Gain

Vous pouvez - si vous le souhaitez - évaluer vous même combien vous coûterait une mission en interne, en cumulant les frais engagés et le manque à gagner. Nous vous faisons connaître notre décision sur la faisabilité de la mission par nos soins à ce prix, moins 20%.

Acrie Réseau peut facturer certaines prestations, une partie fixe et une partie variable. La partie variable pouvant être - par exemple - un pourcentage sur le chiffre d'affaire réalisé, ou sur les économies constatées.

Retour sur investissement d'une formation

- Nos formations internet sont garanties! A la fin de la formation, si les personnes formées ne savent pas utiliser les notions vues pendant la formation, le formateur revient gratuitement pour revoir les notions qui n'ont pas été assimilées (voir la page sur les formations internet).
- Le temps de la formation, les déplacements et les documents remis sont facturés à la session de formation et pas au nombre de personnes. Le montant est fixe pour une ou plusieurs personnes. D'après les personnes que nous avons formés, le retour sur investissement calculé se situe à deux niveaux : d'une part le temps passé à se former et le budget consacré à la formation.
    - Le temps passé d'une journée est amorti entre une semaine et un mois (selon les usages de chacun).
    - Et d'autre part, lorsque l'on converti le temps gagné par les internautes en prenant comme base le taux horaire de leur rémunération, pour plusieurs personnes, le retour sur investissement est positif au bout de 15 jours à un mois, pour une moyenne de trois personnes formées pendant une journée par Acrie.
- Tout ceci ne prend pas en compte la capacité des personnes formées à aider leurs collègues et à réaliser un meilleur travail, ce qui a des répercussions moins visibles mais qui a un impact fort sur le retour sur investissement réel.

Retour sur investissement d'une mission

- S'il s'agit d'un appel d'offre gagné grâce à notre intervention, le retour sur investissement sera simple à calculer : ce sera le chiffre-d'affaires supplémentaire moins le coût de la prestation d'Acrie et les efforts de l'entreprise (temps passé valorisé…). Pour ce genre de cas, l'entreprise peut se “rembourser” notre intervention dès l'appel d'offre, et l'avance de trésorerie est minime.
- S'il s'agit d'un montage de dossier juridique visant à faire valoir des droits et à obtenir des compensations ou des dédomagements, là encore, le retour sur investisement est facile à calculer. Un de nos client a - de cette manière - négocié en position de force pour obtenir l'équivalent de 15 K€ la première année, alors que nous lui avons facturé la somme de 5 K€. Et nous ne parlons pas des années suivantes…
- S'il s'agit d'une organisation interne pour traiter l'information plus efficacement, le retour sur investissement se calcule en totalisant le temps valorisé des personnes qui est gagné après l'intervention d'Acrie, auquel on déduit le coût de la prestation. Il est probable que le retour sur investissement soit positif à partir de 3 à 6 mois après la mise en place de la nouvelle organisation. Pour être tout à fait correct, le temps gagné est souvent utilisé pour engager des actions qui ne

pouvaient pas être réalisées avant faute de temps. Le retour sur investissement est donc réparti entre gain de temps et amélioration de la qualité.

- S'il s'agit d'un action de lobbying visant à influencer des personnalités d'un secteur donné, le retour sur investissement pourra être conjecturé sur les gains visibles et sur une diminution de la pression exercée par le marché, moins le coût de la prestation de lobbying. Selon les cas, le retour sur investissement est obtenu dans le court terme de manière financière (obtention d'une autorisation d'activité pour notre client, interdiction pour un concurrent…) ou déjà de manière réelle - mais non financière - par une amélioration des positions d'influence de l'entreprise.