

PILOTAGE D'ACTIVITÉ : RÉFLEXION SUR LA STRATÉGIE ET LES INDICATEURS

XXXVIe Colloque international de
l'Alliance Française – 27/1/2014

Piloter l'activité (1)

- Après le cadre théorique, nous passons à un exemple dans une des AF du réseau à Vancouver
- Cas ayant semblé intéressant pour la Fondation dans le cadre du colloque, car AF en crise en 2009/2010, avec une stratégie mise en place pour une relance qui a bien porté ses fruits.
- Mise en place du référentiel qualité de la Fondation, avec audit en décembre 2013.

Piloter l'activité (2)

- Situation critique en 2010
- Indicateurs retenus pour attester de la santé de l'établissement jusque 2008

- Mes chaleureux remerciements à Damien Hubert, nouveau directeur à Vancouver depuis sept 2014, pour m'avoir autorisé à utiliser les documents qui suivront dans la présentation.

Piloter l'activité (3)

- Piloter et construire des indicateurs avec peu de moyens, et quelle que soit la taille de l'AF.
- Des outils permettent une analyse plus profonde et précise. Il faut tendre vers une optimisation de l'outillage.
- Importance de la temporalité et la mise en perspective de l'élément mesuré, son suivi et les stratégies qu'ils impliquent si la performance est atteinte ou pas.
- Attention à l'inflation d'indicateurs.

Piloter l'activité (4)

- Ce qui a été intéressant dans notre cas, est le va-et-vient continu entre nos besoins / souhaits de mesure, et l'analyse faite sur les moyens d'y parvenir, et donc de la mise en place des outils adéquats.
- Résultat de remise en cause de l'analyse préalablement faite (par exemple un virage à 180° sur le choix de logiciel en 2012/2013).
- Nous avons opté pour un système permettant le développement régulier et complet sur l'ensemble du spectre de l'activité.
- Nous pouvons citer pour exemple : l'outil bibliothèque intégré pour réaliser un suivi précis et chiffré de l'activité, l'outil location de salles, l'outil inscription aux examens, l'outil de tests en ligne...
- Complexité du fait des limites budgétaires et humaines pour développer et faire vivre les outils.

Faire le bon diagnostic

- Une bonne stratégie doit évidemment s'appuyer sur un bon diagnostic et des indicateurs au moins reconstitués :
 - Impartialité la plus grande
 - Critères „larges“ et „habituels“
 - Chiffrés
 - Partagés avec le Conseil d'administration et les équipes dès que possible
- S'appuyer sur le Référentiel Qualité de la Fondation.
 - Document exhaustif
 - Permet un suivi reconnu et validé.

Diagnostic (exemple) (1)

- Effectifs :
 - Tendances globales (inscriptions et élèves différents)
 - Taux de réinscription
 - Taux de réinscription par segment
 - Nombre d'heures vendues
 - Evolution par annexe / campus
 - Effectif moyens, etc.
- Finances
 - Trésorerie et évolution de la trésorerie
 - Budgets et prévisionnels mensuels de trésorerie et de BFR.
 - Rentabilité des cours par segment, break even, suivant les lieux de cours, et au global.
 - Audit de l'ensemble des engagements (leasing, contrats, etc.)...
- Commercial
 - Enquêtes de satisfaction
 - Nbre d'inscriptions traitées
 - Nbre d'appels téléphoniques par personne / jour
 - Nbre de Relances, etc...

Diagnostic (exemple) (2)

- Marketing et communication
 - Benchmark concurrentiel.
 - Site web : audit interne. On est parfois dans le domaine subjectif quand on s'attaque au look et au visuel, mais il y a des grilles d'analyse et de lecture d'un bon site, nous y reviendrons.
 - Politique de communication off line et online.
 - Identité visuelle et cohérence.
 - Plan de communication.
 - Charte graphique / communication, ...
- Culturel
 - Nombre d'événements et audience réelle.
 - Couverture des frais ou non
 - Nombre de partenariats et qualitatif de ceux-ci, ...

Diagnostic (exemple) (3)

- Gouvernance
 - Statuts (format, à jour)
 - Variété et renouvellement du CA
 - Compétences apportées
- Immobilier
 - Etat du bâtiment vs standards de la profession / du lieu.
 - Liste des travaux effectués sur 10 ou 15 ans.
 - Equipement numérique.
 - Evaluation des aménagements nouveaux nécessaires.

Limites

- Outils de gestion
 - Présence ou non d'un logiciel de gestion performant, ou du moins complet.
 - Indicateurs précédemment tracés ou non.
 - Chaque AF travaille avec des outils assez différents. S'appuyer sur le référentiel est très utile en ce sens.
- CRM et CMS
 - Outils éparpillés
 - Intervenants divers
 - Peu d'homogénéisation des données.
 - D'où une lecture / interprétation pas toujours facilitée. Il faut donc acquérir les outils / techniques pour le faire.

Exemple de plan initial stratégique à 2 ans

PLAN MARKETING ET COMMERCIAL ALLIANCE FRANCAISE DE VANCOUVER 2010-2012

A/ Développement des effectifs sur Cambie et Richmond

- ⇒ Améliorer l'accueil des étudiants : la première image qu'ont les familles est l'accueil. Modernisation, rafraichissement... **Fait**
- ⇒ Améliorer l'efficacité du contact téléphonique. **Fait**
- ⇒ Moderniser les classes et l'enseignement : plan TBI, formations enseignants. **Fait**
- ⇒ Fidéliser les étudiants : partenariats, carte de fidélité, cadeaux / remises, offres promotionnelles, concours. **Fait**
- ⇒ Mieux Communiquer : publicités, charte, web 2.0. **Fait**
- ⇒ Promouvoir l'Alliance auprès de nouvelles cibles. **Fait**
- ⇒ Développer une offre de cours nouvelle. **Fait**

B/ Développement des cours extérieurs

- ⇒ Redéployer Richmond. **Fait**
- ⇒ S'installer sur la North Shore. **Fait mais ailleurs (Surrey et Delta)**
- ⇒ S'installer à terme dans Downtown ? **Projet Janvier 2013 / FDU**
- ⇒ Promouvoir l'Alliance auprès des écoles d'immersion (bis) et d'accompagnement scolaire en français. **En cours via DELF (2012/2013)**
- ⇒ Promouvoir l'Alliance auprès de la clientèle Entreprises et dans l'Administration. **Fait**

C/ Développement d'une présence culturelle plus marquée, lisible et plus marquante

- ⇒ Choisir des thématiques pouvant intéresser autant nos étudiants que notre clientèle médiathèque francophone. Aujourd'hui, trop peu de ponts. **Fait**
- ⇒ Publication à l'avance (par trimestre) des activités culturelles. **Fait**
- ⇒ Sortir en partie l'Alliance de son lieu historique par des partenariats culturels vivants stratégiques et réguliers (rendez-vous) : WordFest, VIFF, Expos photos, Soirées / événements avec d'autres associations. **Fait**

Modernisation / changement de bâtiment : opération immobilière

- ⇒ Dossier très lourd et complexe mais certainement indispensable à moyen terme (2015). Après rénovations, ce sujet est à repousser de plusieurs années. **Simon, projet refonte Oakridge peut avoir des implications / des opportunités plus tôt.**
- ⇒ Plusieurs options possibles à reprendre : opération en propre ou via un promoteur.
- ⇒ Nécessité de reconstituer au préalable la trésorerie. **Fait**
- ⇒ Impact fort sur l'activité, mais également sur l'actualité autour de l'AFV et l'attractivité de l'école auprès des non publics.

E/ Refonte du site Internet

- ⇒ Utiliser des ressources humaines bénévoles en partie : stagiaires, stagiaire SFU et professionnelles pour sécuriser les processus. **Fait**
- ⇒ Faire de cet outil un lieu de référence pour l'apprentissage du Français à Vancouver. **Fait**
- ⇒ Intégrer dans le futur des compléments / contenus pédagogiques gratuits ou quasi-gratuits. **N'était pas une idée appropriée. Abandonnée.**
- ⇒ Intégrer des outils panier de commande et paiement des cours, ainsi que du matériel pédagogique **Fait**
- ⇒ Capitaliser sur les contenus pédagogiques, niveaux de compétence, CECE, équipe pédagogique. **Fait**
- ⇒ Intégrer les liens Facebook et Twitter. **Fait**
- ⇒ Proposer nos services en F/EN/CN. Pourquoi pas en Hindi / Coréen et Espagnol à terme ? **Fait**
- ⇒ Engager une charte graphique contemporaine et attractive. **Fait**

Le site a été refondu 2 fois sur les 3 années passées : une première refonte d'envergure mais sur des fonctionnalités simples, avec un nouveau design complet, en 2011, et une deuxième fois en été 2013 avec une mise à jour du design, mais surtout l'inclusion dans une grande solution logicielle d'entreprise : Synergy 8.

Capture screen now

Implications de la stratégie

- Peu à peu, l'élément central est vite devenu l'outil de gestion et de suivi de l'activité
- En fonction de nos objectifs et contexte, nous avons cherché un outil qui puisse réunir le maximum d'éléments : Cours, CMS, CRM, site web hébergé, plateforme e-Commerce.
- Processus finalement long.
- Nouvel outil pour relier toute la logique stratégique autour du pilotage.

Les indicateurs développés pour une stratégie plus efficace

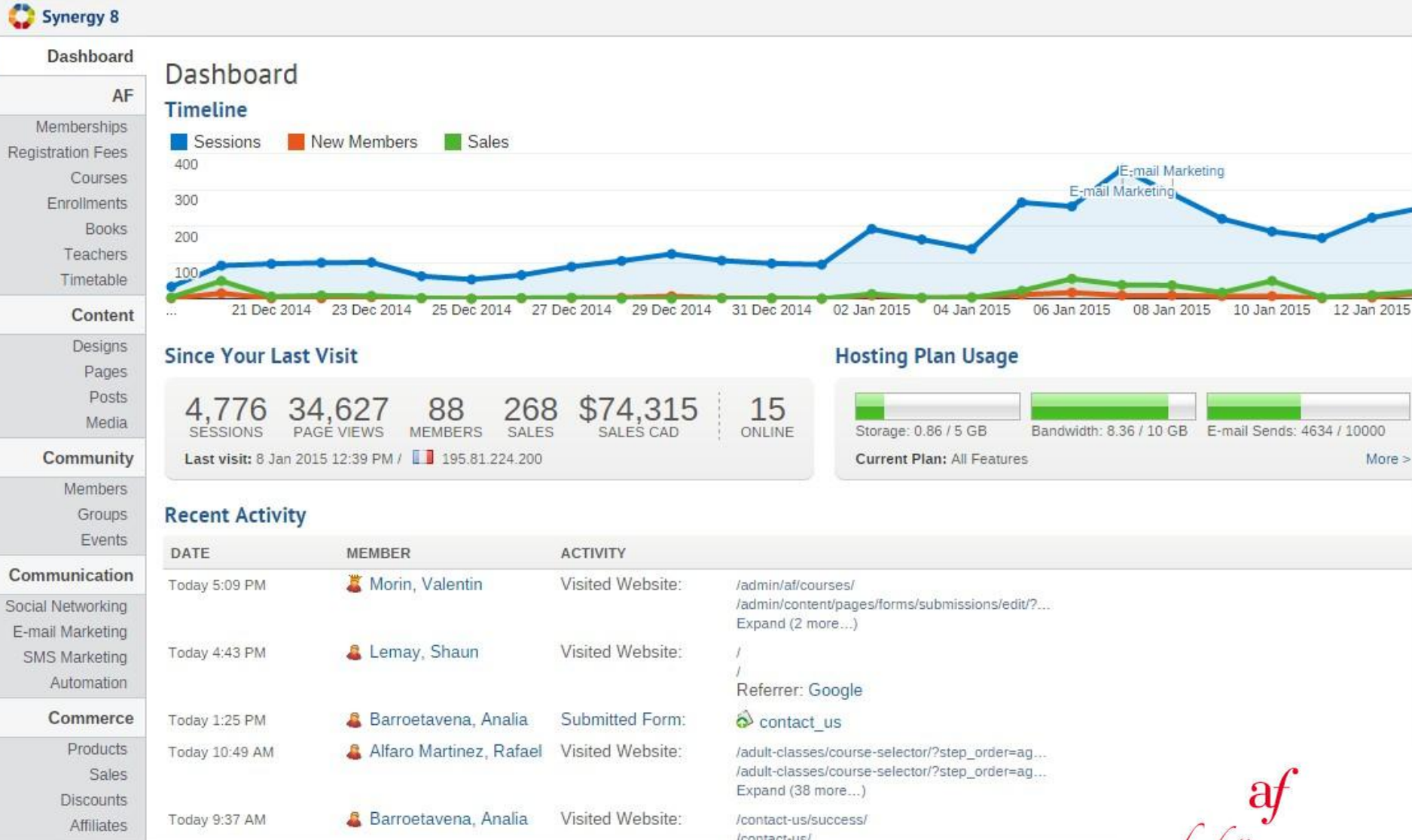
- Il y a eu à Vancouver un avant et après Nouveau logiciel de gestion.
 - Avant : Piaf, logiciel local, complet pour les cours et inscriptions, mais très ancien et non évolution possible.
 - Après : Synergy 8, incluant gestion des cours, CMS et CRM, site web intégré et ventes en ligne.
- Avant cette mise en place, les indicateurs étaient limités et nous nous étions essentiellement consacrés à l'amélioration de la communication.
- Les indicateurs et documents présentés portent essentiellement sur les Inscriptions, la Finance, la Communication, la Promotion et marketing.

ANALYSER L'ACTIVITÉ

Voir d'un coup d'œil la tendance globale de l'activité.

Mesurer, sentir les tendances.

