

efficy CRM
DEEPER CUSTOMER ENGAGEMENT





Comfort zone island

Sharks Bay



VOTRE ENTREPRISE EST **HYPER-CONNECTÉE**

Lorsque nous avons créé Efficacy en 2005, notre objectif était clair: construire le CRM le plus flexible et évolutif du marché, efficace pour les sociétés de tous types, de toutes tailles. Près de 60.000 utilisateurs sont actifs sur Efficacy CRM et en exploitent les multiples fonctionnalités: gestion de documents, facturation, suivi de prospection et de vos ventes, module marketing, module support... Efficacy CRM est aujourd'hui l'une des solutions les plus complètes du marché.

Grâce à l'engagement de nos collaborateurs et experts aux côtés de nos 1.750 entreprises clientes, nous avons créé une solution CRM qui fonctionne comme un écosystème pour la gestion de l'ensemble des données de votre entreprise. Nous connectons vos collaborateurs entre eux. Nous les connectons à vos clients. Nous augmentons l'efficacité de votre force commerciale. Nous rendons accessible, de manière sécurisée, l'ensemble de vos documents. Nous mettons à votre disposition des outils et applications mobiles.

En deux mots: nous apportons de la fluidité dans votre organisation.

Vos méthodes de travail évoluent rapidement. Vos collaborateurs, vos clients sont plus connectés, mieux informés et plus exigeants que jamais: ils veulent une expérience d'utilisation qui corresponde à ces nouveaux besoins.

Efficacy CRM va au coeur des choses, en profondeur, en donnant la priorité à l'expérience utilisateur. Mieux que jamais, nous vous offrons la possibilité d'exploiter et d'utiliser vos données, même les plus enfouies, les plus cachées, pour vous faire grandir. C'est ce que nous appelons 'Deeper Customer Engagement'.

Cédric Pierrard
CEO

efficy^{CRM} COMPLET. PERSONNALISABLE. COLLABORATIF.



ENFIN UN CRM QUI S'ADAPTE À VOUS

Solution conviviale et simple d'utilisation, adaptée à la taille de votre entreprise, Efficacy CRM vous permet de grandir de manière structurée et de développer votre activité.

GESTION DE VOS DOCUMENTS

Imaginez un meilleur contrôle et un accès plus aisé à vos documents sans perte d'innombrables heures à retrouver chaque information. Liez vos documents aux projets, ouvrez, retrouvez en un clin d'œil chaque dossier, chaque information par type ou par mots clés.

GESTION DE VOTRE RELATION CLIENT

Le module support d'Efficacy CRM est l'outil indispensable à la gestion et au suivi de vos clients en temps réel et de manière personnalisée. Tout l'historique de votre relation peut y être conservé, chaque action à prendre peut générer des alertes et, à chaque interaction, Efficacy CRM vous aide à assurer le support adéquat pour garantir le meilleur service à vos clients.

GESTION DE VOS CAMPAGNES MARKETING

Avec Efficacy CRM, créez vos campagnes emails et communiquez de manière personnalisée auprès de vos différents groupes-cibles.

GESTION DE VOS CONTACTS

Gérez l'intégralité de vos contacts de manière sécurisée et intuitive, et notamment:

- L'identification du contact grâce à la présentation d'une fiche client complète: adresses, interlocuteurs, historique de la relation, les actions de prospection et de fidélisation, les commandes et les réclamations.
- La gestion automatisée des opportunités commerciales: les informations sur le comportement client, chaque événement, la gestion des alertes et des relances, la synchronisation des agendas et des «to-do lists».
- La fluidité des actions et de l'information entre les différents acteurs de la relation client: votre force de vente, mais aussi votre service support, vos experts, votre management team, etc.

VISUALISATION ET ANALYSE DE VOS DONNÉES

L'analyse de vos données est une nécessité pour développer une efficacité commerciale et marketing.

Efficacy CRM vous permet de mieux comprendre les comportements de vos clients, de les segmenter, de donner une vision de la performance commerciale et marketing et de prédire des comportements.

GESTION ET ANIMATION DE VOTRE FORCE DE VENTE

Avec Efficacy CRM, vos commerciaux deviennent plus productifs et le cycle de prospection, du premier contact à la vente, est entièrement piloté. Pour faire la différence, votre force de vente a besoin d'une information structurée et mise à jour et de pouvoir agir rapidement en fonction des opportunités. Efficacy CRM rassemble et organise les informations nécessaires dans une interface conviviale, vous permettant l'atteinte de trois objectifs clés:

