

sage

Sage 100c Force de Vente Sage 100c Service Client

Référentiel nouveautés

versions 1.01 – 1.00

Table des matières

Nouveautés 1.01

- Résumé des nouveautés
- Outils et diagnostics, autres nouveautés administration
- Evolutions Calendrier
- Autres nouveautés utilisation

Interface

- Améliorations
- Nouveau Calendrier
- Autres évolutions

Intégration

- Améliorations
- Rattachement de documents
- Consultation de documents
- Tiers génériques
- Outil de diagnostic Gestion Commerciale
- Autres nouveautés

Utilisation

- Autres améliorations

Administration

- Améliorations
- Outil de traitements sur base CRM
- Nouvelles fonctions

Nouveautés 1.01

Résumé des nouveautés

Administration

- Nouvelle page '**Outils et diagnostics**' pour regrouper tous les outils utiles au diagnostic, réparation, optimisation du CRM.
- Nouvelles fonctionnalités dans les outils de diagnostic. Exemple **zone de recherche rapide** d'un traitement.
- Plus de **dix nouveaux traitements** outils réparation, optimisation, utilitaires divers.
- Nouvelle fonctionnalité '**Etat du système**' pour contrôler l'état des principaux composants de l'application.
- Nouvelle option '**Utiliser toutes les colonnes SQL dans la requête**', Choix 'non' pour optimiser l'affichage de listes.
- Nouvelle option pour afficher les graphiques tableau de bord en **HTML5** en remplacement de Flash.
- Support de Microsoft SQL Server 2016 **SP1**.
- Les caractères XML non valides **ne bloquent plus** la synchronisation Exchange.
- Prise en charge de l'**API 3.0 de MailChimp**

Utilisation

- **Recherche rapide des destinataires** dans les champs A, CC et CCI de l'envoi d'un email.
- Possibilité à l'utilisateur de définir son propre **modèle d'email signature**.
- En calendrier équipe, nouveau mode '**Timeline**' pour visualiser la journée d'activité d'une équipe ou toutes les équipes.
- Dans mon calendrier, nouveau mode '**Mois**' pour visualiser l'activité complète d'un mois.
- Bouton '**Imprimer**' pour imprimer le contenu du calendrier dans le mode courant.
- Possibilité de visualiser les rendez-vous de **chaque utilisateur par une couleur** dans le calendrier équipe.
- Ajout du bouton '**Nouvel Email**' sur les listes communication des entités spécifiques



Nouveautés 1.01

Outils et diagnostics, autres nouveautés administration

Outils et diagnostics

Nouvelle page regroupant l'ensemble des outils



sage 100c Mon CRM Équipe CRM Rapports Marketing Gestion Commerciale Rechercher

Administration -> Outils et diagnostics

Contrôle du système et performances

- Statuts du système
- Réparation et optimisation
- Volumétrie des tables
- Etalonnage performances
- Service à distance
- Base de connaissances

Outils

- Utilitaires divers et options
- Réactualisation des scripts
- Réplication sociétés / tiers

Intégration Gestion Commerciale

- Diagnostic Gestion Commerciale
- Diagnostic connexion Web Service

Verrous

- Déverrouiller des enregistrements
- Verrouillage du système

Documentations et téléchargements

- Sommaire des documentations
- Guide des prérequis
- Nouveautés de la version
- Aucune mise à jour disponible

Outils et diagnostics

Utilisateurs

Personnalisation

Personnalisation avancée

Gestion de données

Intégration

E-mail et Documents

Système

Outils et diagnostics

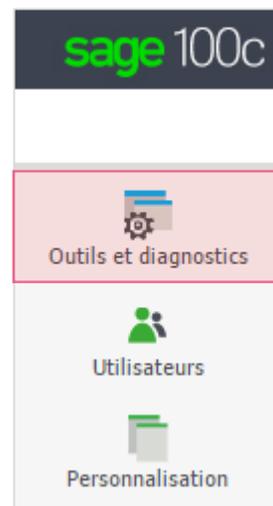
Accès depuis administration



La page '**Outils et diagnostics**' est accessible depuis le menu 'Administration' ou le menu 'Système'

Ou encore via le bouton 'Outils et diagnostics' depuis le **menu vertical** disponible en Administration.

Ce bouton remplace l'ancien bouton 'Documentation'



Outils et diagnostics

Emulation en l'absence de connexion Internet du serveur CRM



La page '**Outils et diagnostics**' ainsi que les traitements de réparation, outils, diagnostic Gestion Commerciale sont **hébergés en ligne**. Une **connexion Internet** sur le serveur CRM est nécessaire.

En l'absence de connexion, une **page de substitution** permet d'accéder aux traitements ne nécessitant pas de connexion Internet.

Attention ! Dans ce mode les traitements de réparation, outils et diagnostic Gestion Commerciale ne sont pas accessibles.

Administration -> **Système** -> **Alternative Outils mode hors connexion**

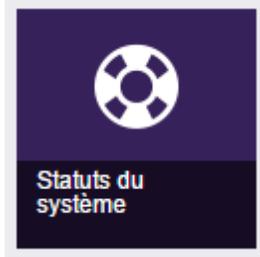
Alternative Outils mode hors connexion

Le chargement du menu outils accessible en ligne a échoué. Vérifier si le serveur CRM a une connexion Internet. En dépannage ce menu outils permet d'exécuter quelques traitements ne nécessitant pas de connexion Internet. Attention ! Les traitements de réparation ne sont pas disponibles dans ce contexte.

- Santé du système**
Afficher des informations sur la santé des composants système critiques.
- Verrous**
Examinez et déverrouillez les enregistrements.
- Volumétrie des tables**
Utilitaire permettant d'afficher par ordre décroissant le nombre d'enregistrements physiques et logiques des tables et leur taille
- Réactualisation des scripts**
Actualiser la prise en compte des fichiers de script à exécuter, prendre en compte les points d'entrée sur nouveaux écrans ajoutés, contrôle de la casse des points d'entrée.
- Verrouillage du système**
Fermer la session de tous les autres utilisateurs.
- Utilitaire de réplication des champs entre sociétés et tiers**
Consulter les champs concernés par la réplication entre les sociétés et les tiers, les champs non traités par la réplication, les règles d'exception d'affectation de certains champs.

Outils et diagnostics

Statuts du système



La tuile '**Statuts du système**' permet d'afficher une synthèse de l'état de fonctionnement des principales composantes de la solution.

Nom	Type	Description	Statut
Apache Tomcat	Service Windows	Héberge les composants Java du CRM.	✓
Réécriture de l'URL	Fonctionnalité IIS	Transmet les demandes HTTP d'IIS à Apache Tomcat.	✓
SData 1.1	Application Java	Fournit une API publique XML qui ne prend en charge que les opérations de lecture.	✓
SData 2.0	Application Java	Fournit une API REST non publique qui prend en charge les opérations de lecture et d'écriture.	✓
Service de recherche rapide CRM	Service Windows	Fournit la fonction Recherche rapide dans le CRM.	✓
Notifications	Application Java	Fournit la fonction Notifications dans le CRM.	✓
Synchronisation Exchange	Application Java	Synchronise les données entre Exchange Server et le CRM.	–
Connexion SMTP	Serveur de messagerie	Permet à CRM d'envoyer des emails via un serveur SMTP externe.	✓
Service d'escalade CRM	Service Windows	Fournit les règles d'escalade dans le CRM.	✗
Service Indexeur CRM	Service Windows	Fournit la fonction Recherche par mot clé dans le CRM.	–

Si un des cinq premiers n'est pas opérationnel, le CRM n'est pas utilisable, il convient alors de s'aider des traitements '**réparation et optimisation**' pour réparer.

