

COMMUNIQUÉ DE PRESSE



YOUTDAY CRM, LA SOLUTION SIMPLE
ET FLEXIBLE QUI S'ADAPTE AUX
SPÉCIFICITÉS MÉTIERS SANS
AUCUN DÉVELOPPEMENT
LOGICIEL



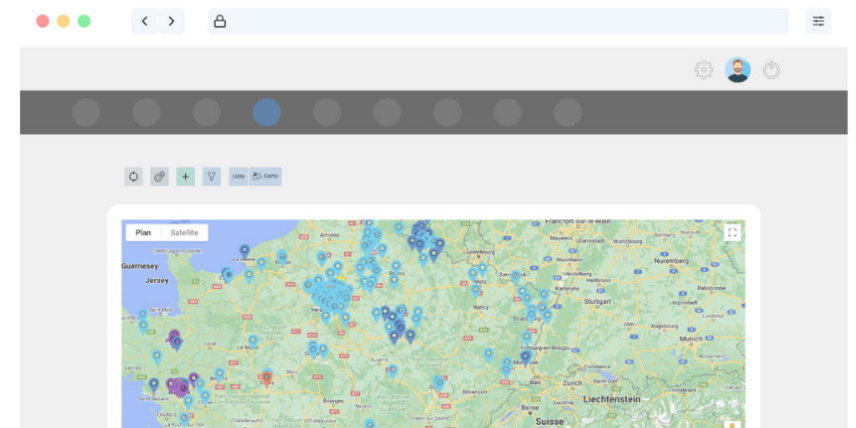
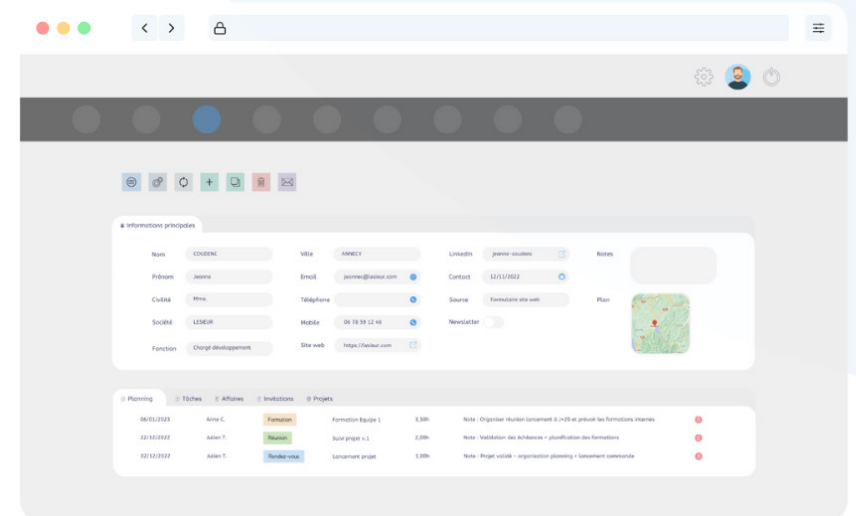
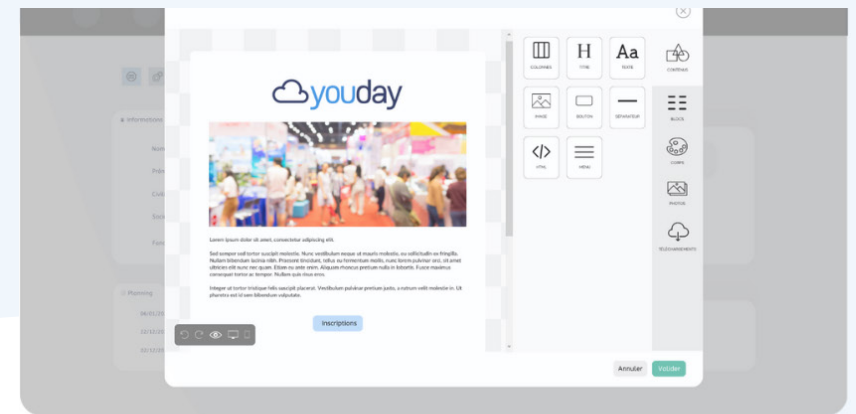
Aujourd'hui, les TPE/PME qui veulent piloter efficacement leurs activités sont confrontées à une situation paradoxale.

Alors que les solutions CRM foisonnent, à tel point que le marché semble totalement saturé, elles peinent encore trop souvent à trouver un outil adapté à leurs besoins.

Le problème ? Tous les logiciels implémentés dans les entreprises nécessitent des volumes importants de prestations de mise en œuvre. Un fonctionnement "old school" très lourd à supporter pour les petites structures, qui ne disposent ni des moyens financiers ni des compétences informatiques pour les transposer à leur secteur d'activité.

Dans ce contexte, la solution française [Youday CRM](#) séduit depuis 2016 de plus en plus d'acteurs du privé et du public.

Le concept : un logiciel simple, flexible et performant, qui s'adapte rapidement au métier de chaque organisation, sans aucun développement logiciel.



