



Formation CP+

12/09/25



JE SUIS RESPONSABLE

Stéphane



CP+

ON FAIT LE « BILAN » !?

Nicolas

ON FAIT LE « BILAN » !?

Nombre de CP+

1061

+3%

Chiffre d'affaire CP+

7.6M€

+5%

Nicolas

ON FAIT LE « BILAN » !?

Nombre, écart sur objectif

-18%
(-238 CP+)

Poids CP+

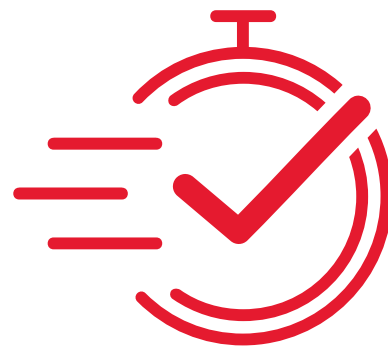
46%
-2%

Nicolas

CLIENT PRO+, DES CLIENTS FONDAMENTAUX.

Des clients qui viennent plus souvent
(écart entre 2 commandes, en jours)

25



Nicolas

CLIENT PRO+, DES CLIENTS FONDAMENTAUX.

Des clients qui consomment plus
(nombre d'achats moyens)

4.7



Nicolas

CLIENT PRO+, DES CLIENTS FONDAMENTAUX.

Un CA moyen hors catégorie :

1275€HT



Nicolas



**C'EST ARRIVÉ PRÈS DE
CHEZ TOI !**

Nicolas

Votre partenaire communication
copytop.com

C'EST ARRIVE PRÈS DE CHEZ TOI !

Impact court terme NVX CP+ en AGENCE.

GDL

à l'objectif cumulé,

- **26 CP+ pour 24 objo,**
- **3.3 CP+/mois = 33K€**

> 10% du CA 2025.

NOV

à l'objectif cumulé,

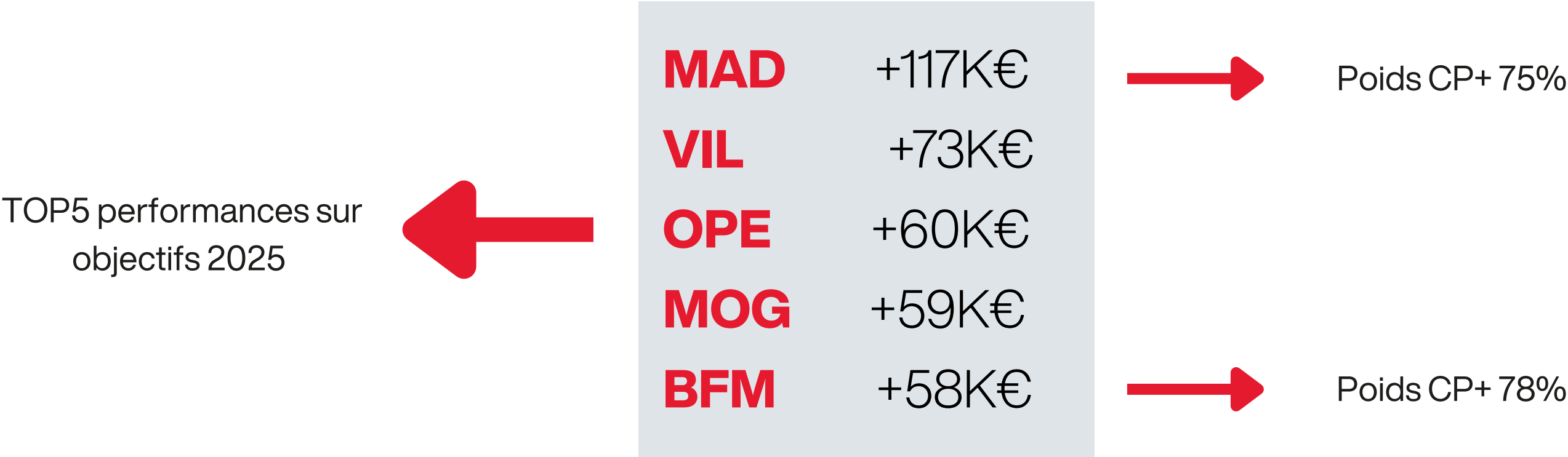
- **33 CP+ pour 22 objo,**
- **4.1 CP+/mois = 26K€**

> 11% du CA 2025.

