

2015



LA RELATION CLIENT CLOUD 100 % FRANÇAISE, 100 % INTÉGRÉE, 100 % MÉTIERS

DOSSIER DE PRESSE

LA RELATION CLIENT CLOUD 100 % FRANÇAISE, 100% INTÉGRÉE, 100 % MÉTIERS

Télécharger le texte en version word :

https://oryanoo.extranet-e.net/?data_id=6670&pwd=1308c5325cbdd9b2dde8e95c61513b0b





Le mot de Marc Chevanche

Face à la forte concurrence sur le marché du cloud, il est nécessaire de développer des qualités indispensables au niveau du service, de la disponibilité et de l'écoute afin de faire la différence. Le domaine du progiciel pour entreprise est naturellement assez complexe et il ne s'agit pas de s'improviser dans ce métier.

Contact

Marc CHEVANCHE
Président Directeur Général
marc.chevanche@oryanoo.com
<http://www.oryanoo.com/fr/contact>
TEL : +33 (1) 44 56 00 01

SOMMAIRE

ORYANOO EN BREF	4	LES CLIENTS	9
Un discret précurseur français du cloud	4	Qui sont nos clients ?	9
Le client au centre du projet bien avant l'heure	4		
Une offre claire, lisible, économique	4	COMMUNIQUÉS DE PRESSE ET TÉMOIGNAGES	10
Efficacité, stabilité, sécurité,		Extrait :	10
Oryanoo trace sa route	4	Environnement international	10
		Mieux collaborer avec les salariés et clients en environnement international avec Oryanoo CRM	10
L'ENTREPRISE	6	Témoignages clients, Portageo, Companieros, Insyco	10
Quoi de neuf chez Oryanoo en 2015 ?	6		
Valeurs	6	ORYANOO EN QUELQUES CHIFFRES	11
Stratégie	6	Chiffres clés	11
		Activités	11
LES HOMMES ET FEMMES D'ORYANOO	7	15 ans d'évolution à la hausse	11
LE CRM ORYANOO	8		
Les points forts face à la concurrence	8		
LES SERVICES ORYANOO	9		
Une assistance au quotidien sans surcoût	9		
Des développements spécifiques	9		
Une aide à la migration de données	9		
Des formations adaptées			
aux procédures du client	9		

ORYANOO EN BREF

Un discret précurseur français du cloud

Bien que le nom Oryanoo n'évoque pas directement une entreprise 100% française, cette société a développé, dès l'année 2000, un ensemble de produits et services liés à la relation client en cloud.

L'outil CRM éponyme a fait son chemin, sans communication médiatique forte, par la recommandation de ses premiers clients et sa capacité à s'adapter aux évolutions d'une clientèle fidèle.

Elle fête ses 15 ans en 2015 et se veut toujours innovante par l'ajout des fonctionnalités qui répondent directement aux attentes des utilisateurs, TPE, PME et grands comptes.

Le client au centre du projet bien avant l'heure

Le fondateur d'Oryanoo, Marc Chevanche, fort de son expérience d'ingénieur dans une grande entreprise internationale, a voulu dès l'origine offrir à un très large panel d'entrepreneurs des outils que leurs moyens propres ne permettaient pas de développer.

Il fallait donc trouver le bon équilibre entre les efforts de développement, un coût utilisateur réduit et une rentabilité suffisante pour l'éditeur.

Seules l'écoute et la prise en compte de ce qui est réellement essentiel à l'entreprise ont permis la réalisation d'un socle applicatif pérenne.

Une offre claire, lisible, économique

Pas de construction modulaire complexe, l'ensemble des fonctions est disponible pour 30 euros par mois et par utilisateur.

Un budget ajusté aux besoins réels par l'ajout ou la suppression d'utilisateurs d'un mois sur l'autre, sans engagement de durée. La restitution des données est sans frais en cas de résiliation de l'abonnement. Et pour favoriser le collaboratif, ouvrir le système de manière sécurisée aux partenaires, l'accès aux fonctions Extranet n'est qu'à 1euro/mois et par utilisateur.

