

« Sans INES, notre agence ne se serait pas développée aussi rapidement ! ».
Philippe Renaudineau, dirigeant des Quadrants Communication. »



La Société Les Quadrants Communication

- Créée en 2001, l'agence des Quadrants Communication est une entreprise jeune, qui s'est démarquée des agences de communication par sa capacité à établir un partenariat constant avec ses clients.
- Son concept : connaître ses clients pour mieux répondre à leurs besoins.

Objectifs

- En 2003, alors que l'agence est constituée de 3 personnes, l'activité se développe fortement.
- Philippe RENAUDINEAU, son fondateur, projette de recruter 5 personnes en 2004. Néanmoins, les locaux parisiens de l'agence ne peuvent accueillir de nouveaux collaborateurs et un déménagement n'est pas possible sans d'énormes contraintes budgétaires, ni même souhaité.
- Philippe RENAUDINEAU envisage alors le télétravail comme solution. Pour lui, la présence de ses collaborateurs au bureau n'est pas une condition essentielle, surtout dans un métier où la rédaction, nécessitant calme et concentration, tient une place importante. La plupart des clients de l'agence se trouvant en Province, il était également impératif de pouvoir accéder facilement au système d'information de l'agence lors des déplacements.
- Les collaborateurs utilisaient auparavant des outils bureautiques nécessitant des synchronisations régulières entre les documents. Les informations devenaient donc rapidement obsolètes.
- Tout en étant simple d'utilisation et rapide à déployer, l'outil devait permettre de :
 - Disposer d'informations communes constamment mises à jour
 - Être accessible depuis n'importe quel lieu.

Solutions

- L'agence s'est très vite tournée vers les solutions INES. L'idée d'un outil en mode SaaS (Software as a Service) s'est rapidement imposée notamment pour s'affranchir de toutes contraintes techniques, et pour enfin avoir accès à une information à jour en temps réel. *"Face à des outils métier très chers et compliqués à utiliser, INES s'est imposé très tôt à mes yeux comme la réponse à notre projet de télétravail"* précise Philippe RENAUDINEAU.
- Mise en place d'INES.MarketingManager qui permet aux Quadrants Communication de **gérer leurs campagnes de prospection dans leur intégralité**, depuis la création de la cible jusqu'à la mesure des retours, en passant par le routage et le suivi complet de chaque campagne.
- Mise en place d'INES.SalesForce qui permet de **disposer de l'ensemble des informations utiles aux actions de suivi du client** (accès à la base de données commerciale, historique des échanges, accès aux fichiers et documents associés,...).
- Mise en place d'INES.e-Business Suite qui permet de **gérer de manière efficace toute l'activité back-office de l'agence**, mais aussi de disposer de l'ensemble des informations utiles à ses actions commerciales.

Résultats

Les bénéfices selon Philippe Renaudineau :

- Confort de travail des collaborateurs
- Rapidité de déploiement
- Simplicité d'utilisation
- Rapidité d'accès à l'information
- Souplesse d'utilisation de l'outil
- Gain de temps

"Sans INES, notre agence ne se serait pas développée aussi rapidement. Aujourd'hui, la plupart de mes collaborateurs fonctionne même en télétravail et se montrent satisfaits de ce mode très collaboratif, souple et efficace. Certains avouent même ...qu'ils auraient beaucoup de mal à travailler autrement ! " conclut Philippe Renaudineau.

La presse en parle : http://www.ines.eu/presse/STRATEGIES_220607.pdf