

Dossier de demande d'adhésion à l'ANAé

A retourner à ANAé – 177 avenue Achille Peretti – 92200 Neuilly sur Seine
Tél : 01 47 22 95 08 – Fax : 01 47 22 95 03 – info@anae.org

Nous vous remercions de bien vouloir apporter tout le soin nécessaire à la rédaction de votre demande d'adhésion. Celle-ci se compose de **deux documents** :

1. une **fiche de synthèse** qui vous permettra de vérifier si votre agence peut adhérer.
2. un **dossier complet** à remplir attentivement en répondant à toutes les questions. Ces informations sont indispensables à la qualification de votre dossier par le Conseil d'Administration.

Les données recueillies restent strictement **confidentielles**.

Seules les données consolidées de la profession sont analysées et diffusées, participant à la visibilité du métier et à la communication externe de l'ANAé.

Vocabulaire et harmonisation

Si les termes **chiffre d'affaires** et **résultat net**, d'ordre comptable, ne sont pas sujets à caution, en revanche le terme de **marge brute** mérite d'être éclairci.

Marge brute = valeur ajoutée de l'agence

Elle est équivalente au chiffre d'affaires diminué des coûts d'achats des prestations extérieures, directement liées aux opérations (les frais de fonctionnement et de promotion de l'agence ainsi que les impôts, taxes et bénéfices sont donc inclus dans la marge brute, au même titre que les salaires et charges de l'ensemble du personnel y compris les intermittents assurant des postes de coordination).

Les salaires des personnels intermittents ou à durée déterminée participant à la création de valeurs (tâches de coordination, d'achat, ou toute personne ayant une fonction d'autorité) ne doivent pas être considérés comme des achats et font donc partie de la dite **marge brute**.

Autre formulation :

marge brute "ANAé" = marge de l'agence + salaires et charges des intermittents.

En fin de dossier : liste des critères qualifiants et rappel des pièces à joindre à votre demande d'adhésion.

FICHE DE SYNTHÈSE

- ADHESION à l'ANAé -

NOM DE L'AGENCE :

NOM COMMERCIAL :

NOM JURIDIQUE (cachet commercial) :

Téléphone : **Fax :** **e-mail :**

Site internet : www......

Nom du mandataire social :

Structure juridique :

Montant du Capital social :

1 • Date de création de l'agence :
3 années minimum d'existence sont requises. Si votre agence est nouvellement créée, sa candidature pourra être étudiée si vous justifiez de 5 années d'expérience professionnelle en tant que dirigeant.

2 • Code APE : **Convention collective (branche) :**

3 • Disposez-vous de la licence d'entrepreneur de spectacles ?

Oui Non

Si Oui, n° : Si Non, je m'engage à la demander dans l'année qui suivra l'adhésion de mon agence

Catégorie :

4 • Disposez-vous de la licence d'agence de voyages ?

(obligatoire si vous organisez des voyages)

Oui Non

Si Oui, n° :

5 • Êtes-vous adhérent à l'APS ?

Oui Non ⇒ Caution bancaire

6 • Assurance RCP / montant du capital assuré :

(Code APE 633Z : engagement à souscrire, dans l'année, l'assurance spécifique portant cette couverture à 15.245.676 €)

7 • Moyenne du Chiffre d'Affaires des 3 dernières années :

8 • Moyenne de la Marge brute d'exploitation des 3 dernières années :

9 • Nombre d'opérations organisées au cours des 12 derniers mois (ex. 1 road-show = 1 opération)

En Événement : En Voyage :

10 • Nombre de clients (année N-1) :

Date de la demande d'adhésion :

DOSSIER COMPLET

- ADHESION à l'ANAé -

Adresse du siège social :

Des agences annexes :

Des filiales :

9
Vos 2 parrains (agences et contact) :
(Lettres à fournir)

A • INFORMATIONS RESEAU (cochez les cases correspondantes)

- 1• L'agence appartient à un groupe : français international
Nom de ce groupe :
- 2• Elle dispose d'un réseau ou de filiale(s) en France
- 3• Elle dispose d'un réseau ou de filiale(s) à l'étranger
- 4• Elle n'a aucun lien à l'international avec d'autres agences
- 5• Elle n'est affiliée à aucun groupe

B • LES CHIFFRES (en millions € ht)

Si vous ne pouvez encore communiquer votre chiffre d'affaires de l'année, merci de communiquer celui des 3 dernières années

N-2	N-1	N
-----	-----	---

Chiffre d'affaires			
Marge brute			
Résultat net			

Répartition de votre Chiffre d'Affaires en %

Communication interne :	
Communication externe :	
Conseil uniquement :	

Client Entreprises :	
Client Collectivités, Institutions :	

Joindre à ce dossier les chiffres certifiés N-2, N-1 et N

C • REPARTITION DE VOS BUDGETS

1. Inscrivez ici le % de votre chiffre réparti en fonction du type d'opération :

Réunions Colloque, congrès, symposium, forum, rencontre, assemblée générale	%
Conventions Convention : clients, réseau, interne, séminaire	%
Soirées	%
Animations commerciales Road-show, outstore, tournée promotionnelle	%
Incentive Voyage de récompense, stimulation	%
Salons Salon, salon monomarque, stand, exposition	%
Evénements grand public Culturel, sportif, historique, événement dans la rue	%
Autre	%