Parce que dans l'entreprise de 2015, le responsable communication fait aussi du marketing, le gestionnaire travaille à l'export, le patron est aussi DRH, tous les outils sont à disposition et la gestion des droits d'accès ne requiert aucune intervention ou surcoût.

Efficacité, stabilité, sécurité, Oryanoo trace sa route

Le modèle a fait ses preuves et Oryanoo évolue désormais dans un contexte où l'offre CRM s'est considérablement élargie. Il n'est plus nécessaire de convaincre le décideur de l'intérêt et la fiabilité du cloud mais le rassurer sur la pérennité de son investissement locatif. Oryanoo l'a bien compris et propose aujourd'hui la solution qui va accompagner les entreprises dans leurs mutations organisationnelles, stratégiques, humaines. Un tarif toujours aussi accessible pour un environnement fonctionnel intégré et intégrable à tout type de système d'information. Fusion du CRM et de l'ERP, Oryanoo propose déjà l'outil de pilotage de l'entreprise de demain.

Télécharger le texte en version word : https://oryanoo.extranet-e.net/?data_id=6673&pwd=c3b9beb0143ea6244651744d2cfc72ac

Télécharger le logo d'oryanoo en cliquant sur ce lien : <http://www.oryanoo.com/fr/espace-presse>

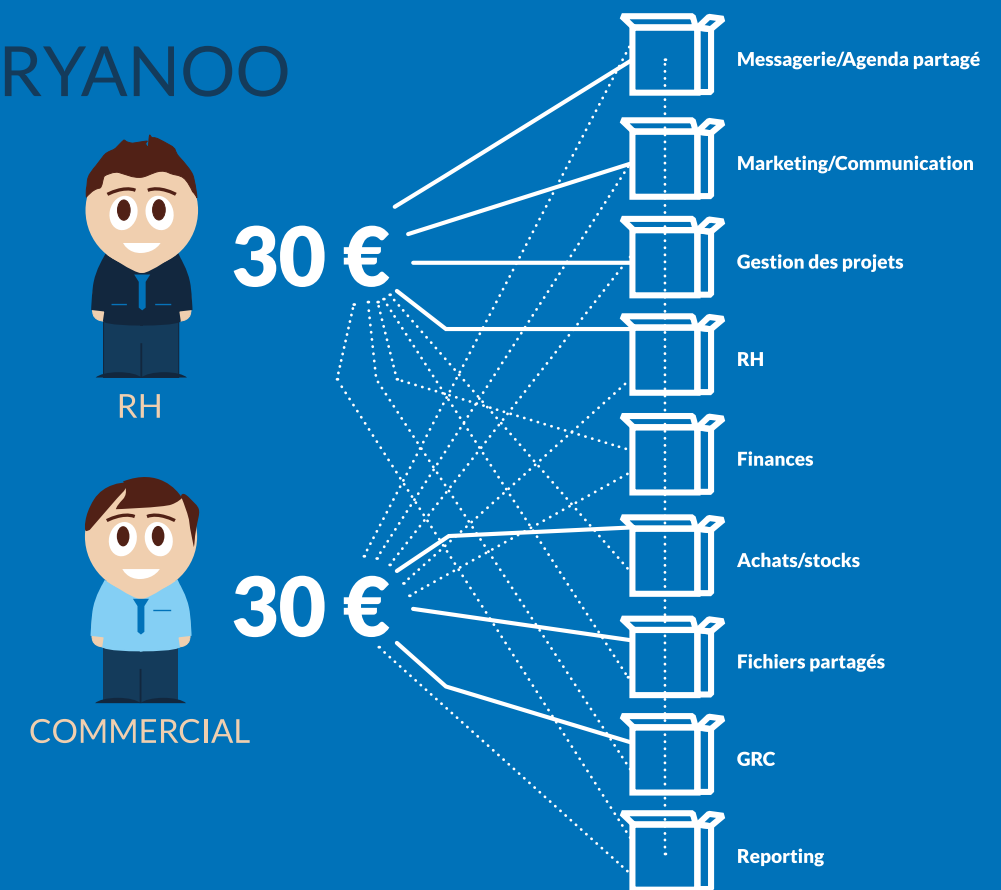
+ Pour plus d'informations sur Oryanoo : <http://www.oryanoo.com>

La couverture fonctionnelle pour 30 euros/mois

LES CRM MODULAIRES



ORYANOO



Télécharger le graphique : https://oryanoo.extranet-e.net/?data_id=6658&pwd=5e3859862be029004619db13f54360ed

L'ENTREPRISE

Oryanoo a été créée en 2000 par Marc CHEVANCHE, ingénieur informaticien expert en service client et en sécurité informatique.

