

mam@consulting-dadvisory.com



2026

DIAGNOSTIC EXPRESS

2026

D. ADVISORY CONSULTING

www.consulting-dadvisory.com



mam@consulting-dadvisory.com

D. Advisory Consulting est un cabinet de conseil stratégique spécialisé dans l'accompagnement des entreprises et des porteurs de projet en Afrique de l'Ouest et à l'international. Fondé par une experte en stratégie d'entreprise, en gestion opérationnelle et en transformation digitale, le cabinet propose une approche pragmatique, centrée sur la création de valeur et l'adaptation locale des meilleures pratiques managériales.

D. Advisory Consulting propose plusieurs expertises modulables selon le besoin du client :

- Élaboration de Business Plan
- Diagnostic & Cadrage
- Formations et Coaching sur mesure

Chacune de nos mission repose sur une méthode en 3 phases :

- Diagnostic stratégique : compréhension fine de la vision du porteur de projet, du contexte marché, des ressources disponibles et des objectifs visés.
- Structuration opérationnelle : élaboration d'outils de pilotage sur mesure (business plan, prévisionnel, stratégie commerciale, etc.), optimisation des ressources et structuration si nécessaire.
- Accompagnement au déploiement : mise en œuvre du plan d'action, soutien dans la recherche de financements, préparation aux présentations investisseurs ou institutions, suivi de la performance.

www.consulting-dadvisory.com

Diagnostic Express

Votre activité est-elle vraiment structurée ?

Grille d'auto-évaluation pour entrepreneurs, PME et porteurs de projets

Objectif de ce document

En 15 minutes, identifiez les zones fortes et les points faibles de votre projet ou entreprise avant de lancer, financer ou développer votre activité.

Conseil en stratégie | Business plan | Développement commercial | Formation corporate

Cabinet enregistré en France, actif entre Paris, Dakar et l'Afrique francophone

www.consulting-dadvisory.com

mam@consulting-dadvisory.com

Pourquoi faire ce diagnostic ?

Avant de chercher plus de clients, un financement, des partenaires ou une nouvelle visibilité, il est essentiel de vérifier si votre activité repose sur des bases suffisamment solides.

Beaucoup d'entrepreneurs avancent avec de bonnes idées, mais sans avoir clairement structuré leur offre, leur cible, leur modèle économique, leur stratégie commerciale ou leur organisation. Le risque : perdre du temps, mal investir, vendre difficilement ou présenter un dossier peu convaincant.

Ce Diagnostic Express vous aide à prendre du recul rapidement et à identifier vos priorités business.

Ce que vous allez évaluer

- la clarté de votre offre et de votre positionnement ;
- votre compréhension du marché et de vos clients cibles ;
- la solidité de votre modèle économique et de vos hypothèses financières ;
- la cohérence de votre stratégie commerciale ;
- votre niveau d'organisation et de pilotage.

Important

Ce document ne remplace pas un diagnostic stratégique complet. Il vous donne une première lecture de votre niveau de structuration et des zones à approfondir.

Échelle de notation

Score	Signification
0	Non défini : l'élément n'existe pas ou reste totalement flou.
1	Très partiel : l'idée existe, mais elle n'est pas structurée.
2	En construction : des bases existent, mais elles doivent être clarifiées.
3	Structuré : l'élément est clair, exploitable et cohérent.
4	Solide : l'élément est documenté, testé ou mesuré.

Mode d'emploi

Pour chaque affirmation, cochez le score qui correspond le mieux à votre situation actuelle. Soyez honnête : le but n'est pas d'obtenir le meilleur score, mais d'identifier les bonnes priorités.

Chaque pilier contient 4 éléments à évaluer. Le score maximal par pilier est de 16 points. Le score total maximal est de 80 points.

Conseil d'utilisation

Si vous hésitez entre deux notes, choisissez la plus basse. Une zone d'incertitude est souvent le signe qu'un point doit être clarifié ou formalisé.

Pilier 1 — Offre & positionnement

Évaluez ici la clarté de ce que vous vendez, à qui vous le vendez et pourquoi votre offre mérite d'être choisie.

Élément à évaluer	0	1	2	3	4	Notes / éléments à clarifier
Mon offre est clairement définie et compréhensible en moins d'une minute.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Je sais précisément quel problème mon offre résout pour mes clients.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Ma proposition de valeur est différenciante par rapport aux alternatives existantes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Mes prix sont cohérents avec la valeur perçue, le marché et mes objectifs de rentabilité.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Sous-total du pilier					 / 16

Pilier 2 — Marché & clients cibles

Évaluez ici votre niveau de connaissance du marché, de vos clients prioritaires et de vos opportunités de développement.

Élément à évaluer	0	1	2	3	4	Notes / éléments à clarifier
J'ai identifié mes segments de clients prioritaires.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Je connais les besoins, motivations, freins et critères de décision de mes clients.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
J'ai analysé mes concurrents directs et indirects.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Je peux expliquer clairement où se trouvent mes opportunités commerciales.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Sous-total du pilier					 / 16

Pilier 3 — Modèle économique & finances

Évaluez ici la capacité de votre activité à générer des revenus, couvrir ses coûts et soutenir une croissance réaliste.

Élément à évaluer	0	1	2	3	4	Notes / éléments à clarifier
Mes sources de revenus sont clairement identifiées.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Je connais mes principaux coûts fixes et variables.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
J'ai une estimation réaliste de mon chiffre d'affaires, de mes marges et de ma trésorerie.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Je peux expliquer mes hypothèses financières à un partenaire, une banque ou un investisseur.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Sous-total du pilier					 / 16

Pilier 4 — Développement commercial & acquisition

Évaluez ici votre capacité à attirer, convaincre et convertir vos prospects en clients.

