**Le 12 septembre 2011**

**Questions et demandes à Mr Sponton**

**Suivi d’activité**

Quels sont vos indicateurs aux niveaux ?

- commercial : pré pipe, pipe, date signature, tx de succès,

- relations avec juristes, banques

- administratif

Avez-vous un historique sur les 3 dernières années ?

- consulter des mandats types signés : mandat-acheteur et mandat-vendeur.

Tableaux Excel ?

**Compte d’exploitation**

Etablissez vous chaque année une prévision de CA et charges ? Suivi mensuel ?

- éléments comptables sur les rémunérations siège et Mr Sponton

**Pipe à ce jour**

Par agents signés

- montant des mandats

- montant des compromis étape 1, compromis étape 2

Liste des territoires existants

Sécurisation des dossiers (comment éviter un détournement des dossiers ?)

Obtenir un contrat d’agent Co type (la liste exhaustive, plus tard)

**Business**

- description de bout en bout de 2 « business cases » (déroulé détaillé d’une transaction à l’achat et d’une autre à la vente, avec agenda)

- cascade-clef complète du business model : 1000 visites->100 mandats signés (vente/achat ?)->50 opérations réalisées dont X avec juridique…

- Comment recrutez-vous ? annonces, bouche à oreille, chasse, cabinet de recrutement… ?

- Quel profil type recherchez-vous pour agent co ?: « vieux briscard », « jeune loup », crocodile, jolie fille…

**Relation avec Garinot**

Est il possible de

- passer une journée significative avec Mr Sponton ?

- rencontrer les agents commerciaux potentiellement investisseurs ? d’autres agents ?

- Si vous, Mr Sponton devenez Agent co de Garinot, et montez une structure commerciale avec 4 « sous-agents » sur vos 4 départements en concession, comment pouvons-nous nous assurer que toutes les affaires que vous levez passent par Garinot ?

**Méthode valorisation employée ?**