

**BAC+3 – Responsable Marketing Opérationnel**

**Développer le chiffre d'affaires de Challancin  
Prévention et Sécurité sur le secteur de la  
Normandie grâce à des services innovants**



-  
**Session de formation : 2018-2019**

### **Partie 3 : Planification des actions opérationnelles**

Pour rappel, l'intention est d'orienter le projet vers une première stratégie de diversification et, deux angles sont envisagés dans cette politique.

D'une part, le premier aspect c'est-à-dire la stratégie d'alignement par le produit/service diversifié se traduira par une action opérationnelle ayant pour visée, la commercialisation d'un nouveau produit/service par l'entreprise Challancin Prévention et Sécurité, à savoir : la vidéosurveillance.

Cette solution de sécurité électronique est en effet proposée par la quasi-totalité des concurrents sur la zone de chalandise, du moins ceux détenant les parts de marché les plus importantes. Il paraît donc regrettable que l'entreprise Challancin n'ait toujours pas mis en place ni même envisagé de proposer une telle offre sachant d'autant plus que le marché de la vidéosurveillance (en France) connaît une forte croissance contrairement au marché du gardiennage. Par ailleurs, ne pas soumettre cette offre aux clients de son portefeuille constitue une menace telle que ces derniers pourraient envisager de partir à la concurrence.

De même, la vidéosurveillance représente une opportunité en termes de croissance du chiffre d'affaires et de la rentabilité : à long terme, son coût de revient est nettement moins élevé qu'un service de surveillance/sécurité humaine et, par conséquent, permet à l'entreprise de dégager une marge plus intéressante.

Cette hypothèse est également vraie pour le second aspect de la stratégie de diversification qui est la stratégie de différenciation par le produit/service diversifié. Cette dernière portera sur une action opérationnelle relative cette fois-ci à la commercialisation d'un autre nouveau produit/service par l'entreprise Challancin Prévention et Sécurité, à savoir : les drones de surveillance. Cette autre solution de sécurité électronique, à la différence de la vidéosurveillance, n'est pas encore proposée par les concurrents présents en Normandie. Commercialiser ce produit en premier représente une opportunité pour l'entreprise de se différencier et d'attirer de nouveaux prospects, voire de nouveaux clients.

## 3.1. Axe opérationnel n°1 : Commercialiser un nouveau produit : la vidéosurveillance

### 3.1.1. Présentation des objectifs envisagés et du contexte

Élaborer ce projet de commercialisation d'un nouveau produit/service, nécessite d'appliquer plusieurs processus de justification comme :

#### La méthode QOCCOOP :

QOCCOOP	Cadrer le problème
Exprimer le « <b>Quoi ?</b> » de la démarche	L'objectif va être de mettre en œuvre et développer un produit/service innovant au sein de Challancin Prévention et Sécurité à savoir : la vidéosurveillance.
Exprimer le « <b>Qui ?</b> » de la démarche	Challancin Prévention et Sécurité travaille majoritairement en BtoB, les cibles sont donc : des entreprises, des industries, des collectivités et administrations publiques.
Exprimer le « <b>Comment ?</b> » de la démarche	Il existe deux critères afin de proposer la vidéosurveillance aux clients : <ul style="list-style-type: none"><li>• Soit la vidéosurveillance est complémentaire à l'activité de surveillance/sécurité humaine (gardiennage)</li><li>• Soit l'activité de surveillance/sécurité (gardiennage) est substituable à la vidéosurveillance.</li></ul>
Exprimer le « <b>Où ?</b> » de la démarche	La démarche va être entreprise sur le secteur de la Normandie.
Exprimer le « <b>Quand ?</b> » de la démarche	L'idée serait de proposer le produit/service au client lorsque ses besoins en termes de surveillance et de sécurité sont importants. Cela va permettre une complémentarité entre la vidéosurveillance et le gardiennage. Par ailleurs, en cas de budget limité, la vidéosurveillance reste plus accessible à long terme.

Exprimer le « <b>Pourquoi</b> » de la démarche	L'idée de cette démarche est d'accroître le chiffre d'affaires de Challancin Prévention et Sécurité sur le secteur Normand et de faire face à la concurrence accrue qui, parfois, allie déjà le gardiennage à la sécurité électronique comme c'est le cas de Securitas, leader inconditionnel en France !
--	---

### La méthode SMART :

« Augmenter le chiffre d'affaires sur le secteur de la Normandie en proposant le nouveau service de sécurité électronique aux clients car ces derniers ont souvent recours à une entreprise différente de Challancin Prévention et Sécurité pour leur équipement en nouvelles technologies. »

<b>Objectif SMART</b>	<b>Re transcription</b>
Spécifique	Commercialiser un nouveau produit et service relatif à la sécurité électronique : la vidéosurveillance.
Mesurable	L'offre devra permettre une augmentation du chiffre d'affaires évaluée entre 5 et 10% en Normandie due à l'activité de vidéosurveillance.
Accessible	En proposant une nouvelle offre, les chances d'augmenter les ventes et donc, le chiffre d'affaires de l'entreprise, seront plus importantes.
Réalisable	L'objectif n'est pas de devenir le leader de la sécurité privée en Normandie mais d'augmenter le chiffre d'affaires de minimum 5%. Cet objectif est réalisable car la croissance du marché de la vidéosurveillance en France est estimée à +6,1%.
Temporellement défini	Non défini. En effet, le fait de ne pas rester dans l'entreprise après cette année d'alternance ne me permet pas de mettre en place tous les éléments nécessaires au lancement d'un nouveau produit/service au sein du pôle sécurité du groupe Challancin.  En revanche, le projet est évalué à moyen terme c'est-à-dire sur 3 années.

## **3.1.2. La démarche de réalisation de l'action**

### **1. Recrutement d'un technico-commercial**

Le technico-commercial travaillera sous la hiérarchie du Directeur des Opérations hors IDF, Monsieur BIENVENU et du Directeur Régional Normandie, Monsieur RENAULD (en charge du recrutement). Il faudra tout d'abord déterminer des critères de sélection en fonction du profil exact de technico-commercial recherché. Ici l'idée sera de recruter une personne ayant des connaissances ainsi qu'une maîtrise de la sécurité électronique et des nouvelles technologies, plus particulièrement de la vidéosurveillance. La création d'une annonce s'imposera ensuite, suivie du postage sur Pôle Emploi, sur les réseaux professionnels, etc. Il faudra ensuite sélectionner les CV les plus pertinents afin de procéder à des entretiens dans l'optique de trouver le candidat correspondant pour le poste. Ce nouveau salarié consacrera pleinement son activité à la proposition d'offres commerciales aux clients de l'entreprise mais également à la recherche de prospects sur le secteur de la Normandie.

