

Charte Tarifaire floue, Résultat Mou,

Fabrice Antz

l'Atelier.

et

Biblon



Avant de commencer...

Communication ou Sincérité ?

- Communication : Charte Tarifaire floue conduit à un Résultat mou
- Sincérité : Charte Tarifaire floue conduit à une connerie très précise

Une Lettre pourrait changer votre vie...

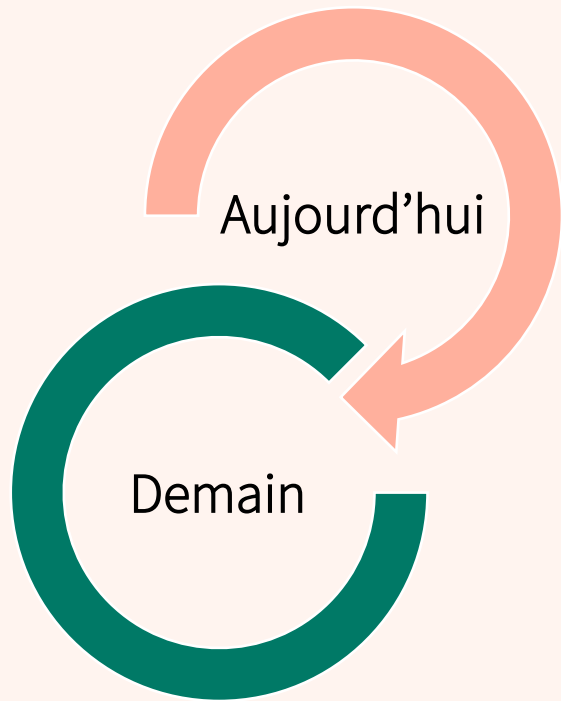
- Je Sais vs Je Fais

Vivre POUR ou DE sa passion ?

1/2 Décision

=

Bordel²



Je travaille en espérant un Résultat

• De Janvier à Décembre

Je travaille

J'espère

• Bilan en Avril

• Déception sans savoir comment avancer
• Heureux sans savoir pourquoi

Je doute

Je détermine mon résultat et je travaille en fonction

• Et je m'organise

Je prévois

Je suis

• Pilotage CA et dépenses

• Enfin...

Je vis

1. **Les Moyens** : Politique salariale
+ Planning et gestion du temps
+ Formation (si on mesure les retours)

2. **Animer le quotidien** : Ambiance
+ Reconnaissance + Application
des Règles + Accompagner

Masse
Salariale

CA

Charte tarifaire

Construction des CA

- Fiches Moyennes, Fidélisation, Rythme de visite, Recrutement NC)

Dépenses

Stratégie
Marketing

La bonne action, au bon moment sur la bonne cible

- Exister - Faire Venir - Se Faire Aimer - Faire Revenir

Fixes ou Variables

Investissements Justes

l'Atelier.

Biblon

90% de Notre CA c'est de la Prestation de Service

C'est quoi une Prestation de Service ?

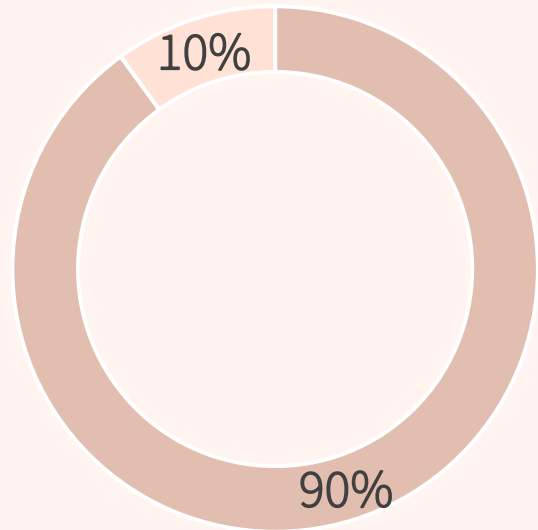
- Vendre votre Savoir Faire dans un temps donné*
- 50% de marge sur les ventes vs 93% de marges sur les prestations

Comment avez-vous construit ces 90% de votre CA ?

- Charte tarifaire construite à l'aveugle*
- Mais on facture plus cher si la prestation prend plus de temps*
- La « peur » de l'augmentation annuelle vs la peur de disparaître*

Les Conséquences ?

- Absence de sérénité liée car on travaille sans savoir ce que l'on gagne*
- Conflits Managériaux possibles liés à une divergence de point de vue*
 - *L'entrepreneur pense que son collaborateur ne fait pas suffisamment de chiffres*
 - *Le collaborateur a le sentiment d'être occupé tout le temps*



■ SERVICES ■ VENTES

l'Atelier.

Biblon

Construire une Charte tarifaire...

Rentable,

Calculer vos Marges

Produits +
Charges externes
+ Impôts
+ Masse Salariale
+ Amortissements
+ Emprunt)

/

Amplitude Horaire

ATTENTION

« charte tarifaire rentable »
ne signifie pas
« Entreprise rentable »

**Vous maîtrisez le coût
minute de votre
Entreprise**

Productive

Calculer la Productivité Horaire d'une prestation

(Prix de Vente TTC / Temps
de Travail en minutes)*60

Calculer le potentiel de CA / personne

Productivité Horaire *
(Heures hebdo * 4,33)

**Vous pouvez
emmener vos équipes
vers leurs ambitions**

Et à mon Image..

