

Shark Editions votre spécialiste en Relation Client



Stratégie

La relation client, une priorité pour l'entreprise

Informations entreprise s'intéresse à Shark Editions

[Lire l'article](#)

Qualitem Alliance
un réseau de compétences

Ils nous font confiance ...

New Deal Efficient Power - Qualitem alliance

Jean Pierre Brouillard, Président Directeur Général:

"... Nous avons retenu le produit BLUE CRM Pro de la société Shark Editions. La réactivité de cet éditeur, son savoir faire et l'évolutivité du produit (technologie Microsoft.net) a fait la différence..." [Lire la suite](#)

Blue CRM
Simple,
Ergonomique et
Evolatif

TAD France (Technique d'Automation Distribution)

Joseph Martin, Gérant de la société:

"... Nous avons alors rencontré Shark Editions qui nous a démontré par a+b toute la puissance d'un tel outil quant il était compris par les utilisateurs ..." [Lire la suite](#)

Xella Thermopierre (Ytong-Siporex)

Thierry Bordes, Directeur Relations Clients:

"...C'est pourquoi nous (filiale française) nous avons pris la décision de faire développer par Shark Editions un logiciel spécifique de saisie des métrés interfacé avec le nouveau CRM. Leur expérience du métier, leur proximité ainsi que leur rigueur nous a incités à leur confier la totalité de ce projet..." [Lire la suite](#)

Blue CRM
Adapté rapidement
à Votre métier

Des progiciels pour la gestion des relations clients



Depuis les années 1990, et plus largement depuis l'apparition des nouvelles technologies, les logiciels CRM (Custom Relationship Management – en français, GRC : Gestion de la Relation Client) ont le vent en poupe. Ces progiciels, dont le but est de créer et d'entretenir une relation privilégiée entre une entreprise et ses clients, permettent de gérer les interactions entre les deux parties : prospection, vente et après-vente.

Franck Manem et Philippe Guedon, anciens salariés d'une entreprise spécialisée dans le développement de logiciels, se sont intéressés au développement de ce type de produits. Ils se sont donc associés pour fonder, le 4 avril 2004, une SARL sur la région lyonnaise, Shark Editions. Bénéficiant du tremplin ACCRE (Aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'une entreprise), les deux hommes se lancent donc dans l'aventure, forts de leurs 18 années d'expérience dans le domaine des CRM. Dans la phase de démarrage, création de sites internet, dépannage, vente de matériel et formations, se conjuguent avec la conception d'un logiciel CRM, à partir de la plate-forme de développement .Net de Microsoft. Aujourd'hui, les activités de Shark Editions se déclinent en trois phases : le développement de sa gamme de produits, notamment le progiciel Blue CRM ; la réalisation de logiciels spécifiques (étude de la demande du client au cas par cas) ; la création de sites internet en HTML ou PHP et l'exploration de sites de nouvelle génération, afin de répondre aux demandes du marché, toujours plus complexes.

L'objectif des deux associés est de proposer à leurs clients une solution alternative, à un prix abordable, se positionnant entre le logiciel perfectionné mais coûteux et à la maintenance exigeante, et le produit peu onéreux, mais également peu évolutif. Editeurs de leurs propres produits, les deux entrepreneurs mettent un point d'honneur à adapter rapidement chaque commande en fonction des besoins du prospect. Avec la multiplication de la concurrence et de solutions alternatives sur la toile (explosion des interfaces web, abonnements mensuels proposés via le net pour éviter le coût d'un progiciel...), Shark Editions se concentre actuellement sur le développement d'une solution CRM web de dernière génération. Tout en se tournant vers l'avenir : une ouverture sur l'international (applications déjà disponibles en multilingue), et un souci toujours plus poussé de satisfaire aux nouvelles demandes des clients, en constante évolution.



Philippe GUEDON
Directeur Technique
SHARK Editions

Interview de Jean-Pierre Brouillard PDG New Deal Efficient Power SAS



Fondée en 1998, Qualitem Alliance www.qualitemalliance.com réorganise son Réseau de compétences afin d'assurer à ses clients le meilleur service de proximité. Présent sur le marché de la certification qualité, environnement, sécurité, le Risk Management, Supply Chain et Business Process Reengineering (conduite du changement) le Réseau coopte des compétences sur ces domaines d'expertise, s'entour d'une équipe d'ingénieurs d'affaires spécialisés et s'ouvre à l'international.

Notre solution actuelle de CRM n'est pas satisfaisante pour permettre une montée en charge de notre structure qui devrait atteindre les 150 utilisateurs à travers la France. De nombreuses offres existent sur le marché mais nombre d'entre elles ne permettent pas un réel accompagnement client. Nous avons retenu le produit Blue CRM Pro de la société Shark Editions.



La réactivité de cet éditeur, son savoir faire et l'évolutivité du produit (technologie Microsoft .Net) a fait la différence. Nous avons dans un premier temps installé 10 postes avec l'option "mode déporté" ce qui nous permet d'avoir des portables avec une utilisation autonome de Blue CRM. Shark Editions nous a également conseillé pour le choix de notre serveur qui va héberger la base de donnée SQL.



De la CRM
à la Centrale de Gestion Collaborative
BLUE version Pro. de SHARK Editions

