**Scénario Garinot**

**Rendez-vous lundi 26-09 à 14 h 30**

**Objectif :**

* Analyse de la chaîne de valeur d'un dossier de vente (les étapes opérationnelles, le timing, le suivi administratif (qui fait quoi) et les formulaires)Point fiscalité : loi Dutreil
* Tableaux des agents commerciaux en blind
* Consultation des registres.

Acte II : Rendez-vous O. Lambotte  
Ordre du jour : Cycle de vente, liste du personnel, analyse du pipe  
Objectif : Envoi d'une lettre d'intérêt

Acte III : 1er rendez-vous Jean, Evelyne et AKS : rendez-vous fixé le 27-09 à 9 h.  
Objectif : organiser une rencontre en V. G et O.L.

Acte IV: Rencontre Garinot, V. Gagnor et O. Lambotte (attention au risque d'un accord direct possible entre AKS et Garinot !)