

LES SUCCÈS DU NUMÉRIQUE

ORGANISÉS PAR L'ASSOCIATION

Transitionnumérique

LES PARTENAIRES INDUSTRIELS ET INSTITUTIONNELS DE TRANSITION NUMÉRIQUE

JUILLET 2016





Transition Numérique Plus est très heureux de vous présenter les nominés et les lauréats des Succès du Numérique 2016. Nous remercions avant tout les couples de TPE / PME associés à leur porteur de projet digital qui ont fait acte

de candidature.

Chaque initiative méritait un trophée tant les dossiers que nous avons reçus sont pertinents, originaux et créatifs.

Nous espérons qu'ils seront tous une source d'inspiration pour les lecteurs de ce guide afin de les encourager à avoir recours au numérique pour développer leur activité.

Toutes les entreprises, quelque que soit leur métier et leur taille, peuvent tirer un profit du numérique si elles sont accompagnées par un partenaire qui sache apporter les bonnes réponses à leurs problématiques et les guider dans leur mutation digitale.

Cet accompagnement raisonné est le point commun entre tous les membres de l'Association Transition Numérique Plus.

Si vous pilotez une entreprise, nous vous encourageons à faire confiance aux experts qui vous accompagnent pour que le numérique ne soit plus vécu comme un risque mais comme une opportunité vous permettant à la fois de préserver votre compétitivité et conquérir de nouveaux clients et marchés.

Puissent ces « Succès du Numérique » contribuer modestement à la transformation numérique de notre pays.

MAXIME DUCLAUX

**RESPONSABLE DES RELATIONS INSTITUTIONNELLES
CHEZ SOLOCAL GROUP**

(PAGESJAUNES, MAPPY, OOREKA, À VENDRE À LOUER)

PRÉSIDENT DU BUREAU ATN+



SOMMAIRE

La première édition des « succès du Numérique » organisée par l'Association Transition Numérique Plus (ATN+) a eu pour but de mettre en lumière les membres de l'association ayant accompagné des entreprises dans leur transformation numérique. Nous avons eu la chance de recevoir des dossiers de qualité couvrant les nombreuses facettes du numérique : acquisition et fidélisation clients, site de commerce en ligne, solution de paiement en ligne, refonte du SI, solutions GED, CRM...

5 lauréats et 1 ex æquo ont été élus aux vues du caractère innovant et disruptif des solutions mises en œuvre et des résultats obtenus :

- [COVATEAM](#) (avec [HYDROKARST](#))
- [INFOCOB SOLUTIONS](#) (avec [VPI](#))
- [JIMDO](#) (avec [LES ATELIERS DE LAURÈNE](#))
- [OODRIVE](#) (avec [AXIOME ASSOCIÉS](#))
- [ORANGE](#) (avec [FONDASOL](#))
- [PORTAIL DU BIJOU](#) (avec [LA BIJOUTERIE CARLET](#))

Et 1 coup de cœur du jury pour :

- [TOUT À CÔTÉ](#) (avec [RESTAURANT CLÉMENCE](#))

N'oublions pas l'ensemble des nominés qui ont fourni un travail de grande qualité et ont permis à des artisans, commerçants, TPE et PME de réussir leur transformation numérique !

➤ [CLEMATIX](#) (spécialisée dans le développement et la mise en œuvre de solutions applicatives web ou mobiles) a accompagné la société [IVAL](#) (spécialisée dans la gestion de baux commerciaux) dans la mise en place d'une solution d'acquisition et fidélisation de nouveaux clients et dans l'optimisation d'un outil CRM.

➤ [CMA NORD PAS DE CALAIS](#) a accompagné [CLAUDIA LADRIÈRE](#) (créatrice et vente de bijoux en céramique) dans la création d'une boutique de vente en ligne.

➤ [COVATEAM](#) (spécialisée dans le Conseil, le choix, le pilotage de projets, la mise en œuvre d'usages et d'outils informatiques) a accompagné [HYDROKARST](#) (PME des travaux publics spéciaux en confiné, sous-marin, ou en parois verticales), dans la transformation numérique en profondeur de cette PME sur les axes business, organisation, outils numériques, gestion du changement.

➤ [CTAI COLMAR](#) a accompagné [ACCORDÉONS CENTRE ALSACE](#) (artisan réparateur d'accordéons) dans la reproduction et l'impression en 3D d'une pièce essentielle au fonctionnement d'un instrument.

➤ [EBAY](#) (Marketplace pour le commerce en ligne) a accompagné [SOVEREIGN ANTIQUITÉS](#) (Vente d'antiquités, meubles, objets d'art et de collection) dans la mise en place d'une solution de boutique en ligne qui lui permet aujourd'hui d'être visible à travers le monde.

➤ [EXPENSYA](#) (Éditeur d'une solution web et mobile de gestion des frais professionnels) a accompagné [ANEQ](#) (Société de Conseil en Technologie et Organisation) dans l'optimisation du pilotage de l'entreprise, des processus de gestion et la mobilité.

➤ [GUESTONLINE](#) (spécialiste de la réservation en ligne indépendante) a accompagné [LA TOUR D'ARGENT](#) (Restaurant gastronomique) dans la mise en place d'une solution de réservation en ligne.

➤ [INFOCOB SOLUTIONS](#) (Solutions CRM, Gestion, Web, Marketing et Cloud) a accompagné [VENDÉE PROTECTION INCENDIE](#) (prévention, fourniture et installation de systèmes de désenfumage, blocs de secours et d'extincteurs) dans la mise en place d'un outil CRM, d'un logiciel ERP (gestion) connecté avec le CRM et l'espace client.

➤ [JIMDO](#) (outil de création de site Internet professionnel qui ne nécessite aucune connaissance informatique) a accompagné [LES ATELIERS DE LAURÈNE](#) (nouvelle version des ateliers créatifs de notre enfance) dans la mise en place d'un site en ligne et boutique en ligne.

➤ [NEOCAMINO](#) (permet aux clients de gérer leur communication web par eux-mêmes et trouver des clients par internet) a accompagné [SENS SPA](#) (Centre SPA bien être) dans la mise en place d'une solution d'acquisition et fidélisation de clients. ●●●

●●● > **NEOPTIMAL** (agence de prospection digitale qui permet aux dirigeants de PME et ETI BtoB d'accélérer leur développement commercial à moindre coût, en exploitant pleinement le potentiel d'internet) a accompagné **CHATEAUFORM** (Lieux exclusivement dédiés à l'organisation de séminaires d'entreprise, team building, formations, événements, réunions à Paris, IDF et Europe) dans l'acquisition de nouveaux clients et la diversification des leviers de prospection.

> **NEOPTIMAL** (agence de prospection digitale qui permet aux dirigeants de PME et ETI BtoB d'accélérer leur développement commercial à moindre coût, en exploitant pleinement le potentiel d'internet) a accompagné **RITTAL** (leader mondial dans l'habillage électrique, la distribution de courant, la climatisation, les infrastructures IT ainsi que les logiciels et services) dans l'acquisition de nouveaux clients et l'amélioration de l'image client.

> **OODRIVE** (leader européen des fournisseurs de services sécurisés de gestion de fichiers en ligne à destination des entreprises) a accompagné en partenariat avec **8-TECH** (Société de service en ingénierie informatique, spécialisée dans la maintenance et l'infogérance), la société **AXIOME ASSOCIÉS** (Cabinet d'experts comptable, commissaires aux comptes) dans la sauvegarde et la sécurité de ses données.