### **2. Réalisation d'une veille concurrentielle afin de sélectionner les produits qui seront commercialisés**

Afin de minimiser le risque d'échec, le technico-commercial préalablement recruté sera en charge de la réalisation d'une étude du marché de la vidéosurveillance approfondie sur la zone de chalandise afin d'une part, évaluer la concurrence et la part de marché puis, dans un second temps, évaluer les besoins et les préférences des consommateurs. Cela permettra de sélectionner le matériel de vidéosurveillance que l'entreprise décidera de commercialiser en fonction de l'analyse interne et externe du marché. Il s'agira en effet de choisir les bons produits afin d'assurer les ventes.

### **3. Sélection d'un prestataire : fournisseur/installateur**

Ensuite, le technico-commercial devra établir une liste des besoins de l'entreprise en matière d'approvisionnement et de montage des systèmes de vidéosurveillance. A cet effet, une liste prédéfinie de critères lui permettra de réaliser une première sélection des fournisseurs/installateurs potentiels. L'objectif ensuite sera d'établir un premier contact téléphonique avec ces sociétés afin de convenir d'un rendez-vous physique. Ce dernier servira de première approche et d'exposition des besoins de Challancin Prévention et Sécurité aux potentiels prestataires. Les devis établis par les différents fournisseurs/installateurs permettront de réaliser un échantillonnage relatif au prix entrant dans le budget fixé par Challancin Prévention et Sécurité. Une phase de négociation avec les prestataires restants sera ensuite abordée de manière à déterminer le fournisseur et installateur des systèmes de vidéosurveillance de l'entreprise.

### 3.1.3. Les ressources nécessaires et suffisantes à la réalisation de l'action

#### Ressources nécessaires sur le plan des compétences (RH) :

**Compétences commerciales :** Recruter un technico-commercial spécialisé en sécurité électronique.

**Compétences d'exploitation :** Internalisation ou externalisation de l'activité de vidéosurveillance ? Dans le cadre de la stratégie de diversification envisagée initialement, certains risques liés au coût d'investissements importants sont à prendre en considération. A cet effet, l'externalisation donnera de multiples avantages comme : une maîtrise et une réduction du budget relié au service sous-traité, une concentration sur le cœur de métier dans une logique de spécialisation pour offrir au client un service de qualité, un accès à des compétences nouvelles ou supérieures dans une double logique d'élargissement de l'offre proposée aux clients, des réponses aux évolutions technologiques et enfin, un gain de réactivité de l'entreprise. Dans l'éventualité où la commercialisation de la vidéosurveillance au sein de l'entreprise fonctionne et permet d'atteindre l'objectif d'augmentation du chiffre d'affaires de 5 à 10% au bout de 3 ans, l'entreprise pourra potentiellement internaliser le service. Pour l'heure, il est plus raisonnable de faire appel à un prestataire : fournisseur et installateur, des éléments nécessaires à la constitution d'un système de vidéosurveillance.

#### Ressources nécessaires sur le plan financier :

<b>DETAIL DES CHARGES ESTIMATIVES 1<sup>ère</sup> année (2019)</b>		
<b>LIBELLE</b>	<b>Prévisions moyennes</b>	
	<b>HT en €</b>	<b>TTC en €</b>
<b>ACHATS (sauf marchandises)</b>	1 172 982,73€	1 407 579,27€
Sous-traitance	1 167 948€	1 401 537,60€
Carburant	5 034,73€	6 041,67€
<b>SERVICES EXTERNES</b>	5 876,36€	6 794,00€
Prime d'assurance véhicule	Compris dans la flotte de l'entreprise	
Travaux entretien véhicule	1 000€	1 200€
Frais télécommunications	300€	360€
Catalogues et imprimés	2 000€	2 400€
Frais de missions (restaurant)	2 576,36€	2834€
<b>FRAIS DE PERSONNEL ET CHARGES</b>	37 151,12€	37 151,12€
Recrutement	1 402,40€	1 402,40€
Salaires + charges sociales patronales	35 748,72€	35 748,72€
<b>DOTATION AUX AMORTISSEMENTS</b>	3 266,67€	3 266,67€
Amortissement du véhicule	3 266,67€	3 266,67€
<b>TOTAL DES CHARGES</b>	<b>1 219 276,88€</b>	<b>1 454 791,06€</b>

### Explication du montant estimatif des charges liées à la sous-traitance :

#### - Coût d'un système de vidéosurveillance avec installation :

Le coût d'un système de vidéosurveillance varie en fonction de plusieurs paramètres : la qualité des matériels, la surface à couvrir, les divers accessoires et les options choisies. En somme, il s'agit du prix de l'ensemble des équipements utilisés : caméras, logiciels de vidéosurveillance, écran de contrôle, câbles, etc.

Le coût global d'une vidéosurveillance peut donc varier de **4 370€ HT, prix du système le plus basique, à plus de 22 814€ HT, prix d'un système haut de gamme, avec main d'œuvre d'installation, programmation, essais et mise en service.** Ainsi, pour mieux se situer, voici un récapitulatif des prix d'achat HT de systèmes de vidéosurveillance en fonction du type, du nombre et de la qualité des équipements utilisés, avec installation :

<b>PRIX D'ACHAT AU SOUS-TRAITANT (matériels + installations)</b>		
<b>N°</b>	<b>Pack de surveillance</b>	<b>Prix d'achat HT</b>
1	Vidéosurveillance IP + 1 à 2 caméras	4 370 à 4 667€
2	Vidéosurveillance IP + 4 caméras	7 407€
3	Vidéosurveillance analogique + 4 caméras	7 407€
4	Vidéosurveillance IP ou analogique + 15 à 30 caméras	11 407 à 22 814€

#### - Coût d'entretien d'un système de vidéosurveillance :

Dans le cadre de notre projet, l'entretien serait réalisé par le sous-traitant. **Son prix d'achat HT est évalué à 120€ par an.**

### Première année (2019) – Hypothèse :

<b>COÛT DE LA SOUS-TRAITANCE (matériel + installation)</b>			
<b>N°</b>	<b>Prix d'achat moyen HT</b>	<b>Quantités vendues/mois</b>	<b>Coût total HT/mois</b>
1	4 518,50€	3	13 555,50€
2	7 407€	6	44 442€
3	7 407€	3	22 221€
4	17 110,50€	1	17 110,50€
<b>TOTAL</b>	-	13	<b>97 329€</b>

Le coût mensuel lié aux matériels et installations est estimé à 97 329€ HT soit 1 167 948€ HT par an.

Par ailleurs, le nombre de ventes étant estimé à 13 par mois, cela représente un total de 156 ventes par an. Le prix d'achat, pour Challancin Prévention et Sécurité, de l'entretien d'un système de vidéosurveillance étant évalué à 120€ HT par an, le coût total des entretiens est de 18 720€ HT par an.

**La première année, le coût total de la sous-traitance est estimé à 1 186 668€ HT.**

## Explication du montant estimatif des charges liées à la masse salariale :

### - Montant estimé pour le recrutement du technico-commercial :

Dans cette hypothèse, nous estimons à 40, le nombre d'heures consacrées au recrutement du technico-commercial.

