

PARTIE IV : Analyse des répercussion Humaines, Financières et Organisationnelles de la préconisation

A. Analyse des conséquences prévisibles

<u>Conséquences stratégiques</u>	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Le fait que seul le crédit agricole fasse ce produit donne une image d'entreprise novatrice et pionnière ➔ Renforcer l'image de leader sur le marché des banques assurances. ➔ Capturer des clients de la concurrence ➔ Faire connaître nos offres auprès de la clientèle actuelle
<u>Conséquences commerciales</u>	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Ce type de produit augmente le PNB car il est beaucoup plus rentable que le reste des produits financiers classiques ➔ Ce type de produit pourra aussi amener de nouveaux clients qui souhaitent disposer des avantages de cette carte ➔ Permet de remplir les agendas des conseillers ➔ pro activité des employés ➔ La force de vente aura un rôle important lors de la commercialisation de ce service, c'est elle qui permettra de rentabiliser ce projet. ➔ Améliorer le taux de multi-équipement carte (compte joint)
<u>Conséquences organisationnelles</u>	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Les emplois du temps doivent être aménagés pour qu'il y ait quelqu'un à l'accueil en permanence. ➔ Les conseillers doivent suivre une formation avant de connaître les services offerts par la cartwin ➔ Nécessité d'avoir un bureau avec un poste informatique et un téléphone pour la réalisation du projet ➔ Gain de temps car les conseillers n'ont pas à faire le phoning
<u>Conséquences humaines</u>	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Mobilisation de quatre conseillers de clientèles pour la réalisation de ce projet : opération de démarchage téléphonique réalisée pour ces différents collègues ➔ Ils doivent aussi acceptés que les agendas soient pleins. ➔ Les conseillers reçoivent les clients afin de faire des devis pour la réserve de crédit et bien sur faire souscrire le produit en montrant les avantages ➔ La stagiaire sera mobilisée pour la réalisation de ce projet ➔ Conséquence directe sur le management des hommes (réunions hebdomadaires) ➔ Il faut fixer des objectifs afin de mobiliser et inciter les chargés d'accueil à promouvoir les cartes collections.
<u>Conséquences financières</u>	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Augmentation du PNB) ➔ Le coût des appels téléphoniques et du publipostage (voir détail des dépenses et des recettes prévisionnelles, en annexe)