Élément à évaluer	0	1	2	3	4	Notes / éléments à clarifier
Je sais quels canaux utiliser pour trouver mes clients.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
J'ai un argumentaire commercial clair et adapté à ma cible.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
J'ai défini des actions de prospection ou d'acquisition régulières.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Je mesure mes résultats commerciaux avec des indicateurs simples.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Sous-total du pilier					 / 16

Pilier 5 — Organisation & pilotage

Évaluez ici votre capacité à organiser le travail, suivre les priorités et piloter l'activité dans la durée.

Élément à évaluer	0	1	2	3	4	Notes / éléments à clarifier
Mes priorités sont claires pour les 30, 60 et 90 prochains jours.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Mes tâches, responsabilités ou partenaires clés sont identifiés.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
J'ai des outils simples pour suivre mes actions, mes ventes ou mes finances.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Mon organisation peut absorber une hausse d'activité sans se désorganiser.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Sous-total du pilier					 / 16

Synthèse de votre score

Pilier	Score	Observation principale
Offre & positionnement / 16	
Marché & clients cibles / 16	
Modèle économique & finances / 16	
Développement commercial / 16	
Organisation & pilotage / 16	
Score total / 80	Niveau :

Interpréter votre score

Additionnez les sous-totaux des cinq piliers. Le score maximal est de 80 points. Ce score n'est pas un jugement : il sert à identifier les priorités de structuration à traiter avant de vendre davantage, chercher un financement ou accélérer la croissance.

Score total	Niveau de structuration	Lecture stratégique
0 à 20	Activité à clarifier	Votre projet a besoin d'un cadrage prioritaire : offre, cible, modèle économique et premières décisions structurantes.
21 à 40	Activité en structuration	Des bases existent, mais elles restent fragiles. Il faut prioriser, formaliser et sécuriser les hypothèses clés.
41 à 60	Activité prometteuse à renforcer	La structure est présente, mais certains piliers doivent être consolidés avant une phase de financement ou d'accélération.
61 à 80	Activité structurée, prête à accélérer	Votre activité dispose de bases solides. L'enjeu est maintenant de piloter, optimiser et convertir cette structuration en résultats.

Identifier vos priorités

Regardez vos deux piliers les plus faibles. Ce sont vos priorités immédiates. En général, un projet progresse plus vite lorsqu'il traite d'abord les zones de flou : offre, cible, prix, modèle économique, acquisition ou pilotage.

- Si le pilier Offre & positionnement est faible : clarifiez votre proposition de valeur avant de communiquer davantage.
- Si le pilier Marché & clients cibles est faible : approfondissez votre connaissance client et votre analyse concurrentielle.
- Si le pilier Modèle économique & finances est faible : formalisez vos hypothèses, vos coûts et vos scénarios.
- Si le pilier Développement commercial est faible : structurez vos canaux d'acquisition et votre argumentaire.
- Si le pilier Organisation & pilotage est faible : priorisez vos actions et mettez en place des indicateurs simples.

Votre feuille de route express

Repérez vos deux piliers les plus faibles. Ce sont les zones à traiter en priorité. Utilisez ensuite le tableau ci-dessous pour transformer votre diagnostic en actions concrètes sur 90 jours.

Priorité	Décision à prendre	Action concrète	Échéance / indicateur
Priorité 1			
Priorité 2			
Priorité 3			
Priorité 4			
Priorité 5			
Priorité 6			

Que faire après ce diagnostic ?

Votre score vous donne une première lecture. La valeur réelle du diagnostic vient ensuite de votre capacité à décider quoi traiter en premier.

Si votre score est inférieur à 40 : Commencez par clarifier votre offre, votre cible et votre modèle économique. Vous avez probablement besoin d'un cadrage stratégique avant d'investir davantage.

Si votre score est entre 41 et 60 : Structurez vos hypothèses, formalisez votre plan d'action et sécurisez les éléments financiers. C'est souvent le bon moment pour préparer un business plan ou une feuille de route 90 jours.

Si votre score est supérieur à 60 : Passez à l'optimisation : acquisition client, pilotage, process, indicateurs et préparation à l'accélération.

Besoin d'un regard extérieur ?

D. Advisory accompagne les entrepreneurs, PME et organisations dans le diagnostic stratégique, le business plan, le développement commercial et la structuration de leur croissance. Pour aller plus loin, réservez un échange de cadrage ou complétez le questionnaire de qualification disponible sur le site.

À propos de D. Advisory Consulting

D. Advisory Consulting accompagne les entrepreneurs, PME et organisations dans la structuration de leur stratégie, de leur business plan, de leur développement commercial et de leur transformation business.

Le cabinet est enregistré en France et intervient auprès de projets situés entre Paris, Dakar, le Sénégal et l'Afrique francophone.

Notre approche combine analyse stratégique, structuration opérationnelle, pédagogie business et orientation résultats.

Pour aller plus loin

- Complétez le questionnaire de qualification disponible sur le site D. Advisory.
- Réservez un échange de cadrage pour clarifier votre besoin.
- Identifiez l'accompagnement le plus adapté : diagnostic stratégique, business plan, développement commercial ou formation corporate.

Contact

Site : www.consulting-dadvisory.com

Email : mam@consulting-dadvisory.com

D. Advisory Consulting — Conseil en stratégie, business plan et développement commercial.