

# AGIR SUR LES LEVIERS DE LA MARGE ET DEFENDRE SON PRIX

## Enjeux

Être capable d'agir sur les leviers de la marge, d'améliorer et d'optimiser la rentabilité des agences d'emploi

## Public

Chargés d'affaires, consultants, responsables d'agences, managers

## Prérequis

- Être équipé d'un ordinateur avec webcam, d'une bonne connexion internet (Distanciel)
- Editer ou télécharger un état des marges cumulé sur 4/6 mois ou sur l'année dernière

## Durée

2 jours soit 14 heures (Présentiel)  
4 demi-journées (Distanciel)

## Animation

### François Coutier

Consultant expert en formation et accompagnement des agences d'emploi

## Tarifs

Nous consulter

## Sanctions

Certificat de réalisation

## Renseignements

Assolem – François Coutier  
06 71 61 42 59  
[contact@assolem.com](mailto:contact@assolem.com)

## OBJECTIFS

Les participants seront en capacité de :

- Comprendre les évolutions et facteurs qui impactent la marge brute et la rentabilité des agences
- Maîtriser les leviers d'optimisation de la marge
- Intégrer le fonctionnement du calculateur de marge et d'optimisation
- Présenter son prix avec légitimité, le défendre et négocier si besoin

## CONTENU

### Introduction

Contexte actuel de la marge et de la rentabilité. Impacts liés à la transformation du CICE

### Comprendre l'évolution de son prix de revient agence

- La rémunération d'un intérimaire
- Les charges patronales (incluant la mutuelle)
- Le versement transport
- Le taux d'AT/MP

### Comprendre le mécanisme et l'évolution des allègements Fillon

### Mesurer l'impact concret sur la marge brute

### L'importance du prix de vente et de la marge additionnelle

- Parler coefficient ou bien prix de vente facturé ?
- Découvrir une méthode de calcul et l'outil « grille de prix » qui permettent d'identifier rapidement le bon coefficient en fonction de la marge souhaitée
- Compenser une marge trop faible par une marge additionnelle : les tendances à prendre en compte sur le marché. Comment justifier ses frais annexes à un client ?
- La place particulière du placement dans la marge additionnelle

### Les 6 leviers d'optimisation liés aux allègements

Quelles sont les 6 situations permettant d'optimiser les allègements de charges patronales ? Focus particulier sur 3 d'entre-elles :

- La fin d'année
- Le CET
- Les CP

# AGIR SUR LES LEVIERS DE LA MARGE ET DEFENDRE SON PRIX

## CONTENU

### Développer le CET en agence

- Bien comprendre le fonctionnement du CET et son impact sur la marge
- Les bonnes pratiques en matière de CET pour être efficacement
- Comment l'automatiser intelligemment et optimiser sa pratique sans risques
- Les arguments pour convaincre vos intérimaires.

### Atelier de perfectionnement sur la marge

Utilisation du calculateur de marge et de la grille de prix à partir de cas concrets et à partir de leur propres cas client.  
Simulation et prise de conscience de l'impact sur la marge

### Les autres leviers d'amélioration de la marge et de la rentabilité

- Le CDI intérimaire
- La DFS (déduction forfaitaire spécifique)
- Le mix client.

### La pédagogie du prix

- Quand faut-il parler du prix ?
- Méthodologie de présentation du prix
- Développer son assertivité
- Training

### Relativiser le prix

- Méthode en 4 étapes pour traiter l'objection du prix.
- Training

### Négocier le prix

- Les jeux de pouvoir
- Les 4 styles de comportements en négociation
- Étudier les méthodes de négociation adaptées au secteur du travail temporaire et/ou du recrutement
- Training.

### Conclusion

## MOYENS PÉDAGOGIQUES / EVALUATION

- Apports théoriques. Le support pédagogique est remis aux stagiaires
- Mises en situations
- Méthodes mixant les échanges interactifs et les réflexions individuelles (Sondage, tchat, vidéo et tableaux blanc sont utilisés en distanciel)
- Ateliers de réflexions en sous-groupes (Également assurés en distanciel)
- **Outil Calculateur de marge et grille de prix sur Excel remis aux participants**
- **Validation des acquis** : Quiz final avec le jeu aventure sur Klaxoon.com, Exercices sur calculateur