

Une offre de services axée sur les nouvelles technologies

Spécialiste de la protection sociale, Factorielles dynamise son offre avec des formations vidéo, un coaching pour le développement des missions, un nouveau logiciel ou encore des abonnements modulables. Le point sur ces évolutions.

FACTORIELLES est une société indépendante spécialisée dans le conseil en protection sociale. Elle est dirigée par Bruno Chrétien. Sur l'exercice 2007-2008, son chiffre d'affaires s'élève à environ 1 142 000 €, soit une hausse de 18,5 % sur un an. Et elle prévoit une progression de 25 % pour l'exercice en cours. Ses clients sont principalement des experts-comptables (60 %), mais également des assureurs et des CGPI.

Face aux changements permanents de la réglementation, au développement des nouvelles technologies et à la demande croissante d'information des professionnels du conseil, la société lyonnaise a procédé à de nombreuses évolutions. Il s'agit notamment de la réorganisation de sa gamme de produits et de l'élaboration de nouveaux outils. Selon Bruno Chrétien, « ces outils apportent un soutien certain dans le cadre de la fidélisation des clients ». Par ailleurs, la structure s'est dotée d'une nouvelle identité visuelle.

Trois offres de produits

Factorielles a simplifié son offre de services et de produits en l'adaptant aux besoins des professionnels. La société propose des abon-

nements modulables, afin de permettre à chaque professionnel de disposer des outils et des cursus de formation qui correspondent aux spécificités de son activité.

Trois grandes offres sont désormais commercialisées : - tout d'abord, *L'espace Factorielles* vise à accompagner le professionnel dans sa production de missions. Il se compose de deux abonnements complémentaires : d'une part, l'*Abonnement Factorielles* pour produire les missions de conseil social, grâce à une solution globale alliant documentation, logiciels de simulation et assistance et, d'autre part, l'*Abonnement Vidéos Formation*, afin de se former et de s'informer à l'aide des nouvelles technologies de l'information et de la communication ;

- ensuite, les *Formations Factorielles*. Ces dernières aident à développer les missions avec trois types de formation couvrant l'ensemble des thèmes liés à la protection sociale (métier, outils et les alertes) ; - enfin, le cursus *Facto +* facilite la vente des missions de conseil social, grâce à un pack opérationnel alliant formations et accompagnement sur le terrain.

Ainsi, en cette fin d'année 2008, l'offre de *Factorielles* décrite ci-dessus s'est-elle étoffée de quatre principales nouveautés.

Vidéos à la demande et coaching

La première, le cursus *Facto +*, vise à soutenir le conseil dans la vente de ses missions. Ce pack associe formations et accompagnement sur le terrain. *Factorielles* s'est associée à *Avensi Consulting*, société de conseil en communication, pour proposer : l'offre campagne (vente d'une mission ponctuelle de conseil social) et l'offre démarche (aide en vue de la mise en œuvre de l'ensemble des missions).

Deuxième nouveauté : la diffusion de formations en vidéo. Cela se compose : - d'un cycle de formations sur la protection sociale du dirigeant par le biais de vidéos en ligne ;

- et d'une alerte mensuelle sous forme de journal télévisé, qui analyse les incidences d'un changement de législation ou de l'évolution d'une jurisprudence et propose des pistes de réflexion quant aux arbitrages à fournir aux clients.

« L'évolution vers des formations vidéo permet d'accéder rapidement à une information à jour, commente Bruno Chrétien. L'information compilée est ainsi lisible rapidement. Cela permet également d'animer son réseau de collaborateurs et de communiquer vers ses partenaires. Le JT permet d'avoir une info pertinente au bon moment et d'aller rapidement à l'essentiel. »

La troisième évolution est le développement du logiciel de simulation *Bonus* permettant d'optimiser le versement du résultat de fin d'exercice

(rémunération/dividende). Enfin, quatrième innovation, pour chaque outil, davantage de services ont été associés. Il s'agit notamment d'un kit de commercialisation pour mieux vendre les missions ou encore de la mise en ligne d'une animation pour se former à l'outil. Le service *Facto +* (formation et coaching) est commercialisé au prix de 7 000 €. Le prix du logiciel *Bonus* est de 18 € par mois si le professionnel bénéficie déjà d'un abonnement. Le service de vidéos est vendu 30 € par mois si un abonnement a déjà été souscrit et de 60 € par mois dans le cas contraire. ■

L'offre Factorielles

POINTS FORTS

1• Une offre qui évolue dans le bon sens et qui permet de gagner du temps.

2• Ces services contribuent à dynamiser les rapports du cabinet vis-à-vis de sa clientèle, mais également envers ses collaborateurs et ses partenaires.

POINT FAIBLE

Le fait que la société soit spécialisée dans la protection sociale est à la fois une force et une faiblesse.

NOTRE AVIS

Ces services et formations aident les professionnels à développer une expertise pointue et recherchée. Une bonne source de différenciation dans l'univers concurrentiel de la gestion de patrimoine.

Contact pour les partenaires intéressés : Frédérique Rey.
Tél. : 04 72 91 54 20,
frey@factorielles.fr.