Nous ne connaissons pas le taux horaire exact de M. RENAULD mais, étant cadre sous la convention relative à la sécurité privée, il est possible de procéder à une estimation (voir Annexe 7 : « Grille de la convention collective 3196 : Prévention et Sécurité »).

→ Total des salaires bruts 2019 de la catégorie « Ingénieurs et cadres » / Nombre de salaires  
= 22 468,25 / 6 = 3 744,71€

Sur une base mensuelle de 151,67h, le taux horaire brut de M. RENAULD est estimé à :

$$\frac{3\,744,71}{151,67} = 24,69\text{€}$$

Sur cette base doivent être ajoutées les charges patronales estimées à 42% soit :

$$24,69\text{€} \times 0,42 = 10,37\text{€}$$

<b>COÛT DU RECRUTEMENT DU TECHNICO-COMMERCIAL</b>			
	<b>Taux horaire</b>	<b>Nombre d'heures</b>	<b>Coût</b>
<b>Montant brut</b>	24,69 €	40	987,60 €
<b>Charges patronales</b>	10,37 €	40	414,80 €
		<b>Total</b>	<b>1 402,40 €</b>

**Le coût total du recrutement du technico-commercial pour l'entreprise s'élèverait à 1 402,40€.**

### - Montant de la dépense totale estimée pour le technico-commercial :

Considérons que le salaire brut mensuel du technico-commercial s'élève à 1 975,82€ (selon la grille de la convention collective 3196 : Agents de maîtrise, Niveau 1, Échelon 3). Pour ce salaire, les charges sociales patronales s'élèvent à environ 25,47% du montant du salaire brut (ancienne Loi Fillon : baisse des cotisations sociales patronales pour les salaires n'excédant pas 1,6 fois le SMIC) soit 503,24€.

On estime que le technico-commercial perçoit chaque mois une prime de 500€ s'il parvient à dégager mensuellement un CA HT minimum de 100 000€ (on estime cette hypothèse respectée chaque mois). Concernant cette prime, l'entreprise et le salarié sont exonérés de charges sociales patronales et salariales.

<b>COÛT DU TECHNICO-COMMERCIAL</b>	
<b>Par mois</b>	<b>Par an</b>
2 979,06€	<b>35 748,72€</b>

**Le coût du technico-commercial est estimé à 35 748,72€ la première année.**

De plus, pour travailler, le salarié a besoin d'un véhicule de fonction (VNC = 9 800€). L'ordinateur, le téléphone portable, les fournitures et le bureau sont des immobilisations déjà acquises (car mises à ma disposition lors de mon arrivée dans l'entreprise) donc transfert possible de ces éléments au technico-commercial ce qui n'engendrerait pas de charges supplémentaires.

Amortissement du véhicule de fonction :

- Coût : 9 800€
- Date d'acquisition : 01/01/2019
- Durée d'utilisation : 3 ans
- Taux : 33,33%

<b>Période</b>	<b>Base</b>	<b>Taux</b>	<b>Annuité</b>	<b>VNC</b>
2019	9 800,00	33,33%	3 266,67	6 533,33
2020	9 800,00	33,33%	3 266,67	3 266,66
2021	9 800,00	33,33%	3 266,67	0

### **3.1.4. Analyse des résultats estimés**

Les chiffres d'affaires 2016, 2017 et 2018 sur l'ensemble du territoire national étaient respectivement de 62 765 425€, 75 397 122€ et 90 000 000€. On a donc constaté une évolution du chiffre d'affaires de +20,13% sur la période 2016-2017 et de +19,37% sur la période 2017-2018. L'évolution du chiffre d'affaires connaît donc une diminution de 0,76 point de pourcentage entre les deux périodes. Cette baisse d'évolution sera à répercuter sur le chiffre d'affaires prévisionnel.

En fonction du chiffre d'affaires réalisé lors de l'année 2018 soit 90 000 000€ et selon le nombre d'agences Challancin Prévention et Sécurité réparties en France à savoir 17, on estime le chiffre d'affaires de chaque agence à environ 5 294 117,65€.

Pour rappel, ce projet est relatif à une augmentation du chiffre d'affaires sur le secteur de la Normandie où 4 agences sont implantées. Elles ont donc réalisé, approximativement, un chiffre d'affaires de 21 176 470,60€ en 2018.

Par ailleurs, on estime que Challancin ajoute, au prix d'achat au sous-traitant, un taux de marge d'environ 35%. Les prix de vente pratiqués par l'entreprise sont donc les suivants :

<b>PRIX DE VENTE CHALLANCIN (matériel + installation)</b>		
<b>N°</b>	<b>Pack de surveillance</b>	<b>Prix de vente HT</b>
1	Vidéosurveillance IP + 1 à 2 caméras	5 900 à 6 300€
2	Vidéosurveillance IP + 4 caméras + applications	10 000€
3	Vidéosurveillance analogique + 4 caméras	10 000€
4	Vidéosurveillance IP ou analogique + 15 à 30 caméras	15 400 à 30 800€

De plus, le prix de l'entretien margé s'élève à 162€ HT.

### **Résultats estimés la première année (2019) :**

Sans la mise en place de l'activité de vidéosurveillance, le chiffre d'affaires prévisionnel est de :

- Évolution de CA estimée entre 2018 et 2019 :  $19,37 - 0,76 = 18,61\%$
- CA prévisionnel :  $21\,176\,470,60\text{€} \times 1,1861 = 25\,117\,411,78\text{€}$

Avec la mise en place de l'activité de vidéosurveillance, le chiffre d'affaires prévisionnel est de :

<b>CHIFFRE D'AFFAIRES PREVISIONNEL (matériels + installations)</b>			
<b>N°</b>	<b>Prix de vente moyen HT</b>	<b>Quantités vendues/mois</b>	<b>CA prévisionnel/mois</b>
1	6 100€	3	18 300€
2	10 000€	6	60 000€
3	10 000€	3	30 000€
4	23 100€	1	23 100€
<b>TOTAL</b>	-	13	<b>131 400€</b>

Le CA lié à la vente de matériels et installations est estimé à 131 400€ HT par mois soit 1 576 800€ HT par an.

Par ailleurs, le nombre de ventes étant estimé à 13 par mois, cela représente un total de 156 ventes par an. Le prix de vente de l'entretien d'un système de vidéosurveillance étant évalué à 162€ HT par an, le CA des entretiens est de 2 106€ HT par mois c'est-à-dire 25 272€ HT par an.

**Le CA mensuel relatif à l'activité de vidéosurveillance est estimé à 133 506€ HT soit un CA annuel estimé à 1 602 072€ HT la première année.**

**Le CA total prévisionnel s'élève donc à 26 719 483,78€ (25 117 411,78 + 1 602 072).**

Pour cette première année (2019), le ROI du projet serait égal au résultat suivant :

$$\text{Retour sur investissement (\%)} = \frac{1\,602\,072,00 - 1\,219\,276,88}{1\,219\,276,88} \approx 31,40\%$$

Au regard de la situation financière de l'entreprise (voir Annexe 7 : « Analyse de la situation financière de l'entreprise ») et du résultat du retour sur investissement calculé ci-dessus, on peut dire que l'investissement est rentable à hauteur d'environ 31,40%.