Outils et diagnostics

Réparation et optimisation



La tuile 'Réparation et optimisation' regroupe les traitements permettant de rectifier des incohérences pouvant impacter le bon fonctionnement.

Cliquer sur 'Tout exécuter' pour identifier rapidement les anomalies.

Action	Nom	Description	Statut	SQL	Solution	Erreurs
Configuration						
▶	Cohérence du port Tomcat	Ce traitement vérifie que la valeur du port du serveur Tomcat, déclarée dans le ...	?			
▶	Cohérence du port SolrEngine	Le service de recherche rapide (Quick Find) utilise le moteur de recherche Apa...	?			
▶	Cohérence du nom du serveur	Vérification du paramètre système <i>ServerNames</i> . Ce paramètre doit être en ph...	?			
▶	Cohérence règles réécriture d'URL sdata	Erreurs tableau de bord, recherche rapide, favoris, calendrier, export, fusion et ...	?			
▶	Erreurs Mailchimp ou Gadget sur contacts	Vérification de l'option Autoriser les contacts indépendants dans Comporte...	?			
▶	Cohérence emplacement fichiers MC_first/MC_last	Vérification des fichiers MC_first et MC_last présents par erreur à la fois dans ...	?			
Performances						
▶	Niveau de consignation des logs Tomcat	Si le mode DEBUG a été activé pour obtenir plus de détails dans des logs de f...	?			
▶	Niveau consignation des logs SQL et System	Si le niveau de consignation des logs SQL et Système a été augmenté pour ob...	?			
▶	Cohérence des règles d'escalade progressive	Analyse des règles d'escalade progressive et alerte potentielle de lenteur de na...	?			
Incohérence données						
▶	Générer un traitement si erreur création contrainte	Lors des mises à jour de version, des erreurs de création de contraintes FORE...	?			
▶	Cohérence des types de colonne SQL	Vérification que les différentes colonnes des tables de la base de données ont ...	?			
▶	Détection des régions manquantes sur adresses	Liste des codes postaux/ville des adresses n'ayant pas le champ Région rense...	?			
▶	Images par défaut sur les codes choix	Ce traitement va détecter les valeurs des champs, de type choix, orphelines d'i...	?			
Incohérence données contacts						
▶	Contacts avec tiers parent incorrect	Contacts dont le parent 'Tiers' est différent du 'Tiers' lié au parent 'Société' du c...	?			

Outils et diagnostics

Utilitaires divers et options



La tuile 'Utilitaires et options' regroupe des traitements permettant de modifier le comportement de l'application.
Par exemple, associer une couleur à chaque utilisateur dans les calendriers équipe.

Action	Nom	Description	Statut	SQL	Solution	Erreurs
Utilitaires et options						
Rafraîchir Résultats Fermer tous les groupes <input type="text" value="Rechercher"/> OU <input checked="" type="checkbox"/> 17 0 0 0 0 0						
Changement d'options paramètres système						
▶	Interdit le redimensionnement des écrans	Ce traitement provoquera l'interdiction du redimensionnement des écrans via l'i...	?	↗		
▶	Autorise le multi-intégrations	Ce traitement autorise de configurer plusieurs intégrations pour différents dossi...	?	↗		
▶	Retour au Flash pour graphiques	Ce traitement permet de retourner au mode d'affichage des graphiques des tabl...	?	↗		
▶	Autorise les doublons dans groupes	Ce traitement autorise les doublons dans les résultats de la vue associée à un ...	?	↗		
▶	Interdire le didacticiel écran	Ce traitement interdit l'affichage du didacticiel. Les options d'affichage du didac...	?	↗		
▶	Double le nombre d'Infos Flash maxi	Ce traitement double le nombre de lignes d'Infos Flash paramétrables. Le nomb...	?	↗		
Calendrier						
▶	Personnaliser les couleurs des rendez-vous	Personnaliser les couleurs des rendez-vous pour chaque utilisateur afin de mie...	?			
Restauration des langues désactivées						
▶	Restauration de la langue : Allemand (DE)	Restaure la langue 'Allemand (DE)' pour pouvoir l'affecter à un utilisateur. La lan...	?	↗		
▶	Restauration de la langue : Hollandais (DU)	Restaure la langue 'Hollandais (DU)' pour pouvoir l'affecter à un utilisateur. La la...	?	↗		
▶	Restauration de la langue : Espagnol (ES)	Restaure la langue 'Espagnol (ES)' pour pouvoir l'affecter à un utilisateur. La lan...	?	↗		
Champ Région sur adresses						
▶	Conversion des régions en nouvelles régions 2016	Convertit les régions françaises de la table des codes-postaux et de la table de...	?	↗		
Purge des tables Progress et Trace						
▶	Configurer les seuils d'alerte	Configurer le seuil d'alerte du nombre d'enregistrements et du nombre maximum...	?			
▶	*** Purger la table 'Évolution de l'opportunité' ***	Ce traitement a été ajouté dynamiquement suite à détection d'un volume ou d'u...	?			

Outils et diagnostics

Diagnostics Gestion Commerciale



La tuile 'Diagnostic Gestion Commerciale' permet d'identifier des anomalies dans la base de données Gestion Commerciale pouvant affecter l'intégration. Cliquer sur 'Tout exécuter' pour identifier rapidement les anomalies.

Action	Nom	Description	Statut	SQL	Solution	Erreurs
Diagnostic Gestion Commerciale						
Tout exécuter Rafraîchir Résultats Fermer tous les groupes <input type="text" value="Rechercher"/> OU 64 0 0 0 0 ?						
^	Connexion					
▶	Test de connexion	Vérification de la connexion SQL à la Gestion Commerciale depuis le CRM	?	📅		
▶	Test des mots de passe	Les mots de passe doivent être identiques pour la gestion commerciale et la co...	?	📅		
^	Test Paramètres société					
▶	Gestion du code comptable	Vérification de l'adéquation du mode de gestion du code comptable CRM et mo...	?	📅		
▶	Vérification des catégories tarifaires	Au moins une catégorie tarifaire configurée	?	📅		
▶	Codes ISO vides sur les devises	Vérification des codes ISO sur les devises	?	📅		
▶	Codes ISO des devises référencées sur les tiers	Vérification des codes ISO sur les devises utilisées sur les tiers	?	📅		
^	Test Tiers / Identification					
▶	Caractères invalides dans le champ intitulé	Vérification des caractères dans le champ intitulé des c				
▶	Caractères invalides dans le champ commentaire	Vérification des caractères dans le champ commentaire				
▶	Caractères invalides dans le champ qualité	Vérification des caractères dans le champ qualité des c				
▶	Caractères invalides dans le champ classement	Vérification des caractères dans le champ classement				
▶	Caractères invalides dans le champ interlocuteur	Vérification des caractères dans le champ interlocuteur				
▶	Caractères invalides dans le champ adresse	Vérification des caractères dans le champ adresse des				
▶	Caractères invalides dans le champ complément	Vérification des caractères dans le champ complément				
▶	Caractères invalides dans le champ code postal	Vérification des caractères dans le champ code postal				
▶	Caractères invalides dans le champ ville	Vérification des caractères dans le champ ville des comptes tiers	?	📅		

Astuce

En contexte multi-intégrations, pour tester les bases Gestion commerciale autres que celles de la première intégration, utiliser le bouton 'Diagnostic Gestion Commerciale' disponible depuis la fiche de chaque intégration.