Vision globale de l'activité (1)



Vision globale de l'activité (2)

Media	10 minutes ago	🕸 Unidentified Crawler	🇺🇸 Buffalo NY, United States	Chrome 39 MacOSX		/contact-us/
Community						
Members						/adult-classes/course-selector/?step_order=ag...
Groups						/adult-classes/course-selector/?step_order=ag...
Events	12 minutes ago	👤 Wong, Wendy wendysworldca@yahoo.ca	🇨🇦 New Westminster BC, Canada	Safari 8 MacOSX	1280 x 800	/adult-classes/course-selector/?step_order=ag... /adult-classes/course-selector/?step_order=ag... /adult-classes/course-selector/?step_order=ag... /adult-classes/course-selector/?step_order=ag...
Communication						
Social Networking						/adult-classes/general-french/
E-mail Marketing	14 minutes ago	🕸 Unidentified Crawler	🇨🇦 Innisfail AB, Canada	Safari 7 iOS		/adult-classes/ Referrer: https://www.google.ca/
SMS Marketing						
Automation						
Commerce	14 minutes ago	🕸 BingBot Spider	🇺🇸 Redmond WA, United States	BingBot 2		/adult-classes/online-courses-campus/ /cultural-events/special-events/ /products/
Products						/adult-classes/general-french/

Vision globale de l'activité (3)

- Dashboard
- AF
- Memberships
- Registration Fees
- Courses
- Enrollments
- Books
- Teachers
- Timetable
- Content
- Designs
- Pages
- Posts
- Media
- Community
- Members
- Groups
- Events
- Communication
- Social Networking
- E-mail Marketing
- SMS Marketing
- Automation
- Commerce
- Products
- Sales
- Discounts
- Affiliates
- Configuration
- Control
- Analytics
- Administrators
- Changes
- Backups
- Integrations
- Configuration
- Domains
- E-mail Accounts
- My Website
- Logout

Analytics

Current Sessions: 19 Manage Annotations

Google Webmaster Tool

Analytics for Period

Domain: Any

Choose a Date Range

Choose a date range (Default: 1 month).

[This Week](#)
[This Month](#)
[This Year](#)
[This Financial Year](#)

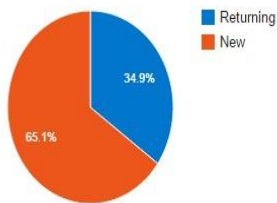
[<< Sep 14](#)
[Oct 14](#)
[Nov 14](#)
[Dec 14](#)
[Jan 15](#)
[>>](#)

[14 Dec 2014](#)
[14 Jan 2015](#)

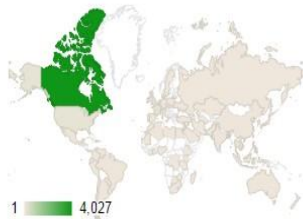


Visitors

New vs Returning



Countries



Top Referrers

URL	HITS
google.ca/	1,185
google.com/	65
google.ca/	55
google.fr/	53
francais.cci-paris-idf.fr/trouver-un-des	31
google.co.in/	16
google.com/uds/ats/i	16
consultfrance-vancouver.org/Alliances-fra	13

Top Keywords

KEYWORD	HITS
alliance francaise vancouver	43
alliance francaise	31
french alliance vancouver	6
alliance francais	5
french lessons vancouver	5
alliance française vancouver	5
french classes vancouver	4
alliance francais vancouver	4

Top Landing Pages

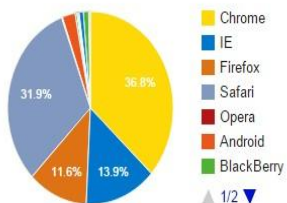
PAGE	HITS
/	3,140
/adult-classes/	328
/adult-classes/course-selector/	194
/kids-and-teens-classes/course-selector/	106
/adult-classes/general-french/	95
/delf-dal-tcf-tet/	82
/adult-classes/calendar/	52
/delf-dal-tcf-tet/delf-dal/	48

Top Exit Pages

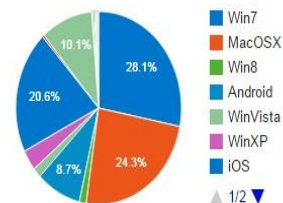
PAGE	HITS
/	1,057
/adult-classes/course-selector/	734
/kids-and-teens-classes/course-selector/	241
/adult-classes/	202
/adult-classes/general-french/	138
/delf-dal-tcf-tet/	117
/adult-classes/calendar/	112
/delf-dal-tcf-tet/delf-dal/	107

Environment

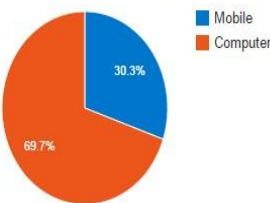
Web Browsers



Platforms



Mobile Usage



Capture screen now

Vision globale de l'activité (4)

Dashboard

AF

- Memberships
- Registration Fees
- Courses
- Enrollments
- Books
- Teachers
- Timetable

Content

- Designs
- Pages
- Posts
- Media

Community

- Members
- Groups
- Events

Communication

- Social Networking
- E-mail Marketing
- SMS Marketing
- Automation

Commerce

- Products
- Sales
- Discounts
- Affiliates
- Configuration

Control

- Analytics
- Administrators
- Changes
- Backups
- Integrations

Configuration

- Domains
- E-mail Accounts
- My Website

Logout

Sales

Choose a Date Range

Choose a date range (Default: 1 month).

This Week This Month This Year This Financial Year

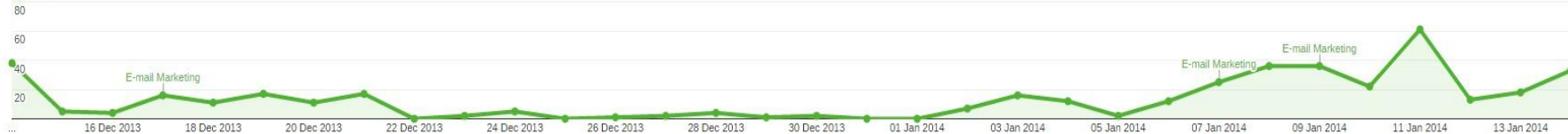
< Sep 14 Oct 14 Nov 14 Dec 14 Jan 15 >

14 Dec 2013 14 Jan 2014

Number of Sales: 429
 Sales Value: \$115,593.73 CAD
 Total GST: -\$43.14 CAD
 Total Shipping: \$0.00 CAD
 Total Discounts: \$0.00 CAD

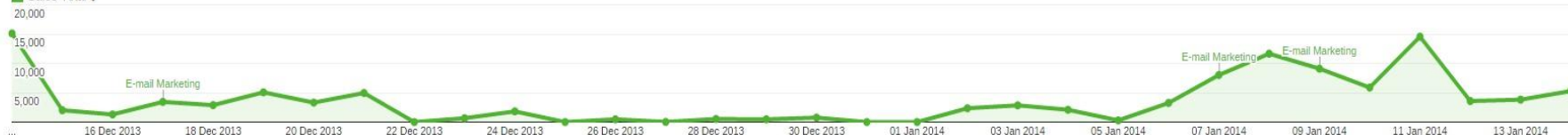
Sales by Number:

Number of Sales



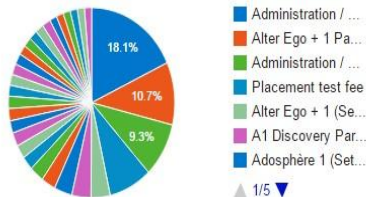
Sales by Amount:

Sales Total \$



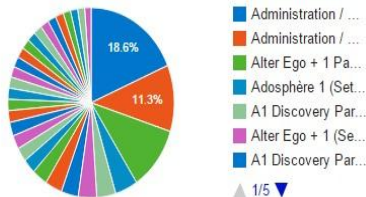
Statistics:

By Product on Quantity



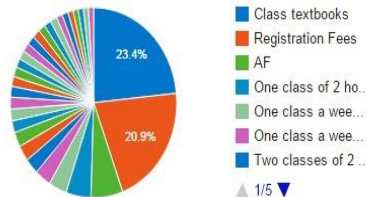
- Administration / ...
- Alter Ego + 1 Pa...
- Administration / ...
- Placement test fee
- Adosphère 1 (Set...
- Alter Ego + 1 (Se...
- A1 Discovery Par...
- Alter Ego + 1 (Set...
- Adosphère 1 (Set...

By Product on Total \$



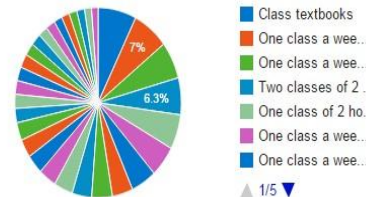
- Administration / ...
- Alter Ego + 1 Pa...
- Administration / ...
- Adosphère 1 (Set...
- A1 Discovery Par...
- Alter Ego + 1 (Se...
- A1 Discovery Par...

By Category on Quantity



- Class textbooks
- Registration Fees
- AF
- One class of 2 ho...
- One class a wee...
- One class a wee...
- One class a wee...
- A1 Discovery Par...
- Two classes of 2 ...
- One class a wee...

By Category on Total \$



- Class textbooks
- One class a wee...
- One class a wee...
- Two classes of 2 ...
- One class of 2 ho...
- One class a wee...
- One class a wee...
- Two classes of 2 ...
- One class a wee...

Capture screen now

Développement des cours : Evolution des inscriptions

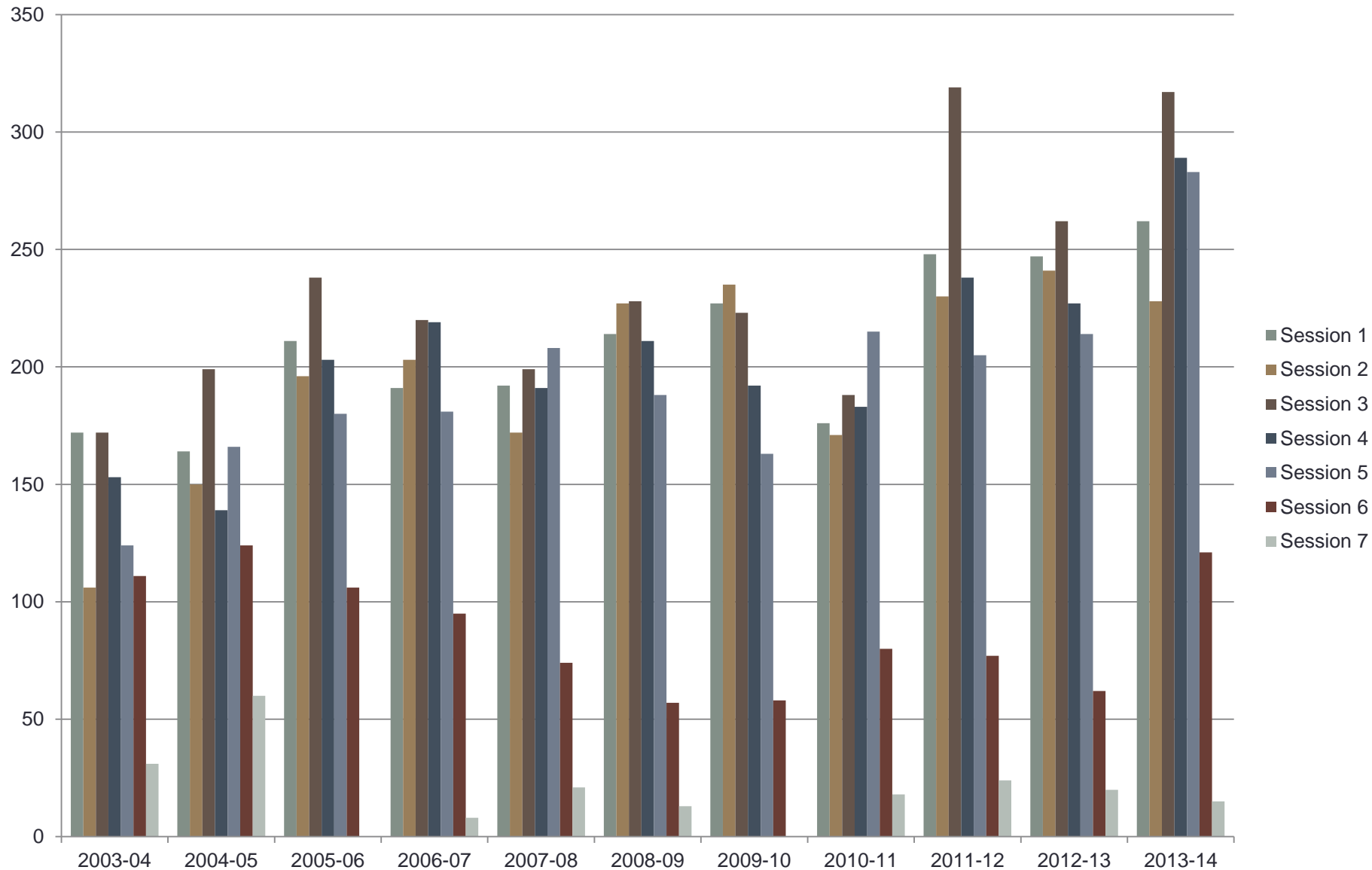
Adultes

	Session 1	Session 2	Session 3	Session 4	Session 5	Session 6	Session 7	
2003-04	172	106	172	153	124	111	31	869
2004-05	164	150	199	139	166	124	60	1002
2005-06	211	196	238	203	180	106	0	1134
2006-07	191	203	220	219	181	95	8	1117
2007-08	192	172	199	191	208	74	21	1057
2008-09	214	227	228	211	188	57	13	1138
2009-10	227	235	223	192	163	58	0	1098
2010-11	176	171	188	183	215	80	18	1031
2011-12	248	230	319	238	205	77	24	1341
2012-13	247	241	262	227	214	62	20	1273
2013-14	262	228	317	289	283	121	15	1515