> **ORANGE** (Partenaire des professionnels pour leur offrir des solutions adaptées à leur évolution vers le monde digital) a accompagné **ABEILLE IMMOBILIER** (agence immobilière) dans le passage à la Fibre, le pilotage de l'entreprise, le collaboratif et la mobilité.

> **ORANGE** (Partenaire des professionnels pour leur offrir des solutions adaptées à leur évolution vers le monde digital) a accompagné **ATELIER BEAUREPAIRE** (styliste, commerçant) dans la mise en place d'une solution de paiement.

> **ORANGE** (Partenaire des professionnels pour leur offrir des solutions adaptées à leur évolution vers le monde digital) a accompagné **FONDASOL** (société d'ingénierie et étude technique des sols) dans le collaboratif et la mobilité avec la mise en place de tablettes.

> **ORANGE** (Partenaire des professionnels pour leur offrir des solutions adaptées à leur évolution vers le monde digital) a accompagné **LE SYLVER** (Bar, brasserie, salle de réception) dans la mise en place d'un site Web (e-commerce, acquisition de clients).

> **PAYPAL** (Solution de paiement numérique) a accompagné **URBANGAMING** (Organisation d'animations exceptionnelles lors d'événements professionnels comme les séminaires, conventions, formations) dans la mise en place de services de paiement en ligne.

> **PAYZEN** (marque du groupe Lyra Network, propose une solution de paiement unique pour le e-commerce & les points de vente) a accompagné **AGRICONOMIE** (Site de vente de produits agricoles) dans la mise en place d'une solution de commerce et paiement en ligne en phase avec les normes SEPA.

> **PISTONE** (éditeur de l'application mobile *pistone* qui professionnalise les mises en relation business) a accompagné **ICEC** Construction (spécialisée dans la maîtrise d'ouvrage dans la construction industrielle) dans la mise en place d'une cartographie réseau favorisant le business dans une approche de Social Selling et social networking.

> **PORTAIL DU BIJOU** (Spécialiste de la création de site de vente de bijoux en ligne) a accompagné **LA BIJOUTERIE CARLET** (vente de bijoux sur Internet) dans la mise en place d'un site de vente en ligne et l'acquisition de clients.

> **SNCF DEVELOPPEMENT** (filiale de développement économique et de soutien à l'entrepreneuriat de SNCF) a soutenu la société **ONECUBE** (Développement d'un outil de gestion de données personnelles) dans un accompagnement financier, humain et commercial.

> **TIMETONIC** (Solution intégrant messagerie en équipe et un nouveau type de base de données moderne et visuelle) a accompagné le **GROUPE NATION** (courtier en assurances), dans l'optimisation de ses processus: GED, ERP, CRM, gestion des réclamations et outils collaboratifs.

> **TOUT À CÔTÉ** (Solution e-commerce de proximité pour les artisans, commerçants et producteurs) a accompagné le **RESTAURANT CLÉMENCE** (restauration gastronomique) dans la mise en place d'un site de vente en ligne, «click and collect» et acquisition de clients.

LE PORTEUR DU PROJET



CTAI Colmar– pôle d'innovation pour l'Artisanat, dans le domaine des technologies et usages numériques.

[Plus d'info](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE

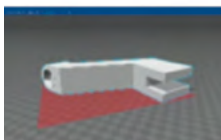
ACCORDÉON CENTRE ALSACE

Artisan facteur, restaurateur, réparateur d'accordéons de père en fils, depuis 1972

[Voir le site](#)

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> Photos de la pièce d'origine, de la reproduction 3D et modélisations



LA PROBLÉMATIQUE

Pascal Didelot s'est adressé au CTAI pour faire reproduire et imprimer en 3D une pièce essentielle au fonctionnement d'un instrument; et dont le moulage industriel a été abandonné.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

- > **Un technicien du CTAI** a modélisé la pièce avec de nécessaires ajustements étant donné sa petite taille (aucune cotation ni plan n'étant fournis).
- > **50 exemplaires** ont été imprimés en vue de remplacer les pièces défectueuses.
- > **Une première pour cet artisan**, qui voit s'offrir à lui de grandes perspectives en matière de prestations de réparation de ces instruments.



LES CHALLENGES

L'impression 3D et la phase préliminaire qui consiste en la modélisation de l'objet à reproduire nécessitent des compétences que le CTAI a dû acquérir. La difficulté rencontrée dans ce projet portait essentiellement sur la petite taille de la pièce et l'absence de cotations.



LES RÉSULTATS

- > **La satisfaction du client** puisque la réparation de son accordéon de valeur n'était plus bloquée par l'absence de pièces de rechange
- > **La satisfaction de l'artisan** pour lequel s'ouvrent un nouveau champ de prestations et une montée en charge de ses compétences avec peut-être un investissement en imprimante 3D pour le proche avenir.

LE PORTEUR DU PROJET

CLEMATIX

Développement et mise en œuvre de solutions applicatives web ou mobiles – création, publication et diffusion d’ouvrages numériques enrichis digitalement.

[Plus d'info](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



« Experts de la vie du bail » – gestion opérationnelle et

pilotage stratégique des sites et baux commerciaux de ses clients sur les plans financier, juridique et technique.

[Voir le site](#)

POINTS FORTS

> Compréhension du métier d'IVAL par Clematix

> Complicité entre les deux dirigeants

> Proactivité de Clematix : « Allons au-delà des attentes, créons la vision du SI mais structurons le projet pragmatiquement afin de délivrer des bénéfices rapidement »



LA PROBLÉMATIQUE

- > Se démarquer de la concurrence,
- > Acquérir de nouveaux clients,
- > Augmenter la fidélisation,
- > Augmenter son chiffre d'affaires et ses résultats,
- > Automatiser les processus et le reporting



LES CHALLENGES

Canaliser les attentes d'un PDG visionnaire qui veut tout tout de suite, est peu disponible, écoute et fait confiance



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Conseil, assistance, développement et mise en œuvre du portail LAVI, comprenant:

- > Gestion de force de vente
 - > Gestion des baux et des projets
 - > Extranet client
 - > Reporting et analyses de données
- Application CRM existante complétée par des modules

additionnels de gestion et reporting déployée rapidement et par phases pour satisfaire:

- > Des besoins clients de gestion et suivi des baux et des projets
- > Des besoins internes de prospection, suivi client et partage de tâches entre collaborateurs et sous-traitants



LES RÉSULTATS

- > Mise en œuvre en quelques semaines d'une solution très simple répondant aux besoins
- > Respect du budget
- > Signature d'un 1^{er} client générant immédiatement de nouveaux services pour IVAL
- > Image digitale

LE PORTEUR DU PROJET



**Chambres de Métiers
et de l'Artisanat**

Nord - Pas-de-Calais

Accompagne le développement des entreprises artisanales. Les CMA fournissent une réponse personnalisée aux demandes individuelles et mettent en place des actions collectives.

[Plus d'info](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE

Claudia Ladrière Créations
Bijoux et objets personnalisés en porcelaine

Créatrice de pendentifs, bracelets et objets en porcelaine

[Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

Comment proposer une solution de commerce en ligne simple d'utilisation pour l'artisan et ses clients.