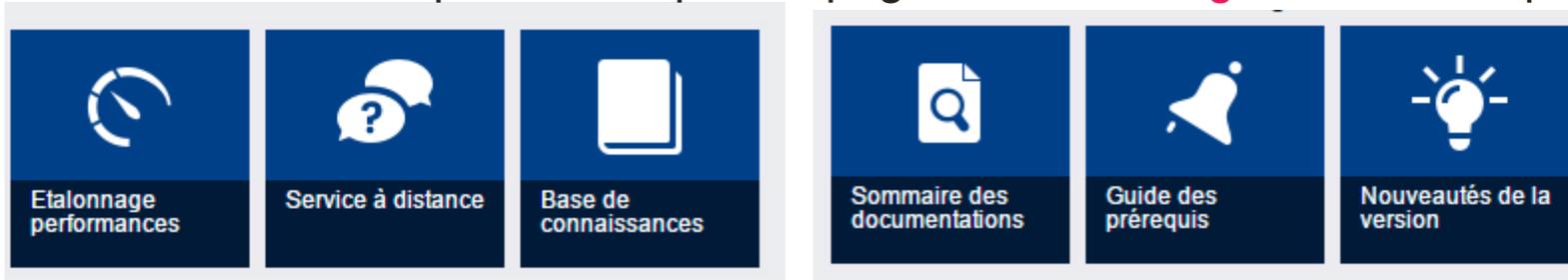
Outils et diagnostics

Autres outils

Anciennement disponibles depuis le menu 'Système', les traitements ci-dessous sont maintenant accessibles depuis la page 'Outils et diagnostics'



L'ancien bouton 'Documentation' étant à présent remplacé par 'Outils et diagnostics', l'accès aux **documentations** est possible depuis la page 'Outils et diagnostics' ou depuis la page 'IntuiSage'.



Une tuile 'Mise à jour' change dynamiquement d'aspect si une mise à jour est disponible pour la version actuelle. Le clic sur la tuile affiche alors la page de téléchargement des versions.



Outils et diagnostics

Navigation aisée entre les différentes catégories de traitements

Pour simplifier l'utilisation, les traitements sont maintenant classés par usage dans des **catégories**.



Depuis une grille de traitements, il est aussi possible de charger les traitements d'une **autre catégorie** ou les traitements de **toutes les catégories**.



The screenshot shows the Sage diagnostic tool interface. At the top, there is a navigation bar with buttons for 'Tout exécuter', 'Rafraîchir', 'Résultats', and 'Fermer tous les groupes'. A search bar labeled 'Rechercher' is also present. Below the navigation bar, a dropdown menu is open, showing three options: 'Réparation et optimisation' (selected), 'Utilitaires et options', and 'Toutes les catégories'. The main area displays a table of treatments with columns for 'Nom', 'Description', 'Statut', and 'SQL'.

	Nom	Description	Statut	SQL
▶	Cohérence du port Tomcat	Ce traitement vérifie que la valeur du port du serveur Tomcat, déclarée dans le ...	?	
▶	Cohérence du port SolrEngine	Le service de recherche rapide (Quick Find) utilise le moteur de recherche Apa...	?	
▶	Cohérence du nom du serveur	Vérification du paramètre système <i>ServerNames</i> . Ce paramètre doit être en ph...	?	
▶	Cohérence règles réécriture d'URL sdata	Erreurs tableau de bord, recherche rapide, favoris, calendrier, export, fusion et ...	?	
▶	Erreurs Mailchimp ou Gadget sur contacts	Vérification de l'option Autoriser les contacts indépendants dans Comporte...	?	



Outils et diagnostics

Recherche simplifiée des traitements via zone de recherche rapide

Ajout d'une zone **recherche rapide** pour retrouver facilement les traitements

Action	Nom	Description	Statut	SQL	Solution	Erreurs
Réparation et optimisation ⌵ ⏻ Tout exécuter 🔄 Rafraîchir 📊 Résultats ⌵ Fermer tous les groupes <input type="text" value="contacts société"/> OU <input checked="" type="checkbox"/> 📄 25 ✅ 0 ⚠️ 0 🚫 0 📍 0 ? ✕						
⌵	Configuration					
▶	Erreurs Mailchimp ou Gadget sur contacts	Vérification de l'option Autoriser les contacts indépendants dans Comportem...	?	📄		
⌵	Incohérence données contacts					
▶	Contacts avec tiers parent incorrect	Contacts dont le parent 'Tiers' est différent du 'Tiers' lié au parent 'Société' du co...	?	📄		
▶	Contacts avec lien contact société incorrect	Contacts dont le parent 'Société' est différent du parent 'Société' stocké dans l'e...	?	📄		
▶	Contacts avec société parente incorrecte	Contacts rattachés à la fois à un parent 'Société' et un parent 'Tiers', avec le par...	?	📄		
▶	Lien contacts orphelins	Recherche des liens contacts (Person_link) sur contacts ou sociétés ou tiers in...	?	📄		
▶	Champs nom et prénom contact obligatoires	Pour le bon fonctionnement du CRM, il est impératif que les champs nom et pré...	?	📄		
⌵	Taille des tables Progress et Trace					
▶	Détecter les tables au dessus des seuils d'alerte	Ce traitement va détecter si les tables Evolution (<i>xxxProgress</i>) et la table de tr...	?	📄		

Filtre possible sur plusieurs mots clé avec opérateurs logiques **OU** ou **ET**

Action	Nom	Description	Statut
Réparation et optimisation ⌵ ⏻ Tout exécuter 🔄 Rafraîchir 📊 Résultats ⌵ Fermer tous les groupes <input type="text" value="contacts société"/> ET <input checked="" type="checkbox"/>			
⌵	Incohérence données contacts		
▶	Contacts avec tiers parent incorrect	Contacts dont le parent 'Tiers' est différent du 'Tiers' lié au parent 'Société' du co...	?
▶	Contacts avec lien contact société incorrect	Contacts dont le parent 'Société' est différent du parent 'Société' stocké dans l'e...	?
▶	Contacts avec société parente incorrecte	Contacts rattachés à la fois à un parent 'Société' et un parent 'Tiers', avec le par...	?
▶	Lien contacts orphelins	Recherche des liens contacts (Person_link) sur contacts ou sociétés ou tiers in...	?



Outils et diagnostics

Recherche simplifiée des traitements via zone de recherche rapide

Possibilité d'étendre la recherche à **l'ensemble des catégories de traitements**

Vous n'avez pas trouvé ?
Cliquez sur ce lien pour rechercher avec l'option "Toutes les catégories" disponible dans la liste de choix à gauche du titre.

Sans quitter la grille des traitements d'une catégorie, la recherche peut s'étendre à toutes les catégories.

Action	Nom	Description	Statut	SQL	S
^	Calendrier				
▶	Personnaliser les couleurs des rendez-vous	Personnaliser les couleurs des rendez-vous pour chaque utilisateur afin de mieu...			?



Outils et diagnostics

Nombreux nouveaux traitements

Traitements pour diagnostiquer et réparer des **incohérences de configuration**

^ Configuration		
▶	Cohérence du port Tomcat	Ce traitement vérifie que la valeur du port du serveur Tomcat, déclarée dans le ...
▶	Cohérence du port SolrEngine	Le service de recherche rapide (Quick Find) utilise le moteur de recherche Apa...
▶	Cohérence du nom du serveur	Vérification du paramètre système <i>ServerNames</i> . Ce paramètre doit être en ph...
▶	Cohérence règles réécriture d'URL sdata	Erreurs tableau de bord, recherche rapide, favoris, calendrier, export, fusion et ...
▶	Erreurs Mailchimp ou Gadget sur contacts	Vérification de l'option Autoriser les contacts indépendants dans Comporte...
▶	Cohérence emplacement fichiers MC_first/MC_last	Vérification des fichiers MC_first et MC_last présents par erreur à la fois dans ...