Nicolas

C'EST ARRIVE PRÈS DE CHEZ TOI !

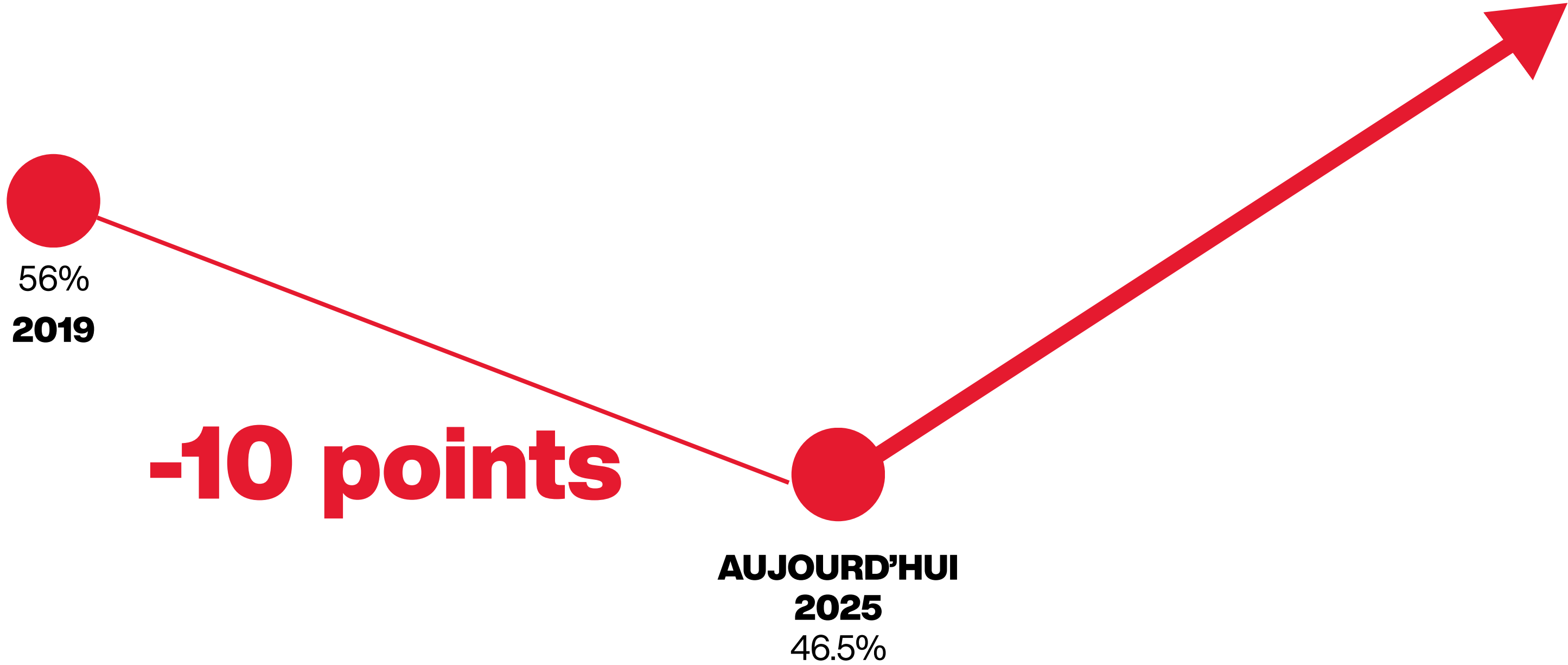
Réussite à moyen/long terme en AGENCE.



Poids moyen CP+ dans le CA des 5 agences = 68% | Moyenne COPYTOP = 46.5%
Nbre de NVX CP+ moyen/mois des 5 agences = 3.8 | Moyenne COPYTOP = 2.8

Nicolas

PERSPECTIVE



Nicolas



LA FIDÉLISATION DES CLIENTS PROFESSIONNELS.

Guillaume

LA FIDÉLISATION DES CLIENTS PROFESSIONNELS.

Il est moins cher de fidéliser que de conquérir de nouveaux clients.

C'est aussi plus rentable dans le temps (valeur vie client) :

- des achats plus fréquents
- une plus grande réceptivité sur les ventes additionnelles (upsell)
- une gamme de produits achetés plus large (cross-sell).

Il est plus facile d'échanger et de vendre avec un client fidélisé.

Un client fidèle peut vous recommander (ambassadeur).



