



Pêche à la Prime

La confiance règne, la recommandation paye

## DOSSIER DE PRESSE 2020

**PÊCHE À LA PRIME,  
La plateforme qui  
rémunère le bouche-à-oreille !**

ÉDITO	page 2
L'ORIGINE DE PÊCHE À LA PRIME	page 3
LE CONCEPT DE PÊCHE À LA PRIME	page 4
LES AVANTAGES DE PÊCHE À LA PRIME	page 6
PÊCHE À LA PRIME EN CHIFFRES	page 7
LES PARTENAIRES DE PÊCHE À LA PRIME	page 7

Pêche À La Prime, c'est ma façon à moi de participer au changement de la prospection commerciale. C'est également le reflet de ma vision de l'apport d'affaires, et plus en général du bouche-à-oreille !

Quoi de plus sécurisant que de signer un contrat avec un prestataire dont on nous a vendu les mérites ? Et quoi de plus satisfaisant que de toucher une prime quand deux entreprises ont fait affaire grâce à nous ?

C'est à partir de ces constats mais également par l'envie de casser les codes que j'ai créé Pêche À La Prime, la plateforme qui apporte de la valeur au bouche-à-oreille !



**Kévin ANDRE**  
*CEO & Fondateur de Pêche À La Prime*

### Un ancien commercial à l'origine de Pêche À La Prime...

Ancien manager commercial dans le secteur de l'informatique et des télécoms, Kévin ANDRE, fondateur de Pêche À La Prime, est un fin connaisseur des méthodes de prospection.

Après avoir appliqué plusieurs techniques de prospection commerciale et s'être inscrit dans plusieurs clubs d'affaires, il constate que le **networking** est la meilleure d'entre elles. Le concept est très simple : ses relations et lui discutent de leur métier, de leur expertise et s'échangent mutuellement les coordonnées de leurs clients dont ils connaissent les besoins et qui pourraient être intéressés par les produits et services de l'autre. Si le networking **lui permet d'étoffer son portefeuille clients**, Kévin ANDRE en remarque rapidement ses limites. D'une part, les coordonnées qu'il obtient sont peu souvent qualitatives alors que les informations qu'il fournit permettent régulièrement à ses contacts de signer une vente. D'autre part, si les contrats que les entreprises signaient grâce lui s'élevaient à plusieurs dizaines de milliers d'euros, sa rémunération se résumait bien souvent à un simple chèque cadeau, un déjeuner ou une bouteille de vin.

**Cependant, sans statut professionnel spécifique, il lui était impossible d'être rémunéré à la juste valeur de son apport.**

C'est à partir de ce constat qu'il crée Pêche À La Prime, la plateforme d'Apporteurs d'Affaires ponctuels qui rémunère le bouche-à-oreille.



Une plateforme  
d'Apporteurs d'Affaires  
Ponctuels



Qui leur permet  
d'être rémunérés



Sans avoir  
besoin de statut  
professionnel  
spécifique

## Une plateforme qui simplifie le système d'Apporteurs d'Affaires

Pêche À La Prime, plateforme d'Apporteurs d'Affaires ponctuels, a pour objectif premier de **simplifier la démarche d'apport d'affaires**.

Toute personne souhaitant valoriser son réseau, aussi bien professionnel que personnel, peut s'inscrire sur Pêche À La Prime et devenir Apporteur d'Affaires ponctuel. Ainsi, elle peut recommander un prestataire de confiance présent sur la plateforme à une personne de son entourage, **sans avoir besoin de statut professionnel particulier**. Quand une affaire est conclue, elle est par la suite **rémunérée** par le prestataire.

## Fonctionnement

Pêche À La Prime fonctionne avec un système d'annonces.

Les Entreprises inscrites sur la plateforme publient des annonces, en indiquant le produit ou service qu'elles vendent, leurs clients cibles, le budget à prévoir pour le client et le montant de la prime versée à l'Apporteur d'Affaires.

Les Apporteurs d'Affaires envoient ensuite les coordonnées de leur contact en répondant à l'annonce.

## LES AVANTAGES DE PÊCHE À LA PRIME

En simplifiant le système d'apport d'affaires, Pêche À La Prime offre de nombreux avantages à ses utilisateurs.

