

LES SUCCÈS DU NUMÉRIQUE

ÉDITION 2017



ORGANISÉS PAR L'ASSOCIATION EN PARTENARIAT AVEC

Transitionnumérique
LES PARTENAIRES INDUSTRIELS ET INSTITUTIONNELS DE TRANSITION NUMÉRIQUE



MEDEF

> **lesdigiteurs**



Le numérique est une formidable opportunité de développement économique pour la France et ses nombreuses petites et moyennes entreprises. Néanmoins, seulement 66 % de nos PME sont équipées d'un site Internet contre plus de 80 % des PME anglaises, 87 % des PME allemandes et 95 % des PME finlandaises¹. Dans le même temps, nos PME se privent également des opportunités offertes par le e-commerce en étant seulement 15 % à y avoir recours. Pourtant, 91 % des Français déclarent faire une recherche préalable sur Internet avant d'acheter en magasin². Face à ce déséquilibre entre les usages numériques des professionnels et ceux des particuliers, Transition Numérique Plus ambitionne de sensibiliser les TPE et PME françaises aux bienfaits des outils digitaux. Parce que rien n'est plus efficace que le témoignage d'entreprises ayant elles-mêmes innové et réussi à se transformer grâce au digital, Transition Numérique Plus a décidé de les mettre à l'honneur au travers des Succès du Numérique 2017. Nous sommes très fiers de vous présenter, dans ce Guide, les nominés et lauréats de cette opération. Nous remercions les couples de TPE / PME et les prestataires porteurs de projets digitaux 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 encourager un maximum d'entreprises à avoir le réflexe « numérique » dans le pilotage de leurs activités. En effet, toutes les entreprises, quelque que soit leur métier et leur taille, peuvent tirer profit du numérique si elles sont accompagnées par un partenaire qui sait apporter des réponses adaptées à leurs problématiques pour les guider dans leur mutation digitale. Cet accompagnement raisonné est le point commun entre tous les membres de l'Association Transition Numérique Plus qui sont là pour aider les entreprises à préserver leur compétitivité, à simplifier leur quotidien, à améliorer leur visibilité sur Internet et à conquérir de nouveaux clients.



MAXIME DUCLAUX
DIRECTEUR DE L'AUDIT, DES RISQUES ET DU CONTRÔLE INTERNE CHEZ SOLOCAL GROUP (PAGESJAUNES, MAPPY, OOREKA...)
PRÉSIDENT DU BUREAU ATN+

¹ Croissance Connectée, les PME contre-attaquent, Benchmark International, Conseil National du Numérique, Juillet 2016. Champ : entreprises d'au moins 10 personnes hors sociétés agricoles, financières et d'assurance

² Baromètre Mappy – BVA sur le Web-to-store, 2016

Depuis 5 ans, Orange soutient activement le programme Transition Numérique et nous sommes fiers d'être, cette année, le partenaire de référence des « Succès du Numérique 2017 ». Au quotidien, Orange contribue de façon active à aider les TPE/PME françaises à rattraper le retard qu'elles accusent dans leurs usages du numérique, notamment par rapport à leur compétiteurs européens. En récompensant des témoignages de transition numérique réussies combinant une TPE/PME et un accompagnateur, éditeur de logiciel ou conseil, cette initiative est parfaitement en ligne avec la stratégie d'Orange. Nous sommes convaincus que proximité, écoute et accompagnement des entreprises sont les conditions indispensables au succès de la transformation digitale. C'est ce que les équipes Orange réalisent avec succès au quotidien au travers de la fourniture de solutions et de services adaptés, notamment aux petites et moyennes entreprises. Félicitations aux lauréats qui prouvent que le numérique peut facilement transformer les entreprises et les porter vers la croissance !



FRÉDÉRIQUE DELATTRE
DIRECTRICE DU PROGRAMME TRANSITION NUMÉRIQUE ORANGE FRANCE
VICE-PRÉSIDENTE DU BUREAU ATN+



SOMMAIRE

La deuxième 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 ont été élus aux vues du caractère innovant et disruptif des solutions mises en œuvre et des résultats obtenus:

- [DOCUSIGN](#) (avec [VIT ON JOB](#))
- [EBAY](#) (avec [EYE WORLD BOUTIQUE](#))
- [FRANCE BARTER](#) (avec [DINOGO](#))
- [ORANGE](#) (avec [VERISURE SECURITAS](#))
- [WOOXO](#) (avec la [CONSEILLERIE DES TONNELIERS](#))

2 prix spéciaux ont été décernés par le Medef et Transition Numérique Plus:

- [MYREZAPP](#) (avec [LA CROQUETTERIE](#))
- [SOLOCAL GROUP](#) (avec [ATRE AU LOGIS](#))

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!

➤ [ABONLINE SOLUTIONS](#) a accompagné [ARCELOR MITTAL CONSTRUCTION](#) (industriel international expert en produits de couvertures et de bardages) dans son virage numérique et dans la mise en place d'une solution CRM.

➤ [ABONLINE SOLUTIONS](#) a accompagné [ALOUETTE SAS](#) (1^{er} Radio Régionale de France) pour qu'Alouette parvienne à une gestion plus efficace des opérations effectuées par sa régie publicitaire et particulièrement la vente de ses spots publicitaires.

➤ [ACTI'BIZZ](#) a accompagné [BLUEMEGA](#) (éditeur français de solutions de gestion et d'optimisation des usages d'impression, de sécurité du document - dématérialisation, MPS) dans la mise en place d'une stratégie digitale (image, réseaux sociaux, expérience clients) afin de gagner des points de croissance.

➤ [ALTIX SOLUTIONS](#) a accompagné [DENIS NETTOYAGE SERVICES](#) (nettoyage locaux, entretien espaces verts et maintenance de sites) dans l'optimisation du temps de réalisation des différentes tâches de son personnel.

➤ [AMAZON](#) a accompagné [DODOW](#) (dont le produit phare est un métronome lumineux pour réapprendre à dormir naturellement). L'objectif: acquérir de la visibilité et de la notoriété sur la première place de marché française, puis rapidement aider Dodow à se déployer dans les autres pays.

➤ [AMAZON](#) a aidé [KROOGA](#) (agence webmarketing) à s'appuyer sur une place de marché pour augmenter son

chiffre d'affaires sur de nouveaux marchés sans mobiliser de ressources humaines supplémentaires.

➤ [AMAZON](#) a accompagné [SEVIRA KIDS](#) (qui vend des gigoteuses sur Internet) dans la création et le développement d'une marque de puériculture innovante sur les marchés français et internationaux.

➤ [AMAZON](#) a accompagné [TWINZ PRODUCTS](#) (vente en B2C à travers deux marques/filiales, Twinzee et Zenacolor) dans sa volonté de se développer à l'international rapidement sans connaître de distributeurs.

➤ [ARCHIBALD](#) a accompagné [BVA](#) (3^{er} institut d'études en France) dans recherche d'une solution permettant de capturer avec efficacité les données inscrites par les répondants d'une enquête de satisfaction mondiale.

➤ [ARCHIBALD](#) a accompagné [CEPHEID](#) (laboratoire qui effectue des tests de diagnostic moléculaire) dans la recherche d'une solution numérique permettant d'assurer le pilotage des pôles: ADV et Finance. Ceci afin de garantir la conformité des dossiers de vente au regard des obligations réglementaires et financières (SOX), et d'offrir à ses collaborateurs un outil de gestion collaboratif.

➤ [CBLUE](#) a accompagné le [CABINET TAMET](#) (cabinet comptable de 19 collaborateurs) dans la mise en œuvre d'une solution informatique sécurisée sans renoncer aux outils modernes informatiques (télé-travail, mobilité...). Ce SI devait aussi être ouvert aux clients du cabinet pour simplifier les échanges de données, notamment les écritures comptables.. ●●●

●●● > [CBLUE](#) a accompagné [CM ÉCONOMISTES](#) (qui intervient pour le compte d'architectes et de maîtres d'ouvrage). CM ÉCONOMISTES avait besoin d'un outil informatique dimensionné pour gérer les flots de données en toute sécurité.

> [CBLUE](#) a accompagné l'[EHPAD VELLAVI](#) (Établissement d'Hébergement pour Personnes Âgées Dépendantes) qui avait besoin de partager le dossier médical de ses résidents en totale sécurité, sans renoncer aux avantages d'une solution cloud sécurisée (connexion à distance, télé-travail, partage de calendriers, documents...).

> [COMPTA.COM](#) a accompagné [HAPPYCASH](#) (spécialiste de l'achat et de ventes de produits d'occasion) pour favoriser l'accès aux données comptables dans les magasins sans perte de temps, faire face à l'accroissement du nombre de boutiques et à des tableaux de bord non à jour.

> [COMPTA.COM](#) a accompagné la [MISSION LOCALE DE VITRÉ](#) (aide au retour à l'emploi) dans le but de donner davantage de transparence et de visibilité aux financeurs, d'aider au pilotage de l'association, et de sécuriser les données et les processus internes.

> [COVATEAM](#) a accompagné [AIRRIA](#) (leader en installation et maintenance des systèmes communicants et objets connectés) dans la mise en place d'une nouvelle plateforme d'intelligence collaborative B2B.

> [DOCUSIGN](#) a accompagné [VIT-ON-JOB](#) (éditeur de solutions applicatives pour répondre de manière socialement responsable aux problématiques de l'emploi) dans la dématérialisation de tous les actes nécessaires à une embauche, du dépôt de l'offre jusqu'au bulletin de paie. Ceci afin de faciliter l'embauche salariée, de quelques heures à quelques jours, voire plus.

> [DOCUSIGN](#) a accompagné [ZENCONNECT](#) (intégrateur d'infrastructures, réseau informatique, WiFi et Cloud pour le B2B) dans la Numérisation du processus de vente, pour réduire les délais entre l'envoi du devis et la signature de celui-ci.

> [DROPBOX](#) et [AXONE](#) ont accompagné [BIOSSUN](#) (qui fabrique des pergolas bioclimatiques à lames orientables). Le but était de faciliter la remontée des informations des filiales, diminuer les échanges par email et la recherche d'information, augmenter la réactivité des équipes commerciales et assurer un lien plus fort avec les équipes techniques, mais aussi de permettre aux collaborateurs nomades d'avoir accès aux versions à jour des documents produit et marketing.

> [DROPBOX](#) et [GOOD ID](#) ont accompagné [QUELLE HISTOIRE](#) (maison d'édition qui cherche à rendre ludique l'apprentissage de l'Histoire aux plus jeunes). Le but était de permettre la gestion de la production depuis des sites distants, d'innover dans la gestion des interactions entre les équipes créatives, mais aussi de sécuriser les données éditoriales et de maîtriser les coûts relatifs à l'hébergement et à la gestion des données de l'entreprise.

> [EBAY](#) a accompagné [EYEWORLD BOUTIQUE](#) (vente d'articles de lunetterie et d'accessoires de mode). Le but était de s'adapter à l'émergence de monopoles de distribution dans ce secteur et de trouver de nouveaux marchés.

> [FRANCE BARTER](#) a accompagné [DINOGO](#) (traiteur/laboratoire culinaire) dans l'élaboration d'une stratégie digitale et l'acquisition de nouvelles affaires.

> [FRANCE BARTER](#) a accompagné [FRANCE CLUSTER](#) (Accompagnement du réseau des pôles de compétitivité, clusters et outils d'accélération des PME) dans la mise en place d'un site Web (e-commerce, acquisition de clients). Le but était: de fédérer les sociétés membres clusters Rhône-Alpins et leur permettre de se connecter entre elles pour mieux travailler de façon collaborative; de développer une nouvelle offre de service d'échanges interentreprises ou « barter » aux profits des entreprises membres des clusters Rhône-Alpins; de créer un écosystème dynamique et collaboratif.

> [FRANCE BARTER](#) a accompagné [TRAESCH AVOCAT](#) (qui conseille et représente des propriétaires et acheteurs/vendeurs immobiliers, des PME et des propriétaires de véhicules automobiles). Le Cabinet souhaitait construire une stratégie digitale pour trouver des clients.

> [LEGALSTART](#) a accompagné [EVOSPHERE](#) (qui a développé un assistant personnel connecté qui accompagne l'utilisateur dans ses activités et lui permet de partager photos et vidéos en temps réel). L'objectif était de créer une société sans connaissance juridique rapidement, en limitant les coûts de création, 100% en ligne. ●●●

●●● > **LEGALSTART** a accompagné **SWEET&JOY** (scénographie culinaire et set design pour événements professionnels). Là encore, l'objectif était de créer une société sans connaissance juridique rapidement, en limitant les coûts de création, 100% en ligne.

> **MYREZAPP** a accompagné **FLAVYOGA** (studio de Yoga) dans gestion des inscriptions et annulations par téléphone / texto / e-mail (y compris soir, week-end et jours fériés), et dans l'optimisation du taux d'occupation difficile (tapis occupés VS tapis disponibles).

> **MYREZAPP** a accompagné **LA CROQUETTERIE** (franchise de magasins spécialisés dans la nutrition, le bien-être et le comportement animal) dans l'optimisation de la gestion des informations lors de l'organisation d'événements en points de vente, et dans la mise en place d'une évaluation plus efficiente de la satisfaction des participants.

> **MYREZAPP** a accompagné **SKY CIRCUS** (école de parachutisme), dans l'optimisation et l'informatisation de la gestion des plannings et bons cadeaux, et dans la structuration des informations.

> **NEOCAMINO** a accompagné **ARCHE DE NEO** (vente en ligne de matériel durable et équitable) afin de travailler son référencement naturel, et de mieux comprendre la mécanique de son site web.

> **NEOCAMINO** a accompagné **ID TOURISM** (conseil en marketing, innovation et développement durable dans le secteur du tourisme) afin de l'aider à asseoir sa légitimité sur Internet.

> **NEOCAMINO** a accompagné **MONIQUE PIERSON** (conférencière, animatrice d'ateliers sur le management des équipes) afin de concevoir son site vitrine.

> **NEOPTIMAL** a accompagné **ALPHI** (entreprise de BTP spécialisée dans les solutions de coffrage et d'étaielement) afin de moderniser son processus commercial pour soutenir sa performance, d'élargir son marché et de toucher ses cibles, à savoir les dirigeants de PME du BTP, les responsables opérationnels et enfin responsables QSE.

> **NEOPTIMAL** a accompagné **MY SKILL FACTORY** (qui exploite le potentiel digital pour réconcilier formation et efficacité opérationnelle). Le but étant de faire la promotion de la Digital Learning Expedition auprès d'une cible de RH et formateur, afin d'augmenter le nombre de participants à cet événement.

> **NEOPTIMAL** a accompagné **SILOG** (éditeur et intégrateur de logiciels ERP) dans la mise en place d'une stratégie digitale efficace, afin de créer du trafic sur son site web et de le qualifier commercialement.

> **OGUST** a accompagné **ALENVI** (entreprise de services à la personne spécialisée dans l'accompagnement des personnes âgées) pour l'aider à transformer le métier d'auxiliaire de vie grâce à l'innovation technologique numérique (chatbot) qui permet une réelle autonomie et une responsabilisation dans le travail.

> **OODRIVE** a accompagné **ALAIN AFFLELOU** (franchiseur sur le marché des produits d'optique et des aides auditives). Le but étant de sécuriser les échanges entre le franchiseur et ses 1400 magasins.

> **OODRIVE** a accompagné **SCIENCES PO** (université de recherche internationale, sélective, ouverte sur le monde, qui se place parmi les meilleures en sciences humaines et sociales). Ceci afin de protéger l'ensemble du parc informatique fixe et mobile, et de prévenir les risques de pertes et l'espionnage de données politico-sensibles.

> **ORANGE** a accompagné **LA CROISSANTERIE** (enseigne de restauration rapide à la Française) afin de proposer un service dans l'air du temps: le wifi.

> **ORANGE** a accompagné **VERISURE SECURITAS** (leader européen de télésurveillance pour particuliers et petits pros) afin d'équiper ses experts d'une appli mobile métier pour dématérialiser le processus de vente à domicile, conserver la valeur légale de la signature, réduire les coûts de traitement des contrats, renforcer la qualité des données client collectées, apporter une meilleure expérience client.

> **ORANGE** a accompagné **WASH&CHECK** (lavages écologiques de véhicules, là où il se trouve et récolte de données lors des prestations) afin de gagner en proactivité pour maîtriser les coûts et risques, mettre en place des indicateurs qui facilitent la gestion de flotte.



●●● > [ORANGE](#) a accompagné [WATERAIR](#) (PME alsacienne leader européen de la piscine prêt à monter) afin d'optimiser les prises de commande, avoir la main sur la mise à jour des supports commerciaux, intégrer les évolutions du catalogue produit, disposer d'un outil métier innovant et évolutif.

> [RDVIEW](#) a accompagné [2HEURESPOUR](#) (conseillère conjugale et familiale) pour trouver de nouvelles solutions pour accompagner et aider ses membres à effectuer des prestations à distance.

> [RDVIEW](#) a accompagné [CHARLES NZI](#) (Consultant - Business development manager), et lui a mis à disposition une interface / espace tout en un pour gérer ses prestations à distance.

> [SOLOCAL GROUP](#) a accompagné [AZURMER IMMOBILIER](#) (agence immobilière, syndic, gestion et administration de biens immobiliers), qui souhaitait développer son activité de transaction et avait besoin d'une communication digitale offensive.

> [SOLOCAL GROUP](#) a accompagné [ÂTRE AU LOGIS](#) (installation de poêles, cheminées et travaux de fumisterie) qui avait besoin de migrer sur le digital pour s'adapter à toute la clientèle.

> [SOLOCAL GROUP](#) a accompagné [GROUP LOC CAR ET BUS](#) (spécialiste du transport en autocar et de location de bus, avec ou sans chauffeur). Le but étant de transmettre une nouvelle image sur le web, d'acquérir de la visibilité, de dynamiser les visites sur le site et d'accroître le taux de réservation, mais aussi de communiquer sur son activité principale ainsi que sur un marché de niche.

