



Communiqué de presse

SugarCRM s'intègre aux technologies IBM pour une optimisation des pratiques de Social Business

Les dernières intégrations technologiques Sugar optimisent la prise en charge d'IBM DB2 et d'IBM SmartCloud Enterprise ; le rachat d'Extensions par SugarCRM se traduit, côté clients, par une collaboration améliorée.

ORLANDO (Floride), Etats-Unis, le 16 janvier 2012 – [SugarCRM](#), éditeur mondial spécialiste de solutions de gestion de la relation client, s'intègre de manière optimisée aux technologies [IBM](#) permettant aux entreprises de tirer parti des meilleures pratiques de chacun pour investir le Social Business. RealConnections et Virosafe figurent parmi les entreprises ayant adopté ces technologies intégrées en vue de renforcer leur collaboration et d'optimiser la gestion de leur relation client.

La manière dont les entreprises interagissent avec leurs collègues, clients et partenaires a considérablement évolué l'an dernier — les moyennes et grandes structures étant plus nombreuses à adopter des applications de Social Business. D'après [l'édition 2011 du Tech Trends Report d'IBM](#), « La majorité des personnes interrogées reconnaissent que leurs entreprises ont adopté, dans une certaine mesure, le Social Business pour bénéficier d'une efficacité accrue et d'une collaboration optimisée ».

« Parce que vos concurrents risquent de vous ravir votre prochain client via une simple recherche en ligne, vos équipes commerciales doivent être pourvues des outils adéquats qui les aideront à travailler plus efficacement », souligne [Clint Oram](#), directeur technique et co-fondateur de SugarCRM. « Nous sommes convaincus qu'IBM est l'un des chefs de file du Social Business et propose une plate-forme technologique d'exception pour la collaboration. En l'associant à des outils CRM, les entreprises sont en mesure d'accéder à des données pertinentes sur leurs clients, extraites de réseaux sociaux comme Twitter, LinkedIn et Facebook, et de les regrouper facilement. Cela leur permettra de prendre des décisions commerciales avisées. »

Intégrations produits

Les intégrations SugarCRM avec IBM élargissent l'éventail d'offres proposées par l'éditeur aux entreprises investissant dans le Social Business - parmi lesquelles :

1) SugarCRM sur IBM DB2 - Sugar prend désormais en charge la base de données IBM DB2 sous Linux, Unix et Windows. Cette compatibilité avec DB2 procure aux utilisateurs des performances hors pair sur des charges de travail multiples, tout en réduisant les coûts d'administration, de stockage, de développement et ceux liés aux serveurs.

2) SugarCRM sur IBM SmartCloud Enterprise – SugarCRM est la première et la seule application CRM à s'exécuter sur [IBM SmartCloud Enterprise](#). Cette intégration vise à doter les entreprises, tous secteurs d'activité confondus, d'une meilleure visibilité sur leurs ventes, opérations marketing et prestations d'assistance en vue d'étoffer et de fidéliser leur clientèle, tout en proposant une infrastructure cloud évolutive capable d'accompagner les entreprises dans leur développement. SugarCRM baptisera cette option de déploiement [SugarCRM Private Cloud, Powered by IBM](#). À compter de ce jour, SugarCRM Private Cloud, Powered by IBM est disponible auprès de certains partenaires commerciaux de SugarCRM et d'IBM.

Les utilisateurs de SugarCRM Private Cloud bénéficieront de la qualité, de la fiabilité et de la sécurité qui font la renommée d'IBM après des années consacrées à gérer et exploiter des centres de données pour les grandes entreprises et les administrations du monde entier. Simple et facile à personnaliser, la plate-forme SugarCRM procure les fonctionnalités indispensables à des déploiements d'envergure mondiale, dont la prise en charge native de 25 langues. Ces solutions combinées permettent aux

partenaires revendeurs d'IBM et de SugarCRM de créer aisément des solutions xRM sur mesure pour leur clientèle de grandes entreprises et de structures de taille moyenne, à un tarif abordable.

Montée en puissance du Social Business favorisée par le rachat d'iExtensions

SugarCRM a racheté à iEnterprises, Inc. iExtensions CRM, sa célèbre solution CRM entièrement conçue pour les technologies collaboratives d'IBM, notamment IBM SmartCloud for Social Business, [IBM Lotus Notes](#) et [Lotus Domino](#). Avec ce rachat, SugarCRM élargit son offre produits aux clients IBM qui ont pour objectif d'investir dans le Social Business.

Erik Vos, fondateur et co-proprétaire de [RealConnections](#), société spécialisée dans l'agrégation de services cloud et le conseil en informatique, déclare : « *En passant de Salesforce.com à SugarCRM, nous avons réalisé des économies immédiates et bénéficié d'une convivialité accrue ainsi que d'une facilité d'intégration avec des applications de social business, comme IBM SmartCloud for Social Business. L'intégration avec IBM SmartCloud for Social Business nous a permis d'améliorer la collaboration avec nos employés et clients et de jouir d'une meilleure visibilité en termes de gestion des opportunités. La qualité des données, les fonctionnalités CRM et la fiabilité se sont nettement améliorées.* »

Un autre client, Steinar L. Eriksson, PDG de [Virosafe](#), spécialiste de la sécurité informatique, témoigne en ces termes : « *L'intégration de SugarCRM avec IBM SmartCloud for Social Business nous permet de démarrer des réunions en ligne avec des clients en quelques clics et d'exécuter des présentations directement à partir du système. L'implémentation s'est déroulée en un clin d'œil. Et puisque les deux solutions sont exploitables en mode cloud, nous sommes en mesure de réaliser des ventes à tout moment et en tout lieu.* »

Découvrez une présentation de toutes ces intégrations lors de la conférence [IBM Lotusphere](#) à Orlando (Floride), du 16 au 19 janvier. SugarCRM y sera présent, stand 635.

À propos de SugarCRM

SugarCRM simplifie la gestion de la relation client (CRM). Société spécialiste de solutions de gestion de la relation client qui connaît actuellement la croissance la plus rapide dans le monde, SugarCRM a vu ses applications dépasser les dix millions de téléchargements et s'adresse actuellement à plus de 850 000 utilisateurs dans 192 pays. Plus de 7 000 clients ont préféré les services sur site et Cloud Computing de SugarCRM aux alternatives d'enfermement propriétaire. SugarCRM est reconnu pour les témoignages de réussite de ses clients, tandis que l'innovation de ses produits est plébiscitée par les magazines [CRM Magazine](#), [InfoWorld](#), [Customer Interaction Solutions](#) et [Intelligent Enterprise](#).

Plus d'information sur : <http://www.sugarcrm.com/crm/fr>.

CONTACTS PRESSE : AL'X COMMUNICATION

Véronique Loquet 06 68 42 79 68
vloquet@alx-communication.com

Laëtitia Coquelle 06 68 53 79 68
lcoquelle@alx-communication.com