Traitements pour diagnostiquer et réparer des **incohérences de données**

^ Incohérence données		
▶	Générer un traitement si erreur création contrainte	Lors des mises à jour de version, des erreurs de création de contraintes FORE...
▶	Cohérence des types de colonne SQL	Vérification que les différentes colonnes des tables de la base de données ont ...
▶	Détection des régions manquantes sur adresses	Liste des codes postaux/ville des adresses n'ayant pas le champ Région rense...
▶	Images par défaut sur les codes choix	Ce traitement va détecter les valeurs des champs, de type choix, orphelines d'i...



Outils et diagnostics

Nombreux nouveaux traitements

Nouveaux traitements pour modifier le comportement de l'application

Exemple 1: couleur pour chaque utilisateur dans le calendrier équipe

Personnaliser les couleurs des rendez-vous

Personnaliser les couleurs des rendez-vous pour chaque utilisateur afin de mieux les différencier dans le calendrier équipe.

Utilisateurs

System Administrator	Aqua Haze	William Dolan	Gulf Stream	Matthew Ebden	Cendrillon
John Finch	Craie Bleue	Peter Johnson	Geraldine	Fred Jones	Texas
Brian Little	Blanc	Susan Maye	Blanc	Tim McGraw	Blanc
Dave Montana	Blanc	Steve Morriss	Blanc	Hans Muller	Blanc

Attention ! Vous allez exécuter un traitement qui peut modifier la configuration du dossier.

Voulez-vous continuer ?

OK **Annuler**

Exemple 2 : Définition des seuils d'alerte pour générer des traitements de purge des tables de trace.

Configurer les seuils d'alerte

Configurer le seuil d'alerte du nombre d'enregistrements et du nombre maximum d'années pour chaque table de type **Evolution** (tables xxxProgress) ainsi que pour la table de trace de réplication sociétés/tiers.

Après validation, des traitements de purge seront proposés pour chaque table dépassant les valeurs indiquées ci-dessous.

Nb maxi enregistrements 'Évolution de l'opportunité':	Nb maxi années 'Évolution de l'opportunité':
15000	3
Nb maxi enregistrements 'Évolution des solutions':	Nb maxi années 'Évolution des solutions':
15000	3
Nb maxi enregistrements 'Evolution du Lead':	Nb maxi années 'Evolution du Lead':
15000	3
Nb maxi enregistrements 'Evolution du tiers':	Nb maxi années 'Evolution du tiers':
15000	3
Nb maxi enregistrements 'Trace de réplication':	Nb maxi années 'Trace de réplication':
15000	3

Attention ! Vous allez exécuter un traitement qui peut modifier la configuration du dossier.

Voulez-vous continuer ?

OK **Annuler**

- ▶ ***** Purger la table 'Évolution de l'opportunité' ***** Ce traitement a été ajouté dynamiquement
- ▶ ***** Purger la table 'Evolution du tiers' ***** Ce traitement a été ajouté dynamiquement
- ▶ ***** Purger la table 'Trace de réplication' ***** Ce traitement a été ajouté dynamiquement

Outils et diagnostics

Afficher les graphiques des tableaux de bord en HTML5 en remplacement de Flash

Pour pallier le blocage ou **l'incompatibilité de Flash** par les navigateurs, les graphiques des tableaux de bord peuvent maintenant être affichés en **HTML5**.



Action	Nom	Description
^ Utilitaires et options ↻ Rafraîchir 📊 Résultats ^ Fermer tous les groupes html5 OU <input checked="" type="checkbox"/>		
^ Changement d'options paramètres système		
▶	Remplacer Flash par HTML5 pour graphiques	Ce traitement remplace l'utilisation de Flash Player par HTML5 dans les tableau...

Remplacer Flash par HTML5 pour graphiques ✕

Ce traitement remplace l'utilisation de Flash Player par HTML5 dans les tableaux de bord. Activer cette option si votre navigateur n'autorise plus l'utilisation du lecteur Flash.

Si le traitement est exécuté, le paramètre **ChartUseFlash** sera mis à jour avec la valeur **'N'**

Attention ! Vous allez exécuter un traitement qui peut modifier la configuration du dossier.

Voulez-vous continuer ?

Evolution 1.01

Attention ! Le paramètre **ChartUseFlash** existe dans les précédentes versions mais seule la version 1.01 permet d'afficher correctement les graphiques en mode HTML5

Autres nouveautés administration

Optimisation des requêtes dans les listes

Option '**Utiliser toutes les colonnes SQL dans la requête**' ajoutée dans la définition des listes.

Nouvelle définition de liste

Nom:

Table ou vue pour sélectionner des champs à partir de:

Nom de la boîte du filtre

Utiliser toutes les colonnes SQL dans la requête

▼
Non
Oui

En choisissant l'option 'Non', seules les **colonnes présentes** dans la liste seront lues, au lieu de lire l'ensemble des colonnes de la vue ou de la table.



Nouveautés 1.01

Evolutions Calendrier

Evolutions Calendrier

Mode de visualisation 'Mois'



Dans 'Mon calendrier', nouveau mode de visualisation 'Mois'

Aujourd'hui		avril, 2017		Jour		Semaine de travail		Semaine		Mois		Agenda		Tâches	
lundi	mardi	mercredi	jeudi	vendredi	samedi	dimanche									
27	28	29	30	31	01	02									
03	04	05	06	07	08	09									
10	11	12	13	14	15	16									
17	18 08:45 Présentation CRM	19 10:00 Présentation Hodog 12:00 Déjeuner avec collè	20	21	22	23 15:25 Visite pour propositiv									
24	25	26	27	28	29	30									
01 21:10 test	02 13:10 test	03	04	05	06	07									



Evolutions Calendrier

Mode de visualisation 'Timeline'

Dans les calendriers Equipe, nouveau mode de visualisation 'Timeline' pour visualiser la journée des collaborateurs d'une équipe ou de toutes les équipes.

Équipe CRM pour: Toutes les équipes ▼

Aujourd'hui < > mardi, avril 11, 2017

Timeline Jour Semaine de travail Semaine Agenda Tâches

mar. 11/04/2017

	09:00	10:00	11:00	12:00	13:00	14:00
System Administrator		👤 Négociation tarifs 3G Homes	👤 Présentation		👤 Déjeuner équipe 3G Homes	👤 Entretien
Brian Little			👤 Présentation			
Damien Walsh		👤 Négociation tarifs 3G Homes	👤 Présentation			
Dave Montana		👤 Négociation tarifs 3G Homes	👤 Présentation			
Fred Jones			👤 Présentation			
Graham Rogers			👤 Présentation			👤 Entretien
Hans Muller			👤 Présentation			
John Finch			👤 Présentation			👤 Entretien
Kylie Ward			👤 Présentation			
Matthew Ebden			👤 Présentation			
Peter Johnson			👤 Présentation		👤 Déjeuner équipe 3G Homes	



Evolutions Calendrier

Identification des utilisateurs par couleur

Possibilité d'associer une **couleur à chaque utilisateur** dans le calendrier 'Equipe'

La définition des couleurs est accessible en administration depuis 'Outils et diagnostics'