On admet généralement qu'en cas de sortie favorable, la rentabilité attendue se situe dans une fourchette entre 10% et 40% par an. L'entreprise Challancin a donc tout intérêt à réaliser cette action.

Par ailleurs, si on suppose une augmentation des ventes et donc une multiplication du chiffre d'affaires de l'activité de vidéosurveillance par 2 chaque année, l'impact estimé à moyen terme, sur les 2 années suivantes, serait :

#### **Résultats estimés la deuxième année (2020) :**

Sans la mise en place de l'activité de vidéosurveillance, le chiffre d'affaires prévisionnel est de :

- Évolution de CA estimée entre 2019 et 2020 :  $18,61 - 0,76 = 17,85\%$
- CA prévisionnel :  $25\,117\,411,78\text{€} \times 1,1785 = 29\,600\,869,78\text{€}$

Avec la mise en place de l'activité de vidéosurveillance, le chiffre d'affaires prévisionnel est de :

- CA vidéosurveillance =  $1\,602\,072,00 \times 2 = 3\,204\,144,00\text{€}$
- CA total prévisionnel :  $29\,600\,869,78 + 3\,204\,144,00 = 32\,805\,013,78\text{€}$

#### **Résultats estimés la troisième année (2021) :**

Sans la mise en place de l'activité de vidéosurveillance, le chiffre d'affaires prévisionnel est de :

- Évolution de CA estimée entre 2020 et 2021 :  $17,85 - 0,76 = 17,09\%$
- CA prévisionnel :  $29\,600\,869,78\text{€} \times 1,1709 = 34\,659\,658,43\text{€}$

Avec la mise en place de l'activité de vidéosurveillance, le chiffre d'affaires prévisionnel est de :

- CA vidéosurveillance =  $3\,204\,144,00 \times 2 = 6\,408\,288,00\text{€}$
- CA total prévisionnel :  $34\,659\,658,43 + 6\,408\,288,00 = 41\,067\,946,43\text{€}$

<b>RECAPITULATIF DES RESULTATS PREVISIONNELS</b>			
	<b>Première année (2019)</b>	<b>Deuxième année (2020)</b>	<b>Troisième année (2021)</b>
<b>CA total prévisionnel (en €) Sans vidéosurveillance</b>	25 117 411,78€	29 600 869,78€	34 659 658,43€
<b>Augmentation du CA total sur l'année</b>	+18,61%	+17,85%	+17,09%
<b>CA total prévisionnel (en €) Avec vidéosurveillance</b>	26 719 483,78€	32 805 013,78€	41 067 946,43€
<b>Augmentation du CA total sur l'année</b>	+26,18%	+22,78%	+25,19%

On remarque sur les trois premières années une évolution positive de la croissance du chiffre d'affaires avec la mise en place de l'activité de vidéosurveillance au sein de l'entreprise. Cette dernière varie selon les années :

- Première année (2019) : +7,57 points de pourcentage ;
- Deuxième année (2020) : +4,93 points de pourcentage (augmentation moins conséquente du chiffre d'affaires due au fait que l'année précédente était l'année de lancement de l'activité) ;
- Troisième année (2021) : +8,1 points de pourcentage.

Attention cependant aux résultats estimés précédemment. En effet, il faut tenir compte du fait que l'évolution de l'activité de l'entreprise s'accompagne potentiellement du recrutement d'un second technico-commercial. En effet, pourquoi ne pas diviser la Normandie en deux zones distinctes pour chacun des technico-commerciaux ?

Plusieurs scénarios seraient envisageables comme la division de la Normandie entre :

- La Haute-Normandie et la Basse-Normandie ;
- Les clients du secteur public et ceux du secteur privé, etc.

## 3.2. Axe opérationnel n°2 : Commercialiser un nouveau produit : les drones de surveillance

### 3.2.1. Présentation des objectifs envisagés et du contexte

Élaborer ce projet de commercialisation d'un nouveau produit/service, nécessite d'appliquer plusieurs processus de justification comme :

#### La méthode QQCOQP :

QQCOQP	Cadrer le problème
Exprimer le « <b>Quoi ?</b> » de la démarche	Au sein de l'entreprise, l'objectif va être de proposer et développer une nouvelle offre de service toujours axée sur l'activité de gardiennage mais accompagnée d'un produit innovant, à savoir : les drones de surveillance.
Exprimer le « <b>Qui ?</b> » de la démarche	Challancin Prévention et Sécurité travaille majoritairement en BtoB, les cibles sont donc : des entreprises, des industries, des collectivités et administrations publiques.  Ce projet serait mis en place par M. BIENVENU et M. RENAULD, en collaboration avec M. ROUSSEL qui serait en charge de la commercialisation de ce nouveau type de service.
Exprimer le « <b>Comment ?</b> » de la démarche	Le critère selon lequel les drones de surveillance peuvent être proposés aux clients est qu'ils sont complémentaires à l'activité de surveillance/sécurité humaine (gardiennage).
Exprimer le « <b>Où ?</b> » de la démarche	La démarche va s'appliquer sur le secteur de la Normandie.
Exprimer le « <b>Quand ?</b> » de la démarche	L'idée serait de proposer le produit lorsque les besoins des clients en termes de sécurité/surveillance sont importants et nécessaires sur un lieu étendu ou lorsque l'on est en présence d'une foule importante.

Exprimer le « <b>Pourquoi</b> » de la démarche	L'objectif de cette action est d'accroître le chiffre d'affaires de Challancin Prévention et Sécurité sur le secteur Normand puisque l'entreprise disposerait d'un avantage concurrentiel. La démarche consisterait donc à mettre au point une offre dont le caractère unique serait reconnu et valorisé par le client : la vente de prestations d'aérosurveillance.
--	--

### La méthode SMART :

« Proposer une nouvelle offre de services combinant sécurité humaine et sécurité électronique aux clients et prospects afin de conquérir de nouveaux clients et donc augmenter le chiffre d'affaires de l'entreprise en Normandie »

<b>Objectif SMART</b>	<b>Retranscription</b>
Spécifique	Proposer aux clients et prospects un nouveau service de sécurité électronique à savoir les drones de surveillance, lors des prestations de gardiennage.
Mesurable	L'activité d'aérosurveillance devra permettre la conquête de nouveaux clients et donc une augmentation du chiffre d'affaires évaluée entre 5 et 10% en Normandie.
Accessible	En proposant une nouvelle offre, les chances d'augmenter les ventes et donc, le chiffre d'affaires de l'entreprise, seront plus importantes.
Réalisable	L'objectif n'est pas de devenir le leader de la sécurité privée en Normandie mais de conquérir de nouveaux clients afin d'augmenter le chiffre d'affaires.
Temporellement défini	Non défini. En effet, le fait de ne pas rester dans l'entreprise après cette année d'alternance ne me permet pas de mettre en place tous les éléments nécessaires au lancement d'un nouveau produit/service au sein du pôle sécurité du groupe Challancin.  En revanche, le projet est évalué à moyen terme c'est-à-dire sur 3 années.

