

**COMMUNIQUE DE  
LANCEMENT**

**Sage SalesLogix  
Version 7.5.2  
*Editions Standard et  
Avancée***

***Disponible le 27 Janvier 2010***

## Bases de données

- MS SQL Server 2005 & 2008 (runtime inclus dans le package).
- Oracle 10gR2 et 11g.

## Systèmes d'Exploitation

<b>Sage SalesLogix</b>  <b>version 7.5.2</b>	<p><b><u>Exemple indicatif de configuration pour les postes Clients pour 10 utilisateurs:</u></b></p> <p><b><u>Poste client / Server (LAN) :</u></b> - PC Pentium 1 Ghz Minimum - Windows 7, Vista et Windows XP ® (SP3). - 512 Mo RAM minimum - 200 Mo minimum d'espace sur le disque dur</p> <p><b><u>Pour le poste remote client (avec BDD sur poste local) :</u></b> - Modem 56 K mini (ADSL recommandé) - 450 Mo d'espace disque.</p> <p><b><u>Pour le paramétrage (utilisation de l'architecte) :</u></b> - 1 Go de RAM – Processeur 1 Ghz – 500 Mo de disque dur.</p> <p><b><u>Poste(s) serveur(s):</u></b> - Intel Pentium 2,5 Ghz Mhz -2 Go de Ram mini. - 2 Disques durs de 100 Go - Windows 2003 (SP2), 2008 et 2008 R2 (32 &amp; 64 bits) - Microsoft SQL Server 2005 et 2008</p> <p><b><u>Liens avec</u></b> - MS Word et MS Outlook 2007, 2003 et 2002. - Internet Explorer 8, 7 et 6 (SP1) - Exchange Server et Lotus Notes en "Office Mode", Groupwise, Pop3 et Imap.</p> <p><b><u>Mobilité</u></b> - <b>Blackberry</b> ® (système 4.1 ou 4.2) : 64 Mo de RAM recommandé– 10 Mo de mémoire libre - Desktop Manager (version selon système d'exploitation et du PDA). - <b>Windows Mobile 6</b> Pro et Standard – Active Sync 4.2.x - Serveur de Mobilité (doit être dédié): Windows Server 2003 (SP2) et 2000 (SP4) – IIS v6 ou 7 – 500 Mo de disque dur – Pour les Blackberry ® serveur BES 4.0 ou plus récent avec MDS ou Blackberry Professionnel Software. - En synchronisation locale (via le PC, sans serveur de Mobilité): Windows XP et Vista – base de donnée SQL</p>
--	--

## Disponibilité Clients

Sage SalesLogix version 7.5.2
-------------------------------

<b>27 Janvier 2010</b>
------------------------

## Présentation de l'offre

### Sage SalesLogix : la solution de Gestion Collaborative de la Relation Client

Solution globale de gestion de la relation client, Sage SalesLogix dispose de **l'intégralité des modules fonctionnels nécessaires à la mise en œuvre d'une gestion de la relation client performante**, quelque soit la complexité des interactions que l'entreprise peut avoir avec ses clients. Ses capacités de personnalisation sont conçues pour répondre et s'adapter aux multiples usages et contextes métiers des utilisateurs, notamment à travers **son interface intelligente et polyvalente** (Web, Windows, PDA, Blackberry, Smartphones...).

Sage SalesLogix vulgarise les **technologies d'avant-garde** (ASP.net, Ajax, Restful Web Services...) aux bénéfices de la fluidité des échanges : **bases de connaissances, moteur de recherche intelligent, portail clients, génération de leads via Internet...** Autant de fonctions qui allient la profondeur métier et la technologie au service de l'efficacité d'une direction commerciale, d'un département marketing et d'un service clients. En outre, **la plateforme de développement disponible dans Sage SalesLogix structure les développements et enrichit à volonté les fonctions du logiciel** afin de répondre aux spécificités métiers des entreprises.

Sage SalesLogix dispose de **Workflows graphiques pour optimiser et administrer les processus de l'entreprise**. Entièrement personnalisable, cette gestion des processus structure et organise l'ensemble du travail collaboratif afin de simplifier les interactions clients, fluidifier et tracer les échanges d'informations, automatiser les actions répétitives ou à faible valeur ajoutée. En coordonnant la distribution des tâches, **Sage SalesLogix augmente ainsi la qualité des flux d'informations clients partagés par l'ensemble des collaborateurs**.