LES CHALLENGES

- Créer la boutique en ligne dans un laps de temps assez court (16 heures).
- Créer et configurer une grille de tarif pour les frais de livraisons (large gamme de produits, plus ou moins fragiles et/ou lourds, qui ont chacun un tarif de frais de port différent)
- Proposer un service de personnalisation des produits, simple et peu complexe à configurer.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Accompagnement par la CMA pour:

- **la création d'une boutique en ligne** via Wordpress et Woocommerce.
- **le choix et la mise en place des plugins** suivants nécessaires au bon fonctionnement du site e-commerce:
 - Envoimoincher pour le choix du transporteur,
 - payplug et paypal pour le mode de paiement
 - Woocommerce product Add ons pour la personnalisation du produit.



LES RÉSULTATS

- Mme Ladrière est totalement autonome dans toute la gestion de son site: création de fiche produit, gestion des commandes, des achats, des stocks...
- Les clients montrent une nette préférence sur ce nouveau site qui est plus simple d'utilisation et qui offre une multitude d'avantages: site responsive, paiement en ligne, suivi de colis...
- Le nombre de visiteurs et d'acheteurs ont augmenté et certains produits bénéficient d'une meilleur visibilité..



« Le métier de COVATEAM est d'aider les clients à réaliser leur transformation numérique en profondeur sur les axes business, organisation, outils numériques, gestion du changement. Ce que nous sommes en train de réaliser à travers la mutation profonde de HYDROKARST autour d'une dizaine de projets numériques internes. C'est cette transition numérique qui va permettre à HYDROKARST de supporter sa croissance. »

LE PORTEUR DU PROJET



Conseil, pilotage de projets, mise en œuvre d'usages et outils informatiques plus pertinents et plus adéquats aux enjeux de l'entreprise.

[Découvrez Covateam en vidéo](#)

[Plus d'info](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE

Hydrokarst Spécialisée dans les travaux publics spéciaux (en confiné, sous-marin, ou en parois verticales), les études hydrauliques, la maintenance de barrages, et la robotisation des travaux confinés.

[Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

Dans un contexte de forte croissance à l'international, Hydrokarst a souhaité se faire accompagner pour améliorer l'efficacité de ses usages numériques sur l'ensemble de son système d'information et le rendre plus cohérent autour de l'ERP, plus agile, plus adapté.



LES CHALLENGES

Gestion du changement et mise en œuvre en parallèle des projets : déménagement du siège dans un nouveau bâtiment, refonte de l'infrastructure informatique et réseau, déploiement du SIRH, adaptation de l'ERP et des processus métiers. La culture des travaux publics et l'excellence métiers des opérationnels conduisent à une faible maturité de départ à la transformation numérique.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Mise en place **d'une méthodologie d'alignement aux besoins stratégiques de l'entreprise**, comprenant :

- un portefeuille de projets en relation avec le COMEX,
- un tableau de bord de direction, etc

Le BIG BANG de nouveaux outils (en cours de réalisation) :

- mise en place d'un logiciel de SIRH

couplé à l'ERP métier

- refonte des infrastructures techniques
- refonte du support utilisateur
- création d'un Intranet collaboratif interne
- refonte du site web Groupe
- mise en place d'une supervision globale du système d'information



LES RÉSULTATS

- **Le service informatique devient proactif** avec une vraie valeur ajoutée dans le pilotage et la priorisation des projets informatiques.
- **Cette stratégie a permis d'obtenir les résultats informatiques souhaités** et participe à la bonne communication et avancement des projets métiers en cours.
- **La mutation profonde** de Hydrokarst autour d'une dizaine de projets numériques internes.

LE PORTEUR DU PROJET



eBay met à disposition des TPE-PME françaises de nombreux outils pour faciliter leur quotidien et maximiser leur succès e-commerce.

[Plus d'info](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Sovereign Antiquités : vente d'antiquités, meubles, objets d'art et de collection

[Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

- Développement d'une activité de Commerce en ligne, par une place de marché et à l'international.
- Collaboration : en 2007, après une carrière militaire, Frédéric Dallois s'est lancé sur eBay sans rien connaître du commerce en ligne, ou même d'Internet.
- Il a créé Sovereign Antiquités pour vendre les objets qui l'avaient toujours passionné : les antiquités. Alors qu'il répétait souvent ne pas trouver d'utilité à avoir une adresse e-mail, Frédéric a surpris son entourage en devenant entrepreneur e-commerce.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

eBay a permis à Frédéric de devenir antiquaire, en créant sa propre **boutique eBay**, en rendant **ses produits très facilement accessibles à l'international**, en profitant de la **Plateforme d'expéditions eBay** et ses tarifs avantageux, notamment avec **Mondial Relay**.



LES CHALLENGES

Le premier défi : manque d'expérience dans l'utilisation d'outils numériques, défi comblé par l'utilisation d'outils tels que : [Espace Vendeurs](#), [Centre d'Aide en ligne et Service clients](#) Journées Vendeurs Pros eBay gratuites et dédiées, avec ateliers de formation aux nouveaux outils et rencontre avec nos partenaires.



LES RÉSULTATS

- Aujourd'hui, l'entreprise de Frédéric est un succès ;
- il est présent dans 50 pays et réalise 60% de son chiffre d'affaires à l'export.
- Frédéric a même ouvert sa propre boutique physique dans le centre de Bourges, où ses clients peuvent retrouver l'inventaire qu'il vend aussi en ligne.
- « eBay m'a permis de réaliser mon rêve en devenant antiquaire. Je vis aujourd'hui de ma passion tout en étant connecté à des millions d'acheteurs à travers le monde », explique-t-il.

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> Découvrez l'histoire de Frédéric en vidéo



LE PORTEUR DU PROJET



Éditeur d'une solution web et mobile de gestion des frais professionnels

[Plus d'info](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Conseil en Technologie et Organisation

[Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

Digitaliser et rendre mobiles les processus de gestion des frais professionnels:

- > numérisation des factures,
- > saisie par algorithme intelligent,
- > stockage Cloud,
- > flux d'approbation virtuels,
- > intégration en comptabilité, etc.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Pilotage de l'entreprise - gestion des frais professionnels (notes de frais)

Enjeux du client:

Simplifiez le process « Notes de frais » par l'expérience utilisateur: satisfaction, gain de temps dans les remboursements et gestion du back office.

Mise en œuvre:

MAI 2015 Un consultant ANEO teste la solution
JUILLET 2015 Le DAF ANEO évalue Expensya et aide la startup à ajuster la solution (belle collaboration Startup-PME)
OCT 2015 Pilote
JANVIER 2016 Déploiement



LES CHALLENGES

ANEO est une entreprise organisation dite « libérée », ce qui crée des scénarios de gestion de dépenses moins conventionnels. Pour répondre à cette organisation, le SI est bâti sous forme modulaire. La connexion et l'intégration à de multiples outils est donc nécessaire. Générer de nouvelles habitudes internes dans les processus de contrôle, archivage et audit des dépenses (passer par la photo, une nouvelle habitude, fluidifier).



LES RÉSULTATS

- > **Mobilité des collaborateurs**
- > **Solution fluide et ergonomique**
- > **Adaptée** aux scénarios de gestion moins conventionnels
- > **Innovation** (reconnaissance intelligente des tickets, ...)

POINTS FORTS

> Expensya et ANEO ont une belle histoire à raconter, sur plusieurs volets : Transition numérique, Mobilité, Innovation (reconnaissance intelligente des tickets, ...) Collaboration Jeune startup – PME modèle « libéré »

LE PORTEUR DU PROJET



Spécialiste de la réservation en ligne indépendante.