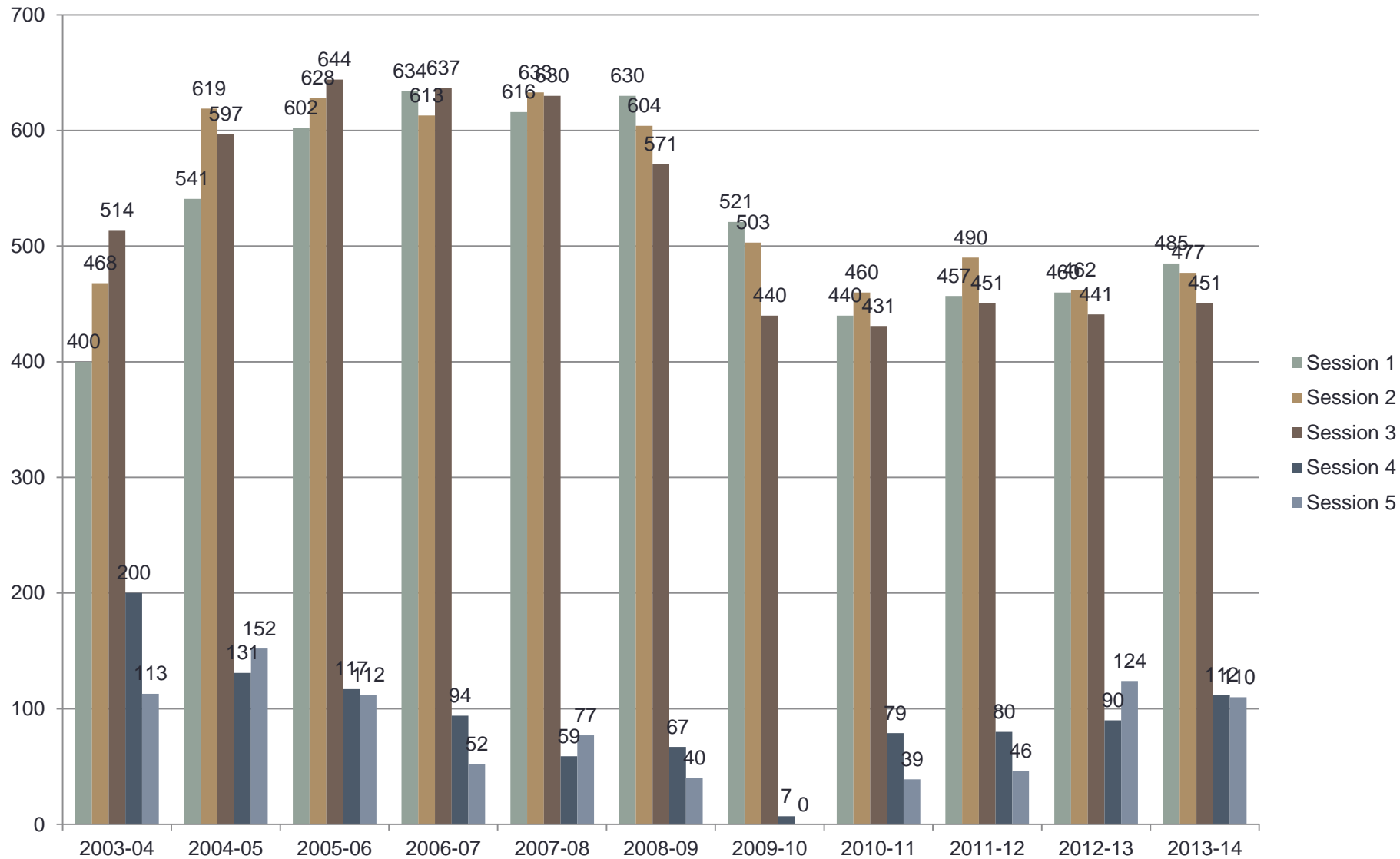
Enfants / Ados

	Session 1	Session 2	Session 3	Session 4	Session 5	Total	Gd Total
2003-04	400	468	514	200	113	1695	2564
2004-05	541	619	597	131	152	2040	3042
2005-06	602	628	644	117	112	2103	3237
2006-07	634	613	637	94	52	2030	3147
2007-08	616	633	630	59	77	2015	3072
2008-09	630	604	571	67	40	1912	3050
2009-10	521	503	440	7	0	1471	2569
2010-11	440	460	431	79	39	1449	2480
2011-12	457	490	451	80	46	1524	2865
2012-13	460	462	441	90	124	1577	2850
2013-14	485	477	451	112	110	1635	3150

Développement des cours : Evolution des inscriptions adultes



Développement des cours : Evolution des inscriptions jeunes



Développement des cours (4)

Current Courses

The following courses currently exist in your catalogue. Click on the course you wish to edit.

Courses: 64 Enrollments: 475 Students: 471

Course code: Year: Session:

Type: Level:

Age Group: Location:

COURSE CODE	TITLE	HOURS	PRICE	YEAR	SESSION	TYPE	LEVEL	AGE GROUP	DAYS	START DATE	END DATE	LOCATION	TEACHERS	PLACES	ENROLLMENTS	COURSE SELECTOR	VISIBILITY
142SBP101	A1.1 Discovery Prim' Part A	15	\$210.00 CAD	2013/2014	Winter	Super week for Kids and Teens	A1.1 Discovery Prim' Part A	Kids: 5 to 7 years old	Mon,Tue,Wed,Thu,Fri	24/03/2014	28/03/2014	Vancouver - > Room 201	TEIR Naima	11	4		
142DJ A1 A2	A2 Intermediate Junior - DELF	10	\$140.00 CAD	2013/2014	Winter	DELf preparation	A2 Intermediate Junior	Teens: 11 years old and older	Mon,Tue,Wed,Thu,Fri	24/03/2014	28/03/2014	Vancouver - > Room 101	CHIBANI Maida Julien	6	7		
142SBM101	A1.1 Discovery Prim' Part A	15	\$210.00 CAD	2013/2014	Winter	Super week for Kids and Teens	A1.1 Discovery Prim' Part A	Kids: 8 to 10 years old	Mon,Tue,Wed,Thu,Fri	24/03/2014	28/03/2014	Vancouver - > Room 103	MONIUK Deborah	2	5		
142SBGA101	A1 Discovery Junior Part 1	20	\$290.00 CAD	2013/2014	Winter	Super week for Kids and Teens	A1 Discovery Junior Part 1	Teens: 11 years old and older	Mon,Tue,Wed,Thu,Fri	24/03/2014	28/03/2014	Vancouver - > Room 202	SEGALEN Julie	3	5		
142P103M TH	A1.1 Discovery Prim' (P)	40	\$546.00 CAD	2013/2014	Winter		A1.1 Discovery Prim' Part C	Kids: 5 to 7 years old	Mon,Tue,Wed,Thu	06/01/2014	31/03/2014	Vancouver	CREUSOT Helene MONIUK Deborah		4		
142IMM1TH	A1.2 Intermediate Immersion	18	\$250.00 CAD	2013/2014	Winter	One class a week for Kids	Immersion	Kids: 8 to 10 years old	Thu	09/01/2014	03/04/2014	Vancouver	MONIUK Deborah	5	6		
142G305W R	B1.1 Independent Junior	16	\$310.00 CAD	2013/2014	Winter	One class a week for Teens	B1.1 Independent Junior	Teens: 11 years old and older	Wed	08/01/2014	05/03/2014	Richmond	MOVASSAT Hamideh	0	2		
142M101M R	A1 Discovery Prim' Part A	22	\$310.00 CAD	2013/2014	Winter	One class a week for Kids	A1.1 Discovery Prim' Part A	Kids: 8 to 10 years old	Mon	06/01/2014	24/03/2014	Richmond	MOVASSAT Hamideh	10	4		
142GA201W R	A1 Discovery Junior Part 5	22	\$310.00 CAD	2013/2014	Winter	One class a week for Teens	A1 Discovery Junior Part 5	Teens: 11 years old and older	Wed	08/01/2014	26/03/2014	Richmond	AMRANI Chariq MOVASSAT Hamideh	10	4		
142GA204T R	A2 Intermediate Junior Part 2	24	\$340.00 CAD	2013/2014	Winter	One class a week for Teens	A2 Intermediate Junior Part 2	Teens: 11 years old and older	Tue	07/01/2014	25/03/2014	Richmond	AMRANI Chariq VERSCHAVE Marie-Agnès	8	6		
142M104T	A1.1 Discovery Prim'	22	\$310.00 CAD	2013/2014	Winter	One class a week	A1.1 Discovery Prim' Part A	Kids: 8 to 10 years old	Mon	06/01/2014	24/03/2014	Richmond	MOVASSAT Hamideh	10	4		

Capture screen now

Développement des cours : clarté et visibilité (5)

Dashboard

AF

- Memberships
- Registration Fees
- Courses**
- Enrollments
- Books
- Teachers
- Timetable

Content

- Designs
- Pages
- Posts
- Media

Community

- Members
- Groups
- Events

Communication

- Social Networking
- E-mail Marketing
- SMS Marketing
- Automation

Commerce

- Products
- Sales
- Discounts
- Affiliates
- Configuration

Control

- Analytics
- Administrators
- Changes
- Backups
- Integrations

Configuration

- Domains
- E-mail Accounts
- My Website

[Logout](#)

Courses

142G302S11
A2 Intermediate Junior Part 5

13 / 15
ENROLLMENTS

Yvette SERRES
TEACHERS

Total: 24
Allocated: 24
HOURS

[Associate With Books](#) [Edit Product](#) [Edit Group](#) [Print Attendance Sheet](#) [View Online](#)

[Details](#) [Units](#) [Class List](#) [Course Material](#) [Teacher Permissions](#)

[Save Course](#)

Age Group --> Teens: 11 years old and older

Session 2013/2014 - Winter

Level / Proficiency

- A1 Discovery Junior
- A1 Discovery Junior Part
- A1 Discovery Junior Part
- A1 Discovery Junior Part
- A1 Discovery Junior Part
- A1 Discovery Junior Part
- A1 Discovery Junior Part
- A2 Intermediate Junior

Type One class a week for Teens

Pace 2 hours per week over 12 weeks [New Pace](#)

Hours Course Duration: 24

Terms and Conditions Collective Courses Kids and Teens

Available Places Number of remaining available places: 2

Price What is the price of this course ? \$ 330.00

Registration Fee Is a valid registration fee required to buy this course ? Registration Fee Required

Course Title Also used for the associated Product: A2 Intermediate Junior Part 5

Course Code Also used for the associated Group. Allowed characters: alphanumericals, dot and space: 142G302S11

Développement des cours : clarté et visibilité (6)

- Dashboard
- AF
- Memberships
- Registration Fees
- Courses**
- Enrollments
- Books
- Teachers
- Timetable
- Content
- Designs
- Pages
- Posts
- Media
- Community
- Members
- Groups
- Events
- Communication
- Social Networking
- E-mail Marketing
- SMS Marketing
- Automation
- Commerce
- Products
- Sales
- Discounts
- Affiliates
- Configuration
- Control
- Analytics
- Administrators
- Changes
- Backups
- Integrations
- Configuration
- Domains

Courses

142G302S11
A2 Intermediate Junior Part 5
COLLECTIVE COURSE

13 / 15
ENROLLMENTS

Yvette SERRES
TEACHERS

Total: 24
Allocated: 24
HOURS

[Associate With Books](#)
[Edit Product](#)
[Edit Group](#)
[Print Attendance Sheet](#)
[View Online](#)

[Details](#)
[Units](#)
[Class List](#)
[Course Material](#)
[Teacher Permissions](#)

[Save Course](#)

Hours	UNIT	SCHEDULE	DURATION	LOCATION	TEACHER			
<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center;">24 TOTAL</td> <td style="text-align: center;">24 ALLOCATED</td> <td style="text-align: center;">0 REMAINING</td> </tr> </table>	24 TOTAL	24 ALLOCATED	0 REMAINING	Saturday, 05 Apr 2014 - 11:05 to 13:05	Saturday - 11:05 to 13:05	2:00	Alliance Francaise location Vancouver	Yvette SERRES
24 TOTAL	24 ALLOCATED	0 REMAINING						
	Saturday, 22 Mar 2014 - 11:05 to 13:05	Saturday - 11:05 to 13:05	2:00	Alliance Francaise location Vancouver	Yvette SERRES			
	Saturday, 15 Mar 2014 - 11:05 to 13:05	Saturday - 11:05 to 13:05	2:00	Alliance Francaise location Vancouver	Yvette SERRES			
	Saturday, 08 Mar 2014 - 11:05 to 13:05	Saturday - 11:05 to 13:05	2:00	Alliance Francaise location Vancouver	Yvette SERRES			
	Saturday, 01 Mar 2014 - 11:05 to 13:05	Saturday - 11:05 to 13:05	2:00	Alliance Francaise location Vancouver	Yvette SERRES			
	Saturday, 22 Feb 2014 - 11:05 to 13:05	Saturday - 11:05 to 13:05	2:00	Alliance Francaise location Vancouver	Yvette SERRES			
	Saturday, 15 Feb 2014 - 11:05 to 13:05	Saturday - 11:05 to 13:05	2:00	Alliance Francaise location Vancouver	Yvette SERRES			
	Saturday, 08 Feb 2014 - 11:05 to 13:05	Saturday - 11:05 to 13:05	2:00	Alliance Francaise location Vancouver	Yvette SERRES			
	Saturday, 01 Feb 2014 - 11:05 to 13:05	Saturday - 11:05 to 13:05	2:00	Alliance Francaise location Vancouver	Yvette SERRES			
	Saturday, 25 Jan 2014 - 11:05 to 13:05	Saturday - 11:05 to 13:05	2:00	Alliance Francaise location Vancouver	Yvette SERRES			
	Saturday, 18 Jan 2014 - 11:05 to 13:05	Saturday - 11:05 to 13:05	2:00	Alliance Francaise location Vancouver	Yvette SERRES			
	Saturday, 11 Jan 2014 - 11:05 to 13:05	Saturday - 11:05 to 13:05	2:00	Alliance Francaise location Vancouver	Yvette SERRES			

Développement des cours : clarté et visibilité (7)

Dashboard

AF

Courses

142G302S11

A2 Intermediate Junior Part 5

COLLECTIVE COURSE

13 / 15

ENROLLMENTS

 Yvette SERRES

TEACHERS


Total: 24

Allocated: 24

HOURS

 Associate With Books

 Edit Product

 Edit Group

 Print Attendance Sheet

 View Online


Details














Units

Class List

Course Material

Teacher Permissions

 Save Course

STUDENT'S NAME	BIRTHDATE	EMAIL	PHONE NUMBERS	ENROLLMENT COMMENTS
 ASOGAN Vanita	9 Sep 1996 (19)	vanita1996@hotmail.com	H: (604)552-5490 M: (604)315-1513	
 CHEN Carolyn	1 Apr 2001 (14)	carolyn@carolynchen.com	H: 604-318-3511 M: 604-754-3511	
 DING Dazhong	12 Jun 1999 (16)	jye66@hotmail.com	H: (604)808-5302	
 FARINHA Francisco	25 Nov 1999 (16)	smsf99@yahoo.com	H: 604-620-1572	
 FARINHA Maria	12 Mar 1998 (17)	smsmf99@yahoo.com	H: 604-620-1572 M: 778-378-9544	
 FRENKEN Melissa	1 Aug 1998 (17)	susanfren2000@yahoo.com	H: (604)591-9300 M: (604)817-9720	
 LAM Claire	23 Nov 2000 (15)	plam@telus.net	H: (604)324-8722	
 LEUNG Angel	15 Sep 2000 (15)	iamadachu@gmail.com	H: 604-728-2812	
 NOROOZIAN Aily	13 Nov 1998 (17)	lalehk1@gmail.com	H: (604)971-1576 W: (604)349-5379	
 QUAN Andrea	13 Mar 2002 (13)	helei_s@yahoo.com	H: (604)438-7910 M: (778)321-3536	
 SIU Stephanie	26 Jul 2000 (15)	gina_lai@yahoo.com	H: (604)736-6291 W: (604)637-9143	
 TENG Emily	20 Sep 2013 (2)	juliechou0822@gmail.com	H: (778)989-9818	
 YUNG Janice	23 Oct 1998 (17)	janice.yung23@gmail.com	H: (604)218-0462	