Sage SalesLogix rend **possible l'interactivité de l'espace de travail** avec les contenus internet pour offrir une valeur ajoutée optimale à l'ensemble des collaborateurs: quelque soit la source de données, l'information client est restituée et fédérée dans l'univers personnalisé de l'utilisateur. En ce sens, Sage SalesLogix vous propose tout simplement **d'entrer dans l'univers du Web 2.0**.

L'offre Sage SalesLogix est composée de 2 offres commerciales :

- **Sage SalesLogix Edition Standard**

**Sage SalesLogix Standard** propose l'intégralité des modules fonctionnels de l'offre, à savoir le module **Forces de Vent**, le module de **gestion des Campagnes Marketing** et le **module Service Clients & Support**. Cette offre propose en option une utilisation **via le Web** (accès via un navigateur internet) ou **sur PDA** (Windows Mobile ou Blackberry).

Entièrement élaboré autour des concepts de mobilité et de simplicité d'utilisation, Sage SalesLogix Edition Standard est une application d'automatisation des tâches et de suivi exhaustif du portefeuille d'activité commercial. Cette offre intègre en standard un gestionnaire d'activité et propose une vision exhaustive de l'ensemble des actions passées et futures effectuées auprès des clients et prospects. Elle comprend en outre la gestion des opportunités commerciales, la Bibliothèque de documentations, le gestionnaire d'états Crystal Report, le module de synchronisation (pour les commerciaux itinérants), la gestion des processus et le requêteur SalesLogix permettant d'effectuer des analyses sur l'ensemble des données de l'application.

- **Sage SalesLogix Edition Avancée**

**Sage SalesLogix Edition Avancée** est une application de gestion globale de la relation clients. Cette offre comprend donc l'intégralité des fonctionnalités incluses dans l'offre Standard et propose en plus :

- **Une plateforme de développement** permettant d'enrichir à volonté le contour fonctionnel du produit : personnalisation intégrale de l'interface, des boîtes de dialogues, ajout de nouvelles tables, gestion du versioning...
- **Un niveau de sécurité maximal**: sécurisation au champ près, autorisation d'accès aux fonctions par utilisateur...
- **Une administration avancée** : délégation du pouvoir d'administrateur à des utilisateurs, programmation d'agents pour automatiser les tâches...

- **Le Moteur de recherche avancé** plein texte et indexant du contenu documentaire avec la possibilité de créer plusieurs index de recherches selon des types de documents.
- **Le portail Self Service Clients** pour donner à ses clients un accès en consultation/création des tickets (option)
- **L'External Access Licence** qui permet à une application tierce de lire les données de SLX via OLE DB.
- **Le Lead Capture** qui offre la possibilité de récupérer et d'intégrer dans Sage SalesLogix coordonnées de prospects issus d'un formulaire d'un site internet.
- **Le Remote Office Server** qui permet de centralisation les données au niveau des filiales et de les remonter vers un siège central (cette fonction est une option dans Sage SalesLogix Edition Standard).
- ...