### **3.2.2. La démarche de réalisation de l'action**

La mise en place d'une telle action n'est pas simple et ne doit pas être improvisée. En effet, afin d'être efficace il est nécessaire de respecter plusieurs étapes :

#### **1. La détermination des objectifs**

L'idée ici est d'attirer des prospects en proposant la nouvelle offre de service combinant la surveillance/sécurité humaine et les drones de surveillance de manière à augmenter le chiffre d'affaires. L'entreprise peut mais doit également exposer ce concept aux clients.

#### **2. Le choix de la personne qui va réaliser la commercialisation**

L'activité d'aérosurveillance étant plus ou moins liée au gardiennage, c'est au Responsable Commercial Normandie que revient la charge de cette partie de l'action. Seul dans le processus de commercialisation, il va permettre une meilleure persuasion et crédibilité de l'entreprise auprès du client puisqu'il sera l'unique interlocuteur.

#### **3. La formation du Responsable Commercial Normandie au lancement et à la commercialisation d'un nouveau produit/service**

Afin de bénéficier des meilleurs argumentaires quant à la vente d'un nouveau produit/service lié à une innovation technologique, le Responsable Commercial Normandie doit acquérir de nouvelles connaissances en techniques de vente. De plus, afin de maîtriser au mieux son sujet lors des rendez-vous client, ce dernier devra faire le choix d'outils pour se former quant au degré de complexité du produit qu'il propose. Il peut par exemple feuilleter un argumentaire sur format papier (fiches techniques du produit à commercialiser, magazines sur les NTIC, etc.) doublé par la consultation d'un site web dédié aux drones de surveillance.

#### **4. La sélection du matériel nécessaire à la réalisation de l'opération**

A cet effet, l'entreprise va devoir acquérir un ou plusieurs drones de surveillance afin de pouvoir mettre en place les prestations.

#### **5. La formation des agents au pilotage de drones**

Préalablement sélectionnés, l'idée est de faire suivre aux agents une formation relative au pilotage de drones avec pour objectif une montée en compétence et l'obtention du certificat théorique de télépilote (titre délivré par la DGAC c'est-à-dire la Direction Générale de l'Aviation Civile) et d'une formation pratique sur les appareils.

### **3.2.3. Les ressources nécessaires et suffisantes à la réalisation de l'action**

#### **Ressources nécessaires sur le plan des compétences (RH) :**

**Compétences commerciales :** Afin de disposer des compétences nécessaires à la commercialisation de prestations de gardiennage combinées à la surveillance aérienne par le biais de drones, le Responsable Commercial Normandie, M. ROUSSEL, devra acquérir de nouvelles connaissances. Pour cela, il sera opportun pour lui de dispenser d'une session de formation, d'un séminaire ou d'une convention sur ce produit technique. En effet, cette innovation, difficile à expliquer, nécessite un niveau supérieur d'accompagnement. Le consommateur bénéficiant aujourd'hui de multiples sources d'information gratuites, l'entreprise doit transformer le rôle du commercial, qui devient alors un expert.

**Compétences d'exploitation :** Afin d'assurer les nouvelles prestations d'aérosurveillance proposées par l'entreprise, certains agents de sécurité devront bénéficier d'une formation de pilotage des drones. Celle-ci a pour objectif d'être rapidement opérationnelle au cadrage aérien à l'aide d'un drone multirotor. Cet apprentissage offre une montée en compétences à différents types d'agents comme : agents de sûreté, de sécurité, de surveillance, etc. à l'aide de caméra aéroportée (drone).

#### **Ressources nécessaires sur le plan financier :**

<b>DETAIL DES CHARGES ESTIMATIVES 1<sup>ère</sup> année (2019)</b>		
<b>LIBELLE</b>	<b>Prévisions moyennes</b>	
	<b>HT en €</b>	<b>TTC en €</b>
<b>SERVICES EXTERNES</b>	2 000€	2 400€
Catalogues et imprimés	2 000€	2 400€
<b>IMPOTS</b>	9 994€	9 994€
Formation professionnelle	9 994€	9 994€
<b>FRAIS DE PERSONNEL ET CHARGES</b>	26 753,49€	26 753,49€
Salaires + charges sociales patronales	26 753,49€	26 753,49€
<b>DOTATION AUX AMORTISSEMENTS</b>	4 839,99€	4 839,99€
Amortissement du drone	4 839,99€	4 839,99€
<b>TOTAL DES CHARGES</b>	<b>43 587,48€</b>	<b>43 987,48€</b>

### Explication du montant estimatif des charges liées à la formation du Responsable Commercial Normandie :

Après étude des différentes formations commerciales proposées quant au lancement d'un nouveau produit/service, il s'avère que le Centre ORSYS Formation (situé au plus proche à Rennes ou Paris) propose un stage pratique de 3 jours au prix de 1 930€ (exonération de TVA pour les prestations de formation professionnelle).

Le temps de la formation, le Responsable Commercial Normandie sera bien sûr payé puisque ces heures sont considérées comme des heures de travail. On estime le salaire de ce dernier à 2 364,09€ (selon la grille de la convention collective 3196 : Ingénieurs et cadres, Position 1, Coefficient 300) voir Annexe 7 : « Grille de la convention collective 3196 : Prévention et Sécurité »).

Sur une base mensuelle de 151,67h, le taux horaire brut de M. ROUSSEL est estimé à :

$$\frac{2\,364,09}{151,67} = 15,59\text{€}$$

Sur cette base doivent être ajoutées les charges patronales estimées à 42% soit :

$$15,59\text{€} \times 0,42 = 6,55\text{€}$$

Le stage ayant lieu pendant 3 jours, de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30 soit 7 heures par jour, le temps total de formation durant lequel le salarié sera payé est de 21 heures.

Donc, le coût lié à la masse salariale est estimé pour l'entreprise à :

$$(15,59 + 6,55) \times 21 = 464,94\text{€}.$$

<b>CHARGES LIEES A LA FORMATION DU RESPONSABLE COMMERCIAL NORMANDIE</b>		
<b>LIBELLE</b>	<b>Prévisions moyennes</b>	
	<b>HT en €</b>	<b>TTC en €</b>
Formation professionnelle	1 930€	1 930€
Salaires + charges sociales patronales	464,94€	464,94€
<b>TOTAL DES CHARGES</b>	<b>2 394,94€</b>	<b>2 394,94€</b>

**Les charges liées à la formation du Responsable Commercial Normandie s'élèvent à 2 394,94€.**

### Explication du montant estimatif des charges liées à la formation des agents :

Après étude des différents centres de formation, il s'avère que TELEPILOTE SAS s'avère l'une des offres les plus intéressantes. 1<sup>er</sup> Centre de formation drone certifié de France, le programme (pratique et théorique) donne accès au Titre « Opérateur drone des métiers de la sécurité ».

