

 **PRESCRIPTEUR · PARTENAIRE**

Recommandez EchoBridge en toute simplicité.

Le kit pour présenter, argumenter et mettre en relation. Vous rendez service à vos clients, nous gérons le reste.

RÉSUMÉ EXÉCUTIF

Ce kit rassemble le pitch, les arguments clés, le processus de recommandation en 4 étapes et le programme de commission.

Objectif : vous donner les arguments et le processus pour recommander EchoBridge efficacement.

Cible : partenaires prescripteurs : experts-comptables, consultants QVCT, cabinets RH, SPST, courtiers.

SOMMAIRE

1 Pourquoi recommander

2 Le pitch en 30 s

3 Les 3 arguments

4 À quels clients

5 Recommander en 4 étapes

6 Le programme prescripteur

7 Objections désamorçées

8 Serena vous aide

9 Documents à transmettre

1 Pourquoi recommander EchoBridge

Recommander EchoBridge, c'est rendre un vrai service à vos clients, tout en renforçant votre position de conseil.

Vos clients PME ont une obligation qu'ils négligent souvent : évaluer les risques psychosociaux et les inscrire à leur DUERP. Vous êtes bien placé pour le leur rappeler, et pour leur apporter la solution simple qui les met en règle.



Vous sécurisez vos clients

Vous les protégez d'un risque juridique concret (faute inexcusable, amende DUERP).



Vous vous différenciez

Un conseil à valeur ajoutée, au-delà de votre mission habituelle.



Vous êtes rémunéré

Programme prescripteur avec remise dédiée sur chaque client apporté.



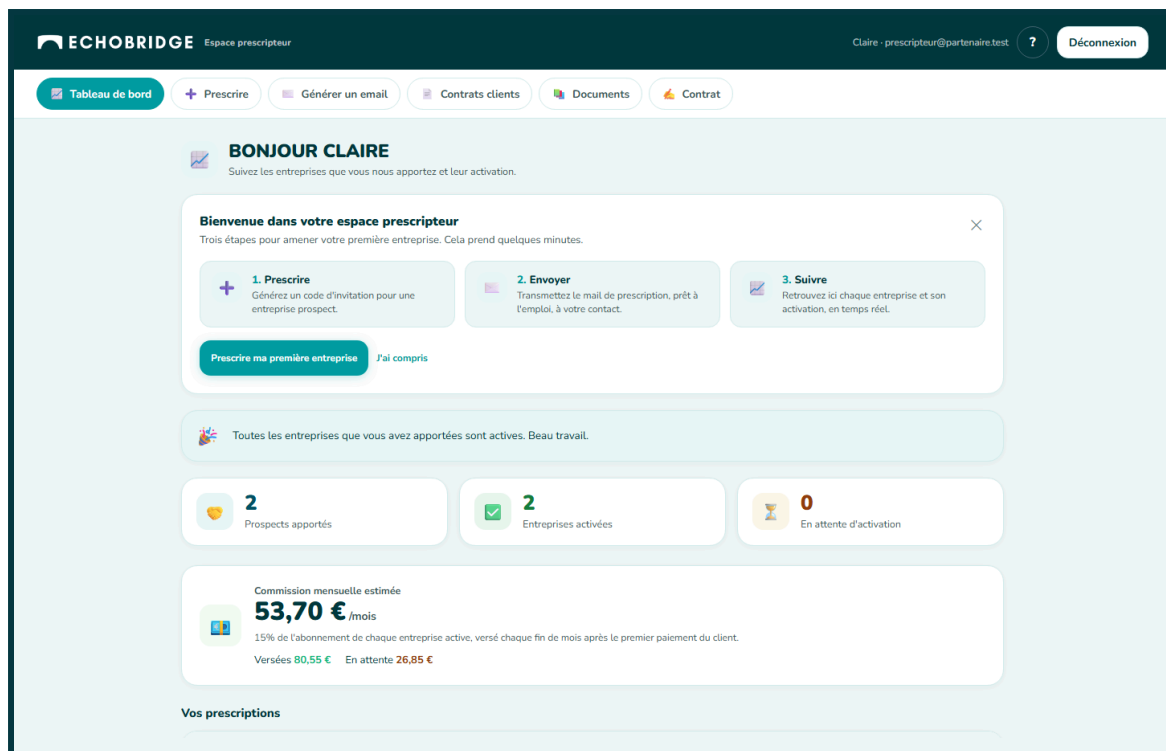
Vous restez accompagné

Nous gérons la démonstration, l'onboarding et le support. Vous gardez la relation.



Vous gardez la main sur la donnée

Tableau de bord DUERP avancé (tendances, comparaison inter-services, seuils configurables) et export JSON structuré, directement exploitable par votre propre cabinet. EchoBridge complète votre offre, il ne la remplace pas.



2 Le pitch en 30 secondes

“

« Vous avez l'obligation d'évaluer les risques psychosociaux et de les inscrire à votre DUERP. EchoBridge vous simplifie la tâche : vos équipes donnent leur ressenti en 5 secondes par semaine sans jamais s'exposer, les réponses n'étant restituées qu'en agrégé, et vous structurez votre DUERP au fil de l'eau sur la grille officielle. Forfait fixe dès 89 €/mois, DUERP inclus. Je vous mets en relation ? »

Astuce : commencez toujours par l'obligation légale (c'est l'accroche qui fait réagir), puis enchaînez sur la simplicité et l'anonymat.

