



« Les centres d'appels visualisent et mettent à jour le planning des commerciaux. »
Jérôme Bourdon, directeur marketing de Novalto

La société Novalto propose aux petites entreprises de faire bénéficier leurs salariés des avantages qu'accordent les comités d'entreprise des grands groupes (réductions, bons d'achats, cadeaux de fin d'année). Pour cela, Novalto mutualise tout simplement ses offres entre ses différents clients,

qui disposent ainsi d'un véritable comité d'entreprise entièrement externalisé et digne des plus grandes structures. « Notre activité nécessite une prospection commerciale intense auprès des PME de toute la France », raconte Jérôme Bourdon, directeur marketing. Pour simplifier le travail de ses commerciaux, Novalto a donc l'idée en 2004 de mettre en place une solution mobile. Le spectre de la coûteuse "usine à gaz" rôde dans l'esprit des dirigeants de la petite société avant qu'ils ne trouvent en INES « une solution adaptée, simple, sur serveur web ».

Novalto mutualise les comités d'entreprise

Novalto propose aux PME de disposer d'un comité d'entreprise externalisé. Pour les démarcher, il lui fallait optimiser le travail de ses forces de vente. Elles sont désormais équipées du bureau mobile sur serveur web d'INES.

Adieu les soucis de maintenance

Société née à Lyon en 1997, INES équipe entre autres La Poste, Canon ou Nikon d'outils de la relation client, des forces de vente, des campagnes marketing, en mode ASP, à partir de 25 euros par mois et par utilisateur. Via la toile, les abonnés ont accès sur leur laptop ou leur Pocket PC à un bureau mobile : agenda, messagerie, système d'information de son entreprise. Non embarquées sur le terminal, les données sont sécurisées. « Les centres d'appels peuvent ainsi visualiser le planning des

commerciaux et mettre à jour leurs rendez-vous », explique Damien Duchâteau, président d'INES. Via notre serveur, il est également possible d'éditer un document en format PDF et de l'envoyer par fax. » « La mobilité facilite grandement la vie du commercial, constate Jérôme Bourdon, elle lui permet de prospecter sans que naisse un décalage embarrassant entre ses propres prises de rendez-vous et les contacts établis par la cellule de téléphonie. Le fait que l'outil soit sur un serveur évite de plus tout souci de maintenance. » Novalto a observé un retour sur investissement en quatre mois.

Cédric Gouverneur