



## **Club des utilisateurs Selligent : « une situation, un outil stratégique, des solutions »**

**Paris, le 8 avril 2009 – Les utilisateurs des solutions CRM Selligent s’unissent au sein de leur club, baptisé Club des utilisateurs francophones Selligent, pour optimiser leur utilisation de la solution et accompagner la croissance de leurs entreprises dans un contexte économique délicat. Etudes de cas, échange de bonnes pratiques, problématiques fonctionnelles et propositions concrètes sont au programme du Club.**

Pour rester compétitif et renforcer sa position sur le marché, l'utilité d'un outil de gestion de la relation client n'est plus à démontrer. Tout en poursuivant cet objectif commun, les entreprises n'en restent pas moins confrontées à des situations singulières. C'est pour mutualiser les bénéfices, exploiter le potentiel de la solution et soumettre des attentes communes auprès de Selligent que plusieurs clients Selligent ont créé le Club des utilisateurs francophones Selligent.

Sous l'égide de son bureau, le club prend une orientation très pratique avec étude de cas et ateliers personnalisés sur des problématiques rencontrées par les adhérents. Mise en place du décisionnel, Selligent à l'international, interaction avec les systèmes d'information, migration ou encore adhésion utilisateurs, sont quelques-uns des nombreux thèmes qui seront abordés lors des ateliers. La mise en œuvre d'un site internet et la diffusion d'information aux membres contribueront au dynamisme de la communauté.

*« La réduction des budgets marketing des entreprises est l'une des premières tendances 2009 -2012 identifiées par le Gartner, selon qui plus de 75% des directions marketing diminueront leurs budgets d'au moins 20% en 2009. C'est pour répondre à des enjeux de plus en plus complexes et à des impératifs de rentabilité que nous avons décidé de créer ce club. Celui-ci fonctionnera dans un esprit de laboratoire d'idées et de partage d'expériences avec des clients motivés. Toute situation, si complexe soit-elle, a toujours une, voire plusieurs solutions. Le club apportera cet éclairage différent »,* déclare Vincent Godinot, Président du Club et responsable CRM au PMU.

*« Nous jouerons également le rôle de relais auprès de l'éditeur dans une logique de cercle vertueux en étant force de proposition pour le développement fonctionnel et technique du progiciel »,* ajoute-t-il. Le club sera un moyen supplémentaire de détecter les besoins et définir les évolutions souhaitables.

Le Bureau du club se compose de :

- Président : Vincent Godinot, PMU

- Vice-Présidents : Dominique Fournier et Michel Verdun, respectivement Directeur marketing et Communication chez Pressindex et Directeur de Projet Maîtrise d'Ouvrage chez un opérateur de services expert en solutions télécoms et informatiques
- Trésorier : Gaëtan Hoquidant, CPR Asset Management