[Plus d'info](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Un restaurant mythique qui ne cesse d'évoluer depuis 1582.

[Voir le site](#)

POINTS FORTS

> Défi technique de la pré-autorisation bancaire et du pré-paiement relevé avec succès par Guestonline. Désormais disponible pour tous les restaurants utilisateurs.

> A. Terrail a accordé sa confiance à Guestonline pour passer un établissement historique à l'ère du numérique. Enthousiasmé par l'outil, il apporte son soutien financier et son expertise professionnelle en entrant au capital de Guestonline avec la Maison Bras.



LA PROBLÉMATIQUE

- > Gestion manuelle des réservations (perte de temps et d'informations)
- > Pas de fichier clients identifiés: personnalisation de l'accueil non optimisé
- > Nombreux no-shows (réservations non honorées)
- > Besoin d'un outil collaboratif entre salle / cuisine / sommellerie / direction



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

- Personnalisation du produit pour répondre aux problématiques des no-shows et de l'accueil de clients français et internationaux. Contacts hebdomadaires pendant 6 mois.
- Adoption de Guestonline :
- > système de réservation en ligne,
 - > gestion des réservations,
 - > CRM + gestion de pré-paiement et prise d'empreinte bancaire.



LES CHALLENGES

Pour le personnel Tour d'Argent: passer du cahier de réservation papier à un système de gestion des réservations et CRM numériques. Personnalisation de l'outil (module de réservation + mails de confirmation envoyés aux clients) pour respecter image et identité d'une grande Maison. Mise en place de la pré-autorisation bancaire: défi technique pour Guestonline / défi pour l'équipe de Tour d'Argent.



LES RÉSULTATS

- > Baisse significative des no-shows
- > Optimisation de l'accueil des clients français et étrangers
- > Meilleure fluidité des informations clients en interne, entre Salle - Cuisine - Sommellerie - Direction
- > Optimisation de la gestion des réservations.



RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

- > [Infocob BORVO](#)
[Logiciel de prévention / sécurité incendie](#)
- > [Infocob Solutions](#)

LE PORTEUR DU PROJET



Infocob Solutions (CRM, Gestion, Web, Marketing et Cloud) permet aux entreprises de façonner leur système d'informations

afin que toutes les applications back-office et front-office soient intégrées de manière fluide.

[Plus d'info](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



VPI accompagne les entreprises dans leurs démarches préventives en fournissant et installant

des systèmes de désenfumage, de blocs de secours et d'extincteurs adaptés à leurs besoins.

[Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

- > Retard dans l'envoi des factures
- > Planning des interventions n'était pas bien réalisé et pas communiqué aux techniciens.
- > La retranscription des rapports de vérification manuscrits, ce qui était une perte de temps énorme,
- > Le traitement d'un dossier prenait un temps considérable et la facture partait en moyenne 3 à 4 semaines après l'intervention.
- > Le suivi du parc des clients n'était pas aussi professionnel qu'il ne l'est aujourd'hui.
- > En 2011, pour remédier à ces dysfonctionnements identifiés, la société VPI fait le choix d'équiper l'ensemble de ses collaborateurs d'un outil informatique.
- > L'objectif premier était de leur faire gagner du temps.



LES CHALLENGES

Pour les 8 techniciens nomades, l'outil devait être le moins contraignant possible. Une base embarquée a permis de garantir aucune coupure (ex ascenseur ou bâtiment) ne pouvant recevoir de connexion internet. Les techniciens synchronisent le matin et le soir et rapatrient les données au siège. Le service administratif prévenu peut déclencher la facture sans ressaisie. Les gains de productivité sont indéniables.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

- > Mise en place d'un outil CRM
- > Création d'un espace client connecté au CRM
- > Mise en place d'un logiciel ERP (gestion) connecté avec le CRM et l'espace client
- > Infocob a conçu des écrans adaptés et sur-mesure pour faire en sorte que l'intervention soit rendue la plus simple possible.
- > En termes d'analyses de données, des critères d'analyses pré-enregistrés ont été créés et permettent à chacun d'être plus efficace.



LES RÉSULTATS

- > Économies conséquentes sur les impressions et l'affranchissement
- > Des rapports disponibles et téléchargeables à J+1 suite à la vérification dans un espace client personnalisé,
- > Le parc clients ainsi que le parc matériels sont gérés avec une garantie de traçabilité.
- > La facturation des interventions est gérée en moyenne en 3 jours



RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> Jimdo France est tombé sous le charme de Laurène. Nous avons voulu inspirer nos utilisateurs via son histoire. Pour cela, nous avons raconté son histoire au travers un article de blog

Nous avons aussi soutenu Laurène en réalisant une vidéo mettant en valeur son travail.

LE PORTEUR DU PROJET



Outil de création de site Internet professionnel qui ne nécessite aucune connaissance informatique.

[Plus d'info](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Les Ateliers de Laurène, nouvelle version des ateliers créatifs de notre enfance.

[Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

- > Laurène souhaitait créer sa vitrine et son commerce en ligne. Elle n'avait aucune idée de ce qu'est un bon site internet et pensait que créer un site internet serait hors de prix ou trop technique.
- > Elle devait tout de même trouver une solution à moindre coût pour exister en ligne.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Utilisation de l'outil « do-it-yourself », nous avons pour mission d'assister nos utilisateurs dans la réalisation de leur site internet. Ayant découvert Jimdo sur Google, elle s'est lancée dans la création de son site web et n'a pas hésité à nous demander de nombreux conseils. Elle a aussi, de manière assidue, consulté notre aide en ligne et assisté à nos webinaires Jimdo.



LES CHALLENGES

Laurène s'est formée aux techniques de rédaction web, aux principes d'un bon design de site et aux techniques de référencement. Elle a aussi travaillé sur sa promotion afin de gagner en visibilité, augmenter les visites... et assurer l'accessibilité, la fiabilité et la rapidité de chargement de son site internet.



LES RÉSULTATS

- > Harmonie des couleurs, bon choix de design, navigation interne efficace, optimisation du parcours client... Son site transmet des ondes positives et colorées à ses visiteurs.
- > Le secteur du DIY fonctionne par bouche-à-oreilles et partage d'infos : Laurène rédige 3 articles par semaine. Cela a boosté ses visites et généré des contacts de qualité avec des médias français.

LE PORTEUR DU PROJET



L'outil de communication le plus complet pour TPE et indépendants. Il leur permet de gérer leur communication web par eux-mêmes et trouver des clients par internet.

[Plus d'info](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Prendre soin de soi, c'est s'accorder du Sens... Depuis octobre 2009, Sens Spa

à Chavenay vous propose un endroit propice à la relaxation et au lâcher prise.

[Voir le site](#)

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

Neocamino, solution de communication en ligne, est utilisée par des centaines de créateurs, indépendants et dirigeants de TPE. L'équipe est aussi à l'origine :

> des Webmarketing Days – des ateliers gratuits et ouverts à tous à Paris, Lyon, Grenoble, Saint-Étienne, Clermont-Ferrand, Annecy, Nantes, Rennes ...

> de We are the 97% – un media en ligne qui publie chaque semaine le portrait de 2 dirigeants de TPE (97% des entreprises françaises ont moins de 20 salariés)

> de We are the 97% – un media en ligne qui publie chaque semaine le portrait de 2 dirigeants de TPE (97% des entreprises françaises ont moins de 20 salariés)



LA PROBLÉMATIQUE

- > Acquérir des clients
- > Augmenter son CA
- > Faire de la communication avec Internet un pilier de la réussite des TPE grâce à une solution en ligne simple, complète et abordable.



