



Microsoft Partner
Silver Collaboration and Content
Cloud Accelerate



BeWe, le spécialiste du collaboratif et des réseaux sociaux d'entreprise, mise sur la dynamique Office 365 et Yammer

Positionnée sur les projets de socialisation des entreprises, BeWe appuie ses offres de conseil, d'intégration et d'accompagnement du changement sur Office 365 et Yammer, la structure même de la startup s'appuyant sur les solutions collaboratives de Microsoft.

Spécialisée non pas sur le déploiement de projets de réseaux sociaux d'entreprise (RSE) mais bien sur la socialisation des processus et des systèmes d'information, cette startup lilloise propose plusieurs solutions Cloud de Microsoft (**Office 365, Yammer et Dynamics CRM**) aux PME et ETI du Nord de la France et d'Île de France. « *Nous sommes convaincus que des projets collaboratifs ne sont pas des projets informatiques, mais des projets de transformation de l'entreprise* », résume Xavier Gendron, son fondateur et PDG.

La société qu'il vient de créer préfigure certainement ce que sera l'entreprise de demain. Car si BeWe ne compte à ce jour que 5 salariés, sa force réside notamment dans sa capacité à mener des projets collaboratifs chez ses clients en fonctionnant en réseau. « *Notre cœur de métier, c'est accompagner les entreprises vers une organisation connectée qui s'appuie sur des outils collaboratifs, généralement dans le Cloud* », explique Xavier Gendron.

Les solutions Microsoft, support d'une nouvelle façon de travailler

Une règle que BeWe applique à elle-même. Grâce à **Office 365** et à **Yammer**, BeWe peut s'appuyer sur un réseau de spécialistes et faire ainsi appel à une vingtaine de consultants en organisation 2.0, une trentaine d'experts en technologies Microsoft, trois sociétés d'intégration, des communicants et spécialistes de l'accompagnement du changement, des éditeurs d'applications complémentaires, etc. Ce mode de fonctionnement en réseau est aussi un laboratoire des usages dont BeWe a fait une vitrine de son savoir-faire.

Xavier Gendron crée un processus collaboratif dès la première rencontre avec un nouveau prospect : « *Dès le premier échange, j'ouvre un réseau dédié dans lequel j'inscris mon futur client et où je peux*

échanger avec lui les propositions commerciales, les documents techniques, les contrats... On bascule cet espace en mode projet dès que le contrat est signé. Le client pourra suivre dans cet espace tout le déroulement du projet, puis être en relation avec les différents services de BeWe ». Cet espace collaboratif est ouvert à tous les participants du projet, qu'ils soient internes à BeWe ou partenaires, sachant que c'est bien BeWe qui va être l'interlocuteur unique sur le projet vis-à-vis du client.

Xavier Gendron a privilégié l'offre **Office 365** de Microsoft, qui assure à la startup lilloise une forte croissance de son chiffre d'affaires, notamment grâce aux revenus récurrents des abonnements. La base installée utilisant principalement **Exchange**,



« *BeWe utilise Office 365, Yammer et Dynamics CRM en interne comme avec ses clients. Nous souhaitons tirer parti de notre SI pour être cohérent avec notre métier* »
Xavier Gendron,
Fondateur et PDG

elle va aussi pouvoir progressivement accompagner ses clients vers les briques **SharePoint, Lync et Yammer**, qui sont véritablement au cœur de son expertise et de sa valeur ajoutée, *a fortiori* si ces entreprises sont équipées de solutions de gestion **Microsoft Dynamics (CRM & ERP)**. « *Nous chercherons ensuite à enrichir notre offre avec des services "managés" IT et collaboratifs ainsi, nous l'espérons prochainement, qu'avec des "apps" métier et sectorielles BeWe dans le store Microsoft* », conclut le fondateur de BeWe ■

A propos du partenaire

Entreprise de Services du Numérique, en réseau, dédiée à la socialisation des systèmes d'information.

Effectifs

5 salariés

Chiffres d'affaires

Prévisionnel 2014 : 1 M€

Solutions Microsoft proposées

- Office 365
- SharePoint Online
- Yammer
- Lync Online
- Dynamics CRM

Contact

www.bewe.eu