Content

Designs

Pages

Posts

Media

Community

Members

Groups

Events

Communication

Social Networking

E-mail Marketing

SMS Marketing

Automation

Commerce

Products

Sales

Discounts

Affiliates

Configuration

Control

Analytics

Administrators

Changes

Backups

Integrations

Vision ciblée de l'activité : suivi client et individualisation

INFORMATION

LOGIN DETAILS

Not published. PUBLIC PROFILE

In 15 groups. GROUPS

No relationships. RELATIONSHIPS

\$873.50 | 2 SALES

Created: 2 Nov 2014 9:03 AM Last Modified: 5 Dec 2014 7:18 AM Last Online: Today 5:36 AM Registration Page: /adult-classes/course-selector/

New: Admin Note Phone Call E-mail Task Sales: New Sale View Sales Statement

Activity Feed

DATE	ACTIVITY
Today 5:36 AM	Purchased Items: Invoice 60492 1 x A1 Discovery Part 2 \$390.00 Total: \$390.00
Today 5:36 AM	Enrolled in Course: 153A102 MW6 Age Group Adults Level(s) Type Two classes of 2 hours a week Schedules From Tomorrow to 9 Mar 2015 - Vancouver -> Room 204 From Invoice 60492
Today 5:32 AM	Visited Website: /commerce/order/success/?sale_id=60492 /commerce/order/final/ /cultural-events/special-events/ /commerce/order/ /adult-classes/course-selector/?step_order=ag... /adult-classes/course-selector/?step_order=ag... /adult-classes/course-selector/?step_order=ag... /adult-classes/course-selector/?step_order=ag... Expand (12 more...)
8 Jan 2015 5:56 PM	Received e-mail marketing: Session 3 of French classes Read message on: 9 Jan 2015 12:35 AM
7 Jan 2015 4:20 AM	Received e-mail marketing: Alliance Francaise de Vancouver's News - January 6 Read message on: 7 Jan 2015 6:34 AM

Développement des cours : clarté et visibilité (8)

The screenshot displays the website's navigation bar with links for home, social media (twitter, facebook), newsletter subscription, and user actions (about us, contact us, my cart, logout). A search bar and a red banner for 'french courses and cultural activities' are also present. The main header includes the Alliance Française de Vancouver logo and contact information (604 327 0201). A secondary navigation bar lists various course categories. The main content area features an 'ORDER A COURSE' section with a sidebar menu on the left. The sidebar menu includes 'E-STORE boutique en ligne' and categories like BOOKS, COURSES, EVENTS, EXAMS AND TESTS, MEMBERSHIPS, PRIVATE TUTIONS, and REGISTRATION FEES. The 'ORDER A COURSE' section has an 'Age Group' dropdown menu and a 'SELECT AN AGE GROUP' heading. Below this, four course options are listed, each with a representative image, the age group, and the number of available courses.

Age Group	Available Courses
Adults	33
Kids: 5 to 7 years old	6
Kids: 8 to 10 years old	11
Teens: 11 years old and older	33

Activité : évolution taux de réinscription global (adultes)

Taux de réinscription de session à session

2011/2012	Session 1	Session 2	Session 3	Session 4	Session 5	Session 6	Session 7
inscrits	246	227	308	236	205	69	24
<i>nb total inscriptions</i>	251	230	319	237	205	74	24
Non réinscrits		109	86	152	141	182	59
Réinscrits		137	141	156	95	23	10
Nouveaux étudiants		90	167	80	110	46	14
Tx de réinscription		55,7%	62,1%	50,6%	40,3%	11,2%	14,5%

2012/2013	Session 1	Session 2	Session 3	Session 4	Session 5	Session 6	Session 7
inscrits	246	236	263	229	214	65	16
<i>nb total inscriptions</i>	247	237	265	235	214	67	20
Non réinscrits	213	132	120	109	99	183	65
Réinscrits	85	114	116	154	130	31	0
Nouveaux étudiants	161	122	147	75	84	34	16
Tx de réinscription	28,5%	46,3%	49,2%	58,6%	56,8%	14,5%	0,0%

2013/2014	Session 1	Session 2	Session 3	Session 4	Session 5	Session 6	Session 7
inscrits	262	229	311	288	272	120	16
<i>nb total inscriptions</i>	264	229	317	289	283	123	19
Non réinscrits	197	117	80	110	105	208	116
Réinscrits	98	145	149	201	183	64	4
Nouveaux étudiants	164	84	162	87	89	56	12
Tx de réinscription	33,2%	55,3%	65,1%	64,6%	63,5%	23,5%	3,3%

Activité : évolution taux de réinscription global (jeunes)

Taux de réinscription de session à session

2011/2012	Fall	Winter	Spring	Summer A	Summer B
inscrits	457	476	451	75	46
<i>nb total inscriptions</i>	459	486	451	102	58
Non réinscrits		95	99	443	70
Réinscrits		362	377	8	5
Nouveaux étudiants		114	74	67	41
Tx de réinscription		79,2%	79,2%	1,8%	6,7%
2012/2013	Fall	Winter	Spring	Summer A	Summer B
inscrits	462	462	440	54	85
<i>nb total inscriptions</i>	462	464	440	84	110
Non réinscrits	228	98	94	435	43
Réinscrits	344	364	368	5	11
Nouveaux étudiants	118	98	72	49	74
Tx de réinscription	60,1%	78,8%	79,7%	1,1%	20,4%
2013/2014	Fall	Winter	Spring	Summer A	Summer B
inscrits	482	473	451	84	102
<i>nb total inscriptions</i>	483	477	451	113	131
Non réinscrits	241	104	81	429	69
Réinscrits	338	378	392	22	15
Nouveaux étudiants	144	95	59	62	87
Tx de réinscription	58,4%	78,4%	82,9%	4,9%	17,9%

MARKETING ET COMMUNICATION

Site web

E-mail marketing

Adwords

Facebook

Enquêtes, publicités papier et web, réseaux sociaux, SEO

Contexte Marketing online

- Explosion du marketing viral depuis 2010.
- Multiplication des outils.
- Prédominance des budgets online sur budgets offline.
- Besoin de mesurer l'activité, mais aussi plus grande et réelle traçabilité de l'information et des campagnes vs papier.

- Prépondérance du site web sur toute la communication.
- Suivant les zones et pays, les outils de marketing viral sont plus ou moins matures.
- Visibilité sur le net.
 - Référencement naturel
 - Référencement optimisé (SEO)
 - Fréquentation et indicateurs analytics
- Cohérence du site web :
 - information en 1 ou 2 clics
 - Modernité de l'image
 - Intégration du e-commerce

Marketing online – Partout et parfois plus qu'on pourrait le croire

An infographic featuring a large, stylized tree with a dark brown trunk and branches, and a green canopy. The tree is set against a background that transitions from a dark red at the top to a bright orange at the bottom. Three small, glowing light fixtures are suspended from the branches. In the center of the tree's trunk, a white smartphone is shown, with a circular callout around it containing a pie chart. The pie chart has three segments: a large white segment, a smaller grey segment, and a very small dark segment. The text '30%' is prominently displayed in white, with the text 'du PIB kényan se fait par transaction sur mobile : un record mondial' below it.

30%
du PIB kényan se fait
par transaction sur mobile :
un record mondial

Site web et SEO

- Indispensable
- Bien figurer dans les requêtes de recherche.
- Parfois complexe

- Coûteux si confié à des spécialistes
- Règles évoluant.
- Dynamique.
- A rafraîchir.

SEO – Recherche naturelle Google – French classes

Alliance Française de Vancouver

www.alliancefrancaise.ca

4,4 ★★★★★ 6 avis de Google

A 6161 Cambie Street
Vancouver, BC, Canada
+1 604-327-0201

Little Sorbonne Language School Inc.

littlesorbonne.com

page Google+

B 1892 West Broadway
#200
Vancouver, BC, Canada
+1 604-638-1676

International House Vancouver - Mod...

www.languages-vancouver.com

2 avis de Google

C 88 West Pender Street
#2001
Vancouver, BC, Canada
+1 604-739-9836

Résultats pour french classes vancouver sur le plan

French | UBC Continuing Studies

<https://cstudies.ubc.ca/study-topic/french> Traduire cette page

Our conversational **French classes** are taught by native **French** speakers who will help you gain confidence and skill in using the language, whether you are just ...

French Classes — Le Centre

www.lecentreculturel.com/french-classes/

Juste pour rire · Coup de Coeur Francophone de **Vancouver** · 25e Festival d'été Francophone de **Vancouver** ... **Classes** are held on week evenings at Le Centre.

Le Centre

www.lecentreculturel.com/

Juste pour rire · Coup de Coeur Francophone de **Vancouver** · 25e Festival d'été ... **French Classes** · Summer Camp Virgule · Philosophier Café · Storytelling ...

French Classes Vancouver, French Lessons in School ...

languages-vancouver.com/french_classes.php Traduire cette page

As a top **French** school **Vancouver**, our **French classes** and **French** lessons **programs** are taught with a communicative approach, helping you **learn** this amazing ...

Site web 2004




Alliance Française

Vancouver

Accueil | Info Alliance | Cours de Français | Activités | Étudier en France | Médiathèque | Traduction


Mardi 20 janvier

LA FRANCE À CÔTÉ DE CHEZ VOUS DEPUIS 1904

 Nous écrire

法文課程
English

 Calendrier des activités culturelles

 Carnet d'adresses

Pas encore membre ?
Avantages & Formulaire

6161 Cambie street
Tél : 604 327 0201
Fax : 604 327 6606

Opportunités d'emploi

 **Cours de français d'été**



NOUVEAU !!
Des cours de français près de chez vous...

 [plus d'infos](#)

[activités du centenaire](#) : détail des activités, reportages photo, con

Exposition

 **100 ans de Vancouver**

10 juin - 10 juillet 2004
Auditorium Emily carr

Vernissage: jeudi 10 juin à 18h30

L'Alliance Française de Vancouver et le PhotoClub Vancouver présentent « 100 ans de Vancouver », une exposition commémorant le centenaire de l'Alliance Française.

Cette exposition rassemble des photos exceptionnelles choisies par un jury.

[plus d'infos](#)

Ciné-dîner

 **Soirée couscous**

Jeudi 17 juin - 18h30 - Complet
Soirée supplémentaire: 24 juin - 18h30
Auditorium Emily carr


18h30: Couscous marocain et Baklava

19h30: le film: "*And Now... Ladies and Gentlemen*" - Film de Claude Lelouch avec Jeremy Irons et Patricia Kaas


Une lady qui est passée à côté de sa vie et un gentleman qui n'a eu de cesse de narguer la mort étaient faits pour se rencontrer, même si un monde les sépare.

[plus d'infos](#)

Le livre d'un siècle

 **100 ans à Vancouver, le livre d'un siècle**

Musique

 **Festival de Jazz de Vancouver**

Site web 2007



Alliance Française Vancouver
French courses and cultural activities
The French Resource Centre

French up your life!

Home | Contact | Sitemap | Français | Newsletter |

- About us
- French courses
- Tests and exams
- Events & culture
- Multimedia library
- Become a member !
- Links
- Online Resources



OF VANCOUVER

FRENCH UP YOUR LIFE

News

Etsu Inoue's exhibition



Alliance Française de Vancouver presents **Etsu Inoue**, an exhibition of japanese watercolour paintings.

ETSU INOUE
Reception October 4th at 6:00pm

Free Entrance

Alliance Française de Vancouver
Auditorium Emily Carr.

Site web 2010

- 
- 



French up your life!

Main menu

- 

ABOUT US

Find out who we are

COURSES AND EXAMS

French it up!

EVENTS AND CULTURE

Have a good time with us

MULTIMEDIA LIBRARY

The best french resources centre

MEMBERSHIP AND SUPPORT

You are Welcome

About us



Bienvenue sur le site de l'Alliance Française de Vancouver!



French up your life!



Courses for adults : register now



Retrouvez-nous Getting here

Avec la Canada Line, arrêtez-vous
à la station Oakridge-41st ou Langara-49th.

With the Canada Line, stop at
the Oakridge-41st or Langara-49th station



Welcome to the website of the Alliance Française de Vancouver!



Exupéry

Plus de 10 000 documents :
livres, magazines, CD, DVD...
et des activités pour tous !

More than 10,000 items : books, magazines,
CDs, DVDs... and activities for all ages!



Site web 2011



ALLIANCE FRANÇAISE
DE VANCOUVER

▼ About Us | contact us | [facebook](#) [twitter](#)

Search...