## Contenu fonctionnel de Sage SalesLogix selon le mode d'utilisation

Fonctions	Windows	Web	Mobile
<b>Principales fonctions</b>			
Réaliser des recherches avancées et par mots clés	✓	✓	✓
Clic-droit pour accéder aux fonctions	✓	✓	n/a
Raccourcis claviers	✓		n/a
E-mail depuis une fiche contact	✓	✓	✓
Fusion publipostage Mailing et E-mailing (Word® et Outlook®)	✓	✓	n/a
Utilisation de l'application en mode déconnecté	✓	✓	✓
Segmentation de base en Groupes et Création de listes	✓	✓	n/a
Page d'accueil personnalisable par utilisateur		✓	
Vues personnalisables par utilisateur (onglets, listes,...)		✓	n/a
Associer les pièces jointes aux activités	✓	✓	n/a
<b>Ventes</b>			
Gestion des Sociétés et Contacts	✓	✓	✓
Affectation des processus Contact	✓		
Automatisation des processus commerciaux	✓	✓	n/a
Gestion des Opportunités	✓	✓	✓
Gestion des Activités et des Agendas	✓	✓	✓
Import des Prospects via un formulaire web	✓	✓	n/a
Qualification et conversion des Prospects	✓	✓	Personnalisation
Gestion de l'envoi de documentations et de brochures	✓		n/a
Programmation des envois de documentation	✓	✓	n/a
Création de Bons de Commande	✓	✓	Personnalisation
Vision synthétique des Opportunités Commerciales en cours	✓	✓	
Vision des statistiques des Opportunités	✓	✓	
<b>Marketing</b>			
Création de Campagnes Marketing	✓	✓	n/a
Réalisation de Campagnes E-mailing	✓	✓	n/a
Planification des tâches de prospection	✓	✓	n/a
Suivi des retours Prospects et Clients par Campagne Marketing	✓	✓	n/a
Calcul du Retour sur Investissement des Campagnes Marketing	✓	✓	n/a
Gestion des doublons lors de la conversion des Suspects en Prospects	✓	✓	n/a
Gestion des doublons lors de l'import des Prospects		✓	n/a
Affectation automatique des Prospects aux commerciaux	✓	✓	
<b>Service Clients &amp; Support</b>			
Création, modification et gestion des Tickets	✓	✓	✓
Vue d'ensemble des informations sur les interventions: résolutions, historique, défauts, produits concernés et retours.	✓	✓	✓
Gestion des défauts	✓	✓	Personnalisation
Gestion des Contrats de Services	✓	✓	Personnalisation
Gestion des produits concernés par les contrats, par compte, Ticket et activités liées	✓	✓	Personnalisation
Recherche plein texte avancée (SpeedSearch)	✓	✓	
Couplage Téléphonie Informatique	✓		
<b>Tableaux de bord et rapports</b>			
Indicateurs clés : pipelines des affaires en cours, taux de réussite...	✓		✓
Création et affichages de graphiques personnalisés	✓		Personnalisation
Consultation des rapports	✓	✓	N/A
<b>Intégration MS Outlook®</b>			
Intégration des E-mails sortants et entrants	✓	✓	✓ Blackberry®
Carnet d'adresses Sage SalesLogix dans Microsoft® Outlook®	✓		n/a
Onglet disponibilité des invités	✓		n/a
Bouton "Ajouter aux contacts MS Outlook®"	✓		n/a
Intellisync pour la synchronisation des Contacts et Agendas	✓	✓	n/a
Sage SalesLogix Exchange Link pour synchroniser les Contacts, Agenda et Tâches avec MS Outlook	✓	✓	✓
<b>Administration</b>			
Gestion des listes déroulantes	✓		
Administration des données : fusion des contacts, gestion des doublons...	✓		
Réattribution des portefeuilles Clients	✓		
Création, édition et gestion des Mashups		✓	
Création, Modification, Suppression des Articles	✓		
Création, Modification, Suppression des listes de Prix par Article	✓		
Création, Modification, Suppression des lots d'Articles	✓		
Menu Outil (Processus, Maintenance, Gestion)	✓		