Guillaume

La fidélisation des clients professionnels.



En moyenne, un acheteur BtoB est exposé à 13 contenus avant de faire un achat (emailing, affiche, flyer, appel, post.....)

Mais le premier facteur de fidélisation, c'est vous, c'est l'humain.

A nous d'apporter l'environnement et les supports pour vous aider.



Guillaume

DE CP+ À CP+

Pourquoi passer de *Client Privilège +* à *Client Pro +* ?

Les BtoB sont clairement notre **cible** prioritaire.

Un **prospect pro** comprendra mieux que ce compte est pour lui (et non une carte de fidélité de copyshop).

On conserve l'acronyme **CP+** pour simplifier le discours et les échanges entre les services.



Guillaume



Merci pour votre écoute.



Creditsafe en agence

COPYTOP
COPYTOP

Creditsafe en agence : présentation

- Nouvelle solution proposée par Creditsafe
- Outil d'analyse de la solvabilité des clients B to B
- Automatisation des décisions de crédit sur la base d'un arbre décisionnel
- Analyse des risques simplifiée pour les utilisateurs
- Traçabilité et cohérence garanties



Offrir de la réactivité et de l'agilité commerciale en agences

Creditsafe en agence : déploiement

❑ Etape 1 : phase de test

- Date de début : 9 juillet 2025
- Période de test : du 9 juillet au 31 août 2025
- 8 agences : CWB, KLE, MOG, OPE, PRE, RAS, SPR, WEB
- Résultat satisfaisant

❑ Etape 2 : phase de déploiement à l'ensemble des agences

- Création des accès (identifiant et code) : mai 2025
- Activation des accès par Creditsafe : 15 septembre 2025

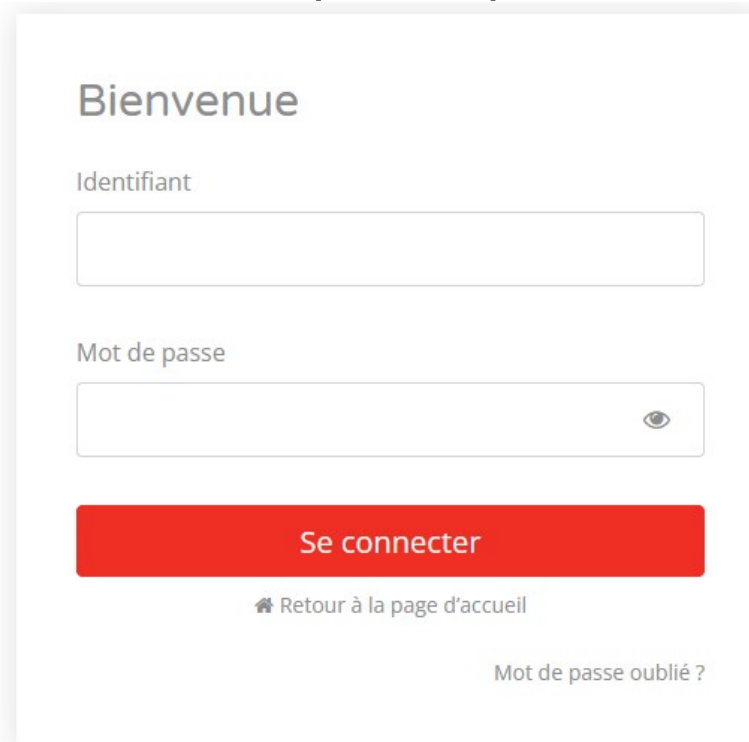


C'est parti !

Creditsafe en agence : connexion et accès à la plateforme

1/2

- ❑ Accès à l'outil : <https://app.creditsafe.com/>
- ❑ Saisir l'identifiant de l'agence + Mot de passe que vous avez créé