3

Les 3 arguments qui font mouche



1. L'obligation légale

Évaluer l'ensemble des risques professionnels est obligatoire (C. trav. L.4121-1 à L.4121-3) : le DUERP couvre **10 familles de risques**, RPS incluses, pas seulement les RPS. L'oubli expose à la faute inexcusable et à 1 500 € d'amende par salarié (R.4741-1).



2. L'anonymat structurel

Hachage SHA-256, seuil CNIL, aucune donnée individuelle. C'est ce qui rassure les collaborateurs et collaboratrices et fait remonter des réponses sincères.



3. Le forfait fixe pensé PME

Pas de facturation au salarié : le budget ne gonfle pas. DUERP inclus dès la première offre. Un argument imbattable face aux concurrents au seat.

Un 4^e argument qui compte : une vraie

application. EchoBridge s'installe sur l'écran d'accueil du téléphone (PWA), avec notifications push, sans store ni mise à jour à gérer. Un gage de sérieux à montrer à vos clients.

Différenciant à mettre en avant : EchoBridge ne se limite pas à un sondage passif : des **alertes intelligentes** détectent automatiquement les signaux faibles (baisse d'humeur, pics de signalements, chute de participation) et préviennent les RH avant que la situation ne dégénère.

4

À quels clients le proposer

EchoBridge est taillé pour les TPE et PME françaises. Les meilleurs profils à qui en parler :

- ✓ Entreprises de **10 à 200 salariés**, sans DRH structuré ou avec une équipe RH réduite
- ✓ Dirigeant ou responsable RH qui **n'a pas de DUERP à jour**
- ✓ Secteurs exposés (santé, commerce, industrie, conseil, aide à la personne)
- ✓ Entreprises qui vivent une **tension** (turnover, absentéisme, réorganisation)

Repère simple : si le client vous dit « mon DUERP n'est pas à jour » ou « j'ai des soucis d'ambiance », c'est le moment d'en parler.

5

Recommander en 4 étapes

1

Repérer le bon moment

Bilan annuel, mise à jour du DUERP, tension RH signalée, nouvelle obligation évoquée.

2

Introduire l'idée

Utilisez le pitch de 30 secondes et remettez la plaquette (voir Ressources).

3

Nous mettre en relation

Un email d'intro suffit (modèle fourni). Nous prenons le relais pour la démo de 20 minutes.

4

Suivre

Nous vous tenons informé. Vous gardez la main sur la relation client et touchez votre remise.



Levier de prospection : pour lever les dernières hésitations, vous pouvez transmettre un code d'accès incluant **1 mois d'essai gratuit**, sans engagement, avant que l'entreprise ne s'engage sur un plan payant. Un excellent point d'entrée pour convaincre un client hésitant.

6 Le programme prescripteur

Un cadre clair et rémunérateur pour les experts-comptables, cabinets RH et consultants QVCT.

Élément	Ce que vous obtenez
Remise prescripteur	De 30 % à 50 % selon le volume de clients apportés
Accompagnement	Démo, onboarding et support gérés par EchoBridge
Co-branding	Possibilité de personnalisation marque · Conformité Sérénité
Cadre	Contrat de prescription formalisé (voir docs/legal/10-contrat-de-prescription)

Les modalités exactes (taux, versement, durée) sont fixées dans votre contrat de prescription. Contactez-nous pour l'activer.

7

Les objections du client, désamorçées



« On est trop petit. »

L'obligation RPS s'applique dès le 1er salarié. Essentiel démarre à 89 €/mois jusqu'à 25 salariés.



« On a déjà un DUERP. »

La partie RPS est presque toujours absente ou bâclée · c'est elle qui déclenche la faute inexcusable.



« Est-ce anonyme ? »

Oui, par conception : hachage, seuil CNIL, aucune donnée individuelle visible.



« Pas le temps. »

Mise en route en 15 minutes, et l'assistante Serena guide les référents.

8

Serena vous aide aussi



Serena, votre conseillère prévention

En tant que prescripteur, vous pouvez vous appuyer sur Serena, l'assistante intégrée : elle explique chaque fonctionnalité à vos clients et guide leurs référents QVCT, pour un déploiement autonome que vous n'avez pas à porter.



Côté conformité : Serena décrit les fonctions et le cadre (anonymat, seuil CNIL, DUERP) sans jamais donner de conseil juridique personnalisé : la qualification reste humaine.

9

Les documents à transmettre

Tout est prêt à être partagé avec votre client :

- ✓ **Plaquette commerciale** · l'essentiel en une page
(docs/commercial/Plaquette-EchoBridge)
- ✓ **Offre & Tarifs** · les 3 formules et le comparatif (docs/commercial/Offre-et-Tarifs)
- ✓ **Guide de démarrage** · pour rassurer sur la simplicité
(docs/onboarding/Guide-Demarrage)
- ✓ **Email de recommandation** · le modèle prêt à envoyer
(docs/prescripteur/Email-Recommandation-Client)

Questions fréquentes

Quand la commission est-elle versée ?



Chaque fin de mois, après réception du premier paiement du client que vous avez apporté.

Un client peut-il changer de prescripteur en cours de route ? —

Le rattachement se fait au moment de l'inscription, via votre code : il n'est pas modifiable ensuite.

Que se passe-t-il si mon client prend l'offre Sérénité (sur devis) ? —

Cette formule n'a pas de commission calculée automatiquement : contactez l'équipe EchoBridge pour en discuter au cas par cas.

Prêt à recommander EchoBridge ?

Générez votre code de recommandation depuis votre espace, ou contactez l'équipe EchoBridge pour toute question.

contact@echobridge.fr

echobridge.fr

app.echobridge.fr



EchoBridge · Kit Prescripteur · Conforme RGPD · Hébergement UE