



***Mes premiers pas
dans le monde
des professionnels***



**CAISSE
D'ÉPARGNE**
Grand Est Europe
Vous être utile.

Qu'attend-on de moi face à **mes 1^{ers} clients PRO** ?

Dans l'attente de décrocher mon Passeport Pro, je cherche à être davantage PRESCRIPTEUR que Producteur !

Mon **relais opérationnel privilégié** est le CA PRO de ma zone de chalandise, à savoir :



Prénom :

Nom :

Tél :

Mail :



Qui sont mes clients PRO ?

→ Essentiellement des Professions Libérales, et ponctuellement des Artisans / Commerçants.

Chacun peut exercer son activité :

- soit sous forme d'Entreprise Individuelle (entrepreneur individuel)
- soit sous forme de Société (Personne Morale)

Je trouve également dans mon portefeuille des Associations de Proximité (budget annuel < 100 K€)

Comment identifier les clients PRO de mon portefeuille ?

Depuis le Portail MySys →
« PORTEFEUILLES – Gestion portefeuille ou listes - 0926 »

et / ou

Via MON PORTFOLIO /
Filtre sur clients PROs

Comment mes clients PRO sont-ils segmentés ?

C'est le Chiffre d'Affaires annuel hors taxes (CAHT) qui sert d'étalon à notre segmentation Pro :

Seg. Rel. Pro : SML

- SMALL PRO → CAHT < 100 000 €

Seg. Rel. Pro : MED

- MEDIUM PRO → 100 000 < CAHT < 750 000 €

Seg. Rel. Pro : LRG

- LARGE PRO → 750 000 € < CAHT < 1 500 000 €*

* au-delà relève de la BDR

NB : les Professions Libérales Règlementées (PLR) échappent à cette notion de CA et font l'objet d'une segmentation spécifique → De la même façon, les restaurants, pharmacies, superettes & franchisés relèvent également du marché des Pros, indépendamment de leur niveau de CA.

Seg. Rel. Pro : PLR

Dans mon portefeuille, je vais donc essentiellement trouver des PLR et des SML



Quels sont les besoins de mes clients PRO ?

