entre eux, de grandes difficultés de compréhension concernant la gestion de leurs ressources humaines.

Des recommandations éclairées et vivantes



L'intérêt de ces questionnaires est dans un premier temps de vous apporter des **QUESTIONS** ! Nos équipes pratiquent l'art du questionnement socratique, **la maïeutique**, par laquelle les questions entraînent des réponses qui sont elles-mêmes soumises à questionnement, ainsi de suite, comme construction de la pensée elle-même.

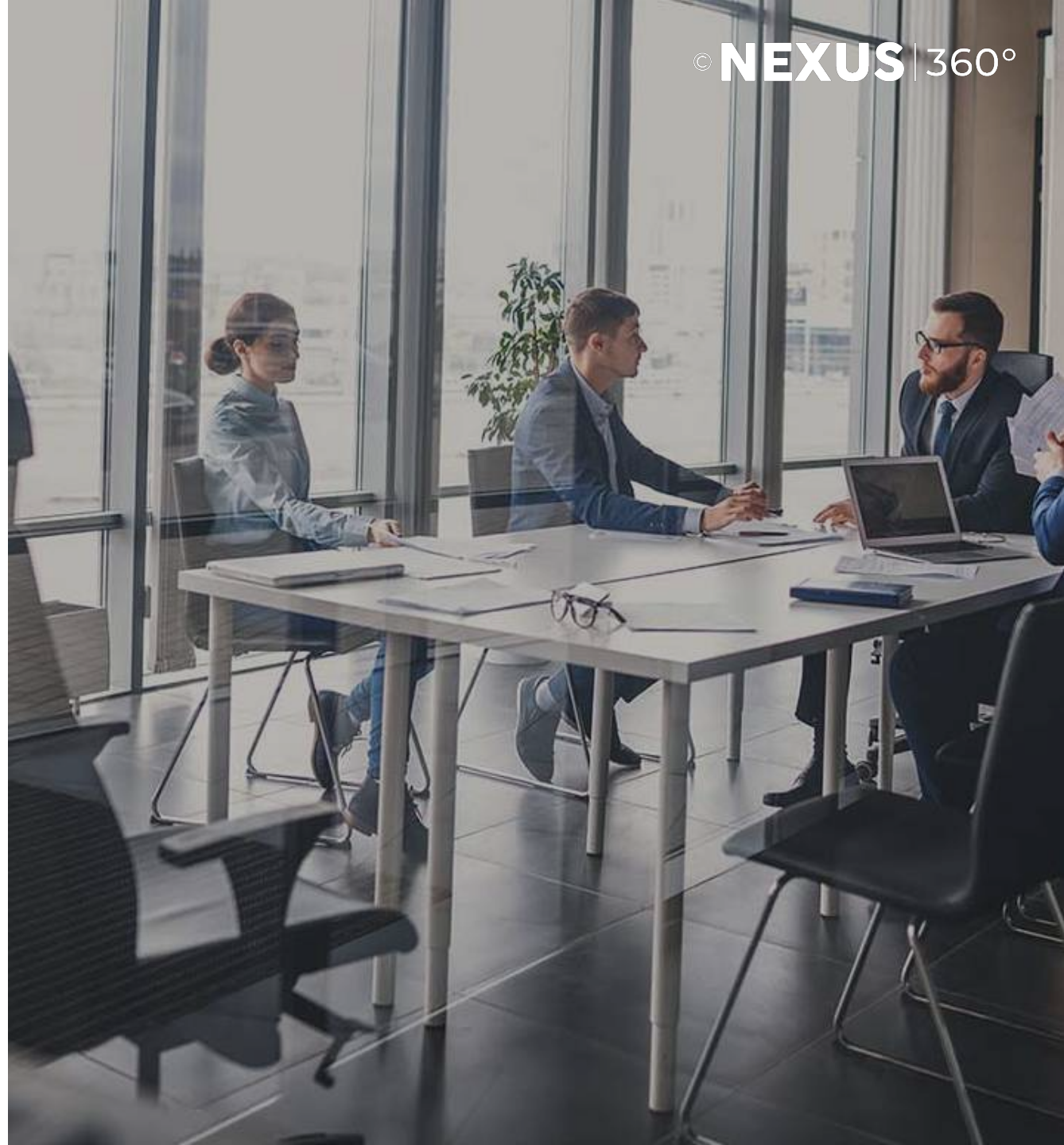
Ce que veut un dirigeant, ce sont des recommandations claires et précises qui répondent à leurs questions du quotidien mais également à leur vision de l'avenir !

