

<http://www.relationclient.net/Accord-de-partenariat-entre-Dynapost-et-Azur-Technology-pour->

RelationClient.net

UNE COMMUNAUTÉ PH.NIEUWBOURG



La communauté des utilisateurs et fournisseurs de solutions d'intelligence client (CRM)

Dématérialisation du courrier entrant

Ecoutez les experts

"Rôle et impacts de la démat' dans l'entreprise"

Paris, 8 avril / + d'infos

RSS

Toute l'actu en temps réel
Pour en savoir plus

> BASE DE CONNAISSANCES

- ... Communiqués
- ... Etudes de cas
- ... Opinions
- ... Actualités, Etudes
- ... En bref
- ... Nominations
- ... Livres
- ... Revue de presse

> A DÉCOUVRIR

- ... Forum et débats
- ... Agenda
- ... A découvrir sur les blogs
- ... Offres d'emploi
- ... Contactez-nous
- ... Qui sommes-nous ?
- ... Nos partenaires

> DOSSIERS THÉMATIQUES

- ... Force de vente
- ... Service client
- ... Campagnes Marketing
- ... MarkNETing
- ... CRM Analytique
- ... eCommerce
- ... Services / Intégration

> LE BLOG DE THIERRY SPENCER

- ▶ Patrick Mercier (Change) et le Sens du client
- ▶ Salon Stratégie clients : plénière sur la conduite du changement
- ▶ Eric Dadian (AFRC - CCA International) et le Sens du client
- ▶ QUICK Halal : segmentation marketing habile ou erreur stratégique ?
- ▶ Seth Godin est un gourou et je suis son disciple.

> LES PLUS LUS CETTE ANNEE

- ▶ Témoignage : dures conditions de travail dans les centres d'appels marocains
- ▶ Etre à l'écoute, oui mais de quel client ?
- ▶ Simplicime simplifie et optimise sa relation client en ligne avec Akio
- ▶ Les entreprises sont multi-canal mais pas inter-canaux
- ▶ Sage fait un premier pas dans le nuage

> LES PLUS COMMENTÉS

- ▶ Simplicime simplifie et optimise sa relation client en

Accueil > ... Communiqués



Envoyer à un ami



Version imprimable

Accord de partenariat entre Dynapost et Azur Technology pour proposer des applications de dématérialisation des courriers entrants et 1ère référence chez April Mobilité

Azur Technology, éditeur et intégrateur de solutions de dématérialisation des documents et d'automatisation des processus métiers et Dynapost, filiale de Docapost (Groupe La Poste) et de Neopost, spécialiste de la logistique documentaire et des Services Généraux au sein des entreprises, annoncent un accord de partenariat.

Selon les termes de ce partenariat, Dynapost proposera à ses clients, l'offre de LAD (Lecture Automatique de Documents) Xpert.Capture d'Azur Technology pour des applications de dématérialisation des courriers entrants.

Fruit de cette collaboration, une première référence vient d'être signée par Dynapost avec April Mobilité, spécialiste de l'assurance des personnes en mobilité (expatriés, voyageurs, étudiants à l'étranger...) pour la dématérialisation de ses contrats d'adhésion et ceci dans le cadre d'un contrat global de service de gestion du courrier entrant. A terme, l'ensemble des contrats d'adhésion devraient être numérisés et les informations automatiquement extraites injectées dans le logiciel métier d'April Mobilité.

Spécialiste, de la prestation de service intégrée en gestion documentaire et services généraux sur site, Dynapost, déjà certifiée ISO 9001 sur la dématérialisation de courriers et de documents, souhaitait s'associer à un spécialiste technologique pour pouvoir répondre aux demandes d'évolution de ses clients.

Suite à un premier projet réussi (Cf. ci-après « April Mobilité dématérialise ses demandes d'adhésion »), les 2 sociétés ont décidé de poursuivre leur collaboration et de partager leurs savoir-faire.

« Avec Xpert.Capture, nous disposons de l'une des meilleures technologies du marché, mais également d'une offre évolutive et facile à prendre en main par nos agents. De plus la capacité d'accompagnement des équipes d'Azur Technology dans la mise en œuvre de ses solutions, nous incite à proposer d'autres applications à nos clients et ceci quelque soit le type de documents à numériser » indique Jean-Baptiste Blanchon, Responsable Support et Numérisation de Dynapost, en charge de la validation des solutions techniques et de leur intégration dans les nouvelles offres de services de dématérialisation.