UNE SOLUTION CRM FRANÇAISE PERSONNALISABLE ET FACILE À UTILISER AU QUOTIDIEN

Youday CRM permet une centralisation complète des données de l'écosystème de ses clients : gestion des contacts (référentiel des sociétés/organismes et des contacts en lien avec la structure), suivi des affaires et des projets, production automatisée de documents, calendrier, e-mails, gestion commerciale/ERP (base articles, devis, commandes, factures, règlements), ciblage marketing, etc.

Sa force : combiner à la fois une interface intuitive et une grande flexibilité de personnalisation.

Le logiciel s'appuie en effet sur un ensemble de modules qui contiennent des données par défaut (champs et tables/onglets). Ses équipes vont ensuite adapter cet environnement avec le vocabulaire et les usages des utilisateurs, en fonction de leurs processus métiers.

Ils paramètrent ainsi **une interface spécifique, sur mesure pour chaque projet, sans développement logiciel.**

Cette approche de co-conception fait de Youday CRM une alternative pertinente aux solutions standards, car celles-ci atteignent vite leurs limites face aux particularités de certains secteurs d'activité.

”

« Nous nous assurons que notre logiciel s'intègre de manière fluide dans les processus de l'entreprise, en intégrant les besoins et les méthodes de travail qui lui sont propres. »





Un logiciel très facile à prendre en main

Youday CRM reprend notamment les fonctionnalités connues des utilisateurs sur Excel (la migration des données est d'ailleurs possible). Par exemple : création de champs et de tables, filtres, croisement de données, etc.

Les équipes vont donc pouvoir l'utiliser rapidement, sans se "prendre la tête".

#no code : un outil évolutif de façon autonome

Les profils « administrateurs » peuvent faire évoluer en toute autonomie l'application dans le temps (personnalisation de l'affichage, création de champs, listes, gestion des droits d'accès, etc.), sans avoir à coder.

Ils n'interviennent pas dans la création de formules de code ou dans la génération d'automatismes : les équipes projets de Youday CRM se chargent de tout !



UN CRM 100 % FRANÇAIS POUR GARANTIR UNE FIABILITÉ OPTIMALE

Youday est un éditeur français de solutions CRM.

Ses applications sont hébergées chez deux prestataires français, experts de l'hébergement et de l'infogérance qui **intègrent les niveaux de sécurité les plus sûrs actuellement**. D'ailleurs, toutes les données sont stockées uniquement en France, avec des sauvegardes automatisées plusieurs fois par jour.

Le support dédié (hotline) est également basé en France afin d'offrir aux organisations une **assistance qualitative**. Les équipes Youday vont notamment réaliser un **suivi après la mise en production** du logiciel pour faire le point sur sa prise en main et développer, le cas échéant, des correctifs spécifiques : formations, documentation, accès au support.

LES (GRANDS) PETITS PLUS

- **L'expertise** : les fondateurs sont spécialisés dans les métiers du CRM depuis plus de 20 ans.
- Un **outil complet** qui permet de suivre efficacement toutes les informations, d'automatiser les tâches répétitives et d'analyser les données (suivi des indicateurs de vigilance grâce à des données CRM très fines et segmentées).
- Une **accessibilité via Internet** sur n'importe quel support : PC, Mac, iOS, Android...
- **Toutes les fonctionnalités utiles** : gestion des contacts, gestion des affaires, suivi des temps, pilotage de l'activité, segmentation marketing, invitation événements, gestion SAV...
- Une **complémentarité** avec les applications métiers et outils actuels de ses clients : DocuWare, MailChimp, MailJet, Brevo, Exchange, Microsoft 365...

TÉMOIGNAGES CLIENTS



Youday est une nouvelle approche CRM. Grâce à un modèle de données simple, nos équipes peuvent faire évoluer régulièrement Youday sans intervention externe. Cette autonomie a été un élément déterminant de notre choix.

Thomas LENEVEU
HOLDING HL



Nous recherchions un logiciel pour structurer notre base de données qui soit simple d'utilisation. Youday s'est alors révélé être approprié à nos besoins quotidiens, avec une équipe toujours disponible pour nous accompagner.

Françoise BARON LEVY
DIGITALEASE & VOUS



Youday CRM nous permet quotidiennement d'améliorer le suivi des demandes de nos clients. Également, le couplage avec les outils d'emailing nous simplifie la communication auprès de nos clients et de nos partenaires.

Emmanuel de BEAUREPAIRE
UPTOLED

À PROPOS DES FONDATEURS

Derrière Youday CRM, il y a deux associés issus de deux sociétés anglo-saxonnes Sage et Oracle. De profil École de commerce et École d'ingénieur, ils se croisent il y a 20 ans et décident il y a 10 ans de développer leur propre solution CRM.

Avec un objectif : permettre à toutes les entreprises de faire évoluer leurs applications avec leurs équipes sans développement logiciel.

Fonctionnant à 100 % sur ses fonds propres, cette start-up veut continuer dans cette voie, en se développant de manière maîtrisée. Aujourd'hui, elle affiche une croissance constante de 30 % par an depuis sa création en 2016.



”

« Nous ne prétendons pas être les meilleurs, mais nous faisons les choses le mieux possible pour déployer chez nos clients le meilleur produit possible. »



Pour en savoir plus

Site web



Contact presse

 Alice Delacroix Verchet

 alice@edissio.com

 09 52 93 08 31