

Captivea annonce une augmentation de 37% de son chiffre d'affaires

En 2016 Captivea a effectué **1,1 million d'euros de chiffre d'affaires**, soit près de **37% d'augmentation** par rapport à l'année précédente.

La croissance de cette PME **spécialisée dans l'accompagnement du système d'information des entreprises** depuis plus de 10 ans (Intégration de logiciels métiers : ERP et CRM, Développement sur mesure) s'explique par le fait que Captivea a étendu ses domaines d'expertise et a développé de nouvelles offres, pour proposer à ses clients **un accompagnement complet de leur SI** (Système d'Information).

#Développement #Croissance #Nouveautés #SatisfactionClient

Nouveautés : Norme RGPD, Club utilisateur SugarCRM, Marketing Automation

RGPD

Pour être toujours au plus proche des attentes de ses clients, Captivea les accompagne à présent dans **la mise en conformité RGPD** (Règlement Général de Protection des Données).

Une nouvelle norme européenne de protection des données à laquelle les entreprises vont devoir faire face et **réorganiser leur système d'information** (norme qui entre en vigueur au 25 mai 2018).

« *Nos clients nous sollicitent beaucoup au sujet de la RGPD, nous avons donc décidé de proposer un accompagnement complet autour de cette nouvelle norme* » explique Sébastien Riss dirigeant de Captivea.

SUGARCRM

Egalement suite à la demande de ses clients sur la partie SugarCRM, Captivea a initié **la création du club utilisateur SugarCRM**, pour lequel elle intervient à plusieurs niveaux : animation du réseau, organisation des événements, gestion des relations avec l'éditeur.

Un club utilisateur pour favoriser les échanges autour **des actualités et des enjeux** liés au logiciel de gestion client **SugarCRM**, ouvert à tous les utilisateurs SugarCRM.

MARKETING AUTOMATION

Afin de s'adapter aux nouvelles pratiques et aux **nouvelles technologies** disponibles en termes de marketing et de vente, Captivea propose une nouvelle offre basée sur les **outils de marketing automation**.

Des outils permettant la mise en corrélation des services marketing et commercial, pour **favoriser le développement commercial de l'entreprise** (mise en place de processus de prospection automatique, envoi d'email : campagne emailing, newsletter et retargeting, tracking des visiteurs du site web).

Tous les domaines d'expertise de Captivea s'imbriquent les uns avec les autres dans le but d'**harmoniser le SI des entreprises**, de **simplifier leur quotidien** et d'**améliorer leur rentabilité**.

La satisfaction client avant tout



L'augmentation significative des résultats de Captivea a été permise grâce à **la réalisation et à la réussite de projets plus conséquents** dans des entreprises telles que :

- EASYBOURSE (courtier en ligne de La Banque Postale) : Intégration de SugarCRM pour automatiser leurs processus.
« Grâce à leur (captivea) efficacité et leur expertise, nous avons pu lancer notre projet et en peu de temps nous avons constaté des bénéfices non négligeables », Cyril Janssens DSI.
- MOBALPA : Développement d'outils sur mesure pour porter la réorganisation de l'entreprise.
« Captivea est devenu un véritable partenaire stratégique de notre entreprise », Bertrand Bonzon, Responsable des Systèmes d'Informations.
- LES EDITIONS TISSOT : Intégration de SugarCRM pour centraliser et tracer l'ensemble des informations commerciales.
« La proximité autant géographique mais surtout humaine a également été l'un des facteurs clé de succès de notre collaboration », Jonathan Girard, responsable e-business.

Captivea a également mené plusieurs projets à l'**international** dont un plus particulièrement, avec plus de 300 utilisateurs sur la solution logicielle mise en place (SugarCRM), qui a permis à Captivea de monter en compétence sur des **projets de grande envergure**, vers lesquels elle s'oriente à présent.

« Au sein de Captivea, la satisfaction client est une valeur forte à laquelle tous nos collaborateurs sont sensibilisés. A cela nous ajoutons notre expertise technique et opérationnelle, c'est la bonne recette pour mener vers la réussite chaque projet » d'après Sébastien Riss.

Les objectifs pour fin 2017



Après l'**acquisition de ses nouveaux locaux** dans le secteur de Grenoble et le renforcement de ses équipes, Captivea compte recruter sur les six prochains mois quatre nouveaux collaborateurs/trices et vise pour la fin de l'année 2017 **un objectif de 1,6 millions d'euros de CA.**

A propos de Captivea

Captivea accompagne depuis plus de 10 ans les entreprises dans la mise en œuvre de leur système d'information : CRM, ERP, Développements sur mesure.

- 3 agences : Paris, Grenoble, Chambéry (siège social)
- Plus de 200 clients tous types de secteurs confondus
- 10 ans d'expérience

Contact

- Web : www.captivea.com
- Mail : contact@captivea.com
- Tél : 04 82 53 02 35

Personne à contacter pour plus d'informations :

- Celia Jay, Chargée de communication et marketing
- Mail : celia.jay@captivea.com