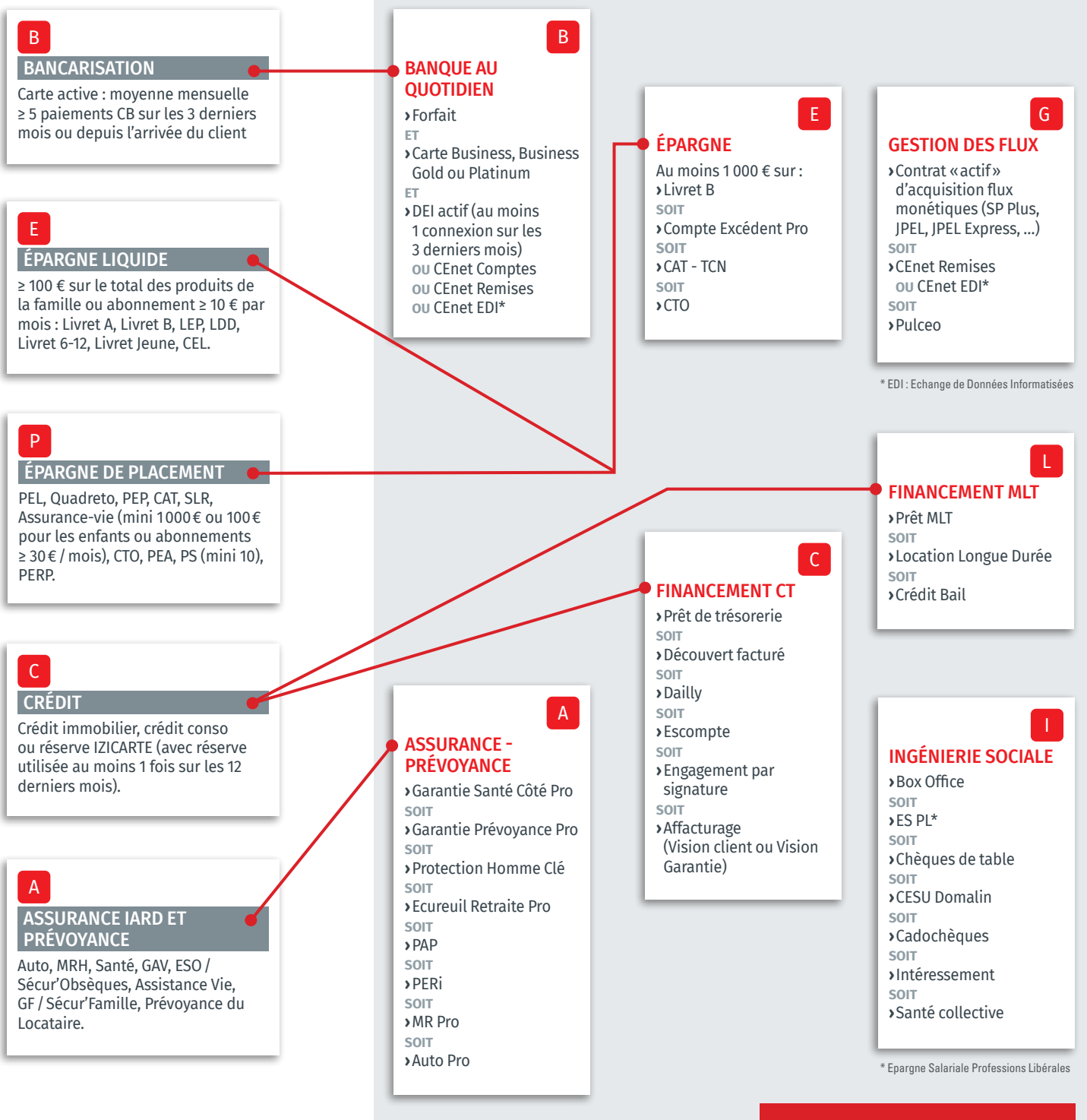
→ Ils sont très analogues à ceux de mes clients PART. **Dit autrement, un PRO est un PART.**

Démonstration sur la base d'un comparatif des univers de besoins entre clients PART & clients PRO :

Le BEPCA du PART

VERSUS

Le BEGACLI du PRO



Bref, dans les grandes
lignes, **un PRO est un PART.**
Rassurant ça !



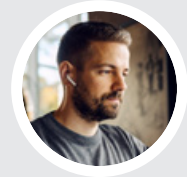
Comment agir avec mes clients PRO sur la segmentation ACTIVATION ?

La notion « d'activation » sur le marché des PROs passe par la captation des « flux* » : dès lors qu'un client PRO me confie suffisamment de flux en nombre et en montant, il devient

CPA

** aussi bien créditeurs (ex. : recettes de l'activité) que débiteurs (ex. : paiement salaires des collaborateurs)*

Client Pro Actif



5 flux débiteurs externes mensuels moyens sur les 3 derniers mois

ET

en moyenne 2 000 € de flux mensuels créditeurs ou débiteurs externes sur 12 mois ou depuis l'arrivée du client.

CPA

Client Pro Actif équipé



Détention au minimum de 3 univers d'équipement BEGACLI.

CPA e

Et au-delà des flux confiés, si je l'équipe en parallèle d'autres produits ou services relevant des univers de besoins **BEGACLI**, je ferai de ce CPA un

CPA e

ET parce que mon rôle de DA m'amène également à être expert sur l'équipement PART, je peux également en faire profiter mon client PRO et gagner sur les 2 tableaux en le faisant basculer en

DRA

Double Relation Active



CPA avec partie privée BP e, D e ou JBP e.

DRA

LES CHIFFRES CLÉS

autour de la notion de double relation :



80%

des clients PROs sont en double relation

50%

des Entrées En Relation PRO étaient des clients PART

Comment mes actions sur mes clients PRO impactent-elles les éléments de Part Variable de mon point de vente ?

