

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

### A. Analyse des conséquences prévisibles

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