

#2 CONSIGNES TRAVAIL DE GROUPE (2 PERSONNES) - contrôle continu

Vous devez présenter le budget d'une Agence. On vous impose une structure (voir onglet RESSOURCES) avec des volumes d'heures et des salaires

Vous partirez de votre connaissance de 4 recommandations ou devis clients déjà traités à l'ISCOM (Kipsta, Damart, Vog, Furet & co...)

Comme ces différents challenges répondaient à 3 ou 4 problématiques différentes, engageant des moyens différents, considérez qu'elles sont représentatives de l'activité de votre agence.

Vous présenterez la combinaison optimum du nombre de dossiers (de type Kipsta, Damart, Vog, Furet & co...) nécessaire pour "alimenter" vos collaborateurs. Vous vous assurez qu'elle permette un CA et surtout un Valeur ajoutée suffisante pour payer les salaires.

Objectif Valeur ajoutée **40% du CA**

A partir de l'onglet PLANNING, vous illustrerez comment s'articulent ces missions tout au long de l'année à venir.

LE BUT :

> Identifier les pics d'activité (prevoir des recrutements, recours aux free lance...)

> Donner une feuille de route aux commerciaux pour qu'ils sachent les besoins pour chaque période, afin de respecter le bon équilibre entre les 3 ou 4 activités de l'agence.

Enfin, vous présenterez ce travail devant l'ensemble des actionnaires du groupe auquel votre filiale est rattachée.

Dans un document écrit de 4 à 5 pages illustrez comment vous comptez construire l'activité (le CA) et le résultat de cette nouvelle année.

Et avec un power point vous défendrez votre budget devant les autres actionnaires. (15 minutes)

A votre tour, vous deviendrez actionnaire et serez évalués sur votre capacité à juger un budget (cohérence métier et rentabilité)

RV pour le dernier cours.

Bon courage.

Nom du client **contact**
suivi par
Periode de propal
Date butoir rendu proposition client **notes diverses**
 Acceptée o/n
Date de livraison

| |
|----------------------------|
| FICHE SUIVI DOSSIER |
|----------------------------|

CHARGES DIRECTES

Besoin Ressources Humaines (temps pour propal et execution)

| postes | nbre de heure | Ct horaire | Coût total |
|--------------------|---------------|------------|------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| 0 Total (1) | | | 0 |

CHIFFRES D'AFFAIRES A+B

0

Prestation intel.

| deignation | nbre de jour | PV heure | MONTANT |
|------------------|--------------|----------|----------|
| | | | 0 |
| | | | 0 |
| | | | 0 |
| 0 TOTAL A | | | 0 |

Autres charges directes (honoraires, prestations externes, fournitures)

| designation | Coût achats | |
|------------------|-------------|----------|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| Total (2) | | 0 |

Fournitures et ventes de Biens

| deignation | qté | PV unit | MONTANT |
|----------------|-----|---------|----------|
| | | | 0 |
| | | | 0 |
| | | | 0 |
| TOTAL B | | | 0 |

CHARGES INDIRECTES

| designation | Coûts | |
|------------------|-------|----------|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| Total (3) | | 0 |

TOTAL CHARGES 1+2=3**0****MARGE DOSSIER**

| | | |
|--------------------|----------|---------|
| VENTES | 0 | |
| Charges directes | | |
| Hors RH | 0 | |
| Charges indire | 0 | |
| VA | 0 | #DIV/0! |
| Salaires | 0 | |
| Marge nette | 0 | |

Commentaires

BUDGET

RESSOURCES HUMAINES

| | sal brut | nbre | Masse salar | Charges sal | Coût entreprise | Nbre Jour | Ct / jour |
|-----------------------|----------|------|-------------|------------------------|--------------------|------------------|------------------|
| Concepteur redacteur | 2000 | 2 | 52 000 | 15 600 | 67 600 | 476 | 142 |
| Chef de pub | 2800 | 1 | 36 400 | 10 920 | 47 320 | 238 | 199 |
| DA | 2300 | 1 | 29 900 | 8 970 | 38 870 | 238 | 163 |
| Direct clientèle | 2100 | 1 | 27 300 | 8 190 | 35 490 | 238 | 149 |
| Secrétaire Assistante | 2000 | 1 | 26 000 | 7 800 | 33 800 | 238 | 142 |
| | | | | | 223 080 | 1 429 | |
| | | | | hors secrétaire | 189 280 | | |

BUDGET

PLANNING ACTIVITE PAR PERSONNE

| | | EXEMPLE MOIS 1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | Nombre de jours | | | | TOTA | Taux occup. | |
|----------------------|----------|----------------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----------------|-------------|----------------------|----------|--------|-----------------|-----|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | Fact. prest | Non facturables prep | Forr rep | autres | Tx util. / temp | |
| Concepteur redacteur | Charles | 1 | | F | F | F | F | F | F | C | C | C | C | C | F | F | F | P | P | P | P | P | 9 | 5 | | 5 | 19 | 90% |
| Concepteur redacteur | Damien | 1 | | | | | F | F | C | F | F | F | F | | | | | | | | | | 6 | | | 1 | 7 | 33% |
| Chef de pub | Stephann | 1 | | | | F | F | F | F | F | F | F | | F | F | F | | | | | | | 10 | | | | 10 | 48% |
| DA | Léa | 1 | F | F | F | F | F | | | F | F | | | F | F | F | F | F | | | | | 13 | | | | 13 | 62% |
| Direct clientèle | Claire | 1 | F | F | | | | | | | | | | | F | F | | F | F | | | | 6 | | | | 6 | 29% |

ACTIVITE

Nombre de devis proposés

Valeur

Nombre de devis acceptés

Valeur

| | |
|------------------------------------|----------|
| CA Prestation (Heures facturées) a | |
| CA Biens facturés | |
| CA Total | 0 |

RESSOURCES HUMAINES

Nbres d'heures disponibles

Nbre de personnes

| | |
|---------------------------------------|---|
| prestation facturée (Nbre d'heures) b | |
| Temps de préparation (Nbre d'heures) | |
| Temps de formation (Nbre d'heures) | |
| Autres (Nbre d'heures) | |
| Nbre d'heures utilisées | 0 |

Taux journée facturée moyen (a/b) #DIV/0!

% heures disponibles utilisées

% des heures disponibles facturées

Salaires

Honoraires free lance

COMPTE D'EXPLOITATION

| | |
|----------------------------|----------|
| CHIFFRES D'AFFAIRES | 0 |
| Services | 0 |
| Biens | 0 |

CHARGES DIRECTES

hors RH

CHARGES INDIRECTES**TOTAL CHARGES EXPLOITATION** 0

VALEUR AJOUTEE 0

RH

RESULTAT D'EXPLOITATION 0
(hors impôts et taxes)