## Nouveautés Sage SalesLogix 7.5.2

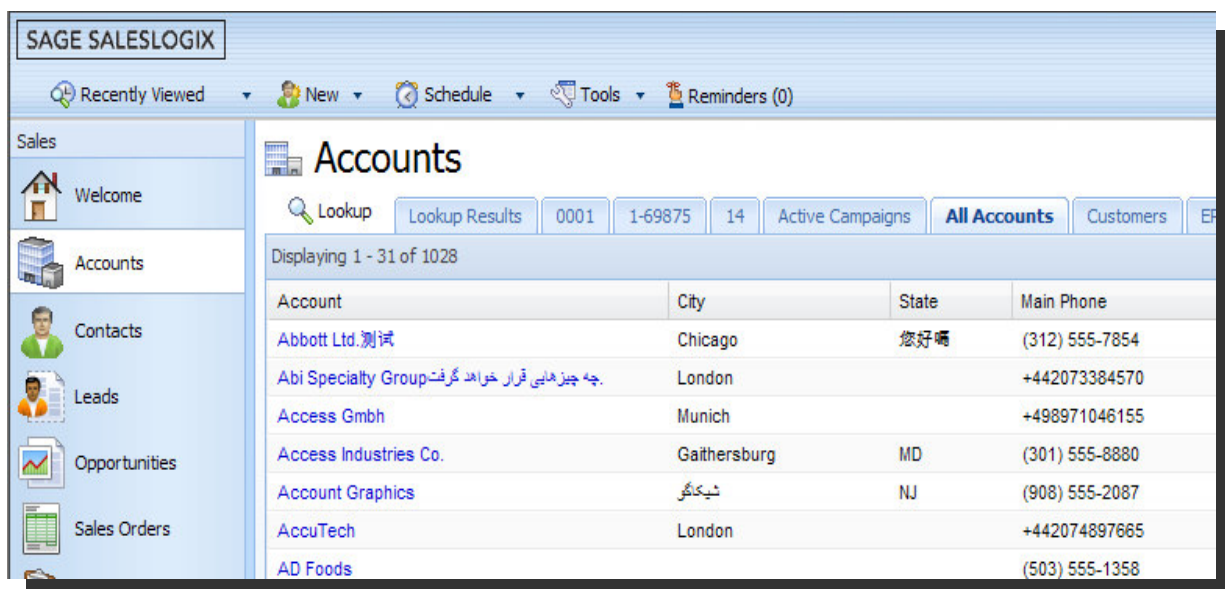
Les 4 axes majeurs des nouveautés de Sage SalesLogix 7.5.2 sont les suivants :

- La gestion des projets Internationaux avec la prise en compte de l'Unicode.
- L'optimisation de l'ergonomie et des performances de l'application pour plus de productivité au quotidien.
- L'intégration du CRM 2.0 au cœur de l'application pour exploiter toute la richesse des données du Web.
- La Mobilité pour gagner en productivité au quotidien.

### 1 – La gestion des projets Internationaux avec la prise en compte de l'Unicode.

Sage SalesLogix intègre la gestion de l'Unicode afin de permettre l'utilisation de différentes langues au sein même de la base de données dans le cadre de projets internationaux.

Il est possible d'intégrer dans la même base de données des informations saisies en Japonais, Russe, Chinois, Arabe... afin que les utilisateurs saisissent leurs informations dans leurs langues natales tout en partageant ces données avec leurs collègues étrangers.



La majeure partie des informations contenues dans Sage SalesLogix 7.5.2 gèrent l'Unicode, et il est même possible de définir quel champ sera en Unicode afin d'optimiser les performances de l'application :

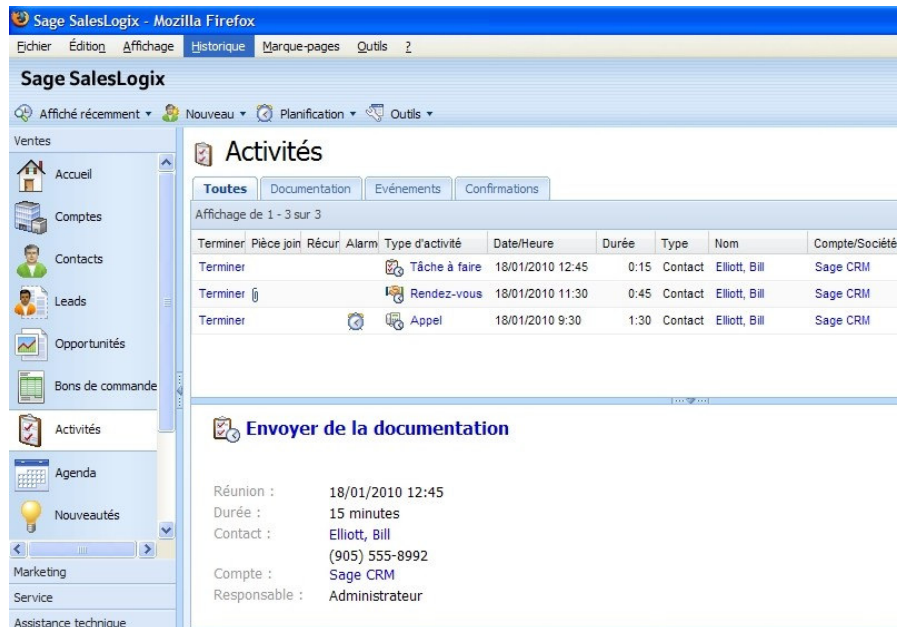
Fonctions	Unicode	Fonctions	Unicode
Fusion publipostage	✓*	Recherches	✓
Rapports	✓*	Export vers Excel	✓
Synchronisation BDD	✓	Mashups	✓
SpeedSearch	✓	Import Lead	✓
Intellisync	✓	Exchange Link	
SData	✓	Copie de Groupes	
Mobilité	✓	Integrity Checker	
Envoi SLX	✓	Assistant d'import	
Groupes	✓		

