

# Réunion Commerciale - Novembre 2024

Date / Lieu	13/12/2024 / Bureau Tocqueville
Participants	Fabien GUEUGNEAU, Marie-Astrid BAZAN, Théophile DAUSSIN, Charlène ABELARD, Mathieu BOUCHIER, Julian SIEGWALD et Etienne NEUVILLE
Rédacteur	Fabien GUEUGNEAU
Diffusion	Participants + Extranet ICS
Version / Statut	Validé

## Les chiffres de novembre 2024

### Fabien

#### La prospection

- 87 prospects contactés, 70% des prospects contactés ont abouti à une discussion (2ème échange),
- sur ces 70% nous en avons 15% qui sont en test et 38% qui ont acheté. (7 gratuits sur 23 achats)

Le taux de retour (70%) a légèrement augmenté, grâce notamment au terrain et aux offres en cours (BF, Noël).

➡ L'équipe commerciale va renforcer la prospection. Théophile a une liste avec des salons sur Paris et des listes entreprises créées en 2024, qui seront exploitées rapidement.

#### Gestan local

→ Licences payantes : 33 licences en moins en octobre 2024 comparé à 2023.

Ce chiffre s'explique par :

- 52 licences non renouvelées.
- 19 nouveaux clients

➡ L'intérêt des prospects se porte davantage sur la version Cloud.

→ Relations partenaires. Fabien va contacter l'ensemble des partenaires, afin d'avoir une idée plus large de comment les aider et développer leur activité de prescription de Gestan. Une nouvelle politique partenaire sera proposée la semaine du 30 décembre à Etienne.

💡 A déterminer : la durée de vie moyenne d'un client Gestan en années est à calculer (locale et cloud).

#### Gestan Cloud

Mensuel :

	Clients	Connexions	Clients 2023
Ouvertures	7	10	+2
Fermetures	0	5	-6
Total	7	5	

Ce mois se traduit par une légère hausse des nouveaux clients, tendance donc qui se confirme par le travail terrain. Néanmoins, de nombreuses informations portent sur la fermeture de nombreux clients en 2025. Logiciel plus adapté à la spécification métier, logiciel devenu complexe et cher ??, départ en retraite, dernière connexion Gestan dans l'entreprise, liquidation...

Fabien doit donc prendre contact rapidement pour limiter ces départs, dont un client à 13 connexions.

## Le CA

★ La facturation de ce mois s'établit à -6% par rapport au mois de novembre 2023. En cause, la baisse des ventes de licences et la formation qui cette année n'a pas eu de vente en novembre.

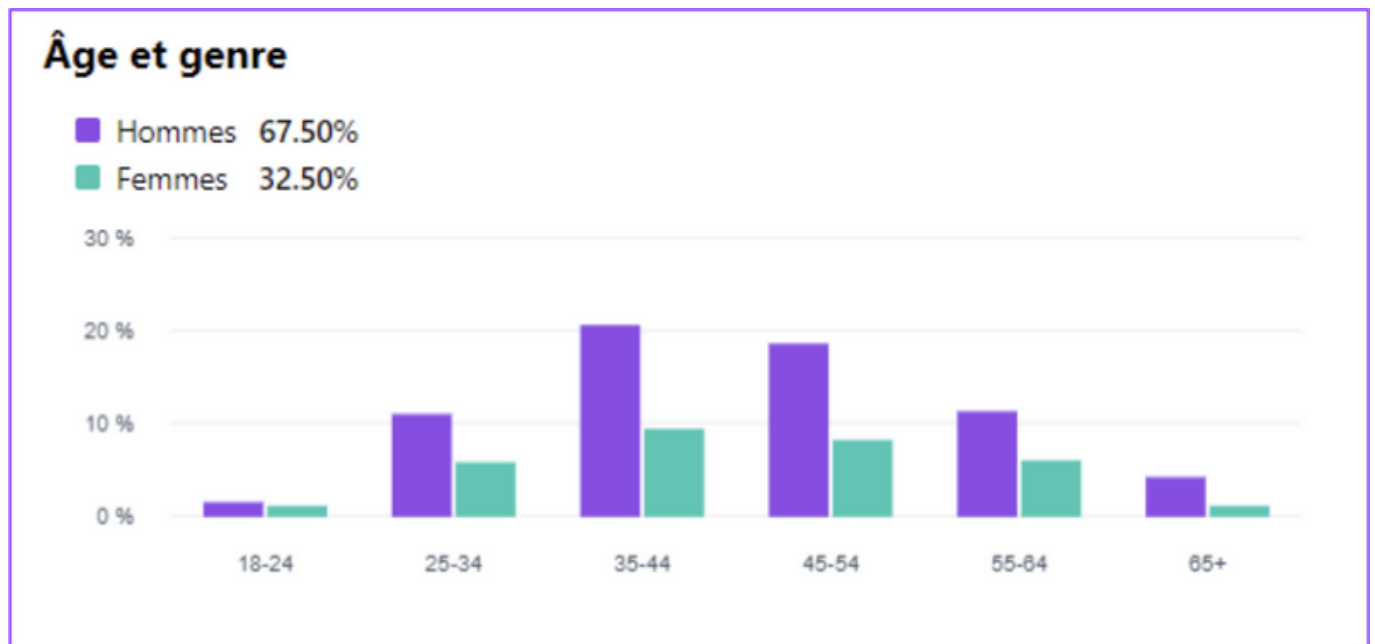
📍 Néanmoins, nous sommes à moins de 4000€ du chiffre de l'année dernière, nous allons donc dépasser ce chiffre.