> [TIMETONIC](#) a accompagné [BLACKPILLS](#) (qui produit des courtes séries de qualité, adaptées au format des Smartphones et ciblées vers les «jeunes adultes».) BlackPills avait besoin d'un outil adapté, simple, complet et collaboratif pour obtenir une visibilité et suivre les étapes, les actions, les projets et les plannings.

> [TIMETONIC](#) a accompagné [GROUPE NATION](#) (courtage en assurance). Le but étant de permettre à Groupe Nation de répondre rapidement aux demandes clients (renseignements sur contrats, sinistres...), de fidéliser sa clientèle, de suivre et conquérir des prospects... avec des outils souples.

> [VIRTUAL SR](#) a accompagné [LA RÉSIDENCE SOCIALE](#) (accueil et accompagnement de personnes fragilisées, en situation de handicap mental, des personnes et leurs familles) pour l'aider à se structurer, s'organiser en groupe pour se développer, centraliser les achats et mutualiser les dépenses.

> [VIRTUAL SR](#) a accompagné [CABINET COMPTABLE EKO](#) (cabinet comptable digitalisé spécialiste des PME/TPE). Le but étant de repenser et digitaliser les processus métier ainsi que l'organisation de travail pour être plus efficace, plus flexible et rester réactif.

> [WOOXO](#) a accompagné la [CONSEILLERIE DES TONNELIERS](#) (qui accompagne les vignerons français dans leur développement commercial). L'entreprise, au même titre que de nombreuses autres petites et moyennes entreprises exposées chaque jour aux attaques cyber-criminelles, a été victime d'un rançongiciel.

> [WOOXO](#) a accompagné [LORRAINE REPRO](#) (PME spécialiste en systèmes et solutions d'impression) afin de mettre en place une solution pour replacer les commerciaux au cœur de l'acquisition de prospects et de la vente.

LE PORTEUR DU PROJET



Éditeur et intégrateur de solutions CRM. Expert français de l'outil CRM vtiger CRM: audit, paramétrage, développement spécifique, formation.

[Voir le site](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE

 ArcelorMittal
Construction, industriel international expert en produits de couvertures et de bardages.

[Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

AMC s'est adressé à ABOnline solutions pour l'accompagner dans son virage numérique et dans la mise en place d'une solution CRM. Les objectifs sont les suivants:

- Augmenter l'efficacité de l'équipe commerciale (suivi des objectifs et des plans d'actions commerciales).
- Fournir à la direction des indicateurs de pilotage précis.

- Suivre les projets de construction et les différentes offres de prix associées.
- Gérer les interactions (flux d'information entrant, circulant et sortant de l'entreprise vers les différentes cibles).
- Mettre en œuvre des campagnes marketing, d'animation et de fidélisation.



LES CHALLENGES

- Assurer l'adhésion et l'utilisation de la solution par les utilisateurs
- Déployer l'outil dans 15 pays pour des profils et des utilisations variées (top management, middle management, force de ventes sédentaires et nomades...)
- Interconnexion avec le SI existant (ERP, Messagerie, Calendrier, Active Directory, GED)
- Faire du CRM la solution centrale du pilotage client.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE



La solution Vtiger CRM a été retenue pour sa facilité d'implémentation, son évolutivité et ses possibilités natives d'interconnexions.

Pour répondre aux besoins d'AMC, nous avons développé:

- **Une offre enrichie pour les clients AMC:** un rapprochement automatique des prospects quand ils sont devenus clients • une interface produit intuitive afin de faciliter la saisie et d'assurer le lien avec les produits de l'ERP • une base de prix adaptable à des formats et des process différents selon les organisations • le transfert des offres vers l'ERP pour une intégration automatique des offres en commande.
- **Une gestion des projets de construction.**



LES RÉSULTATS

- **Un outil multilingue**, multi sociétés, multi organisations.
- **Solution déployée sur 5 pays d'Europe** et sur 5 autres d'ici la fin de l'année.
- **250 users** pour 5 pays
- **90 000 offres saisies** depuis la mise en place il y a moins de 18 mois.
- **Digitalisation avancée:** dématérialisation des échanges; synchronisation des calendriers; suivi des activités
- **Partenariat** qui se veut s'exprimer sur la durée

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

Points forts :

> une expertise Vtiger CRM depuis 2008

> une étude approfondie de chaque cas pour des conseils personnalisés

> la réalisation de développements spécifiques en réponse aux besoins d'une entreprise

> une équipe investie et réactive

LE PORTEUR DU PROJET



Éditeur et intégrateur de solutions CRM. Expert français de l'outil CRM vtiger CRM: audit, paramétrage, développement spécifique, formation.

[Voir le site](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Radio Alouette, première Radio Régionale de France qui repose sur un concept original de radio musicale de proximité, d'informations et d'interactivité. [Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

Alouette souhaitait gérer plus efficacement les opérations effectuées par sa régie publicitaire et particulièrement la vente de ses spots publicitaires.

Les besoins étaient les suivants:

- > centraliser les données avec des accès nomades
- > faciliter la gestion des sauvegardes
- > Gestion Électronique des Documents

- > avoir un outil ouvert (API, Widget et interface de programmation simple d'usage et standard)
- > dématérialiser la gestion d'une campagne publicitaire de la vente jusqu'à la diffusion.
- > créer une interface avec les logiciels de planifications et diffusion publicitaires RDS-NETCOM+.



LES CHALLENGES

Le principal challenge était d'adapter de manière efficace TigerPro CRM, une solution de gestion de la relation client transversale, à un secteur bien particulier. ABOnline solutions a dû s'adapter aux problématiques liées aux régies publicitaires.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE



Le choix de l'outil TigerPro CRM a permis par la suite à la société SAS Alouette d'ajouter

des nouvelles fonctionnalités telles que:

- > gestion des remises régies publicitaires
- > gestion des comptes annonceurs
- > adaptation des arrondis.

- > gestion dynamique des annonceurs et des payeurs
- > importation des Tarifs dans le CRM TigerPro depuis l'application Tarif dématérialisé Alouette (via l'API)
- > gestion des Quotes-Parts sur les bons de commande (via un Widget)
- > exportation vers logiciels de planification publicitaire RDS-NETCOM+ (via un Widget « Fiche de Planification »)



LES RÉSULTATS

- > 20 collaborateurs utilisent chaque jour TigerPro CRM
- > Simplification du travail en interne
- > Centralisation de l'information
- > Satisfaction du client
- > Le principal objectif est rempli: gain de temps et de productivité dans une régie publicitaire intégrée de la vente jusqu'à la diffusion des spots publicitaires.

[Lettre d'information](#)

FORMATION

> Formation à l'utilisation du CRM (technique / utilisation du CRM)

> Formation dispensée sur 3 jours (3 x 7 heures de formation)

> 3 personnes formées (1 administrateur et 2 utilisateurs)

LE PORTEUR DU PROJET



Programme d'accélération de croissance par le digital: stratégie / marketing / communication / commercial [en partenariat avec Digital Evolution] [Voir le site](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Fournisseur et éditeur français de solutions de gestion et d'optimisation des usages d'impression, de sécurité du document (dématérialisation, MPS) [Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

- Comment mettre en place la stratégie digitale de Bluemega afin de gagner des points de croissance ?
- Quelles sont les valeurs portées par les collaborateurs qui ont repris à la barre du Tribunal la société pour en faire depuis une « entreprise libérée » ?
- Comment prendre la parole sur les réseaux sociaux B2B (et lesquels ?) afin de gagner en notoriété sur le marché de l'impression et de la sécurité documentaire ?
- Comment générer des leads pour nos partenaires revendeurs ?
- Comment mettre au centre de cette stratégie l'« expérience-client » ?
- Comment devenir une référence sur le marché d'ici 5 ans ?



LES CHALLENGES

- **Faire adhérer les collaborateurs-associés à la stratégie digitale**
- **Animer la communauté Bluemega composée de partenaires distributeurs & clients finaux, les engager sur les réseaux sociaux**
- **Conquérir son territoire digital d'expertise: porter une parole d'expert**
- **Faire coexister dans la stratégie de contenu les valeurs de bienveillance, challenge et différence (#printdifferent)**
- **Passer le message: on est sérieux sans se prendre au sérieux**



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ Déploiement du concept Reverse 365 qui accélère la croissance de Bluemega ➤ Activation de leviers digitaux qui positionnent Bluemega comme une marque-média ➤ Présence sur les réseaux sociaux B2B: LinkedIn, Twitter, Facebook, YouTube | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Stratégie inbound marketing (marketing de contenu) ➤ Gestion mensuelle des newsletters ➤ Refonte des sites internet et optimisation du SEO ➤ Rédaction de livre blanc (dématérialisation...) et d'articles ➤ Pratique social selling |
|--|--|



LES RÉSULTATS

- LinkedIn x3 (338 abonnés), Twitter (278 followers), Facebook (306 abonnés)
- Bluemega labellisée FrenchTech en décembre 2016 et élue pépite de la FrenchTech le même mois
- Des destinataires de la newsletter en hausse
- Une augmentation régulière de dizaine de leads fournis au commerce / mois
- Hausse du CA commercial 2016 (3 370 000 €HT) +21% / 2015

LE PORTEUR DU PROJET



Création d'une application mobile personnalisée pour téléphone portable sous Android destinée à la

localisation, à la sécurité et au suivi des activités des employés d'une société de services aux entreprises (nettoyage industriel, maintenance technique et manutention) [Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

L'entreprise emploie plus de 20 collaborateurs mobiles répartis sur l'ensemble de ses sites d'intervention clients en Ile de France. La société est en train de s'implanter en région nantaise et va donc recruter de nouveaux employés. Le client avait 4 objectifs principaux:

- optimiser le temps de réalisation des différentes tâches
- améliorer la gestion des plannings d'intervention multi-sites
- assurer la sécurité des personnels sur site en dehors des horaires de bureau
- connaître et pouvoir analyser en temps réel le travail réalisé sur chaque site

Le client cherchait une solution peu coûteuse basée sur un système de localisation via un boîtier de connexion dédié avec les soucis de perte et de maintenance associés. Le client voulait une solution simple pour des utilisateurs néophytes en numérique.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

L'application est simple à utiliser, prête à l'emploi sur un téléphone portable sous Android et assure une sécurité optimale. Elle permet la géolocalisation en temps réel des personnels, elle mesure le temps de travail tâches par tâches, elle envoie automatiquement les résultats à l'entreprise et en cas d'incident ou d'accident elle émet un puissant signal d'alerte local et envoie simultanément un message au centre 112 et à l'entreprise.

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE

DENIS NETTOYAGE SERVICES propose depuis plus de 20 ans des prestations de haute qualité pour le nettoyage des locaux, l'entretien des espaces verts et la maintenance des sites.



LES CHALLENGES

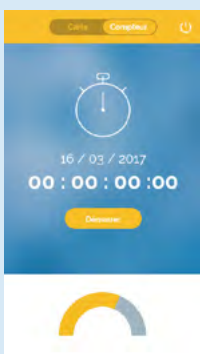
Le challenge principal était de réaliser une application simple et facile à utiliser par des personnes ne maîtrisant pas ou très peu l'informatique mobile ou les outils numériques.

Mais également de fournir un outil d'aide à la gestion du travail qui permette à cette PME d'améliorer sa qualité de services.



LES RÉSULTATS

L'application est en cours de déploiement avec des premiers retours très encourageants. Les utilisateurs se sentent naturellement plus en sécurité et l'entreprise est satisfaite d'avoir amélioré les conditions de travail de ses collaborateurs. La prochaine étape sera donc de faire connaître ce nouvel outil à l'ensemble des entreprises membre du réseau.



LE PORTEUR DU PROJET



Leader e-commerce –
Division start-ups
et produits innovants

[Voir le site](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Start up - Dodow est
un métronome lumineux
pour vous réapprendre
à vous endormir naturellement, sans prise
de médicaments [Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

Développer sa présence / notoriété sur le web et commencer à vendre à l'international. L'objectif était de lui permettre d'acquérir de la visibilité et de la notoriété sur la première place de marché française, puis de rapidement l'aider à se déployer sur les autres pays grâce au programme Pan-Européen!



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

> Commerce électronique

Intégration de la plateforme Amazon Launchpad dédiée aux start-ups:
Collaboration régulière avec les différents membres de l'équipe Launchpad:
account manager, logistique, relations presse, communication, support...

> Accompagnement 360°

- > Intégration de la page et création du listing produit
- > Mise en avant / Notoriété lors du lancement d'Amazon launchpad France
- > Visibilité et accompagnement lors des évènements promotionnels:
Deal of the Day
- > Déploiement logistique dans les autres pays: UK/DE/IT/ES puis US



LES CHALLENGES

- > Passer d'une distribution exclusive sur son site internet, à une distribution dans les grands réseaux de magasins
- > Développer sa présence et notoriété sur le web
- > Se lancer à l'international avec Amazon US et conquérir l'Asie



LES RÉSULTATS

- > Après 3 mois du lancement en France, nous étions en 3 clics et 3 semaines vendus en Europe, grâce à la qualité du service logistique assuré par Amazon
- > 70 ventes dans la journée lors du Lancement Amazon Launchpad
- > +50 % des ventes avec le déploiement sur l'Europe vs France (continue d'augmenter!)
- > 1800 unités vendues en moins de 24h avec le Crazy Deal lors du Black Friday
- > +5828 unités vendues pour Noël (nov & dec 2016)
- > n°1 des ventes objets high-tech sur Launchpad
- > +538 unités vendues en moins de 24h au UK lors d'un Deal of the Valentine's day
- > +65 % des ventes de Dodow sur le web sont aujourd'hui complétées sur Amazon.

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> Dodow est un métronome lumineux pour vous réapprendre à vous endormir naturellement, sans prise de médicaments.

> Comme 1 personne sur 10, vous souffrez d'insomnies et éprouvez des difficultés à trouver le sommeil rapidement.

> Avec Dodow endormez-vous et rendormez-vous en moyenne 2,5 fois plus vite et gagnez plus de 100 h de sommeil par an.

LE PORTEUR DU PROJET



Place de marché, vente de produits en ligne, au niveau national et international [Voir le site](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Agence Webmarketing créée en 2009 afin d'aider des clients de tailles diverses à développer leur notoriété en ligne. [Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

Souhaitant profiter de l'explosion du e-commerce et se diversifier, l'agence édite plusieurs boutiques en ligne dans 3 univers différents : la coutellerie, les arts de la table, les équipements Outdoor. L'idée ? Faire bénéficier ses propres sites e-commerce de son ADN Webmarketing. Désireuse de développer rapidement son volume d'affaires, Krooga décide de publier son catalogue produits sur la place de marché amazon. Puis, consciente du potentiel limité du marché français sur ses univers, la société tente le pari de l'export en publiant ses offres dans les pays limitrophes puis aux États-Unis.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

- **Krooga fait appel aux services Amazon Logistics pour :**
 - la qualité dans le traitement des commandes
 - la réactivité dans les expéditions de commandes (Prime)
 - le service client géré par Amazon
- **Krooga publie en Europe**
Grâce à l'option « Vendre à

l'international », Krooga a publié son catalogue en Allemagne, Espagne, Italie et au Royaume-Uni en seulement quelques clics et à partir de la même interface.

- **Krooga traverse l'Atlantique** et publie une partie de son catalogue aux États-Unis. Avec Amazon Logistics elle bénéficie d'un maillage territorial sur le territoire américain.



LES CHALLENGES

- **Développer ses ventes au-delà du marché français (potentiel limité sur la gamme de produits proposés)**
- **Un positionnement haut de gamme qui implique une stratégie de développement hors frontières**
- **Externalisation de la chaîne logistique pour répondre à un besoin de réactivité**



LES RÉSULTATS



LE PORTEUR DU PROJET



Place de marché, vente de produits en ligne, au niveau national et international [Voir le site](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Vêtements bébé mode et puériculture [Voir le site](#)

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> Sevira Kids a reçu la récompense du Label d'Or Innovation du Salon Baby en 2016 et 2017, un gage de qualité décerné par les parents deux années consécutives.



LA PROBLÉMATIQUE

- > Créer et développer une marque de puériculture innovante sur les marchés français et internationaux grâce au numérique
- > **Globales:** se faire connaître, se démarquer de la concurrence, acquérir des clients, augmenter son chiffre d'affaires et son résultat en France et en Europe, automatiser les processus
- > **Internes:** logistique (local de stockage restreint, gestion de stock et réapprovisionnement), manque de temps, difficultés d'organisation



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

- > **Lancement sur la Marketplace Amazon**
- > Commerce en ligne: utilisation de ce circuit pour tester et commercialiser un nouveau type de produit en France, la gigoteuse d'emmaillotage évolutive.
- > Création de compte vendeur sur Amazon Marketplace suivi par un Account Manager dédié au développement du chiffre d'affaires Français et Européen.
- > Solutions déployées: expédié par Amazon, déploiement à l'international (UK, DE, ES, IT, FR) PAN EU.



LES CHALLENGES

- > **Créer sa société en partant de zéro**
- > **Se développer sur les marchés français et internationaux**
- > **Automatiser les processus de commande, gestion de stock et livraison**



LES RÉSULTATS

- > **Bénéfices du compte Amazon Seller:** accès aux outils de gestion, délégation de stock et livraisons nationales et internationales.
- > **Gain de temps considérable** dans la création de la marque, la recherche et le développement du catalogue produits (nouveaux univers produits et collections), développement d'une large communauté de fans sur les réseaux sociaux (70K).
- > **Déploiement sur d'autres places de marché,** présence aux Salons Professionnels et Grand public dédiés à la puériculture
- > **Augmentation constante du CA entre 20-30% YtY,** catalogue produits contenant 2 fois plus de références qu'à sa création, recrutement interne.