Hervé Lambert





Notre méthode



La structuration des questions

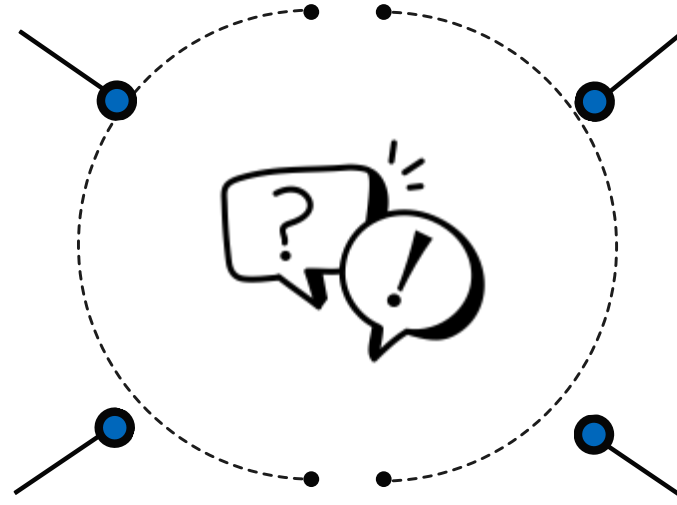
Les questions que se posent les dirigeants de TPE et de PME sont souvent les mêmes :

Comment développer mon chiffre d'affaires ?

Comment gagner plus, comment me sécuriser pour l'avenir ?

Comment améliorer mes marges ?

Comment valoriser mon entreprise en cas de projet de cession, etc. ?



La structuration des questions

L'idée est de vous proposer **une affirmation positive** qui va déclencher en vous **les mécanismes cognitifs** vous permettant de les résoudre : **l'affirmation questionnante !**

Exemple : Nous avons des objectifs de développement dans un plan pluriannuel . Un plan évolutif est important. Nous nous sommes donc fixés des objectifs pour les 3 à 5 prochaines années.

Comment répondre aux questions ? ⓘ

1 OPME1-1- Nous avons des objectifs de développement dans un plan pluriannuel ⓘ

Objectifs de développement oui, mais pas pluriannuels. Nous avons élaboré un prévisionnel pour notre nouveau projet d'investissement mais il va certainement

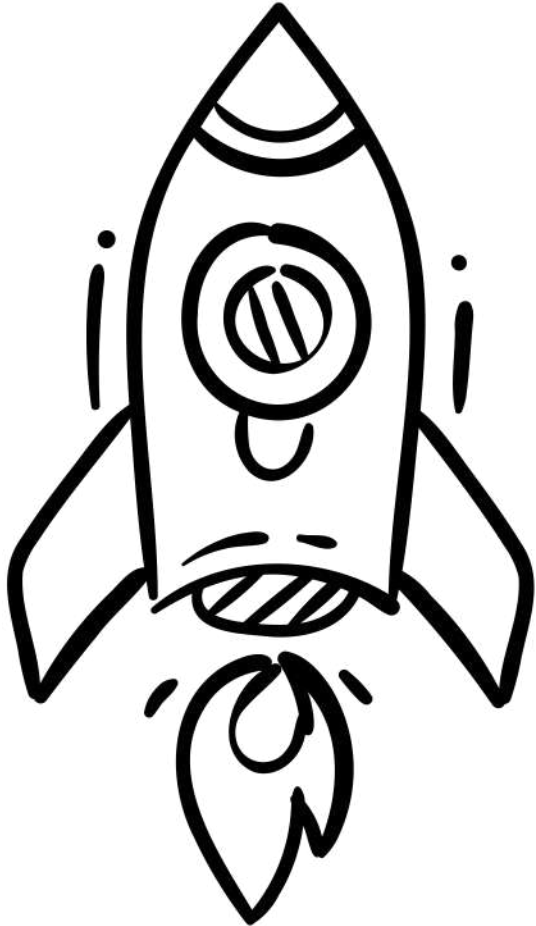
Commentaire de notre expert

CRITIQUE FAIBLE BON EXCELLENT JE NE SAIS PAS

Vous avez le choix de répondre de plusieurs manières :

- **Excellent** : oui, vous vous êtes fixés des objectifs sur les 3 à 5 ans. Et en plus, notre plan de développement est évolutif, adaptable et dynamique.
- **Bon** : Oui, nous avons un plan de développement mais il reste relativement statique
- **Faible** : Nous avons fait un plan il y a 1 an ou 2 mais nous ne savons pas bien ou nous en sommes
- **Critique** : nous travaillons « a vue ». Nous n'avons pas vraiment de plan et travaillons sur des opportunités. Nous subissons notre marché, faute de temps et de moyens financiers (par exemple)
- **Ne sais pas** : là c'est clair, mais cela peut être un vrai problème de ne pas savoir où l'on va lorsque l'on dirige une entreprise
- **Ne s'applique pas** : vous n'êtes pas concerné