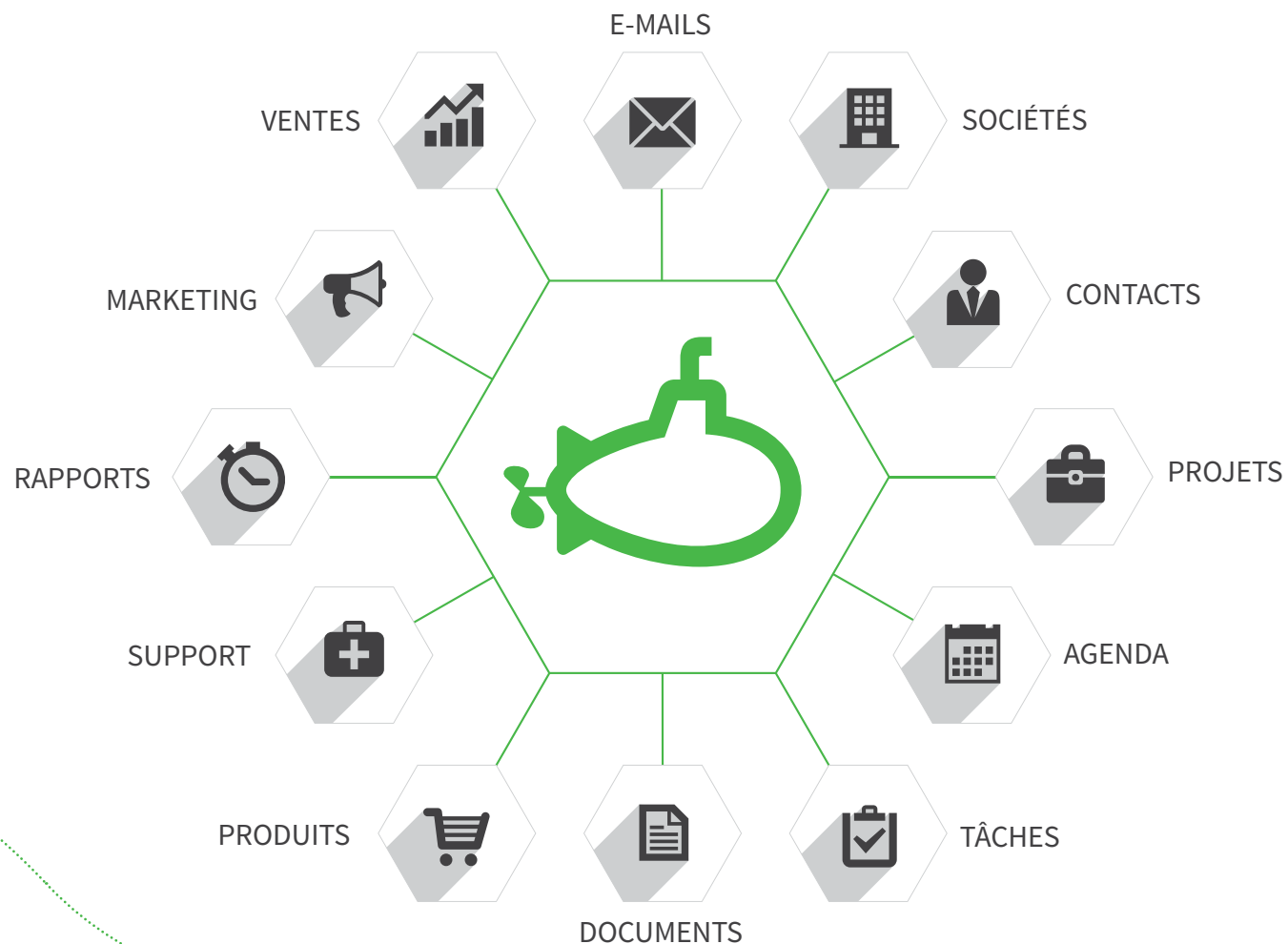
- Maîtriser et garantir votre connaissance des clients.
- Améliorer votre performance commerciale.
- Optimiser vos processus commerciaux.

GESTION DE VOS PROJETS EN MODE COLLABORATIF

Chaque projet créé dans Efficacy CRM a un accès multidimensionnel qui tient compte de ses particularités spécifiques. Les solutions CRM de dernière génération privilégient le mode collaboratif pour plus d'efficacité. Avec Efficacy CRM, c'est une évidence. Accessible aux populations mobiles depuis tout support, Efficacy CRM dépasse les frontières de votre organisation. Interagissez avec tous les acteurs de l'entreprise (collaborateurs, clients, fournisseurs, sous-traitants, partenaires...) et apportez de la fluidité, de la transparence et de la régularité dans chacune de ces relations.

efficy^{CRM} LE MODÈLE DE L'ATOME

Le modèle de l'atome illustre le principe de base d'Efficy CRM: être capable de connecter tout et tout le monde d'une façon dynamique et "many-to-many" de telle sorte que des informations pertinentes et utiles apparaissent. Vous décidez qui, ou quelle information, est prioritaire. Simple, rapide et intuitif.



MATRICE DES FONCTIONS

	efficy ^{CRM} STARTER	efficy ^{CRM} SMB	efficy ^{CRM} ENTERPRISE	efficy ^{CRM} PREMIUM
Contacts, Sociétés, Agenda, Tâches, Documents, E-mails	•	•	•	•
Compatibilité navigateurs Web – IE, Firefox, Chrome, Safari	•	•	•	•
Compatibilité MAC et Windows	•	•	•	•
Intégration Google Maps	•	•	•	•
Module Administrateur Efficacy – gestion des utilisateurs, tables Lookup	•	•	•	•
Intégration MS Office	•	•	•	•
Intégration Apple Mail	•	•	•	•
Intégration Entourage	•	•	•	•
Architecture Zéro Maintenance	•	•	•	•
Gestion des Ventes		•	•	•
Rapport de Ventes Standard		•	•	•
Gestion du Marketing		•	•	•
Intégration Téléphonie		•	•	•
Module Centres d'Intérêts		•	•	•
Synchronisation Outlook & Office 365		•	•	•
Gestion de la Facturation			•	•
Gestion du Support Client			•	•
Gestion de Projets			•	•
Gestion de Feuilles de Temps			•	•
Recherche en Texte Intégral				•
Exportation Google Maps + Recherche Géographique				•
Module Efficacy Designer Complet – entités & workflow graphique				•
Efficacy Dashboards (Qlik Sense) *				•
Sales Gamification (Peak Me Up) **				•