..... french courses and cultural activities

 **CALL US NOW!**
604 327 0201

 **business
hours**

 **access
map**

儿童和青少年班
**KIDS & TEENS
CLASSES**
cours pour jeunes



成人班
**ADULT
CLASSES**
cours pour adultes



政府机构及企业
**PUBLIC
SERVICE**
*Fonction publique
et entreprises*



评估法语程度的分班考试
**TAKE YOUR
PLACEMENT
TEST**
test de niveau



法语国际水平考试
**DELF DALF
TCF TEF**
diplômes



文化活动
**CULTURAL
EVENTS**
événements culturels



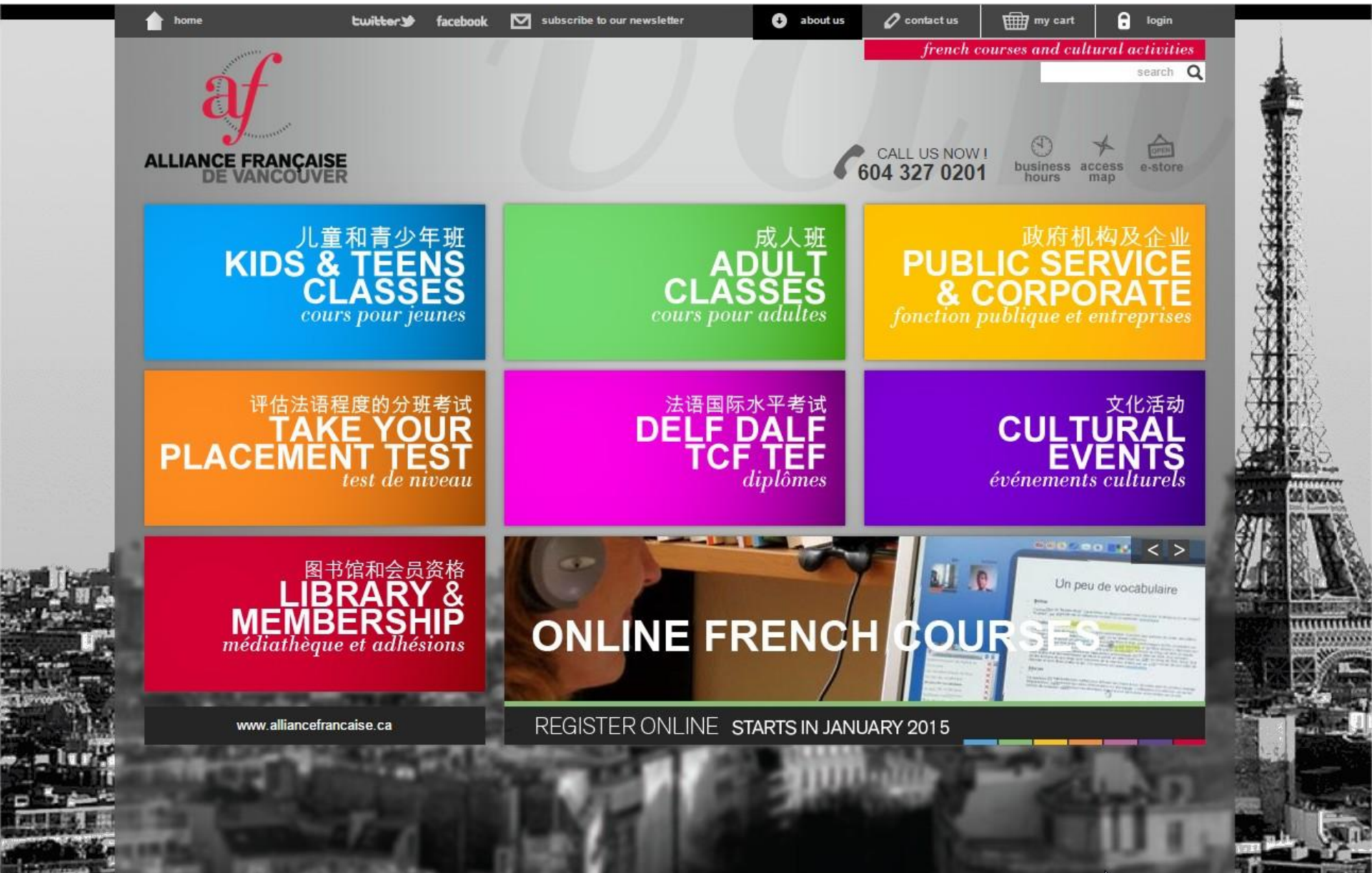
图书馆目录
**LIBRARY
CATALOGUE**
*catalogue
médiathèque*



E-mail

..... IT BEGINS WITH **BONJOUR**

Site web 2013



home

twitter

facebook



subscribe to our newsletter



about us



contact us



my cart



login



ALLIANCE FRANÇAISE
DE VANCOUVER

french courses and cultural activities

search



CALL US NOW!
604 327 0201

business
hours

access
map

e-store

儿童和青少年班
**KIDS & TEENS
CLASSES**
cours pour jeunes

成人班
**ADULT
CLASSES**
cours pour adultes

政府机构及企业
**PUBLIC SERVICE
& CORPORATE**
fonction publique et entreprises

评估法语程度的分班考试
**TAKE YOUR
PLACEMENT TEST**
test de niveau

法语国际水平考试
**DELF DALF
TCF TEF**
diplômes

文化活动
**CULTURAL
EVENTS**
événements culturels

图书馆和会员资格
**LIBRARY &
MEMBERSHIP**
médiathèque et adhésions

ONLINE FRENCH COURSES

www.alliancefrancaise.ca

REGISTER ONLINE STARTS IN JANUARY 2015

Site web : page editor intégré pour piloter en direct le contenu et l'interaction

Pages

[New Page](#) [Redirectors](#) [Forms](#) [Check Links](#)

Current Pages

The following 186 web pages exist in your website. Click on the page that you wish to edit.

PAGE	VISITS	TOTAL
home	179,367	182,529
kids-and-teens-classes	18,866	19,661
adult-classes	43,916	44,879
public-service-and-corporate	6,777	7,045
take-your-placement-test	13,617	13,985
delf-dalf-tcf-tef	13,289	13,640
cultural-events	15,076	15,779
library-and-membership	7,263	7,467
about-us	4,723	4,827
contact-us	10,231	10,373
featured-news	54	56
occupations-include	2	7
slide-note	73	73
terms-and-conditions	80	85

Site web : page editor intégré

Page Editor | Attributes and Security | Search Engine Optimisation | Server Code | Statistics | Changes

View Online | Title: Summer Break | Design: [Default]

Insérer/Supprimer la liste numérotée | Insérer/Supprimer la liste à puces | Lien | Supprimer la mise en forme | Supprimer le lien | Insert | Remplacer | Find/Replace

Paragraph | home | twitter | facebook | subscribe to our newsletter | about us | contact us | my cart | logout

af ALLIANCE FRANÇAISE DE VANCOUVER

french courses and cultural activities

CALL US NOW! 604 327 0201 | business hours | access map | e-store

Kids & Teens Classes | Adult Classes | Public Service & Corporate | Placement Test | Delf Daif TCF TEF | Cultural Events | Library & Membership

儿童和青少年班
KIDS & TEENS CLASSES
cours pour jeunes

CALENDAR
5 TO 7
8 TO 10
11 AND OLDER
SUMMER BREAK
SPRING BREAK
TUTORING
SELF CREDITS
TESTIMONIALS
LEARN IN FRANCE
ORDER A COURSE

SUMMER CLASSES AND CAMPS

Choose French intensive classes only or classes + camps:

5 to 7 years old
MORNING: intensive classes
Learn using a playful approach that fosters communication skills development.
9:30am - 12:30pm
AFTERNOON: outdoor games, crafts, projects and fun activities in French!
until 4:30pm

8 to 10 years old
MORNING: intensive classes
Learn using a very dynamic textbook especially designed for children that age.
9:30am - 12:30pm
AFTERNOON: outdoor activities, crafts and projects in French!
until 4:30pm

11 years old and up
MORNING: intensive classes

Summer French classes & camps 2014
2013暑假法语课及法语夏令营 2014

JULY and AUGUST 2014

Attached Media

/media/content_pages/kids-and-teens-classes/summer-break/
Tip: Drag and drop media into the editor.

Sans-titre-27.jpg
67.2 KB

New Folder
Enter the folder name to be created.
Create Folder

Upload Files
Select the files you wish to upload. Hold shift / control keys to select multiple.
Upload from My Computer

Capture screen now

Site web (SEO intégré dans chaque page créée)

Synergy 8 | Page Editor | Attributes and Security | Search Engine Optimisation | Server Code | Statistics | Changes

Save Page | View Online | Title: Summer Break | Design: [Default] | Close

Page Title Prefix
Enter the prefix text that appears first in the title bar of the browser window.
Alliance Francaise Vancouver Override

Description
Enter the meta description for the page.
Tuesday, August 12 Auditorium Alliance Française Organized by BC Wine School Join us to discover our part 1 of the wine empire! Override

Keywords
Comma separated list of keywords used by search engines.
x camps x summer x classes
x courses x kids x teens x july
x august x french

Page Title Override
Enter the text that appears in the title bar of the browser window.
Summer break classes and camps

Disable Indexing
If you do not want search engines to add this page to their databases, select this option.
 Disable Indexing

Disable URL Spidering
If you do not want search engines to follow links.
 Disable Follow

Page Title Prefix
Enter the prefix text that appears first in the title bar of the browser window.
Alliance Francaise Vancouver Override

Description
Enter the meta description for the page.
Tuesday, August 12 Auditorium Alliance Française Organized by BC Wine School Join us to discover our part 1 of the wine empire! Override

Keywords
Comma separated list of keywords used by search engines.
x camps x summer x classes
x courses x kids x teens x july
x august x french

Page Title Override
Enter the text that appears in the title bar of the browser window.
Summer break classes and camps

Disable Indexing
If you do not want search engines to add this page to their databases, select this option.
 Disable Indexing

Disable URL Spidering
If you do not want search engines to follow links.
 Disable Follow

E-Mail et SMS Marketing

- 200 followers en 2010, 2800 en 2014
- Campagnes de pubs ciblées
- Budget stable.

- Action généralisée
- Ciblage des groupes suivant l'appartenance.
- Suivi des clics et navigation.
- Anticipation du spamming.
- Calcul d'efficacité de l'e-mailing.
- Budget optimisé.
- Relances possibles suivant action (lecture du mail ou non, clic, navigation).

E-mail marketing (1)

Dashboard

Timeline

■ Sessions ■ New Members ■ Sales



E-mail marketing (2)

E-mail Messages

The following e-mail messages have been created. Click on the message you wish to edit or send.

Q Search for a Message

CREATED ▾	EMAIL	SENT TO	SENDS	BOUNCES	READS	CLICKS	UNSUBS	EFFECTIVENESS
8 Jan 2015	<input checked="" type="checkbox"/> Session 3 of French classes	8 Jan 2015 to members in group Session 2, and members not in group Session 3 (233 sent)	233	0 0.0%	175 75.1%	47	0 0.0%	★★★★★ 5.00
5 Jan 2015	<input checked="" type="checkbox"/> Alliance Francaise de Vancouver's News - January 6	7 Jan 2015 to members in groups (AF Members, 2014/2015, Newsletter Form, Newsletter...) (4,396 sent)	4,395	23 0.5%	1,325 30.3%	489	14 0.3%	★★★★☆ 4.15
5 Jan 2015	<input checked="" type="checkbox"/> Alliance Francaise de Vancouver's News - January 6	This message has not been sent	0	0	0	0	0	★★★★★

E-mail marketing (3)

E-mail Marketing

Session 3 of French classes

233

RECIPIENTS

61

UNOPENED

172 (73.82 %)

OPENED

40 (17.17 %)

CLICKED

0 (0.00 %)

BOUNCES

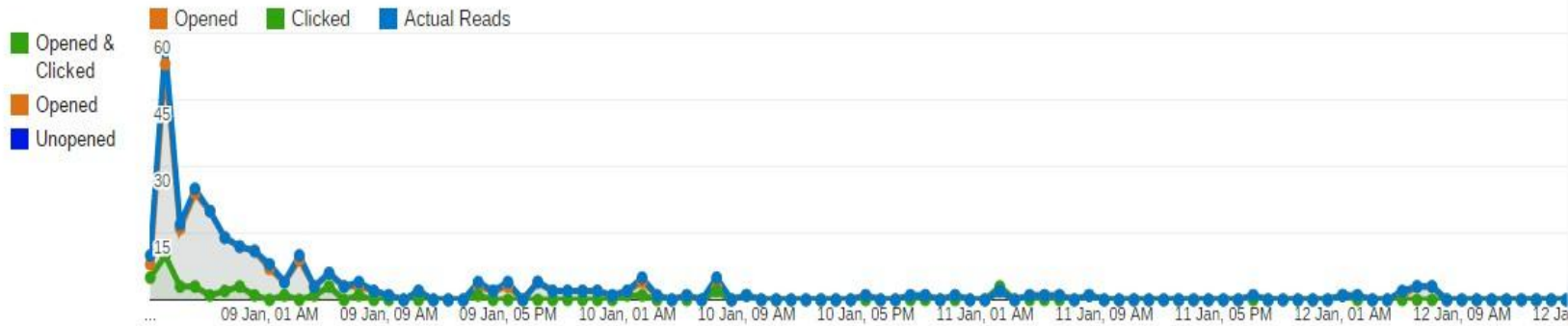
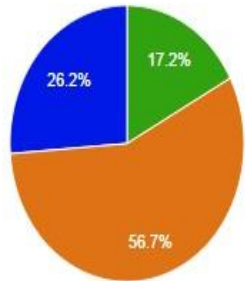
0 (0.00 %)

UNSUBSCRIBERS

5.00 ★★★★★

EFFECTIVENESS

Activity Feed



DATE	ACTIVITY	MEMBER	PHONE
Today 6:47 AM	Clicked http://www.alliancefrancaise.ca/adult-classes/course-selector?step_order=agegroup&age_group_id=1	Mismari, Nagwa	Home: 604 -329-0303
Today 6:46 AM	Read	Mismari, Nagwa	Home: 604 -329-0303
Today 2:31 AM	Read	Howard, Ailsa	Home: (604)943-8016
Today 2:16 AM	Read	Lopez, Carlos	Home: (778)320-8598 Mobile: (778)320-8598

FACEBOOK

- 200 followers en 2010, 2800 en 2014
 - Campagnes de pubs ciblées
 - Budget stable.
- Outil assez simple à mettre en œuvre, mais avec carte de crédit.
 - Développe le networking.
 - Fonction Follow (et non Ami qui donne accès à tout le profil).
 - Mise en place de l'achat d'espace sponsorisé en 2011.
 - Liens permettant de diffuser l'annonce à l'ensemble des contacts de chaque follower : démultiplication forte.
 - Budget capé.
 - On peut cibler la ville, le quartier, la région, etc...
 - Intégration après quelques temps d'un suivi réseau social dans l'application de l'AF.