La structuration des questions

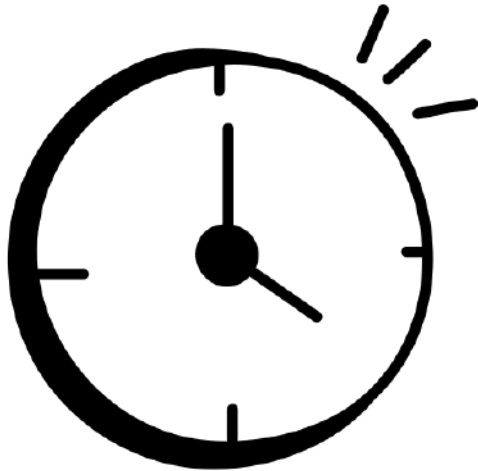


Et si à cette 1ere question, on se rend compte que c'est déjà un problème, que dire des dizaines de questions à suivre qui sont autant de chantiers potentiels à mener ?...

Les contraintes

Vous rencontrerez plusieurs contraintes lorsque vous répondrez aux questionnaire :

LE TEMPS



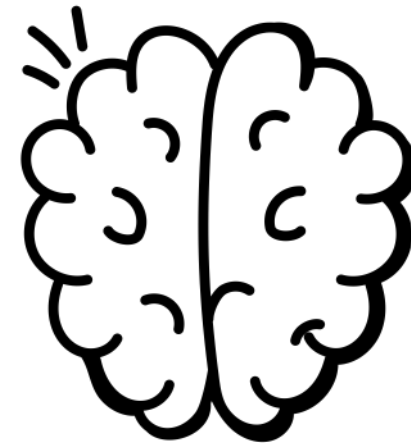
- Il ne s'agit pas de répondre rapidement à un questionnaire tel qu'on peut le trouver dans les journaux people, en se faisant bronzer sur une plage.
- Non **il s'agit d'un exercice qui prend du temps.** D'une part à cause du nombre de propositions que vous allez y trouver, mais également parce que l'exercice ne peut être valable et riche pour vous que si vous prenez le temps **d'apporter des commentaires.**
- **Ce qui nécessite une phase écrite.** Cela peut être compliqué pour les dirigeants non aguerris ou peu à l'aise à l'écrit, mais c'est un véritable exercice de « réflexion systémique ».

Les contraintes

Vous rencontrerez plusieurs contraintes lorsque vous répondrez aux questionnaire :

- **Les biais cognitifs** constituent des façons rapides et intuitives de **porter des jugements ou de prendre des décisions** qui sont moins laborieuses qu'un raisonnement analytique qui tiendrait compte de toutes les informations pertinentes.
- Selon votre état d'esprit, le moment de la journée, votre niveau de fatigue ou d'énervement, de disponibilité, de temps à accorder, etc... **vos réponses sont susceptibles d'être différentes.**
- Le cerveau est une formidable machine, mais il peut faire-faire ou faire-dire des trucs que l'on regrette, ou bien qui sont complètement **éloignés de nos comportement « normaux »**.

LES BIAIS COGNITIFS



Les contraintes

Vous rencontrerez plusieurs contraintes lorsque vous répondrez aux questionnaire :

L'ATTENTION



- Lorsque l'on veut acquérir du savoir, il faut mobiliser de l'attention X du temps *(par exemple la lecture de cet mémorandum nécessite du temps et si vous lisez en pensant à autre chose...vous n'aurez probablement pas appris grand-chose...)* d'où l'expression anglaise **pay attention**.
- **Si vous avez décidé de tenter l'expérience, c'est que vous avez décidé d'investir du temps !**



Les questionnaires



Création d'un compte

Après avoir été contacté par notre **pôle commercial et/ou par notre réseau de prescripteurs et de consultants**, nous vous demanderons de vous **identifier** en renseignant les informations suivantes :

© **NEXUS**

NEXUS-360-SOLO - 540,00€

Indépendant, libéral, vous prenez seul toutes vos décisions

NOM *

PRENOM *

EMAIL *

CONTINUER

- **Nom - Prénom**
- **Email - Téléphone**
- **Société**
- **Poste / Fonction**
- **Adresse - Code postal - Ville**

Lien pour accéder à mon auto-évaluation

<https://www.nexus-log.net/>



Achat du questionnaire

Votre transaction

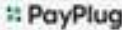
 Marchand
**ARGOS
CONSULTING**

 Montant
10,00 €

 N° de transaction
1234567

100% Sécurisé 

Vos données bancaires sont sécurisées selon les dernières normes via la plateforme sécurisée PCI DSS de Payplug. Établissement de paiement agréé Banque de France sous le numéro CII 16738. En savoir plus sur l'utilisation de vos données.