Total = 100 %

2. Indiquez ici le % des opérations réalisées en :

Paris (RP)		France		Europe		Autre	
-------------------	--	---------------	--	---------------	--	--------------	--

3. Ventilation des opérations en fonction de votre chiffre d'affaires

(il s'agit du nombre d'opérations réalisées même si plusieurs opérations pour un même client)

	Nombre	% CA
50 K euros		
50 / 100 K euros		
100 / 200 K euros		
200 / 500 K euros		
500 / 1000 K euros		
+ 1000 K euros		

4. Répartition de la marge brute

	%
Conseil	
Création / Conception	
Technique	
Suivi / Coordination	

D • EFFECTIF EN N-1

Au 31 décembre N-1, nombres de salariés permanents :.....

-%Hommes / -%Femmes

Effectif moyen en équivalent plein temps intégrant les intermittents du spectacle, les accompagnateurs, CDD et free-lances (cf.DADS) :

-%Hommes / -%Femmes

Parmi les CDD, utilisez-vous directement ou indirectement des intermittents du spectacle ?

Oui Non

Si oui, nombre de contrats différents en N-1 :

E • CONSULTATIONS N-1

Opérations gagnées (100%) :	Nombre	% CA
Renouvellement après compétition		%
Renouvellement sans compétition		%
New business		%

• Contrats annuels :

Nombre de clients	
% CA / C.A total	%

• Compétitions (coût moyen / compétition en K€)

Frais de personnel	
Achats extérieurs	
TOTAL	

• Annulations en N-1

Nbre d'opérations annulées avant action (entre signature et réalisation)	
--	--

• Coût des annulations N-1 (K€)

Ce coût est-il inférieur égal supérieur à N-2

G • REPARTITION DES FONCTIONS DU PRINCIPAL INTERLOCUTEUR CHEZ VOS CLIENTS EN %

<input type="checkbox"/> Président ou élu	<input type="checkbox"/> Direction de la com	<input type="checkbox"/> Direction commerciale
<input type="checkbox"/> Direction générale	<input type="checkbox"/> Direction Marketing	<input type="checkbox"/> DRH

Autre : (merci de préciser).....

Part de l'implication de la direction des achats dans votre relation clients : %

Qui lance les consultations ? (total 100%)	%
Opérationnel	
Service Achat	

Quelle est la part de décision finale ? (total 100%)	%
Opérationnel	
Service Achat	

H • IMPACT/EVALUATION

Réalisez vous des études pour évaluer l'impact de vos opérations ? Oui Non

Si OUI, à la demande des clients ? Oui Non

Ou à votre propre initiative ? Oui Non

Commentaires (ou tendances) :

.....

.....

I • TENDANCES POUR L'ANNEE N+1

sur le marché et non sur l'activité de votre agence

Votre avis nous intéresse : selon vous, le marché est-il

En baisse Stagnant En hausse

.....

.....

J • PARLEZ-NOUS DE VOTRE ACTIVITE

Racontez-nous, 3 opérations notoires que votre structure a prises en charge (suivant le schéma suivant) :

- ◆ Quel était le brief ?
- ◆ Quel conseil avez-vous apporté ?
- ◆ Réalisation concrète
- ◆ Date de réalisation

Sur papier libre, joint au dossier.

Pour au minimum trois manifestations récentes.

Joindre votre plaquette et les références de votre site internet.

Qu'attendez-vous de votre adhésion à l'ANAé ? :
.....
.....
.....

RAPPEL

Liste des documents cités dans le dossier et devant être obligatoirement joints à votre demande d'adhésion :

1. Lettre de vos deux parrains
2. Vos 2 derniers bilans certifiés ou attestation justifiant votre expérience professionnelle (cf Art. 2 du Règlement intérieur)
3. Attestation d'assurance RCP
4. Descriptif des 3 opérations (minimum) comme cité plus haut
5. Votre plaquette et/ou l'adresse de votre site Internet : www.....

CRITERES QUALIFIANTS

- ◆ S'engager à respecter la Charte d'Éthique de l'ANAé
- ◆ Certifier d'un chiffre d'affaires annuel significatif
- ◆ Certifier d'un niveau de marge suffisant pour assurer la rentabilité de son agence
- ◆ Etre en mesure de présenter au moins deux bilans certifiés
- ◆ Apporter la preuve de sa compétence professionnelle, de la qualification de son personnel dans son domaine d'activité
- ◆ Apporter la preuve de sa capacité à assurer la saine gestion financière des opérations entreprises
- ◆ Pour les agences dont le code APE est 633Z :
 1. Etre titulaire d'une licence d'état
 2. Etre membre de l'APS ou justifier d'une caution bancaire réglementaire offrant la garantie totale des fonds déposés
 3. Etre assuré en Responsabilité Civile Professionnelle pour un montant minimum de 3.812.000 €, ou de s'y conformer dès son adhésion, et s'engager à souscrire dans l'année l'assurance spécifique "ANAé" portant cette couverture à 15.245.676 €.

Nom, Prénom et fonction de la personne qui a rempli la demande d'adhésion :
.....
e-mail : Date :
Signature

Nom, Prénom et fonction de l'interlocuteur de l'ANAé :
.....
e-mail : Ligne directe :