* 1 token Qlik / 10 utilisateurs Premium ** Peak Me Up inclus pendant 1 an

MULTI PLATE-FORME

QUEL QUE SOIT **LE SUPPORT**, **efficy^{CRM}** S'ADAPTE



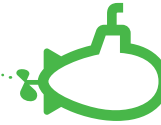
efficy^{CRM} MOBILE FIRST

Efficy CRM est mobile et accessible de partout. Vos équipes peuvent réellement faire la différence. Votre force de vente se synchronise en temps réel, les tâches sont indépendantes d'une connexion desktop, ce qui vous permet par exemple de disposer de calendriers partagés à jour, de consulter des tableaux de bords parfaitement synchrones.

efficy^{CRM} EN MODE DÉCONNECTÉ

Accédez à vos données et documents en mode déconnecté, et profitez de la synchronisation automatique dès que vous vous reconnectez.

TO BE OR NOT TO BE IN THE CLOUD **efficy**^{CRM} VOUS LAISSE LE CHOIX



“ON-PREMISE” OU “CLOUD” ? VOUS AVEZ LE CHOIX.

On-Premise

Le logiciel est exécuté sur vos serveurs et les données et les informations sont stockées au sein d'un système géré directement par votre société.

Efficy Cloud

Accessible sur internet, via un navigateur et *Efficy Sidebar*. Nous stockons et assurons la sécurité de vos données et actualisons régulièrement les fonctionnalités du logiciel. Selon Forbes, 62% des déploiements des solutions CRM se feront en mode online d'ici 2018.





LES BONNES RAISONS NE MANQUENT PAS

ORGANISEZ SIMPLIFIEZ

Efficy CRM a été conçu et pensé pour une prise en main rapide et conviviale. L'expérience utilisateur (UX ou User Experience) est au centre de tout développement, de toute notre réflexion. Votre équipe démarre immédiatement, avec un outil qui est construit pour elle. Mieux, Efficy CRM exploite les techniques du jeu (*gamification*) pour stimuler et encourager vos collaborateurs à une meilleure utilisation et accompagner leur apprentissage de l'outil.

ACTIVEZ LE MODE COLLABORATIF

Quel est le secret du succès des entreprises qui grandissent ? Tout en grandissant, elles arrivent à améliorer et à optimiser les échanges entre tous les collaborateurs pour apporter du liant et de la fluidité dans leur organisation. Si nous devions résumer Efficy CRM en une seule force, en un seul avantage : nous améliorons le travail collaboratif au sein de vos équipes.

TRAVAILLEZ DE PARTOUT

Travaillez de partout, à tout moment et sur n'importe quelle plate-forme (Mac, PC, tablette, smartphone, etc.) car une entreprise connectée c'est aussi une entreprise mobile. Vos collaborateurs accèdent à leurs données à tout moment, de partout.

VENDEZ MIEUX

Chaque projet créé dans Efficy CRM a un accès multidimensionnel. Votre équipe commerciale est le moteur de la croissance de votre entreprise. En utilisant Efficy CRM, vos commerciaux maîtrisent chaque étape du processus de vente, de la qualification à la fidélisation.

Vos pipelines et opportunités sont intégralement gérées, et vous disposez des meilleurs outils pour visualiser vos performances et anticiper toute action.

LUDIQUE Nous avons complété Efficy CRM avec Peak Me Up, notre application mobile d'animation commerciale, qui stimule et crée plus d'engagement au sein de votre force de vente.

ANALYSEZ ANTICIPEZ

Efficy CRM anticipe les besoins de vos clients, et vous aide à prendre les bonnes décisions grâce aux tableaux de bord et rapports interactifs que vous pouvez personnaliser. Exploitez les données de vos performances et opportunités commerciales comme jamais.

WE CARE

Littéralement : nous sommes proches de vous et de vos projets. Notre équipe accompagne le déploiement de votre CRM de bout en bout, avec une orientation résultats.

EXCLUSIF

VOS DÉVELOPPEMENTS SUR MESURE BÉNÉFICIENT D'UN UPGRADE GRATUIT, À VIE, SUR CHAQUE NOUVELLE VERSION D'EFFICY CRM

Efficy CRM est l'un des outils les plus flexibles et souples du marché. Ouvert et personnalisable, il permet des modifications importantes dans l'ensemble de ses modules. Pour accompagner ces modifications et personnalisations, notre équipe d'experts est à votre service. Nous faisons d'Efficy votre CRM, nous l'adaptions à votre structure, à vos processus, à vos équipes, à vos événements, vos projets, votre mécanique commerciale, votre système de suivi client et de support... Tous ces éléments spécifiques sont intégrés pour qu'Efficy CRM reflète parfaitement votre système d'organisation.