LES CHALLENGES

- > temps pour réaliser les actions prescrites par la solution
- > rédaction de contenu



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

- > Rencontre via un atelier à la CCI de Paris
- > Suivi via la solution de communication en ligne Neocamino
- > Sens Spa utilise la solution Neocamino depuis 3 ans pour suivre une méthode de webmarketing personnalisée et avoir accès aux outils permettant d'appliquer la méthode.



LES RÉSULTATS

- > 200 % d'augmentation de trafic en 1 an
- > Augmentation du CA de 85 %

LE PORTEUR DU PROJET



Neoptimal est la première agence de prospection digitale qui permet aux dirigeants de PME et ETI BtoB d'accélérer leur développement commercial à moindre coût, en exploitant pleinement le potentiel d'internet.

[Plus d'info](#)



LA PROBLÉMATIQUE

- La direction de Châteauform' souhaite soutenir sa croissance en diversifiant ses méthodes de prospection et en utilisant le levier du digital.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

- **Plan de prospection digitale:** objectifs quantitatifs & qualitatifs, enjeux des prospects suite à interviews, plan d'acquisition d'audience adapté aux prospects suite à enquête, stratégie de communication, calendrier éditorial, process de suivi des leads dès le 1^{er} contact
- **Communications:** production de 16 communications, graphisme adapté au marché
- **Acquisition d'audience:** 16 campagnes multicanales en 4 langues (emailing, animation de 150 groupes spécialisés sur LinkedIn, SlideShare)
- **Infrastructure digitale:** alimentation du blog et création des pages d'atterrissage, optimisation des pages Réseaux Sociaux, mise en place HubSpot
- **Pilotage:** collaboration hebdomadaire et analyse de la performance complète trimestriellement

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Lieux exclusivement dédiés à l'organisation de séminaires d'entreprise, team building, formations, événements, réunions à Paris, IDF et Europe

[Voir le site](#)



LES CHALLENGES

- **Assimiler les Codes de Communication et de langage définis par Châteauform' tout en conservant un discours d'expert,**
- **Positionner Châteauform' sur un nouveau marché: le segment de l'événementiel.**
- **Intégrer la personnalisation dans une démarche de volume.**



LES RÉSULTATS

- Une solution complète de prospection digitale opérationnelle en 8 semaines
- 267 nouveaux contacts, 52 prospects motivés en seulement 3 mois
- Amélioration globale du process commercial et des méthodes de ventes
- Création d'un nouveau canal de communication pour les demandes entrantes.

LE PORTEUR DU PROJET



Neoptimal est la première agence de prospection digitale qui permet aux dirigeants de PME et ETI BtoB d'accélérer leur développement commercial à moindre coût, en exploitant pleinement le potentiel d'internet.

[Plus d'info](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Depuis sa fondation en 1961, Rittal a évolué en permanence pour devenir le leader mondial dans l'habillage électrique, la distribution de courant, la climatisation, les infrastructures IT ainsi que les logiciels et services.

[Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

- La direction de Rittal SAS souhaite soutenir sa croissance sur deux secteurs de niche : la climatisation des armoires électriques et les salles informatiques standardisées en diversifiant ses méthodes de prospection et en utilisant le levier du digital.
- Être reconnu en tant qu'expert sur son marché.



LES CHALLENGES

- **Assimiler un secteur d'activité industriel complexe,**
- **Attirer l'attention sur internet des fonctions opérationnelles d'usine aux usages web habituellement épisodiques,**
- **Susciter l'intérêt de façon différenciante sur des sujets très techniques**



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

- **Plan de prospection digitale :** objectifs quantitatifs & qualitatifs, enjeux des prospects suite à interviews, plan d'acquisition d'audience adapté aux prospects, stratégie de communication, calendrier éditorial, process de suivi des leads dès le 1^{er} contact.
- **Communications :** production de 9 communications, graphisme adapté au marché.
- **Acquisition d'audience :** 9 campagnes multicanales (emailing, animation de 41 groupes spécialisés LinkedIn et Viadeo, SlideShare).
- **Infrastructure digitale :** construction du blog et des pages d'atterrissage, optimisation des pages Réseaux Sociaux, HubSpot.
- **Pilotage :** collaboration hebdomadaire et analyse de la performance complète trimestriellement.



LES RÉSULTATS

- Une solution complète de prospection digitale opérationnelle en 8 semaines
- 112 nouveaux contacts, 13 prospects motivés dont 8 opportunités commerciales en seulement 4 campagnes
- Amélioration globale du process commercial et des méthodes de ventes
- Amélioration de la crédibilité de Rittal grâce à ses communications d'expert
- Visites de site web x 2



POINTS FORTS

- > Tous les ajouts et suppressions des données dans le jeu de sauvegarde en fonction de l'évolution des besoins sont gérés par 8-TECH dans le cadre de la gestion quotidienne de la sauvegarde du cabinet Axiome Associés.
- > Supervision du déroulement du jeu de sauvegarde quotidien
- > À terme 8-TECH va mettre en place un audit de sécurité des systèmes d'Axiome Associés en terme d'intrusion.

LE PORTEUR DU PROJET



Éditeur de logiciels en mode SaaS créé en 2000. Un des leaders européens des fournisseurs de services sécurisés de gestion de fichiers en ligne à destination des entreprises

[Plus d'info](#)

En partenariat avec



Société de service en ingénierie informatique, spécialisée dans la maintenance et l'infogérance

[Plus d'info](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



1^{er} réseau régional indépendant d'expertise comptable et de commissariat aux comptes certifié ISO 9001

[Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

Gestion de la sauvegarde: la sauvegarde consistait à faire des copies sur des disques durs externes qui étaient ensuite stockés chez l'assistante. Il fallait retirer un disque dur pour en remettre un autre, cela représentait une perte de temps, une contrainte physique et un risque de détérioration du matériel.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Axiome s'est complètement reposé sur 8-TECH (Société de service en ingénierie informatique, spécialisée dans la maintenance, et l'infogérance). En 3 semaines, la solution [AdBackup](#) était installée assurant la sauvegarde quotidienne de l'ensemble des 300Go de données. Il y a eu 5 étapes de mise en place: l'étude de faisabilité, l'estimation du volume à sauvegarder et proposition tarifaire, l'installation de l'agent de sauvegarde, l'upload du premier jeu de sauvegarde et enfin la validation de l'upload des données.



LES CHALLENGES

Pour le client final, il fallait trouver un prestataire disponible et de confiance, en qui le client puisse entièrement s'appuyer pour répondre aux enjeux de sauvegarde et de sécurité de son entreprise. Les données sauvegardées sont celles d'entreprises clientes dont Axiome gère la comptabilité en tant que cabinet d'expertise. Il était donc important de disposer d'une solution de sauvegarde efficace afin de véhiculer une image de sérieux pour Axiome Associés.



LES RÉSULTATS

- Gain de temps important, plus aucune contraintes matérielles, un rapport qualité/prix satisfaisant.
- Tous les postes utilisateurs sont équipés et les données de l'ERP sont sauvegardées ce qui est un préalable à notre métier.

LE PORTEUR DU PROJET



Le groupe France Telecom Orange est l'un des principaux opérateurs de télécommunications dans le monde. Orange fournit des services de communication mobile, internet et fixe à 226 millions de clients dans 32 pays. Partenaire des professionnels pour leur offrir des solutions adaptées à leur évolution vers le monde digital.

