



PROGRAMME

Ambassadeur C.R.C. Pro Digital

Le programme en un regard — les bases essentielles à connaître avant
notre premier échange. Créer · connecter · automatiser · acquérir.



Le programme en un regard

Les bases essentielles à connaître avant notre premier échange.

POSITIONNEMENT

Une collaboration commerciale indépendante, structurée autour de la mise en relation de prospects professionnels avec C.R.C. Pro Digital.

MISSION

Identifier des besoins, présenter les offres autorisées, qualifier les premières informations et transmettre une opportunité exploitable.

RÉMUNÉRATION

20 % sur la base HT éligible encaissée jusqu'à 2 000 € par mois, puis 25 % sur la tranche qui dépasse ce seuil.

MOYENS

Catalogue, supports, espace personnel, suivi des opportunités, prospects attribués selon les zones, formations et accompagnement continu.

LIBERTÉ

Aucun horaire imposé, aucun salaire fixe, aucun objectif minimum obligatoire et aucune exclusivité générale.

DÉVELOPPEMENT

Un environnement destiné à aider l'Ambassadeur à progresser durablement en prospection, commerce, communication, marketing et digital.

LA FORMULE ESSENTIELLE

L'Ambassadeur détecte et transmet l'opportunité. C.R.C. Pro Digital cadre, contractualise, facture, encaisse et réalise la prestation. Sans vente encaissée, aucune commission n'est due.

Ce document présente le fonctionnement général du programme. Les conditions définitives seront précisées dans une convention remise après l'entretien et la validation mutuelle du partenariat.



C.R.C. Pro & C.R.C. Pro Digital

Un écosystème professionnel au service du développement des entreprises. C.R.C. Pro constitue la structure principale et le point d'entrée ; C.R.C. Pro Digital porte les projets numériques, les solutions sur mesure et l'accompagnement digital des professionnels.

ENTITÉ / MARQUE

RÔLE DANS LE PROGRAMME

C.R.C. Pro

Structure principale, coordination de l'écosystème, accompagnement des projets professionnels et développement des différentes branches.

C.R.C. Pro Digital

Branche dédiée aux sites web, au e-commerce, aux automatisations, aux outils métiers, au branding et aux solutions digitales avancées.

C.R.C. Pro Formation

Ressources et parcours de formation mobilisables pour accompagner la montée en compétence des Ambassadeurs.

C.R.C. Pro RH · Consulting

Branches complémentaires de l'écosystème, mobilisées selon les besoins des projets et le développement de l'activité.

SITE PRINCIPAL

crcpro.fr

BRANCHE DIGITALE

crcprodigital.fr

CATALOGUE COMMERCIAL

heyzine.com/flip-book/3699ba6f38.html

RAYONNEMENT

France entière, avec attribution possible de prospects selon la zone d'activité.



Le rôle de l'Ambassadeur

Un apporteur d'affaires accompagné, équipé et intégré à un véritable environnement commercial. L'appellation « Ambassadeur » traduit une relation plus complète qu'une simple transmission de coordonnées — sans pour autant constituer un emploi salarié :

l'Ambassadeur demeure un professionnel indépendant.

01

IDENTIFIER

Repérer des entreprises ou porteurs de projets ayant un besoin web, e-commerce, communication, automatisation ou outil métier.

02

PRENDRE CONTACT

Présenter C.R.C. Pro Digital et vérifier l'existence d'un intérêt réel, dans le respect des règles de prospection.

03

QUALIFIER

Recueillir les informations essentielles : activité, besoin, urgence, budget indicatif, interlocuteur et disponibilité.

04

TRANSMETTRE

Créer une fiche complète et demander la prise en charge du dossier par l'équipe lorsque le prospect souhaite avancer.

05

SUIVRE

Consulter les statuts, répondre aux demandes d'informations complémentaires et rester informé de l'avancement.

06

DÉVELOPPER

Utiliser les outils, formations et ressources proposés pour améliorer progressivement sa méthode commerciale.

CE QUE L'AMBASSADEUR NE FAIT PAS

Il ne signe aucun devis au nom de C.R.C. Pro, n'encaisse pas le client et ne garantit aucun résultat technique, commercial ou de référencement.



Les solutions à présenter

Un catalogue large permettant de répondre à des besoins très différents.

FAMILLE DE SOLUTIONS

EXEMPLES DE BESOINS COUVERTS

Sites web professionnels

Sites vitrines, landing pages, refontes, expériences premium et projets entièrement sur mesure.

E-commerce

Boutiques en ligne, catalogues, paiement, parcours d'achat et fonctionnalités spécifiques.