La durée de la formation est de 168 heures dont 140 au Centre de formation drone de Marçay dans les Yvelines (78), et 14 heures en plateforme de révision web incluse pour révision avant l'examen. Elle a lieu une semaine par mois pendant quatre mois de 10h à 13h et de 14h à 18h ou un mois complet. L'effectif de la formation est de 4 à 12 participants maximum. Le coût de la formation est de 48€ de l'heure (exonération de TVA pour les prestations de formation professionnelle).

Le coût de la formation étant le même pour un nombre de participants allant de 4 à 12, il est préférable d'en former 12. En effet, il existe de nombreuses règles relatives au temps de travail pour les salariés de la Prévention-Sécurité. *Par exemple, la durée quotidienne maximale du travail ne peut dépasser 12 heures pour un agent de sécurité avec un repos quotidien de 11 heures minimum entre deux vacations, la durée maximale hebdomadaire du travail ne peut dépasser 4 fois 12 heures soit 48 heures, le nombre de jours de travail en une semaine ne peut être supérieur à six jours, etc.* Donc, afin d'assurer une présence continue des agents sur les sites en aéro-surveillance, mieux vaut former un nombre suffisant d'agents.

Le temps de la formation, les agents seront bien sûr payés puisque ces heures sont considérées travaillées. Supposons 12 agents suivant la formation :

6 agents - Coefficient 130 :

- Salaires bruts :  $1\,519,96\text{€} \times 6 = 9\,119,76\text{€}$
- Charges sociales patronales (42%) :  $1\,519,96\text{€} \times 0,42 \times 6 = 3\,830,30\text{€}$
- Coût estimé pour l'entreprise : 12 950,06€

6 agents - Coefficient 140 :

- Salaires bruts :  $1\,565,55\text{€} \times 6 = 9\,393,30\text{€}$
- Charges sociales patronales (42%) :  $1\,565,55\text{€} \times 0,42 \times 6 = 3\,945,19\text{€}$
- Coût estimé pour l'entreprise : 13 338,49€

Le coût lié à la masse salariale est estimé pour l'entreprise à : 26 288,55€.

<b>CHARGES LIEES A LA FORMATION DES AGENTS</b>		
<b>LIBELLE</b>	<b>Prévisions moyennes</b>	
	<b>HT en €</b>	<b>TTC en €</b>
Formation professionnelle	8 064,00€	8064,00€
Salaires + charges sociales patronales	26 288,55€	26 288,55€
<b>TOTAL DES CHARGES</b>	<b>34 352,55€</b>	<b>34 352,55€</b>

**Les charges liées à la formation des agents s'élèvent à 34 352,55€.**

### Explication du montant de l'amortissement des drones :

Après étude des différents devis reçus, il s'avère que la société Studio SPORT, d'ailleurs implantée en Normandie, à Rouen précisément, nous propose une offre adaptée pour le lancement d'une nouvelle activité.

L'appareil proposé est le Drone DJI Mavic 2 Entreprise Dual homologué S1, S2 et S3. Son prix est établi à 3 349€ TTC, auquel il faudra potentiellement ajouter 2 batteries supplémentaires par précaution à 179€ TTC l'unité, ainsi qu'une radiocommande DJI Smart Controller vendue au prix de 649€ TTC.

Produit	Descriptif
	<p>Le <b>DJI Mavic 2 Entreprise Dual</b> est un drone disposant de module d'avertissement ou repérage (haut-parleur, gyrophare ou projecteur) ainsi qu'une caméra thermique doublée d'un capteur classique, permettant d'avoir un double affichage ainsi qu'un double enregistrement.</p> <p>Le kit de coupure des moteurs développé par ABOT permet d'obtenir son homologation dans le scénario S2 (en plus des S1 et S3 obtenus d'origine par le drone).</p> <p><i>Voir Annexe 8 : « Les scénarios de vol expliqués »</i></p>
	<p>La <b>Smart Controller DJI</b> maximise l'expérience de vol avec les drones Mavic 2 ou tous les drones compatibles OcuSync 2.0.</p> <p>L'écran intégré à la radiocommande permet de se passer du smartphone que l'on connecte à sa radio. D'une diagonale de 5.5 pouces, cet écran offre des images claires et lumineuses (1000cd/m<sup>2</sup>) en FullHD 1080p.</p> <p>L'application DJI Go 4 est déjà préinstallée sur cette radiocommande pour profiter encore plus rapidement d'un vol avec le drone DJI compatible.</p>
	<p>La batterie intelligente pour DJI Mavic 2 Entreprise assure une autonomie de 31 minutes (en condition optimale). Ce modèle Enterprise intégrant un module auto-chauffant afin de mettre les cellules à la bonne température lors d'un usage en condition extrême. Les 4 cellules disposent d'une capacité de 3850 mAh et l'on retrouve la LED de contrôle permettant de connaître l'état de charge de cette dernière.</p>

<b>PRIX D'ACHAT D'UN DRONE DE SURVEILLANCE AVEC SES PRODUITS ANNEXES</b>		
<b>DESIGNATION</b>	<b>Prix d'achat</b>	
	<b>HT en €</b>	<b>TTC en €</b>
1 DJI Mavic 2 Enterprise Dual homologué S1, S2 et S3	2 790,83€	3 349€
1 Radiocommande DJI Smart Controller	540,83€	649€
2 batteries intelligentes pour DJI Mavic 2 Enterprise	298,33€	358€
<b>TOTAL</b>	<b>3 629,99€</b>	<b>4 356€</b>

Le coût d'achat d'un drone de surveillance s'élève donc à 3 629,99€ HT.

**Si, pour le moment, nous partions sur l'achat de quatre drones c'est-à-dire un par agence, le coût d'achat total des drones s'élèverait à 14 519,96€ HT soit 17 424€ TTC.**

Amortissement des drones :

- Coût : 14 519,96€
- Date d'acquisition : 01/01/2019
- Durée d'utilisation : 3 ans
- Taux : 33,33%

<b>Période</b>	<b>Base</b>	<b>Taux</b>	<b>Annuité</b>	<b>VNC</b>
2019	14 519,96	33,33%	4 839,99	9 679,97
2020	14 519,96	33,33%	4 839,99	4 839,98
2021	14 519,96	33,33%	4 839,98	0

### **3.2.4. Analyse des résultats estimés**

Les chiffres d'affaires 2016, 2017 et 2018 sur l'ensemble du territoire étaient respectivement de 62 765 425€, 75 397 122€ et 90 000 000€. On a donc constaté une évolution du chiffre d'affaires de +20,13% sur la période 2016-2017 et de +19,37% sur la période 2017-2018. L'évolution du chiffre d'affaires connaît donc une diminution de 0,76 point de pourcentage entre les deux périodes. Cette baisse d'évolution sera à répercuter sur le chiffre d'affaires prévisionnel.

