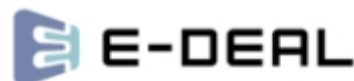


# L'ADERLY, Agence Développement Région Lyonnaise



Nous avons choisi E-DEAL CRM pour sa large couverture fonctionnelle, sa technologie full web et la puissance de l'outil de reporting et de ciblage.



L'ADERLY (Agence Développement Région Lyonnaise) créée en 1974 est une agence de développement économique.

Avec deux bureaux à l'étranger (New York et Tokyo) et une équipe de 25 personnes à Lyon, l'Agence contribue à l'implantation d'une cinquantaine d'entreprises en Région Lyonnaise chaque année.

L'Aderly propose, entre autres, d'aider les entreprises à l'élaboration de cahiers des charges, la recherche de financement, de fournisseurs et de prestataires, la mise en relation avec les collectivités locales.

Spécialiste du management de projets d'implantation et de développement, l'Aderly intervient gracieusement comme un facilitateur : un interlocuteur unique, qui fait bénéficier de son expérience et de sa parfaite connaissance du tissu local, pour un travail en réseau avec les différents acteurs concernés.

## Secteur d'activité

Organismes publics / parapublics

## Chiffres Clés

30 utilisateurs

## LA SOLUTION E-DEAL CRM

Objectifs :

- Améliorer la relation client en mettant en place une base de contacts unifiée
- Pérenniser et homogénéiser le système d'information
- Ouvrir le système informatique à des partenaires et notamment les bureaux de l'Aderly à l'étranger
- Améliorer le suivi documentaire et la capitalisation des connaissances
- Optimiser le pilotage de l'entreprise par la mise en place de tableaux de bord adéquats

Environnement :

- Serveur Web : Microsoft IIS
- Serveur Applicatif : tomcat
- Postes clients PC installés en Windows XP ou client léger TSE
- Internet Explorer 6
- Accès nomade extranet

## Modules choisis



E-DEAL Sales



E-DEAL Marketing



E-DEAL Service



E-DEAL Decision

## Intégrateur

Unilog

## TEMOIGNAGE

Nous voulions obtenir une base unique avec une transversalité des équipes, une ouverture aux bureaux étrangers et aux partenaires, une meilleure diffusion des outils de communication : reporting, traçabilité des actions de prospection et promotion, partage des documents et enfin une capitalisation des connaissances et des données.

Nous n'avons plus de fichiers isolés, les reportings des actions de prospection sont accessibles en temps réel ; notre direction a une meilleure visibilité de l'activité pour définir le plan stratégique. Cinq cents documents sont intégrés dans le référentiel documentaire et notre bureau de Tokyo utilise l'application.

Nous avons gagné, en moyenne, 3 heures par semaine (sur la diffusion des outils de communication, l'accès et le partage de l'information et le reporting).

Nous avons choisi E-DEAL CRM pour sa large couverture fonctionnelle, sa technologie full web et la puissance de l'outil de reporting et de ciblage.

Après 7 mois d'utilisation, l'outil couvre 98% du cahier des charges initial et 100% des utilisateurs y adhèrent.

**Corinne Chirat**

Chef de projet