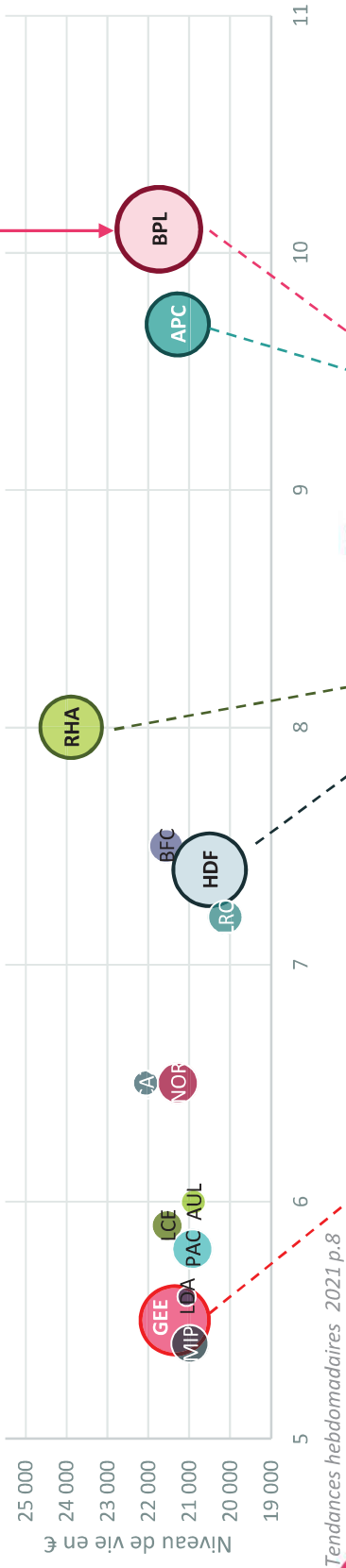


# DYNAMISME COMMERCIAL : RENDEZ-VOUS ET TAUX DE VENTES

Particuliers : nombre de rendez-vous hebdomadaires /ETP



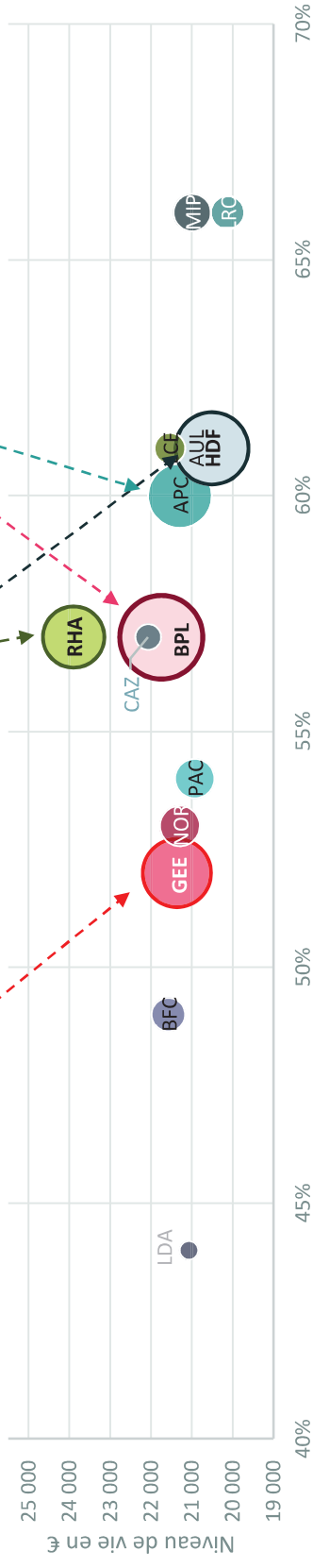
La cadence imposée à la CEBPL est bien plus élevée que dans la plupart des autres caisses.

Tendances hebdomadaires 2021 p.8

La comparaison entre ces 2 graphiques montre qu'au-delà d'un certain rythme, l'augmentation du nombre rendez-vous hebdomadaire tend à dégrader le ratio ventes / rendez-vous.