En fonction du chiffre d'affaires réalisé lors de l'année 2018 soit 90 000 000€ et selon le nombre d'agences Challancin Prévention et Sécurité réparties sur le territoire national à savoir 17, on estime le chiffre d'affaires de chaque agence à environ 5 294 117,65€.

Pour rappel, ce projet est relatif à une augmentation du chiffre d'affaires sur le secteur de la Normandie où 4 agences sont implantées. Elles ont donc réalisé, approximativement, un chiffre d'affaires de 21 176 470,60€ en 2018.

Après analyse des prix des prestations d'aérosurveillance pratiqués par différentes sociétés spécialisées dans ce domaine, on estime que Challancin pratique les prix de vente suivants :

<b>PRIX DE VENTE CHALLANCIN</b>		
<b>N°</b>	<b>Forfaits prestations (avec déplacement)</b>	<b>Prix de vente HT</b>
1	Demi-journée (4h de prestation de surveillance)	550€
2	Journée (8h de prestation de surveillance)	990€
3	Semaine (42h de prestation de surveillance)	6 237€
4	Mois (168h de prestation de surveillance)	22 453€

Les prix de vente comprennent : la gestion des autorisations administratives, le matériel, le personnel, la prestation de surveillance vidéo aérienne.

### **Résultats estimés la première année (2019) :**

Sans la mise en place de l'activité d'aérosurveillance, le chiffre d'affaires prévisionnel est de :

- Évolution de CA estimée entre 2018 et 2019 :  $19,37 - 0,76 = 18,61\%$
- CA prévisionnel :  $21\,176\,470,60\text{€} \times 1,1861 = 25\,117\,411,78\text{€}$

Avec la mise en place de l'activité d'aérosurveillance, le chiffre d'affaires prévisionnel est de :

<b>CHIFFRE D'AFFAIRES PREVISIONNEL</b>			
<b>N°</b>	<b>Prix de vente HT</b>	<b>Quantités vendues/an</b>	<b>CA prévisionnel/an</b>
1	550€	80	44 000€
2	990€	50	49 500€
3	6 237€	12	74 844€
4	22 453€	2	44 906€
<b>TOTAL</b>	-	144	<b>213 250€</b>

**Le CA lié à l'activité d'aérosurveillance est estimé à 213 250€ la première année.**

**Le CA total prévisionnel d'élève donc à 25 330 661,78€ (25 117 411,78 + 213 250).**

Pour cette première année (2019), le ROI du projet serait égal au résultat suivant :

$$\text{Retour sur investissement (\%)} = \frac{213\,250 - 43\,587,48}{43\,587,48} \approx 389\%$$

Au regard de la situation financière de l'entreprise (voir Annexe 7 : « Analyse de la situation financière de l'entreprise ») et du résultat du retour sur investissement calculé ci-dessus, on peut dire que l'investissement est rentable à hauteur d'environ 389%. On admet généralement qu'en cas de sortie favorable, la rentabilité attendue se situe dans une fourchette entre 10% et 40% par an.

Challancin Prévention et Sécurité souhaite augmenter son chiffre d'affaires sur le secteur de la Normandie, l'entreprise doit donc réfléchir avant de mettre en place cette action. En effet, nous ne sommes qu'au début de la démocratisation de l'aérosurveillance ce qui ne permet pas de dégager un important chiffre d'affaires pour le moment. Mais, les intérêts d'une telle action pour l'entreprise seraient : un avantage concurrentiel et une rentabilité très intéressante.

Si l'action était mise en place, il y aurait potentiellement une augmentation des ventes et donc une multiplication du chiffre d'affaires de l'activité d'aérosurveillance par 2 chaque année, l'impact estimé à moyen terme, sur les 2 années suivantes, serait :

### **Résultats estimés la deuxième année (2020) :**

Sans la mise en place de l'activité d'aérosurveillance, le chiffre d'affaires prévisionnel est de :

- Évolution de CA estimée entre 2019 et 2020 :  $18,61 - 0,76 = 17,85\%$
- CA prévisionnel :  $25\ 117\ 411,78\text{€} \times 1,1785 = 29\ 600\ 869,78\text{€}$

Avec la mise en place de l'activité d'aérosurveillance, le chiffre d'affaires prévisionnel est de :

- CA aérosurveillance =  $213\ 250 \times 2 = 426\ 500\text{€}$
- CA total prévisionnel :  $29\ 600\ 869,78 + 426\ 500 = 30\ 027\ 369,78\text{€}$

### **Résultats estimés la troisième année (2021) :**

Sans la mise en place de l'activité d'aérosurveillance, le chiffre d'affaires prévisionnel est de :

- Évolution de CA estimée entre 2020 et 2021 :  $17,85 - 0,76 = 17,09\%$
- CA prévisionnel :  $29\ 600\ 869,78\text{€} \times 1,1709 = 34\ 659\ 658,43\text{€}$

Avec la mise en place de l'activité d'aérosurveillance, le chiffre d'affaires prévisionnel est de :

- CA aérosurveillance =  $426\ 500 \times 2 = 853\ 000\text{€}$
- CA total prévisionnel :  $34\ 659\ 658,43 + 853\ 000 = 35\ 512\ 658,43\text{€}$

<b>RECAPITULATIF DES RESULTATS PREVISIONNELS</b>			
	<b>Première année (2019)</b>	<b>Deuxième année (2020)</b>	<b>Troisième année (2021)</b>
<b>CA total prévisionnel (en €) Sans aérosurveillance</b>	25 117 411,78€	29 600 869,78€	34 659 658,43€
<b>Augmentation du CA total sur l'année</b>	+18,61%	+17,85%	+17,09%
<b>CA total prévisionnel (en €) Avec aérosurveillance</b>	25 330 661,78€	30 027 369,78€	35 512 658,43€
<b>Augmentation du CA total sur l'année</b>	+19,62%	+19,55%	19,97%

Sur les trois années, on remarque une évolution positive du chiffre d'affaires avec la mise en place de l'activité d'aérosurveillance. Elle varie selon les années :

- Première année (2019) : +1,01 point de pourcentage ;
- Deuxième année (2020) : +1,7 point de pourcentage ;
- Troisième année (2021) : +2,88 points de pourcentage.

On note une évolution certes positive de la croissance du chiffre d'affaires avec la mise en place de l'activité d'aérosurveillance au sein de l'entreprise mais qui ne répond pas à l'objectif d'augmentation du chiffre d'affaires de 5% minimum sur le secteur de la Normandie.

En revanche, comme dit précédemment, les intérêts d'une telle action pour le moment seraient d'une part, de disposer d'un avantage concurrentiel sur ce marché en Normandie et d'autre part, de bénéficier d'une rentabilité intéressante.