LE PORTEUR DU PROJET



Place de marché, vente de produits en ligne, au niveau national et international [Voir le site](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Vente de différentes gammes de produits en B2C.
2 marques / filiales:
TWINZEE (ustensiles de cuisine)
et **ZENACOLOR** (loisirs créatifs)



LA PROBLÉMATIQUE

Volonté de se développer à l'international rapidement – via du commerce en ligne – mais pas de connaissance de distributeurs



LES CHALLENGES

Service (SAV dans différentes langues, immatriculation TVA, importation containers dans différents pays)



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

- Commerce en ligne
- Suivi fréquent avec Key Account Manager
- Les solutions (produits, services) qui ont été déployées: Pan Européen
Lien avec KPMG pour immatriculation TVA dans les différents pays



LES RÉSULTATS

- 2016: Extension sur toutes les Marketplaces Européennes: 1,5 M CA (80% réalisé hors France)
- 2017: CA prévisionnel de 6 M €. Ouverture à d'autres marketplaces + lancement de notre propre site + lancement Amazon US + lancement en retail
- Suite au programme PAN Européen: vente dans plus de 25 pays d'Europe / 79% de nos ventes ont lieu maintenant hors France (plus de 2M de CA hors France réalisées en 1 an)
- Pour soutenir cette croissance, embauche d'un nouveau collaborateur en CDI



RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> Les enquêtes sont reçues sous format papier chez Archibald et immédiatement numérisées. Un tracking permanent est assuré par la lecture d'un code barre à chaque étape du processus. Les images issues de la numérisation sont analysées par nos solutions technologiques et intégralement traitées pour contrôle par nos opérateurs. Chaque nuit, les données structurées sont restituées à BVA et les documents papiers originaux sont archivés physiquement. Une GED mise en œuvre par Archibald permet de consulter les enquêtes pdf en cas de besoin.

LE PORTEUR DU PROJET



Expert certifié en gestion documentaire, Archibald vous accompagne dans vos projets de dématérialisation et de conservation de vos documents.

[Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

Recherche d'une solution permettant de capturer avec efficacité les données inscrites par les répondants d'une enquête de satisfaction mondiale. La saisie des données issues des enquêtes est souvent délocalisée pour nécessités économiques. Qualité, flexibilité et enjeux sociétaux sont les grands perdants de cette offshorisation. BVA cherchait une solution numérique innovante : challenger les sociétés offshores et conserver cette mission en France.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Archibald a développé une application full web permettant de gérer l'intégralité de l'enquête. De sa réception papier jusqu'à la livraison finale des données, en passant par de la reconnaissance de forme, de caractère et des outils de codification de questions ouvertes.



L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



3^e institut d'études en France et dans le top 18 mondial. Société d'études et conseil, spécialiste du comportement. Un des leaders les plus innovants du secteur. [Voir le site](#)



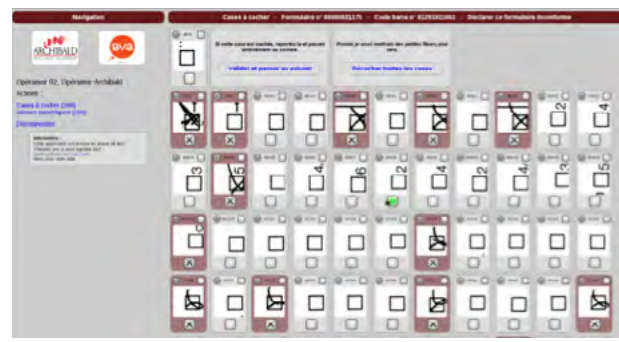
LES CHALLENGES

Reconnaissance automatique de cases à cocher, saisie de valeur numérique optimisée, interface de codification des questions ouvertes et auto implémentation des codifications produits sont autant de technologies mises en œuvre dans ce projet.



LES RÉSULTATS

La mission est gérée avec Archibald depuis 4 ans sur le territoire Français à un coût similaire au offshore avec un taux d'échec inférieur à 0,01%.



RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> Historiquement, les équipes de Cepheid regroupaient les documents papier permettant de consolider les dossiers de vente. Ces tâches, sans valeur ajoutée, étaient longues et fastidieuses car les documents pouvaient être dans différents pays, sous différentes formes et parfois difficiles à trouver. Ce système générait de la perte de temps, des coûts importants, de l'anxiété et un manque de collaboration. Aujourd'hui les pièces sont captées automatiquement, reclassées dans les dossiers associés et une gestion de complétude de dossier indique si ce dernier est complet ou non.

LE PORTEUR DU PROJET



Expert certifié en gestion documentaire, Archibald vous accompagne dans vos projets de dématérialisation et de conservation de vos documents.

[Voir le site](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Développe des tests de diagnostic moléculaires pour identifier et traiter les maladies tôt, augmenter les possibilités d'améliorer la survie et la qualité de vie des patients.

[Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

Dématérialisation et sécurisation des dossiers de vente et travail collaboratif en conformité avec les contraintes d'audits réglementaires et financiers

- La culture historique du « tout papier » a demandé une conduite au changement importante et

une sensibilisation par le biais de formations en ateliers.

- Cepheid était à la recherche d'une solution numérique innovante permettant d'assurer le pilotage des pôles: ADV et Finance pour garantir la conformité des dossiers de vente au regard des obligations réglementaires et financières (SOX).



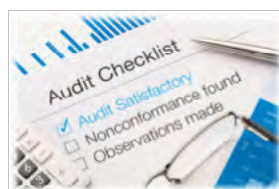
LES CHALLENGES

- **Données et documents issus de plusieurs applicatifs métier et bureautique, et acquis par une multitude de canaux**
- **PDF, Word, Excel, ERP (QAD, SAP) reçu par courrier papier, email, FTP, portail web, etc.**
- **Données à capturer pour la classification et la concaténation des éléments d'un dossier pas toujours présentes sur chaque document ont nécessité la mise en œuvre d'une vaste table de correspondance.**



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

GED Alfresco totalement customisée et couplée à un puissant moteur de workflow et de classification automatique des documents développés par nos équipes IT



LES RÉSULTATS

- L'objectif était d'offrir à ses collaborateurs un outil de gestion collaboratif, accessible dans le monde entier avec une forte sécurisation des données sensibles.
- Les contacts avec l'équipe projet ont été réguliers voir quotidiens au démarrage.
- Mise en oeuvre réalisée en 3 mois environ
- ¼ ETP, fluidité du processus, simplicité et transparence de la gestion financière (auditeur), centralisation de la documentation en GED

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

- > Wannacry
- > Cockpit pilotage
- > Cblue est utilisé par des centaines de dirigeants de TPE/PME, indépendants, collectivités, écoles... [Voir la vidéo](#)
- > Face aux cybermenaces toujours plus sophistiquées et efficaces, Cblue est une réelle solution [Lire l'étude de cas](#)
- > Le Security Dashboard vous assure une vision en temps réel de la maintenance et des opérations du centre de cyberdéfense Blueshield, véritable arsenal numérique à votre service [Découvrir la vidéo](#)

LE PORTEUR DU PROJET



Bien plus qu'un serveur d'entreprise, Cblue est une solution informatique complète, idéale pour aider la transformation numérique des TPE / PME. [Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

Les entreprises françaises sont de plus en plus exposées aux cybermenaces et aux risques d'arrêt de leur système d'information. Le Cabinet Tamet, cabinet d'experts-comptables d'une vingtaine de collaborateurs situé à Saint-Etienne, souhaitait mettre un œuvre une solution informatique sécurisée sans renoncer aux outils modernes informatiques (télé-travail, mobilité...). Ce futur système d'information devait aussi être ouvert aux clients du cabinet pour simplifier les échanges de données notamment les écritures comptables.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Cblue permet de répondre aux besoins des cabinets comptables. L'accès aux dossiers des clients hébergés dans l'application de production comptable du cabinet permet en temps réel les opérations de saisie. Les clients accèdent à leur environnement dédié, sécurisé et sauvegardé. L'IA Cblue veille en temps réelle contre les cybermenaces. Le 13 mai 2017, lors de l'attaque du logiciel malveillant WannaCry, le système d'information de Cabinet Tamet est resté 100 % opérationnel malgré l'ouverture vers plusieurs centaines d'autres systèmes d'information potentiellement non protégés.

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE

Le [CABINET TAMET](#) est constitué de 19 collaborateurs équipés des outils informatiques les plus performants pour répondre à l'ensemble des missions comptables. [Voir le site](#)



LES CHALLENGES

Les challenges de cette évolution du SI d'un cabinet comptable étaient multiples:

- > garantir un système d'information 100 % fiable pour assurer la sécurité de l'outil de production comptable.
- > apporter aux collaborateurs et aux clients du cabinet un outil informatique mobile et sécurisé.



LES RÉSULTATS

Cblue a relevé tous les challenges:

- > le serveur a été internalisé au sein du cabinet comptable et a apporté un niveau de sécurité très élevé.
- > Cblue apporte une réponse totale aux enjeux de cybersécurité, Cblue répond à 100 % aux règles d'hygiènes informatiques de l'ANSII.
- > la mobilité des utilisateurs est renforcée.
- > l'accès aux fonctions de base d'administration est simple et efficace via le cockpit de pilotage de Cblue.

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> Cblue est utilisé par des centaines de dirigeants de TPE / PME, indépendants, collectivités, écoles...
[Voir la vidéo](#)

> Face aux cybermenaces toujours plus sophistiquées et efficaces, Cblue est une réelle solution
[Lire l'étude de cas](#)

> Le Security Dashboard vous assure une vision en temps réel de la maintenance et des opérations du centre de cyberdéfense Blueshield, véritable arsenal numérique à votre service
[Découvrir la vidéo](#)

LE PORTEUR DU PROJET



Bien plus qu'un serveur d'entreprise, Cblue est une solution informatique complète, idéale pour aider la transformation numérique des TPE / PME. [Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

CM Économistes voit exploser depuis des années son volume de données. Comment dimensionner son outil informatique quand le flot de données qu'il accueille double tous les trois ans ? La question préoccupe depuis longtemps Christophe Chenevier et Jérôme Mochkovitch, dirigeants de CM Économistes. « Tous les 3 ans, nous remplaçons notre serveur par un nouveau de capacité supérieure. Pourtant, nous arrivons toujours en surcharge après 18 mois ! ». Cet engorgement récurrent est très pénalisant. Il ralentit les utilisateurs qui transmettent des fichiers qui pèsent parfois 50 Mo.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Le serveur Cblue installé dans l'entreprise s'adapte à la volumétrie des données : Cblue rajoute de la capacité avant tout signe d'engorgement. « C'est décisif pour nous, explique Jérôme Mochkovitch. La majorité des postes ont été remplacés par des "clients légers" raccordés au serveur, qui héberge les applications. Tous les collaborateurs y ont accès, utilisent la même version et peuvent partager des fichiers. Enfin, raccorder un poste supplémentaire devient un jeu d'enfant. » Vous avez dit agilité ? Jérôme Mochkovitch répond : « Notre informatique est devenue simple comme un clic droit ».

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



CM économistes intervient pour le compte d'architectes et de maîtres

d'ouvrage en amont et en aval de projets publics, privés et rénovation. [Voir le site](#)



LES CHALLENGES

CM Economistes a besoin d'agilité et de réactivité. Une date-butoir pour rendre un dossier ? Les dirigeants y travailleront tout le week-end (depuis chez eux de préférence !). Un pic d'activité ? Il faut recruter, donc ajouter des postes. « Il fallait que notre informatique nous suive, voire nous précède. Or, elle avait tendance à nous freiner. C'est ce qui nous a décidé à miser sur Cblue. »



LES RÉSULTATS

C. Chenevier : « Cblue nous a donné l'agilité nécessaire pour travailler à distance, nous adapter aux fluctuations de l'activité, partager des fichiers sans problème de versions et de compatibilité, investir sur des outils d'avenir comme la maquette numérique. L'informatique ne freine plus notre activité : elle l'accompagne et la facilite. »
En travaillant à distance, même avec un débit limité, les plus gros documents s'ouvrent en un clin d'œil. Magique...

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

- > Wannacry
- > Cockpit pilotage
- > Cblue est utilisé par des centaines de dirigeants de TPE/PME, indépendants, collectivités, écoles... [Voir la vidéo](#)
- > Face aux cybermenaces toujours plus sophistiquées et efficaces, Cblue est une réelle solution [Lire l'étude de cas](#)
- > Le Security Dashboard vous assure une vision en temps réel de la maintenance et des opérations du centre de cyberdéfense Blueshield, véritable arsenal numérique à votre service [Découvrir la vidéo](#)

LE PORTEUR DU PROJET



Bien plus qu'un serveur d'entreprise, Cblue est une solution informatique complète, idéale pour aider la transformation numérique des TPE / PME. [Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

Dans le cadre de ses échanges avec les équipes soignantes libérales extérieures (médecins, pharmaciens...), l'EHPAD Vellavi souhaitait partager le dossier médical de ses résidents en totale sécurité, sans renoncer aux avantages d'une solution cloud sécurisée (connexion à distance, télé-travail, partage de calendriers, documents...). Pour cela, il devait se conformer au code de la santé publique, stipulant que les données hébergées doivent l'être dans un datacenter agréé Hébergeur Agréé de Données de Santé (HADS) par l'ASIP Santé. Cela rendait le projet financièrement non réalisable.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

La solution Cblue installée permet de répondre aux besoins des établissements de santé liés à la loi Hôpital Patient Santé Territoire (HPST) : échanger avec l'ensemble des équipes soignantes impliquées dans la prise en charge du patient. Ainsi, l'accès aux données patients de l'EHPAD par les médecins ou les pharmaciens est possible sans modifier leur système informatique (une simple icône sur le poste de travail ou leur tablette), sans avoir recours à de coûteux réseaux privés virtuels (VPN). L'IA Cblue veille en temps réelle sur ses clients, pour contrer tous les types d'attaque (WannaCry,...).

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Établissement d'Hébergement pour Personnes Âgées Dépendantes intervient dans le respect de l'individu et l'égalité de traitement.

[Voir le site](#)



LES CHALLENGES

- > **Garantir la migration de l'application Web de gestion de patient vers un logiciel sur serveur.**
- > **Respecter les normes de sécurité au niveau de l'hébergement HADS.**
- > **Garantir un SI fiable pour assurer la sécurité des patients.**
- > **Apporter aux partenaires et collaborateurs un outil informatique mobile et sécurisé.**



LES RÉSULTATS

- Cblue a relevé tous les challenges :
- > le serveur a été ré-internalisé au sein de l'EHPAD tout en conservant le même niveau de sécurité.
 - > le centre de sécurité de Cblue apporte une réponse totale aux enjeux de cybersécurité, l'ADN de Cblue étant construit sur les règles d'hygiènes informatiques de l'ANSII.
 - > la mobilité des utilisateurs est renforcée.
 - > l'accès aux fonctions de base d'administration est simple et efficace via le cockpit de pilotage de Cblue.

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> Compta.com est une solution cloud (comptabilité, gestion, facturation) créée par des experts-comptables ;

> L'intégration de Compta.com est un métier de comptable et d'ingénieur ; Notre objectif : automatiser la comptabilité pour permettre aux comptables de se consacrer sur des tâches à valeurs ajoutées (tableaux de bord, coffre-fort numérique...);

> Nous équipons à ce jour plus de 17 000 entreprises, c'est plus de 100 nouvelles par semaine.

LE PORTEUR DU PROJET



Logiciel cloud qui permet aux entrepreneurs de gérer leur entreprise: tenue de comptabilité, suivi de la trésorerie, facturation, gestion électronique de documents, suivi des notes de frais, gestion et tableau de bord... [Voir le site](#)



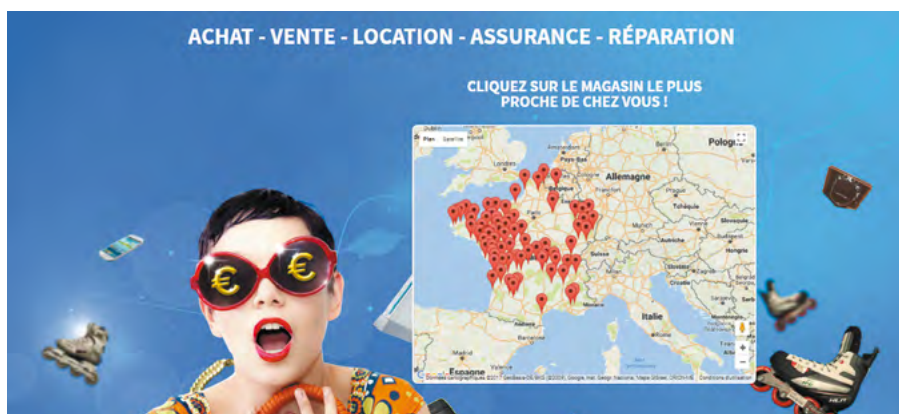
LA PROBLÉMATIQUE

- > Accès aux données comptables dans les magasins
- > Perte de temps
- > Accroissement du nombre de boutiques
- > Pas de tableaux de bord à jour



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> > Solution comptable Cloud Compta.com > Intégration automatique : <ul style="list-style-type: none"> > des opérations bancaires > des données de caisse > facturation des interco | <ul style="list-style-type: none"> > Scan des factures > Tableaux de bord automatiques > Augmentation de la valeur ajoutée des services rendus par les comptables |
|---|---|



L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Spécialiste de l'achat et de ventes de produits d'occasion [Voir le site](#)



LES CHALLENGES

- > **Changement des habitudes de travail**
- > **Adaptation du Logiciel de caisse**



LES RÉSULTATS

- > Passage de 39 à 55 comptabilités à effectif constant
- > Gain de temps (30%) pour chaque dossier
- > Facturation interne: 4h/mois, entièrement automatisée

En 1 an :

- > 105 000 opérations bancaires intégrées en automatique
- > 30 500 documents numérisés et rattachés aux écritures comptables
- > 343 000 lignes comptables de caisse intégrées automatiquement
- > Export des SIG/balances/grands livres pour re-travail des budgets (Excel)

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> La mission locale aide les personnes à retourner à l'emploi : financement du permis de conduire, remboursement des déplacements pour postuler...