\* avec certaines limitations

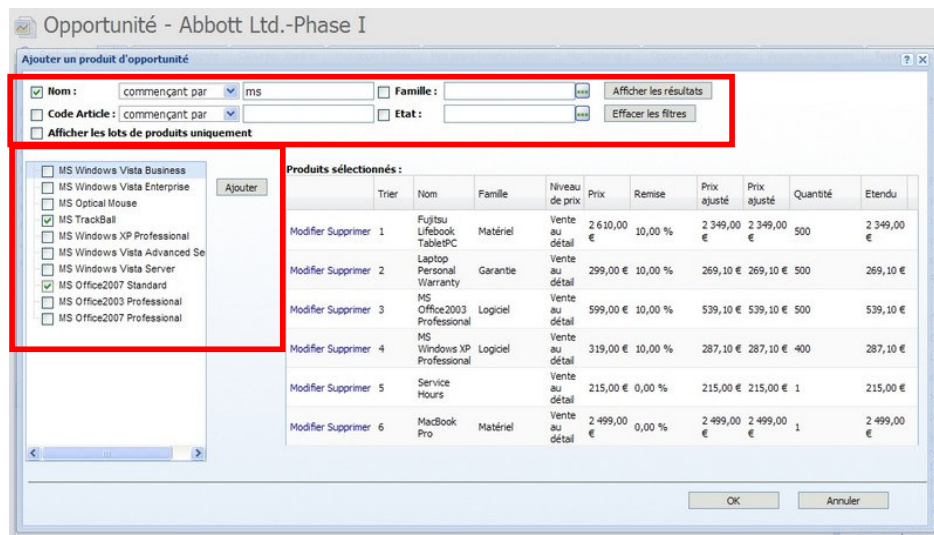
## 2- L'optimisation de l'ergonomie et des performances de l'application.

### - Améliorations ergonomiques dans les agendas et les activités :

Sage SalesLogix 7.5.2 apporte de nombreuses améliorations pour **une plus grande simplicité dans la gestion des agendas et des activités** : ajout d'icônes pour les pièces jointes dans l'agenda, hyperliens vers les comptes et contacts, traitement en masse des tâches à effectuer, enregistrement d'une note commune à toutes les activités terminées simultanément...



- **Filtrage des produits lors de l'ajout d'éléments dans les opportunités commerciales** afin de gagner du temps lors de la réalisation des documents commerciaux.