## **Bibliographie**

### **Ouvrage :**

-Atlas En Toute Sécurité 2018

### **Sites web :**

-INSEE. La sécurité : un secteur toujours en plein essor

<https://www.insee.fr/fr/statistiques/2499242#titre-bloc-3>

-SNES : Syndicat National des Entreprises de Sécurité.

<http://securite.e-snes.org>

-GORON. Rapport de branche 2018 : Les chiffres clés de la sécurité privée

<https://rendre-notre-monde-plus-sur.goron.fr/rapport-de-branche-2018-les-chiffres-cles-de-la-securite-privee/>

-Studio SPORT. Spécialiste drones & caméras.

<https://www.studiosport.fr/drones-professionnels/securite-et-surveillance-c2292.html>

-ORSYS Formation. Lancer un nouveau produit.

<https://www.orsys.fr/formation-lancer-un-nouveau-produit.html>

-TELEPILOTE SAS. Opérateur drone des métiers de la sécurité.

<http://www.telepilote.org/nos-formations-drone/formation-drone-medias-communication/operateur-drone-des-metiers-de-la-securite.html>

## Annexe 7 : Grille de la convention collective 3196 : Prévention et Sécurité

Catégorie Professionnelle	Coefficient Base mensuelle 151,67 heures	Branche au 01/01/2017 Base mensuelle 151,67 heures	Branche au 01/03/2019 Base mensuelle 151,67 heures
---------------------------	--	--	--

<b>I - Agents d'exploitation</b>			
Echelon 2	120	1 482,51	1 500,30
<b>Niveau 3</b>			
Echelon 1	130	1 501,94	1 519,96
Echelon 2	140	1 546,99	1 565,55
Echelon 3	150	1 604,85	1 624,11
<b>Niveau 4</b>			
Echelon 1	160	1 693,60	1 713,92
Echelon 2	175	1 831,28	1 853,26
Echelon 3	190	1 969,00	1 992,63
<b>Niveau 5</b>			
Echelon 1	210	2 153,10	2 178,94
Echelon 2	230	2 336,76	2 364,80
Echelon 3	250	2 520,43	2 550,68

<b>II - Agents de Maîtrise</b>			
<b>Niveau 1</b>			
Echelon 1	150	1 758,30	1 779,40
Echelon 2	160	1 855,46	1 877,73
Echelon 3	170	1 952,39	1 975,82
<b>Niveau 2</b>			
Echelon 1	185	2 098,26	2 123,44
Echelon 2	200	2 243,77	2 270,70
Echelon 3	215	2 389,32	2 417,99
<b>Niveau 3</b>			
Echelon 1	235	2 583,49	2 614,49
Echelon 2	255	2 777,63	2 810,96
Echelon 3	275	2 971,79	3 007,45

<b>III - Ingénieurs et cadres</b>			
Position I	300	2 336,06	2 364,09
Position II - A	400	2 956,30	2 991,78
Position II - B	470	3 390,15	3 430,83
Position III - A	530	3 762,33	3 807,48
Position III - B	620	4 320,34	4 372,18
Position III - C	800	5 436,67	5 501,91

## Annexe 8 : Analyse de la situation financière de l'entreprise

- Le bilan fonctionnel :

<b>EMPLOIS</b>	<b>RESSOURCES</b>
<b>EMPLOIS STABLES</b>	<b>RESSOURCES STABLES</b>
Immobilisations corporelles brutes : 3 508 934€	Capitaux propres : 3 646 568€
Immobilisations incorporelles brutes : 7 214 332€	Provisions pour risques et charges 2 215 696€
Immobilisations financières : 57 857€	Amortissements : 6 432 646€
	Dettes financières : 307 696€
<b>ACTIF CIRCULANT :</b>	<b>PASSIF CIRCULANT :</b>
Actif circulant d'exploitation (stocks, créances clients) : 24 186 673€	Passif circulant d'exploitation (dettes fournisseurs) : 2 276 473€
Actif circulant hors exploitation : 2 196 829€	Passif circulant hors exploitation (dettes fiscales et sociales, dettes diverses) : 26 698 889€
Trésorerie disponible (caisse, compte bancaire) : 4 413 336€	Trésorerie passive (découverts bancaires, concours bancaires courants) : 0€
<b>TOTAL EMPLOIS = 41 577 963€</b>	<b>TOTAL RESSOURCES = 41 577 963€</b>

- Le Besoin en Fond de Roulement (BFR) :

Le Besoin en Fond de Roulement (BFR) correspond à un cycle de financement de court terme voire moyen terme. Il représente la trésorerie permanente dont a besoin l'entreprise pour financer son activité courante.

$$\begin{aligned} \text{BFR} &= \text{Emplois d'exploitation} - \text{Ressources d'exploitation} \\ &= (23\,220\,381 + 1\,777\,541 + 98\,087) - (2\,273\,833 + 23\,172\,881 + 3\,526\,002 + 2\,640) \\ &= 25\,096\,009 - 28\,975\,356 \\ &= -3\,879\,347 \end{aligned}$$

BFR < 0 : Dans le cadre de l'entreprise Challancin Prévention et Sécurité, les emplois sont inférieurs aux ressources. Aucun besoin financier n'est généré par l'activité et l'excédent de ressources dégagé va permettre d'alimenter la trésorerie nette de l'entreprise.

- Tableau des SIG :

<b>Soldes intermédiaires de gestion</b>	<b>2017</b>
Chiffre d'affaires	75 397 122
Charges d'approvisionnement	128
Marge commerciale (MC)	75 396 994
Autres charges et charges externes	5 698 349
Valeur Ajoutée (VA)	69 698 645
Subventions d'exploitation	0
Impôts et taxes	2 532 205
Salaires	54 475 690
Charges sur salaires	12 679 255
Excédent Brut d'Exploitation (EBE)	11 495
Autres produits, reprise amortissements	990 326
Autres charges	1 215
Dotations amortissements et provisions	694 827
Résultat d'Exploitation	305 779
Opérations en commun	0
Produits financiers	5 030
Charges financières	44 842
Résultat financier (RF)	39 812
Résultat courant	265 967
Produits exceptionnels	41 411
Charges exceptionnelles	187 039
Résultat exceptionnel	145 628
Impôts sur bénéfices	2 666
Résultat Net (RN)	123 005

- La Capacité d'Autofinancement (CAF) :

La capacité d'autofinancement désigne l'ensemble des ressources internes générées par l'entreprise dans le cadre de son activité et qui permettent d'assurer son financement.

CAF = Résultat Net + dotations aux amortissements + dotations aux provisions – reprises
---

$$\begin{aligned} \text{CAF} &= 123\,005 + 694\,827 - 691\,429 \\ &= 126\,403. \end{aligned}$$

Ce montant (126 403€) indique la trésorerie potentielle qui est générée par l'entreprise dans le cadre de son activité.