Les fondamentaux sont restés ceux d'origine :

- Se différencier par la qualité du fonctionnel et l'écoute des métiers.
- Gérer la croissance sans altérer la relation client.
- Fidéliser les salariés, élargir les compétences en intégrant des jeunes diplômés, favoriser l'apprentissage.
- Maintenir une politique de prix abordable mais sans viser le low cost.

A ce jour, l'entreprise accueille plusieurs milliers d'utilisateurs sur ses plates-formes.

Oryanoo a entrepris une approche métiers et s'est adressée dans un premier temps aux bureaux d'études.

Leur proposant un outil complet leur permettant de gérer l'intégralité de leurs besoins ainsi que de leurs projets en temps réel.

Quoi de neuf chez Oryanoo en 2015 ?

- L'année 2015 verra la sortie de la version 7.0.
- La sortie de son nouveau site internet.
- La mise en place de caisses virtuelles.
- Un nouvel outil de gestion des congés plus performant.

Valeurs

- Les valeurs de l'entreprise reposent sur des conditions qui rendent accessible le produit au plus grand nombre :
- Modèle économique : un tarif fixe et unique par utilisateur et par mois, sans engagement de durée.
- Réponse aux besoins : efficacité et simplicité d'utilisation au service des processus métiers.
- Levier d'évolution du produit : écoute des besoins clients mutualisables sans exclure les demandes spécifiques.
- Lien de confiance établi par l'autonomie des utilisateurs obtenue par la formation et l'assistance personnalisée.

Rendre le client totalement autonome sur son application fait partie intégrante de l'offre.

Le client dispose d'un outil évolutif qu'il adapte à son rythme à l'évolution de son organisation.

L'accompagnement d'Oryanoo dans la mise en œuvre favorise l'intégration du projet à l'organisation existante et assure au client une exploitation en toute maîtrise du budget et de l'adaptation à ses usages.

La devise d'Oryanoo

« *Soyez un grand chez nous plutôt qu'un petit chez les autres* »

Stratégie

- Développement et hébergement 100% français.
- Intéresser les TPE et PME de tous secteurs, pour des configurations de 5 à plusieurs centaines d'utilisateurs.
- Privilégier la croissance interne.
- Nouer des partenariats pour compléter le périmètre fonctionnel.
- Intégrer des talents en apprentissage à fort potentiel.
- Afficher une vocation européenne dès l'origine en facilitant la gestion du multilinguisme.
- Favoriser les recommandations entre clients et partenaires et mettre en place une stratégie marketing qui élargisse le marché vers les besoins en mix CRM et ERP cohérent et ouvert.

Télécharger le texte en version word : https://oryanoo.extranet-e.net/?data_id=6675&pwd=e1b36bd2cfb6662066c9f283a4ba7195

LES HOMMES ET FEMMES D'ORYANOO

Au cours de ses dix années d'expérience chez Sun Microsystems, Marc CHEVANCHE a occupé différents postes orientés vers le service client et la disponibilité de serveurs critiques.

Tour à tour ingénieur réseau, directeur du support système et réseau de l'Europe du Sud puis des « Services Account Manager », consultants expérimentés en architecture de serveurs à haute disponibilité, il a une parfaite connaissance des contraintes en terme de fiabilité et sécurité des applications en réseau.

Lorsqu'à la fin des années 90, les connexions ADSL se démocratisent et avec elles des possibilités d'externalisation d'applications informatiques, Marc qui a développé des applications WEB pour de grands groupes entre 1995 et 2000 décide de proposer aux TPE et PME des applications accessibles par internet en mode locatif. Ces entreprises ne pouvaient pas développer elles-mêmes des

applications pour des raisons évidentes de coût mais se trouvaient confrontées à la nécessité d'améliorer nettement leurs outils de gestion.