EFFICY CRM S'ADAPTE À VOTRE ENTREPRISE... ET NON LE CONTRAIRE





KPI Dashboard
Revenue to Date + \$1M
Revenue to Last Year Revenue + \$2M





efficy^{CRM} L'ÉQUIPE PROJET LA CLÉ DE VOTRE RÉUSSITE

Dans une optique de qualité et d'efficacité, chaque mission est confiée à une équipe projet constituée de spécialistes qui travaillent en étroite collaboration. Ces spécialistes ont 6 rôles complémentaires :

LES CHEFS DE PROJET

Ils accompagnent nos clients tout au long de leur parcours d'installation et d'utilisation d'Efficy CRM.

LES DÉVELOPPEURS

Ils développent, autour du logiciel standard, l'interface adaptée aux besoins de chaque client, personnalisent les paramètres de gestion, etc.

LES BUSINESS ANALYSTS

Ils identifient les besoins fonctionnels et réalisent le mapping pour définir les meilleurs processus.

LES CONSULTANTS

Ils apportent leur expertise et leur savoir-faire sur des domaines spécifiques.

LES FORMATEURS

Ils veillent à une parfaite compréhension de l'outil et de ses fonctionnalités, et établissent au cas par cas un parcours de formation adapté.

LES RESPONSABLES QUALITÉ

Ils assurent la cohérence de l'ensemble des processus et l'amélioration continue de notre méthodologie EFDm.

LA MÉTHODE EFDM

La méthode EFDM* est un processus d'amélioration continue de la gestion de projet au sein d'Efficacy CRM. Nos clients sont des entreprises de tous types, de tous pays, il est donc essentiel de garantir un niveau de qualité égale, quelle que soit la nature du projet. Notre méthode vise à définir les *best practices*, à les transformer en processus vertueux et validés, et à coordonner l'ensemble en mode collaboratif avec notre équipe de 50 responsables de projet.

*Efficacy Development Methodology

PHASE DE DÉMARRAGE

Compte-rendu de la force de vente

- L'Equipe de Vente rend compte des attentes du client, du contexte et des contraintes éventuelles à l'Equipe de Projet.
- Les exigences, le budget ainsi que le plan général du projet sont discutés et approuvés.

Lancement

- Le Manager de Projet présente à son équipe l'ampleur et les objectifs du projet tout en définissant chaque tâche dans le cadre du plan général du projet.

PHASE DE MISE EN PLACE

Analyse

- L'Analyste Opérationnel rencontre le client afin de comprendre de manière précise les attentes et les critères d'acceptation de celui-ci.
- Il rédige les spécificités fonctionnelles et définit l'élaboration adéquate de la solution.

Réalisation

- Sur base de l'analyse fonctionnelle, les Consultants de Projet mettent en place la solution sur l'environnement test en utilisant les *best practices* techniques.
- Un test interne est effectué par l'Analyste Opérationnel pour garantir la qualité de la solution et sa conformité avec les attentes du client.

Test

- Pendant la phase d'analyse de la solution test, Le client atteste de son bon état de marche.
- Le retour du client est utilisé pour perfectionner la solution jusqu'à ce que les critères d'acceptation soient satisfaits.

Suivi

- Le Manager de Projet effectue des réunions de suivi avec son équipe pour contrôler l'évolution du projet. Il informe ensuite le client de l'avancée des projets et des éventuelles modifications.
- Le plan général du projet est adapté en fonction de ces réunions de suivi.

Formation

- Les utilisateurs finaux sont formés afin de se familiariser avec la solution et d'en tirer tous les avantages lors de son utilisation quotidienne.

Mise en route

- Les différentes fonctions et services de la solution sont mis en production.
- Les utilisateurs finaux peuvent commencer à utiliser la solution développée.

Support

- Notre service de support est disponible pour assister les utilisateurs en cas de besoin.
- Un soutien spécifique de la part de l'Equipe de Projet peut aussi être prévu durant la première semaine qui suit la mise en route.

PHASE DE CLÔTURE

Clôture

- L'Equipe de Projet clôture le projet une fois le client satisfait de la solution.
- L'Equipe de Vente reprend contact avec le client pour recevoir un retour quant au service fourni par l'Equipe de Projet.



L'APPLICATION MOBILE QUI DÉVELOPPE LE POTENTIEL DE VOS ÉQUIPES COMMERCIALES

MANAGERS, FAITES VOS JEUX!

Avec Peak Me Up, vous animez votre équipe commerciale comme jamais auparavant: en combinant une application mobile avec les techniques du jeu, Peak Me Up permet à vos commerciaux de dépasser leurs objectifs, de fonctionner de manière beaucoup plus engagée et ludique.

PEAK ME UP

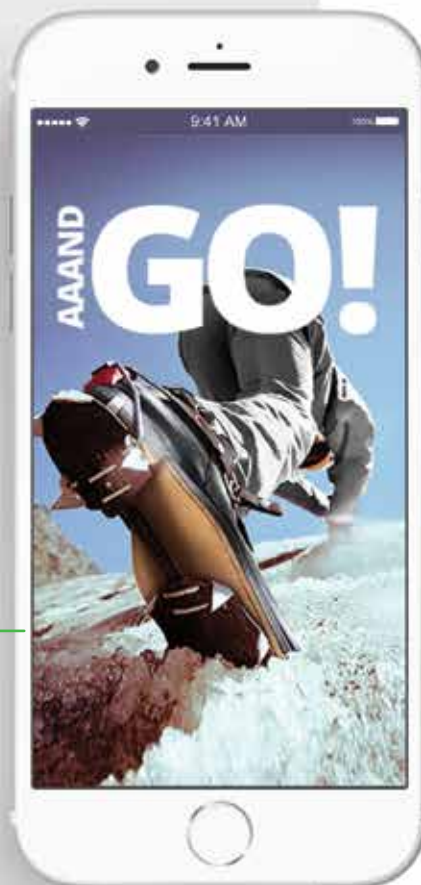
Peak Me Up est une application innovante déjà utilisée par de grandes sociétés et de grandes marques telles que Allianz, Bacardi, Belfius, Ergo, Imperial Tobacco, Total-Lampiris, Liebig, Royco, Devos&Lemmens, Niko, Saint-Gobain... Après quelques semaines d'utilisation, la plupart de nos clients confirment une augmentation de leur productivité commerciale et de l'engagement de leurs équipes.