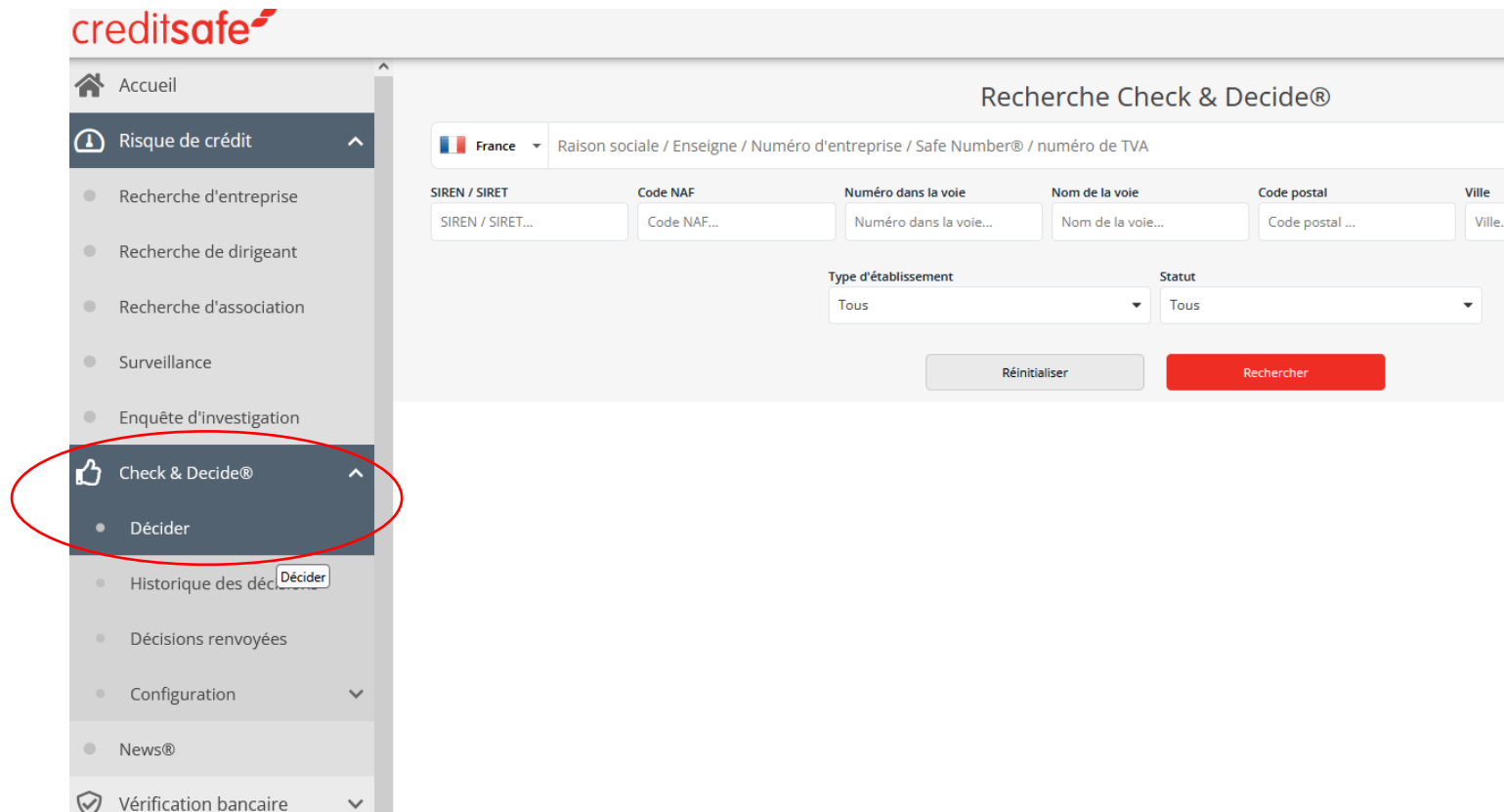
The screenshot shows a login interface with the following elements:

- Bienvenue**: A heading at the top of the form.
- Identifiant**: A label above a text input field.
- Mot de passe**: A label above a text input field with a toggle icon (an eye) on the right side.
- Se connecter**: A red button with white text.
- Retour à la page d'accueil**: A link with a house icon and the text "Retour à la page d'accueil".
- Mot de passe oublié ?**: A link at the bottom right.

Creditsafe en agence : connexion et accès à l'outil

2/2

- ❑ Cliquer sur « décider » dans le menu Check & Decide



Creditsafe en agence : rechercher une entreprise

1/2

☐ Filtres de recherche avancée :

- Nom de l'entreprise : rechercher par raison sociale ET/OU
- Identifiant : renseigner le SIREN de l'entreprise (9 chiffres).



La recherche de l'entreprise doit se faire sur **le siège social** de l'entreprise (jamais sur un établissement secondaire). **Ne pas saisir de SIRET (12 chiffres).**



Sélectionner dans « type d'établissement » « siège social » + « statut » « actif ».