[Plus d'info](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE

ATELIER BEAUREPAIRE

paris canal saint martin

Styliste, commerçant

[Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

- **Pilotage de l'entreprise:** le client souhaitait une solution de paiement mise en place rapidement au démarrage de son activité. Le client apprécie que la transaction soit enregistrée en 24 h.
- **Acquisition de clients:** le client ne souhaitait perdre aucun client.
- Le client a recherché une solution sur Internet et a découvert que Orange proposait Paiement pro qui pouvait être mis en place dans un délai de trois jours avec une facilité de mise en place (réception du boîtier et téléchargement de l'application).



LES CHALLENGES

Deux stylistes ayant ouvert leur boutique de mode ont souhaité s'équiper rapidement d'une solution de paiement innovante et souple.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Paiement pro d'Orange – Le terminal de paiement professionnel sur mobile.

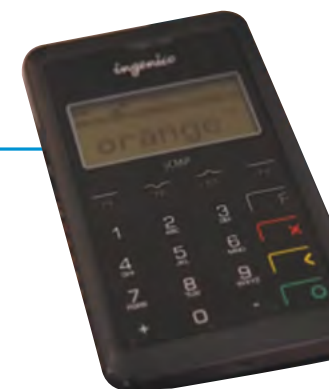
[Voir la vidéo](#)



LES RÉSULTATS

- La facilité d'utilisation au quotidien
- La possibilité d'encaisser ses clients partout dans sa boutique et donner ainsi une image innovante.

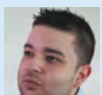
[Voir la vidéo](#)



RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES



> [Témoignage vidéo du client](#)



> [Animatique sur Paiement pro](#)

LE PORTEUR DU PROJET



Le groupe France Telecom Orange est l'un des principaux opérateurs de télécommunications dans le monde. Orange fournit des services de communication mobile, internet et fixe à 226 millions de clients dans 32 pays. Partenaire des professionnels pour leur offrir des solutions adaptées à leur évolution vers le monde digital.

[Plus d'info](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE

ABEILLE IMMOBILIER

Agence immobilière basée à Villeurbanne – Ventes Achats immobiliers et estimation gratuite.

[Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

- **Pilotage de l'entreprise** : avoir une meilleure productivité grâce au débit de la Fibre pro.
- **Collaboratif, mobilité** : faciliter la communication avec ses agents immobiliers en visite.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

- La **Fibre pro** pour les téléchargements de fichiers ainsi que la Messagerie pro (suite d'outils de communication essentielle à l'activité quotidienne des pros) pour l'envoi par exemple de SMS depuis son ordinateur.



LES CHALLENGES

La mise en place et l'installation de la solution se sont déroulées dans de très bonnes conditions. **« Pas besoin d'ennui supplémentaire quand on monte son entreprise. »**



LES RÉSULTATS

- **Les 5 collaborateurs travaillent simultanément** en toute fluidité.
- **Évolution des usages** : la cliente souhaite faire évoluer ses usages notamment la sauvegarde de ses données via le Cloud. Un contact est déjà pris avec son conseiller commercial.
- **Promotion de la Fibre** : son associé, convaincu par la Fibre a équipé son autre société dans la foulée. La cliente a fait la promotion de la Fibre auprès des habitants de l'immeuble qui se sont équipés.
- **Bénéfices** : gain de temps, rapidité, un plus grand confort pour les agents immobiliers en déplacement (pas d'interruption lors de leurs échanges avec leurs clients).

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES



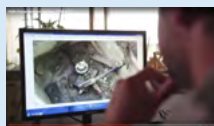
> [Témoignage du client](#)



> [Témoignage d'Orange sur la Fibre pro](#)



RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES



> Témoignage du client

LE PORTEUR DU PROJET



Le groupe France Telecom Orange est l'un des principaux opérateurs de télécommunications dans le monde. Orange fournit des services de communication mobile, internet et fixe à 226 millions de clients dans 32 pays. Partenaire des professionnels pour leur offrir des solutions adaptées à leur évolution vers le monde digital.

[Plus d'info](#)



LA PROBLÉMATIQUE

Fondasol déjà client Orange pour sa téléphonie fixe, mobile et son réseau VPN National, a contacté son gestionnaire de compte pour identifier s'il existait des solutions de transmission de données de chantier pour :

- > **Augmenter sa productivité** pour les équipes sur les chantiers
- > **Transmettre des données en temps réel** et de manière sécurisée



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

- > **Pilotage de l'entreprise**: avoir une meilleure productivité grâce à l'équipement de tablettes pour les équipes de sondage sur les chantiers.
- > **Sécurité des données**: mise en place d'un environnement sécurisé pour la transmission des données aux ingénieurs. Les données sont envoyées sur le « Cloud » d'Orange via la plateforme technique ALFRESCO (avec une gestion de documents en ligne type DropBox).
- > **Collaboratif, mobilité**: faciliter la transmission des données des équipes de sondage vers les ingénieurs et les assistantes. • développer les échanges simultanés entre les équipes de sondage et les ingénieurs par l'envoi de données ou de photos complémentaires en cas de besoin.

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



FONDASOL est un bureau d'études en ingénierie géotechnique qui conseille les constructeurs pour la conception d'ouvrages géotechniques et l'étude des interactions sol structure.

[Voir le site](#)



LES CHALLENGES


Certains collaborateurs plus âgés ont eu quelques réticences au démarrage à l'utilisation des tablettes qui changeaient fortement leurs habitudes. Le fait d'avoir laissé aux collaborateurs l'usage des tablettes à titre personnel a permis de lever plus facilement ces freins et de prendre soin de ce nouvel outil.



LES RÉSULTATS

- > **Productivité**: instantanéité de l'envoi des résultats • gain de temps pour les chefs d'équipe: et pour les assistantes • le temps gagné a permis de développer l'activité commerciale.
- > **Sécurité des données**: une plus grande sécurité dans la transmission des données • plus d'erreur de ressaisie ni de perte de carnet des relevés qui obligeaient à retourner sur le terrain.
- > **Image**: valorisation de l'image de l'entreprise, leader du marché.

LE PORTEUR DU PROJET

 Le groupe France Telecom Orange est l'un des principaux opérateurs de télécommunications dans le monde. Orange fournit des services de communication mobile, internet et fixe à 226 millions de clients dans 32 pays. Partenaire des professionnels pour leur offrir des solutions adaptées à leur évolution vers le monde digital.

[Plus d'info](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



LE SYLVER - PASCAL BAUDEN

Affaire familiale comportant un bar, une brasserie et « Le Sylver » – une salle de réception et de séminaire près de Douai.

[Voir le site](#)



RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES



[> Témoignage du client](#)

LA PROBLÉMATIQUE

- **Acquisition de clients**: faire connaître l'activité « organisation de réceptions » et la rénovation de la salle.
- **Commerce en ligne**: développer le chiffre d'affaires du restaurant dont l'activité est en stagnation, grâce à la création d'un site internet offrant une meilleure visibilité ainsi que la gestion des réservations.



LES CHALLENGES

Faire connaître l'activité « organisation de réception » pour développer son CA. Un challenge relevé facilement grâce au support promu par Orange. Même pour des personnes qui n'ont pas facilité avec l'ordinateur, ils sont toujours là.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Offre site web clé en main d'Orange pro.