DIRECTEUR

TABLEAU DE BORD
MESSAGERIE INSTANTANÉE
OBJECTIFS CLAIRS
PROGRESSION ET RECORDS



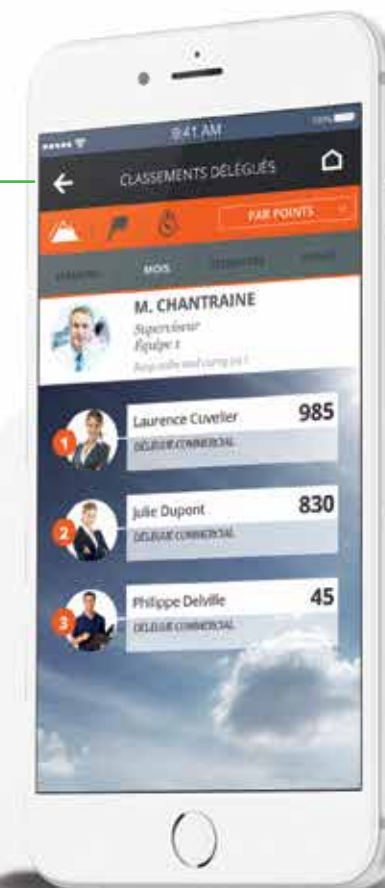
DÉLÉGUÉ COMMERCIAL



ANIMATIONS MOTIVANTES
ALERTE DE PERFORMANCE
CHALLENGES EN COURS
HISTORIQUE ET MOYENNE
DES VENTES / DES OBJECTIFS

SUPERVISEUR

VUE GLOBALE D'ÉQUIPE
ALERTE DE PERFORMANCE
CLASSEMENTS
MESSAGERIE INSTANTANÉE



À CHACUN SON **efficy**^{CRM}

La gestion de la relation client - Customer Relationship Management - c'est l'art d'optimiser les interactions de votre société avec vos clients et vos prospects. Efficy CRM vise plus haut et vous aide à créer de l'engagement au sein de vos équipes et de vos clients, et ce, quelle que soit la taille ou le stade d'évolution de votre entreprise.

JEUNES ENTREPRISES

L'étape la plus difficile dans la vie d'une société, est le passage à l'âge adulte. Quand il faut gérer son développement, dès le début de l'activité, alors que les équipes ne sont pas encore structurées, qu'il reste encore tout à faire... D'un point de vue organisationnel, faire le choix d'un outil adapté est essentiel. Efficy CRM s'adresse également aux petites sociétés, aux équipes réduites, qui souhaitent grandir en s'organisant rapidement.

ENTREPRISES EN FORTE CROISSANCE

Le principal défi des entreprises en forte croissance? Eviter l'explosion en plein vol. C'est parfois ce qui arrive lorsque le développement est trop rapide, alors que les méthodes, les équipes, et surtout les outils adaptés n'ont pas été mis en place. Efficy CRM s'installe rapidement, permet une prise en main immédiate et structure votre organisation en lui apportant une gamme d'outils qui améliorent clairement votre quotidien. Votre productivité augmente. Votre visibilité sur les opérations également.

GRANDES ENTREPRISES

Efficy CRM est adapté à toutes entreprises. Banques, industries, organisations publiques, se tournent vers Efficy CRM pour combiner flexibilité, sécurité et fiabilité. Grâce à Efficy CRM, la principale banque indépendante belge - Belfius - connecte plus de 11.000 utilisateurs et organise leurs échanges d'informations. En France, Saint-Gobain anime la force de vente de ses magasins Point P et de leurs 900 commerciaux de terrain. Multilingue et multi-devises, Efficy CRM est également utilisé par des groupes internationaux pour leurs équipes globales.





Découvrez nos références et les témoignages de nos clients sur www.efficym.com

efficy^{CRM} DANS LA BANCASSURANCE ET LES SERVICES FINANCIERS



Belf





Belfius Bank & Verzekeringen

Belfius, un des principaux bancassureurs belges, a déployé Efficacy CRM sur l'ensemble de ses équipes, soit plus de 11.000 utilisateurs répartis entre son siège central et ses 800 filiales partout en Belgique. Au final, ce sont 6 millions de fiches contacts qui sont traitées, 1,4 million de leads gérés par trimestre ou encore 1,3 million de rendez-vous clients par an. Belfius est l'une des banques les plus dynamiques du pays avec des résultats nettement supérieurs à la moyenne du secteur. Belfius innove en permanence, notamment en animant plusieurs centaines de commerciaux avec Peak Me Up, l'application mobile d'Efficacy CRM.

