

# 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

Aucuns

## Durée

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

## Animation

### François Coutier

Consultant expert en formation et accompagnement des agences d'emploi

## Tarif / délai

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

Faits et actualités marquants. Focus équation magique du travail temporaire.

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

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

### Les allègements de charges patronales

Comprendre le mécanisme et l'impact réel sur la marge (*Calculs*)

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

- Calculer le bon prix de vente à partir d'une marge souhaitée.
- Marge additionnelle : Quels sont les éléments annexes facturables et pourquoi ? Revue des tendances à prendre en compte sur le marché.
- La place particulière du placement dans la marge additionnelle

### Les 8 leviers d'optimisation liés aux allègements

Quelles sont les 8 situations permettant d'optimiser les allègements de charges patronales ? Focus particulier sur 3 d'entre-elles : Fin d'année / CP / CET

- Tout comprendre sur le CET : son fonctionnement, l'approche intérimaire, les bonnes et mauvaises pratiques. Comment l'optimiser intelligemment ?
- Le cas du CDII / CDI à temps partagé et du contrat saisonnier
- La DFS (déduction forfaitaire spécifique)

### 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 (*Simulations*)

### Défendre son prix et préserver sa marge

- Présenter son prix avec légitimité, relativiser une objection sur le prix cher
- Négocier et préserver ses intérêts (*Mises en situations*)

## 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 et Exercices sur calculateur
- **Réalisation d'un Plan Individuel de Progrès**