VOTRE CARTE   

 Numéro de carte

DATE D'EXPIRATION  CV

 MM/AA  123

 **PAYER 10,00 €**

    Verified by  **MasterCard**
SecureCode

Pour acheter le questionnaire, il vous suffit de renseigner vos coordonnées bancaires.

Nous sommes adhérents au réseau **PayPlug** qui est un réseau de paiement digital français.

Identification

© **NEXUS**

Vous êtes client Nexus 360 et vous souhaitez accéder à votre espace de diagnostic ? Veuillez saisir les informations de connexion qui vous ont été transmises par e-mail à l'ouverture de votre compte.

ACCEDER À MON ESPACE

[Mot de passe oublié ?](#)

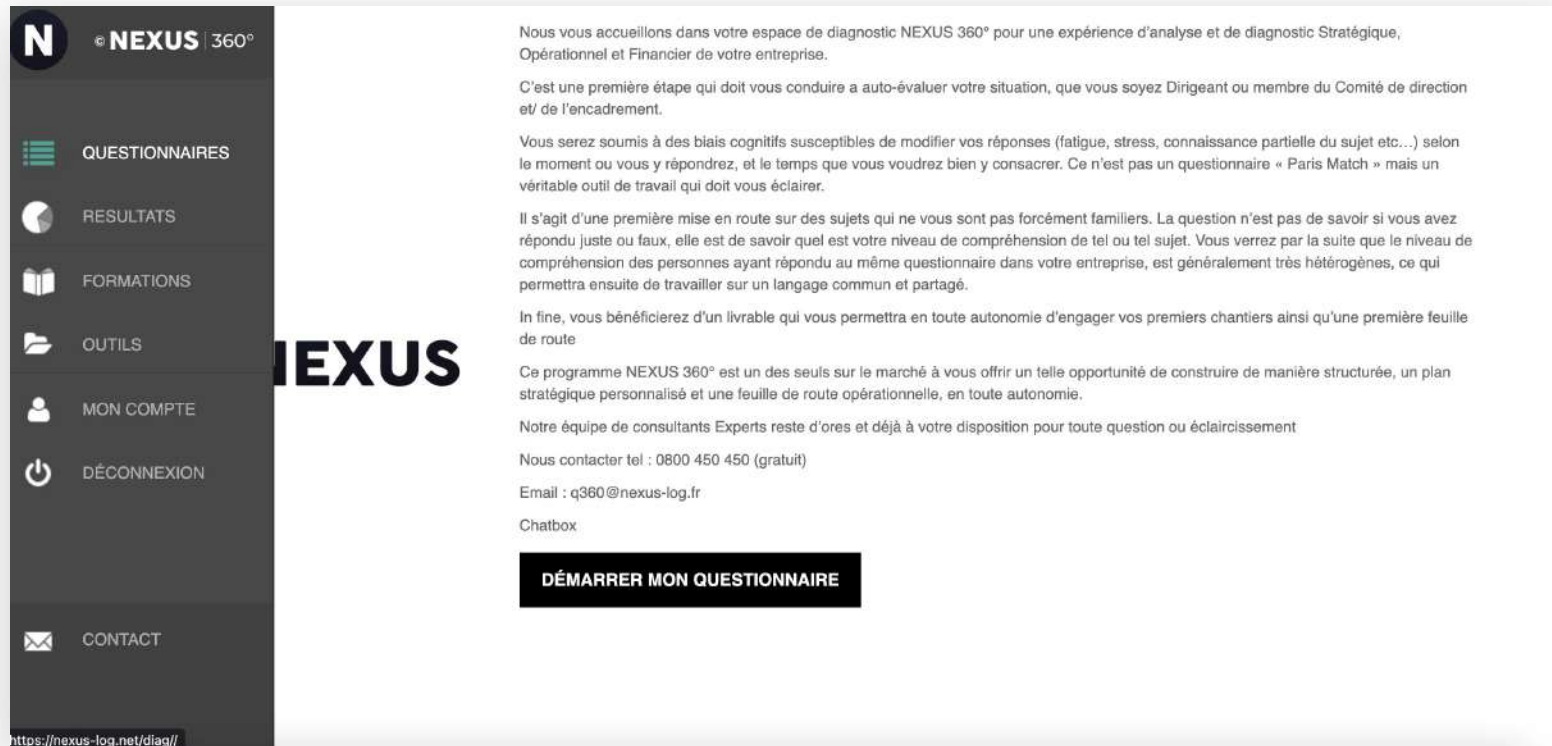
Nexus 360 est le premier diagnostic en ligne qui vous permet d'évaluer votre stratégie d'entrepreneur : Vision, capacité à vous développer, organisation technique, compétences propres et celles de votre équipe, moyens financiers.