Facebook : Résumé action promo (1)

Boost Post

Desktop News Feed | Mobile News Feed

How effective was the boost? ★★★★★

20,584 Paid Reach [?]	159 Actions [?]	\$120.00 Budget Spent
---------------------------------	---------------------------	---------------------------------

Actions | People | Countries

64 Photo Clicks	
38 Link Clicks	
4 Page Likes	
42 Post Likes	
4 Comments	
7 Shares	

Hide details

Ad Stopped December 18th, 2:48pm
Age 18-65+
Gender Male and Female
Other Location - Living In: Vancouver (+10 mi), British Columbia, Canada
Boosted By AllianceFrançaise Vancouver

Terms & Conditions | Close | Create New Boost

Baguette & Co | Alliance Française de Vancouver shared a link | Posted by AllianceFrançaise Vancouver [?] · November 25, 2014

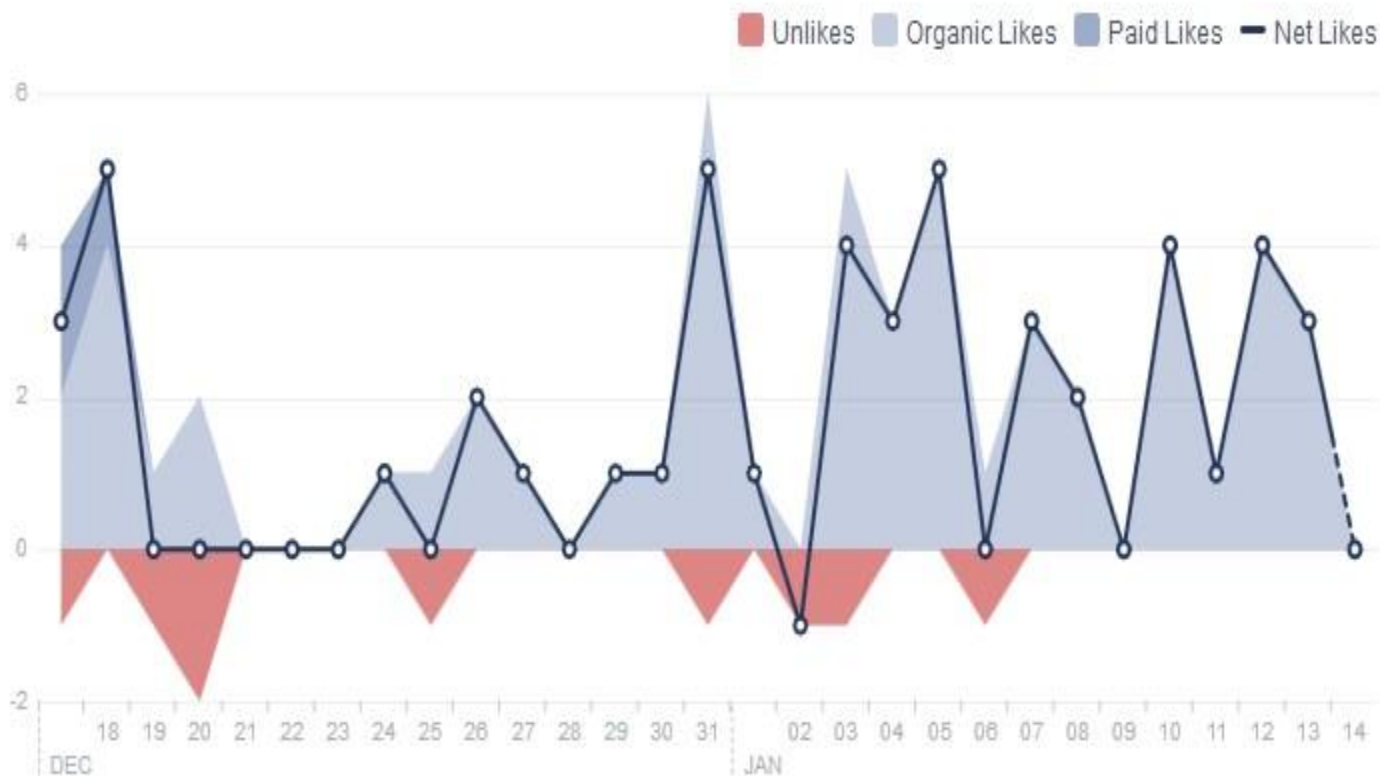
Facebook : Résumé action promo (1)



Facebook : Résumé action promo (2)

Net Likes

Net likes shows the number of new likes minus the number of unlikes.



BENCHMARK

Compare your average performance over time.

Unlikes

Organic Likes

Paid Likes *i*

Net Likes

Social networking : intégration pour optimisation

Dashboard

AF

Memberships
Administration Fees
Courses
Enrollments
Books
Teachers
Timetable

Content

Designs
Pages
Posts
Media

Community

Members
Groups
Events

Communication

Networking

Email Marketing
SMS Marketing
Automation

Commerce

Products
Sales
Discounts
Affiliates

Social Networking

Post to Multiple Networks



AF Vancouver

449 Followers 301 Following 14 Tweets Messages

Tweet something new...

140



AF Vancouver @AFVancouver

15 Jan 2015 8:34 PM

Special WW1 commemoration, tomorrow at 6PM : exhibition, debate and documentary <http://t.co/Ponc5lkmZO>

0 retweets 0 favorites



Rendezvous Festival @rvcqf_filmfest

8 Jan 2015 9:31 PM

@cinemavancouver presents 50+ films & the 21st Rendez-vous French Film Festival Feb 6-15 2015 at Auditorium Jules-Verne @SFU_W @AFVancouver

1 retweets 0 favorites



France Vancouver @francevancouver

7 Jan 2015 7:40 PM

Rassemblement ce soir à 6h sur les marches de la Art Gallery <http://t.co/MWkFc3DQ3bn>

GOOGLE

- Nombreux outils évolutifs.
- Nouveaux outils proposés régulièrement.
- A lier au SEO.

- Adwords
- Google Drive : pour mise en place d'enquêtes.
- Enquêtes : autres outils disponibles (surveymonkey, etc...).
- SEO / positionnement soit externalisé soit internalisé, intégré ou pas aux outils et au site web.
- Fiches entreprises de Google.
- Google+ : réseau social qui a pris peu d'ampleur.

ADWORDS

- Budget relativement conséquent (500\$ par mois pour Vancouver)
 - Pilotage plus complexe.
 - Efficace
- Effet immédiat, mais avec carte de crédit.
 - Dynamique et intégration des mots clés dans toutes les langues
 - Multiplication des publicités et liens. D'autant important que le référencement naturel n'est pas forcément bon.
 - Bonne articulation nécessaire avec le site web.

Adwords : Tableau de bord (1)

Google AdWords Accueil Campagnes Opportunités Outils

Numéro client : 955-099-5585
atvcambie@gmail.com

Recherche

Campagnes en ligne

Personnalisé : 1 mai 2014 - 30 juin 2014

Campagnes Groupes d'annonces Paramètres Annonces Mots clés Audience Extensions d'annonces Cibles automatiques Variables Réseau Display

Toutes les campagnes, sauf celles supprimées Segment Filtre Colonnes Rechercher Afficher l'historique des modifications

Clics par rapport à Aucune Tous les jours

jeudi 1 mai 2014 lundi 30 juin 2014

+ CAMPAGNE Modifier Plus d'infos Stratégie d'enchères Automatiser Libellés

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Campagne	Paramètres ?	État ?	Type de campagne ?	Sous-type de la campagne	Clics ? ↓	Impr. ?	CTR ?	CPC moy. ?	Coût ?	Pos. moy. ?	Libellés ?	
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Main	20,00 \$CA par jour	Éligible	Réseau de Recherche avec Display sélectif	Toutes les fonctionnalités	3 418	1 428 825	0,24 %	0,33 \$CA	1 132,14 \$CA	1,9	--	
		Total : toutes les campagnes, sauf celles supprimées						3 418	1 428 825	0,24 %	0,33 \$CA	1 132,14 \$CA	1,9	
		Total : Réseau de Recherche ?						462	53 848	0,86 %	0,32 \$CA	146,16 \$CA	4,8	
		Total : Réseau Display ?						2 956	1 374 977	0,21 %	0,33 \$CA	985,98 \$CA	1,8	
		Total : toutes les campagnes		20,00 \$CA par jour			3 418	1 428 825	0,24 %	0,33 \$CA	1 132,14 \$CA	1,9		

Nombre de lignes : 50 1 à 1 sur 1

Les rapports ne sont pas générés en temps réel. Il est donc possible que les clics et les impressions enregistrés au cours des trois dernières heures n'aient pas encore été comptabilisés. Le retard est de plus de 18 heures pour certaines statistiques. Fuseau horaire utilisé pour toutes les dates et heures : (GMT-08:00) Pacifique - Vancouver. En savoir plus

Adwords : Tableau de Bord (2) – Mots clés

Google AdWords Accueil Campagnes Opportunités Outils Numéro client : 955-099-5585 aforcambie@gmail.com

Recherche

Paramètres Annonces Mots clés Audience Extensions d'annonces Cibles automatiques Variables Réseau Display

Tous les mots clés, sauf ceux supprimés Segment Filtre Colonne Réglage Télécharger Rechercher Afficher l'historique des modifications

Clics par rapport à Aucune Tous les jours

jeudi 1 mai 2014 lundi 30 juin 2014

+ MOTS CLÉS Modifier Plus d'infos Stratégie d'enchères Automatiser Libellés

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Mot clé	État ?	CPC max. ?	Clics ? ↓	Impr. ?	CTR ?	CPC moy. ?	Coût ?	Pos. moy. ?	Libellés
		Total : tous les groupes d'annonces ?			1 186	551 944	0,21 %	0,32 \$CA	381,04 \$CA	1,8	
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	french alliance	Éligible	auto : 1,20 \$CA	168	1 612	10,42 %	0,16 \$CA	27,50 \$CA	1,0	--
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	french from France	Taux de diffusion restreint dû au faible niveau de qualité	auto : 1,20 \$CA	10	420	2,38 %	0,16 \$CA	1,61 \$CA	2,8	--
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	french language	Éligible	auto : 1,20 \$CA	9	1 535	0,59 %	0,43 \$CA	3,89 \$CA	3,7	--
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	French classes	Éligible	auto : 1,20 \$CA	6	1 165	0,52 %	0,26 \$CA	1,55 \$CA	5,3	--
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	french speaking	Taux de diffusion restreint dû au faible niveau de qualité	auto : 1,20 \$CA	6	505	1,19 %	0,56 \$CA	3,33 \$CA	3,7	--
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	free french	Éligible	auto : 1,20 \$CA	6	4 579	0,13 %	0,48 \$CA	2,85 \$CA	3,3	--
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	french school	Éligible	auto : 1,20 \$CA	5	304	1,64 %	0,57 \$CA	2,87 \$CA	2,8	--
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	school in french	Éligible	auto : 1,20 \$CA	4	180	2,22 %	0,61 \$CA	2,45 \$CA	3,3	--
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	courses in french	Éligible	auto : 1,20 \$CA	3	31	9,68 %	0,38 \$CA	1,13 \$CA	5,0	--
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	the french language	Éligible	auto : 1,20 \$CA	2	209	0,96 %	0,28 \$CA	0,57 \$CA	3,2	--
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	french teacher	Éligible	auto : 1,20 \$CA	2	530	0,38 %	0,49 \$CA	0,98 \$CA	3,4	--
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	french teachers	Éligible	auto : 1,20 \$CA	2	36	5,56 %	0,58 \$CA	1,16 \$CA	3,5	--
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	french lessons	Éligible	auto : 1,20 \$CA	2	72	2,78 %	0,27 \$CA	0,54 \$CA	5,7	--
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Conversation	Éligible	auto : 1,20 \$CA	2	753	0,27 %	0,42 \$CA	0,83 \$CA	2,3	--
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	french language learn	Éligible	auto : 1,20 \$CA	1	20	5,00 %	0,62 \$CA	0,62 \$CA	3,2	--

Capture screen now

Adwords : Tableau de bord (3) (Adwords editor)

Compte Édition Outils Données Aide

Google AdWords Editor Comptes Télécharger les dernières modifications Vérifier les modifications Intégrer Statistiques Paramètres

Campagnes

- Alliance Française de Vancouver
 - Main
 - Campagne principale
 - Concurrents
 - Courses French
 - DELFL DALF TEF
 - Fonction publique
 - Intensive classes
 - Learn French
 - Mandarin jeunes
 - Online French**
 - Summer programmes
 - Surrey
 - Vancouver
 - Vancouver #2
 - Vancouver Courses

Q-

+ Ajouter un mot clé + Effectuer des modifications multiples X Supprimer Remplacer le texte

État	Mot clé	Type	Type de stratégie d'enc	Stratégie d'enchères	CPC max. (CAD)	URL dest.	Estim. enchère première page (CAD)	Estim. enchère hau	Niveau de qualité	Commentaire
Éligible	learn french online	Requête large	Optimiseur de budget		1,20	http://www.alliancefra...	3,50		6	
Éligible	online course	Requête large	Optimiseur de budget		1,20	http://www.alliancefra...	1,50		7	
Éligible	learning french o...	Requête large	Optimiseur de budget		1,20	http://www.alliancefra...	4,00		6	
Éligible	french course onl...	Requête large	Optimiseur de budget		1,20	http://www.alliancefra...	3,50		6	
Éligible	french online	Requête large	Optimiseur de budget		1,20	http://www.alliancefra...	2,50		6	
Éligible	french learn online	Requête large	Optimiseur de budget		1,20	http://www.alliancefra...	3,25		6	
Éligible	french learning o...	Requête large	Optimiseur de budget		1,20	http://www.alliancefra...	4,00		6	
Éligible	learn french lang...	Requête large	Optimiseur de budget		1,20	http://www.alliancefra...	3,75		6	
Éligible	french online lear...	Requête large	Optimiseur de budget		1,20	http://www.alliancefra...	4,50		5	
Éligible	french courses o...	Requête large	Optimiseur de budget		1,20	http://www.alliancefra...	3,25		6	
Éligible	french online cou...	Requête large	Optimiseur de budget		1,20	http://www.alliancefra...	4,00		6	
Éligible	online french less...	Requête large	Optimiseur de budget		1,20	http://www.alliancefra...	3,00		6	
Éligible	french lessons on...	Requête large	Optimiseur de budget		1,20	http://www.alliancefra...	3,00		6	
Éligible	french lesson onli...	Requête large	Optimiseur de budget		1,20	http://www.alliancefra...	3,00		6	
Éligible	online french	Requête large	Optimiseur de budget		1,20		2,75		6	
Éligible	french tutor online	Requête large	Optimiseur de budget		1,20		4,00		6	
Éligible	french classes on...	Requête large	Optimiseur de budget		1,20		3,00		6	
Éligible	learning french la...	Requête large	Optimiseur de budget		1,20		3,75		6	
Éligible	online french lear...	Requête large	Optimiseur de budget		1,20		3,75		6	
Éligible	french language ...	Requête large	Optimiseur de budget		1,20		4,00		6	
Éligible	online french tutor	Requête large	Optimiseur de budget		1,20		4,00		6	
Éligible	online french clas...	Requête large	Optimiseur de budget		1,20		3,50		6	
Éligible	online course fre...	Requête large	Optimiseur de budget		1,20		4,25		6	