### Un seul intermédiaire

Pêche À La Prime assure le rôle d'intermédiaire entre l'Apporteur d'Affaires et l'Entreprise. De ce fait, aucun contrat n'est signé entre les deux parties. Quand une affaire est conclue, Pêche À La Prime envoie une facture à l'Entreprise, du montant indiqué dans son annonce, et rémunère elle-même l'Apporteur d'Affaires.

### Pour les Entreprises

Grâce à Pêche À La Prime, les Entreprises profitent d'une large communauté d'Apporteurs d'Affaires. Ainsi, elles enrichissent leur portefeuille clients.

Pêche À La Prime les accompagne tout au long de leur expérience sur la plateforme : de la création de leur compte à la rémunération de l'Apporteur d'Affaires.

### Pour les Apporteurs d'Affaires

Pêche À La Prime permet aux Apporteurs d'Affaires de valoriser leur réseau professionnel et d'être rémunérés lorsqu'ils apportent une affaire à une entreprise.

#### L'aide de Pêche À La Prime pour trouver un prestataire

Pour un gain de temps considérable, l'Apporteur d'Affaires peut directement envoyer les informations de son contact et son besoin à Pêche À La Prime. L'équipe se chargera de trouver le prestataire le plus pertinent.

De plus, si aucun prestataire présent sur la plateforme ne correspond au besoin d'un contact d'un Apporteur d'Affaires, il a la possibilité d'envoyer toutes les informations à l'équipe de Pêche À La Prime, qui l'aidera à trouver un prestataire qualifié via le bouton « Aucun prestataire référencé ».

### L'inscription gratuite pour tous

#### > Pour les Apporteurs d'Affaires

Pour les Apporteurs d'Affaires, l'utilisation de Pêche À La Prime est entièrement gratuite, de l'inscription à la réception de leur prime.

#### > Pour les Entreprises

Pour les Entreprises, l'inscription et la publication d'annonces sont gratuites. De plus, elles décident elles-mêmes de la rémunération de l'Apporteur d'Affaires : un montant fixe ou un pourcentage de la vente.

Quand une affaire est conclue, Pêche À La Prime prend une commission de 30% sur la prime versée à l'Apporteur d'Affaires.



### Une déclaration simplifiée

Les Apporteurs d'Affaires sont dans l'obligation d'inscrire le montant total des primes touchées dans leur déclaration d'impôts annuelle, dans la partie **Bénéfices Non Commerciaux**. Pour simplifier cette démarche, Pêche À La Prime leur envoie chaque début d'année un historique des primes qu'ils ont touchées.

Si le total des primes touchées ne dépassent pas 1 200 €, l'Apporteur d'Affaires ne sera pas imposé dessus. Dans le cas contraire, il paiera des impôts sur la partie qui excède les 1 200 €.

### Le don aux associations

Les Apporteurs d'Affaires ont la possibilité de soutenir l'association de leur choix. Ainsi, lorsqu'ils touchent une prime, ils peuvent informer Pêche À La Prime leur souhait de reverser, entièrement ou en partie, leur prime à l'association de leur choix. Comme chaque don caritatif, 66% de son montant est déductible des impôts. Pêche À La Prime envoie la déduction fiscale à l'Apporteur d'Affaires.

## PÊCHE À LA PRIME EN CHIFFRES

En mai 2020, Pêche À La Prime compte :

# 304

Entreprises  
inscrites

# 654

Apporteurs d'Affaires  
inscrits

# 152

Affaires  
envoyées

Pêche À La Prime prévoit 1 000 Apporteurs d'Affaires inscrits sur sa plateforme pour juillet 2020.

## LES PARTENAIRES DE PÊCHE À LA PRIME



En 2019, Pêche À La Prime a participé à la Bourse French Tech, dont elle est sortie lauréate.



Adhérente à la CPME du Rhône depuis 2019, Pêche À La Prime occupe des bureaux dans le CPME FOR H'ALL, l'espace collaboratif de la CPME, situé au bord des quais de Saône.



Pêche À La Prime a participé à la session 8 du programme Digital Booster de l'incubateur de l'EM Lyon Business School. Aujourd'hui, Pêche À La Prime suit activement le programme de mentorat.



Pêche à La Prime était incubée pendant un an au sein de Start'Hep.





Pêche à la Prime

CONTACT

Kévin ANDRE

kevin@palp.fr

06 13 83 44 03

palp.fr