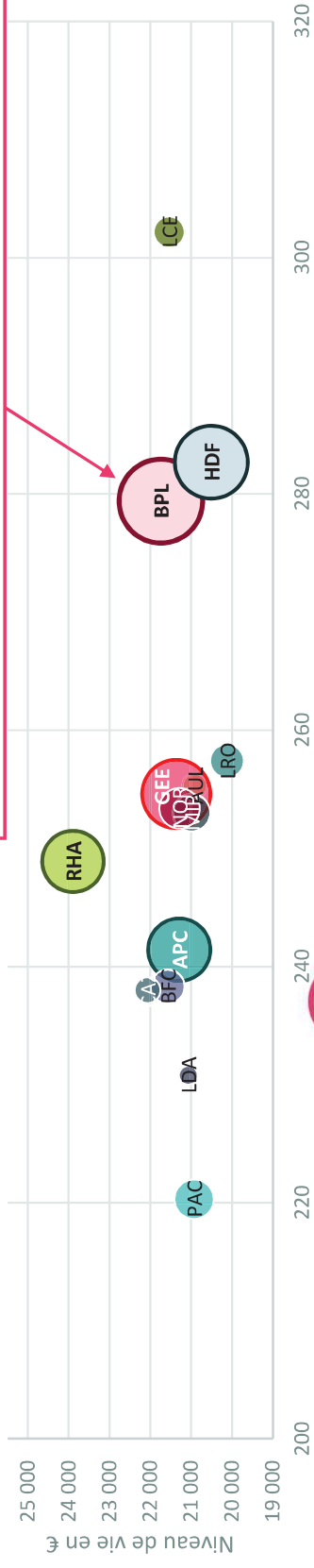
Est-ce un facteur qui explique que le taux de vente à la CEBPL soit, lui, plutôt moyen ?

Particuliers : taux de ventes / rendez-vous



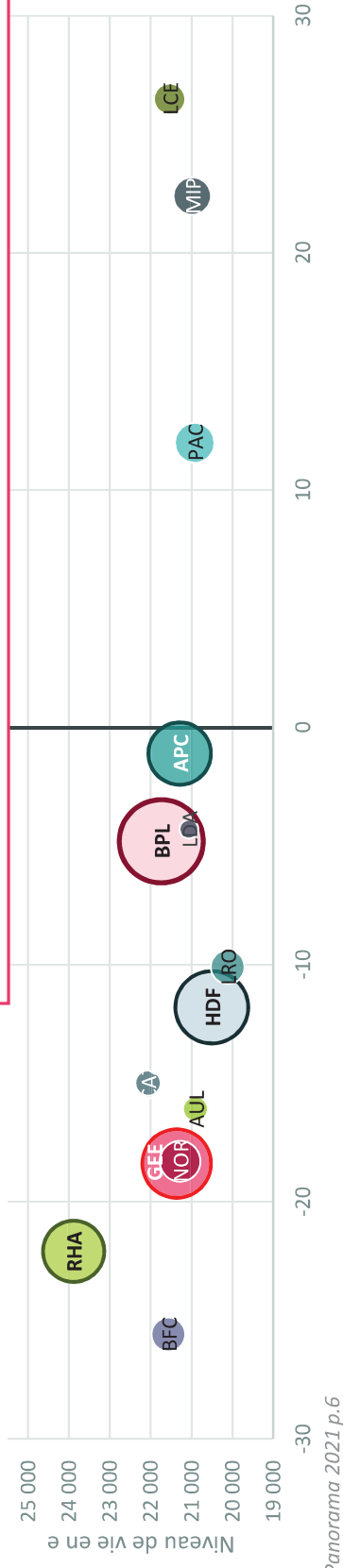
# EFFICACITÉ COMMERCIALE : VENTES BRUTES ET NETTES

Ventes brutes en nombre /ETP



Sans surprise, compte tenu du rythme des rendez-vous et même avec un "taux de conversion" moyen, la CEBPL performe en ventes brutes.

Ventes nettes en nombre /ETP



En revanche, et comme la plupart des caisses, la CEBPL se trouve en zone négative en ventes nettes. Il est intéressant de constater que les caisses avec les meilleurs taux de ventes nettes sont des caisses où le rythme de rendez-vous hebdomadaires n'est pas des plus élevés. Une autre approche commerciale ?



La synthèse du Panorama des caisses restituée des indicateurs de vente agrégés, qui ne font pas sens au plan d'un impact en PNB, puisque tous les produits sont confondus. À noter, votre Direction n'a pas évoqué ces indicateurs lors de notre échange.