« Avec Azur Technology nous travaillons en confiance. La qualité de leurs solutions, leur expertise technique dans le domaine de la dématérialisation de documents et notamment de la LAD, mais aussi leur réactivité, colle parfaitement à notre stratégie qui vise à proposer à nos clients des approches nouvelles « clés en main » avec un retour sur investissement très rapide » poursuit Jean-Baptiste Blanchon.

« Nous sommes très heureux de cette collaboration avec Dynapost, qui préfigure bien l'évolution du marché de la dématérialisation de documents, où la technologie est proposée à la demande dans un contrat global de services. Elle démontre également la maturité de notre offre de LAD, facile à intégrer et facile à utiliser, mais surtout à même d'offrir un retour sur investissement immédiatement mesurable par les clients » indique de son côté, Jean-Louis Sadokh, PDG d'Azur Technology.

April Mobilité dématérialise ses demandes d'adhésion

Depuis janvier 2010, April Mobilité numérise avec Dynapost une partie de ses contrats d'adhésion dans le cadre d'un contrat global d'externalisation (forfait mensuel lissé sur 36 mois) sur site avec engagement de résultat.

Concrètement, du lundi au vendredi à partir de 7h30, les contrats d'adhésion qui arrivent par courrier sont ouverts par les agents de Dynapost et numérisés via deux scanners. Après l'étape de numérisation, Xpert.Capture reconnaît automatiquement le formulaire traité (RAD), effectue la lecture du document pour en extraire les données (LAD), qui peuvent ainsi être validées par l'opérateur (Vidéo codage). Ces données sont ensuite transmises au logiciel métier d'April Mobilité, puis mises à disposition sur Internet avant 11h00 du matin.

Dans ce dossier



▶ Self-service et téléphonie : le duo gagnant de la relation client - 08/03/2010

▶ Accord de partenariat entre Dynapost et Azur Technology pour proposer des applications de dématérialisation des courriers entrants et 1ère référence chez April Mobilité - 07/03/2010



▶ Fournisseurs de technologie, pour satisfaire le client il faut agir ! - 07/03/2010

▶ CosmoCom lance un connecteur permettant d'associer QUALITY REPORT de Telemetris à la solution d'enregistrement Audio et Vidéo de CosmoCall Universe - 03/03/2010

▶ Neocase Software annonce la commercialisation de Neocase HRForce, sa nouvelle solution de centre de contacts pour les ressources humaines, qui s'appuie sur le succès de Neocase HRPower - 26/02/2010

▶ Chez Kompass International, la notion de « service clients » trouve tout son sens ! - 24/02/2010

▶ Avec Planexa et Tempisia, les téléconseillers de MAIF Solutions Financières sont gérés de façon optimale - 21/02/2010

▶ Monoprix choisit la plate-forme Neocase CS pour structurer son service support aux magasins - 19/02/2010

▶ Classement HCG : les bons et les mauvais de la relation client - 18/02/2010

▶ Le Maroc, première destination offshore francophone pour les centres d'appels, organise son secteur avec l'élection du nouveau bureau de l'AMRC, Association Marocaine de la Relation Client - 17/02/2010

▶ Linkeo met en place un canal de communication mobile Web Call Back pour ses clients Grands Comptes - 17/02/2010



▶ Boulanger met en place Microsoft CRM en quelques mois et sans intégrateur - 14/02/2010



▶ Le Lean Six Sigma appliqué à l'assurance directe - 08/02/2010



▶ Le centre de contacts : sa valorisation au sein du parcours client - 04/02/2010

▶ Congrès et Expositions de Bordeaux choisit Nexence pour lancer ses services de marketing et communication mobile - 03/02/2010

▶ Sagemcom lance Open2Work Contact la solution clé en main dédiée à la gestion des échanges clients développée en partenariat avec HeLITIS - 03/02/2010

▶ INDEPENDANCE ROYALE choisit EXPERIAN QAS - 03/02/2010

<http://www.relationclient.net/Accord-de-partenariat-entre-Dynapost-et-Azur-Technology-pour->

ligne avec Akio

- Témoignage : dures conditions de travail dans les centres d'appels marocains
- Etre à l'écoute, oui mais de quel client ?
- Les entreprises sont multi-canal mais pas inter-canaux
- Neolane confirme sa place d'acteur de référence en Europe et aux Etats-Unis sur les technologies marketing client

