

Relation clients

# Umanis étend son partenariat avec e-Deal

La société de conseil espère gagner une vingtaine de projets avec les solutions de l'éditeur.

**U**manis vient d'officialiser une collaboration initiée en 2004 avec l'éditeur de solutions de GRC français e-Deal. « Nous avons mis un certain temps pour trouver un mode de relation qui convienne à tous », relate Muriel Pringez, responsable des partenariats d'Umanis. Cette période a été mise à profit pour former les équipes d'Umanis. Ainsi, en plus des commerciaux, une vingtaine de consultants ont été formés à la solution e-Deal CRM. Aux termes de leur association, Umanis distribue les licences et intègre la solution e-Deal CRM en France et dans les autres pays où il est pré-

sent (Belgique, Suisse, Luxembourg et Espagne). Ce partenariat a déjà débouché sur trois contrats, dont un auprès d'un ministère. Outre une collaboration des équipes de l'éditeur et de l'intégrateur sur le terrain, e-Deal participe à l'intégration sur chacun des projets gagnés.

## Sept fois plus de services

Les partenaires se sont aussi engagés à réaliser des actions marketing conjointes. La première aura lieu le 19 juin et consistera en un petit déjeuner atelier sur le thème « CRM 2.0, vers une nouvelle approche de la relation clients ? ». Elle sera suivie par d'autres



Muriel Pringez, Umanis : « Le marketing de la GRC repart grâce à la disparition de la frontière avec le décisionnel. »

actions organisées à la rentrée. Umanis mise sur la concrétisation d'une vingtaine de projets cette année (pour un coût de cinq à dix licences) et cinq de moins de 10 000 € en termes de licences, dix situés entre 10 000 et 40 000 €, et cinq supérieurs à 40 000 € de licences. Des sociétés pour lesquelles il faut multiplier par sept le coût des licences pour obtenir la part des services. Umanis réalise environ un tiers de ses revenus dans la GRC. ■ Armelle