Creditsafe en agence : rechercher une entreprise

2/2

Recherche Check & Decide®

France interking

SIREN / SIRET Code NAF Numéro dans la voie Nom de la voie Code postal Ville Région

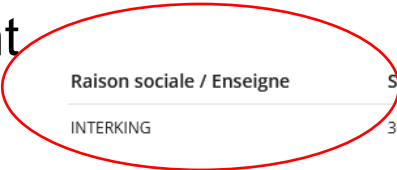
SIREN / SIRET... Code NAF... Numéro dans la voie... Nom de la voie... Code postal ... Ville... Sélectionnez une région...

Type d'établissement Statut

Siège social Actif

Réinitialiser Rechercher

Sélectionner la Société correspondant à votre recherche



France
1 entreprise

Raison sociale / Enseigne	SIRET	Safe Number®	Adresse	Type d'établissement	Code APE / NAF	Statut
INTERKING	30486281600028	FR00536068	26 BOULEVARD MALESHERBES, PARIS, 75008	Siège social	8219Z	Actif

Autres pays

Pays	Raison sociale / Enseigne	Numéro d'entreprise	Safe Number®	Adresse	Date des derniers bilans	Statut
	INTERKING LIMITED	01994221	UK01659817	C/O TURPIN BARKER & ARMSTRONG, BRITTINGHAM HOUSE, ORCHARD STREET CRAWLEY, WEST SUSSEX, RH11 7AE	-	Inactif
	INTERKING LLC	202003410186	US123318341	2809 CRYSTAL RIDGE RD, DIAMOND BAR, 91765, CA	-	Actif
	CONG TY TNHH THUONG MAI DICH VU INTERKING	0316938106	VN13687069	59/3A ROAD NO 8, WARD TRUONG THO, THANH PHO THU DUC, Ho Chi Minh	31/12/2023	Actif
	CONG TY CO PHAN XAY DUNG VA NOI THAT INTERKING QUOC TE	0107477998	VN12666295	NO 9, LANE 67, VAN CAO, WARD LIEU GIAI, DISTRICT BA DINH, HA NOI	31/12/2018	Actif

Creditsafe en agence : lancer une décision

❑ Les données d'information sur l'entreprise s'affichent

 INTERKING

[Rapport d'entreprise](#) [Surveiller](#) FR00536068

Informations sur l'entreprise

SIRET	304 862 816 00028
Nom	INTERKING
Sigle	-
Enseigne	COPY TOP
Statut	Economically active
Safe Number®	FR00536068
Date de radiation	-
Activité (APE/NAF)	Photocopying, document preparation and other specialised office support activities 8219Z
Numéro RCS	RCS Paris B 304 862 816
Numéro de TVA Intracom	FR01304862816
Numéro LEI	-
Date de création	01/1975
Forme juridique	Plc with management board
Derniers comptes publiés	-
Date d'immatriculation	12/1975

Coordonnées

Adresse	26 BOULEVARD MALESHERBES 75008 PARIS voir sur la carte
Numéro de téléphone	01 42 66 32 10

Décider

Veuillez entrer les renseignements sur la décision ci-dessous et cliquer sur « Demander une décision ».

Arbre décisionnel

Arbre COPYTOP

Aide

Demander une décision



Sélectionner l'arbre décisionnel COPYTOP et Cliquer sur « Demander une décision ».

Creditsafe en agence : le résultat de la décision

- ❑ Immédiatement après avoir lancé la demande, le résultat s'affiche de manière claire et concise dans un tableau récapitulatif (visuel de décision « Accept »).

The screenshot displays a web interface for Creditsafe. The top section, titled 'Décider', contains instructions to enter decision details and a green button labeled 'Demander une décision'. Below this, the 'Arbre décisionnel' is set to 'Arbre COPYTOP'. The bottom section, titled 'Décision', shows the result 'Accept' with a green checkmark icon, which is circled in red. Below the result, a message states: 'The decision meets all the required criteria and is automatically approved.' At the bottom of the interface, there are two buttons: 'Exécuter une nouvelle décision' and 'Enregistrer / Envoyer par e-mail en PDF'. A red arrow points from the 'Enregistrer / Envoyer par e-mail en PDF' button to the text in the second list item below the screenshot.

- ❑ Imprimer la fiche de la décision qui sera à joindre au dossier Client envoyé au service comptable.

