

## **COHERIS-EXTELIA : Lauréats du prix Alliancy UN PARTENARIAT REUSSI !**

*Suresnes, le 25 janvier 2010 – Coheris et Extelia se sont vus décernés par le Club des Partenaires IT le prix Alliancy, qui récompense l'alliance la plus efficace entre acteurs du marché informatique et télécoms. Missionnés sur un projet CRM grand compte, Coheris et Extelia ont ensemble défini une offre novatrice de Cloud CRM en mode SaaS hébergé.*

C'est en janvier 2008, dans le cadre du projet Carrefour Mobile que le partenariat Coheris-Extelia a vu le jour. Pour lancer son offre de téléphonie mobile et offrir un service optimal à ses clients, le n° 1 de la grande distribution en Europe fait le choix de Coheris CRM, solution de gestion de la relation clients étendue, éditée par Coheris. Il décide d'en confier l'intégration et l'hébergement à Extelia, leader du BPO (Business Process Outsourcing) sur le marché des Télécoms.

Inspirés du SaaS et du Cloud Computing, les deux acteurs définissent ensemble une approche CRM novatrice qui consiste à proposer à l'opérateur virtuel la solution Coheris CRM en mode hébergé, en s'appuyant sur le concept « PAYG » (Pay As You Grow). Les avantages pour l'entreprise ? Un accès direct à l'application Coheris CRM et ses fonctionnalités métier (care, sales et marketing), avec un coût d'acquisition du logiciel basé sur la quantité de forfaits téléphoniques vendus et intégrés dans l'outil.

« Le partage des risques dans la phase de démarrage du projet et notre statut de véritable partenaire business font de cette approche une alternative intéressante pour les entreprises de tous secteurs désireuses de lancer une nouvelle activité. Elle leur permet d'accéder rapidement à un environnement CRM professionnel avec un coût de démarrage à minima. » explique Eric d'Andigné de Beauregard, Directeur Général Délégué de Coheris.

« Cette nouvelle offre de Cloud CRM en mode SaaS hébergé a connu un tel succès qu'il en appelle d'autres. » souligne Laurent Decool, Business Development Manager CRM chez Extelia.

« Notre alliance avec Coheris va nous permettre de développer nos ventes, aujourd'hui limitées au marché français des MVNO et Machine to Machine, vers de nouveaux secteurs et d'autres pays en Europe. Le prix que nous avons reçu vient nous confirmer et nous encourager dans notre partenariat » conclut-il.

### **A propos de Coheris :**

Editeur français de référence sur le marché du CRM, Coheris propose deux gammes de solutions logicielles dans les domaines complémentaires du CRM (Care, Sales et Marketing) et de la Business Intelligence (BPM, Datamining et DQM). Coheris, qui compte plus de 1200 références grands comptes à travers le monde, s'appuie sur un réseau de partenaires technologiques et d'intégrateurs, ainsi que sur ses propres équipes de consultants spécialisés et d'ingénieurs.

Coheris est cotée sur Euronext Paris (compartiment C) depuis le 30 juin 1999 (ISIN : FR0004031763 / code : COH)

Coheris est éligible aux FCPI.

Plus d'informations sur [www.coheris.com](http://www.coheris.com)