> L'objectif est donc de diminuer le budget de fonctionnement pour maximiser les octroies ;

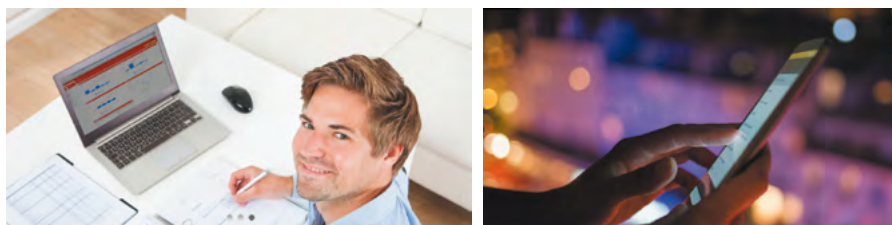
> La transparence financière est extrêmement importante pour les financeurs : région, département, ville, pôle emploi, etc.

> Compta.com simplifie et automatise les processus comptables et de gestion, afin de répondre aux objectifs de la mission locale.

LE PORTEUR DU PROJET



Logiciel cloud qui permet aux entrepreneurs de gérer leur entreprise: tenue de comptabilité, suivi de la trésorerie, facturation, gestion électronique de documents, suivi des notes de frais, gestion et tableau de bord... [Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

- > Perte de temps
- > Transparence et visibilité aux financeurs
- > Pilotage de l'association
- > Sécurisation des données
- > Sécurisation des processus internes



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

- > Externalisation de la comptabilité
- > Numérisation des factures
- > Workflow de notes de frais
- > Workflow de demandes de congés
- > Solution cloud Compta.com
 - > intégration automatique des aides octroyées
 - > tableaux de bord automatisés
 - > mise en place de processus dématérialisés de notes de frais et de congés
 - > numérisation des factures
 - > semi-automatisation des bulletins de salaires

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Aide les personnes à retourner à l'emploi: financement du permis de conduire, remboursement des déplacements pour postuler... [Voir le site](#)



LES CHALLENGES

- > Conduite du changement
- > Formation



LES RÉSULTATS

Les bénéfices constatés (chiffrés) après la mise en place du produit et du service:

- > Suppression du poste de comptable sur site
- > 19 utilisateurs quotidiens
- > Budget suivi: 338 K€ pour 1200 bénéficiaires accompagnés

LE PORTEUR DU PROJET



Nous accompagnons les entreprises dans le conseil, le choix et la mise en œuvre d'usages et d'outils informatiques plus performants.

[Voir le site](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



AIRRIA est leader en installation et maintenance

des systèmes communicants et objets connectés, grâce à sa plate-forme d'intelligence collaborative.

[Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

Depuis sa création, AIRRIA installe un nombre toujours croissant d'objets connectés. Nous assurons l'installation, l'exploitation et la maintenance des objets via notre réseau d'installateurs en Europe.

Afin de traiter l'ensemble des interventions, AIRRIA utilise actuellement un système d'information développé il y a plus de 10 ans. Aujourd'hui, celui-ci ne répond plus à tous nos besoins.

Il nous manque une plateforme « externe » avec des fonctionnalités indispensables afin de pouvoir réunir tous nos acteurs au sein d'une même plateforme.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

AIRRIA développe une nouvelle plateforme d'intelligence collaborative B2B: AIRRIA CHANNEL.

Simple et attractive, cette plateforme permettra à tous les acteurs « externes » (donneurs d'ordres, clients, installateurs) d'interagir en temps réel au travers d'une seule interface complète et adaptée à leurs besoins. Ils pourront aussi échanger avec les agences AIRRIA, assurer le suivi des interventions avec une plus forte valeur ajoutée.

COVATEAM est intervenu en conseil sur les choix à faire autour de cette nouvelle plateforme Technique, voute du Système d'Information Business de AIRRIA.



LES CHALLENGES

Pour tous les utilisateurs de la plateforme, il s'agit de fluidifier les demandes d'interventions, l'état d'avancement des missions, et les échanges de documents associés, à replacer dans une interface innovante, simple et intuitive. Côté COVATEAM et AIRRIA, il a fallu repenser la structure même du SI pour que les développeurs puissent plus rapidement ajouter ou modifier de nouvelles briques ou besoins destinés aux utilisateurs.



LES RÉSULTATS

- > Pour les installateurs:
 - > augmentation du nombre d'interventions / volume d'affaire
 - > mise en place d'offres de services additionnelles (support technique aux installateurs, formation ...)
- > Pour les donneurs d'ordre et leur clients: plus de fiabilité, de facilité, de rapidité
- > Pour AIRRIA Interne: augmentation du volume d'affaire, meilleure notoriété, automatisation de certaines interventions, Optimisation des tâches.

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> Le métier de COVATEAM est d'aider les PME à réaliser leur transformation numérique en profondeur sur les axes outils numériques, organisation, business, gestion du changement, par intervention d'experts en temps partagé.
[Voir la vidéo](#)



LE PORTEUR DU PROJET



DocuSign® change la manière de faire des affaires en permettant à plus de 250 000 entreprises et plus de 100 M d'utilisateurs dans 188 pays de signer, envoyer et gérer en toute confiance des documents, à tout moment, en tout lieu et depuis n'importe quel type de terminal. [Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

Le marché du travail peine à se renouveler. De nouveaux modèles séduisent de plus en plus mais questionnent également beaucoup sur leurs valeurs et sur leur capacité à faire baisser durablement le chômage. L'ubérisation s'attaque désormais au secteur de l'emploi et oriente le marché du travail vers une polarisation entre, d'un côté des acteurs internationaux (les leaders de l'intérim), et, de l'autre côté, des solutions low-cost issues d'une vision technologique et peu humaine de la problématique. Il est grand temps de proposer une solution plus vertueuse et responsable à notre économie.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Le recrutement simple et rapide: quelques clics entre la soumission d'une offre et l'embauche d'un employé qualifié, contrat de travail, bulletin de paie et déclarations. La technologie (processus dématérialisé des



RH, matching affinitaire, machine learning, géolocalisation...) est accessible directement via des applications Web et Smart, et en marque grise (SaaS) pour des agences d'emploi et acteurs institutionnels qui veulent agir contre le chômage.

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Manaona (marque Vit-On-Job) est un éditeur de solutions applicatives pour répondre de manière socialement responsable aux problématiques de l'emploi. [Voir le site](#)



LES CHALLENGES

- **Dématérialiser tous les actes nécessaires à l'embauche, du dépôt d'offre au bulletin de paie.**
- **Ouvrir une nouvelle porte d'entrée vers l'emploi en permettant l'embauche salariée, de quelques heures à quelques jours et + si affinité**
- **Maximiser les chances de réussite grâce aux innovations intégrées**
- **Favoriser la pluri-activité et permettre le travail « où on veut, quand on veut! »**



LES RÉSULTATS

- Nos 3 applications sont opérationnelles depuis 02/2017
- Notre technologie a été choisie par un grand réseau d'intérim (plus de 80 agences et CA > à 250 M€) pour remplacer l'ensemble de son système d'information
- Un groupe industriel (> 300 M€ de CA, secteur services aéroportuaires) nous a choisi pour gérer la flexibilité indispensable à son activité
- Nous avons obtenu les labels SFR Innovation et SNCF Jeunes Pousses

LE PORTEUR DU PROJET



DocuSign® change la manière de faire des affaires en permettant à plus de 250 000 entreprises et plus de 100 M d'utilisateurs dans 188 pays de signer, envoyer et gérer en toute confiance des documents, à tout moment, en tout lieu et depuis n'importe quel type de terminal. [Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

Notre problématique était dans le process de vente, nous remarquons un temps non négligeable entre l'envoi du devis et la signature de celui-ci. Cela prenait plusieurs semaines et pouvait poser problème entre le souhait du client sur la livraison du projet et les commandes à réception du devis signé. En plus nous n'avons aucun moyen de mesurer des données après l'envoi du devis.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Nous avons intégré la solution DocuSign afin de continuer notre digitalisation sur tout notre SI. Cela apporte ses fruits avec le temps sur l'intégration de la solution, aujourd'hui le client reçoit le devis à signer directement dans sa boîte email, nous pouvons savoir le nombre de fois que celui-ci a été ouvert afin d'être proactif et de déceler si un problème est présent dans le devis (exemple: devis ouvert plusieurs fois en moins de 48 h). Au passage, nous remarquons aussi un gain sur nos opportunités et des commandes lancées plus rapidement afin de répondre à la demande client sur la livraison du projet.

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Répond aux problématiques des réseaux et applications métiers (mobilité, sécurité, disponibilité, QoS, nouveaux terminaux..) via les technologies réseaux, WiFi, télécom et Cloud. [Voir le site](#)



LES CHALLENGES

Le challenge actuel est de convertir et d'expliquer la signature électronique surtout dans les entreprises qui demandent un processus de validation très complexe et spécifique. Chaque jour notre équipe commerciale prend le temps d'expliquer les avantages de la signature électronique pour convertir l'ensemble de nos clients.



LES RÉSULTATS

Les résultats commencent à apparaître tous les jours, nous avons un client dans le secteur du retail avant la signature électronique la réception du devis signé prenait jusqu'à 2 semaines. Aujourd'hui en moins de 30 minutes nous avons le devis signé. Pas besoin de logiciel, simplement depuis son téléphone portable et le navigateur internet le devis est signé. Une expérience client juste magique. En plus nous le recevons en temps réel dans notre CRM afin de lancer le plus rapidement possible la commande par notre service Back-Office. Conclusion, nous gagnons plusieurs jours dans la gestion du projet afin de le délivrer en temps et en heure.

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> Playlist Youtube de Dropbox France
[Voir la playlist](#)

FORMATION

> Formation de type bureautique avec prise en main de la nouvelle plate-forme
 > Personnes formées : équipe et managers
 > Nombre de personnes formées : 15
 > Nombre d'heures de formation : 30
 > Objectif : apprendre à travailler collectivement avec de nouveaux réflexes digitaux dans un environnement bureautique évolué.

LE PORTEUR DU PROJET



Dropbox Business simplifie la collaboration des équipes. AXONE Group est un fournisseur de services managés adaptés aux PME sur Grenoble, Lyon et Paris.

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Biossun fabrique des pergolas bioclimatiques à lames orientables 100 % français et 100 %

éco-conçus au travers d'un réseau de concessionnaires agréés. [Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

Biossun est une PME en forte croissance qui s'organise entre un siège et un réseau de concessions. Pour accompagner cette croissance et rendre les équipes plus agiles, plusieurs problématiques ont été identifiées et adressées par AXONE Group :

- > Faciliter la remontée des informations des filiales
- > Diminuer les échanges par email et la recherche d'information
- > Augmenter la réactivité des équipes commerciales et assurer un lien plus fort avec les équipes techniques
- > Permettre aux collaborateurs nomades d'avoir accès aux versions à jour des documents produit et marketing



LES CHALLENGES

Nécessité d'une analyse en amont des besoins de Biossun pour identifier la meilleure solution qui accompagnerait le développement de l'entreprise et couvrirait l'ensemble des équipes (technique, marketing, commerciale, produit, etc.)



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

- > Mise en place par AXONE Group de Dropbox Business comme plateforme de collaboration pour tous les collaborateurs, à la fois sur PC, MacOS, et sur smartphone
- > Simplification de l'organisation des données pour faciliter la recherche d'informations et le partage entre les équipes
- > Définition de nouvelles pratiques de travail pour simplifier l'échange d'informations et s'assurer que les équipes du siège et les filiales soient « synchrones »



LES RÉSULTATS

- > Diminution significative des échanges d'emails liés à la recherche d'information ou de documents, grâce aux répertoires partagés Dropbox
- > Plus grande réactivité des équipes commerciales, prévenues en temps réel via des notifications Dropbox des retours terrain des techniciens
- > L'ouverture de nouvelle filiale simplifiée et sans la nécessité de déployer des infrastructures informatiques lourdes en local

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> Chaîne Youtube de Quelle Histoire
[Voir la Chaîne](#)

> Playlist Youtube de Dropbox France
[Voir la playlist](#)

FORMATION

Au déploiement de Dropbox Business, Good ID a réalisé une formation de 2 h aux responsables des équipes « créas » pour la prise en main de la console d'administration de Dropbox Business. Après déploiement, Good ID a réalisé deux formations de 2 h pour une douzaine de collaborateurs « créas » sur les fonctionnalités, l'usage et les bonnes pratiques de gestion et partage des données dans Dropbox Business.

LE PORTEUR DU PROJET



Dropbox en partenariat avec Good ID
Dropbox Business simplifie la collaboration des équipes.



Good ID est spécialisé dans les projets Cloud de transformation digitale.

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Quelle Histoire est une maison d'édition avec comme objectif de rendre ludique l'apprentissage de l'Histoire aux plus jeunes.

[Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

- > Gestion de la production depuis des sites distants.
- > Sécurité des données éditoriales.
- > Besoin d'innovation dans la gestion des interactions entre les équipes créatives.
- > Maîtrise des coûts relatifs à l'hébergement et la gestion des données de l'entreprise.



LES CHALLENGES

- > Migration de 3,5To de données présentes sur site vers l'environnement cloud Dropbox Business sur un seul week-end afin de respecter la nécessité de continuité de la production dès le lundi.
- > Gestion des différents environnements présents sur les postes de travail des collaborateurs.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

- Mise en place de l'environnement Dropbox Business auprès de l'ensemble des équipes de Quelle Histoire.
- > Migration d'un environnement on-premise vers un environnement Cloud.
 - > Accompagnement des équipes métiers sur l'organisation des données de production afin de tirer le meilleur parti de la solution
 - > Optimisation des processus métiers grâce aux fonctionnalités avancées de la solution ([Smart Sync](#), [Dropbox Paper](#))



LES RÉSULTATS

- > Fichiers de production volumineux stockés et mis à jour simplement.
- > Facilité de partage des contenus avec des intervenants extérieurs.
- > Rapide réorganisation des équipes sur différents sites rendue possible dès le déploiement de Dropbox Business effectué.
- > Nouveaux usages rendus possible grâce à Dropbox Business (mobilité, collaboration).



LE PORTEUR DU PROJET



Place de marché qui permet aux TPE-PME de se lancer à moindres coût et risque dans la vente en ligne et d'atteindre 169M d'acheteurs dans le monde [Voir le site](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Vente d'articles de lunetterie et d'accessoires de mode, notamment maroquinerie et bijoux de créateurs français [Voir le site](#)

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> Découvrez plus en détail l'histoire de Sahar Emami sur [le site de l'initiative eBay s'engage](#)



LA PROBLÉMATIQUE

En 2008, en raison de la crise économique, Sahar Emami perd son emploi de responsable produit et comptes dans un grand groupe de mode. Tandis qu'elle recherche un nouvel emploi, Sahar décide de rester occupée en aidant son père, grossiste en optique. Lui a les connaissances et le réseau dans le monde de l'optique, mais ses ventes sont rendues difficiles par l'émergence des monopoles de distribution dans ce secteur. Il fallait donc qu'il s'adapte et trouve de nouveaux marchés. Sahar, elle, a l'expérience de la mode et de la vente. Ce seront les piliers du développement d'EyeWorld Boutique!



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

eBay a permis à Sahar de tester la vente au détail (B2C) et l'international facilement, rapidement et à moindre coût et risque. Sahar a bénéficié de tous les outils mis à sa disposition par eBay:

- > création de sa boutique, optimisation des ventes grâce aux données du back-office
- > vente à l'international
- > plateforme d'expéditions eBay et ses tarifs préférentiels (ex: Mondial Relay)
- > ressources de l'Espace Vendeurs, du 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 CHALLENGES

- > **Augmenter la rentabilité de l'entreprise, en passant du B2B au B2C**
- > **Apprendre le e-commerce: rédaction d'annonces efficaces (photos, descriptions, mots-clés).**
- > **Développer la confiance avec les marques pour obtenir leur accord pour vendre en ligne**
- > **S'ouvrir à l'international, grâce au potentiel d'un inventaire de marques françaises très demandées à l'étranger; et donc, entre autres, assurer un service client multilingue.**



LES RÉSULTATS

Sahar a progressivement abandonné la vente en gros pour se dédier à sa boutique en ligne, et son père a pu partir sereinement à la retraite en lui remettant les rênes de la société. Elle a étendu son activité à de nouvelles catégories comme la maroquinerie et les bijoux. Résultats chiffrés:

- > + de 6 000 références
- > 97% du CA à l'export (1^{er} pays: les États-Unis).
- > embauche de 4 personnes
- > 86% de nouveaux clients chaque mois
- > 38% de clients sur le mobile



RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> Vidéo de présentation réalisée via l'échange

LE PORTEUR DU PROJET



Plateforme d'échanges de biens et de services entre entreprises permettant de financer des achats contre production, sans recours à la trésorerie

[Voir le site](#)

[Voir le blog](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Traiteur éthique, avec un laboratoire culinaire, Dinogo propose ses services de traiteur pour tous événements professionnels ou particuliers.

[Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

Dinogo n'avait pas de visibilité en ligne et souhaitait construire une stratégie digitale afin d'être connu et acquérir de nouvelles affaires notamment sur la cible des mariages. Ayant une gestion de trésorerie délicate & une activité saisonnière, Dinogo cherche une solution pour financer cet investissement. Au vu de la situation les acteurs financiers traditionnels ne souhaitent pas financer ce projet. L'échange inter-entreprises permet à Dinogo de trouver un prestataire qualifié sur le réseau d'échanges et de financer le projet directement en échange de son cœur de métier.



LES CHALLENGES

Dinogo fait face à des difficultés de gestion de trésorerie (paiements des clients tardifs, rémunération des employés...) perturbant le financement de son projet web. Dinogo faisait également face à des périodes de basses activités pendant lesquelles les salariés ne travaillaient pas à 100 % de leur capacité. L'échange a permis à Dinogo d'utiliser ses ressources disponibles afin de financer son projet de transformation digitale.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Dinogo rejoint le réseau France Barter et renseigne ses offres. Des mises en relation sont créées avec des sociétés souhaitant des services de traiteur. Dinogo a pu contractualiser et réaliser les prestations. L'innovation se situe au niveau du paiement. Une facture est émise avec la mention paiement par compensation. Au lieu d'être payé en numéraire, Dinogo est crédité de Barter (système de crédit/débit interne au réseau). En parallèle, Dinogo contacte des agences Web du réseau. Une fois l'agence choisie, une facture d'achat est éditée avec la mention paiement par compensation qui se déduit des factures de ventes.



