

Temps Fort RAC

Octobre 2025



Pourquoi un Temps Fort RAC ?



- ▶ **Booster**
nos revenus pour 2025
- ▶ **Initier**
une dynamique collective
- ▶ **Tester**
un nouveau format

Les contours de l'opération



La campagne
marketing

du 09 octobre
au 9 novembre



La journée
collective dédiée
en agence

Jeudi
16 octobre

Appels
entrants



Appels
sortants



Le challenge
commercial
individuel

Points
Promostim

Quel sera le dispositif déployé ?

- Une campagne marketing dédiée
- La mise à disposition de fichiers et de scripts d'appels
- Des outils spécifiques (calculatrice simplifiée, fiche méméo...)
- Un accompagnement du Middle-RAC
- Un challenge réseau & Middle

Les contours de la campagne marketing

Supports pour le mois du Temps fort RAC

- Pdf affiche A4 pour de la prospection digitale mais aussi imprimable en agence pour diffusion en administration
- Bannières digitales
- Email à destination des correspondants pour relais dans leurs administrations (envoi S42)
- Diffusion pub via le programme Performance Max de Google en supplément de l'achat de mots clés
- Posts réseaux sociaux, principalement Facebook

Supports pour la journée du jeudi 16 octobre 2025

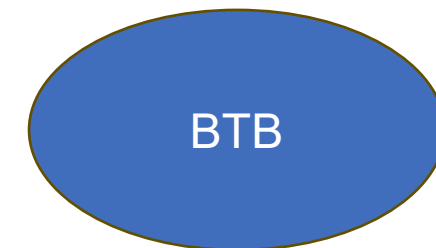
- Enews sur la cible des adhérents et prospects joignables par email 200.000 ex le 16/10 à 6H.
- SMS sur une partie de la cible sélectionnée pour l'eneews (20.000 ex max)
- Pop-up sur notre site csf.fr sur les pages RAC et sur la home

Les outils mise à disposition de fichiers et scripts pour le 16/10

- ▶ Au-delà des **appels entrants** qui seront issus du numéro dédié à l'e-mailing du 16/10, nous mettrons à disposition de chaque agence des **fichiers permettant de générer des appels sortants** :
 - PI financés en 2022 / 2023 / 2024
 - RAC non-venus en 2024
 - Opportunités RAC créées sans dossier financé 2024 et 2025
- Ces 3 sources de flux vous permettront d'optimiser cette journée
- ▶ Pour chaque cible un **script détaillé** vous sera transmis afin de vous permettre de traiter l'ensemble des cibles et des situations possibles (message répondeur, pas le temps etc.) ainsi que les réponses aux objections
- ▶ L'objectif final est **re-programmer un rendez-vous physique rapidement** afin de concrétiser le projet de l'adhérent.

Planning des opérations

09/10 :
Envoi enews
auprès de 8.730
correspondants



Actions de développement

09/10

16/10

09/11



Campagne SEARCH Performance Max (3 K€), posts Facebook



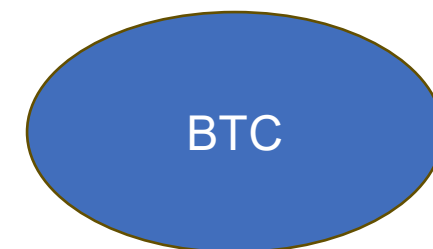
Journée du 16/10 :

Pop-up sur le site

6h : envoi enews Pardot sur
200 000 personnes

8h : envoi SMS sur 20.000
particuliers

Dès 8h30 : appels sortants
des conseillers sur les 3 cibles



Les outils mis à votre disposition

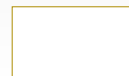
- ▶ **3 Fichiers RAC** pour des relances efficaces
- ▶ **Un script/argumentaire** générique avec adaptations selon le gisement relancé + traitement des objections
- ▶ **Des fiches mémo** « Objection/découverte/2lements rédhibitoires..)»
- ▶ **La calculette « Express »**
- ▶ **Le mail d'avis de faisabilité**
- ▶ **Les différents modes opératoires attendus des conseillers :**
 - Pendant le RDV téléphonique : traçage de l'appel dans HORIZON...prise du RDV
 - Après le RDV téléphonique : envoi du mail, création du PROJET...
 - Avant le RDV en agence : relance, récupération des pièces et pré-étude...