Modifier les mots clés sélectionnés Enchère à tester Commentaires

Mot clé learning french language online Type Requête large CPC max. (CAD) <par défaut>

URL dest. <par défaut> État Activé

Stratégie d'enchères <par défaut>

Capture screen now

Campagnes (1)
Groupes d'annonces (1)
Mots clés et ciblage (79)
Mots clés (50)
Mots clés, À exclure (0)
Zones géographiques (29)
Zones géographiques, À exclure (0)
Emplacements (0)
Emplacements, À exclure (0)
Thèmes (0)
Thèmes, À exclure (0)
Cibles de produits (0)
Groupes de produits (0)
Cibles d'annonces dynamiques (0)
Cibles d'annonces dynamiques, À exclure (0)
Audience (0)
Audience, À exclure (0)
Tranches d'âge (0)
Tranches d'âge, À exclure (0)
Critères de sexe (0)
Critères de sexe, À exclure (0)
Annonces et extensions (1)

Adwords : localisation

Recherche

Campagnes en ligne

Main

- Campagne principale
- Concurrents
- Courses French
- DELFLALFTEF
- Fonction publique
- Intensive classes
- Learn French
- Mandarin jeunes
- Online French
- Summer programmes
- Surrey
- Vancouver
- Vancouver #2
- Vancouver Courses

Type ? Réseau de Recherche avec Display sélectif - Toutes les fonctionnalités Modifier

DANS CETTE CAMPAGNE: 1 groupe d'annonces sans cibles d'annonces dynamiques... To

Pour diffuser des annonces pour une offre de produit, associez votre compte Google Merchant Center à ce compte AdWords. [Connaitre la procédure à suivre](#)

Réseaux ? Tous Modifier

Appareils ? Tous

[Modifier l'ajustement des enchères pour mobile »](#)

Zones ?

Zones ciblées	Audience ?	Tout supprimer
Richmond, Colombie-Britannique, Canada - ville	353 000	Supprimer À proximité
Surrey, Colombie-Britannique, Canada - ville	919 000	Supprimer À proximité
Tsawwassen, Colombie-Britannique, Canada - ville	97 000	Supprimer À proximité
Ucluelet, Colombie-Britannique, Canada - ville	5 000	Supprimer À proximité
Vancouver, Colombie-Britannique, Canada - ville	3 690 000	Supprimer À proximité
Victoria, Colombie-Britannique, Canada - ville	481 000	Supprimer À proximité

Indiquez un emplacement à cibler ou à exclure [Recherche avancée](#)

Par exemple, un pays, une ville, une région ou un code postal.

Enregistrer

Annuler

Capture screen now

PARTENAIRES MARKETING ONLINE

- Coûteux
- A utiliser avec attention et sur des créneaux très spécifiques.
- Ne pas trop casser les prix.
- Efficacité maximale.

- Living Social
- Groupon
- Permettent une mesure instantanée de l'action via leurs outils ou sur les outils de l'AF.
- Décuplent l'audience et la notoriété.

PARTENAIRES MEDIAS

- Coûteux
 - Mesure plus difficile.
 - Audience forcément élargie.
- Radio locale
 - Editorial à soigner
 - ROI difficile à mesurer, y compris avec code promo annoncé.
 - Décuplent l'audience et la notoriété.
 - Doivent s'inscrire dans une logique de moyen terme au moins pour avoir un minimum d'efficacité.

VENTES ET FINANCES

Quels outils de pilotage et tableaux de bord ?

INTEGRATION DES DONNEES ET PILOTAGE

- Fluidifier
- Programmes d'export et interprétation des données.

- Un logiciel de gestion des cours n'est pas un logiciel de comptabilité, d'autant qu'on veut développer une comptabilité analytique et un contrôle de gestion.
- Interfaçage fin à mettre en place entre Logiciel d'inscriptions et la solution comptable, quelle qu'elle soit.
- La logique comptable n'est pas celle de la gestion des cours.
- Plusieurs types de dépenses et recettes ne peuvent s'inscrire qu'au niveau du logiciel de comptabilité.
- La marge brute d'un cours est un élément intéressant mais pas suffisant.

Ventes / Chiffres : comparatif inscriptions à date (1)

The screenshot displays a software interface for sales reporting. At the top, there are filters for time periods: "This Week", "This Month", "This Year", and "This Financial Year". A "Tax Type" dropdown is set to "Any". Below these are navigation buttons for months: "<- Sep 14", "Oct 14", "Nov 14", "Dec 14", "Jan 15", and "->". Two date pickers are visible: "1 Nov 2014" and "14 Jan 2015".

A calendar pop-up is open, showing the month of "Jan" for the year "2015". The calendar grid has columns for days of the week (SU, MO, TU, WE, TH, FR, SA) and rows for weeks. The date "14" is highlighted in a yellow box. The calendar shows the following dates:

SU	MO	TU	WE	TH	FR	SA
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Below the calendar, there is a "Group products by" checkbox which is unchecked. On the left side, there is a "Product Categories:" tree view with the following items:

- 2012
- 2012/2013
- 2013/2014
- Adult
- Ir
- Ir
- S
- S
- Session 3 (checked)
- Session 4
- Session 5
- Session 6
- Session 7
- Kids and Teens

Ventes / Chiffres : comparatif inscriptions à date (2)

Sales

Products Sold By Date

Shows a list of products sold in a specified date range.

Filter

Choose a date range and filter.

This Week This Month This Year Tax Type: Any

This Financial Year

< Sep 14 Oct 14 Nov 14 Dec 14 Jan 15 >

1 Oct 2012 19 Dec 2012

Group products by their order options

Product Categories:

- Winter
- Kids 8 to 10 years old
- Fall
- Spring
- Summer August
- Summer July
- Winter
- Teens 11 years old and older
- Fall
- Spring
- Summer August
- Summer July
- Winter
- 2013/2014

Items Sold in Period: 149

Total: \$37,725.05 CAD

QTY	PRODUCT CODE	PRODUCT	TOTAL
1 x	132G206F 2012	132G206F FRIDAY 4:00 PM TO 6:00 PM	\$267.30
1 x	132M201W 2012/2013	132M201W WEDNESDAY 4 TO 5:30 PM	\$230.85
1 x	132G404F 2012/2013	132G404F FRIDAY 4:00 TO 6:00 PM	\$148.50
2 x	132G206F 2012	132G206F FRIDAY 4:00 PM TO 6:00 PM	\$594.00
1 x	132M102S1D 2012/2013	132M102S1D SATURDAY 1:00 AM TO 2:30 PM	\$189.55
2 x	132P102TH 2012/2013	132P102TH LUDO 1 THURSDAY 4.00PM-5.30PM	\$486.00
1 x	132IMMTH 2012/2013	132IMM1TH THURSDAY 4:00PM -6:00PM	\$307.80
1 x	132G304S11 2012/2013	132G304S11 SATURDAY 11:00AM TO 1:00PM	\$282.15

Ventes / Chiffres : comparatif inscriptions à date (3)

Sales

Products Sold By Date

Shows a list of products sold in a specified date range.

Filter

Choose a date range and filter.

This Week This Month This Year Tax Type: Any
This Financial Year

<- Sep 14 Oct 14 Nov 14 Dec 14 Jan 15 ->

15 Oct 2013 19 Dec 2013

Group products by their order options

Product Categories:

- Spring
- Summer August
- Summer July
- Winter
- Summer August
- Summer July
- Teens 11 years old and older
- Fall
- Spring
- Summer August
- Summer July
- Winter
- 2014/2015
- Adults

Items Sold in Period: 324
Total: \$95,307.25 CAD

QTY	PRODUCT CODE	PRODUCT	TOTAL CURRENCY
1 x	142P201TH 2013/2014	A1.2 Discovery Prim' (P) Part A	\$250.00 CAD
1 x	142GA201T 2013/2014	A1 Discovery Junior Part 5	\$313.50 CAD
2 x	142P101S1 S 2013/2014	A1.1 Discovery Prim' (P) Part B	\$500.00 CAD
2 x	142GA103TH 2013/2014	A1 Discovery Junior Part 3	\$627.00 CAD
1 x	142GA204T 2013/2014	A2 Intermediate Junior Part 2	\$280.50 CAD
1 x	142GA102T 2013/2014	A1 Discovery Junior Part 2	\$297.00 CAD
1 x	142G205F 2013/2014	A2 Intermediate Junior Part 3	\$313.50 CAD

Ventes / Chiffres : comparatif inscriptions à date (4)

- Tendances

- En quelques clics, un comparatif précis des inscrits dans une catégorie / type de cours donnés
- Dans l'exemple, on a eu entre les deux statistiques, l'implémentation du logiciel, et l'efficacité très accrue des préinscriptions en ligne. Il ne fallait pas s'emballer trop fortement sur ce chiffre.

- Implications

- Campagnes de comm complémentaires.
- Ouverture / fermeture anticipées de classes.
- Achat de mots clés et ciblage.
- Campagnes de phoning couplées aux extractions de données des non-réinscrits par cours (indicateur également important mais dont je n'ai pas de capture d'écran ici).

Ventes : méthodes

Sales

Payment Methods By Date

Shows a list of payment methods used in a specified date range.

Filter

Choose a date range and filter.

[This Week](#)
[This Month](#)
[This Year](#)
[This Financial Year](#)
 <- 2011 2012 2013 2014 2015 ->
 01 Jan 2013 31 Dec 2013

PAYMENT METHOD	TOTAL	DETAILS		
Cash	\$2,950.20 CAD			
Credit Card (Customer Phones Seller)	\$0.00 CAD			
EFTPOS / Debit at Point of Sale	\$9,856.75 CAD			
		CARD TYPE	POS TERMINAL	PAYMENT GATEWAY
Credit Card	\$61,546.20 CAD	MasterCard	\$12,597.75 CAD	\$7,921.00 CAD
		Visa	\$19,899.95 CAD	\$21,127.50 CAD
		Total	\$32,497.70 CAD	\$29,048.50 CAD
Cheque	-\$816.00 CAD			
Total	\$73,537.15 CAD			TOTAL
				\$20,518.75 CAD
				\$41,027.45 CAD
				\$61,546.20 CAD

Sales

Payment Methods By Date

Shows a list of payment methods used in a specified date range.

Filter

Choose a date range and filter.

[This Week](#)
[This Month](#)
[This Year](#)
[This Financial Year](#)
 <- Sep 14 Oct 14 Nov 14 Dec 14 Jan 15 ->
 1 Jan 2014 31 Dec 2014

PAYMENT METHOD	TOTAL	DETAILS		
Cash	\$70,171.65 CAD			
Credit Card (Customer Phones Seller)	-\$6,053.30 CAD			
EFTPOS / Debit at Point of Sale	\$103,917.85 CAD			
		CARD TYPE	POS TERMINAL	PAYMENT GATEWAY
Credit Card	\$1,164,194.87 CAD	MasterCard	\$266,493.05 CAD	\$170,677.25 CAD
		Unknown	\$165.00 CAD	\$0.00 CAD
		Visa	\$425,626.60 CAD	\$301,232.97 CAD
		Total	\$692,284.65 CAD	\$471,910.22 CAD
Cheque	-\$12,517.20 CAD			
Total	\$1,319,713.87 CAD			TOTAL
				\$437,170.30 CAD
				\$165.00 CAD
				\$726,859.57 CAD
				\$1,164,194.87 CAD

Ventes :

Since Your Last Visit

5,497 SESSIONS 39,777 PAGE VIEWS 92 MEMBERS 248 SALES \$70,466 SALES CAD 18 ONLINE

Last visit: 3 Jan 2015 12:19 AM /  APuteaux-654-1-178-45.w82-120.abo.wanadoo.fr

Dashboard

AF

- Memberships
- Registration Fees
- Courses
- Enrollments
- Books
- Teachers
- Timetable

Content

- Designs
- Pages
- Posts
- Media

Community

- Members
- Groups
- Events

Communication

- Social Networking
- E-mail Marketing
- SMS Marketing
- Automation

Commerce

- Products
- Sales
- Discounts
- Affiliates
- Configuration

Control

- Analytics
- Administrators
- Changes
- Backups
- Integrations

Configuration

- Domains
- E-mail Accounts
- My Website

Logout

Sales

Choose a Date Range

Choose a date range (Default: 1 month).