Allianz

Allianz France anime une partie de son équipe commerciale en organisant des challenges commerciaux avec Peak Me Up, l'application mobile d'Efficacy CRM qui exploite les techniques du jeu.

amma ASSURANCES pour et par le secteur des soins de santé

Amma, l'assureur des professionnels de la santé, déploie Efficacy CRM pour ses 65 utilisateurs, améliorant le suivi de l'activité commerciale, automatisant les traitements des dossiers clients et la gestion des contrats. Amma synchronise Efficacy CRM avec son ERP métier.

Solimut Mutuelle de France

Solimut est un acteur majeur en France et regroupe plusieurs mutuelles sur le marché des particuliers. 125 utilisateurs optimisent leur activité commerciale (appels, rendez-vous clients...) et la gestion des contrats et documents des assurés grâce à Efficacy CRM.

CHUBB

Chubb assure les risques des professionnels et connecte 70 utilisateurs pour optimiser son activité commerciale (appels, rendez-vous clients...) et gérer sa relation client, notamment via un couplage téléphonique avec Efficacy CRM.

LD&A Jupiter CORPORATE FINANCE

LD&A Jupiter est un leader du conseil en fusion-acquisition et en financement dans le secteur IT. 25 utilisateurs se connectent au quotidien via Efficacy pour gérer les contacts et opportunités d'affaires, pour organiser les projets de financement et assurer une gestion de documents sécurisée.

Efficacy accompagne de nombreuses autres entreprises dans leur croissance: Aquilae, Dela, Les Mutuelles du Soleil, Bryan Garnier & Co, Volkswagen Bank, Deutsche Leasing France (DLF), MontBleu Finance, ING Car Lease, Association Française des Fundraiseurs...

Découvrez des dizaines de témoignages de nos clients sur www.efficacy.com

efficy^{CRM} POUR LES ADMINISTRATIONS, CLUBS ET ASSOCIATIONS



The Dutch

The Dutch est l'un des clubs de golf les plus prestigieux d'Europe et le plus réputé des Pays-Bas. Il accueille notamment le célèbre tournoi de golf KLM Open. Le club utilise Efficy CRM pour la gestion quotidienne des données de ses membres et pour son organisation générale.



Le Commissariat à l'Énergie Atomique est un des fleurons de l'innovation et de la recherche en France. 450 utilisateurs gèrent leurs projets internes et suivent les financements et budgets des innovations grâce à Efficacy CRM.



Le Forem est le service public de l'emploi et de la formation en Wallonie. C'est un utilisateur complet et intensif d'Efficacy CRM puisque plus de 1500 utilisateurs, au sein de 170 agences se connectent au quotidien à notre solution. De la mise en place du dossier du demandeur d'emploi à la gestion des demandes des entreprises, en passant par le suivi et l'organisation des projets internes ou encore par la synchronisation avec les applications métiers, Efficacy CRM aide Le Forem à optimiser la structure de son organisation.



Le SIPPAREC regroupe 100 collectivités franciliennes pour la gestion de l'énergie et des communications. Cette organisation combine, via Efficacy CRM, la relation entre 50 utilisateurs internes et 200 accès externes, notamment via la mise en place d'un extranet de partage sécurisé de documents.



BECI est à la fois la Chambre de Commerce et le représentant syndical des Chefs d'Entreprises de Bruxelles. Ses 230 utilisateurs se connectent et interagissent avec les membres – 50.000 accès externes - et intègrent dans Efficacy CRM la gestion des adhérents, l'organisation et la gestion d'événements publiés en ligne, l'envoi de newsletters et de campagnes marketing.



L'UNEP est le Syndicat des Paysagistes Français. Près de 50 utilisateurs utilisent Efficacy CRM chaque jour pour le calcul, le paiement et la facturation en ligne des cotisations des adhérents. L'outil leur permet également de gérer en temps réel l'annuaire des adhérents (avec géolocalisation), la bibliothèque documentaire (interne & extranet) et l'ensemble des projets internes.



Bouches du Rhône Tourisme fédère l'ensemble des Offices de Tourisme du département. 310 utilisateurs ont coordonné, grâce à Efficacy CRM, 650 actes d'accueil en 2015 mais diffusent également, via le module marketing, les brochures touristiques ainsi que les enquêtes de satisfaction sur iPad & PC tactile. L'équipe gère également les projets internes, les demandes et incidents internes et externes via Efficacy CRM.

Efficacy accompagne bien d'autres associations, clubs et organisations : CCI Wallonie Picarde, CCI du Luxembourg Belge, AMCHAM EU, Comeos, UITP, Impulse Brussels, WSG, Les Chantiers du Cardinal, AFDN, Luxembourg Institute of Science & Technology, le CRCI Basse Normandie, la Chambre des Métiers d'Alsace, Centre des Recherches Routières, Médecins Sans Frontières, Genève Tourisme, CCI de Djibouti, CHU Citadelle, Liège Airport, Ligue Française Contre la Sclérose en Plaques, Diabetes Liga, Ambassade de Belgique, Diocèse de Paris...

Découvrez des dizaines de témoignages clients sur www.efficacy.com

efficy^{CRM} DANS L'INDUSTRIE, LES SERVICES ET LA DISTRIBUTION



CBRE Belgique est le leader de l'immobilier, de la gestion de biens immobiliers à la location de bureaux d'entreprises. Avec Efficy CRM, 135 utilisateurs organisent leurs rendez-vous commerciaux, gèrent le parc de propriétés, les contacts et l'ensemble de l'activité commerciale.