Usage plus ou moins automatisé des outils bureautiques, risques informatiques mal maîtrisés, coût des équipements et procédures de sauvegarde engendrent des dépenses sans pour autant garantir une disponibilité permanente des données et outils.

En 2000, en tant que pionnier, Marc Chevanche a donc dû convaincre les utilisateurs de la fiabilité du modèle cloud et apporter toutes les garanties d'une disponibilité et stabilité de ses services en ligne.

La solution a donc mis l'accent sur une ergonomie simple mais efficace, une forte personnalisation de l'outil et une sécurisation issue des technologies des grands comptes mise à la portée d'entreprises plus modestes.



Coralie ORANGE
Marketing et communication



Marc CHEVANCHE
Etudes et développement



Jean-pierre JARROUX
Marketing et support



Corinne BAGOT
Graphiste multimédia



Gaëtan MUMBWA
Commercial
Cloud Computing



Arnaud DUVAL
Etudes et développement

Marc Chevanche s'est entouré d'une équipe réduite, à l'écoute des attentes clients, pour orienter les développements applicatifs en réponse aux attentes des années 2000, à savoir centraliser les données client à partager entre commerciaux, dirigeants, responsables du marketing et assurer une accessibilité à tout moment, sans problématique de synchronisation, backup ou actualisation manuelle.

Télécharger le graphique : https://oryanoo.extranet-e.net/?data_id=6659&pwd=72f7ea5f7bff6ec0de457b32dfc1b289

LE CRM ORYANOO

ORYANOO est une solution CRM en ligne mettant à disposition de ses clients un très grand nombre de fonctionnalités pour un prix unique de 30€ par mois et par utilisateur. Adapté aux petites ou grandes structures, la couverture fonctionnelle et les possibilités de paramétrage permettent d'assurer une gestion totale des activités (hors comptabilité) et de la communication interne et externe. L'intégration d'ORYANOO au sein de systèmes d'information existants est fondamentale et le produit est largement ouvert tout en préservant son intégrité.

Le CRM peut être testé gratuitement pendant 30 jours :

<http://www.oryanoo.com/fr/testez-oryanoo-crm-gratuitement-pendant-30-jours-sans-engagement>

Les points forts face à la concurrence

Les modes d'hébergement :

Le Cloud ORYANOO. Nos clients sont hébergés par OVH mais gérés en mode privé et bénéficient ainsi d'une double expertise.

Le mode licence : le logiciel peut être installé sur la plate-forme du client, solution souvent plébiscitée par les entreprises qui comptent 100 utilisateurs et davantage.

Des spécifiques métiers qui bénéficient à tous

A l'occasion de l'implantation d'ORYANOO chez les clients, l'application s'est enrichie de fonctions d'origine métier qui s'avèrent exploitables au bénéfice de tous. Parmi les nombreuses évolutions, certaines constituent des avantages concurrentiels forts.



Télécharger le graphique : https://oryanoo.extranet-e.net/?data_id=6660&pwd=eef3eb6dd9b99343143ee07e5b3816f7

LES SERVICES ORYANOO

Une assistance au quotidien sans surcoût

Le succès de la mise en place d'un CRM dépend de la qualité de l'outil et de l'attention portée à l'information et la formation des responsables de la mise en œuvre et des utilisateurs métier.

L'objectif d'Oryanoo est d'assurer l'autonomie des clients sur l'application et faciliter l'adoption de l'outil par tous.

Pour ces raisons, Oryanoo accompagne ses clients par des conseils, des formations « flash » téléphoniques et un support illimité sans frais supplémentaire.

Des développements spécifiques

A la demande de nos clients, et afin d'améliorer ou de personnaliser les modules fonctionnels de notre solution, nous prenons en charge des développements spécifiques. Ceux-ci sont de deux ordres :

1. Le développement spécifique :

Le client nous fait part d'une amélioration ou d'un besoin spécifique que nous réalisons pour lui, selon ses priorités, et qui viendra enrichir à terme notre solution standard parce que nous estimons sa portée universelle.