LES RÉSULTATS

- Plateforme web - Marketplace dédiée au mariage & supports (tels que la vidéo) développés : <http://www.cezamemariage.fr>
- Visibilité en ligne accrue
- Acquisition de nouveaux clients en réalisant des prestations de traiteur notamment des clients medias
- Préservation de la trésorerie : le projet n'aura eu aucun impact.
- Meilleure rentabilisation des actifs sous-utilisés en période d'activité basse.

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> Lire la vidéo

FORMATION

> Une formation sur le Barter : pouvoir expliquer et vendre le troc inter-entreprises, assurer les prises de RDV avec les dirigeants d'industries
 > Formation aux techniques d'animation réseau pour assurer la croissance du volume transactionnel, transfert de compétences sur l'octroi de crédit ou débit Barter et des règles de gestion.
 > Formation sur l'outil marketplace back et front office, l'utilisation du CRM et les techniques de community mangement, création des newsletters

LE PORTEUR DU PROJET



France Barter commercialise sa technologie en marque blanche et son savoir faire lié à l'animation auprès de réseaux d'entreprises souhaitant intégrer l'échanges BtoB ou « Barter/troc ».

[Voir le site](#)

[Voir le blog](#)



LA PROBLÉMATIQUE

- > Identifier grâce à un outil web les ressources disponibles et les besoins des industriels et autres PME membres des clusters.
- > Fédérer les sociétés membres clusters Rhône-Alpins & leur permettre de se connecter entre elles pour mieux travailler de façon collaborative
- > Développer une nouvelle offre de service d'échanges interentreprises ou « barter » aux profits des entreprises membres des clusters Rhône-Alpins.
- > Renforcer les recettes privées des clusters et contribuer à l'optimisation de leurs modèles économiques.
- > Créer un écosystème dynamique et collaboratif



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Mise en place pour France Cluster d'une Marketplace BtoB d'échanges inter-membres avec la brique de facturation en Barter et de gestion des comptes débit - crédit. Chaque société peut ainsi financer ses besoins d'achat contre production, sans recours à leur trésorerie. Le constat de départ était que les industriels participants aux clusters sont déjà dans une logique de collaboration et de mutualisation de leurs expertises ou outils de production. Permettre aux industriels de rentabiliser leurs actifs sous-exploités (matériel de production, temps machine, offres commerciales, espaces disponibles...) en créant un marché et donc une valorisation de ces actifs auprès d'autres professionnels de la filière.

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Accompagnement du réseau des pôles de compétitivité, clusters et outils d'accélération des PME [Voir le site](#)



LES CHALLENGES

- > **Cadre juridique liée à la vente d'expertise et la location de machine, accompagner les entreprises à contractualiser sur des services qui ne sont pas vendus dans le cadre de leur activité principale.**
- > **Définition d'un modèle de revenu avec une recherche de ROI**
- > **Adaptation de la nomenclature de secteurs dans le cadre de la marque blanche**



LES RÉSULTATS

- > Engouement des entreprises des clusters pour cette nouvelle offre gratuite proposée par France Cluster
- > La mise en place de l'offre a confirmé la dynamique de mutualisation et de collaboration dans laquelle opèrent les dirigeants d'industries regroupées en Cluster
- > Amélioration du dialogue avec les entreprises car France Clusters se penche sur la compréhension de leurs offres et de leurs besoins

LE PORTEUR DU PROJET



Plateforme d'échanges de biens et de services entre entreprises permettant de financer des achats contre production, sans recours à la trésorerie [Voir le site](#) [Voir le blog](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE

TRAESCH AVOCAT conseille et représente des propriétaires et acheteurs/vendeurs immobiliers, des PME et des propriétaires de véhicules automobiles. Il assiste des propriétaires victimes d'impayés, des copropriétaires et acheteurs-vendeurs de biens immobiliers. [Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

Traesch Avocat est un cabinet d'avocat de 3 collaborateurs avec des spécialités en droit international, droit immobilier (et notamment location saisonnière), contrats et droit social. Le Cabinet a construit son expertise sur des sujets pointus mais n'avait que peu de visibilité en ligne et souhaitait construire une stratégie digitale pour trouver des clients. Traesch Avocat n'avait pas identifié dans son réseau des prestataires adéquats pour la traduction, graphisme, la réalisation d'un site web et du community management. L'échange inter-entreprises leur a permis de trouver des prestataires qualifiés et de financer le projet en échange de son cœur de métier.



LES CHALLENGES

Traesch Avocat a une activité prisée sur le réseau d'échanges: de nombreuses entreprises cherchent des avocats pour des prestations de conseil juridique. En rejoignant le réseau d'échanges il capte de la clientèle additionnelle sans sortie de trésorerie. Traesch va réaliser des ventes et achats et va pouvoir transformer ses ressources disponibles en outil de financement pour acheter de la traduction, une refonte de site, 2 journées de formation en community management.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Traesch Avocat a rejoint le réseau France Barter et renseigné ses offres. Des mises en relation ont alors été opérées avec des sociétés souhaitant des prestations juridiques, notamment une société parisienne qui fait de la location saisonnière d'appartement pour les entreprises. Les factures sont émises avec la mention paiement par compensation. Au lieu d'être payé en numéraire, Traesch est crédité de Barter (système de crédit/débit interne au réseau). En parallèle, Traesch contacte des agences Web du réseau. Une fois l'agence choisie, une facture d'achat est éditée sur laquelle figure également la mention paiement par compensation qui se déduit des factures de ventes



LES RÉSULTATS


- Prestation de traduction
- Meilleure gestion des outils de communication online
- Autonomie quant à l'utilisation des outils Web, création de contenus...
- Acquisition de nouveaux clients en réalisant des prestations pour les membres du réseau
- Préservation de la trésorerie: le projet n'aura eu aucun impact.



LE PORTEUR DU PROJET

 Legalstart.fr est la plateforme leader de création de documents juridiques et de formalités administratives à destination des TPE / PME [Voir le site](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE

 Evosphere Le développement mobile d'un assistant personnel connecté qui accompagne l'utilisateur dans ses activités et lui permet de partager photos & vidéos en temps réel. [Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

- > Créer une société sans connaissance juridique
- > Limiter les couts de création
- > Créer une société rapidement
- > Créer une société 100% en ligne



LES CHALLENGES

- > **Développer un logiciel simple d'utilisation, qui, à partir de questions accessibles à n'importe qui, permet de générer des documents juridiques complexes et différents d'un utilisateur à l'autre.**
- > **Association de la solution logicielle avec un travail humain permettant de suivre, vérifier et d'accompagner chaque client du début de la démarche à l'obtention du K-Bis.**



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Grâce à un système propriétaire de questionnaires dynamiques, la plateforme permet de:

- > Rédiger des documents juridiques totalement personnalisés
- > Gérer les formalités administratives afférentes: rédiger et publier des annonces légales, signer électroniquement les documents et transmettre de manière 100 % dématérialisée et sécurisée les dossiers aux administrations compétentes (Greffes, INPI, etc.).

À cette solution logicielle s'ajoute un accompagnement humain 100 % en ligne par téléphone, mail ou via un chat permettant d'accompagner chaque client de manière personnalisée.



LES RÉSULTATS

- > Les statuts de Evosphere ont été générés dès la fin du questionnaire qui a été rempli en une dizaine de minutes
- > Le dossier complet a été vérifié, amendé et envoyé au greffe du tribunal de commerce en moins de 48h
- > Une société créée pour un coût 80 % inférieur à la moyenne chez les acteurs traditionnels (selon un sondage OpinionWay réalisé pour Legalstart en mai 2016)

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> [Lire la vidéo](#)

LE PORTEUR DU PROJET

 Legalstart.fr est la plateforme leader de création de documents juridiques et de formalités administratives à destination des TPE / PME [Voir le site](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Scénographie culinaire et set design pour événements professionnels. [Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

- > Créer une société sans connaissance juridique
- > Limiter les coûts de création de société
- > Créer une société rapidement
- > Créer une société 100 % en ligne



LES CHALLENGES

- > **Développer une plateforme simple d'utilisation, qui, à partir de questions accessibles à n'importe qui, permet de générer des documents juridiques complexes et différents d'un utilisateur à l'autre.**
- > **Association de la solution logicielle avec un travail humain permettant de suivre, vérifier et d'accompagner chaque client du début à la fin de chaque démarche.**



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Grâce à un système propriétaire de questionnaires dynamiques, la plateforme permet de :

- > rédiger des documents juridiques totalement personnalisés
- > gérer les formalités administratives afférentes : rédiger et publier des annonces légales, signer électroniquement les documents et transmettre de manière 100 % dématérialisée et sécurisée les dossiers aux administrations compétentes (Greffes, INPI, etc.).

À cette solution logicielle s'ajoute un accompagnement humain 100 % en ligne par téléphone, mail ou via un chat permettant d'accompagner chaque client de manière personnalisée.



LES RÉSULTATS

- > Les statuts de Sweet & Joy ont été générés dès la fin du questionnaire qui a été rempli en une dizaine de minutes
- > Le dossier complet a été vérifié, amendé et envoyé au greffe du tribunal de commerce en moins de 48h
- > Une société créée pour un coût 80 % inférieur à la moyenne chez les acteurs traditionnels (selon un sondage OpinionWay réalisé pour Legalstart en mai 2016)

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> Lire la vidéo

LE PORTEUR DU PROJET



Outil de gestion de planning et de réservation en ligne dédié aux TPE et PME travaillant sur rendez-vous ou réservation (loisirs, sport, beauté...). [Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

FlavYoga accompagne 120 membres. Le studio reste malgré tout une petite structure que Flavy gère seule. Sa plus grosse problématique en tant qu'indépendante ? Les tâches administratives et le temps fou qu'elle y consacre : 50% de son temps !

- Gestion des inscriptions et annulations par téléphone / texto / e-mail (y compris soir, week-end et jours fériés)
- Réactivité pas toujours évidente (24 voire 48h pour répondre parfois, avec le mécontentement que cela peut susciter)
- Optimisation du taux d'occupation difficile (tapis occupés VS tapis disponibles)



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Solution alliant gestion de planning et réservation en ligne :

- Back-office pour Flavy, pour un suivi sans effort de l'activité :
 - › suivi et ajustement du planning en temps réel
 - › gestion des réservations (annulations et reports, si besoin)
 - › consultation de l'historique des réservations
 - › constitution automatique du fichier membres
- Réservation en ligne et espace personnel pour les membres :
 - › choix du cours, de la date et de l'horaire
 - › confirmation et rappel automatique par e-mail la veille du cours
 - › vue globale des séances réservées sur la semaine / le mois
 - › gestion autonome des annulations

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Basé à Menton et dirigé avec passion par Flavy Veillon, FlavYoga est un studio de Yoga proposant des cours collectifs (12 pers. max.) et individuels. [Voir le site](#)



LES CHALLENGES

Pour FlavYoga, le challenge de départ a été de trouver une solution adaptée à son budget de TPE. Les outils trouvés jusque là étaient beaucoup trop chers. Par la suite, il a fallu changer les habitudes des membres qui n'ont pas eu le réflexe de la réservation en ligne immédiatement, étant donné qu'ils avaient fait sans jusque là. Depuis la tendance s'est inversée, ils sont même contents de ce système qui leur donne flexibilité et autonomie.



LES RÉSULTATS

Avec MyRezApp, Flavy économise 5h sur ses tâches administratives chaque semaine :

- Moins d'appels pour réservation grâce à la réservation en ligne
- Moins d'appels pour annulation grâce à l'espace personnel
- Meilleur taux d'occupation avec l'accès direct au planning qui facilite les inscriptions de dernière minute
- Moins d'interférences de sa vie professionnelle dans sa vie privée
- Davantage de temps pour le marketing et la communication

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> Chez MyRezApp, nous sommes fiers de servir une entrepreneure aussi dynamique que Flavy. Nous avons voulu inspirer nos utilisateurs [en publiant son interview sur notre blog.](#)

> L'agenda et la réservation en ligne confèrent de nombreux avantages, que ce soit en termes d'acquisition, de satisfaction client ou encore de productivité. Nos utilisateurs en témoignent souvent : [ici](#), [là](#) ou encore [là](#).



RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> Chez MyRezApp, nous sommes fiers de servir une PME aussi dynamique que La Croquetterie. Vous trouverez ici [l'interview de Frédéric, responsable Marketing de La Croquetterie.](#)

> L'agenda et la réservation en ligne confèrent de nombreux avantages, que ce soit en termes d'acquisition, de satisfaction client ou encore de productivité. Nos utilisateurs en témoignent souvent : [ici](#), [là](#) ou encore [là](#).

LE PORTEUR DU PROJET



Outil de gestion de planning et de réservation en ligne dédié aux TPE et PME travaillant sur rendez-vous ou réservation (loisirs, sport, beauté...). [Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

Dans le cadre de sa stratégie d'acquisition, la direction marketing de La Croquetterie conçoit et pilote des événements qui ont lieu régulièrement en points de ventes. Si ces opérations ont aujourd'hui prouvé leur efficacité, leur mise en œuvre ne s'est pas faite sans difficulté :

- Outils inadaptés à la gestion des inscriptions aux événements (perte de temps);
- Gestion non optimale des informations (perte de données et défaut de traçabilité,
- déperdition lors des échanges entre siège et franchises);
- Évaluation aléatoire des événements en termes de satisfaction des participants.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Mise en place d'un outil collaboratif à l'usage de la direction marketing (basée en Gironde) et des franchisés (partout en France) pour la gestion des événements et inscriptions. L'outil permet notamment :

- Réservation en ligne pour une inscription des participants en totale autonomie ;
- Back-office avec des niveaux d'accès différents :
 - > accès « super admin » pour la direction marketing;
 - > accès « admin » propre à chaque franchisé (gestion autonome de ses propres opérations);
- Collecte d'avis automatisée après chaque événement;

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Fondée il y a 16 ans, **LA CROQUETTERIE** est une franchise de magasins spécialisés dans la nutrition, le bien-être et le comportement animal. [Voir le site](#)



LES CHALLENGES

Pour La Croquetterie, le plus gros challenge a été de trouver une solution :

1. facilitant la gestion des événements au quotidien;
2. adaptée au fonctionnement en réseau, afin que la direction Marketing puisse préparer et suivre toutes les opérations depuis la Gironde tout en permettant aux franchisés d'être autonomes dans la gestion opérationnelle des événements (outil partagé);
3. accessible, à la fois techniquement et financièrement



LES RÉSULTATS

- Gain de temps sur l'organisation et la gestion des inscriptions (90 % de réservation en ligne via le site ou facebook) ;
- Génération automatique d'une base de leads qualifiés à chaque événement, à travers la réservation en ligne;
- Partage des informations entre la direction marketing et les points de vente facilitée et fluidifiée (outil collaboratif);
- Évaluation systématique du succès de chaque événement;
- Augmentation du trafic en magasin.

LE PORTEUR DU PROJET



Outil de gestion de planning et de réservation en ligne dédié aux TPE et PME travaillant sur rendez-vous ou réservation (loisirs, sport, beauté...). [Voir le site](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Implantée en Bourgogne-Franche-Comté, Sky Circus est une école de parachutisme proposant également sauts en tandem et simulateur de chute libre. [Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

Sky Circus est une petite entreprise de 2 personnes qui, dans le cadre de ses différentes activités, est amenée à gérer une organisation et un planning complexes. Pour optimiser cette gestion au quotidien et ne plus « courir partout », ils ont souhaité l'informatiser. Cependant leurs débuts ont été compliqués :

- Outil de réservation inadapté à leur activité et fonctionnement
- Gestion fastidieuse des bons cadeaux (essentiels pour leur CA!)
- Multiplication des logiciels (perte de temps, contre-productif)
- Gestion non optimale de l'information (données « dispersées », recoupement difficile)



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Solution centralisant planning, réservations, paiements, bons cadeaux et fichier clients.

- Back-office pour un pilotage de l'activité facilité :
 - suivi et ajustement du planning en temps réel
 - gestion des réservations (annulations et reports notamment)
 - suivi des paiements et remboursements
 - suivi des bons cadeaux (valides / utilisés / expirés)
- constitution automatique du fichier clients
- Réservation en ligne pour les clients :
 - choix du jour et de l'horaire
 - confirmation et rappel automatique par e-mail
 - avec ou sans bon cadeau
- Collecte automatisée d'avis après chaque prestation



LES CHALLENGES

Pour Sky Circus, le plus gros challenge a été de trouver une solution :

1. « Tout-en-un » et adaptée à leurs problématiques;
 2. Dont le modèle de facturation n'est pas celui des commissions sur réservations;
 3. Pouvant s'interfacer avec le module de paiement de leur banque.
- Sur ce dernier point, MyRezApp a dû personnaliser l'outil pour y intégrer la solution de paiement de Sky Circus (développement spécifique et sur-mesure).**



LES RÉSULTATS

- Gain de temps sur la gestion et le suivi de l'activité;
- Gain de temps sur les encaissements avec le paiement en ligne;
- Diminution des appels entrants grâce à la réservation en ligne (-68 %);
- Meilleur accueil des clients sur place (plus de temps à leur consacrer);
- Meilleure gestion de l'information;
- Evaluation systématique et mise en avant de la qualité des prestations.

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> Chez MyRezApp, nous sommes fiers de servir une PME aussi dynamique que Sky Circus. Nous avons voulu inspirer nos utilisateurs en publiant [l'interview de Béatrice, gérante de Sky Circus, sur notre blog.](#)

> L'agenda et la réservation en ligne confèrent de nombreux avantages, que ce soit en termes d'acquisition, de satisfaction client ou encore de productivité. Nos utilisateurs en témoignent souvent : [ici](#), [là](#) ou encore [là](#).


