

## Shadow Manager

Période	
---------	--

### GENERAL

<b>Financier</b>	
<b>Emprunt</b>	
Encaissement (€)	
Durée (années)	
Taux annuel	
<b>Pourcentage escompté</b>	
<b>Variation des Equipements (+ / -)</b>	
Nombre et Type	
Nombre et Type	

### Demandes d'information

(cocher les études demandées)

Indices socio-économiques	
Indices marketing	
La demande	
Positionnement Optimum	
La demande prospective	
La concurrence	
Position de l'entreprise	
Concurrence (Détails)	

## Feuille de Décisions

Entreprise		
------------	--	--

### R.H.

<b>Variation d'Effectifs (+/-)</b>		
<b>Employés</b>	Force de Vente	
	Agents de Production	
	Agents siège	
<b>Cadres</b>	Cadres commerciaux	
	Cadres production	
	Cadres siège	
% Mobilité interne		
<b>Temps de travail (production)</b>		
	Heures supplémentaires	
	Heures temporaires	
	Heures chômage tech	
<b>Indice des salaires (Base 100)</b>		
	Commercial	
	Production	
	Siège	
<b>Majoration cadres (%)</b>		
<b>Politiques R.H.</b>		
Formation (% Sal. Bruts)		
Intéressement (% R.d'Exploit.)		
Abondement (% Intérér.)		
Bonus (% Sal. Bruts Cadres)		
Budget social (% Sal. Bruts)		

### PRODUITS

	Urbain	VTT	Pliant
Marché	Individuels	Individuels	Individuels
Quantité à produire			
Qualité (Base 100)			
Achat de Licence (€)			
Prix de vente (€)			
Action Commerciale (€)			
Budget Publicité (€)			
Effectif Force de Vente			
Commission F.V. (% CA)			
Crédit-Client (jours)			
Ventes prévues (Quantité)			
Quantité Ss-Traitée			