Équipe CRM pour:

Aujourd'hui | mardi, avril 11, 2017 | Timeline | Jour | Semaine de travail | Semaine | Agenda | Tâches

mar. 11/04/2017

	09:00	10:00	11:00	12:00	13:00	14:00
System Administrator		👤 Négociation tarifs 3G Homes	👤 Présentation	👤 Déjeuner équipe 3G Homes		👤 Entretien
Brian Little			👤 Présentation			
Damien Walsh		👤 Négociation tarifs 3G Homes	👤 Présentation			
Dave Montana		👤 Négociation tarifs 3G Homes	👤 Présentation			
Fred Jones			👤 Présentation			
Graham Rogers			👤 Présentation			👤 Entretien
Hans Muller			👤 Présentation			
John Finch			👤 Présentation			👤 Entretien
Kylie Ward			👤 Présentation			
Matthew Ebden			👤 Présentation			
Peter Johnson			👤 Présentation	👤 Déjeuner équipe 3G Homes		

Evolutions Calendrier

Imprimer le calendrier



Bouton 'Imprimer' pour imprimer ou exporter en pdf une page du calendrier

The screenshot shows the Sage Evolutions calendar interface. At the top, there is a navigation bar with a printer icon (highlighted with a red box) and buttons for 'Jour', 'Semaine de travail', 'Semaine', 'Mois', 'Agenda', and 'Tâches'. Below this, the calendar header shows 'Aujourd'hui', navigation arrows, and the date 'mardi, avril 11, 2017'. The main calendar area displays the date 'mar. 11/04/2017' and a list of activities for the day:

Time	Activity
09:00	09:30-10:30 Négociation tarifs
10:00	3G Homes
11:00	11:00 Présentation
12:00	12:30-14:00 Déjeuner équipe
13:00	3G Homes System Administrator
14:00	14:00 Entretien
15:00	
16:00	
17:00	



Nouveautés 1.01

Autres nouveautés utilisation

Autres nouveautés utilisation

Rechercher plus facilement des destinataires email



Recherche rapide étendue à la **recherche des destinataires d'email** dans les champs A, CC et CCI

The screenshot displays an email composition window. At the top, the contact information for 'York Group Network' is shown, including a telephone number and an email address. Below this, the 'E-mail' section contains fields for 'Modèle', 'De', 'À', 'CC', 'CCI', 'Répondre à', and 'Objet'. The 'À' field is active, and a search dropdown menu is open, showing a list of suggested recipients. The search term 'fide' is entered in the 'À' field. The dropdown list includes:

- Fidelity Systems (Business) <info.FidelitySystems@demosagecrm.com>
- Clermonc Fidelity (Business) <info.ClermoncFidelity@demosagecrm.com>
- Choice Fidelity (Business) <info.ChoiceFidelity@demosagecrm.com>
- Fidelma Purser (Business) <FPurser@demosagecrm.com>

Each entry in the dropdown is accompanied by a blue envelope icon and a green arrow pointing left, indicating that these recipients are suggested based on the search criteria.

Autres nouveautés utilisation

Personnaliser sa signature email



Depuis 'Mes préférences', l'utilisateur peut définir son propre **modèle de signature email**.

Nouveau modèle

Nom de modèle:

De:

Répondre à:

Objet:

Champ à insérer dans l'E-mail:

Source | **B** *I* U ~~S~~ x₂ x²

Styles Normal Police

bonjour,
Bien cordialement,
Paul Jambert



Autres nouveautés utilisation

Bouton 'Nouvel Email' : Harmoniser l'interface entre entités spécifiques et standard

Depuis la liste des communications pour une entité spécifique, ajout du bouton 'Nouvel e-mail'

Généralités **Communications** ...

  **Nom:** Exemple parc
Société: [Carat S.a.r.l](#)

3 Communications, Page 1 de 1

	Date / Heure ▾	Action	Contact	Objet	Utilisateur	Secteur	Participants externes	À propos de	Statut
	31/05/2017 11:13	E-mail sortant	Yves DEBANNE		System Administrator	Monde	<input type="checkbox"/>		
	28/05/2017 19:04	E-mail sortant	Yves DEBANNE		System Administrator	Monde	<input type="checkbox"/>		
	27/05/2017 10:55	E-mail sortant			System Administrator	Royaume-Uni	<input type="checkbox"/>		



Nouvelle tâche

Nouveau rendez-vous

Nouvel e-mail



Nouveautés de la 1.00



Interface

Améliorations

Evolutions de l'interface

Harmonisation et simplification



sage 100c Mon CRM Équipe CRM Rapports Marketing Gestion Commerciale horlo

Généralités Synthèse Complément Vision à 360° Tiers Remarques Communications Opportunités Tickets Contacts A Société Relations

Société

Horlogerie Ceram
Ticket
1-10156:Réparation horlog...
Opportunité
vente d'horloges

Saisie devis via Sage
Etendue
Modifier
Ajouter au groupe
Ajouter à Mes contacts
Rapport de Synthèse
Rompre le lien avec le tiers
Réaffecter une autre société au tiers
Aide

Société

Raison sociale: Carat S.a.r.l.
Facebook: Profil | Page
Statut: Actif
Source:
Désabonner des communications E-marketing:

Nom abrégé: Carat S.a.r.l.
Type: Client
Contrat de Service:
Site Web:
Secteur d'activité:
Sous activité:
Employés:
Chiffre d'affaires:
Secteur: USA et Canada
Responsable du Compte: Bernard GENDRON
Campagnes - ne pas solliciter:

Adresse

Rue: 144, route de Vannes BP 14
Ville: Nantes
Région: Pays-de-la-Loire
Code postal: 44000
Pays: France

Téléphone/E-mail

Standard : 02 40 48 67 95
Fax : 02 40 48 67 90
Information :

Contact

Nom: DEBANNE
Prénom: Yves
Civilité: Monsieur
Titre: Directeur Général
Service: Direction
E-mail professionnel: yves.debanne@cara.fr
Numéro: 02 40 48 67 01

Chiffres clés 189 %

Risque	✓ Bonne cote c...
Prévisionnel	8 300
Retard	3 500
Gagné	0
↑ CA réalisé N	3 478
CA réalisé N-1	1 840
Prév. signature	27/11/2016
Statut intégration	Désactivée

Un seul thème, suppression de l'ancien thème classique

Plus de simplicité pour le paramétrage et l'homogénéité de la solution.



sage 100c Mon CRM Équipe CRM Rapports Marketing Gestion Commerciale Rechercher

Généralités Synthèse Complément Vision à 360° Tiers Attributs clés Marketing Remarques Communications Opportunités

CARAT* Société: Carat S.a.r.l
Tiers: Carat S.a.r.l
Téléphone: 02 40 48 67 95

Société

Raison sociale: Carat S.a.r.l
Facebook: Profil | Page
Statut: Actif
Source:

Nom abrégé: Carat S.a.r.l
Type: Client
Contrat de Service:
Secteur d'activité:
Sous activité:
Secteur: USA et Canada
Responsable du Compte: Bernard GENDRON
Site Web:
Employés:
Campagnes - ne pas solliciter:

Désabonner des communications E-marketing:

Adresse

Rue: 144, route de Vannes BP 14
Ville: Nantes
Région:
Code postal: 44000
Pays: France

Téléphone/E-mail

Standard : 02 40 48 67 95
Fax : 02 40 48 67 90
Information :