LE PORTEUR DU PROJET



Neocamino est une solution en ligne qui permet aux TPE, indépendants et e-commerçants de gérer et développer leur communication digitale.

[Voir le site](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE

 Arche de Néo. L'Arche de Néo est une e-boutique qui vend du matériel durable et équitable. Sa raison d'être est de nous faire consommer mieux et bien. [Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

Julien Guilbaud voulait se faire connaître par internet et le référencement payant était limitant et très coûteux. Il était important pour lui de travailler son référencement naturel, de mieux comprendre la mécanique de son site web et pouvoir approfondir le sujet car il n'avait aucune connaissance.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Julien a été coaché grâce à la solution Neocamino pour apprendre les bases du marketing sur Internet en travaillant sur son blog. Pour cela, nous l'avons guidé méthodiquement dans l'animation de ses réseaux sociaux, création de contenu, et pour mettre en place des pages de conversion efficaces.



Exemples de produits vendus par l'Arche de Néo



LES CHALLENGES

- S'imprégner des connaissances en référencement naturel.
- Restructurer sa façon de travailler son webmarketing.



LES RÉSULTATS

- Le fonctionnement du logiciel Neocamino lui a permis de restructurer sa façon de travailler son webmarketing. Les pages de conversion lui ont également permis d'augmenter sa base de données clients et de pouvoir envoyer sa propre newsletter.
- CA avec une belle croissance chaque année de 80%.
 - En moyenne 7500 visiteurs par mois sur les 5 derniers mois,
 - Capture de 25% de ses visiteurs.

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> Faites un audit de votre site et testez gratuitement la solution sur <http://app.neocamino.com>

LE PORTEUR DU PROJET



Neocamino est une solution en ligne qui permet aux TPE, indépendants et e-commerçants de gérer et développer leur communication digitale.

[Voir le site](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Guillaume Cromer créateur de ID-Tourism, il conseille en marketing, innovation et développement durable dans le secteur du tourisme.

[Voir le site](#)

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> Faites un audit de votre site et testez gratuitement la solution sur <http://app.neocamino.com>



LA PROBLÉMATIQUE

Au démarrage, la « jeunesse » de son entreprise a été une difficulté pour gagner des appels d'offre. Du fait de son lancement récent, il avait peu de recommandations et les acteurs étaient réticents à faire le choix de l'innovation. Il a donc choisi internet pour asseoir sa légitimité, sauf qu'il n'avait aucune connaissance dans ce domaine.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE



Une des destinations ID-Tourism

Guillaume a été coaché grâce à la solution Neocamino pour apprendre les bases du marketing sur Internet en travaillant sur son blog. Pour cela, nous l'avons guidé méthodiquement dans l'animation de ses réseaux sociaux, création de contenu, et pour mettre en place des pages de conversion efficaces.



LES CHALLENGES

- > Apprendre les bases de la culture du web, le SEO, l'e-mailing.
- > Comprendre comment fonctionne le monde du digital.
- > Avoir un outil marketing clé en main.



LES RÉSULTATS

- Grâce à son blog, il a pu montrer qu'il avait de l'expérience, accroître sa crédibilité, et prouver qu'il pouvait apporter sa pierre à l'édifice.
- > +60% le nombre de relations qualifiées sur le Facebook professionnel.
 - > Sur Twitter: passé de 500 followers à 3 650 followers.
 - > Sur LinkedIn: passé de 1500 à 4 487 relations dans son secteur d'activité.
 - > Taux de conversion de 40 % en moyenne avec un trafic régulier de 180 visiteurs par semaine.

LE PORTEUR DU PROJET



Neocamino est une solution en ligne qui permet aux TPE, indépendants et e-commerçants de gérer et développer leur communication digitale.

[Voir le site](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE

MONIQUE PIERSON est Conférencière, animatrice d'ateliers sur le management des équipes, pour que naissent de nouvelles manières de vivre ensemble en entreprise.



LA PROBLÉMATIQUE

Monique souhaitait avoir une vitrine sur le web, pour l'utiliser comme une carte de visite. Elle avait donc l'objectif mais elle ne savait pas comment il fallait faire.



LES CHALLENGES

- > S'imprégner des connaissances en référencement naturel.
- > Restructurer sa façon de travailler son webmarketing.
- > Créer un site internet.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Monique a été coachée grâce à la solution Neocamino pour apprendre les bases du marketing sur Internet en travaillant les réseaux sociaux pour augmenter sa visibilité.



LES RÉSULTATS

Elle consacre une heure à deux heures par semaine pour faire sa communication sur internet. Elle a appris à utiliser et à bien cibler les réseaux sociaux, utiliser également l'emailing pour faire de la communication sur ses conférences grâce à Neocamino.

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> Faites un audit de votre site et testez gratuitement la solution sur <http://app.neocamino.com>



1 Attirer des visiteurs de Google et des réseaux sociaux



2 Capturer leurs emails en proposant une offre irrésistible



3 Fidéliser vos contacts avec des emails efficaces

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> **Témoignage d'Alexandre Souvignet**, PDG de la société Alphi :
« Pour intéresser de nouveaux clients, notre prospection commerciale traditionnelle ne suffisait plus. La prospection digitale nous permet de construire une conversation avec nos futurs clients et de leur offrir des contenus de qualité avec une réelle valeur ajoutée. »

LE PORTEUR DU PROJET



1^{re} agence de prospection digitale, nous accélérons le développement commercial des PME à moindre coût en exploitant pleinement le potentiel d'internet. [Voir le site](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Alphi est une entreprise familiale française du BTP spécialisée dans les solutions de coffrage et d'étaieement depuis plus de 20 ans. [Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

L'entreprise Alphi souhaitait moderniser son processus commercial pour soutenir sa performance. Dans un contexte difficile aux multiples enjeux, comme la crise du BTP entre 2008 et 2015, la réglementation en matière de sécurité de plus en plus exigeante, ou encore un marché très concurrentiel, comment renouveler ses pratiques commerciales ? Alphi faisait face à un besoin d'accompagnement pour aider ses équipes en interne à élargir son marché et à toucher ses cibles, à savoir les dirigeants de PME du BTP, les responsables opérationnels et enfin responsables QSE.



LES CHALLENGES

- > **Appréhender des problématiques complexes propres au secteur du BTP**
- > **Attirer l'attention des cibles définies en amont via Internet pour élargir le marché**
- > **Susciter l'intérêt des cibles grâce à des communications à fort impact**



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

- > **Plan de prospection digitale**: objectifs quantitatifs et 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.
- > **Marché**: entreprises de construction et de BTP
- > **Cible**: chefs de chantier, conducteurs de travaux, responsables sécurité
- > **Communications**: 1 ebook, 2 articles d'expert, 1 guide pratique, 1 guide comparatif, 1 infographie, 2 vidéos témoignage, 4 articles de blog premium
- > **Technologies** : site web, blog, profils et pages LinkedIn, logiciel HubSpot
- > **Acquisition d'audience**: 16 campagnes multicanales



LES RÉSULTATS

- À mi-parcours du projet avec seulement 9 campagnes réalisées par emailing et sur les réseaux sociaux, nous avons acquis des résultats probants en l'espace de 5 mois:
- > 266 prospects intéressés
 - > 17114 visites générées sur le site
 - > 2 400 000 euros de chiffre d'affaires potentiels

LE PORTEUR DU PROJET



1^{re} agence de prospection digitale, nous accélérons le développement commercial des PME à moindre coût en exploitant pleinement le potentiel d'internet. [Voir le site](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



MySkillFactory exploite le potentiel digital pour réconcilier la formation et l'efficacité opérationnelle pour créer les métiers de demain. [Voir le site](#)

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> [témoignage de mySkillFactory](#)



LA PROBLÉMATIQUE

L'une des offres de mySkillFactory est la Digital Learning Expedition. Il s'agit d'un parcours de formation pour initier les formateurs et gestionnaires au digital learning. Cet atelier se matérialise par un espace d'apprentissage collectif, accessible à distance, qui se déroule sur plusieurs semaines. mySkillFactory a fait appel à Neoptimal pour faire la promotion de la Digital Learning Expedition auprès d'une cible de RH et formateur, afin d'augmenter le nombre de participants à cet évènement.



LES CHALLENGES

- **Délai était très court pour construire les emailings et envoyer des campagnes pertinentes pour la cible.**
- **mySkillFactory avait besoin d'atteindre un nombre d'inscription minimum afin de rentabiliser la prestation de Neoptimal.**
- **En seulement 3 emails, nous avons dû être suffisamment explicites et convaincants pour inciter des personnes à s'inscrire à un atelier de formation payant et qui se déroule sur un mois.**



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Dans un délai d'un mois, Neoptimal a conçu 3 emails de promotion, construit pour susciter au maximum l'intérêt de la cible de mySkillFactory, et l'inciter à demander des informations et à s'inscrire à la Digital Learning Expedition. 3 campagnes d'emailing ont été adressées à une cible de 2900 destinataires.



LES RÉSULTATS

- constitution d'une base de données de 2900 contacts
- 3 campagnes d'emailing effectuées sur 1 mois
- optimisation itérative des emails pour améliorer les taux d'ouverture (de 9 à 17% d'ouverture) et de clic (de 2 à 7%)
- 317 personnes intéressées
- participation à la Digital Learning Expedition augmentée de 60%

LE PORTEUR DU PROJET



1^{re} agence de prospection digitale, nous accélérons le développement commercial des PME à moindre coût en exploitant pleinement le potentiel d'internet. [Voir le site](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Éditeur et intégrateur de logiciels ERP destinés aux TPE et PME [Voir le site](#)

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> Exemple d'article rédigé pour le compte de Silog
[Lire l'article](#)



LA PROBLÉMATIQUE

Silog est une PME qui a amorcé sa transformation digitale, il y a quelques années. Elle avait cependant besoin de mettre en place une stratégie digitale efficace afin d'attirer du trafic qualifié vers son site web et le qualifier commercialement.

Nos missions:

- > proposer des recommandations SEO
- > améliorer le trafic en provenance des réseaux sociaux
- > augmenter le trafic vers le site internet de Silog
- > rédiger 3 contenus de qualité



LES CHALLENGES

- > **Acquérir le bagage technique nécessaire pour pouvoir rédiger des articles de qualité**
- > **Identifier avec exactitude où se renseignent les cibles de notre client sur internet**
- > **Mobiliser avec efficacité ses collaborateurs pour doper l'audience de nos publications grâce à l'employee advocacy**
- > **Déterminer les horaires optimaux pour publier sur les réseaux sociaux.**



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Pour cela, nous avons réalisé un guide de recommandations SEO, blogging et réseaux sociaux à mettre en place pour optimiser l'existant. Nous avons également rédigé 3 articles de blog, optimisés pour le SEO, afin de positionner Silog sur 3 mots-clés pertinents pour son activité. Nous avons ensuite assuré la promotion de ces articles sur les réseaux sociaux afin de générer un maximum de trafic pertinent (réalisation d'une stratégie digitale et d'un plan d'acquisition d'audience).



LES RÉSULTATS

- > +12 % de trafic sur le site web
- > 415 partages des articles sur les réseaux sociaux
- > +8 % : augmentation de l'audience sur les réseaux sociaux
- > +249 % : augmentation du trafic en provenance de LinkedIn
- > +327 % : augmentation du trafic en provenance de Twitter

LE PORTEUR DU PROJET

OGUST

Ogust est un éditeur de logiciels dédiés au secteur des services à la personne: logiciels de gestion et de E-commerce de service en mode Saas. [Voir le site](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Alenvi est une entreprise de services à la personne spécialisée dans l'accompagnement des personnes âgées. La société a revalorisé le métier d'auxiliaire de vie grâce aux nouvelles technologies. [Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

- Le vieillissement de la population accroît considérablement les besoins d'accompagnement des personnes âgées,
- Or, il manque des auxiliaires de vie qualifiés car le métier est difficile et peu valorisé,
- Du coup, beaucoup de personnes âgées ne trouvent pas l'aide de qualité qu'elles recherchent,
- Alenvi veut transformer le métier d'auxiliaire de vie grâce à l'innovation technologique qui permet une réelle autonomie et une responsabilisation dans le travail.



LES CHALLENGES

- Choisir le mode d'interaction le plus simple et le plus naturel possible permettant d'interagir entre des auxiliaires de vie et un système riche et complexe,
- Réussir à rendre simple d'usage l'application et les options proposées,
- Limiter le nombre d'information disponible afin de la rendre la plus intelligible possible,
- Identifier les fonctionnalités nécessaires et suffisantes au bon exercice du métier d'auxiliaire de vie.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Alenvi a développé un chatbot sur la plateforme Messenger, qui permet aux auxiliaires d'obtenir via leur mobile, des réponses à toutes les questions opérationnelles. Le chatbot s'occupe alors d'aller chercher les informations en interrogeant directement Ogust Manager, grâce à son catalogue d'API.

Le développement d'un chatbot à destination d'une équipe d'intervenants à domicile, est une première. Cette interface conversationnelle est extrêmement simple d'utilisation. Tous les auxiliaires arrivent à la prendre en main, quelle que soit leur habitude d'utilisation des nouvelles technologies.



LES RÉSULTATS

- Les auxiliaires de vie, organisés en groupe de 12, sont autonomes.
- Ils peuvent organiser leur planning, se remplacer et communiquer entre eux grâce aux outils technologiques, ils ont accès aux formations professionnelles disponibles, à leurs bulletins de paie et à toute information de gestion utile.
- Modernisation du secteur des services à la personne qui souffre d'un retard technologique et revalorisation d'un métier difficile.

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

<http://www.silvereco.fr/alenvi-et-ogust-oeuvrent-ensemble-pour-revaloriser-le-metier-dauxiliaire-de-vie/3178309>

PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION

> Alain Afflelou est en réflexion sur d'autres pays européens. Le Groupe souhaite répandre l'usage de la signature électronique et du partage sécurisé de documents au-delà de la France, avec les solutions CertSign et PostFiles d'Oodrive.

Témoignage CertSign



Témoignage PostFiles



FORMATION

> Un service technique compétent et de taille conséquente a permis d'assurer un déploiement des solutions de manière quasi-autonome avec le soutien d'Oodrive.

LE PORTEUR DU PROJET



Solutions de partage, de protection et de signature électronique destinées aux professionnels et répondant aux certifications françaises et internationales les plus exigeantes en termes de sécurité. [Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

Comment sécuriser les échanges entre le franchiseur et ses 1400 magasins ?

D'après Ludovic Tassy, DSI du Groupe Afflelou, l'envoi en recommandé de contrats à signer à un réseau de franchisés finit par se montrer coûteux en frais postaux et en temps de suivi. Sans compter qu'à l'heure du tout numérique, emprunter les voies postales classiques n'est pas vraiment gage de modernité. Par ailleurs, le shadow IT s'est progressivement développé dans les usages des collaborateurs, principalement matérialisé par l'envoi de documents sensibles via certains outils comme WeTransfer.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

La DSI a choisi la solution de signature électronique d'Oodrive, **CertSign**, afin de répondre aux exigences légales d'identification du signataire, d'intégrité du document signé et pour pouvoir servir de preuve en cas de litige. Le Groupe a aussi opté pour **PostFiles**, la solution de partage et de synchronisation de documents d'Oodrive, pour maîtriser et sécuriser l'intégralité des échanges numériques contenant des données confidentielles.

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE

ALAIN AFFLELOU OPTICIEEN Depuis 1972, Alain Afflelou est franchiseur sur le marché des produits d'optique et des aides auditives. Il compte aujourd'hui plus de 1400 magasins répartis dans 13 pays. [Voir le site](#)



LES CHALLENGES

L'univers de la signature électronique est complexe. Au départ, la notion des cachets serveurs associés aux personnes morales était difficile à appréhender par le client. Des questions rapidement levées par les équipes d'Oodrive au cours de l'installation de la solution CertSign. Concernant la solution de partage de documents PostFiles, un important travail de conduite du changement a été réalisé par le Groupe pour sensibiliser les collaborateurs aux enjeux de la digitalisation et plus particulièrement à la sécurité des échanges.



LES RÉSULTATS

- > **CertSign** a permis de diviser par 3 le temps de traitement et de gestion du Groupe, entraînant en même temps d'importantes économies réalisées sur les frais postaux.
- > **PostFiles** a permis à Alain Afflelou de contrôler ses échanges de documents sensibles et tout cela de manière complètement transparente pour tous les utilisateurs grâce à l'intégration de la solution dans l'annuaire de l'entreprise et dans la messagerie.

PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION

> Sciences Po prépare déjà l'évolution de ses installations, comme le confirme Franck Épaillard de la DSI : « *Nous pouvons imaginer nos chercheurs travaillant sur des données à caractère sensible (économiques ou médicales) et qui nécessiteraient des espaces collaboratifs d'échanges ultra-sécurisés et dédiés que la société Oodrive est en mesure de nous proposer* ».

FORMATION

> Tout projet d'installation d'une solution commence par le lien entre le prestataire et le client. Le premier transfert de compétences s'est fait très rapidement. Ce projet est une réussite humaine ; plus qu'une logique commerciale, c'est une logique de partenaire.

LE PORTEUR DU PROJET

oodrive
Trusted Cloud Solutions

Solutions de partage, de protection et de signature électronique destinées aux professionnels et répondant aux certifications françaises et internationales les plus exigeantes en termes de sécurité. [Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

Sciences Po sauvegardait ses fichiers sur Drive ou disque dur et les risques de pertes ou de vols devenaient trop importants aux yeux de Stéphane Auzanneau, DSI de Sciences Po et Franck Épaillard, Responsable du service infrastructures digitales et services aux usagers à la DSI. Face à des profils d'utilisateurs très différents, l'Institut se devait d'offrir une solution Cloud qui protège l'ensemble du parc informatique fixe et mobile afin de prévenir les risques de pertes et l'espionnage de données politico-sensibles.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Grâce à AdBackup, solution de sauvegarde en ligne, Sciences Po a pu :

- Automatiser son jeu de sauvegarde des données à caractère politico-sensible
- Obtenir un suivi quotidien et optimal du processus de sauvegarde
- Éliminer les risques d'erreurs humaines et de mauvaises manipulations
- Améliorer la mobilité grâce à l'accès aux documents depuis plusieurs périphériques
- Intégrer une démarche ultra-sécurisée

D'après Stéphane Auzanneau, la question du lieu d'hébergement des données et les éléments de certification au regard de la loi française ont été déterminant dans le choix d'Oodrive.