[Voir la vidéo](#)



LES RÉSULTATS

- **Augmentation et diversification de sa clientèle.** Le nombre de réceptions organisées a été multiplié par deux depuis la création du site internet.
- **Développement de la communication** et des échanges sur internet avec ses clients.
- **Le succès de son site a incité d'autres commerçants aux alentours à s'équiper** de sites web clé en main avec Orange pro.

LE PORTEUR DU PROJET



PayPal connecte 173 millions de comptes actifs dans 2013 marchés avec des millions de sites e-commerçants où sécurité et simplicité font bon ménage!

[Plus d'info](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



UrbanGaming est une société qui organise des animations exceptionnelles lors d'événements professionnels comme les séminaires, conventions, formations

[Voir le site](#)

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> Découvrez UrbanGaming en 2 minutes



LA PROBLÉMATIQUE

- > Convaincre les entreprises du bien-fondé de l'animation numérique
- > Aider les entreprises à utiliser des jeux d'entreprises pour apprendre à évoluer dans l'économie numérique
- > Trouver un moyen de s'étendre à l'étranger, en étant payé de manière fiable et prévisible;
- > Trouver des clients à l'étranger qui s'adaptent à l'organisation de la société telle que définie en France
- > Le fait de travailler avec PayPal donnait un gage de confiance et permettait à UrbanGaming d'être réglé facilement et rapidement. UrbanGaming a fait le reste!



LES CHALLENGES

- > Convaincre les entreprises du bien-fondé de l'animation numérique
- > Aider les entreprises à utiliser des jeux d'entreprises pour apprendre à évoluer dans l'économie numérique
- > Trouver un moyen de s'étendre à l'étranger, en étant payé de manière fiable et prévisible;
- > Trouver des clients à l'étranger qui s'adaptent à l'organisation de la société telle que définie en France.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

UrbanGaming s'est appuyé sur les services de PayPal afin d'assurer un déploiement en France et à l'international de ses activités: les partenaires d'UrbanGaming se connectent à un site dédié où ils peuvent accéder aux programmes de séminaire et acheter via PayPal



LES RÉSULTATS

- > déploiement dans près de 25 pays (y compris le Canada et l'Inde, entre autres)
- > Ce mode de fonctionnement a permis à UrbanGaming de pérenniser et d'assurer son financement en optimisant sa trésorerie.

LE PORTEUR DU PROJET

PayZen

Paiement sur internet

Solution de paiement pour le e-commerce et les points de vente. Outils simples pour faciliter l'étape du paiement et augmenter votre CA

[Plus d'info](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE

Agriconomie.com

Place de marché spécialisée dans la vente de produits agricoles (engrais, semences, pièces détachées, équipements d'ateliers...)

[Voir le site](#)

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> Le marché des approvisionnements agricoles est un marché de 33 Milliards d'Euros en France en 2015 or seulement 0,2% de ces achats sont réalisées sur internet (soit 78M€). Ce secteur, très conservateur et peu enclin au changement, vit depuis 2 ans le début de la mutation digitale. D'ici 5 ans, les entreprises n'adressant pas la demande en ligne risquent de perdre entre 15-25% de leur chiffre d'affaires (taux moyen observé sur les autres secteurs d'activités plus matures en e-commerce).



LA PROBLÉMATIQUE

- Accompagner Agriconomie.com dans son développement sur l'e-commerce afin de créer des leviers pour :
- Perfectionner l'existant (notamment au niveau du BFR et de la gestion des paiements)
- Améliorer la satisfaction client et répondre à leurs besoins



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

- Un nouveau moyen de paiement « Le prélèvement SEPA » avec signature en ligne. Ce moyen de paiement supprime la contrainte de plafond sur le montant (diminution du taux d'abandon), le risque d'impayé et facilite le versement d'acompte puis la finalisation du paiement automatiquement sur la facture.
- Une connexion directe avec la plateforme PayZen pour automatiser la remise des mandats de prélèvement. L'automatisation répond entièrement aux attentes concernant l'amélioration du délai d'encaissement (5 jours pour une remise en banque PayZen contre 15 jours pour une remise en banque via BNP).



LES CHALLENGES

- **La complexité des normes de sécurité liées aux paiements au dessus d'un certain plafond en France.**
- **L'analyse des solutions existantes pour répondre à toutes les attentes.**



LES RÉSULTATS

- Le délai de recouvrement est passé de 15 jours à 5 jours concernant un CA moyen de 900 000€ par mois.
- Amélioration du taux de conversion: 67% des acheteurs choisissent dorénavant le paiement par prélèvement.
- Gain de temps dans la gestion quotidienne des paiements (5min contre plus d'1h par semaine) et limitation des rejets en banques.
- Taux d'impayé proche de zéro (1 cas d'impayé sur les 18 derniers mois).

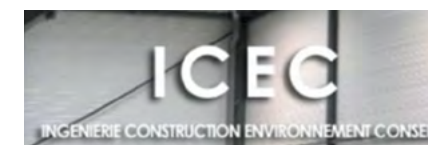
LE PORTEUR DU PROJET



pist.one est l'éditeur de l'application mobile « pistone » qui professionnalise les mises en relation business.

[Plus d'info](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Entreprise experte maîtrise d'ouvrage dans la construction industrielle

[Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

- Les 2 dirigeants d'ICEC disposent d'un très large réseau dans Tours et sa région.
- Ils travaillent avec un large écosystème d'artisans dans tous les corps de métier du bâtiment et génèrent 50% de leur business par des mises en relation effectuées par ou pour leurs sous-traitants ou clients satisfaits.
- Le suivi des actions de leurs influenceurs, prescripteurs est un challenge stratégique car ils ont besoin de savoir qui sont les bons contributeurs à leur affaires pour leur « renvoyer l'ascenseur (sic) » ou les remercier à hauteur de leur contribution.
- Les 2 associés sont très souvent en mobilité et utilisent beaucoup leur smartphone.



LES CHALLENGES

Répondre au besoin d'ICEC avec une solution :

- fonctionnant sur mobile
- rapide
- simple à maîtriser et utiliser
- fonctionnant sur tous les types de téléphone (Android, Apple...)
- Innovante pour valoriser l'image « digitale » d'ICEC.



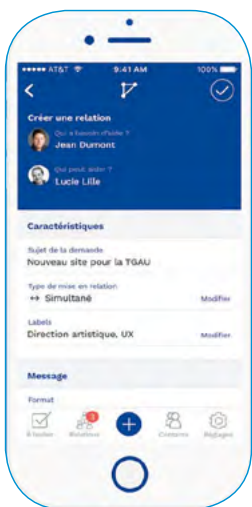
LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Pistone a été tout d'abord installée sur les 2 mobiles des associés. Après validation de la qualité fonctionnelle et opérationnelle de l'application, ICEC a encouragé tous ses partenaires à installer et utiliser pistone en mettant en avant plusieurs bénéfices: plus d'efficacité avec ICEC, un meilleur suivi des affaires leur permettant, in fine, des rétributions d'apport d'affaires, le moyen d'améliorer leur efficacité commerciale avec leur propre réseau grâce à un outil innovant.



LES RÉSULTATS

- Les associés d'ICEC disposent d'une excellente cartographie de leur réseau.
- Cette valorisation des contacts a permis de développer le business induit par les meilleurs contributeurs et de relancer ceux qui n'étaient plus actifs.
- Tous ont apprécié l'aspect moderne et innovant de l'application mobile.