Contact

Nom: DEBANNE
Prénom: Yves
Civilité: Monsieur
Titre: Directeur Général
Service: Direction
E-mail professionnel: yves.debanne@cara.fr
Numéro: 02 40 48 67 01

Refonte du site sagecrm.com
25/10/2016
Nouvelle architecture et nouveaux contenus mettant en avant les produits Sage 100 Force de Vente / Service Client i7, les bénéfices du CRM intégré à la solution de Gestion Commerciale, des témoignages clients, etc. [En savoir plus](#)

Génération de prospects
18/10/2016
Comment passer à la vitesse supérieure ? Pour développer votre activité et réussir, vous devez vous concentrer sur la signature de nouvelles ventes et la croissance de vos profits. [En savoir plus](#)

Témoignage client : Planitec
11/10/2016
"Nous avons une problématique de coordination et de traçabilité des informations concernant nos prospects. D'où notre besoin de nous appuyer sur un outil unique de gestion des prospects." [En savoir plus](#)

Le feed-back de vos clients
07/10/2016
Un levier stratégique. Pourquoi le feed-back des clients est-il si important ? Comment recueillir l'avis de vos clients ? [En savoir plus](#)

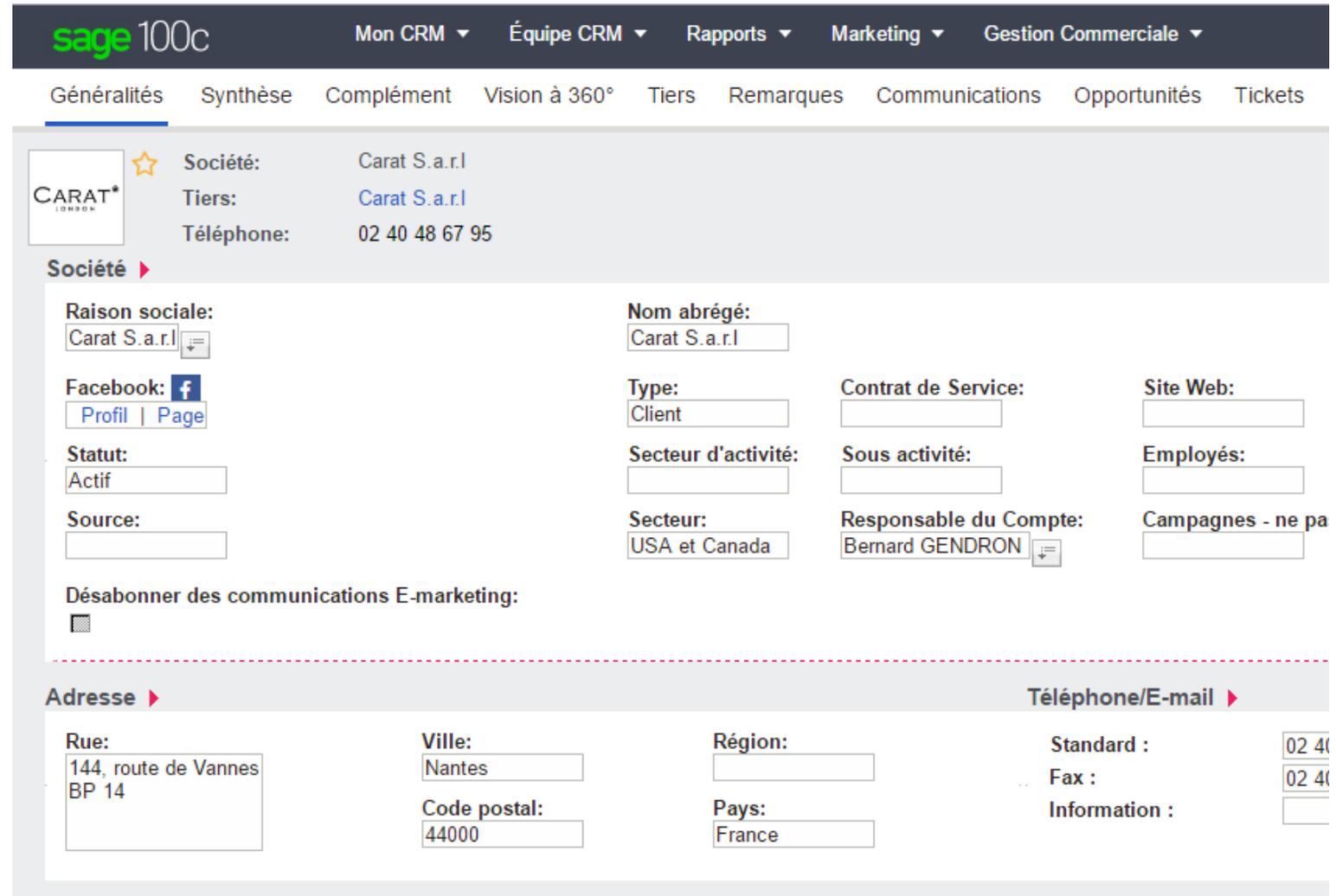
Meilleures performances

Plus de rapidité pour l'affichage des pages dans le navigateur

Suppression des anciens thèmes et retrait des traitements consommateurs de ressources pour compatibilité inter-thèmes.

Affichage unique de la page en fin de construction évitant les effets visuels intermédiaires.

Normalisation du thème pour réduire le temps d'application des styles



The screenshot displays the Sage CRM interface for a customer profile. The top navigation bar includes 'sage 100c' and various menu items like 'Mon CRM', 'Équipe CRM', 'Rapports', 'Marketing', and 'Gestion Commerciale'. Below this, a secondary navigation bar lists 'Généralités', 'Synthèse', 'Complément', 'Vision à 360°', 'Tiers', 'Remarques', 'Communications', 'Opportunités', and 'Tickets'. The main content area shows the profile for 'Carat S.a.r.l.' with fields for 'Raison sociale', 'Nom abrégé', 'Statut', 'Type', 'Secteur d'activité', 'Secteur', 'Contrat de Service', 'Sous activité', 'Responsable du Compte', 'Site Web', 'Employés', and 'Campagnes - ne pa'. There is also a checkbox for 'Désabonner des communications E-marketing:'. The bottom section, separated by a dashed line, contains 'Adresse' and 'Téléphone/E-mail' fields.