Pour relever le double défi 2023 de la Conquête et de la Satisfaction client, le collectif reste au cœur de nos dispositifs de Part Variable avec des **synergies inter-marchés renforcées** :

PART VARIABLE SUR OBJECTIFS

A - Intégration des produits PRO dans les items du « Grand Public » :

Toute vente* par mes soins d'un Forfait PRO ou d'un contrat IARD-Prévoyance Pro impacte directement les lignes

VB Forfaits Part et Pro

VB IARD-Prevoyance Part et Pro

dans la PV du Grand Public

B - Tout client PRO de mon portefeuille traité impacte le Taux de Visite du PTF de mon point de vente

C - Toute nouvelle EER avec un client Pro impacte directement ma PV de DA

PART VARIABLE RELATIVE (Baromètre)

Poids conséquent des indicateurs PRO dans la Part Variable Relative BDD au niveau « agence »
→ **17 % du total**, avec

VN Bancarisation & Flux PRO - **4 %**

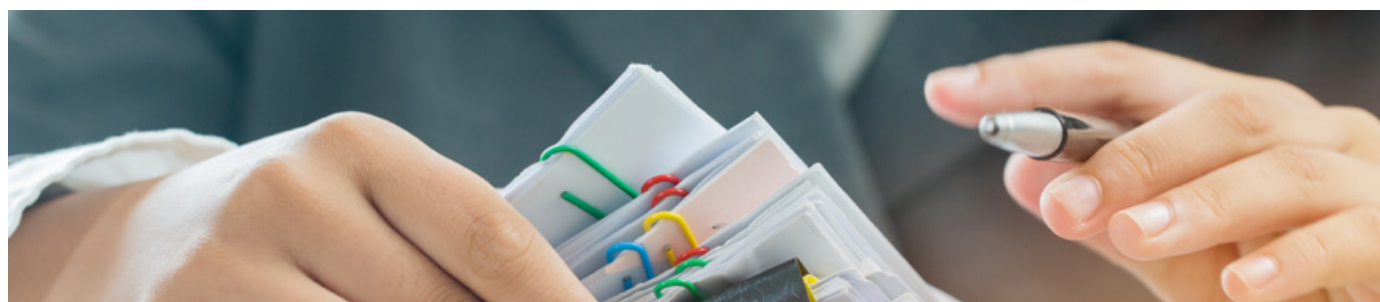
Evolution Clients PRO Actifs Equipés - **5 %**

Engagements MLT/CBM/CBI/LLD - **4 %**

VN IARD/PREV/Ep. Salariale - **4 %**

Toute vente* par mes soins de produits PRO éligibles au baromètre impacte très favorablement et directement le baromètre Agence.

* dès obtention de mon Passeport PRO



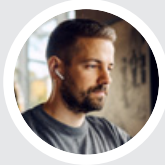
Faisons de nos clients PRO en double-relation des prescripteurs enthousiastes !

Je capitalise sur ma capacité à jouer la carte de la double-relation avec les clients Pros de mon portefeuille → à l'instar de mes clients PART, je soigne ma « facilité à joindre » et travaille ma « réactivité » sur mes clients Pros. De plus, je les incite à répondre à nos enquêtes de Satisfaction.

Et qui dit Double-relation, dit client doublement heureux :

« Un seul interlocuteur compétent et réactif pour satisfaire tous mes besoins Part et Pro ? Comptez sur moi pour recommander la CEGEE auprès de mon entourage, à la fois particulier et professionnel ! »
De quoi doper encore davantage les éléments de Part Variable, tant ceux-ci sont sensibles aux évaluations de nos clients PART et PRO à travers les enquêtes satisfaction qui leur sont adressées tout au long de l'année.

Segmentation Activation Professionnels

Client Pro Actif	Client Pro Actif équipé	Double Relation Active
		
5 flux débiteurs externes mensuels moyens sur les 3 derniers mois ET en moyenne 2 000 € de flux mensuels créditeurs ou débiteurs externes sur 12 mois ou depuis l'arrivée du client.	Détention au minimum de 3 univers d'équipement BEGACLI.	CPA avec partie privée BP e, D e ou JBP e.
CPA	CPA e	DRA

Les 7 univers d'équipement B.E.G.A.C.L.I.

