



CTV réorganise son activité commerciale et technique autour de l'ERP ATHENEO

Fondée en 1968, CTV est une société de services, dite de « courants faibles », organisée autour de 3 grands pôles d'activité : les télécoms, les réseaux et la sécurité.

Avec ses 80 collaborateurs au service de plus de 6 000 clients, CTV réalise un chiffre d'affaires annuel de plus de 6 millions d'euros.



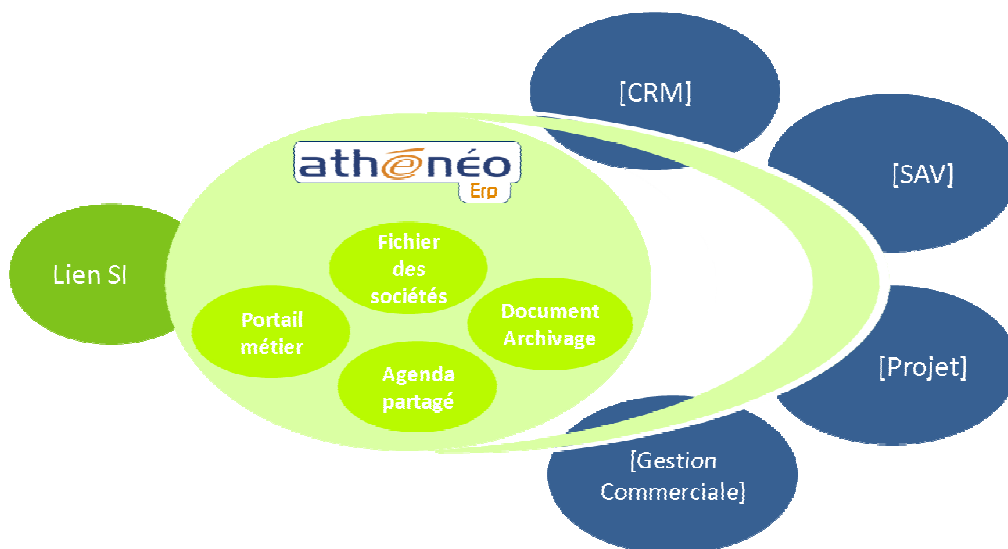
Entre 2000 et 2005, la société CTV a connu une forte croissance passant de 35 collaborateurs et 1 site unique à 80 collaborateurs répartis sur 5 agences situées à La Roche sur Yon, Nantes, Angers, Cholet et La Rochelle.

Afin de faire face à ce développement rapide, CTV décide alors de moderniser ses outils informatiques fin 2003.

« Nous recherchions un outil capable de gérer notre **activité commerciale** aussi bien sur le plan administratif (facturation) qu'opérationnel (**gestion de la force de vente**). De plus, nous souhaitions également suivre l'ensemble de notre activité d'**installation** et de **SAV** dans le même logiciel. Nous avons tout de suite été **séduits par la flexibilité et la large couverture fonctionnelle d'ATHENEO ERP** » indique Stéphane Olivier, Directeur Général de CTV.

La mise en place s'est faite progressivement : **ATHENEO ERP** a été déployé au siège, dans un premier temps, sur une durée de 3 mois. Cette première étape a permis de valider les fonctionnalités et les paramétrages d'ATHENEO ERP avant la mise en route du logiciel sur toutes les agences.

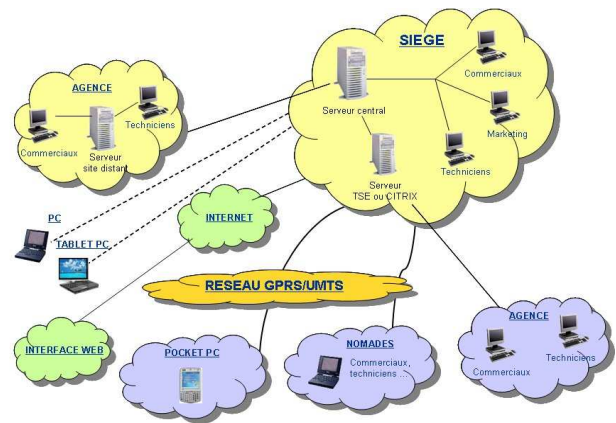
« Étant donné que le déploiement de l'application au niveau du siège a servi de phase de test et de validation, le déploiement s'est ensuite fait très rapidement sur le reste de nos sites : **en 1 mois, ATHENEO ERP était opérationnel sur nos 4 autres agences** » précise Stéphane Olivier.



Couverture fonctionnelle d'ATHENEO ERP déployées chez CTV

Grâce à [ATHENEO ERP](#), CTV a pu mettre en place une base de données unique et partagée qui a rapidement démontré ses nombreux avantages :

- > **vision complète du client**,
- > pilotage de la conquête client,
- > programmation d'actions de prospection active pour les commerciaux,
- > mise en place de campagne d'**up-selling** et de **cross-selling**,
- > **gain de temps**,
- > **archivage des courriers**,
- > **traçabilité...**



Architecture de déploiement d'ATHENEO ERP

CTV utilise également le module Créances d'ATHENEO ERP afin d'assurer un meilleur suivi de ses impayés. « *Le retour sur investissement a été très rapide sur cet aspect puisque nous avons divisé par 2 notre crédit client en moins de 6 mois* » explique Stéphane Olivier.

En plus du pilotage de l'activité commerciale, [ATHENEO ERP](#) est utilisé par CTV pour le **suivi de l'activité technique** (planification des installations, suivi de leur rentabilité...) et du service après-vente (gestion des contrats de maintenance, du parc client et des incidents).

« *La mise en place d'ATHENEO ERP nous a permis d'améliorer la qualité de notre SAV grâce notamment à une gestion plus rigoureuse de nos 700 incidents mensuels* », commente Stéphane Olivier.

« *Et aujourd'hui, nous avons 2 projets en cours autour d'ATHENEO ERP et de notre service technique. Le premier concerne la mise en place d'ATHENEO COM sur des PDA pour tous nos techniciens afin qu'ils puissent consulter leur agenda et faire signer les rapports d'interventions en temps réel au client. Cette forte réactivité nous permettra de facturer plus rapidement nos prestations.*

« *De plus, nous allons donner un droit de visibilité à nos clients via le Web sur ATHENEO ERP (ils pourront par exemple consulter l'état de leur parc ou de leurs incidents en cours). Cela nous permet de mettre en valeur le service rendu au client* ».

Le service administration des ventes a aussi rapidement trouvé son intérêt dans l'utilisation d'ATHENEO ERP. La transformation automatique des devis gagnés en bons de commande et factures évite les ressaisies et permet des gains de temps importants.

athéneo

En bref

La solution

Mise en place de l'ERP ATHENEO auprès de 60 utilisateurs - Pack Business, Gestion Commerciale, Service et Module Créances

Les bénéfices

- Partage de l'information
- Réduction du crédit client (divisé par 2 en moins de 6 mois)
- Gain de temps
- Suivi rigoureux de l'activité technique
- Réactivité accrue pour la facturation