Rien de plus simple
désormais,

1. A vous de choisir votre
concept et votre
Expérience Client
2. Vous savez même
désormais la hauteur
maximale de vos
remises

**Si on est pas rentable
c'est de notre faute
désormais**

Si simple avec un outil...



**Voyons comment
l'ajuster en cas de
problème**

Ajuster sa Charte Tarifaire

A ne pas faire

- Pas de surfacturation ou de hausse significative sans un apport complémentaire au client → **Ce n'est pas à lui de payer vos manquements**
- Pas de pression sur les équipes → **Ce n'est pas non plus à elles de payer nos errements**

Opter plutôt pour

- Etablir un tarif évolutif sur 2 ou 3 ans → **impact client mineur**
- Sensibiliser vos équipes aux enjeux du temps de réalisation → **les préparer au changement**
- Les Former et les accompagner pour réaliser certaines prestations plus rapidement → **les aider à y parvenir**
- Optimiser au maximum votre agenda client pour éviter les taux d'inoccupation → **leur faire gagner du temps et de l'argent (et à vous aussi)**

2 types de personnes impactées :

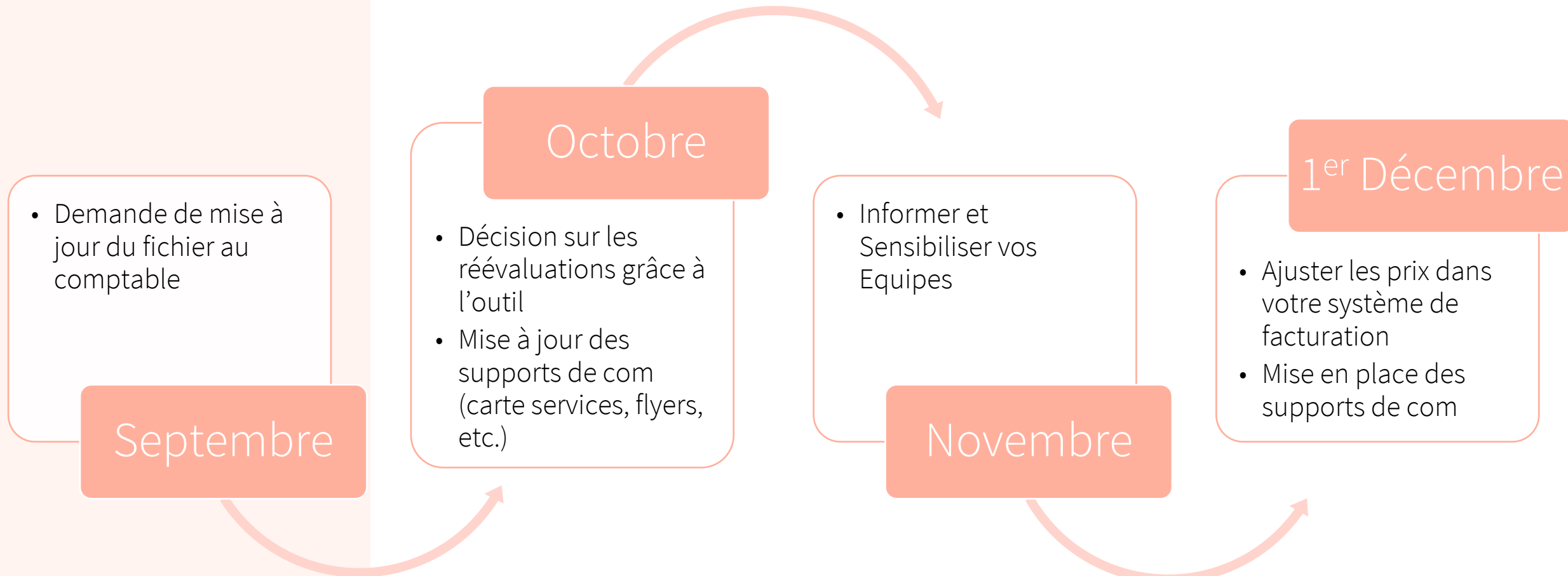
1. Soit, Vos client (hausse du prix)
2. Soit Vos collaborateurs (réduction du temps)

l'Atelier.

Biblon

Augmenter vos Tarifs Annuellement

Rien de plus simple désormais



l'Atelier.

Biblon



1 Conférence pour Savoir

1 Outil pour faire

Les Conséquences

Vos Questions

- Les enjeux de la charte tarifaire
- Comment calculer le prix de vente d'une prestation de services
- **Mais savoir sans faire = Ne pas Savoir**

- Adapter son Savoir à son Entreprise en maîtrisant ses Tarifs
- Pouvoir prendre les décisions sur les tarifs à réévaluer car...
- **½ Décision = Bordel²**

Développer votre Rentabilité n'est pas un objectif mais
la conséquence de ce que vous mettez concrètement en œuvre

Questions / Réponses

Avez-vous des sujets que vous souhaiteriez aborder de la même façon ?

l'Atelier.

Biblon



ON VOUS LAISSE
DESORMAIS
AFFICHER VOS
TARIFS EN VITRINE

l'Atelier.

Biblond

Merci