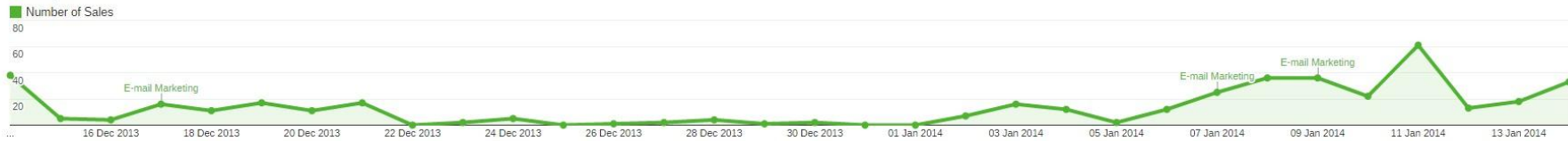
This Week This Month This Year This Financial Year

<< Sep 14 Oct 14 Nov 14 Dec 14 Jan 15 >>

14 Dec 2013 14 Jan 2014

Number of Sales: 429
 Sales Value: \$115,593.73 CAD
 Total GST: -\$43.14 CAD
 Total Shipping: \$0.00 CAD
 Total Discounts: \$0.00 CAD

Sales by Number:



Sales by Amount:

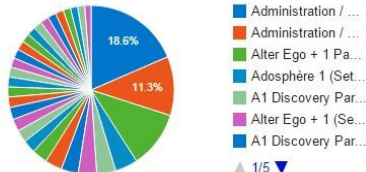


Statistics:

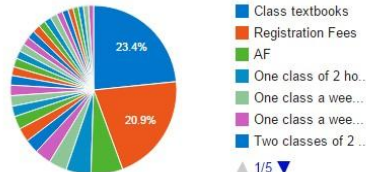
By Product on Quantity



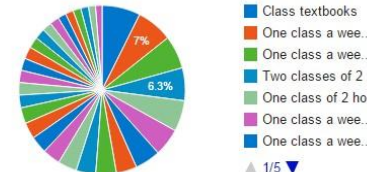
By Product on Total \$



By Category on Quantity



By Category on Total \$



Capture screen now

Ventes / export chiffres : intégration logiciel compta

Sales

New Sale Receipts Adjustments Export Reports Statistics

Payment Status: All Shipping Status: All

Search

Total: 20,077 \$4,630,587.29 CAD

DATE	SALE	MEMBER	TOTAL	BALANCE	STATUS	FULFILMENT
Today 8:46 AM	Invoice 60327	Li, Haotian	\$493.50 CAD		PAID	Not Picked Up
Today 7:57 AM	Invoice 60326		\$443.50 CAD		PAID	Not Picked Up
Today 4:13 AM	Invoice 60325		\$399.00 CAD		PAID	Not Required
Today 4:13 AM	Invoice 60324		\$230.00 CAD		PAID	Not Picked Up
Today 4:11 AM	Invoice 60323		\$20.00 CAD		PAID	Not Required
Today 4:09 AM	Invoice 60322		\$399.00 CAD		PAID	Not Required
Today 3:20 AM	Adjustment 60321		\$0.00 CAD		USED	Over Counter
Today 3:08 AM	Invoice 60320		\$390.00 CAD		PAID	Not Required
Today 3:06 AM	Invoice 60319		\$370.50 CAD		PAID	Not Required
Today 2:40 AM	Invoice 60318		\$493.50 CAD		PAID	Not Picked Up
Today 2:11 AM	Invoice 60317		\$483.50 CAD		PAID	Over Counter
Today 1:28 AM	Invoice 60316		\$293.50 CAD		PAID	Not Picked Up
Today 1:27 AM	Invoice 60315		\$20.00 CAD		PAID	Not Required
Today 12:39 AM	Invoice 60314		\$20.00 CAD		PAID	Not Required
Yesterday 9:58 PM	Invoice 60313		\$330.00 CAD		PAID	Not Required
Yesterday 9:18 PM	Invoice 60312		\$50.00 CAD POS		PAID	Over Counter
Yesterday 8:43 PM	Invoice 60311		\$583.00 CAD		PAID	Not Picked Up
Yesterday 7:43 PM	Invoice 60310		\$25.00 CAD		PAID	Not Required
Yesterday 7:37 PM	Invoice 60309		\$390.00 CAD		PAID	Not Required
Yesterday 7:35 PM	Invoice 60308		\$390.00 CAD		PAID	Not Required
Yesterday 7:32 PM	Invoice 60307		\$390.00 CAD		PAID	Not Required
Yesterday 7:09 PM	Invoice 60306	Zhang, Zi Yi	\$483.50 CAD POS		PAID	Over Counter
Yesterday 6:45 PM	Adjustment 60305	Kempa, Peter	\$0.00 CAD		USED	Over Counter
Yesterday 6:21 PM	Adjustment 60304	Cruz, Bruno	\$0.00 CAD		USED	
Yesterday 5:53 PM	Invoice 60303	Kuznetsova, Elena	\$190.00 CAD		PAID	Not Required

Export Sales

Export Data To: AF Vancouver Accounting CSV

Sale Range: From Id: 60321 To Id: 60327

Date Range: This Week This Month This Year This Financial Year
<- Sep 14 Oct 14 Nov 14 Dec 14 Jan 15 ->
14 Dec 2014 14 Jan 2015

Payment Status: Unpaid Paid

Shipping Status: Not Picked Up Picked Up
 Over Counter Not Required

Click Export
Select a date range and click export. This will create a .csv file which contains data for Sales and Adjustments.

Export Parameters: Export Sales Export Receipts

Export

Tip: Install Third Party Integrations for additional export options.

Export Data | Rows

Ventes : Acheter son cours en ligne

• intensive classes

ORDER A COURSE

ORDER A COURSE

ORDER A COURSE

Age Group: Adults

Location: Vancouver

Session: 2014/2015 - Session 3

Level: A1 Discovery Part 1

Type: One class of 2 hours a week

Course

One class of 2 hours a week

Our levels are based on a two classes of 2 hours a week pace. Please note that you need two sessions of this selected pace to complete any level (Split in parts A & B).

< Back

A1 DISCOVERY PART 1

Product Code: 153A101 S11 2014/2015

Age Group	Adults
Type	One class of 2 hours a week
Session	2014/2015 - Session 3
Pace	2 hours per week over 7 weeks
Duration	14 hours
Level	A1 Discovery Part 1

A valid registration fee is required in order to enroll in this course (members are exempted).

Objectives

Are you a complete beginner? This level is for you.

In this class, students will learn the basics in French:

- Greetings;
- How to introduce themselves and someone else;
- How to give and ask for personal information (name, address, telephone number, age, nationality);
- Numbers and counting;
- How to communicate in French in the classroom with the teacher and other students;
- Express their likes and dislikes.

Complete one full level. This pace of two classes of 2 hours a week is very efficient and is the most popular among our students.

Vendre en dynamisant l'offre commerciale

Discounts

Enabled For :

Applies to : Cart Products

Code Required : Yes No

Discounts
The following discounts currently exist. Click the discount you wish to edit.

DISCOUNT	DISCOUNT	START DATE	END DATE	ENABLED FOR:	USAGE	DISCOUNT	USAGE \$
AF Reward Card	AF R			Admin Public	498	\$7,863.65 CAD	\$7,863.65 CAD
Placement test re	Plac			Admin Public	521	\$10,560.00 CAD	\$10,560.00 CAD
Early bird Sessio	Early			Admin Public	333	\$3,300.00 CAD	\$3,300.00 CAD
Discount Senior	Disc	15 Oct 2014 8:00 PM	29 Oct 2014 5:00 AM	Admin Public	11	\$102.00 CAD	\$102.00 CAD
Discount Student	Disc			Admin Public	1	\$8.00 CAD	\$8.00 CAD
Discount Junior	AF S			Admin Public	1	\$22.50 CAD	\$22.50 CAD
AF Students Boo							
AF Students Mer							
AF Students Eve							
Discount AF Tea							
2nd Family Enrol							
Membership Eve							
Membership Boo							
3rd family enrolle							
Discount AF Teachers / Staff - Exams and Diplomas				Admin Public	3	\$48.00 CAD	\$48.00 CAD
Discount AF Teachers / Staff - Books				Admin Public	14	\$53.30 CAD	\$53.30 CAD
AF Students Exams and Diplomas				Admin Public	54	\$598.00 CAD	\$598.00 CAD
Membership Exams and Diplomas				Admin Public	11	\$474.00 CAD	\$474.00 CAD
Delta Teachers	DELTA FALL 2013			Admin Public	0		
CPF Delta	CPFDelta FALL 13			Admin Public	0		
Welcome back coupon	WELCOME			Admin Public	2	\$15.00 CAD	\$15.00 CAD
BACK15	BACK15			Admin Public	1	\$58.35 CAD	\$58.35 CAD
DELFB2 Kitsilano	KITSB2			Admin Public	30	\$480.00 CAD	\$480.00 CAD
Cine-club	AF CINE			Admin Public	0		

Suivi financier : des comptes certifiés

	Actual 01/01/2013 to 31/12/2013	Actual 01/01/2009 to 31/12/2009	Percent
REVENUE			
Revenue - Services			
Course Fees - Adults	341,377.20	280,537.57	21.69
Course OnLine - Adults XXXXX	0.00	0.00	0.00
Course Fees - Children	505,477.55	338,718.70	49.23
Course Fees - Private	110,413.26	84,994.60	29.91
Course Fees - Corporate	55,851.00	68,713.41	-18.72
Test Fees - TEF	21,157.00	8,881.00	138.23
Test Fees - DELF/DALF/Autres	41,027.00	5,235.00	683.71
Corporate Fees XXXX	0.00	0.00	0.00
Total Course Fees	1,075,303.01	787,080.28	36.62
Cultural Events & Other	120.00	0.00	0.00
Cultural Event	10,589.31	999.00	959.99
Social Activities XXXX	0.00	1,652.10	-100.00
Total Cultural Events & Other	10,709.31	2,651.10	303.96
Books - Course Material	66,814.19	40,197.88	66.21
Books Corporate	0.00	42.86	-100.00
Total Books	66,814.19	40,240.74	66.04
Memberships - Adults	16,669.50	17,115.08	-2.60
On Line Membership XXXXXX	0.00	0.00	0.00
Registration Fee - Children	19,140.00	28,808.43	-33.56
Memberships - Other	3,557.00	3,441.42	3.36
Total Memberships	39,366.50	49,364.93	-20.25

Suivi financier : des comptes certifiés

TOTAL REVENUE		<u>1,205,738.70</u>	<u>849,398.61</u>	41.95
EXPENSE				
COST OF GOODS SOLD				
Advertising & Promotion - Other...	0.00		2,950.74	-100.00
Advertising & Promotion - Cours...	32,128.60		7,719.92	316.18
Volunteer compensation	2,196.00		0.00	0.00
Miscellaneous for courses	1,614.52		0.00	0.00
Teachers Training AFV	1,198.00		2.86	41,788.11
Publications Flyers - Cultural XX...	0.00		205.90	-100.00
Reception - Cultural Events XXXX	0.00		743.50	-100.00
Reception - Meetings XXXXX	0.00		922.17	-100.00
Reception - Teachers Training ...	0.00		360.00	-100.00
		<u>37,137.12</u>	<u>12,905.09</u>	187.77
Total Advertising & Promotion				
Bank Charges TEF & DELF	0.00		5.00	-100.00
Credit Card Fees on-line	548.53		0.00	0.00
Interac Fees	312.89		2,440.73	-87.18
MasterCard Fees	8,934.83		4,285.79	108.48

Suivi financier : des comptes certifiés

Comparative Income Statement

	Actual 01/01/2013 to 31/12/2013	Actual 01/01/2009 to 31/12/2009	Percent
CPP - Librarian	1,419.38	1,495.10	-5.06
CPP Exp - Office	6,393.76	15,248.63	-58.07
EI Exp - Office	4,134.33	8,066.79	-48.75
EI - Office - Hourly	0.00	-1,061.77	-100.00
EI - Office - Salary	0.00	-515.70	-100.00
EI - Librarian	846.93	834.08	1.54
Wages - Office - Hourly	122,530.35	137,131.72	-10.65
Wages - Office - Salary	0.00	140,135.19	-100.00
Wages - Librarian	28,756.98	33,718.54	-14.71
Bonus Administration	11,150.00	0.00	0.00
WCB - All Categories	1,639.09	3,815.92	-57.05
WCB - Office - Hourly	0.00	-234.17	-100.00
WCB - Office - Salary	0.00	-139.97	-100.00
WCB - Librarian	0.00	-37.93	-100.00
Vacation Earned - All Categories	2,910.90	619.00	370.26
Total Labour	181,574.82	342,996.52	-47.06
Ajustments	0.00	49.71	-100.00
TOTAL GENERAL & ADMIN EX...	362,293.57	539,828.01	-32.89
TOTAL EXPENSE	965,365.61	1,097,922.96	-12.07
NET INCOME	240,373.09	-248,524.35	-196.72

Suivi financier : des budgets à Moyen terme

ALLIANCE FRANÇAISE DE VANCOUVER		PMT 2011 - 2016							
		Réel 2010	A1 Budget 2011	Budget 2012	Budget 2013	Budget 2014	Budget 2015	Budget 2016	
REVENUE	REVENUS	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	
Course fees	Frais d'inscription aux cours	871 665	870 000	915 000	940 000	1 050 000	1 180 000	1 250 000	
Course materials	Matériel pédagogique	47 253	48 000	49 000	50 000	72 000	70 000	75 000	
Cultural events	Événements culturels	621	8 000	10 000	12 000	13 000	12 000	18 000	
Interest income	Revenus des intérêts	233	1 000	2 000	2 500	9 000	10 000	13 000	
Library grants	Subventions bibliothèque	9 725	4 500	4 500	0	6 000	0	5 000	
Membership fees	Adhésion adultes	21 330	22 000	23 000	24 000	22 000	21 000	22 000	
Registration fees	Adhésions enfant	17 061	19 000	20 000	21 000	21 000	18 000	19 000	
Rental/other income	Locations et autres revenus	7 082	9 000	9 500	9 000	12 000	10 000	10 000	
Test fees	Frais d'inscription aux examens	20 261	26 000	29 000	30 000	70 000	85 000	80 000	
Discounts and refunds	Remises et remboursements	-45 238	-44 000	-45 000	-46 000	-36 000	-50 000	-55 000	
Other revenues	Autres revenus	6 073	9 000	12 000	12 000	15 000	6 000	8 000	
		956 066	972 500	1 029 000	1 054 500	1 254 000	1 362 000	1 445 000	
EXPENSES	DEPENSES								
DIRECT COSTS	COÛTS DIRECTS								
Advertising and promotion	Publicité communication et site web	7 302	15 000	18 000	18 000	39 000	39 000	42 000	
Bank charges	Frais bancaires/carte de crédit	18 519	13 500	12 000	13 000	25 000	29 000	32 000	
Books and course materials	Livres et matériel pédagogique	42 122	40 000	39 000	40 000	53 000	57 000	60 000	
Course and exam fees	Frais liés aux examens	7 157	7 500	8 500	9 000	17 500	21 000	20 000	
Library	Médiathèque	9 999	11 000	13 000	12 000	10 000	11 000	12 000	
Rental outside locations	Location hors locaux	6 113	8 000	10 000	12 000	25 000	25 000	30 000	
Salaries and benefits	Salaires et avantages sociaux	403 596	390 000	405 000	412 000	450 000	500 000	530 000	
Teaching supplies	Matériel pour enseignement	976	15 000	7 000	7 000	2 000	2 000	3 000	
Write-down in inventory	Pertes sur stocks	3 474	-3 000	1 000	1 000	500	0	0	

Conclusions et perspectives

- Le principe du pilotage est toujours évolutif
- Il s'adapte en temps réel à l'évolution de la stratégie et à la validation de celle-ci par les résultats escomptés.
- Le pilotage doit pouvoir être concentré via un nombre d'outils limité de façon à pouvoir rendre cohérent l'interprétation des chiffres.
- Les indicateurs doivent pouvoir s'inscrire dans la stratégie, l'épauler et lui permettre d'évoluer.