Nexus 360 c'est surtout des recommandations qui vont vous aider à progresser dans le pilotage de votre entreprise.

Vous recevrez ensuite un mail de confirmation avec votre :

- **Identifiant** : votre email
- **Votre mot de passe** : un token personnalisé

Page d'accueil



A votre connexion, vous aurez accès à différentes fonctions :

1. Questionnaires
2. Résultats
3. Formation
4. Outils
5. Mon compte
6. Déconnexion

Questionnaires

Les questionnaires sont construits sur **5 silos de questions** qui sont soit **stratégiques, opérationnelles et/ou financières**.

Chaque silo est constitué de différentes questions auxquelles il vous est demandé de répondre de 2 manières :

En cliquant sur une des **6 réponses** proposées

The screenshot displays a questionnaire interface. On the left, a dark grey box contains the number '3'. To its right, the question reads: 'Nous associons nos collaborateurs et notre conseil d'administration à l'élaboration des objectifs' followed by an information icon. Below the question is a text input field containing the text: 'Oui, nous associons régulièrement nos collaborateurs sans forcément structurer cette association qui est plutôt informelle. Je pense que ce serait bien d'améliorer le processus'. Underneath the text field is a label 'Commentaire de notre expert' and an empty text area. To the right of the question and comment field is a row of six circular icons representing different response levels: 'CRITIQUE' (lightning bolt), 'FAIBLE' (exclamation mark in a box, highlighted with a purple background), 'BON' (smiling face), 'EXCELLENT' (star in a circle), 'JE NE SAIS PAS' (question mark in a circle), and 'NE S'APPLIQUE PAS' (X in a box). An arrow points from the text above to the 'FAIBLE' button.

En complétant votre réponse par un « **commentaire** » de clarification.

VALIDER MES RÉPONSES ET PASSER À LA SUITE

Pour chaque étape, il faut valider ses réponses pour passer à la suite

Questionnaires

Lors de la **séance de débriefing avec un consultant (1h de debriefing)** est prévue dans le contrat d'achat du questionnaire une fois que vous avez terminé de le remplir), vous vous donnez la possibilité d'un meilleur éclairage parce que vous aurez clarifié le sens de votre réponse en fonction de la compréhension de la question.

Ultérieurement, si vous souhaitez faire participer d'autres personnes au même questionnaire, des membres de votre équipe par exemple, un consultant tiers, votre expert comptable, etc...vous risquez d'être surpris des réponses.

En effet, personne n'a la même perception de la question et quand bien même, personne n'a la même expérience vécue. Pour certains, ils ne savent même pas que la question existe, pour d'autres ils ont des expériences, peut être très riches, mais dont vous n'avez peut être pas connaissance.

La structuration de la question permet également un **commentaire du consultant expert**, lorsqu'il traitera avec vous, si vous en avez le souhait, de chacune des questions lors des missions d'analyse et de diagnostic stratégique, dont vous pourriez avoir besoin par la suite.

Mais à cette étape, **cette fonction n'est pas activée si vous n'achetez que le questionnaire.**

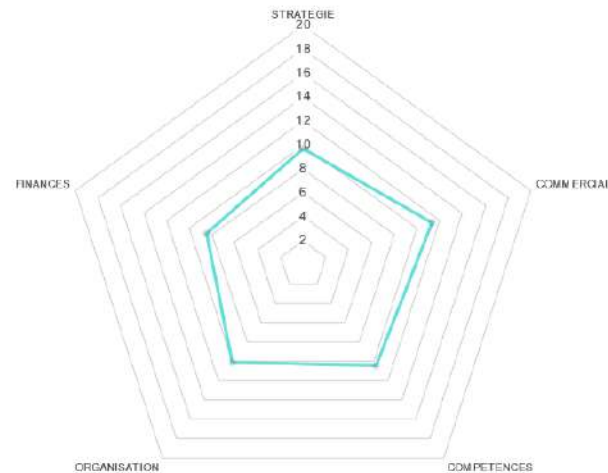
Répondez aux questions dans l'ordre qui vous convient .Si vous devez quitter le questionnaire, validez vos réponses et quittez. Vous pourrez y revenir plus tard.