Notre **objectif** est d'apprendre de cette opération afin de nous ajuster pour les prochains Temps Forts 2026. Il est donc très important de bien tracer l'ensemble de nos actions afin d'en tirer toutes les leçons.

Animation Commerciale Temps Fort RAC

Perf 

09 octobre → 09 novembre 2025



Rappel de l'opération



La campagne
marketing

du 09 octobre
au 9 novembre



La journée
collective dédiée
en agence

Jeudi
16 octobre

RDV
tél



Appels
sortants



Le challenge
commercial
individuel

Points
Promostim

L'animation commerciale « TF RAC » Réseau

- ▶ **Durée de l'animation** : du 09 octobre au 09 novembre 2025
- ▶ **Périmètre d'éligibilité** : tous les dossiers RAC initiés (création de l'opportunité) entre le 09/10 et le 09/11 et financés avant le 31/12/25.
- ▶ **Les récompenses** :

1

Des récompenses individuelles

**400 points
Promostim par
dossier
dès le 1^{er} dossier**

2

Des primes de sur-performance

**200 points
supplémentaires pour
chaque dossier
réalisé
dès le 4^{ème} dossier**

3

Un podium des Super-gagants CC & DA

**Un bonus supplémentaire
pour les 3 premiers
conseillers et les 3 premiers
DA en nombre de dossiers***

	Conseiller	DA
1er	400	750
2ème	300	500
3ème	200	350

Exemples de gains conseillers

► Exemple gain conseiller :

- 1 dossier réalisé sur la période → 400 pts Promostim
- 2 dossiers réalisés sur la période → 800 pts Promostim (2x400)
- 3 dossiers réalisés sur la période → 1.200 pts Promostim (3x400)
- 4 dossiers réalisés sur la période → 2.400 pts Promostim [(4x400) + (4x200)]

► Exemple de super-gagnant ex-aequo à la 2^{ème} place (*parmi les 3 premiers nationaux*) :

- Conseiller A et Conseiller B ex-aequo avec 4 dossiers → on regarde alors le montant
- Conseiller A : 120.000€ financés / Conseillers B : 155.000€ financés → gagnant conseiller B
- Gain total final du conseiller B = (4x400) + (4x200) + 300 = 2.700 pts

Exemples de gains DA

- ▶ Le classement des DA sera réalisé sur la base du nombre moyen de dossier / collaborateur afin que toutes les agences puissent être comparées (hors DOM)*.

- ▶ Exemple de classement Agence :

- **Vainqueur** : Agence B avec 2,7 dossiers / conseiller
- **N°2** : Agence C avec 2 dossiers en moyenne mais 64.750€ financé / conseiller
- **N°3** : Agence A avec 2 dossiers en moyenne mais seulement 53.600€ financés / conseillers

	Agence A 5 équipiers		Agence B 3 équipiers		Agence C 4 équipiers	
	#	vol	#	vol	#	vol
Conseiller 1	1	35 000,00	3	45 000,00	2	75 000,00
Conseiller 2	2	44 000,00	3	62 000,00	2	52 000,00
Conseiller 3	2	51 000,00	2	48 000,00	2	47 000,00
Conseiller 4	1	28 000,00			2	85 000,00
Conseiller 5	4	110 000,00				
Total	10	268 000,00	8	155 000,00	8	259 000,00
Moyenne / CC	2,0	53 600,00	2,7	51 666,67	2,0	64 750,00