

SugarCRM signe dix années florissantes de transformation CRM

19 trimestres consécutifs de croissance, une vision du CRM innovante tournée vers l'avenir avec l'utilisateur au centre

Munich, Allemagne – Août 2014 – [SugarCRM Inc.](#), la société, qui permet aux entreprises de construire d'excellentes interactions avec leurs clients, achève son deuxième trimestre 2014 en enregistrant le 19ème trimestre consécutif de croissance et 10 années de leadership sur le marché du CRM. Guidée par une vision forte mettant l'individu au centre, SugarCRM est qualifiée par l'industrie de solution CRM la plus innovante et la plus économique du marché. Dotée d'une base clients internationale en croissance constante, SugarCRM est bien positionnée pour continuer à capitaliser sur le potentiel élevé dans le secteur du logiciel d'entreprise pour les années à venir.

2004: L'industrie CRM découvre Sugar

Il y a 10 ans, Clint Oram – co-fondateur et directeur technique (CTO) de SugarCRM était bien déterminé à résoudre ce qu'il considérait comme une grande lacune des solutions CRM classiques : les équipes commerciales et support clients n'aimaient pas les utiliser. Par ailleurs, leur coût prohibitif ne permettait pas de mettre ces solutions à disposition de chaque employé en contact direct avec la clientèle. SugarCRM a ainsi été fondée pour résoudre cet enjeu critique et a toujours considéré que la gestion des relations clients était bien davantage que le marketing, la force commerciale et l'automatisation du support client.

L'industrie du CRM a eu un avant-goût de Sugar en juillet 2004 avec le lancement du produit phare de Sugar et un premier cycle de financement de 2 millions de dollars. Lors de cette même année, SugarCRM signait ses premiers clients, beaucoup d'entre eux sont encore fidèles à SugarCRM.

SugarCRM offre une version complètement remodelée de son produit phare. SugarCRM est reconnue par le secteur pour son accent mis sur l'individu dans la gestion de la relation client. Il s'agit de donner les moyens aux employés de tous les niveaux de l'organisation de mieux comprendre et interagir avec leurs clients tout au long du cycle de vie.

Une croissance accélérée

Aujourd'hui, SugarCRM place l'individu au centre de sa solution – ce qui offre des interactions clients hautement personnalisées et une meilleure compréhension de ces derniers pour améliorer le service client et leur fidélité. Cette tendance autour de l'individu lancée par SugarCRM a fait des adeptes sur le marché. Elle est l'objet d'une reconnaissance de l'industrie et a contribué à générer de nouveaux clients et partenariats. Les deux dernières années ont été particulièrement favorables à SugarCRM. Lors du deuxième trimestre 2014, la société a enregistré le 19ème trimestre consécutif de croissance et une augmentation annuelle de 30% du revenu récurrent annuel (ARR). Rien que lors du premier semestre 2014, SugarCRM a signé un nombre record de 1 000 nouveaux clients. SugarCRM compte désormais près de 7 500 clients, soit plus de 1,5 millions d'utilisateurs dans le monde. Des entreprises telles que

Reebok, Sennheiser, Wilson Sporting Goods, Mitsubishi Motors Brazil et Seguros Monterrey New York Life font confiance à Sugar pour construire d'excellentes relations clients.

Sugar : une plate-forme CRM complète et un outil indispensable pour chaque individu

La solution Sugar allie simplicité, mobilité et l'aspect social d'une application adaptée aux processus commerciaux des entreprises. Il en résulte une expérience utilisateur CRM personnalisée et totalement innovante avec l'utilisateur au premier plan, une intelligence contextuelle avancée et une collaboration renforcée (Sugar UX™).

Les entreprises disposent maintenant des moyens suffisants pour tenir la promesse du CRM en incluant dans la solution tous les employés travaillant en contact avec la clientèle, et pas seulement une poignée d'entre eux.

Déclinée dans 26 langues pour répondre aux besoins des entreprises internationales, Sugar adopte une politique tarifaire simple et claire (Sugar PurePrice™), sans coûts cachés ni mises à jour forcées.

Les entreprises peuvent facilement choisir l'édition du produit Sugar adaptée à leurs besoins. Autrement dit, les entreprises de petite taille peuvent sélectionner l'édition et les fonctionnalités dont elles ont besoin à un tarif abordable. Et les plus grandes entreprises peuvent se procurer la solution CRM la mieux adaptée à un prix permettant le déploiement élargi et l'adoption par tous les employés travaillant en contact avec la clientèle.

Sugar peut être déployée de différentes façons : sur site, dans le cloud SugarCRM, dans des clouds publics et privés. Pour en savoir plus sur les éditions de Sugar et les tarifs, accédez à la page : <http://www.sugarcrm.com/fr/page/editions-pricing>. N'hésitez pas à contacter votre représentant SugarCRM ou appelez le +33 (0)1 84 88 39 03.

A PROPOS DE SUGARCRM

SugarCRM permet aux entreprises de construire d'excellentes interactions avec leurs clients grâce à une solution de gestion de la relation client la plus économique et la plus innovante du marché. En plaçant l'individu au centre de la solution, SugarCRM définit « l'individu » dans le domaine du CRM et aide les employés de tous les niveaux de l'entreprise à mieux comprendre leurs clients et à mieux interagir avec eux. Le siège social de SugarCRM se trouve à Cupertino (Californie, États-Unis) dans la Silicon Valley. SugarCRM est soutenue par Goldman Sachs, Draper Fisher Jurvetson, NEA et Walden International. Plus de 1,5 millions d'utilisateurs provenant de 120 pays différents font confiance à SugarCRM. Pour plus d'informations, rendez-vous sur la page web SugarCRM ou suivez SugarCRM sur Twitter: @SugarCRM.

Contact presse :
Daniel Heck
Sr. Director Marketing EMEA
SugarCRM
dheck@sugarcrm.com