Creditsafe en agence : les 3 résultats possibles

1/4

1. Accept : dossier accepté.

- Saisir dans le champ « Demander au client » sur Efficom : « **Trigramme de l'agence + Accepté le JJ/MM/AAAA** ».
- Remettre le dossier Entreprise+ à votre client CP+.
- Retourner par mail au service comptable le dossier Entreprise+ :



- Joindre la fiche Check & Decide
- **Noter dans l'objet du mail le numéro de compte client + le nom du client.**

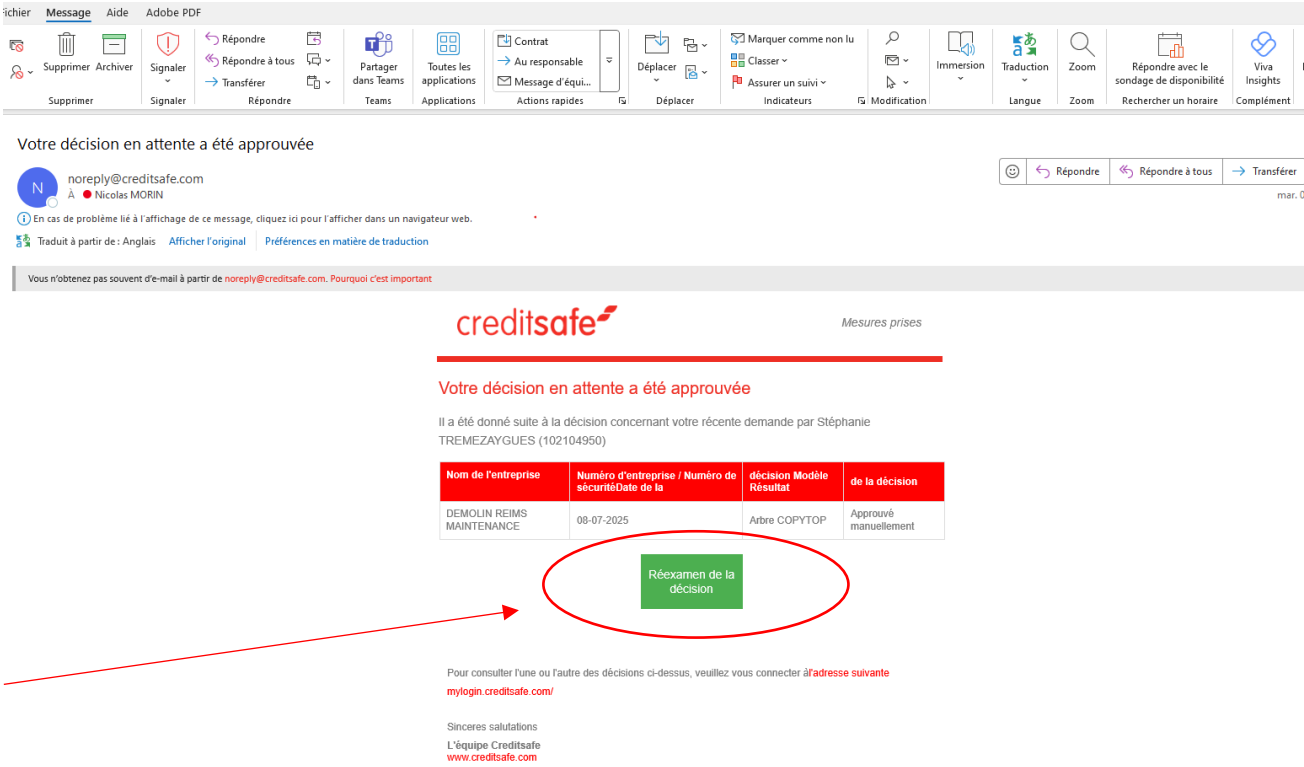
2. Reject : dossier refusé Pas d'ouverture de compte possible.

- **Noter dans le champ « demander au client » : le trigramme de l'agence + « refusé le JJ/MM/AAAA ».**

Creditsafe en agence : les 3 résultats possibles

2/4

3.  Refer : nécessite l'analyse complémentaire par le service comptable
- Dossier transmis automatiquement par mail au service comptable
 - Etude du dossier et arbitrage sur le statut à attribuer au client
 - Réception d'un mail par l'agence de la part de « noreply@creditsafe.com » pour informer que la décision a été mise à disposition



The image shows an email interface at the top with a toolbar containing icons for actions like 'Supprimer', 'Archiver', 'Signaler', 'Répondre', etc. Below the toolbar, the email content from 'noreply@creditsafe.com' is displayed, stating 'Votre décision en attente a été approuvée'. Below the email, a red arrow points from the text 'Cliquer sur réexamen de la décision' to a green button labeled 'Réexamen de la décision' on the Creditsafe portal page. The portal page also displays the same approval message and a table with decision details.

