



Quand l'extranet révolutionne la relation agence/client



Développée exclusivement à partir de solutions Microsoft (SQL Server 2005, framework .NET 3.5), la plateforme collaborative «e-territoires.net» permet à ZenithOptimedia de gérer efficacement plusieurs dizaines de campagnes médias simultanées pour son client Intermarché.

Centralisation des demandes, monitoring des dossiers, historisation des actions, calcul de ROI... l'extranet a modifié en profondeur les liens unissant l'agence spécialisée dans le conseil en achat d'espace et l'enseigne leader des supermarchés en France.

« L'extranet "e-territoires" se révèle un outil fiable, qui a su convaincre en un temps record nos interlocuteurs comme nos équipes internes. Cette solution nous offre aujourd'hui un vrai avantage compétitif et a contribué à renforcer grandement nos relations avec notre client. Sans les qualités d'écoute et l'expertise technique des équipes de Neos-SDI, un tel succès n'aurait jamais été envisageable. »

Jean-Marc Orhan,
Directeur Général de l'entité Territoires au sein de ZenithOptimedia

Retrouvez ce témoignage sur www.neos-sdi.com/fr/references

En savoir plus :

Solutions : www.neos-sdi.com/fr/solutions

NEOS-SDI
makes IT work

Panorama de la solution

Pays

France

Secteur

Media/Communication

Profil du client

ZenithOptimedia est une filiale de Publicis Groupe Media (PGM), entité qui réunit les activités médias de Publicis Groupe, 2^{ème} groupe mondial de conseil et achat média. ZenithOptimedia compte actuellement 175 agences et est présente dans 69 pays.

Contexte

ZenithOptimedia souhaitait réaliser un espace collaboratif à destination de son client Regiex, composé d'une agence nationale et de huit agences régionales. Cet Extranet devait ainsi permettre de gérer et centraliser un flux de documents métiers et de demandes, de la prise de brief jusqu'à la facturation.

Solution

Neos-SDI a proposé une solution de type Extranet dotée des principales fonctionnalités suivantes :

- Gestion de référentiels (client, régies, magasins)
- Gestion du cycle de vie des demandes, impliquant la mise en place d'un workflow
- Gestion d'alertes et de notification par email pour le suivi des actions
- Gestion d'un historique des actions et des modifications apportées aux dossiers
- Édition de rapports et statistiques liées à l'activité
- Gestion des droits des utilisateurs (création, mise à jour, recherche)
- Intégration avec différents outils métiers, notamment MediaManager qui gère les insertions média

Bénéfices

- Centralisation des demandes de brief
- Pilotage optimisé des campagnes grâce aux tableaux de bord et indicateurs

Logiciels utilisés

- SQL Server 2005, Reporting Services, Intégration Services
- Framework .Net 3.5 (développements en C#, utilisation de Ling to SQL, Ajax control Toolkit)

Offres Neos-SDI

- Prêt-à-servir (Neos'day, Neos'ADopt, etc...)
- Services (développements spécifiques, UC, ID et accès, etc...)

Quand en février 2008, le groupe Intermarché demande à ZenithOptimedia de prendre en charge l'intégralité de ses campagnes médias - soit potentiellement plusieurs milliers de dossiers par an - l'agence comprend très vite qu'elle va devoir changer ses outils et revoir fondamentalement ses méthodes. Pour répondre aux attentes de son client, la solution choisie devra être capable tout à la fois de centraliser et formater les demandes, gérer une somme d'informations importantes transitant sans cesse entre les deux sociétés et monitorer *in fine* la qualité des opérations entreprises.

Sans compétences informatiques particulières, la direction du pôle en charge du budget « Intermarché » rédige pour autant un véritable cahier de spécifications qu'elle soumet à différentes SSII dont Neos-SDI, alors recommandée par un client commun, évoluant lui-aussi dans l'univers des médias.

Convaincue par la qualité et les fonctionnalités du pilote d'extranet proposé début mars 2008, l'entité retient Neos-SDI, séduite aussi par l'approche pragmatique et créative des consultants de la SSII. Conformément aux délais proposés, la mise en production de la première version d'« e-territoires.net » intervient en juin 2008.

Concrètement, cet extranet permet de gérer l'ensemble des grandes étapes d'un dossier de campagne média. Accessible en mode « full web », il apparaît aujourd'hui comme le lien privilégié entre l'ensemble des équipes de Regiex⁽¹⁾, réparties sur 9 sites et les 6 consultants dédiés de l'agence. Et si la capacité d'appropriation à l'outil est un indicateur pertinent pour juger de la qualité d'un projet, il est important de noter qu'une demi-journée de présentation aura ainsi suffi pour convaincre tous les utilisateurs des avancées permises par la solution dans leur travail quotidien.

Véritable outil collaboratif, l'extranet a également eu pour vertu - en nécessitant une formalisation préalable des idées et un formatage des données transmises - d'améliorer sensiblement la qualité des briefs proposés et, par retour, des réponses apportées par les équipes de ZenithOptimedia. Autre atout majeur, la capacité de l'outil à produire une somme d'indicateurs clés (par régie, par média, etc.) grâce auxquels peut être régulièrement mesurée la qualité des campagnes passées (ratio entre ventes et investissements préalablement engagés par les points de vente).

Depuis septembre, une nouvelle « brique » est venue compléter l'extranet existant : celle-ci permet d'accélérer la transmission d'offres en opportunités directement à ZenithOptimedia et Regiex ; les régies publicitaires étant capables de transmettre via l'outil leurs meilleures offres commerciales.

«Le déploiement d'«e-territoires.net» a modernisé et fidélisé les relations avec l'annonceur. En un semestre, ce sont plus de 450 dossiers qui ont déjà été traités via l'outil. Les gains de temps, d'efficacité (et de sérénité) pour les équipes sont patents. De fait, la qualité de nos prestations est aujourd'hui inégalée. Il est peu de dire que le rôle de Neos-SDI dans ce projet a été déterminant. Qualité d'écoute, disponibilité, réactivité, force de propositions : leur professionnalisme est en tout point remarquable. D'autres avancées de l'outil sont déjà prévues. Avec Neos-SDI bien entendu ! » conclut Jean-Marc Orhan. Territoires accélère le développement de l'outil en le proposant à l'ensemble de ses clients.

(1) L'agence de publicité et conseil intégrée du Groupement des Mousquetaires

NEOS-SDI
makes IT work

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

Neos-SDI est une société de services informatiques (SSII) spécialiste des solutions utilisant les produits et technologies Microsoft. Certifiée "Gold Partner", Neos-SDI apporte toutes les prestations de conseil et d'ingénierie en ligne avec la stratégie "people ready" de Microsoft autour des trois plates-formes infrastructure, collaborative et applicative.

www.neos-sdi.com