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE

SciencesPo Sciences Po est une université de recherche internationale, sélective, ouverte sur le monde, qui se place parmi les meilleures en sciences humaines et sociales. [Voir le site](#)



LES CHALLENGES

À l'heure actuelle, la solution semble avoir été bien adoptée. Cependant, la DSI doit encore améliorer les aspects relatifs à la performance de la circulation des informations entre la solution Cloud et les outils mobiles des usagers. Mais comme le précise Stéphane Auzanneau, « C'est en bonne voie ».



LES RÉSULTATS

Les données sont mieux sauvegardées et la DSI a la possibilité de voir, poste par poste, l'état de sauvegarde à toute heure. Une gestion simplifiée qui facilite notamment la restauration et la récupération des données à distance, un plus indéniable pour une école dont les actions sont aussi menées à l'international.

LE PORTEUR DU PROJET



Orange est l'un des principaux opérateurs de télécommunications dans le monde. Orange fournit des services de communication mobile, internet et fixe. Orange est aussi le partenaire des professionnelles pour leur offrir des solutions adaptées à leur évolution vers le monde digital. [Voir le site](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



La Croissanterie: une enseigne de restauration rapide à la Française avec 40 ans d'expérience et plus de 260 restaurants en France et à l'étranger. [Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

Notre objectif était de proposer un service dans l'air du temps: le Wi-Fi. Ayant différentes typologies de points de vente (gare, centre-commercial ou centre-ville) il nous fallait une solution qui s'adapte à chaque site. Aussi, ce service était une nécessité pour nous car il favorise la consommation, le temps de présence et développe les ventes. De plus, le Wi-Fi permet d'attirer de nouveaux consommateurs tels que les touristes sur certains points de vente ou les actifs dans un contexte professionnel (réunion).



LES CHALLENGES

Notre projet d'évolution est de développer la relation digitale avec nos clients finaux (information produits, promotions ciblées... etc). L'objectif est aussi de mieux connaître et communiquer avec nos clients (fidélisation, enquête de satisfaction... etc).



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

La Croissanterie a confié à Orange Business Services la mise en place du réseau Wi-Fi:

- des bornes sont installées au siège et en points de vente. Clients et collaborateurs profitent d'une connexion simple et rapide.
- l'administration du réseau est gérée par Orange Business Services via un abonnement.
- une hotline dédiée aux clients rencontrant des difficultés de connexion est disponible.



LES RÉSULTATS

- **Au siège:** des collaborateurs ravis d'avoir un Wi-Fi rapidement et facilement accessible surtout lorsque des prestataires ont des démonstrations online à faire.
- **En restaurant:** une augmentation de la satisfaction des clients (notamment étranger) qui apprécie d'avoir du Wi-Fi pendant leur pause petit-dej, déjeuner ou goûter. Pour beaucoup de cultures le Wi-Fi est présent partout (contrairement en France).

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

[Témoignage La Croissanterie](#)



LE PORTEUR DU PROJET



Développement sur mesure d'applis métier ergonomiques et simples d'utilisation. Conception, développement, intégration de portails et applis mobiles. [Voir le site](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Leader européen de télésurveillance pour particuliers et petits pros. Développement de produit, vente, installation et service de télésurveillance 24/7 [Voir le site](#)

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> [Offre Digital Applications Development sur Orange Business.com](#)

> [Vidéo Verisure par Securitas Direct sur youtube](#)



LA PROBLÉMATIQUE

Les experts sécurité Verisure réalisent à domicile prestations de conseils, vente et installation d'équipements de protection. Ils remplissaient et faisaient signer des contrats avec de nombreuses pages papier qui étaient ressaisies et archivés.

Le groupe a entamé une réflexion de transformation digitale et souhaitait équiper ses experts d'une appli mobile métier pour dématérialiser le processus de vente à domicile, conserver la valeur légale de la signature, réduire les coûts de traitement des contrats, renforcer la qualité des données client collectées, apporter une meilleure expérience client.



LES CHALLENGES

Jusqu'en 2015, les experts faisaient signer des contrats avec beaucoup de documents papier, qui étaient ensuite envoyés au siège pour être saisis informatiquement et archivés. C'était un processus long pour le commercial et le client et source d'erreurs avec les ressaisies. L'enjeu était de dématérialiser le processus de vente à domicile tout en gardant la valeur légale de la transaction au travers de la signature électronique et d'un archivage sécurisé.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

- > Développement d'une appli métier dédiée sur tablette, ergonomique, simple d'utilisation avec signature et archivage des contrats clients à valeur probante
- > Serveur d'application back office pour l'intégration au système d'information de Verisure
- > L'API Contact Everyone pour l'envoi automatique par SMS d'un code sur le mobile du client et envoi du contrat finalisé par mail
- > Intégration de solutions partenaires pour l'horodatage et services de signature électronique, l'archivage des contrats et une GED interne pour mettre les dossiers clients à disposition des employés Verisure



LES RÉSULTATS

- > **Efficacité** (catalogue produits, tarifs et contrats automatiquement mis à jour). Travail facilité, qualité des données client collectées améliorée
- > **Gains en temps & fluidité**: durée de rédaction d'un contrat divisée par 2 (30 à 15 mn). Plus de saisies manuelles source d'erreurs
- > **Réduction de l'empreinte carbone**: consommation de papier utilisé réduite de 80%
- > **Image de l'entreprise améliorée**, démarche innovante, interactivité expert/client renforcée

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

Les nouveaux usages tels que le covoiturage, l'autopartage, la location entre particuliers, professionnels, la colocation sont générateurs de bienfaits pour la planète. Mais l'absence de tiers indépendant certifiant l'état du véhicule est un frein. Nos services peuvent être fortement contributeurs à leur développement. L'écosystème automobile est en mutation, et les acteurs ont des coûts d'acquisition client important. L'empreinte eau et l'empreinte carbone sont réduites avec nos services, sans eau, sans déchets et réducteurs de déplacements.

> Témoignage de Arval et offre autopartage

LE PORTEUR DU PROJET



Device Management Express, simple et intuitive pour administrer, gérer et sécuriser une flotte de Smartphones et tablettes. Solution Cloud hébergée par Orange, pas d'investissement ni frais de maintenance. Interface web sécurisée et accessible 24/7 [Voir le site](#)



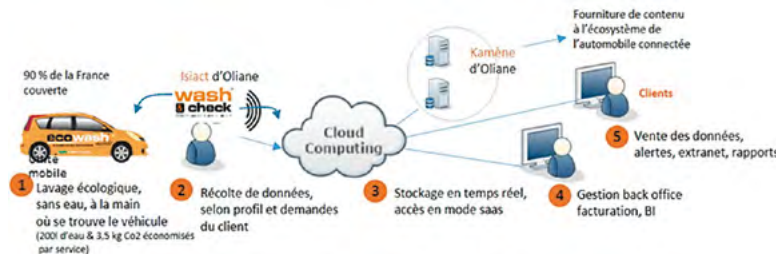
LA PROBLÉMATIQUE

Le véhicule est une source de coûts, une source de risques, une source d'image. Que ce soit en entreprise ou avec les nouveaux usages, ces points ont besoin d'être sous contrôle. La gestion de flotte de véhicules en entreprise est complexe, et les informations sur un véhicule confié à un conducteur sont limitées. Pourtant elles sont essentielles pour gagner en proactivité pour maîtriser un coût, anticiper un risque pris par le conducteur. Nos services sont sources d'informations, d'indicateurs, d'indices qui facilitent la gestion de flotte.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Ce schéma illustre l'architecture de la solution. > Le lavage se fait sur site, nos unités mobiles se déplacent. > Le nettoyage se fait avec nos produits, biodégradables, sans eau, sans déchets. > L'intimité d'un lavage fait à la main avec le véhicule donne accès à de nombreuses informations. > Ces informations ne peuvent pas être remontées par des boîtiers ou télématique embarquée. Mais ils sont très complémentaires.



L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE

wash&check Lavages écologiques de véhicules, là où il se trouve et récolte de données lors des prestations. Un véhicule est une source de coûts, de risques, d'image, nous les mettons sous contrôle en 1 clic. [Voir le site](#)



LES CHALLENGES

- > **Avoir une offre nationale**
- > **Avoir un financement pour financer la croissance (embauche et développement informatique)**
- > **Rendre l'offre simple et lui donner une notoriété.**



LES RÉSULTATS

Depuis 2011:

- > une offre écologique et numérique unique au monde
- > un réseau national de 200 unités mobiles, dont 25 en franchise ecowash mobile
- > 100 emplois directs et indirects créés

En 2016: 45 000 interventions, 20 millions de litres d'eau économisés en France CA de 1,4M€ pour Oliane, 4M€ avec l'ensemble des Franchisés ecowash. Des partenariats prestigieux: Arval, ALD, Hertz, Sodexo, Bea, Maif...

LE PORTEUR DU PROJET



Solution sur mesure intégrée au SI client & synchronisée sur tablettes: catalogue produits & vidéos présentés de façon ergonomique, génération de bons de commandes. [Voir le site](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



On est si bien ensemble.

PME alsacienne leader européen de la piscine prêt à monter. Présente dans 29 pays elle compte 300 collaborateurs dont une centaine de commerciaux. [Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

L'acquisition d'une piscine est un achat coup de cœur. Plus le circuit de commercialisation est rapide plus la vente est assurée!

Pour être efficace un commercial doit opérer en autonomie et concevoir rapidement un projet de bout en bout. Il doit réaliser:

- la conception permettant au client de visualiser le projet de piscine
- le devis et le financement
- l'édition du bon de commande immédiatement

Enjeux :

- optimiser les prises de commande, avoir la main sur la mise à jour des supports commerciaux
- intégrer les évolutions du catalogue produit
- disposer d'un outil métier innovant et évolutif
- rassurer le client



LES CHALLENGES

L'achat d'une piscine est l'investissement d'une vie. La dimension technique est importante et le commercial doit adapter le produit au client. C'est donc l'obligation d'emporter une base papier volumineuse devant être toujours mise à jour. Il était compliqué d'actualiser cette base, résultat: de nombreux bons de commande non conformes à cause d'erreurs de pricing par exemple, obligeant le commercial à retourner chez le client pour refaire signer les documents.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

- Développement d'une application tablette pour les commerciaux qui traite l'intégralité du processus de vente
- Solution sur mesure synchronisée sur tablettes: traitement des bons de commandes, présentation du catalogue produits, vidéos...
- Solution adaptée aux besoins de l'entreprise et qui correspond à son mode de fonctionnement: simplicité d'utilisation, rassurant pour ses clients, image professionnelle
- Hébergement des données dans le cloud
- Données commerciales toujours à jour sur les tablettes
- Solution pérenne garantie avec les évolutions d'iOS



LES RÉSULTATS

- Passage du papier (classeur énorme avec des centaines de pages techniques, tarifaires) à une application mobile sur tablette
- Données commerciales à jour
- Amélioration des processus de vente
- Gestion en autonomie des informations via un back office performant
- Innovation et modernité du groupe auprès des clients
- Pourcentage d'erreur sur bon de commande passé de 42% à 1%, des commerciaux conquis et des clients bluffés par leur professionnalisme

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> Vidéo Waterair sur YouTube

LE PORTEUR DU PROJET



RDView.live RDView.live est le premier outil SaaS qui propose de créer facilement et en quelques minutes son propre site (ou interface) personnalisé et « tout en un » de consultations en ligne ; c'est-à-dire son espace de e-consultations / e-entretiens! [Voir le site](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE

« 2heures pour... » Conseillère conjugale et familiale. Coach psychologie positive formatrice et conférencière [Voir le site](#)

[Voir son interface RDView](#)



LA PROBLÉMATIQUE

- Madame Peltier avait de nombreuses demandes pour effectuer des prestations à distance qu'elle effectuait déjà avec plusieurs outils différents. Elle perdait du temps à organiser ses sessions de visioconférence (explications et prise de rendez-vous) et se faire payer.
- Madame Peltier est membre de l'Association Nationale des Conseillers Conjugaux et Familiaux (ANCCEF) qui cherchait de nouvelles solutions pour accompagner et aider ses membres à effectuer des prestations à distance.



LES CHALLENGES

- **Avoir à disposition son interface / espace tout en un de prestations à distance.**
- **Proposer un service et des offres claires et bien définies pour les futurs clients.**
- **Communiquer et faire émerger son offre de consultation en ligne.**



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

- Création par Madame Peltier de son interface « tout en un » RDView
- Démonstration organisée avec RDView pour donner toutes les explications sur les fonctionnalités et les usages
- Complète autonomie de Madame Peltier sur son outil : gestion de ses offres, agendas, facturation, séances de visioconférence
- Mise en place de liens sur son site ainsi que sur ses différents réseaux sociaux pour accroître sa visibilité.
- Suivi et accompagnement de l'activité de Madame Peltier et de l'ANCEFF pour faire croître leur pratique.



LES RÉSULTATS

- Une augmentation du nombre de demandes : +200 % d'activité dans sa pratique à distance
- Des patients qui ont trouvé le process de commande intuitif et rapide.
- Des patients qui ont trouvé la session de consultation par visio simple et qualitative
- L'association ANCEFF convaincue de l'intérêt de son outil pour ses membres.

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> Notre outil est venu du terrain. Les professionnels sont à la recherche de solutions simples pour proposer leurs consultations à distance. Nous avons répondu à ce besoin et travaillons tous les jours sur de nouvelles fonctionnalités répondant à ce besoin.

[Voir la vidéo RDView.live, l'outil de consultation à distance](#)

LE PORTEUR DU PROJET



RDView.live

RDView.live est le premier outil SaaS qui propose de créer facilement et en quelques minutes son propre site (ou interface) personnalisé et « tout en un » de consultations en ligne ; c'est-à-dire son espace de e-consultations / e-entretiens!

[Voir le site](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



[Voir son interface RDView](#)



LA PROBLÉMATIQUE

- Consultant spécialiste du marché africain, Monsieur Nzi souhaitait proposer ses services de conseil en exportation de la manière la plus simple et la plus large possible. Voyageant souvent et souhaitant pouvoir proposer ses prestations à un niveau international, il souhaitait proposer ses services à distance.
- Il avait commencé à utiliser Skype mais trouvait difficile de communiquer sur ses différentes offres et avait des difficultés à organiser son activité de manière efficace.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

- Création par Monsieur Nzi de son interface « tout en un » RDView
- Démonstration organisée avec RDView pour donner toutes les explications sur les fonctionnalités et les usages
- Complète autonomie de Monsieur Nzi sur son outil: gestion de ses offres, agendas, facturation, séances de visioconférence
- Mise en place de liens sur son site ainsi que sur ses différents réseaux sociaux pour accroître sa visibilité.
- Suivi et accompagnement de l'activité de Monsieur Nzi pour faire croître sa pratique.



LES CHALLENGES

- **Avoir à disposition son interface / espace tout en un de prestations à distance.**
- **Proposer un service et des offres claires et bien définies pour les futurs clients.**
- **Communiquer et faire émerger son offre de conseils en ligne.**



LES RÉSULTATS

- Une augmentation du nombre de demandes : +300 % d'activité dans sa pratique à distance
- Une expertise mise en avant sur les réseaux sociaux
- Des clients qui ont trouvé le process de commande intuitif et rapide.
- Des clients qui ont trouvé la session de consultation par visio simple et qualitative.

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> Notre outil est venu du terrain. Les professionnels sont à la recherche de solutions simples pour proposer leurs consultations à distance. Nous avons répondu à ce besoin et travaillons tous les jours sur de nouvelles fonctionnalités répondant à ce besoin.

[Voir la vidéo RDView.live, l'outil de consultation à distance](#)

LE PORTEUR DU PROJET



Leader européen de la communication digitale de proximité [Voir le site](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Agence immobilière – Syndic – Gestion et administration de biens immobiliers [Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

Le client souhaitait développer son activité de transaction. Il avait recruté 2 personnes. Il avait besoin d'une communication digitale offensive.



LES CHALLENGES

Développer la visibilité du client sur Google.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

- Digitalisation de la communication du client.
- Création d'un Site Privilège avec soutien Adwords (Booster Site).
- Diffusion de ses annonces sur A Vendre A Louer.



LES RÉSULTATS

Entre 2015 et 2016 la visibilité du client sur Google a été multipliée par 10. Le client a pu en faire le constat et approuvé l'efficacité du plan de communication digital.





LE PORTEUR DU PROJET



Leader européen
de la communication digitale
de proximité [Voir le site](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Spécialisé dans la vente
et l'installation de poêles,
cheminées et des travaux
de fumisterie [Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

- Baisse significative des ventes depuis 3 ans, avec des hivers très doux.
- M. Bretaud a consacré durant des années une grande partie de son budget communication au support print.
- Forte concurrence dans le département de la Loire-Atlantique des grandes surfaces et indépendants, notamment à Nantes.
- Nécessité de migrer sur le digital pour s'adapter à toute la clientèle.



LES CHALLENGES

- **Formation de toute l'équipe sur les outils digitaux pour des mises à jour de contenu, pour la sollicitation d'avis, animation du site internet...**
- **M. Jean-Yves Bretaud continue de valoriser son commerce depuis la mise en place des nouvelles solutions**



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Transfert d'une très grande partie du budget communication print/foires et expositions vers du digital avec :

- Un référencement sur Pagesjaunes.fr au niveau local et départemental, avec une visibilité sur les moteurs de recherche (Google, Bing, Yahoo)
- Des campagnes display pour renforcer sa notoriété.
- Une vidéo présentant son savoir-faire.
- Un site internet en cours de refonte totale, avec un design haut de gamme et un référencement optimisé.
- Installation d'un système de collecte d'avis : pour gérer sa e-reputation.