2. Le développement spécifique personnalisé non mutualisé :

Le client nous demande un développement répondant à un besoin qui lui est propre.

Nous l'élaborons donc pour lui seul et nous nous engageons à ne jamais le divulguer à qui que ce soit de façon à lui conserver l'avantage concurrentiel qu'il lui confère.

Une aide à la migration de données

L'équipe est à même d'assurer le passage d'un système existant au CRM ORYANOO dans les meilleures conditions : traitement d'exports de l'ancien système fournis par le client pour les contrôler et les importer dans ORYANOO en préservant au mieux, voire en améliorant, le niveau de qualité (formatage des données, suppression de codes parasites, etc.)

Ce travail est effectué sur devis après fourniture d'un export type de chaque type d'information à récupérer.

Des formations adaptées aux procédures du client

Au-delà du simple usage de l'outil, ORYANOO accompagne les utilisateurs dans l'adaptation du CRM à leurs besoins dans le respect des règles de l'entreprise. Les formations associent alors procédures internes et formalisation des règles en présentant les capacités à utiliser et personnaliser les fiches, écrans ou requêtes.

LES CLIENTS

Qui sont nos clients ?

Entreprises privées ou publiques, de petite, moyenne ou grande taille le CRM ORYANOO convient à tout type d'entreprise ainsi qu'à tout secteur d'activité. Le client étant au cœur de notre entreprise, nous le considérons plus comme un partenaire. Mettant notre expertise dans le domaine du CRM à son service.

ACTCOM GROUP, ADAM YEDID ARCHITECTES, AEL ARCHITECTES, AGRITEL, AIT TRADUCTION, ALLIANCE INTEGRATION RESEAUX, ARCHITECTURE & CLIMAT, ASPERA SOLUTIONS LTD, BENETEAU SA, COLLEGE CULINAIRE DE FRANCE, COMPANIEROS <https://vimeo.com/117782803>, EFFITEL, FIDEAL CREDIT, FRANCAUSTRALIA EDUCATION <http://www.oryanoo.com/fr/success-stories/>, GROUPE PORTAGEO <https://vimeo.com/113022808>, INSYCO <https://vimeo.com/112892301>, IT-LINK, SODEBO, LES QUADRANTS COMMUNICATION, MILLE & UNE VAGUES, MUTUELLE GENERALE DE LA DISTRIBUTION, ONF MOLINARIO, OPTIMUS, P&C INTERNATIONAL, PRESI, RESEO, TERRENEUVE ARCHITECTES, THOMAS HUS ARCHITECTE, VILLE DE MORSANG SUR ORGE.

Télécharger le texte en version word : https://oryanoo.extranet-e.net/?data_id=6676&pwd=69c482f9b7aef5613442a85cff7eaf8

COMMUNIQUÉS DE PRESSE ET TÉMOIGNAGES

ORYANOO communique régulièrement sur les « SUCCESS STORY ». Pour exemple le témoignage de « QUINTMARK » qui met en lumière sa relation privilégiée avec ORYANOO CRM et son équipe.

Extrait :

Philippe Renaudineau, co-fondateur gérant, avait l'expérience de l'usage d'un CRM depuis plusieurs années. A la création de l'entreprise, il a souhaité disposer d'un produit plus modulable et plus économique adapté à ses nouvelles contraintes. Parmi celles-ci, la gestion de deux entreprises distinctes, des utilisateurs et des clients répartis en Europe utilisant leurs langues natives, et des accès sécurisés aux informations de chaque entité. D'autre part, son équipe est composée de professionnels de la communication et du marketing, et il y a peu de temps pour la gestion informatique. Il fallait un produit qui permette aux deux administrateurs de gérer les accès tant des partenaires que des clients en préservant les données confidentielles. Enfin, il fallait pouvoir associer aux données des devis ou factures des papiers à entête qui respectent la charte graphique de l'agence. Les documents produits par les CRM n'étant pas toujours compatibles avec les exigences esthétiques de nos métiers.