LAURÉAT
2016
CATÉGORIE
ACQUISITION
DE CLIENTS
ET E-COMMERCE

RESSOURCES
COMPLÉMENTAIRES

> [Présentation pro](#)

LE PORTEUR DU PROJET



Concevoir et gérer le suivi de sites web pour des bijoutiers indépendants (HBJO) à travers une formule en SaaS.

[Plus d'info](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Bijoutier, Horloger - Spécialiste de la vente de bijoux de père en fils depuis 35 ans

[Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

- Donner de la visibilité sur Internet à une bijouterie traditionnelle, au milieu des grands noms du secteur sur Paris: Cartier, Mauboussin, etc.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Portail du Bijou est devenu le Webmaster externalisé de la Bijouterie Caillet, ce qui leur permet d'avoir un service haut de gamme, sans en supporter les coûts humains et structurels.
Site de vente avec 40 000 produits, positionné sur du référencement local.
<http://portaildubijou.pro/>



LES CHALLENGES

Evangélisation d'Internet et de son potentiel de visibilité. Faire comprendre que pour le consommateur, la présence en ligne est la continuité de l'enseigne.



LES RÉSULTATS

- Forte visibilité sur Paris et alentour en première page Google.
- Retombées en magasin de clients cherchant un produit ou service.

LE PORTEUR DU PROJET

SNCF DÉVELOPPEMENT

Accompagne ses clients dans le pilotage et la gestion de leurs projets liés aux problématiques de mutations économiques et territoriales.

[Plus d'info](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Onecub vous permet de visualiser, gérer et réutiliser les données de vos emails. C'est le tableau de bord de votre vie en ligne. Onecub développe également le premier radar des tendances digitales en temps réel.

[Voir le site](#)

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> [La presse en parle](#)



LA PROBLÉMATIQUE

- Accompagner et expérimenter le développement d'un nouvel outil, Inside Onecub, qui à partir des données des e-mails des utilisateurs dessine les tendances de l'économie numérique de demain.
- Besoin d'affiner l'outil, lui donner une dimension commerciale et le faire gagner en visibilité auprès de cibles précises.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

- Accompagnement financier de 135 K euros fin 2013
- Accompagnement humain courant 2015 pour affiner l'outil, lui donner une dimension commerciale et le faire gagner en visibilité auprès de cibles précises



LES CHALLENGES

- **La mise en place d'un projet tel que Onecub requiert un investissement important en R&D.**
- **La recherche d'un modèle profitable a nécessité un pivot stratégique vers l'exploitation des données d'un panel d'utilisateurs qualifiés.**



LES RÉSULTATS

- La solution est commercialisée avec l'aide de SNCF Développement et suscite l'intérêt de grandes entreprises
- Inside Onecub permet à tous de voir les usages du web (français pour le moment) en temps réel et de répondre aux questions suivantes : quels services en ligne utilisons-nous aujourd'hui et pour quels usages ? Quels services utiliserons-nous demain ?

LE PORTEUR DU PROJET



Solution unique intégrant messagerie en équipe et un nouveau type de base de données moderne et visuelle. Déploiement instantané car dans le cloud.

[Plus d'info](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE

Groupe Nation

Courtier en assurance

[Contactez-nous](#)



LA PROBLÉMATIQUE

- Remplacement d'outils métiers lourds et rigides
- Remplacement d'une application historique développée sur mesure avec FileMaker mais limitée car non collaborative et non évolutive
- Besoin de mettre en place une GED et de scanner des milliers de contrats
- Besoin d'une solution facilement customisable par le client lui-même pour:
 - Scanner des milliers de contrats existants, mise en place d'une GED simple à utiliser et l'intégrer aux autres outils de gestions existants
 - Suivre les prospects et clients
 - Suivre les contrats
 - Suivre les réclamations
 - Faciliter la communication et le partage d'informations en interne



LES CHALLENGES

- **Pouvoir scanner des milliers de documents et y accéder par la suite directement dans l'ensemble des outils.**
- **Avoir une nouvelle application de CRM mais aussi de gestion des clients, des contrats, des réclamations.**
- **Avoir un outil simple et flexible donnant la main au gestionnaire pour qu'il puisse customiser lui-même l'application sans avoir besoin d'appeler un informaticien.**



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

- Analyse des besoins et des outils existants
- Utilisation d'une solution unique, TimeTonic, avec customisation des tables, des champs et des liens entre les données
- Imports des données provenant de la base de données existante
- Configuration d'une simple adresse mail sur le scanner permettant l'export et le classement directement dans TimeTonic de tous les documents à scanner.



LES RÉSULTATS

- La solution en place combine messagerie, GED, base de données agile et applications métiers sur mesure – avec un import de toutes les données de l'application précédente.
- Un simple copier-coller permet de déplacer les documents scannés directement dans la BDD avec son contexte (salariés, clients, contrats, réclamation...): une GED parfaite
- Une solution utilisée par tous facilitant l'accès à l'information et la communication interne.

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> Vidéo de présentation de Jérôme Richard, gérant de Groupe Nation

> Vidéo de présentation TimeTonic à Techcrunch

POINTS FORTS

> TimeTonic est intégré à l'accélérateur de startup Orange Fab

> TimeTonic a obtenu le soutien de BPI Franc

> TimeTonic a été choisi par Capgemini en remplacement de Trello et Salesforce

COUP DE CŒUR
2016

CATÉGORIE ACQUISITION
DE CLIENTS
ET E-COMMERCE

LE PORTEUR DU PROJET



Une solution click & collect accessible aux commerçants, restaurateurs et producteurs de proximité

[Plus d'info](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Le Restaurant Traiteur Clémence s'engage dans la démarche des Cuisineries Gourmandes

[Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

- Utiliser le numérique comme levier de croissance
- Bénéficiant déjà d'une bonne réputation, le restaurant Clémence souhaitait renforcer sa visibilité sur internet, acquérir de nouveaux clients et développer son activité traiteur grâce à la vente en ligne.
- 3 semaines après un 1^{er} rendez-vous et juste avant les fêtes de fin d'année la boutique en ligne était ouverte, proposant des plats à emporter, des menus pour les fêtes et des bons cadeaux.



LES CHALLENGES

La difficulté majeure a été liée à l'activité de Clémence et à la jeunesse de la solution : www.toutacote.fr ne propose pas de réservation de table en ligne. Cependant Jean-Charles et Aurélie ont bien compris la complémentarité qu'apportait [toutacote.fr](http://www.toutacote.fr) par rapport à leur site vitrine.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Mise en place d'une solution click & collect – « bons cadeaux / ventes flashs »
Le restaurant Clémence, un de ses premiers clients, peut ainsi vendre en ligne sur la place de marché www.toutacote.fr



LES RÉSULTATS

- Clémence a vendu des bons cadeaux dès l'ouverture de sa [boutique en ligne](#). Depuis, le restaurant propose régulièrement des ventes flashs qui rencontrent un grand succès, permettent de remplir la salle les jours creux tout en préservant sa marge.
- Clémence a enrichi son fichier client et Tout à Côté joue son rôle de conseil en incitant Aurélie et Jean-Charles à avoir le réflexe communication... numérique.
- Plus de 2 500 visites depuis l'ouverture,
- CA e-boutique: 4 500€ représentant ainsi 200 couverts supplémentaires en 6 mois.

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> Exemple
[de newsletter accompagnant une vente flash](#)