

Le groupe Agrica déploie la solution de Cameleon Software

Ce nouvel outil d'aide à la vente satisfait les conseillers commerciaux et les responsables marketing

Toulouse, France le 1^{er} juillet 2010, Le Groupe français de protection sociale dédié au monde agricole propose des solutions santé, épargne et prévoyance aux entreprises et aux particuliers à travers son site Internet et un réseau d'agences. Pour offrir à chaque client, une couverture adaptée à ses besoins particuliers, de nombreuses garanties complémentaires ou optionnelles sont proposées, d'où une multitude de combinaisons et de tarifs possibles.

Le déploiement d'un outil d'aide à la vente devait satisfaire à la fois aux besoins des conseillers commerciaux et des équipes marketing.

Cameleon a permis d'unifier le processus de vente quel que soit le canal de distribution : en étant basé sur un référentiel produit et tarifaire unique directement intégré au SI du groupe Agrica.

La conception et le lancement de nouvelles offres ont été facilités : les équipes marketing paramètrent de nouveaux produits sans opérer de développement spécifique et les diffusent en quelques clics sur l'ensemble des canaux de vente. Le processus de vente est fluidifié : un script interactif permet aux conseillers commerciaux de choisir dans l'ensemble des options et complémentaires disponibles celles qui correspondent le mieux aux attentes exprimées par le client. Ils peuvent simuler plusieurs configurations en même temps et générer automatiquement un devis conforme aux règles commerciales du groupe.

Depuis le déploiement de cette solution, le **Directeur de la Gestion des Contrats, Pierre Blachon** a observé : « *une augmentation du nombre de devis généré, une meilleure qualité de service et un accès plus facile à l'ensemble de l'offre* ».

Cette solution est également déclinée sur le site Internet du groupe Agrica, sous la forme d'un questionnaire dynamique qui oriente le visiteur vers les produits adaptés aux besoins qu'il a exprimés. S'il le souhaite, ses données personnelles sont transmises à un chargé de clientèle afin de poursuivre la vente.

« *Ce service en ligne augmente notre trafic sur le site et permet de préciser en avant-vente les besoins de nouveaux clients* », indique M. Blachon.

Devant le succès rencontré par ce projet, le groupe Agrica prévoit d'interfacer Cameleon à sa solution CRM, afin de concevoir des campagnes marketing ciblées.

Les responsables marketing disposeront alors d'un outil puissant et totalement intégré. La souscription en ligne par le client est à l'étude, l'interface web de Cameleon enrichira l'expérience utilisateur, par son caractère intuitif et hautement configurable.

A Propos de Cameleon Software

Cameleon Software (auparavant Access Commerce) est le leader sur le marché des logiciels de définition d'offres, configuration de produits, tarification et génération de devis. Ces fonctionnalités permettent aux entreprises d'accélérer le lancement de nouveaux produits et services et d'augmenter leurs volumes de ventes sur l'ensemble des canaux de commercialisation. Avec les solutions de Cameleon Software les équipes marketing réduisent le temps nécessaire au développement et au lancement de nouvelles offres personnalisées alors que les équipes de ventes diminuent le cycle « devis-commande ». En renforçant la collaboration entre ces deux équipes les entreprises réduisent leurs coûts et améliorent ainsi leurs résultats. Cameleon Software s'intègre aux principaux systèmes d'ERP et de CRM comme ceux de Microsoft, Oracle, SAP et Salesforce.com.

Créée en 1987 et cotée à l'Euronext depuis 1999, Cameleon Software possède un portefeuille de clients prestigieux dans les secteurs de l'industrie, de l'assurance, des télécommunications et du « High Tech » parmi lesquels : ATR, Legrand, Philips, Technip, ThyssenKrupp, Groupe APICIL, Gras Savoye, Groupe Agrica, Réunica, Pages Jaunes, SFR et IMS Health.

Pour plus d'information : www.cameleon-software.com