Continental Foods produit et distribue les marques Royco, Liebig, Devos & Lemmens. 60 utilisateurs quotidiens utilisent Peak Me Up qui permet le coaching de l'équipe commerciale et l'organisation de challenges commerciaux.



L'organisme européen de recyclage des déchets électroniques et électriques compte 15 utilisateurs sur Efficy CRM dans 7 pays en Europe. Efficy CRM permet le suivi de l'activité commerciale, la gestion des demandes et incidents clients ainsi que des campagnes marketing.



Ingenico est le spécialiste européen du paiement. Ingenico compte 300 utilisateurs sur Efficy CRM, ce qui permet le suivi des projets et des affaires ainsi que la gestion du SAV et des demandes.



Eiffage est l'un des acteurs historiques de la construction, de travaux publics et de rénovation de bâtiments. 450 collaborateurs d'Eiffage Bénélux exploitent le potentiel d'Efficy CRM pour gérer les projets et les appels d'offres, coordonner les chantiers, collaborer et échanger des données et des documents en utilisant Efficy CRM comme extranet.



Kinepolis gère 35 complexes cinématographiques en Europe. Avec ses 100 utilisateurs sur Efficy CRM, Kinepolis assure la gestion de ses projets, de ses documents et de ses offres B2B des salles en location.



Saint-Gobain Distribution Bâtiment est le N°1 de la distribution de matériaux de construction en France. Avec Peak Me Up, l'application mobile d'animation commerciale d'Efficy, elle gère le coaching et l'organisation de challenges pour près de 1.000 délégués sur le terrain, partout en France.



Imperial Tobacco, l'un des 5 grands groupes de tabac internationaux, utilise Peak Me Up pour créer des challenges commerciaux et incentives auprès de sa force de vente et de son réseau de revendeurs. Près de 1.000 utilisateurs se connectent à l'application mobile pour suivre leurs résultats et participer aux challenges en temps réel.

Efficy accompagne bien d'autres entreprises : L'Hôtel Régina Paris, Toupret, Efectis, Lindab Buildings, le Palais des Beaux Arts de Bruxelles (BOZAR), Computer Profile, Recticel, Ice Watch, Onet Luxembourg, Restaurant Chez Léon, Alsace BioValley, Leonce Deprez, Coyote Print, LUNA, Kyocera, SICLI... Découvrez des dizaines de témoignages clients sur www.efficy.com

Saint-Gobain Distribution Bâtiment France (SGDBF)

Saint-Gobain Distribution Bâtiment France (SGDBF) anime et stimule les équipes commerciales de son enseigne Point P grâce à une version personnalisée de l'application mobile Peak Me Up développée par Efficacy. Point P a fait le choix de l'innovation en utilisant le potentiel de la *gamification* pour créer de l'engagement autour des challenges de sa force commerciale.

Et cela fonctionne! Près de 1.000 agents utilisent Peak Me Up au quotidien, bénéficiant d'informations et de coaching en temps réel, de manière mobile et ludique.



SAINT-GOBAIN



350

GENEVA LIVE TOURISM

Pour se distinguer, les villes, les départements et les régions prennent aussi le virage du CRM. L'Office du Tourisme de Genève l'a bien compris et exploite Efficy CRM pour :

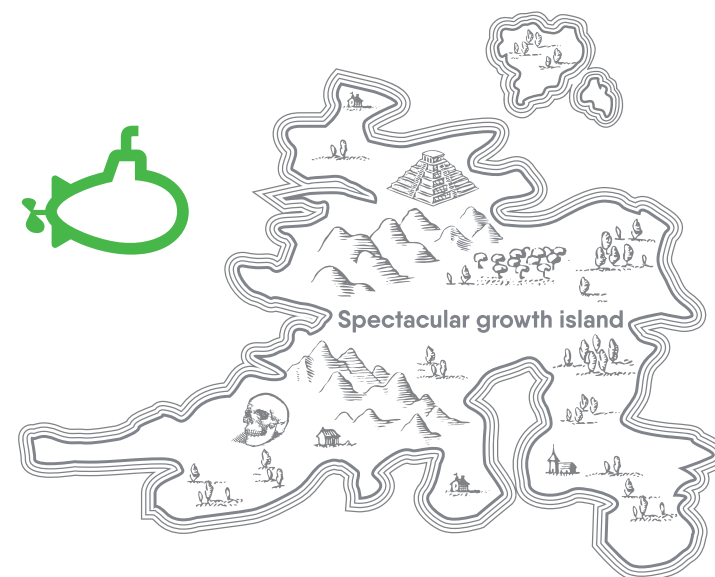
- Centraliser et animer une base de prospects pour la réalisation de congrès et de séminaires à Genève.
- Organiser le contenu du site internet (texte, image, caractéristiques, document). Plus de 80% de celui-ci proviennent directement du CRM.
- Lancer des opérations marketing en mesurant le ROI.
- Gérer des relations avec des prescripteurs (presse, blogueurs...) par le biais de voyages de presse.
- Communiquer auprès des hôtels (informations, RFP, gestion de contingent) via un extranet.
- Fluidifier des process (ex: moteur de recherche pour la génération d'activités adaptées en fonction des profils de clientèle...).
- Automatiser la relation client (ex: emails d'information, campagnes d'emailing...).



