

SugarCRM développe sa présence en Europe

et annonce de nouveaux contrats clients

La société ouvre un bureau à Munich pour faire face à la demande croissante des versions commerciales de ses solutions de CRM open source

Cupertino (Californie), mercredi 10 juin 2009 – SugarCRM, premier éditeur mondial de solutions commerciales Open Source de gestion de la relation client (CRM), annonce aujourd'hui une **série de jalons importants dans son expansion européenne**, avec notamment un **nouveau siège social en Allemagne**, une **forte augmentation de ses contrats clients** et de ses **partenariats stratégiques**, ainsi que le développement de son **programme de formation international**.

Avec une base de clientèle qui dépassera ce mois-ci les 1000 déploiements de solutions Sugar Professional et Sugar Enterprise, et un écosystème de partenaires en plein essor qui comporte désormais plus de 70 revendeurs à valeur ajoutée et partenaires stratégiques en implémentation, SugarCRM a vu la demande des versions commerciales de ses solutions de CRM open source s'accélérer dans toute l'Europe. Au cours des seuls derniers mois, la société a ajouté plusieurs grands déploiements à son palmarès, avec des noms prestigieux tels que Fuji Film Spain, Loomis UK, Coca Cola France et Avis Scandinavia. SugarCRM a récemment ouvert un nouveau siège social européen à Munich, en Allemagne, afin de faire face à la croissance de la demande sur le vieux continent.

«Alors même que notre plate-forme de CRM, moderne et flexible, rencontre un succès croissant et régulier en Europe depuis quelques années, la récession économique a eu pour seul effet de provoquer une hausse de notre activité et la propagation de notre solution», déclare Liz Smith, directrice des ventes chez SugarCRM EMEA. «SugarCRM et ses partenaires stratégiques en Europe sont bien positionnés pour fournir les solutions ouvertes et à prix abordable à même de s'imposer avec succès sur le marché européen.»

La formation Sugar EMEA: disponible dans 7 langues

Pour accompagner l'intérêt rencontré par ses solutions en Europe et favoriser sa diffusion rapide, SugarCRM a poursuivi le développement de son programme de formation des partenaires agréés, ALP (*Authorized Learning Partner Program*). ALP est un ensemble de programmes de formation supervisés par des formateurs proposés à un certain nombre de partenaires Sugar certifiés, et dont le but consiste à aider les clients et les membres de la communauté Sugar à tirer pleinement parti des fonctions et des possibilités de SugarCRM.

Proposé au départ par Redpill-Linpro, un cabinet de conseil européen spécialisé dans les solutions technologiques de bout en bout pour les entreprises, le programme est désormais dispensé par trois nouveaux autres partenaires en Europe:

·RedK, une société espagnole de génie logiciel possédant des bureaux à Madrid, Barcelone, Séville et les Îles Canaries.

·Ysance, un cabinet de conseil informatique basé à Paris,.

·Weburi, un cabinet spécialisé dans le logiciel et le conseil disposant de bureaux à Stuttgart, Vienne et Zurich, qui a récemment signé un partenariat «Gold».

«Nous sommes conscients du prodigieux potentiel de SugarCRM sur le marché et prévoyons de dessiner un avenir prometteur pour les solutions commerciales en open source», indique Michael Wagner, partenaire chez Weburi. «Nous participons au programme ALP car, pour réussir, un projet de CRM exige une bonne connaissance du logiciel et de ses capacités, et une relation de confiance avec les créateurs de la solution.»

SugarCRM dispense désormais sa formation dans les langues suivantes : anglais, norvégien, danois, suédois, espagnol, français et allemand.

Plus d'informations sur les partenaires formation de Sugar : <http://www.sugarcrm.com/university/partners.php>

Prochain événement

Salon CRM Acceleration : 27 octobre à Londres et 29 octobre à Munich.

Pour plus d'informations : <http://www.sugarcrm.com/crm/about/events.html>

À propos de SugarCRM

SugarCRM est le premier éditeur mondial de solutions commerciales Open Source de gestion de la relation client (CRM). Créées à l'origine en 2004 dans le cadre d'un projet Open Source, les applications SugarCRM ont depuis été téléchargées plus de cinq millions de fois, par plus de 500 000 utilisateurs dans 75 langues. Plus de 5 000 clients ont préféré les services *On-Site* et *Cloud Computing* de SugarCRM aux solutions propriétaires concurrentes.

En 2008, les publications professionnelles *CRM Magazine*, *InfoWorld*, *Customer Interaction Solutions* et *Intelligent Enterprise* ont récompensé SugarCRM pour sa réussite commerciale et ses capacités d'innovation-produit.

Pour toute information complémentaire, vous pouvez contacter SugarCRM par téléphone au + 49 30 629 89 756 (en anglais) – ou par e-mail à l'adresse suivante : sugareurope@sugarcrm.com. Vous pouvez également vous rendre sur le site Internet de la société : www.sugarcrm.com/crm/fr

Pour ne plus recevoir d'information, [cliquez ici](#)