Automatisations

Automatisation de tâches, parcours internes, notifications, synchronisations et traitements métier.

Outils métiers

CRM, ERP, LMS, espaces clients, extranets, tableaux de bord et applications adaptées à l'entreprise.

Branding & identité

Création ou évolution de logo, identité visuelle, supports de marque et cohérence graphique.

Communication & visibilité

Supports digitaux, stratégie de présence en ligne, contenus, acquisition et accompagnement marketing.

Maintenance & accompagnement

Suivi technique, maintenance, évolutions et solutions récurrentes prévues au catalogue ou sur devis.

RÈGLE DE PRÉSENTATION

L'Ambassadeur s'appuie uniquement sur le catalogue et les supports à jour. Tout projet sur mesure, toute remise, tout délai précis ou toute promesse technique doit être validé par l'équipe C.R.C. Pro Digital avant confirmation au prospect. Le devis final reste toujours établi par C.R.C. Pro Digital après analyse du besoin.



Le parcours d'une opportunité

De la détection du besoin jusqu'au calcul de la commission.

01

Prospect personnel

L'Ambassadeur recherche et ajoute lui-même un prospect dans son espace.

02

Prospect C.R.C. Pro

Un prospect peut être proposé ou attribué selon la zone, les disponibilités et les besoins du programme.

03

Transmission qualifiée

Le dossier contient les coordonnées, le besoin, les informations déjà communiquées et les actions attendues de l'équipe.

04

Prise en charge interne

C.R.C. Pro Digital réalise le cadrage, le devis, la négociation finale, la contractualisation et le suivi de production.

05

Validation de la vente

Une opportunité ne devient une vente commissionnable qu'après conclusion et encaissement effectif.

TRAÇABILITÉ

Les statuts, commentaires, dates de contact, changements et informations commerciales sont centralisés afin d'assurer une attribution transparente et d'éviter les doublons.



Barème progressif

Un modèle exclusivement fondé sur les résultats réellement encaissés.

JUSQU'À 2 000 € HT / MOIS

20 %

de commission sur la base éligible

AU-DELÀ DE 2 000 € HT / MOIS

25 %

sur la seule tranche supérieure

CA MENSUEL ÉLIGIBLE

COMMISSION CORRESPONDANTE

2 000 € HT encaissés

$2\,000 \times 20\% = \mathbf{400\ €\ HT}$ de commission.

3 000 € HT encaissés

$2\,000 \times 20\% + 1\,000 \times 25\% = \mathbf{650\ €\ HT}$ de commission.

4 500 € HT encaissés

$2\,000 \times 20\% + 2\,500 \times 25\% = \mathbf{1\,025\ €\ HT}$ de commission.

6 000 € HT encaissés

$2\,000 \times 20\% + 4\,000 \times 25\% = \mathbf{1\,400\ €\ HT}$ de commission.

BASE DE CALCUL

La commission porte sur les montants HT éligibles réellement encaissés. Sont exclus par défaut les taxes, budgets publicitaires, achats externes, noms de domaine, licences, API, débours et coûts récurrents non déclarés commissionnables. Progression par tranche : les 2 000 premiers euros à 20 %, la partie supérieure à 25 %. Le compteur est remis à zéro chaque mois civil.



Votre espace Ambassadeur

Un environnement personnel pour prospecter, transmettre et suivre vos résultats.

PROSPECTS C.R.C. PRO

Accès aux prospects qui vous sont attribués ou proposés selon votre zone et les règles du programme.

MES PROSPECTS

Création et suivi de vos propres opportunités, avec contrôle des doublons et historique des actions.

NOTIFICATIONS

Alertes sur les dossiers transmis, les demandes de précisions, les changements de statut et les commissions.

RESSOURCES

Catalogue, supports validés, argumentaires, documents utiles et ressources de formation.

SUIVI FINANCIER

Chiffre d'affaires attribué, commission estimée, commission validée et historique mensuel.

CONTACT DIRECT

Communication rapide avec le responsable du département Ambassadeurs et l'équipe concernée.

L'ouverture de l'espace intervient après l'entretien, la validation du partenariat, la régularisation du statut professionnel et l'accomplissement des formalités d'intégration.



Attribution des opportunités

Vos propres prospects, complétés par des opportunités proposées par C.R.C. Pro Digital selon la zone géographique, le secteur et votre disponibilité.

