

RENTABILITÉ & BONI-MALI

Rentabilité : identifiez les missions qui vous coûtent de l'argent

Un forfait rentable à la signature peut ne plus l'être quelques mois plus tard. Temps supplémentaires, frais, sous-traitance, dérive du budget, facturation décalée... Pour agir avant la clôture du dossier, encore faut-il rapprocher les bonnes données.

Tempolia suit la mission pendant qu'il est encore possible d'agir. Le boni-mali éclaire le décalage entre production valorisée et facturation ; la marge mesure la performance économique ; l'encours relève du recouvrement. Un boni-mali négatif ne prouve donc pas, à lui seul, que la mission perd de l'argent.



TROIS LECTURES DISTINCTES

Boni-mali

Facturé HT moins production commerciale valorisée.

Marge

Honoraires acquis moins coût réel de la mission.

Encours

Factures ouvertes après affectation des règlements.

DU BUDGET AU BONI-MALI

BUDGET

Ce qui était prévu à l'ouverture

RÉALISÉ

Temps, frais et sous-traitance engagés

PRODUCTION

La valeur commerciale produite

FACTURÉ

Le montant émis hors taxes

BONI-MALI

L'écart entre facturation et production valorisée

Anticiper les dépassements

Détecter une mission en tension avant que son budget soit entièrement consommé, pendant que des arbitrages restent possibles.

Objectiver les renégociations

Mesurer précisément l'écart entre le forfait vendu et les ressources réellement consommées, pour discuter sur des chiffres.

Identifier les missions contributives

Comprendre quelles missions, quels clients et quelles typologies de dossiers contribuent réellement à la marge du cabinet.

MESURER

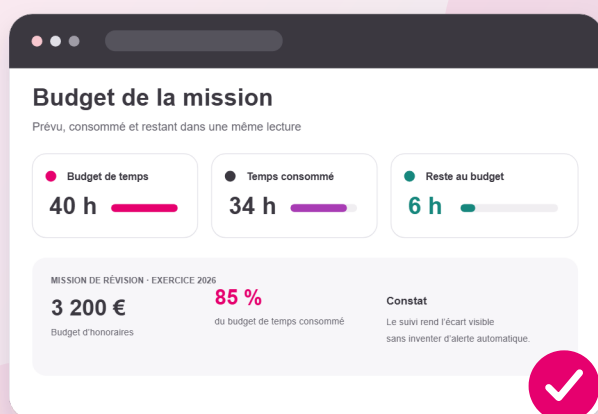
Du budget au coût réel

Le budget ne suffit pas : encore faut-il suivre ce qui est réellement consommé. Tempolia rapproche le budget initial des temps saisis, des frais, de la sous-traitance et de leur valorisation. La rentabilité peut ainsi être suivie pendant la mission, sans attendre la fin de l'exercice.

À L'ÉCRAN

La mission reste lisible dans son contexte

Budget de temps, budget de vente, frais, état, client et responsable sont consultables sur une même base.



01

BUDGÉTER

Poser le cadre économique du dossier dès son ouverture.

- Budget de temps
- Frais et sous-traitance
- Honoraires
- Ressources affectées

02

VALORISER

Donner une valeur économique à ce qui est produit.

- Temps réellement passés
- Coût collaborateur
- Valeur commerciale
- Coûts directs non refacturés

03

COMPARER

Confronter en continu le prévu et le consommé.

- Budget initial
- Consommé et restant
- Situation à la date choisie
- Historique multi-exercices

CAS PRATIQUE

Une mission de révision comptable est budgétée à **40 heures** pour un forfait de **3200 €**. À mi-parcours, **34 heures** sont déjà consommées : la consultation du suivi montre que le budget est proche d'être dépassé. En fin de mission, **52 heures** ont réellement été passées.

Lecture juste. Le dépassement budgétaire est visible sans reconstruction. Le boni-mali nécessite en plus la production commerciale valorisée et le facturé ; la marge nécessite les honoraires acquis et le coût réel.

40 h

3 200 € · BUDGET INITIAL

34 h

À MI-PARCOURS · CONSTAT

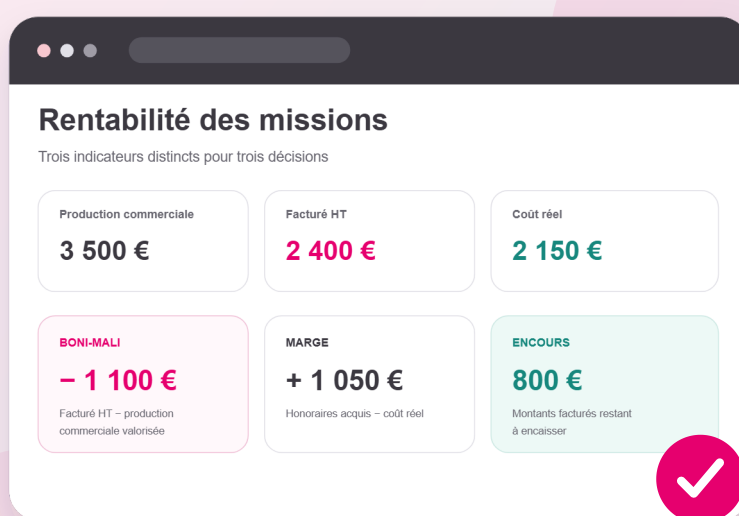
52 h

EN FIN DE MISSION

ANALYSER

Comprendre ce qui crée ou dégrade la rentabilité

Une vision consolidée du cabinet peut masquer des écarts importants entre les missions, les clients ou les équipes. Tempolia permet de descendre dans le détail pour comprendre l'origine d'un boni, d'un mali ou d'une marge insuffisante.



Signal à examiner	Décision à préparer	Éléments à consulter
Boni-mali négatif	Vérifier ce qui peut être facturé et le calendrier contractuel.	Production valorisée, factures émises et échéancier.
Marge insuffisante	Revoir le périmètre, le forfait ou l'organisation du travail.	Honoraires acquis, coûts du temps, frais et sous-traitance.
Encours persistant	Attribuer une relance ou traiter le différend client.	Factures ouvertes, règlements, échéances et dernier échange.

Lire les tendances du portefeuille

Comparer clients, missions, collaborateurs, groupes, secteurs et exercices pour distinguer un écart ponctuel d'une dérive durable.

PILOTER

La rentabilité devient un outil de pilotage

Agissez avant que les écarts ne dégradent la rentabilité.

Repérez les dépassements de budget, les forfaits insuffisants et les missions moins rentables. Une lecture partagée du réalisé et de la marge aide à réaffecter la charge, préparer une renégociation et fixer les priorités du cabinet.



Des indicateurs partagés jusqu'à la réunion d'associés.

UNE SITUATION À SURVEILLER**Une mission consomme son budget trop rapidement**

Anticiper le dépassement et agir avant qu'il ne dégrade la marge : réaffecter un collaborateur, revoir le périmètre ou alerter le client.

cjec

Tempolia
partenaire du CJEC

› **Le forfait ne couvre plus la charge réelle**

Préparer une renégociation avec les heures passées, les frais engagés et l'écart entre honoraires acquis et coût réel.

› **Un portefeuille présente des écarts importants**

Comparer clients et missions afin de distinguer un cas particulier d'une typologie durablement moins rentable.

› **La direction veut suivre la performance du cabinet**

Consolider les indicateurs et leur évolution avec la même donnée, du dossier jusqu'à la réunion d'associés.

Découvrez votre rentabilité mission par mission avec Tempolia

Demandez une démonstration à partir d'un portefeuille réel de missions.

tempolia.fr • Contact

01 43 79 25 18

