

Du 17 avril 2000 au  
30 JUIN 2001 :

254 000 Visites  
41 200 Comptes ouverts  
19 500 Dossiers soumis  
3 050 Acceptations clients

Nos partenaires au  
1<sup>er</sup> Juillet 2001



**Madame, Monsieur,**

Comme chaque mois, notre Lettre des Partenaires nous permet de vous communiquer les dernières informations concernant le développement de notre société et de nos marchés.

Nous souhaitons que vous y trouviez des éléments d'informations pertinentes et sommes à votre écoute pour faire évoluer son contenu dans ce sens.

N'hésitez pas à nous faire part de vos remarques et de vos questions. Nous y accorderons la plus grande attention et vous répondrons dans les meilleurs délais .

Cordialement,  
**Pierre Loïc RAYNAUD,**  
Responsable Activité B to B

**Olivier GIRAUD,**  
Responsable Activité B to C

**Chiffre d'affaire de Discountis SA:**

Le mois de Juin 2001 sera marqué d'une pierre blanche dans les livres comptables de discountis SA puisqu'il a vu pour la première fois de son histoire l'entreprise dégager un Excédent Brut d'Exploitation positif.

Nous profitons de cette occasion pour féliciter nos Partenaires Bancaires, en particulier les équipes du Groupe CIC, de la BANQUE POPULAIRE et de la Woolwich, comme nos équipes commerciales et informatiques - **Quitterie SENECAI, Frédéric TIBERI** et **Vincent BATAILLE**, pour le travail de fonds réalisé depuis un an qui rend aujourd'hui possible ce résultat.

**Activité BTC: les Partenariats de Sous-Traitance et la Charte de Qualité:**

Comme évoqué dans notre Lettre précédente, dans le cadre de l'élargissement de notre gamme de services, nous proposons depuis le début du mois de Juin un service de conseil personnalisé à ceux de nos clients dont le projet ou le profil est spécifique.

A cette fin, l'équipe BTC a été renforcé d'un Responsable Commercial, **Olivier VIDAL**, chargé du développement d'un réseau de Conseillers Financiers, courtiers physiques, gestionnaires de patrimoine, ..., qui pourra prendre le relais de l'action commerciale de la Cellule de Relation Client discountis. Concrètement, cette nouvelle prestation vise à apporter une solution à ceux de nos clients qui n'ont pu obtenir de réponse satisfaisante à leur demande de financement en ligne.

Cette prestation supplémentaire est proposée au cas par cas aux clients concernés. Le Conseiller Financier sélectionné, partenaire du site [www.discountis.com](http://www.discountis.com) doit répondre dans un délai maximum de 24h00 selon un protocole commercial rigoureux dont les principes sont consignés dans une **CHARTRE DE QUALITE**. Ce document peut être mis à votre disposition sur simple demande. Il est actuellement présenté à l'ensemble de nos partenaires bancaires.

**Activité BTB: Quelques enseignements tirés de notre expérience de la gestion des apporteurs d'affaires:**

**Les constats:**

- Un recours croissant des établissements bancaires aux réseaux d'apporteurs et de prescripteurs avec un objectif: conquérir de nouveaux clients à un moment magique.
- Des réseaux d'apporteurs aux pratiques commerciales hétérogènes,
- Des productions disparates en quantité et en qualité avec notamment, une pré qualification des prospects souvent déficiente,

**Les solutions:**

- Une rationalisation de la gestion des partenariats, avec des projets qui touchent l'organisation ( mise en place de chargés de prescription , ... ),
- La mise en place d'outils pour améliorer la circulation de l'information et le pilotage,
- L'uniformisation des processus commerciaux.

Vous êtes en charge du développement ou de la rationalisation des relations avec un réseau d'apporteur : nos outils Real Time Affiliate vous aideront dans la mise en place de solutions immédiatement opérationnelles, dans les domaines suivants:

- Pré-qualification des prospects par les apporteurs et suivi commercial partagé ,
- Cotations instantanées fermes ou indicatives,
- Pilotage et reporting paramétrables ( par prescripteur, par zone géographique),

**Isabel BONI** et **Pierre-Loic Raynaud** sont à votre écoute pour vous aider dans vos projets.

**Séminaire du 27 Septembre 2001 à Paris:**

Celui-ci se tiendra le jeudi 27 septembre 2001 à l'Hôtel CASTIGLIONE à Paris. Au travers d'interventions, d'une exposition et d'ateliers et bien sûr d'un déjeuner en commun, il permettra d'échanger sur les thèmes suivants:

- les nouveautés dans l'offre de solutions pour l'e-credit de [www.discountis.net](http://www.discountis.net),
- les améliorations et la personnalisation apportées au traitement des clients de [www.discountis.com](http://www.discountis.com),
- les résultats de la seconde vague du baromètre IPSOS-DISCOUNTIS,

## UN INTERLOCUTEUR POUR CHACUNE DE VOS QUESTIONS :

<p><b>Vos QUESTIONS :</b> Vous ne parvenez pas à joindre un de vos clients, Vous souhaitez un complément d'information sur un dossier, Vous avez besoin d'informations sur l'utilisation de l'outil de CRM,</p> <p>Pour toutes vos questions relatives soit à l'exploitation de vos dossiers, soit à la relation commerciale avec vos clients, appelez notre HOT LINE</p> <p>Frederic TIBERI 01 53 25 02 85 <a href="mailto:f.tiberi@discountis.com">f.tiberi@discountis.com</a> ET Quitterie SENEAL 01 53 25 02 86 <a href="mailto:q.senecal@discountis.com">q.senecal@discountis.com</a></p>	<p><b>Vos QUESTIONS :</b> Vous souhaitez</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-modifier vos critères de sélection de vos clients,votre tarification,</li><li>-lancer une nouvelle gamme de produits et service,</li><li>-Vous envisagez un changement dans votre organisation commerciale ou administrative,...</li></ul> <p>Pour toutes vos questions relatives soit à votre organisation soit à votre politique de risque, appelez Olivier GIRAUD 06 11 47 10 92 <a href="mailto:o.giraud@discountis.com">o.giraud@discountis.com</a></p>	<p><b>Vos QUESTIONS :</b> Vous souhaitez</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Un outil de gestion pour votre réseau d'apporteurs d'affaires,</li><li>- Recueillir des demandes de crédit sur votre site internet,</li><li>- Evaluer les outils de gestion de relation clientèle spécialisés dans le crédit immobilier,</li><li>- Avoir une démonstration de nos outils.</li></ul> <p>Contactez Pierre-Loïc Raynaud : 01 53 25 02 84 <a href="mailto:pl.raynaud@discountis.com">pl.raynaud@discountis.com</a></p>
--	--	---

Pour en savoir plus : [www.discountis.com](http://www.discountis.com) et [www.discountis.net](http://www.discountis.net)