

Si vous avez des difficultés pour visualiser ce message, [consultez la copie web](#)  
Actualités, articles et nouveautés de NAELAN et ses solutions.



### **KSL Suite 7.1 propose désormais un client OpenID Connect**

#### **Nouveauté de la version 7.1**

L'application KSL Server supporte désormais les protocoles OpenID Connect, en plus des mécanismes LDAP/Active Directory et Microsoft SSO/IWA.

De nos jours, de plus en plus d'applications sont interconnectées : par exemple, un utilisateur, qui est authentifié sur l'annuaire de son

entreprise travaille dans un logiciel CRM en mode SaaS et doit créer un devis en utilisant sans le savoir un serveur KSL installé dans son entreprise.

Ce serveur KSL peut s'appuyer sur les prix d'un catalogue géré par un autre logiciel interne ERP. Cette interconnexion entre applications pose alors des problématiques de sécurité liées à l'authentification de l'utilisateur et aux autorisations qui lui sont données sur les différents services web exposés par chaque application : comment éviter que les login/password soient saisis et transmis à toutes les applications et à chaque fois ? Comment éviter le transfert d'informations confidentielles à l'extérieur de l'entreprise ?

C'est pour répondre à ces nouveaux besoins que KSL Suite 7.1 s'est enrichie d'une nouvelle fonction permettant une gestion sécurisée de l'identification et des autorisations d'un utilisateur KSL dans une architecture OAuth/OpenID Connect.

[En savoir plus](#)



### **6 manières d'améliorer sa communication clients**

Toute organisation au service d'un public, qu'elle soit en B2C ou en B2B, estime naturellement que sa communication clients est performante.

La réalité est souvent tout autre. L'expérience client et l'efficacité du service rendu sont généralement décevants pour les 2 parties et amènent le risque de casser cette relation.

Six axes permettent une amélioration sur différents niveaux de cette communication clients.

[Lire l'article](#)



### **L'email et le courrier font de la résistance...**

Les réseaux sociaux constituent, il est vrai, le media de prédilection pour les jeunes générations, mais il reste un canal d'échanges entre personnes. Les informations véhiculées par ces nouveaux canaux sont efficaces pour appréhender la satisfaction des clients ou leurs réactions à l'arrivée d'un nouveau produit; elles permettent également de diffuser une information marketing. Par contre, les réseaux sociaux ne constituent pas la solution adéquate à une communication B2C, à une véritable communication clients.

Parallèlement, un nombre de plus en plus important d'e-mails et de courriers est échangé quotidiennement entre les entreprises et leurs clients...

[Lire la suite](#)



### Naelan recrute...

Pour assoir sa 5ème année de croissance, Naelan renforce ses équipes et cherche de nouveaux profils. Cinq postes sont ouverts à Lyon et à Paris.

- 2 Consultants techniques (H/F) - Paris
- 1 Ingénieur développement full-stack (H/F) - Lyon
- 1 Ingénieur développement front-end (H/F) - Lyon
- 1 Consultant avant-ventes logicielles (H/F) - Lyon

Retrouvez le détail des profils de poste sur le site <http://www.naelan.com/lasociete/carriere>

### Ils nous rejoignent :

Bienvenue à Assetou, Cissako, Jalel et Salma qui ont rejoint l'équipe Services de Paris et Michel qui a intégré le support Technique / Hotline de Lyon.



### Documation 2018

Les 20, 21 et 22 mars, notre équipe s'est rendue au salon Documation pour présenter ses solutions logicielles autour de la suite KSL. Trois jours de rencontres et d'échanges sur la gestion de la communication clients et des processus documentaires.

Malgré la grève du Jeudi 22 mars, 402 visiteurs professionnels uniques et 4 257 auditeurs aux conférences et ateliers exposants se sont rendus à cette 24ème édition. Au total le Hall 4 (Salons RH/eLearning – Salon Documation Solutions Intranet, Collaboratif, Digital Workplace & RSE) a accueilli plus de 14 000 visiteurs professionnels.

L'édition 2018 a confirmé que Documation est le rendez-vous indispensable pour se tenir au courant de tous les "enjeux de la transformation numérique, de la gouvernance de l'information et de la valorisation de la Data des entreprises pour tous les professionnels qui gèrent des documents, des contenus et des données."

*Si vous nous avez manqué, vous pourrez retrouver notre équipe au salon Solutions Démat les 24, 25 et 26 septembre 2018. Plus d'informations prochainement...*



### L'ère du digital s'invite dans la fonction commerciale

Le digital touche désormais toutes les fonctions de l'entreprise, et pousse les sociétés à se transformer et optimiser leurs processus.

La fonction commerciale est l'une des premières concernée, notamment avec le social selling et la nécessité de produire du contenu pertinent et engageant pour les prospects et clients.

La Proposition Commerciale est également concernée, la pression concurrentielle forçant les entreprises à se différencier autrement que sur le seul critère prix. Pour cela, elles doivent produire toujours plus de nouveaux contenus marketing et commercial. En même temps, les processus achats de leurs clients, désormais matures dans la quasi-totalité des secteurs, systématisent le recours à des Appels d'Offres de plus en plus complexes, qui impliquent de fournir un nombre de documents (RSE, certifications...) sans cesse croissant. Un grand nombre de commerciaux ont alors la tentation de réutiliser du contenu créé pour d'autres clients, sans toujours avoir le temps de valider leur pertinence au regard d'un contexte client différent, et risquent ainsi de

remettre des propositions commerciales de piètre qualité. Pire encore, ils réécrivent une grande partie des contenus « standards », faute d'avoir pu localiser ces contenus dans les bases de données de l'entreprise. Rien d'étonnant alors que certaines études démontrent que les commerciaux consacrent en moyenne 20 heures par semaine à rechercher du contenu pour assembler leurs propositions commerciales. Et ce alors que les budgets et les ressources sont de plus en plus comptés! ...

[suite de l'article](#)



[Cliquez sur ce lien pour vous désabonner](#)