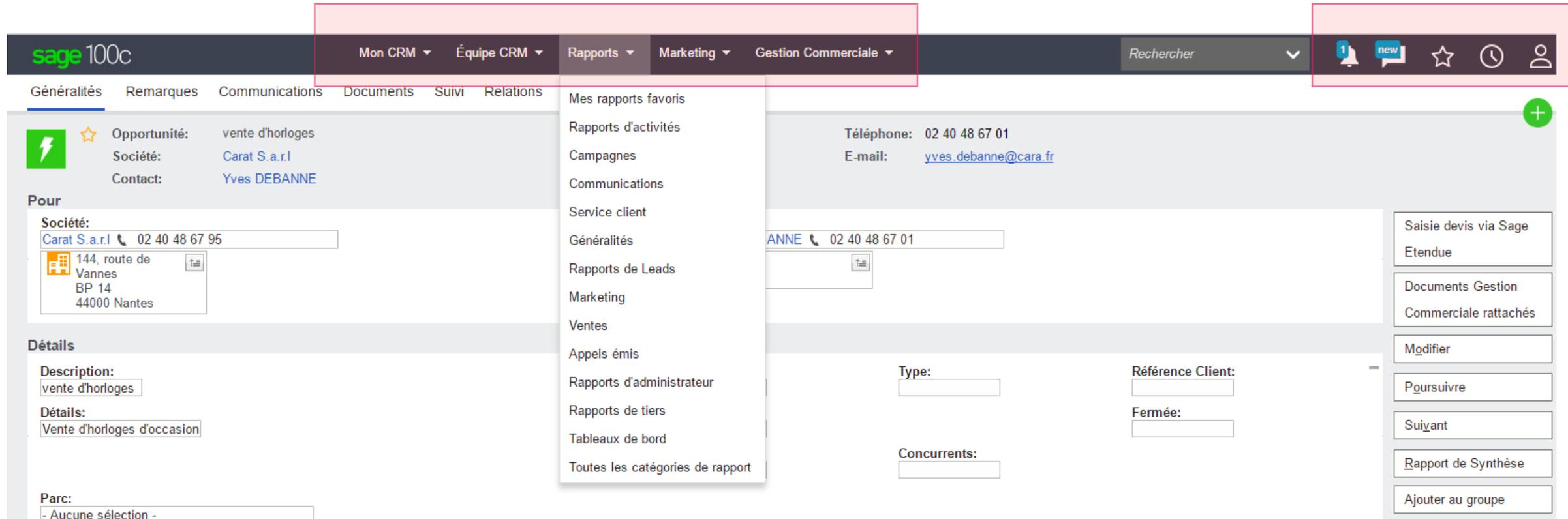
Société		Adresse		Téléphone/E-mail	
Raison sociale:	Carat S.a.r.l.	Rue:	144, route de Vannes BP 14	Ville:	Nantes
Nom abrégé:	Carat S.a.r.l.	Code postal:	44000	Région:	
Type:	Client	Pays:	France	Standard :	02 40
Statut:	Actif	Secteur d'activité:		Fax :	02 40
Secteur:	USA et Canada	Secteur d'activité:		Information :	
Contrat de Service:		Responsable du Compte:	Bernard GENDRON		
Site Web:		Employés:			
Sous activité:		Campagnes - ne pa:			

Menu général remonté dans bandeau noir et icônes plus visibles.

Récupérer de la place en hauteur et mieux identifier les icônes

Le menu général est **remonté en haut** de l'écran pour récupérer de la place verticalement

Les icônes en haut à droite de l'écran sont plus facilement **identifiables**.



The screenshot displays the Sage 100c CRM interface with the following elements:

- Navigation Bar (Black Header):** Contains the Sage 100c logo, a search bar labeled "Rechercher", and a set of icons for notifications, messages, favorites, clock, and user profile.
- Menu (Remounted):** A dropdown menu is open, listing various CRM functions such as "Mes rapports favoris", "Rapports d'activités", "Campagnes", "Communications", "Service client", "Généralités", "Rapports de Leads", "Marketing", "Ventes", "Appels émis", "Rapports d'administrateur", "Rapports de tiers", "Tableaux de bord", and "Toutes les catégories de rapport".
- Main Content Area:**
 - Opportunité:** vente d'horloges
 - Société:** Carat S.a.r.l
 - Contact:** Yves DEBANNE
 - Société Details:** Carat S.a.r.l, 144, route de Vannes, BP 14, 44000 Nantes
 - Description:** vente d'horloges
 - Détails:** Vente d'horloges d'occasion
 - Parc:** - Aucune sélection -
 - Contact Info:** Téléphone: 02 40 48 67 01, E-mail: yves.debanne@cara.fr
 - Client:** ANNE, 02 40 48 67 01
 - Form Fields:** Type, Référence Client, Concurents, Fermée.
 - Actions:** Saisie devis via Sage Etendue, Documents Gestion Commerciale rattachés, Modifier, Poursuivre, Suiyant, Rapport de Synthèse, Ajouter au groupe.

Barre d'onglets contextuelle au dessus du Top content contextuel



Meilleure cohérence avec les **onglets contextuels juste au dessus** des informations contextuelles

The screenshot shows the Sage CRM interface for a company named 'Ciselure'. The top navigation bar includes 'Mon CRM', 'Équipe CRM', 'Rapports', 'Marketing', and 'Gestion Commerciale'. A search bar labeled 'Rechercher' is on the right. Below the navigation bar, a context menu is displayed with the following items: Généralités, Synthèse, Complément, Vision à 360°, Tiers, Remarques, Communications, Opportunités, Tickets, Contacts, Adresses, Tél./E-mail, Documents, Relations, and a plus sign. The main content area shows the company details for 'Ciselure', including its phone number (04 77 33 25 88) and a 'Société' section with various fields like 'Raison sociale', 'Nom abrégé', 'Type', 'Contrat de Service', and 'Site Web'. A sidebar on the right contains buttons for 'Saisie devis via Sage', 'Etendue', and 'Modifier'.

Onglets contextuels avec **passage à la ligne automatique**, évitant ainsi de scroller vers la droite

This screenshot is similar to the one above but shows a different context menu configuration. The menu items are: Généralités, Synthèse, Complément, Vision à 360°, Tiers, Attributs clés, Marketing, Remarques, Communications, Opportunités, Tickets, Contacts, Adresses, Tél./E-mail, Équipe de la société, and Documents. The text in the menu is wrapped onto two lines to prevent horizontal scrolling. The rest of the interface, including the company details and sidebar, remains the same as in the previous screenshot.

Boutons, menu et entête fixes si scroll vertical du formulaire

Avoir toujours les boutons et le Top Content visibles et accessibles



sage 100c
Rechercher

Mon CRM Équipe CRM Rapports Marketing Gestion Commerciale

Généralités Synthèse Complément Vision à 360° Tiers Remarques Communications Opportunités Tickets Contacts Adresses Tél./E-mail Documents Relations

Société: Gatecom Inc.

Tiers: Gatecom Inc.

Téléphone: 1 206 343-9577

E-mail: info.GatecomInc@demosagecrm.com

Société ▶

Raison sociale: Gatecom Inc.	Nom abrégé: Gatecom Inc.		
informations juridiques localisation geographique			
Facebook: <input type="text"/>	Type: Prospect	Contrat de Service: <input type="text"/>	Site Web: http://www.gatecom.com
Statut: Actif	Secteur d'activité: Collectivité	Sous activité: <input type="text"/>	Employés: 101 - 200
Source: Publicité	Secteur: Monde	Responsable du Compte: Delphine Laperle	Chiffre d'affaires: €5M - €10M
		Code : MayeS 212 954 1902	Campagnes - ne pas solliciter: Non

Adresse ▶

Rue: 400 Pine Street #300	Ville: Seattle	Etat: <input type="text"/>	Téléphone/E-mail ▶
	Code postal: 98101	Pays: États-Unis	Standard : 1 206 343-9577
			Fax : 1 206 343-9580
			Information : info.GatecomInc@demosagecrm.com
			Ventes : sales.GatecomInc@demosagecrm.com

Contact ▶

Nom: Yaltoy	Prénom: Simon	Civilité: Monsieur
Titre: Sales Manager	Service: <input type="text"/>	
E-mail professionnel: SYaltoy@demosagecrm.com	Numéro: 343-9577	

Chiffres clés 0

Risque	✓ Bonne cote c...
Prévisionnel	172 000
Retard	0
Gagné	356 098
= CA réalisé N	0
CA réalisé N-1	0
Prév. signature	28/03/2018
Statut intégration	Désactivée

