



Yves-Marie Guyot, Gérant de CEDIAC

La TPE française CEDIAC sélectionne ColibriCRM pour gérer son patrimoine client

Située au cœur de la cité historique du verre à Saint-Gobain, l'entreprise CEDIAC conçoit, développe et déploie des systèmes de vidéosurveillance industrielle et sécuritaire sur des sites dits sensibles. Aujourd'hui, la TPE dirigée par son fondateur, Yves-Marie Guyot, compte aujourd'hui plus de 30 ans d'expérience et déploie ses dispositifs en France et à travers le monde.

Saint-Gobain, France, le 6 mars 2019 - L'entreprise **CEDIAC** située dans les Hauts-de-France à Saint-Gobain (02410), conçoit et équipe de nombreux grands sites industriels via des systèmes de caméras de vidéosurveillance sécuritaires. Depuis plus de 30 ans, la TPE au savoir-faire reconnu, propose ses services notamment pour des sites sensibles classés SEVESO, ATEX ou subaquatique. Parmi sa clientèle, on peut compter notamment le groupe coopératif sucrier TEREOS, le groupe Saint-Gobain Glass, Le Creuset, Les Voies Navigables de France (VNF) ou encore le groupe agro-alimentaire Ajinomoto. Autant de secteurs d'activités riches et variés, pour cette TPE, qui ne cesse d'évoluer, d'innover et d'assurer son positionnement au fil des années.

Gérer, suivre et sécuriser son patrimoine clients

L'objectif prioritaire de **CEDIAC** était essentiellement de centraliser les informations éparpillées dans divers fichiers, tels que les messageries, fichiers Excel, cartes de visites... Comme toutes TPE générant une base de données depuis de nombreuses années, l'idée était de gérer, stocker, recueillir, organiser et sécuriser l'ensemble du patrimoine clients de l'entreprise.

« Il nous fallait un outil permettant non seulement la centralisation de l'ensemble de nos informations commerciales mais également une solution répondant à notre besoin de quantification : quels sont nos clients actifs ? Combien d'opportunités d'affaires sont dans notre Pipeline ? Quel est notre prévisionnel de chiffre d'affaires sur les 12 voire les 24 prochains mois ? Autant d'informations difficiles à fournir sans un outil adéquat. »

Yves-Marie Guyot, fondateur de CEDIAC.

En offrant une meilleure organisation du travail ainsi qu'une bonne communication entre les collaborateurs, l'applicatif permet d'améliorer la productivité et la réactivité des petites entreprises. Dès que la solution est adoptée au sein de l'équipe, chacun participe à l'enrichissement du CRM, cela permet une meilleure qualité des informations et par conséquent, une meilleure détection des opportunités d'affaires. En instaurant la culture « Client » au sein de l'organisation, chaque collaborateur participe au développement et la croissance de l'entreprise. ColibriCRM aide les TPE à valoriser leur patrimoine client essentiel à toutes entreprises souhaitant développer et accélérer leur chiffre d'affaires.

Ainsi, en devenant le véritable coffre-fort ou mémoire vive de l'entreprise, ColibriCRM permet de suivre avec précision l'évolution de la relation client de l'avant-vente (prospection) jusqu'au support (après-vente). De plus, ColibriCRM est une solution en mode SaaS hébergée dans le Cloud. Cela garantit la sécurisation des données stockées et permet d'éviter tout risque de données se retrouvant dans la nature en cas de matériels perdus, volés, piratés ou d'incendie.

ColibriCRM, une solution également adaptée aux besoins des TPE

Issu du monde de l'industrie et de la technique, Yves-Marie Guyot, le fondateur, n'avait pas forcément d'attirance pour le concept de « CRM », qui représentait selon lui, un ajout de travail plutôt qu'une aide précieuse au quotidien.

Aujourd'hui, la vision du chef d'entreprise a bien changé, il confirme d'ailleurs les bienfaits et les avantages d'avoir opté pour ce choix stratégique :



Nous avons gagné sur le côté opérationnel mais également sur la vision de notre activité commerciale. Aujourd'hui, nous avons une vue très nette de ce que nous avons dans nos bacs et de ce que nous pouvons espérer vendre et conclure cette année.



Avec l'intégration de ColibriCRM au sein de **CEDIAC**, la démarche commerciale est devenue simple et rapide pour toute l'équipe : partage de données, priorisation des tâches, gestion du planning, rappels automatiques pour éviter tout oubli, confusion ou erreur... ColibriCRM se veut comme un outil facile à prendre en main et intuitif permettant de gagner du temps au quotidien :



Nous perdons moins de temps à rechercher les tâches prioritaires et les bonnes informations. ColibriCRM est un outil souple pour les entreprises qui veulent améliorer la classification de leur clientèle, la solution permet d'aller très loin notamment grâce aux filtres de recherche.



Une collaboration et un suivi sur le long terme

Bien souvent, il est force de constater que les TPE n'ont pas les ressources internes pour gérer et suivre leurs activités commerciales, marketing ou encore leurs réclamations clients. Sans être expert confirmé dans ces domaines, ColibriCRM permet d'exploiter, d'analyser et de traiter pleinement l'ensemble des données clients tout en préservant la simplicité, la réactivité et la performance dans une seule et même solution. ColibriCRM se veut également mobile : les données sont accessibles depuis n'importe quels postes connectés, tablette ou smartphone et sont disponibles à tout moment. Chaque module permet à l'entreprise de monter en charge progressivement et selon ses besoins : gestion de la réclamations clients (support), gestion des contrats, gestion marketing...

« ColibriCRM est venu naturellement vers nous. Il y a bien sûr le choix de la proximité mais également un grand sens de l'écoute et la gamme d'offres adaptées aux TPE nous a séduit. A moyen terme, nous souhaitons monter en charge, notamment en déployant la gestion des contrats clients et la gestion du support (satisfaction clients, temps passés, déplacements...). Avec ColibriCRM, ces modules sont accessibles sans coûts supplémentaires, ce qui n'est pas négligeable pour beaucoup de TPE. »

Avoir une vue globale et précise de l'activité commerciale est indispensable à la croissance de chaque TPE. ColibriCRM permet non seulement la collecte de vos données clients mais également l'analyse de ces dernières. Grâce à des indicateurs clés (KPI) et des graphiques pertinents et personnalisés, chacun peut suivre l'avancement des opportunités d'affaires, des projets, des objectifs de ventes, des clients à relancer ou des contrats arrivant à expiration. Suivre l'activité de son entreprise avec précision permet d'anticiper les besoins à court, moyen et à long terme. Enfin, en proposant un prévisionnel précis du chiffre d'affaires et une vision incontestable de l'activité, ColibriCRM est un outil fortement apprécié des partenaires financiers ou investisseurs.



A propos de COLIBRI ADVANCED SOLUTIONS

Colibri Advanced Solutions est un éditeur français de logiciels spécialisés dans la Gestion de la Relation Client (CRM ou GRC). Notre solution en ligne **ColibriCRM** propose bien plus qu'un simple outil de vente et de gestion, il offre aux entreprises de toutes tailles un environnement professionnel performant. Basées à 100% dans le Cloud, nos solutions vous aident à vous concentrer sur vos clients, vos collaborateurs et vos partenaires.

Pour en savoir plus : www.colibricrm.com

Contact presse :

COLIBRI ADVANCED SOLUTIONS

Christine DARDART
christine.dardart@groupe-colibri.com
 + 33 (0)9 54 42 03 67