Nom de l'entreprise	Numéro d'entreprise / Numéro de sécurité	Numéro de la décision	Modèle de la décision	Résultat de la décision
DEMOLIN REIMS MAINTENANCE	08-07-2025	Attre COPYTOP	Approuvé manuellement	

 Cliquer sur réexamen de la décision

Creditsafe en agence : les 3 résultats possibles

3/4



La mention « Manually Approved » apparaît



- Le dossier est validé 
- Remettre un dossier Entreprise si la note fait apparaître « Prélèvement seul ».

creditsafe

France Raison sociale / Enseigne / Numéro d'entreprise / Safe Number® / numéro de TVA Rechercher Mon compte ID:102104949 Français (FR) Se déconnecter

Accueil

Risque de crédit

- Recherche d'entreprise
- Recherche de dirigeant
- Recherche d'association
- Surveillance
- Enquête d'Investigation

Check & Decide®

- Décider
- Historique des décisions
- Décisions renvoyées
- Configuration
- News®

Vérification bancaire

Palements & Recouvrements

Rechercher dans l'historique des décisions

Arbre décisionnel utilisé: Tous Utilisateur: Tous Identifiant de l'entreprise: Raison Sociale: Période de décision: 1/1/2025 à 8/7/2025

Réinitialiser Rechercher

Check & Decide® – Historique

Date de la décision	Date de modification	Utilisateur	Identifiant de l'entreprise	Raison Sociale	Arbre décisionnel utilisé	Décision
						This decision has been approved.

Mises à jour des décisions

Date de décision	Décision originale	Décideur	Date modifiée	Décision mise à jour	Mis à jour par	Notes
08/07/2025	Refer	MORIN Nicolas MORIN (102...	08/07/2025	Manually Approved	102104949	Test prélèvement seul

Renseignements sur la décision

Arbre décisionnel: Arbre COPYTOP

Valeur du Contrat: 0

20/05/2025 MORIN Nicolas MORIN (102... FR-X-51915239100032 MEDINBOX Arbre COPYTOP Refer

Creditsafe en agence : les 3 résultats possibles

4/4



La mention « Manually Rejected » apparaît



Le dossier a été rejeté après analyse complémentaire ✖

Creditsafe en agence : Points clés à retenir

- ✓ CreditSafe en agence = outil centralisé -> fiabilité + gain de temps
- ✓ Plus de pré-enquête dans Efficom
- ✓ Résultat : Accept / Reject / Refer
- ✓ Consultation de l'historique disponible
- ✓ Demande de 2nd avis très exceptionnel par mail à Stéphanie/Mai



A vous de jouer !

Plan de contact CP+

Objectifs

Booster le nombre de CP+

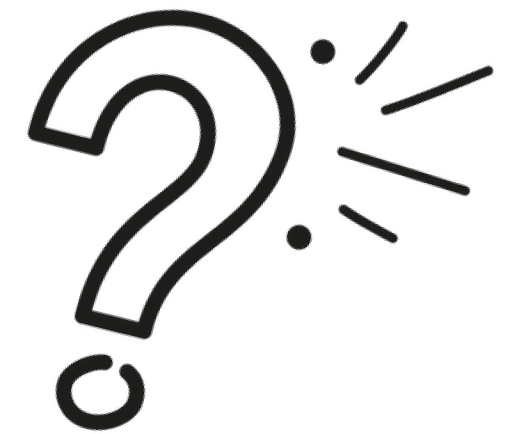
Recontacter de manière automatique et personnalisée les CP+

Contribuer à la fidélisation des CP+



Plan d'actions

1. Identification et définition de profils CP+ (personae) → parmi les CP+ nous avons différents profils à qui nous ne nous adresserons pas de la même manière
2. Elaboration du scénario → création de plans de contact en fonction des personae définis
3. Création graphique des emailings correspondant aux différents scénarios
4. Phase de test et mise en place



Planning

Septembre

- Profils CP+
- Scénarios

Octobre

Création
des emails

Novembre

Validation
des emails

Décembre

Mise en
place