



CAS D'USAGE

FONDS MONDIAL DE LUTTE CONTRE LE SIDA, LA TUBERCULOSE ET LE PALUDISME

Pendant plusieurs années, le Fonds mondial a exploité en parallèle deux systèmes CRM aux fonctions distinctes. Mais en 2015, toutes les données et fonctionnalités de ces CRM ont migré vers Salesforce.com®.

Cette étude de cas explique l'expérience du Fonds mondial et son choix de Salesforce, les avantages apportés par cette solution et le rôle d'Apsynergy dans la désaffectation de l'ancien système CRM.



TOUTES DONNEES
ET FONCTIONS CRM
DANS
SALESFORCE.COM®

LE FONDS MONDIAL
UTILISAIT 2 CRM
POUR DES
FONCTIONALITES
SIMILAIRES

BENEFICES POUR LE
FONDS MONDIAL
DANS L'UTILISATION
DE SALESFORCE

ROLE REMPLI PAR
APSYNERGY DANS
LE PROJET

APSYNERGY

Partenaire de la Fondation
Salesforce



www.apsynergy.com

PRESENTATION DU FONDS MONDIAL

POURQUOI LE FONDS MONDIAL A-T-IL CHOISI SALESFORCE ?

AVANTAGES

ROLE REMPLI PAR APSYNERGY DANS LE PROJET

PRESENTATION DU FONDS MONDIAL

En 2000, le sida, la tuberculose et le paludisme provoquaient le décès d'environ six millions de personnes par an. Cette hécatombe a conduit à la création du Fonds mondial de lutte contre ces épidémies en 2002.

Grâce aux actions de l'ONG, 8,1 millions de personnes bénéficient d'une thérapie antirétrovirale, 548 millions de moustiquaires imprégnées d'insecticide ont été distribuées et 13,2 millions de cas de positifs de tuberculose ont été dépistés et traités.

POURQUOI LE FONDS MONDIAL A-T-IL CHOISI SALESFORCE ?

Salesforce aide le Fonds mondial à basculer son ancien système de communication (messagerie électronique et appels téléphoniques) vers une collaboration en ligne instantanée. À ce titre, Salesforce est chargé d'alléger le processus de gestion des demandes de subventions. La plate-forme Salesforce est développée et configurée afin d'inclure les contrôles et calculs automatiques spécifiques au Fonds mondial.

De plus, la stratégie informatique du Fonds mondial vise à rationaliser ses relations avec les fournisseurs et à adopter des applications cloud telles que Salesforce, Azure Active Directory ou Office 365.

Enfin, le Fonds mondial a sélectionné Salesforce, leader mondial des solutions CRM, pour harmoniser sa gestion du millier d'organisations, affiliations et contacts existants : un management qui nécessitait auparavant un large éventail d'applications.

AVANTAGES

Prêtes à l'emploi, les applications de la fondation Salesforce sont des atouts considérables pour ses clients. Plus de 20 000 ONG du monde entier l'utilisent. Via AppExchange, Salesforce a mis à disposition un éventail d'applications très utiles, telles

qu'Affiliations, qui permet de référencer de nombreux contacts affiliés à diverses organisations.

Réduction des dépenses d'exploitation grâce à l'utilisation d'une seule plateforme CRM au lieu de deux.

Collaboration renforcée grâce à une **plate-forme cloud** disponible à l'échelle mondiale : les agents locaux du Fonds, les instances de coordination nationale et les bénéficiaires principaux des subventions du Fonds mondial sont tous gérés avec la plateforme.

Salesforce offre une capacité analytique native et des capacités d'intégration à un répertoire central pour approfondir l'analyse des données et alimenter la Business Intelligence.

ROLE REMPLI PAR APSYNERGY DANS LE PROJET

Notre expertise **Scrum Master** a permis de transposer les processus commerciaux complexes du Fonds mondial dans une configuration, un développement et une intégration personnalisés de Salesforce.

Le reporting de la **gestion de projet** et l'accompagnement de la direction ont permis aux parties prenantes du projet d'être informées de l'avancée du processus de mise hors service de l'ancien système CRM.

La **configuration de Salesforce**, la spécification des exigences commerciales et la bonne coordination générale ont favorisé la transition fluide de l'ancien système vers la solution Salesforce.