Pierrot Maaten, co-fondateur, et administrateur d'Oryanoo CRM ajoute :

« La fonction extranet facilite les échanges de nos gros fichiers graphiques en évitant la multiplication des outils de stockage avec nos clients comme avec nos partenaires. »

Oryanoo a permis un déploiement de l'activité maîtrisé budgétairement, en toute autonomie et instantanément.
« Oryanoo est pour nous un partenaire essentiel dans notre fonctionnement au quotidien et notre développement commercial. »

Environnement international

<http://www.oryanoo.com/fr/blog/mieux-collaborer-avec-les-salaries-et-clients-en-environnement-international-avec-oryanoo-crm>

Mieux collaborer avec les salariés et clients en environnement international avec Oryanoo CRM

<https://vimeo.com/105582677>

Témoignages clients, Portageo, Companieros, Insyco

<https://vimeo.com/113022808>

<https://vimeo.com/117782803>

<https://vimeo.com/112892301>

Télécharger le texte en version word : https://oryanoo.extranet-e.net/?data_id=6674&pwd=d908d7aec7e0128d313861cf3cc1251f

ORYANOO EN QUELQUES CHIFFRES

Chiffres clés

Le capital est détenu à
100% par
Marc Chevanche et l'entreprise
ne présente aucune dette.

Année de création :
2000

Capital social :
77 000 €

Chiffre d'affaires 2013 :
271 920 €

Effectifs :
6 collaborateurs

Activités

Le chiffre d'affaires* est réparti entre :
Les abonnements à l'application
cloud Oryanoo CRM pour
52%

Les développements spécifiques
du CRM pour
28%

Les migrations de données et développements
spécifiques connexes pour
8%

La formation pour
12%

* Chiffres 2013

5000 UTILISATEURS SERVIS PAR ORYANOO

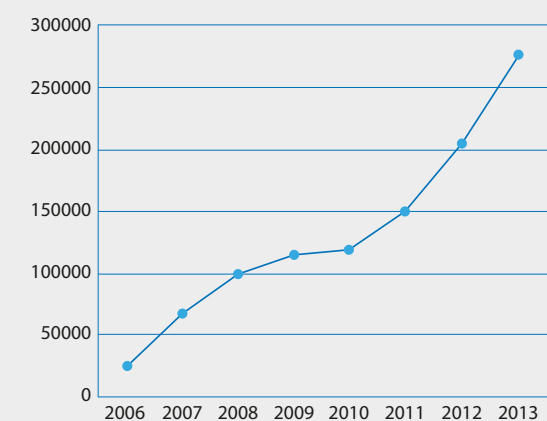
15 ans d'évolution à la hausse

ORYANOO c'est avant tout une entreprise qui évolue. Ainsi, l'entreprise a-t-elle plus que quadruplé son chiffre d'affaires entre 2006 et 2013 passant de 45 000 € de chiffre d'affaires à 272 000 € en 2013.

En 2013, ce sont plus de 5000 utilisateurs intranet et extranet satisfaits par ORYANOO.

La société ORYANOO investit en créant de nouveaux postes, et augmente ses capacités en développement informatique, en webdesign, en commercial et marketing.

Oryanoo se donne les moyens de maintenir sa position d'acteur innovant sur le marché du CRM.



Télécharger le graphique : https://oryanoo.extranet-e.net/?data_id=6660&pwd=eef3eb6dd9b99343143ee07e5b3816f7

2015



LA RELATION CLIENT CLOUD 100 % FRANÇAISE, 100 % INTÉGRÉE, 100 % MÉTIERS

Pour en savoir plus sur ORYANOO,
rendez-vous sur les réseaux sociaux.

<https://www.linkedin.com/company/oryanoo>

<http://fr.viadeo.com/fr/company/oryanoo>

<https://twitter.com/oryanoo>

<https://vimeo.com/oryanoo>

Télécharger le texte en version word :

https://oryanoo.extranet-e.net/?data_id=6671&pwd=24a2b45934932c1c691454eec7d7268c

 oryanoo

CONTACT : www.oryanoo.com — Siège social : 12 avenue Raspail - 94250 - Gentilly.
Par téléphone du lundi au vendredi de 9 h à 18 h au +33 1 44 56 00 01.