

# Le book de vente tactile et offline ? Indispensable à notre époque !

Il y a une dizaine d'années encore, un book de vente numérique ressemblait peu ou prou à un empilement de PowerPoint, tableaux Excel et PDF grossièrement articulés et peu pratiques à manier en rendez-vous client pour les commerciaux. Il aura cependant fallu un certain temps pour que les entreprises prennent conscience de cette aberration dans leur manière de procéder, au détriment de la performance de leurs forces de vente sur le terrain. Okalys s'est penché sur la question et a ni plus ni moins réinventé le book de vente.

L'avènement de la tablette a tout changé, dépoussiérant le métier de commercial. Terminés les valises de papier et d'échantillons que ces nomades sans cesse par monts et par vaux traînaient derrière eux. Réglée l'épineuse question du démarrage interminable de l'ordinateur et de l'accès à une connexion Internet au moment opportun. Balayé le risque de se présenter devant un client avec une vision incomplète de sa propre offre commerciale à défaut d'avoir pu échanger avec le siège et se mettre à jour des derniers éléments de stratégie. « Les tablettes représentent une révolution dans le marché de la présentation commerciale et donc du book de vente numérique, atteste Christophe Cadic, fondateur et dirigeant d'Okalys. Grâce à elles, il est enfin possible d'associer le meilleur du book papier et du book numérique. »

## Objectif : zéro informatique pendant un rendez-vous

Le commercial n'étant pas un technicien, il doit pouvoir se détacher de l'outil, le manipuler les yeux fermés, pour se concentrer uniquement sur son discours. En cela, la tablette lui redonne une position de vendeur, mais aussi de la fluidité et de la mobilité dans la conduite du rendez-vous. Elle rétablit le lien et de la proximité avec le client, de sorte qu'ils mènent ensemble la rencontre autour d'un book de vente numérique partagé que chacun peut manipuler et « feuilleter » à l'envi. Les entreprises ayant bien compris cet enjeu pour le succès de leur business, elles sont de plus en plus nombreuses à équiper leurs forces de vente. La tablette est devenue un véritable atout concurrentiel. Un atout séduction également, qui va marquer le client et permettre au commercial de se démarquer de ceux qui l'auront précédé. Pour autant, la tablette seule ne suffit pas. Il faut lui adjoindre les solutions logicielles performantes qui feront du book de vente numérique plus qu'un simple outil de présentation commerciale, un outil complet qui facilite le quotidien et décuple les performances des commerciaux.

## Une Webapp online et offline

Le book de vente Okalys a été développé en HTML5. Géré à 100% par le client, il offre une grande souplesse d'utilisation pour la création et la mise à jour d'un book de vente et s'accompagne d'un large panel de fonctionnalités innovantes. Véritable Webapp, Okalys fonctionne dans tous les navigateurs ou via une application dédiée, tout en proposant les mêmes performances, en mode connecté et déconnecté. Compatible avec tous les systèmes d'exploitation, il ouvre à de nouvelles expériences. La création de scénarii de vente tactiles pour commencer, avec la possibilité de créer un plan, d'organiser les documents dans un ordre précis, stratégique et de structurer un discours commercial adapté à un type de rendez-vous spécifique. Un système d'édition de contenus, pour composer des pages et des interfaces, créer des relations entre les documents, gérer des cibles et des privilèges pour garantir la fiabilité de l'information. La compression automatique des documents ajoutés, sans en impacter la lisibilité, pour une consultation fluidifiée, notamment en mode offline. Le préchargement des documents et la double navigation. Horizontale, elle permet de passer d'un chapitre à un autre. Verticale, elle les déroule. Enfin, Okalys offre la possibilité d'enchaîner automatiquement tous types de médias (vidéos, images, documents office, PDF, etc.) au sein de la même interface, sans ouverture de logiciel tiers ni superposition des documents. Simplicité, fluidité, interactivité : que demander de plus ? D'ailleurs, Lactel, Bridel, Président, Roquefort Société, Nestlé la Laitière, Sveltesse, Aoste, Bonduelle, Urgo, Ravensburger, Fertiligene, Naturen... notamment, ne s'y sont pas trompés. Travaillant historiquement avec les grandes entreprises fournisseurs de la grande distribution, Okalys répond à tous les secteurs d'activités : banques, assurances, entreprises de services, cosmétique, maroquinerie, joaillerie, textile, équipementiers, fournisseurs du bâtiment, automobile... De par son approche orientée performances commerciales, Okalys est plus en phase avec les objectifs initiaux du book de vente qui sont notamment de mieux vendre et de faciliter le travail des commerciaux, estime Christophe Cadic. « Notre système permet également le travail en mode collaboratif dans l'objectif de réunir l'ensemble des services de l'entreprise sur un même système d'information à destination de la force de vente. » Un outil qui sans conteste faisait défaut et va profondément modifier un métier qui n'en attendait pas tant. ▀

## Bio-express

- **Créateur :** Christophe Cadic
- **2002 :** Naissance du projet de créer un logiciel book de vente numérique pour forces de vente nomades plutôt que de continuer des développements d'applications multimédia sur mesure sans systèmes d'administration et sans systèmes de synchronisation.
- **2006 :** Création à Lorient de la première version du book de vente numérique offline Okalys et création de l'entreprise.
- **Brevets :** Dépôt de brevets sur des fonctionnalités clés uniques tel que le « dossier-page ».
- **2012 :** Création de la deuxième version du book de vente pour répondre davantage aux enjeux du travail collaboratif.
- **Brevets :** Dépôt de brevets sur des fonctionnalités clés uniques tel que la « sélection flottante ».
- **2015 :** Sortie de la troisième version d'Okalys, entièrement redéveloppée pour proposer de nouvelles fonctionnalités plus poussées, mais aussi s'adapter à l'apparition des tablettes et aux nouveaux usages tactiles.
- **2017 :** Grâce à sa technologie et ses fonctionnalités très poussées sur le book de vente, Okalys a reçu le label « Partenaire Transition Numérique » des entreprises.

