



## Communiqué de presse

Saint-Ouen, le 14 janvier 2002

### **Trigilog revoit son modèle de distribution au profit de l'indirect et lance son Programme Partenaires Nplus**

*L'éditeur de la solution de CRM Novacial entend réaliser 75% de ses ventes en indirect d'ici deux ans*

Trigilog, présent sur son marché depuis 15 ans, propose aux entreprises du mid-market une solution complète pour la gestion de la relation client.

L'éditeur, dont les ventes étaient réalisées jusqu'à présent majoritairement en direct, annonce aujourd'hui un changement de sa stratégie de distribution au profit de l'indirect. Cette stratégie, amorcée depuis environ 6 mois, va lui permettre d'élargir son périmètre de marché et d'adapter au mieux ses services aux entreprises du mid-market. En effet, ces dernières s'adressent traditionnellement à des revendeurs et des SSII pour leurs projets informatiques.

Le réseau de partenaires que met en place Trigilog va lui permettre de passer par des intermédiaires de proximité, afin de mieux répondre aux besoins des entreprises. Cette implantation en région sera la clé d'une meilleure résistance à la concurrence présente sur place, et d'une augmentation des ventes locales.

Laurence Trouzier, Responsable Partenariat, souligne : "47% de nos clients sont en province. Il devient essentiel de leur offrir un service de proximité pour assurer le suivi quotidien de leurs projets CRM. D'autre part, notre stratégie de distribution vise à dynamiser la recherche et le développement de notre clientèle en province et à Paris. Notre réseau de partenaires garantit donc une action locale de proximité et de qualité tant auprès de nos clients que de nos prospects".

#### **Une première signature de partenariat en décembre 2001**

Trigilog annonce qu'une première signature a été conclue en décembre dernier avec CPI, société rouennaise de conseil en systèmes d'information.

D'autres signatures sont actuellement en cours, entre autres dans la région strasbourgeoise.

L'éditeur organise également un tour de France des capitales régionales en février 2002, pour venir rencontrer ses futurs partenaires. Les SSII et revendeurs de solutions informatiques qui souhaitent étoffer leur catalogue avec une solution de CRM et augmenter leur chiffre d'affaires, pourront ainsi découvrir le Programme Partenaires Nplus de l'éditeur.

#### **Le Programme Partenaires Nplus**

Le Programme Partenaires Nplus de Trigilog s'organise à deux niveaux : revendeurs et VARs.

Les premiers assureront la vente des licences Novacial et pourront intervenir sur des projets simples en réseau, sans site distant.

Les seconds prendront en charge la vente et l'intégration du logiciel, et interviendront sur des projets complexes avec sites distants ou bases réparties.

Ce programme a été conçu comme un véritable partenariat avec Trigilog qui s'engage à fournir un haut niveau de service et de support à ses partenaires :



## Communiqué de presse

### Avantages marketing et commerciaux

Trigilog assure une formation à la vente de ses distributeurs, et leur fournit une assistance technique pour les projets que leurs compétences ne recouvrent pas. Les partenaires sont équipés de kits d'outils pour la commercialisation, la vente et la promotion de Novacial. Ils bénéficient également d'un logo revendeur / VAR agréé Novacial, sont référencés sur le site web de l'éditeur, et en prime, pour les VARs, un programme de prospection les informe des leads commerciaux dans leur région.

### Formation diplômante

Trigilog assure une formation technique de base pour tout le réseau, ainsi qu'une formation technique avancée pour les VARs. Les distributeurs qui souhaitent élargir leurs compétences peuvent également suivre des stages complémentaires de formation technique pour assurer plus de prestations.

Enfin, Trigilog équipe ses revendeurs et VARs de Novacial, ce pour une utilisation en interne qui leur permet de mieux connaître le produit d'un point de vue utilisateur.

Laurence Trouzier précise : " La notion de partenariat avec nos revendeurs est essentielle. Elle témoigne de notre engagement à leur procurer un service haut de gamme, et à travailler avec eux à des prestations de qualité auprès des clients. Le succès de notre réseau de distribution sera à la mesure des bénéfices qu'en tireront tant nos partenaires que nos clients ".

Trigilog participe à la Semaine de la Relation Clients,  
les 23, 24 et 25 janvier prochains, au CNIT, Paris La Défense  
Stand E67

### A propos de Trigilog

Créée en 1986, Trigilog édite et commercialise le logiciel de CRM Novacial.

Novacial est une solution orientée Force de Vente et Marketing et offre la possibilité de gérer le service client. Elle peut en outre s'intégrer au cœur du système d'information des entreprises. Trigilog commercialise sa solution par des ventes directes, et indirectes via un réseau de distributeurs.

Trigilog est une filiale du Groupe Hepta, tout comme la web agency Hepta Line. La société emploie vingt-cinq personnes et a réalisé un chiffre d'affaires de 10 MF pour 2000. Elle prévoit un chiffre d'affaires de 13 MF pour 2001.

Parmi ses références essentiellement issues du mid market, on compte Alcatel, CCMX, Cegos, Ciments Calcia, CNIT, France Telecom, Sogeres, Noos, Aig Vie, United Savam.

Pour de plus amples informations, vous pouvez vous rendre sur le site [www.trigilog.fr](http://www.trigilog.fr)

### Contacts Presse

Isabelle Gregorat  
**Groupe HardCom**  
49, rue Voltaire  
92300 Levallois-Perret  
01 47 57 94 00  
[isabelle@hardcom.com](mailto:isabelle@hardcom.com)

Laurence Trouzier  
**Trigilog**  
78, rue du Docteur Bauer  
93400 Saint-Ouen  
01 40 11 90 40  
[ltrouzier@trigilog.fr](mailto:ltrouzier@trigilog.fr)