B BANQUE AU QUOTIDIEN › Forfait ET › Carte Business, Business Gold ou Platinum ET › DEI actif (au moins 1 connexion sur les 3 derniers mois) ou CEnet Comptes ou CEnet Remises ou CEnet EDI*	E ÉPARGNE Au moins 1 000 € sur : › Livret B SOIT › Compte Excédent Pro SOIT › CAT - TCN SOIT › CTO	G GESTION DES FLUX › Contrat « actif » d'acquisition flux monétiques (SP Plus, JPEL, JPEL Express, ...) SOIT › CEnet Remises ou CEnet EDI* SOIT › Pulceo	A ASSURANCE - PRÉVOYANCE › Garantie Santé Côté Pro SOIT › Garantie Prévoyance Pro SOIT › Protection Homme Clé SOIT › Ecureuil Retraite Pro SOIT › PAP SOIT › PERi SOIT › MR Pro SOIT › Auto Pro
C FINANCEMENT CT › Prêt de trésorerie SOIT › Découvert facturé SOIT › Dailly SOIT › Escompte SOIT › Engagement par signature SOIT › Affacturage (Vision client ou Vision Garantie)	L FINANCEMENT MLT › Prêt MLT SOIT › Location Longue Durée SOIT › Crédit Bail	I INGÉNIERIE SOCIALE › Box Office SOIT › ES PL SOIT › Chèques de table SOIT › CESU Domalin SOIT › Cadochèques SOIT › Intéressement SOIT › Santé collective	

* EDI : Echange de Données Informatisées

Où trouver les infos dont j'ai besoin face à mes clients pros ?

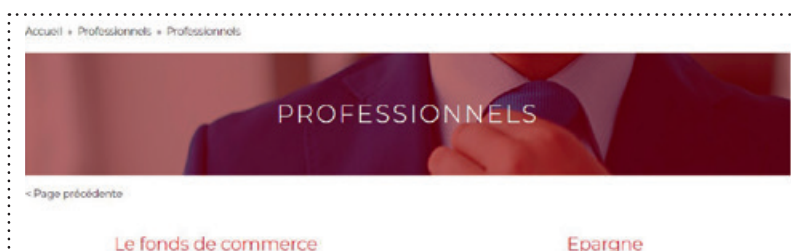
Dans la **Rubrique des Commerciaux** !

Elle m'a souvent guidé(e) dans mes recherches sur mes clients Part.

Je viens de m'apercevoir qu'elle m'aidera tout autant avec mes clients Pros grâce à l'onglet dédié « Marché des Professionnels ».



Je navigue dans **cet onglet Professionnels** comme dans celui des Part dans sa partie centrale, avec des thématiques orientées notamment autour **des univers de besoins** du Pro.

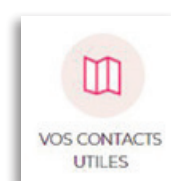


Je trouve dans « Mes contacts utiles » :

- mes contacts Pros au niveau de ma Direction Régionale (mon DCMP, mon Promoteur Pro, mon CA Prescription Pro, mon CA Association, mes assistants co),
- mes contacts au niveau de la « Direction du Marché des Professionnels, Agriculture, Viticulture et Associations de Proximité », repartis sur les différentes structures de siège de la CEGEE,
- et mes contacts auprès de nos filiales et leurs assistances Réseau/clients lorsque celles-ci sont déployées : BPCE Assurances IARD, BPCE Lease, BPCE Car Lease, Natixis Interepargne, ...

Accès rapides

Via le totem de droite, je trouve également, en **accès rapide**, des liens très utiles, et notamment



Et qui sont mes *interlocuteurs privilégiés* dans mes 1^{ers} pas avec mes clients PRO ?

Dans mon rôle de PRESCRIPTEUR du Pro,
mon **relais privilégié est le CA PRO** de ma zone
de chalandise, à savoir :



Prénom :

Nom :

Tél :

Mail :



Dans ma montée en compétence sur l'univers
du Pro, **mon partenaire privilégié est le
PROMOTEUR PRO** de ma zone de chalandise,
à savoir :



Prénom :

Nom :

Tél :

Mail :



Bref, je me détends.
Je suis ZEN parce que je suis
très bien accompagné !