Efficcy connaît une forte croissance depuis plusieurs années. Cette croissance, nous la devons à **la qualité** de notre solution, et à **l'engagement** de nos équipes pour faire de chaque projet un succès.

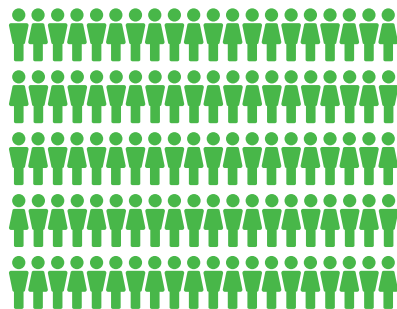
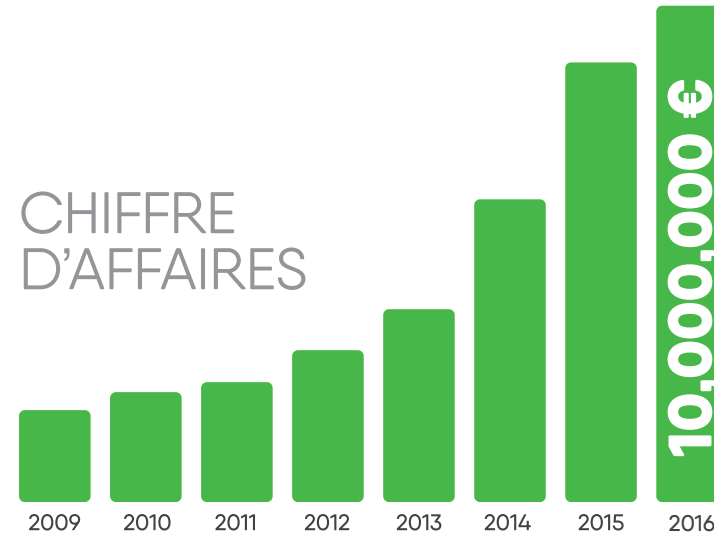
Près de **1.800 clients** font aujourd'hui appel à Efficcy. Découvrez-les sur **www.efficcy.com**. Interrogez-les.

Demandez une démonstration gratuite en nous contactant via **sales@efficcy.com**.



60.000+
UTILISATEURS

CHIFFRE
D'AFFAIRES



STAFF

2006: 10 personnes
2008: 20 personnes
2010: 40 personnes
2012: 60 personnes
2014: 80 personnes
2016: 100 personnes

9 LANGUES

Français	English	Nederlands
Deutsch	Español	Polski
Türk	日本の	ةب رعالا



7
bureaux

efficy^{CRM} AWARDS & INNOVATION

En tant que société certifiée ISO-9001, nous avons pleinement conscience de notre responsabilité d'éditeur de logiciel stratégique pour votre entreprise: sécurisation des données, stabilité, fiabilité de notre système. Nous veillons à assurer un équilibre constant entre la solidité de notre solution et sa souplesse d'utilisation. **Efficy CRM** est également tourné vers l'innovation et est très heureux d'avoir été mis en avant et récompensé à ce titre par plusieurs médias et organismes internationaux.



PALO ALTO
CA TECH PRIZE



SOFTWARE & CONSULTING
ACHIEVEMENT AWARD



EURO TECH
STARTUP



MEILLEURE STARTUP B2B
TOP 50 STARTUP 2015



AWARD OF
EXCELLENCE PME



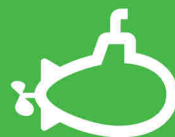
BRONZE WINNER
GLOBAL CHALLENGE



WIT2020 est le programme d'Efficy visant à promouvoir la mixité des parcours informatiques et des métiers du numérique.

Avec WIT2020, Efficy mobilise son réseau et déploie des initiatives auprès des stagiaires et des étudiantes en écoles d'ingénieurs ou universités pour attirer et recruter plus de femmes dans le secteur du numérique.

Efficy est engagé dans une démarche de progrès continu basée sur le principe d'égalité professionnelle entre les femmes et les hommes: promotion de la mixité des parcours, campagnes de sensibilisation aux métiers du numérique auprès des étudiantes d'écoles d'ingénieurs et attention portée à la non-discrimination des parcours de carrières. Nous apportons une attention toute particulière à l'accompagnement des jeunes diplômées: parrainage de jeunes par des collaborateurs expérimentés et identification des 'high potentials'. Efficy a la conviction que le management des femmes et des hommes doit s'inscrire dans la durée et affirme que l'actuelle fracture (seulement 10% à 15% de personnel féminin dans les sociétés informatiques) n'est pas une fatalité.



Belgium

Efficy S.A. / N.V.

Netherlands

Efficy Nederland BV

France

Efficy France SARL

Germany

Efficy Deutschland GmbH

Switzerland

Efficy Suisse SA

Luxembourg

Efficy Luxembourg SA

Turkey

Efficy Yazılım A.Ş.

Votre distributeur

cibeo
consulting

15, Rue des frères lumière - Business Campus
BP 92007 - 68058 MULHOUSE CEDEX
Tel : 03 89 59 08 15 - contact@cibeo-consulting.com

www.cibeo-consulting.com

www.fficcy.com