STATUT	SIGNIFICATION
À contacter	Le prospect n'a pas encore été approché ou vient d'être attribué.
Contact tenté	Une tentative a été réalisée sans échange complet.
Contact établi	L'interlocuteur a été joint et le besoin commence à être qualifié.
À relancer	Une nouvelle action doit être programmée.
Intéressé	Le prospect souhaite obtenir davantage d'informations ou être rappelé.
Prise en charge C.R.C.	Le dossier est suffisamment qualifié pour que l'équipe reprenne la main.
Clôture	Dossier terminé (non intéressé), avec conservation de la traçabilité nécessaire.

AUCUN VOLUME GARANTI

La mise à disposition de prospects est un soutien au développement de l'activité, mais ne représente ni un salaire, ni un minimum de leads garanti, ni une obligation de résultat. Chaque opportunité est vérifiée pour éviter les doublons et déterminer clairement son attribution.



Outils & formations

Des ressources mobilisées pour aider l'Ambassadeur à progresser.

INTÉGRATION GRATUITE

Présentation du programme, du rôle, des offres, du barème, des outils et des règles essentielles de prospection.

FORMATION CONTINUE

Accès gratuit à des ressources et sessions en commerce, communication, marketing et digital.

ORGANISME DE FORMATION

Mobilisation des compétences et contenus de C.R.C. Pro
Formation pour un accompagnement professionnel.

OUTILS ADAPTÉS

Mise à disposition progressive d'outils conçus pour faciliter la prospection, le suivi, l'organisation et l'acquisition.

APPUI TECHNIQUE

Possibilité de solliciter l'équipe lorsqu'un besoin est complexe, spécifique ou nécessite une validation de faisabilité.

SUPPORTS COMMERCIAUX

Catalogues, présentations, modèles autorisés et ressources régulièrement actualisées.

UNE AMBITION DE PARTENARIAT DURABLE

L'objectif n'est pas seulement de rémunérer une mise en relation, mais de donner à l'Ambassadeur les moyens de développer une activité plus structurée, plus professionnelle et mieux accompagnée.



Cadre de collaboration & prérequis

Les éléments à connaître avant l'activation du partenariat.

Statut professionnel	Disposer, avant l'activation, d'une activité indépendante déclarée permettant d'émettre légalement une facture de commission.
Situations acceptées	Micro-entrepreneur, entrepreneur individuel ou société, sous réserve de la compatibilité de l'activité déclarée.
Création en cours	Une candidature peut être étudiée pendant les démarches ; l'espace et les commissions ne s'activent qu'après régularisation.
Absence de salariat	Aucun salaire fixe, congé payé, remboursement automatique, minimum de revenus ou avantage salarié.
Organisation libre	Choix des horaires, du volume d'activité, de la zone de prospection et des moyens, dans le respect des règles communes.
Frais professionnels	Téléphone, déplacement, matériel, assurance, fiscalité et cotisations à la charge de l'Ambassadeur, sauf accord écrit.
Prospection responsable	Respect de l'identité des personnes, des oppositions, de la confidentialité, des données et de l'image de C.R.C. Pro Digital.
Convention définitive	Après l'entretien et la validation mutuelle, une convention d'apport d'affaires précise droits, obligations et modalités.

IMPORTANT

Le présent document est uniquement informatif. Il ne constitue ni une promesse d'engagement, ni un contrat, ni une garantie de rémunération. La collaboration ne démarre qu'après validation et formalisation écrite.



Préparer notre entretien

Un échange de 30 minutes par téléphone ou en visioconférence pour mieux comprendre votre profil, vous présenter le programme et répondre à vos questions avant toute décision.

VOTRE EXPÉRIENCE

Parcours, commercial, relation client, prospection, entrepreneuriat, connaissance du digital.

VOTRE ZONE

Territoire visé et types d'entreprises que vous connaissez.

VOTRE ORGANISATION

Temps disponible, méthodes, réseau professionnel et outils déjà utilisés.

VOTRE STATUT

Entreprise créée, en cours de création, ou besoin d'informations sur les prérequis.

VOS OBJECTIFS

Ce que vous recherchez et les moyens dont vous auriez besoin pour réussir.

VOS QUESTIONS

Commission, offres, prospects, espace, formation, suivi et déroulement du partenariat.

LES PROCHAINES ÉTAPES

1 Entretien de découverte > 2 Validation mutuelle > 3 Convention & justificatifs > 4 Formation d'intégration
> 5 Ouverture de l'espace > 6 Démarrage de l'activité

C.R.C. PRO DIGITAL

crcprodigital.fr

C.R.C. PRO

crcpro.fr

CATALOGUE

heyzine.com/flip-book/3699ba6f38.html

Merci de nous communiquer vos disponibilités ainsi que votre préférence entre un échange téléphonique et une visioconférence.