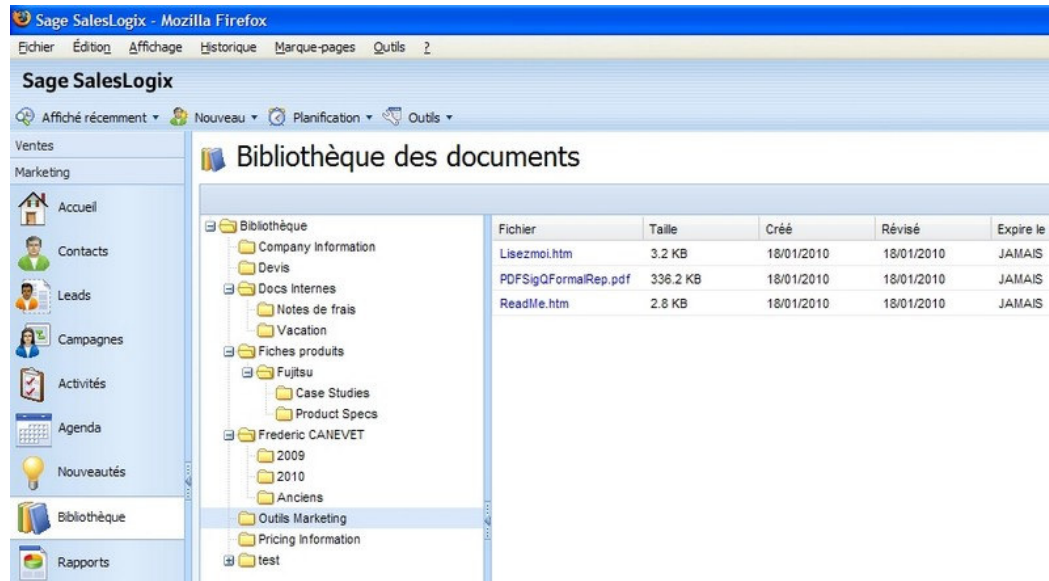


### - Optimisation des performances globales de l'application

Le client Web de Sage SalesLogix 7.5.2 offre **des gains de performances allant jusqu'à +50% de rapidité** sur certains traitements.

Ces améliorations résultent d'un travail d'optimisation des processus : transfert d'une partie des traitements sur le Serveur, utilisation du CSS au lieu du code HTML, réduction du volume de données transmis, combinaison d'exécution de scripts...

- **Utilisation de répertoires dans la bibliothèque de documents** afin de regrouper par thématiques les documents utilisés par les collaborateurs de l'entreprise.



- **Impression des rapports via le client Web déconnecté** (Internet Explorer ® uniquement) pour que les utilisateurs distants impriment les rapports sur leurs clients.

- **Gestion des Bons de Commandes** pour que les utilisateurs gèrent dans leur CRM leurs processus de vente. Les bons de commandes sont considérés comme des entités à part entière dans l'application.

### **3 – L'intégration du CRM 2.0 au cœur de Sage SalesLogix.**

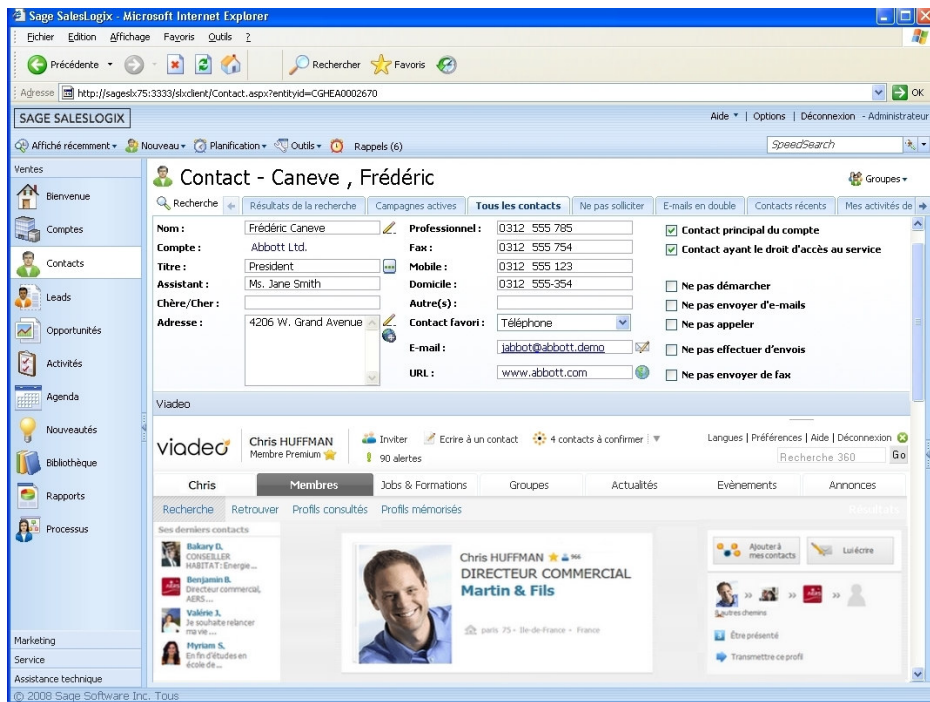
La puissance de développement et de paramétrage de Sage SalesLogix permet d'intégrer au cœur même de l'application les données issues du Web :

- **Les Réseaux sociaux comme Viadeo ® et LinkedIn ®**, afin de consulter en temps réel **les profils** de leurs contacts pour prospecter plus efficacement en visualisant la fonction exacte du contact, ses collègues, son parcours, ses hobbies...