A la fin du dernier silo de questions, le fait de valider vos réponse et de passer à la suite
vous ouvre la page du diagnostic SPOT.

Le diagnostic spot

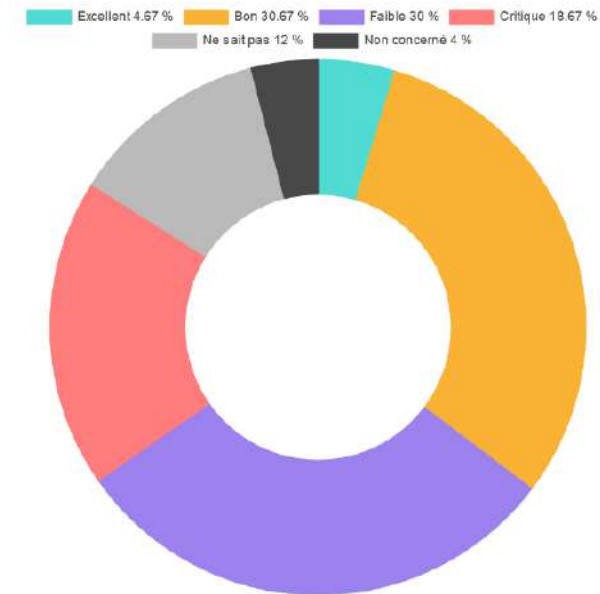
Le diagnostic « spot » est destiné à vous donner une **image instantanée de vos réponses**. Il tient compte bien entendu de la manière dont vous avez répondu aux questions et de votre « **honnêteté intellectuelle** ».

VOTRE PERCEPTION GÉNÉRALE DU RISQUE



Plus vous êtes proches du centre, plus l'acuité du sujet à traiter est importante
2 = Sujets urgents à traiter
20 = Sujets maîtrisés

RÉPARTITION DES NOTES SELON LEUR TAUX DE CRITICITÉ



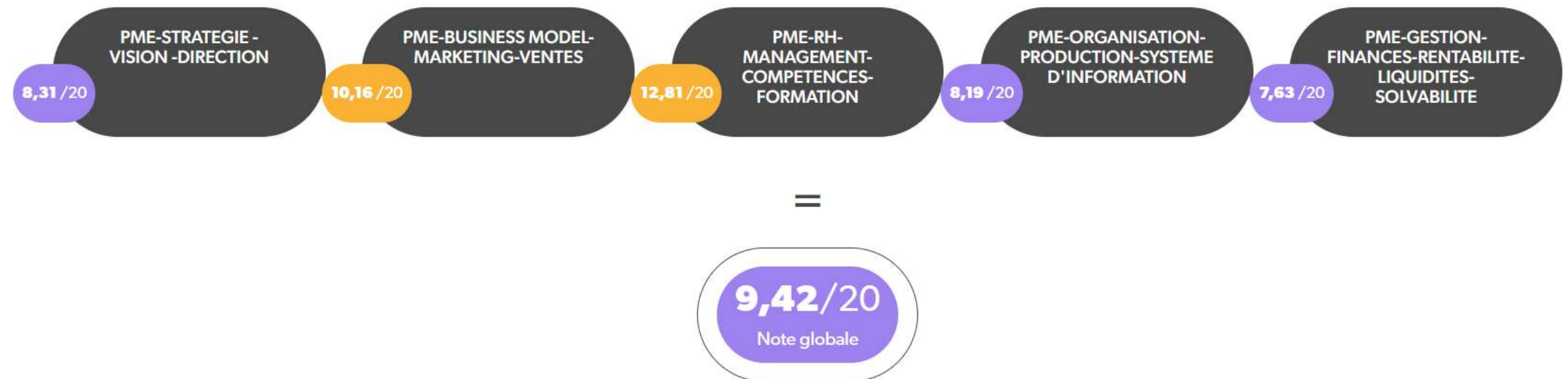
Rouge = critique donc urgent à traiter
Vert = excellent

Le diagnostic spot

C'est en fonction vos réponses que notre algorithme de calcul saura rechercher, en fonction de **vos mots clefs**, les réponses les plus appropriées dans notre **bibliothèque de réponses et de recommandations**.

C'est aussi pour cela qu'il est très intéressant de demander à plusieurs personnes de répondre au même questionnaire car la richesse des réponses est optimisée et surtout, le travail de métabolisation d'un discours commun peut commencer, grâce à la variété des réponses possibles pour une même question.

VOS RÉSULTATS PAR THÈMES



Le diagnostic spot

Le diagnostic Spot propose des actions immédiates à réaliser puisque vont être traitées prioritairement les tâches *critiques, faibles* et *ne sait pas*.