LES RÉSULTATS

- Hausse significative des audiences depuis le transfert du budget en communication print vers du digital
- M. Bretaud a noté du positif sur les ventes cette année
- Suite au changement de plan de communication, ses contacts ont augmenté de 71%
- *« Nous avons une forte concurrence sur le département de La Loire Atlantique et de la Vendée. Grâce à l'expertise de mon conseiller en communication digitale, j'ai décidé de transférer une partie de mon budget papier vers des solutions digitales. Ce nouveau plan de communication m'a généré plus de visibilité donc plus de contacts »* - M. Jean-Yves Bretaud.

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

[Voir la vidéo](#)
[Âtre au Logis](#)

[Vidéo du concept de protection des conduits de fumée déposé par Âtre au Logis : ATRO-GAINE](#)

LE PORTEUR DU PROJET



Leader européen
de la communication digitale
de proximité [Voir le site](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE

LOC CARS ET BUS est spécialiste du
transport en autocar et de location de bus,
avec ou sans chauffeur [Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

- Se démarquer de la concurrence
- Toucher les touristes qui affluent sur Bordeaux
- Transmettre une nouvelle image sur le web et acquérir de la visibilité
- Dynamiser les visites sur son site et accroître son taux de réservation
- Communiquer sur son activité principale et sur un marché de niche : la location de places de parking pour autocar



LES CHALLENGES

- **Formation au langage digital et aux mots-clés utilisés par les internautes lors de leurs recherches sur le web**
- **Beaucoup de temps consacré à comprendre les pratiques digitales de son marché**



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

- Site internet avec design adapté et SEO optimisé
- Référencement local sur Pagesjaunes.fr avec une visibilité sur les moteurs de recherche (Google, Bing, Yahoo) et mise en place d'une solution pour gagner davantage en visibilité sur Pagesjaunes.fr
- Campagne SEA pour booster les visites sur le site internet
- Installation d'un système de collecte d'avis : pour gérer sa e-reputation



LES RÉSULTATS

- Retours positifs suite à la mise en place des nouvelles solutions
- Augmentation de + de 20% du CA cette année
- La cliente continue d'exploiter le potentiel digital avec l'aide de son conseiller en communication
- *« Les nouvelles solutions qui ont été mises en place par mon conseiller en communication digitale m'ont permis d'acquérir une clientèle que je n'aurais jamais touchée auparavant et d'obtenir une croissance de mon CA cette année. » Madame Soulard.*



RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

[Voir la fiche établissement](#)

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> Lettre de recommandation de Bertrant Levallois, directeur des productions Blackpills

> Voir le site de Timetonic Production

FORMATION

> TimeTonic assure elle-même la formation de ses clients. Pour le cas de Blackpills, elle a eu lieu durant les différentes réunions d'adaptation de l'outils, puisqu'il a été développé en partie avec eux. L'utilisation étant intuitive les collaborateurs-utilisateurs ont été initiés par les dirigeants eux-mêmes.

LE PORTEUR DU PROJET



Solution de bases de données innovante, visuelle, agile, mobile et intelligente pour gérer et organiser ses projets ses clients et ses interventions. [Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

- > Nombre de collaborateurs passé de 6 à 50 en quelques mois.
- > Équipes réparties entre Paris et Los Angeles en évolution permanente.
- > Circulation de l'information en temps réel pour intervenir rapidement sur les points de blocages.
- > Visibilité pour suivre les étapes, les actions, les projets et les plannings.

Les outils actuels étaient trop rigides, complexes ou limités. Besoin d'un outil adapté, simple, complet et collaboratif.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

- TimeTonic Production a été adapté aux besoins réels de Blackpills :
- > Gestion des projets et différentes phases : vue globale et détaillée
 - > Partage de l'information et des données entre collaborateurs
 - > Outil unique pour centraliser les activités

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Blackpills produit des courtes séries de qualité, adaptées au format des Smartphones et ciblées vers les « jeunes adultes ». [Voir le site](#)



LES CHALLENGES

- > **Le 1^{er} défi: convaincre l'équipe de l'importance du changement et de la pertinence de la solution proposée (suite à un « échec » avec un autre produit), les fédérer autour du projet: la mise en place d'un outil utilisable par tous, rapidement, sans formation.**
- > **Le 2^e défi: adapter TimeTonic aux besoins spécifiques de chaque collaborateur: filtres, restrictions, données marketing, financières, juridiques, etc. avec des développements spécifiques.**



LES RÉSULTATS

- > Un outil simple et totalement adapté à leur activité et aux particularités de leur organisation qui permet de suivre l'ensemble des projets et plonger dans chaque activité en un clic.
- > Il n'y a plus de problème pour la circulation de l'information, chacun est garanti de travailler sur la bonne version (données partagées en temps réel).
- > Un gain de temps et d'efficacité (soit de productivité) et augmentation de la satisfaction des collaborateurs.

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> [Présentation de l'offre courtage](#)

> [Lien vers témoignage du courtier NCA qui a fusionné avec le Groupe Nation](#)

> [Voir le site de Timetonic Courtage](#)

FORMATION

> TimeTonic assure elle-même la formation de ses clients, les formations se faisant le plus souvent en visio-conférence.

> Formation sur site et surtout à distance des deux dirigeants concernés en deux séances de 2 heures.

> L'utilisation étant intuitive les collaborateurs-utilisateurs ont été initiés par les dirigeants eux-mêmes.

LE PORTEUR DU PROJET



Solution de bases de données innovante, visuelle, agile, mobile et intelligente pour gérer et organiser ses projets ses clients et ses interventions. [Voir le site](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



Groupe Nation aspire à moderniser le métier du courtage en assurance

à travers le conseil et la création de valeur pour ses clients. [Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

- > Problématique générale d'organisation
- > De plus en plus de normes et de formalisme
- > Répondre rapidement aux demandes clients (renseignements sur contrats, sinistres...)
- > Fidéliser la clientèle
- > Organiser les relances
- > Suivre et conquérir des prospects
- > Suivre la facturation et les commissions auprès des compagnies
- > Les outils actuels sont trop rigides
- > Améliorer la communication avec les collaborateurs



LES CHALLENGES

- > **Le premier défi était de réussir la digitalisation (20 ans de dossiers).**
- > **Le deuxième défi était de réunir 2 méthodes et 2 bases de données: l'une orientée BtoC pour l'assurance des risques divers et l'autre orientée BtoB pour les assurances collectives.**
- > **Le troisième défi était la mise en place d'un outil utilisable par tous, rapidement, sans formation** Anticiper l'évolution de ce métier vers une augmentation des normes et des législations.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

TimeTonic avec le Groupe Nation ont conçu le premier outil de gestion répondant parfaitement à la problématique du courtage d'assurance:

- > Gestion de documents (GED)
- > Gestion des prospects, des clients, des relances
- > Gestion des contrats, des sinistres et des encaissements
- > Remontée des informations

- > Partage de l'information et des données entre collaborateurs
- > TimeTonic lié au site Internet propose un espace dédié et personnalisé aux clients qui souhaitent accéder directement à leurs documents.



[Témoignage vidéo du dirigeant M. Richard](#)



LES RÉSULTATS

- Nous avons réussi à homogénéiser en rassemblant 2 bases existantes pour n'en créer qu'une.
- > Gain de temps: sur 30 demandes quotidiennes de clients (avant TimeTonic: chercher dossier, scanner, e-mailer, ranger et aujourd'hui réponse immédiate soit un gain journalier de 2h30).
 - > Augmentation de la satisfaction client car meilleure réactivité.
 - > Pour le personnel, moins de tâches répétitives et plus de tâches valorisantes.

LE PORTEUR DU PROJET



EKI-Libre est le starter de votre transition numérique. Notre solution intègre outils digitaux, audit, plan d'action, formation et suivi.

[Voir le site](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



LA RÉSIDENCE SOCIALE 93 (association d'utilité publique sans buts lucratifs) accueille

et accompagne des personnes fragilisées, en situation de handicap mental, des personnes et leurs familles. [Voir le site](#)



LA PROBLÉMATIQUE

Association centenaire, La Résidence Sociale (LRS) accueille et emploie des travailleurs handicapés et propose des prestations multi-services aux entreprises. Elle regroupe plusieurs pôles intégrant chacun plusieurs établissements ayant tous des activités différentes. Et ce, sur toute la France.

LRS avait besoin de se structurer par département et par pôle, par établissement et par activité de façon à s'organiser en groupe pour se développer, centraliser les achats et mutualiser les dépenses.

Il y avait urgence à rationaliser structures et processus.



LES CHALLENGES

Ce projet induisait une refonte globale de l'organisation de cette institution centenaire. Au-delà des problématiques techniques nous avons accompagné LRS dans la démarche de rationalisation de leur fonctionnement interne avec 2 focus : amélioration de l'efficacité de l'association, facilité de prise en main pour les équipes.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Avec **EKI-Libre** nous avons mis en place une architecture privée souple et évolutive, qui permet de gérer de manière globale l'association, de disposer d'un nombre étendu d'utilisateurs, d'ajouter facilement de nouveaux établissements et services sans investissement d'infrastructure.

La Direction Générale, Les Directions de Pôles et d'Établissements disposent maintenant d'une vue d'ensemble et à jour des états financiers, commerciaux et des ressources humaines. Les données confidentielles de type « santé », quant à elles, ont été stockées et sécurisées, conformément à la législation.



LES RÉSULTATS

La transition a été un succès. La Résidence Sociale gère aujourd'hui beaucoup plus facilement ses activités et ses équipes. Par ailleurs, le fait de pouvoir centraliser les achats et mutualiser les dépenses a permis une bien meilleure allocation des ressources.

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> [EKI-Libre en vidéo](#)

LE PORTEUR DU PROJET



EKI-Libre est le starter de votre transition numérique. Notre solution intègre outils digitaux, audit, plan d'action, formation et suivi.

[Voir le site](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



CABINET COMPTABLE EKO - CARLOS TEIXEIRA

Cabinet comptable digitalisé spécialiste des PME / TPE, notre organisation en CLOUD nous permet d'optimiser les coûts et la réactivité.

[Voir le site](#)

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

> [EKI-Libre en vidéo](#)



LA PROBLÉMATIQUE

Le Groupe EKO est un cabinet comptable qui a décidé d'externaliser une partie de son activité hors UE. Son objectif: réduire ses charges afin de proposer un forfait plus accessible et pouvoir s'adresser ainsi à plus de clients.

Problématiques à résoudre:

- maintenir une qualité du service malgré des équipes distantes et éparpillées.
- ne pas perdre en réactivité.
- gérer un flux de clients plus important.
- repenser et digitaliser les processus métier ainsi que l'organisation de travail pour être plus efficace, plus flexible et rester réactif.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

EKI-Libre a permis la mise en place d'un environnement de travail **privatisé, hébergé et sécurisé**, dans un centre de données **en France**.

Ainsi, tous les documents saisis sont **instantanément synchronisés** à l'ensemble des équipements. Les données sont **sauvegardées tous les jours** et **conservées pendant 10 ans**.

Par ailleurs, **EKI-Libre** permet aux managers d'assigner des tâches et de suivre le **planning d'actions** de chaque collaborateur. L'usage de la visio-conférence a été généralisé pour **optimiser** les temps de réunions et les rendez-vous clients.



LES CHALLENGES

Le modèle économique du cabinet EKO reposant sur de faibles marges et un flux continu de projets, il n'était pas envisageable d'arrêter l'exploitation plus d'une semaine.

En 72 heures, nous avons déployé EKI-Libre sur 10 machines à Paris et 20 à Tunis. Puis dans les jours qui ont suivi nous avons assuré la formation et le soutien des équipes à distance.



LES RÉSULTATS

Le cabinet a ainsi pu **augmenter sa clientèle sans augmenter son personnel ni ses coûts de gestion**.

Par ailleurs, la solution est suffisamment souple et intuitive pour permettre au cabinet d'intégrer ses clients dans son processus métier; et de s'adjoindre de manière ponctuelle des freelances.



LE PORTEUR DU PROJET



Wooxo garantit la continuité d'activité (sauvegarde PRA) et l'exploitation sécurisée de l'information même en nomadisme des entreprises de toute taille.

[Voir le site](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



LA CONSEILLERIE DES TONNELIERS sélectionne de grands vins et accompagne les vignerons français dans leur développement commercial depuis 1978. [Voir le site](#)

RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

Votre entreprise est-elle bien à l'abri des ransomwares ?

> Pour lever le moindre doute, effectuez en 30 minutes [un checkup gratuit avec un consultant en Cybersécurité Wooxo.](#)

> À lire également [Le Livre Blanc du Plan de Reprise d'Activité](#)



LA PROBLÉMATIQUE

L'entreprise Conseillerie des Tonneliers, au même titre que de nombreuses autres petites et moyennes entreprises exposées chaque jour aux attaques cybercriminelles, a été victime d'un rançongiciel.

Le virus s'est rapidement propagé et a infecté le répertoire Apisoft et la comptabilité. Tous les fichiers des postes infectés ont été cryptés et sont devenus inutilisables. Les hackers à l'origine de l'attaque ont demandé à l'entreprise de régler une rançon de plusieurs milliers d'euros afin qu'elle puisse récupérer ses fichiers. Fort heureusement elle avait une parade et elle n'a rien cédé ni perdu.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

La solution de sauvegarde et restauration [YooBackup](#) de Wooxo en place depuis plusieurs mois protège 100 % des équipements informatiques (Serveurs physiques ou virtuels, postes fixes ou nomades) et 100 % du patrimoine informatique: fichiers, bases de données, applications et images systèmes contre tous [les risques potentiels](#), y compris les ransomwares.

Les avantages :

- > une restauration rapide 24h/24 & 7j/7 même sans connexion internet.
- > « versionning » permettant de restaurer en remontant jusqu'à l'original
- > une protection automatisée limitant les interventions humaines



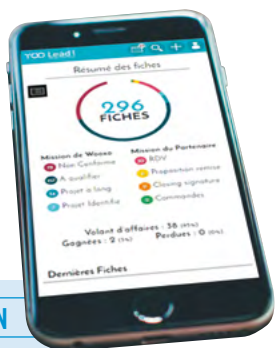
LES CHALLENGES

La Conseillerie avait opté pour une sauvegarde sur site afin de reprendre rapidement son activité en cas de sinistre compte tenu du faible débit internet dont elle disposait, elle avait calculé que la restauration intégrale de ses données prendrait plus de 8 jours avec une solution Cloud. En s'affranchissant de connexion internet pour restaurer ses données, une partie de l'entreprise a pu continuer à travailler sans risque de propagation du virus.



LES RÉSULTATS

L'équipe du support Wooxo et son partenaire local ont assisté le client à restaurer les données à partir de ses précédentes sauvegardes, réalisées avec la solution YooBackup. Les techniciens ont permis à l'entreprise de reprendre son activité en moins de 2 heures sans aucune perte de données et sans aucun coût supplémentaire.



LE PORTEUR DU PROJET



Wooxo élimine les risques d'interruption d'activité liés à la perte de données informatiques et accroît la productivité des PME. [Voir le site](#)

L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE



PME spécialiste en systèmes et solutions d'impression (location de copieurs et d'imprimantes professionnelles) et en gestion documentaire. [Voir le site](#)

FORMATION

- Wooxo dédie une ressource régionale à Lorraine RePro pour former l'équipe commerciale partenaire dans ses locaux et l'assiste dans le maniement de cette application web. Une prise en charge complète par les équipes Wooxo.
- > présentation du dispositif
 - > installation sur les ordinateurs et smartphones
 - > démonstration de cette application qui reste très intuitive et user-friendly.
 - > support est ensuite mis à disposition des équipes Lorraine RePro en cas de questions ultérieures.
 - > formation en 1 heure pour la prise en main cette application.



LA PROBLÉMATIQUE

La détection de projets est bien souvent confiée à des sociétés de Télémarketing. Les opportunités transmises aux commerciaux sont rarement d'une qualité suffisante pour être transformées en ventes à court terme.

Les commerciaux ne sont pas seuls responsables de l'atteinte de leurs objectifs. Il est de ce fait plus difficile de maintenir leur motivation à flot. Il fallait mettre en place une solution pour les replacer au cœur de l'acquisition de prospects et de la vente. Pour qu'ils redeviennent acteurs de la qualité du flux d'opportunités engrangé qui leur permet d'atteindre leurs objectifs.



LA SOLUTION MISE EN ŒUVRE

Avec l'application Web YooLead, les commerciaux pilotent leur activité. Lors d'un RDV client, l'application sur leur smartphone leur propose un court discours d'introduction à propos d'un check-up de sécurité avec un consultant Wooxo. Si le client accepte, le commercial remplit un formulaire court avec l'application, et le transmet numériquement aux consultants Wooxo. Le consultant appelle le client sensibilisé, et si un projet est détecté, un RDV est engendré pour le commercial émetteur du formulaire et le compte rendu de l'échange lui est adressé, toujours au travers de l'application.



LES CHALLENGES

- > **L'adhésion des commerciaux qui protègent généralement leurs informations et rechignent à les saisir dans un CRM complexe.**
- > **Motiver l'activité de prospection qui est souvent vue comme une mission ingrate.**
- > **Dynamiser les ventes d'une solution numérique qui, pour les commerciaux, est plus compliquée à promouvoir qu'un produit technique.**
- > **Augmenter le nombre de commerciaux contributeurs.**



LES RÉSULTATS

- > Les commerciaux alimentent volontairement l'application car ils en retirent un bénéfice concret.
- > Grâce à YooLead, le taux de transformation, s'établit à 24% 60 jours après l'échange téléphonique entre le client et le consultant et à 36% après 180 jours.
- > Activité de prospection relancée: compte tenu des taux de transformation obtenus, les commerciaux sont motivés à remonter des fiches de contact aux consultants sédentaires.