> TOUT SAVOIR SUR LE PROPOSAL MANAGEMENT

- Fimasys lance 'Proposal Express', nouvelle interface pour la vente de crédits auto en concession
Editeur de progiciels de gestion destinés aux institutions financières, aux grands groupes et au...
- Un bon schéma vaut mieux qu'un long discours
« Un bon schéma vaut mieux qu'un long discours », c'est cet adage bien connu que Dan Roam vou...
- Action commerciale annonce la création de l'AFPM
Action Commerciale a publié dans son numéro de DEC 09 / JAN 10 une interview de Philippe Espanol...
- Mardi 1er décembre, dix retours d'expérience au Forum Decideo 2009 :
Inscrivez-vous sans tarder !
Le mardi 1er décembre prochain, à l'occasion du 8ème Forum Decideo, nous vous proposons de partager...
- Création de l'Association Française du Proposal Management, pour optimiser et professionnaliser à la fois les Propositions Commerciales et Réponses à Appels d'Offres et les Cotations
Le volontarisme de tous les acteurs historiques de la profession, pouvait seul générer une tell...

Actuellement, 3 types de contrats, représentant 300 à 400 formulaires par mois sur les 12 contrats proposés par April Mobilité sont numérisés, pour notamment permettre de fiabiliser le taux de reconnaissance de caractères et le nombre de champs analysés (chaque formulaire est composé de 90 champs à analyser). A terme l'ensemble des contrats d'adhésion devraient être numérisés et traités.

« Grâce à cette technologie, nous bénéficions d'une plus grande réactivité dans nos processus et d'une meilleure sécurisation de nos informations. A terme, nous pensons étendre cette solution à l'ensemble de notre courrier entrant » indique Eric Bonnet, Directeur des Opérations d'April Mobilité.

Dimanche 7 Mars 2010
Communiqué de Azur Technology
Lu 319 fois

Nouveau commentaire :

Nom * :

Adresse email (non publiée) * :

Site web :

Commentaire * :

Me notifier l'arrivée de nouveaux commentaires

Attention ! Les commentaires sont destinés à être publiés, pas à faire passer un message personnel. Ils ne sont pas transmis aux auteurs de l'article.

Vous pouvez commenter ou apporter un complément d'information à tous les articles de ce site. Les commentaires sont libres et ouverts à tous. Néanmoins, nous nous réservons le droit de supprimer, sans explication ni préavis, tout commentaire qui ne serait pas conforme à nos règles internes de fonctionnement, c'est-à-dire tout commentaire diffamatoire ou sans rapport avec le sujet de l'article, tout commentaire purement commercial. Par ailleurs, les commentaires anonymes sont systématiquement supprimés.

::: Communiqués | ::: Etudes de cas | ::: Opinions | ::: Actualités, Etudes | ::: En bref | ::: Nominations | ::: Livres | ::: Revue de presse

► L'élection du service client de l'année 2010 - 01/02/2010



► L'enregistrement des communications dans les centres d'appels : Pour quels besoins, comment les mettre en place et quels sont les facteurs clés de réussite ? - 01/02/2010

► Atos Origin retenu par Numéricable pour la mise en place d'un centre de contacts clients multi-canal virtuel - 31/01/2010

Copyright Philippe Nieuwbourg 2008
Plan du site | Syndication | Tags

Copyright © Philippe NIEUWBOURG

Toute reproduction ou représentation intégrale ou partielle, par quelque procédé que ce soit, des pages publiées sur ce site, faite sans l'autorisation de l'éditeur est illicite et constitue une contrefaçon. Philippe NIEUWBOURG s'est engagé à respecter la confidentialité des données personnelles régies par la loi 78-17 du 6 janvier 1978.

Decideo.fr | RelationClient.net | Progisphere.com | Progillibre.com | DAF.info | ECONOtique.com
ClubMSCRM.net | ClubMSBI.net | ClubSAP.net | DecoEco.fr | AnteMemoire.org | Nieuwbourg.com | Nieuwblog.com
StrategieDecisions.com | StrategieRelationClient.com

BeveSEARCH | BeveBLOGS | BeveRESEARCH | TDAN.com | BeveNETWORK