VOS TÂCHES IMMÉDIATES - TO DOES

Nous vous invitons à compléter autant que faire ce peut les cases :

1. Échéance : Quand cette action doit-elle être réalisée ?
2. Responsable : A qui allez vous attribuer la responsabilité de cette tâche ? A externaliser ou à faire en interne ?
3. Résultat attendu : Décrivez le plus précisément possible l'objectif que vous souhaitez atteindre ?

Vous entrez dorénavant en mode projet, et cette réflexion va vous y aider.

 Critique

 Faible

 Ne sait pas

Niveau de Risque repéré		Recommandations	Échéance	Responsable	Résultat attendu ?
	PME-STRATEGIE - VISION -DIRECTION	Recommandation pme-strategie - vision -direction Écrivez votre projet d'entreprise.	mm / dd / yyyy	Prénom Nom	Tapez votre commentaire

- Vous avez la possibilité de définir une **échéance de traitement**, un **responsable** et un **résultat attendu** pour traiter des tâches qui vous paraissent prioritaires.
- C'est un début qui est **une première feuille de route**, qu'il faudra affiner ensuite avec les parties prenantes choisies (vos cadres, vos responsables, vos conseils...)

Le diagnostic spot

Vous bénéficiez ensuite d'un **récapitulatifs des questions / réponses** et **recommandations** par silo stratégique et par question dans l'ordre. Chaque question est adossée à plusieurs items.

Sa catégorie de risque

	Nous associons nos collaborateurs et notre conseil d'administration à l'élaboration des objectifs	Risque lié au manque de visibilité des grandes lignes de la stratégie vis-à-vis des collaborateurs et des actionnaires	Associez vos principaux collaborateurs à l'élaboration de la stratégie. Organisez des séances de préparation d'objectifs compétentes. Par expérience, les dirigeants qui (participative), obtiennent bien souvent de meilleurs résultats entrepreneuriaux (sentiment d'appartenance et de...
	Nous avons optimisé notre stratégie fiscale	Risque de passer à côté d'opportunités fiscales (aides, incitations...), car les dispositifs paraissent trop lourds, ou de prendre des risques fiscaux par méconnaissance des dispositifs.	Faites un bilan fiscal de votre entreprise. L'optimisation fiscale peut/doit être vue comme un vecteur d'économies, permettant à l'entreprise de dégager des ressources financières destinées à l'investissement ou à des budgets d'exploitation. L'utilisation courante des opérations de LBO (effet de levier des capitaux empruntés) permet d'optimiser ces opérations, notamment dans le cadre de la préparation à une transmission, mais également à travers des opérations d'optimisation sociales (PEE, participation, intéressement...) Ces opérations sont complexes, méconnues ou ignorées, et nécessitent l'intervention de votre expert comptable ou de cabinets spécialisés à défaut d'avoir un service interne

Les réponses

Ma réponse
Pas vraiment. On en parle régulièrement entre nous mais on ne fait rien de vraiment précis. On travaille comme ça depuis des années et ça fonctionne

La réponse de l'expert
Aucune réponse n'a été renseignée

VOIR MOINS

Le risque pointé

Les recommandations

L'accès aux réponses écrites
données ainsi que celles de l'expert s'il y en a.

Le diagnostic spot

Si vous avez opté pour l'abonnement à notre bibliothèque de documents, vous aurez également accès à **davantage d'items** :

de

Vérifiez la cohérence de votre tableau croisé DAS/SM

VOIR MOINS

"OPME2-17- Faites un travail d'identification des SM (Segments de Marché) et des DAS (Domaines d'Activité Stratégiques) de votre entreprise. (Idéalement maximum 3 DAS dans une entreprise. Au-delà, il y a risque de dispersion). La méconnaissance des DAS et des Segments de Marché peut créer des difficultés structurelles dans la constitution de votre résultat. Analysez votre tableau croisé (DAS/SM) pour définir votre stratégie commerciale selon que certaines activités sont tactiques ou non. Certaines activités qui peuvent sembler insuffisamment rentables sont au contraire génératrices d'autres activités qui, elles, sont porteuses de marge. "

Des outils de management

Voir les réponses

De programmes de formation suggérés en lien avec les recommandations

De recommandations d'ouvrages sur le sujet

DOC

Résultats détaillés du client

Cette page n'est accessible que dans le cadre du diagnostic Stratégique, Opérationnel et Financier [NEXUS-P3S©](#).

