



BLARD: Une longueur d'avance grâce au CRM ATHENEO

La société Blard a vu le jour à la fin du 19ème siècle. C'est alors une société de navigation qui importait du charbon du Pays de Galle et le distribuait en Normandie. Afin de s'adapter à leur marché et à leur environnement, les dirigeants de Blard ont toujours su faire preuve de clairvoyance pour faire évoluer leur activité. Ainsi, ils se sont tournés vers la fabrication de blocs en béton destinés à la reconstruction après la Seconde Guerre Mondiale puis vers la production de produits pour la construction des réseaux d'assainissement en 1965.



Aujourd'hui, Blard, **PME de 70 personnes** réalisant un **chiffre d'affaires de 12 millions d'euros**, est spécialisée dans la **fabrication de regards en béton étanches pour l'assainissement**.



« La gestion de l'activité commerciale a toujours été très structurée au sein de notre société. Mais tout se faisait à l'ancienne, c'est-à-dire au papier et au crayon. Et notre veille commerciale nous paraissait insuffisante » indique Jean-Pascal Déparrois, directeur commercial de Blard.

Afin d'être informée en temps réel des appels d'offres et projets d'affaires privés concernant son activité, la société Blard avait donc pris la décision, depuis quelques années, d'utiliser les services de la société Vecteur Plus, leader français de la veille commerciale.

« Nous recevions les informations via l'outil Inforum. Mais ces fonctionnalités ne nous permettaient pas de gérer l'ensemble de notre activité commerciale. De plus, il nous est tout de suite apparu indispensable d'assurer un suivi rigoureux de l'information que nous recevions, afin d'en exploiter toute la richesse. Vecteur Plus nous a alors conseillé de nous rapprocher de l'éditeur ATHENEO » précise Jean-Pascal Déparrois, directeur commercial de Blard.

Le **partage en temps réel de l'information** et la **grande capacité de paramétrage** du CRM **ATHENEO** ont tout de suite séduits la société Blard. « La customisation que nous avons réali-

sé en partenariat avec ATHENEO nous permet d'utiliser **un CRM totalement adapté à nos spécificités métiers** » explique M. Déparrois.

De plus, la possibilité d'utiliser le CRM ATHENEO en **mode nomade** a été un atout supplémentaire dans le choix de l'outil. Ainsi, quel que soit l'endroit où se trouvent les commerciaux, ils peuvent accéder à leur base de données commerciales, à leur agenda et à leur portefeuille d'affaires.

« Aujourd'hui, **ATHENEO nous simplifie la vie en terme de maîtrise de l'information** et de **construction des campagnes marketing**. De plus, **nous gagnons beaucoup de temps** car nous n'avons quasiment plus de ressaisies ».



Couverture fonctionnelle d'ATHENEO CRM

Et grâce à l'interface mise en œuvre entre **ATHENEO** et Vecteur Plus, les commerciaux de Blard reçoivent directement dans leur portefeuille d'affaires les appels d'offre auxquels ils sont susceptibles de répondre. Cette présélection leur permet d'être **plus réactifs** dans leur délai de réponse.



En bref

La solution

Mise en place du CRM ATHENEO auprès de 11 utilisateurs dont 9 nomades - Lien Inforum

Les bénéfices

- Maîtrise de l'information
- Gain de temps
- Suivi rigoureux des appels d'offre
- Utilisation en mode nomade de manière totalement autonome (aucune connexion nécessaire)
- Réception directe des appels d'offres dans les portefeuilles d'affaires des commerciaux