## La visibilité

### Théophile

En Novembre, le nombre de visites du site est de -5 745 = -9%

Nous perdons 9 abonnés LKN sur le mois



Les point clefs du mois sur linkedin vu de post : 1824 clic : 174 réaction : 74 commentaire : 6 taux d'interaction : 14.2%

Visites : 451, couverture des posts : 183, interactions : 31

Marie remarque que les stats FB sont encourageantes.

Pour le début d'année 2025 mettre 30€ de sponsoring sur le site peut être intéressant afin de remonter les visites mensuels, ainsi que sur facebook

## La formation

### Marie

Pas de changement en novembre sur les demandes/réalisations de formation malgré la campagne BF 2024 (20% de remise).

	Demandes reçues	Réalisées	Taux de réalisation
T3	3	5	
T4	2	1	
Annuel	24	18	75%

Les dernières demandes reçues concernent des formations en Comptabilité, qui est une demande saisonnière de fin d'année (fin de l'exercice comptable, bilan).

→ Le service commercial a lancé l'idée de Marie de réaliser une mini-campagne pour informer les clients de leurs droits annuels de formation via OPCO (qui prennent fin au 31/12) + posts sur les réseaux sociaux.

	2023	2024	Comparaison	Objectif 2024
Nbre formations	10	18	+80%	75% (24 formations)
CA annuel	7 260 €	11 894 €	+64%	79% (15k)

Le plan de communication nous aide et porte l'ensemble des ventes (extension - consulting...) dont les ventes de formation.

→ Les ventes de formation pourraient être boostées via la relance des devis par le Pôle Commercial en plus du Pôle Formation. Les données sont accessibles à tous (Gestan > devis + Prostep). L'objectif est de réduire le temps entre l'envoi du devis et sa signature afin d'atteindre les objectifs plus rapidement et de réduire le nombre de demandes non transformées (idée suivie par le SC).

→ Il pourrait être intéressant d'extraire la liste des clients qui font le plus appel au support (nombre d'interventions et/ou nombre de minutes) afin de leur proposer une formation sur la base des CR rédigés par l'équipe de support (idée suivie par le SC).

⚠ la mise à jour des programmes/documents de formation avec la sortie prochaine de la version A1 peut être assez conséquente (MA).

⚠ prévoir une mise à jour pour les formateurs sur la version A1 (avec Etienne)

⚠ les formations seront dispensées tant sur la V15 que sur A1 dans un délai encore non estimé, le temps que la majorité des clients passent en A1.

## Le pôle du support technique

### Mathieu

- Plus d'appels en cloud : le côté gratuit pousse les gens à appeler pour des problématiques diverses.
- Alors que les problématiques locales sont plus ciblées.
- Principaux problèmes : la comptabilité a été beaucoup plus présente dans les questions (sans doute avec la fin d'année comptable) puis nous avons eu l'administration du logiciel, pièces, SMTP.

## Le pôle dev

### Charlène - Étienne

- L'extension Ebay est terminée, M. Maret est enthousiaste et va demander une seconde extension.
- Le correspondant Peppol du forum n'a pas encore répondu, et n'avons pas d'autres infos, aussi nous ne sommes pas fixés sur la possibilité de passer du format FacturX dans Peppol.
- La version A1 est bientôt terminée.
- L'extension PROSPECT a été améliorée, les plannings sont en cours de modernisation.
- Une version mobile de Gestan sera développée en 2025. Julian préférerait une version Web, plus universelle. Si le choix d'un développement mobile n'est pas idéal, il présente cependant l'avantage d'être plus rapide, moins coûteux et "sous-traitable".

## Les objectifs de l'équipe sur décembre

1. Accentuer la prospection.
2. Travailler nos partenariats.
3. Réussir les offres de Noël.
4. Relancer la formation.
5. Travailler l'analyse des posts pour relancer la visibilité.
6. Accentuer notre présence sur Facebook.
7. Discussion sur le marché des ERP (version web ou mobile).