Elle est réservée à la suite de diagnostic Spot et **détaille le diagnostic de manière exhaustive**. C'est un livrable qui s'adresse aux dirigeants qui souhaitent une vision exhaustive de leur travail puisqu'il reprend l'ensemble des « commentaires de notre expert » pour toutes les questions traitées conjointement.



Résultats global du client

Cette page n'est accessible que dans le cadre du diagnostic Stratégique, Opérationnel et Financier [NEXUS-P3S®](#).

Elle compile **l'ensemble des réponses de toutes les personnes** qui ont répondu au questionnaire. Exemple, un comité de Direction, ou les principaux cadres, ou le Comex, ont répondu chacun au questionnaire.

Ce document de synthèse est anonymisé car nous garantissons la confidentialité des réponses aux participants. Cette garantie est fondamentale pour atteindre le niveau d'efficacité maximale. C'est une règle immuable du métier de conseil que de conserver le « secret de ses clients ». Un engagement de confidentialité (NDA) est systématiquement signé avant tout engagement de mission entre notre cabinet, ses consultants et nos clients.

Le consultant ou l'équipe de consultant en réalise une synthèse et en fait ressortir les sujets saillants.



Formations



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes : actions de formation

Dans un souci d'égalité et parce que la formation professionnelle doit être ouverte à tous, nos formations sont accessibles en ligne et les personnes à mobilité réduite sont accueillies dans des salles adaptées.

Si vous avez des questions ou si vous souhaitez en savoir plus nous vous invitons à nous contacter via notre formulaire dans l'onglet contact.



Le [pôle pédagogique](#) de notre cabinet dispense des **formations techniques en catalogue et sur mesure**.

Ces formations sont dispensées par notre équipe pédagogique.

Nous disposons d'un pôle Ingénierie pédagogique et financière apte à monter des projets et à trouver des financements publics. Notre cabinet est référencé auprès des OPCO (Opérateurs de compétences). Nous sommes certifiés **QUALIOPI**.

Outils

Cette page est accessible sous réserve de la signature d'un [abonnement à notre caisse à outils](#).

- Quel entrepreneur n'est pas constamment à la recherche d'une méthode, d'un outil, d'une modélisation, d'un check list, de tableaux de bord Excel, de modèles de contrats, de documents, de templates spécifiques, etc...
- Notre métier de consultant nous impose la création de nos propres outils de travail, ou l'adaptation d'outils d'autres personnes, l'utilisation d'applications digitales pour nous permettre de gagner du temps, d'augmenter son efficacité, d'accélérer l'accès aux informations, de sécuriser des contrats, d'accéder à des budgets publics, etc...
- Les caisses à outils des consultants, compilées avec celles des centaines de dirigeants accompagnés, constituent une caisse à outils très riche.
- Ces outils sont mis à votre disposition sous certaines conditions contractuelles et vous serez informés régulièrement des nouveaux « arrivages » dans votre interface NEXUS-360 au fur et à mesure de leur production.



Mon compte

Vous bénéficiez d'un **accès à votre compte** qui vous permet de :

**Modifier
votre profil**

Mon compte

Contactez-nous

Mon profil

MODIFIER MES INFORMATIONS >

Mes factures

Nom

MICHEL

Prénom

Louis

Code postal

68000

Ville

COLMAR

Mes contacts

AJOUTER CONTACT

NOM	PRÉNOM	FONCTION	EMAIL	TÉLÉPHONE	ADMIN	ACTION
LAMBERT	HERVE	PRESIDENT	herve@nexus-360-pcrh.fr	0675032191	✓	 
					✓	

Historique de mes demandes de support

De créer vos utilisateurs, les personnes qui vont répondre au questionnaire (la liste est limitée à 20 personnes pour conserver un niveau de lecture probant)



**A la suite de votre
auto-diagnostic**



Nous contacter

Et si avec tout cela, vous souhaitez entrer en contact avec un consultant ou un expert pour vous aider ou vous accompagner dans cette démarche, nous sommes joignables rapidement grâce à notre plateforme de contact.

Nous nous engageons à vous répondre rapidement. Un premier échange pour clarifier votre demande, puis l'orientation de votre demande à un consultant en proximité et dans les domaines qui vous intéressent. Nous disposons de plusieurs contrats d'accompagnement, de formation, de coaching opérationnel afin de vous aider à trouver la meilleure manière pour vous de répondre à votre problématique d'entrepreneur.

N'hésitez pas à visiter notre site [ARGOS](#) pour y trouver d'autres idées.



Hervé LAMBERT



contact@argos-financeconsulting.com



www.argos-financeconsulting.com



[https://www.argos-financeconsulting.com/
nexus/](https://www.argos-financeconsulting.com/nexus/)