- **La géolocalisation, avec l'intégration de Google Maps ®** pour gagner du temps lors de ses déplacements avec le calcul des itinéraires et la visualisation en temps réel du trafic routier avec Google Maps ®, ou encore le repérage des environs de la localisation du contact avec les photos des principales villes grâce à la fonction Street View ® incluse.

- **Veille Concurrentielle** et gestion de l'**@Réputation** avec la mise en place d'alertes (Google Alerts ®...) sur la marque de l'entreprise, ses concurrents... et la visualisation des informations financières et légales de l'entreprise sur Societe.com ® (bilans, nombre de salariés, SIRET...).

Sage SalesLogix 7.5.2 vous offre la possibilité d'intégrer selon les besoins spécifiques du client les informations de sites comme Kompass ®, Boursorama ®, Les Pages Blanches ®...



#### **4 - La Mobilité pour gagner en productivité au quotidien.**

Sage SalesLogix Mobile permet **une personnalisation intégrale des écrans et champs disponibles sur les PDA** de type BlackBerry® ou SmartPhone (Windows Mobile 6.0).

La version 7.5.2 va encore plus loin en **exploitant au maximum les capacités des BlackBerry®** :

- Géolocalisation des contacts directement depuis le terminal mobile avec gestion des itinéraires.
- Adaptation de l'écran de saisie aux BlackBerry® haute résolution comme le Storm 2.
- Optimisation de la gestion des doublons dans le cadre des synchronisations avec MS Outlook®.



Sage SalesLogix 7.5.2 est également compatible avec les derniers standards technologiques :

- Windows 7® (32 et 64 bits)
- Windows® 2008 Serveur R2 (32 et 64 bits)
- Internet Explorer® 8.0



## Tibco solutions entreprises partenaire des solutions Sage

Dans le cadre de son partenariat avec Sage, Tibco vous propose les solutions :

- ▶ Sage 100
- ▶ Sage Paie - Ressources Humaines
- ▶ Sage SalesLogix
- ▶ Sage 1000
- ▶ Portail Collaboratif
- ▶ Sage CRM



### Filiale dédiée PME

- Angoulême - Tel. 02 45 94 91 50
- Brest - Tel. 02 51 11 55 00
- Brive - Tel. 02 55 88 19 00
- Laval - Tel. 02 51 11 55 00
- Le Mans - Tel. 02 51 11 55 00
- Limoges - Tel. 02 55 11 34 00
- Nantes - Tel. 02 51 11 55 00

PME, Collectivités, Tibco vous accompagne au quotidien avec une offre de services globale (négoce, mise en œuvre, maintenance).

Notre équipe dédiée PME vous apporte les expertises dont vous avez besoin : informatique, réseau, câblage, applicatifs de gestion.

### Domaines d'expertises pour les PME



## Tibco solutions entreprises, filiale du groupe Tibco



### Groupe TIBCO

- Couverture nationale avec 73 points techniques
- 7 jours / 7 - 365 Jours / an
- 1361 collaborateurs en 2009
- 115 M€ de CA en 2009.

Opérateurs et équipementiers télécoms, banques, assurances, retail-commerce, groupes industriels ou de services, PME, acteurs du secteur public : pour chacun de vous, nous disposons des compétences et offres pour garantir la disponibilité et la pertinence de vos réseaux et systèmes d'information.

Orientée vers vos métiers et vos utilisateurs, basée sur un large spectre technologique, notre offre de services est globale et nous positionne comme un acteur notable de l'infogérance modulaire.

Nous nous engageons de l'initialisation à la réalisation de votre projet, et à la gestion quotidienne de vos systèmes.

PROXIMITE - REACTIVITE - DISPONIBILITE : 73 POINTS TECHNIQUES EN FRANCE

