

Ecole MarketSUP

L'école MarketSUP est une nouvelle école installée dans la région de Montpellier. Pour se démarquer de la concurrence, elle propose deux parcours de formation originaux : marketing des parfums et management culturel.

Les installations d'enseignement sont situées au centre de Montpellier. On y trouve dans un même bâtiment :

- Les salles de cours
- Les installations informatiques (serveurs, ordinateurs, maintenance) ;
- Les services administratifs et la direction de l'école;

L'école dispose d'un service dédié aux relations internationales (indispensable aujourd'hui pour attirer les étudiants) » : voyages, partenariats, suivi pédagogique des expatriés.

De même, il existe un service dédié aux relations entreprise (collecte de taxe, bourse aux stage, organisation de job dating etc..).

Secrétariat pédagogique : suivi des étudiants de chaque parcours

Administration Générale : équipe de direction, communication

	Centres auxiliaires			Centres principaux		
	Administration Générale	Logistique	Relations Entreprises	Secrétariat Pédagogique	Enseignement	Relations Internationales
Total après répartition primaire	250 000	120 000	80 000	35 000	22 000	96 350
Unité d'œuvre				Nb d'étudiants	Nb d'heures de cours	Nb de partenariats

Figure 1 Tableau de répartition des charges indirectes du 1er Trimestre

Répartition des charges indirectes :

- Centre administration Générale : Les charges de ce centre sont réparties comme suit, sur la base des prestations fournies aux autres centres (estimation du temps passé) :
- Centre Logistique : L'heure de travail est la clé de répartition retenue pour ce service. Les deux personnes du service

- 5 % au centre Relations entreprises
- 65 % au centre Secrétariat Pédagogique
- 20% au centre Enseignement
- 10 % au centre Relations Internationales

établissent des bons de travail dont le dépouillement donne le détail des interventions pour le trimestre :

- Pour l'Administration Générale : 10% du temps
- Pour le service relations Entreprise : 10% du temps
- Pour le Secrétariat Pédagogique : 30% du temps
- Pour l'Enseignement 40% du temps
- Pour les relations Internationales : 10% du temps
- Centre Relations Entreprises : Les charges indirectes sont réparties à hauteur de 5% auprès du Secrétariat Pédagogique et 95% auprès de l'Enseignement.

Autres informations :

Il existe 65 partenariats (45 pour le parcours marketing, 20 pour le parcours Culture).

- Le parcours Marketing nécessite 500 heures de cours en présentiel et 150 heures de cours à distance (MOODLE)
- Le parcours Culture nécessite 700 heures de cours en présentiel et seulement 50 heures de cours à distance (MOODLE)

Selon le parcours les heures de cours ne sont pas rémunérées avec le même tarif, il est en effet difficile de trouver des intervenants de qualité dans le domaine de la culture.

TRAVAIL A FAIRE :

1. Dresser le tableau complet de répartition des charges indirectes de l'année
2. Calculer les coûts et les résultats analytiques de l'année
- 3.

Tarif horaire d'une heure de cours en présentiel Marketing 95 euros (charges comprises), pour le parcours Culture 120 euros.

- Tarif horaire pour les cours MOODLE
 - Parcours Marketing : 60 euros
 - Parcours Culture : 45 euros
- Coûts directs de secrétariat :
 - Marketing:
 - 800 heures à 40 euros de l'heure
 - Culture
 - 900 heures à 55 euros de l'heure
- Inscriptions de l'année
 - Marketing
 - 50 étudiants,
 - Culture
 - 20 étudiants

Le prix d'inscription est de 15 000 euros pour l'année, quelque soit le parcours choisi.