+

Saisie devis via Sage

Etendue

Modifier

Ajouter au groupe

Ajouter à Mes contacts

Rapport de Synthèse

Rompres le lien avec le tiers

Réaffecter une autre société au tiers

Aide

Nouvelle organisation des icônes accès rapide



Champ de **recherche rapide** et accès au menu de **recherche**



Consultation des **notifications** avec information nombre non lues



Consultation du **fil d'actualités** avec information nouvelle publication



Liste des données préférées mises en **favori**



Liste des consultations **récentes**



Menu de **l'utilisateur**

Recherche rapide multi-entités

Pour retrouver facilement l'information souhaitée

Liste des **occurrences trouvées** avec lien vers chaque enregistrement

Accès rapide clavier par **Ctrl + S**

Déclenchement de la recherche après **deux caractères** saisis

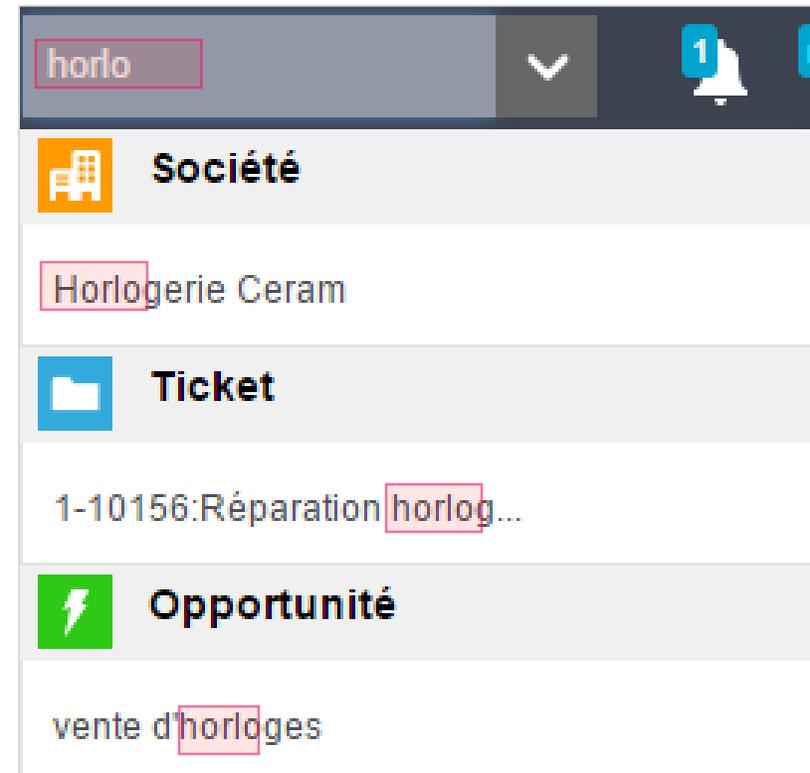
Les **huit résultats** les plus pertinents sont affichés

Cliquer sur un résultat pour **accéder à son détail**

Recherche possible sur données des **entités personnalisées**

Par défaut tous les champs de **type texte sont indexés**

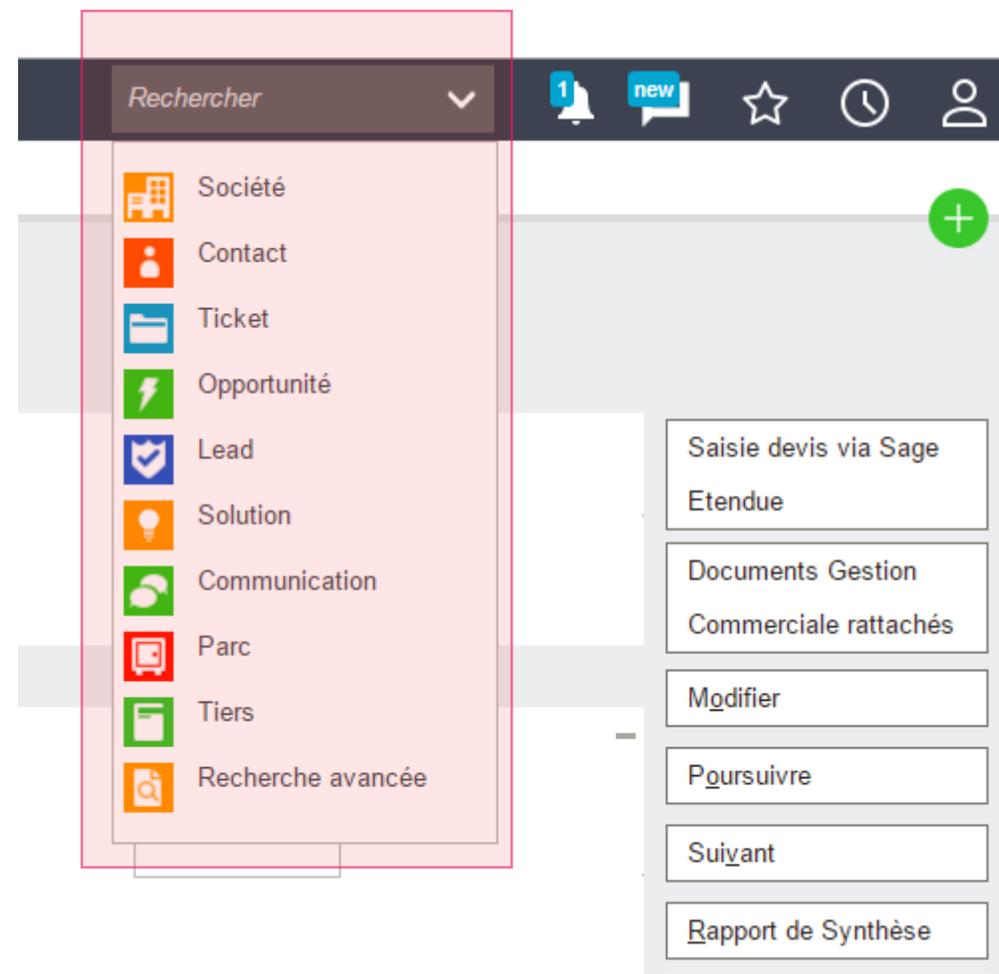
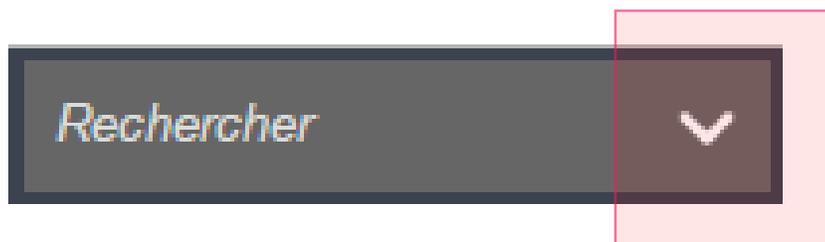
Saisie possible de **plusieurs termes** de recherche



Menu Rechercher adossé à la recherche rapide

Pour rechercher plus simplement via la recherche rapide ou la recherche classique

Le menu **Rechercher** est maintenant accessible via le chevron à droite de la zone de saisie de recherche rapide



Nouvelle interface des notifications

Informations mieux synthétisées et gestion simplifiée



Affichage des notifications dans une **fenêtre déroulante**.

Rechercher

5

Rejeter tous Répéter tout

- Une opportunité à haute valeur est gagnée : L'opportunité 30 users affectée à la valeur de prévision 356 098,00 de Susan Maye a été gagnée.
- Une opportunité à haute valeur est gagnée : L'opportunité 70 User Licenses affectée à la valeur de prévision 245 000,00 de Peter Johnson a été gagnée.
- Une opportunité à haute valeur est gagnée : L'opportunité 100 User Deal.TimeEx 5 Enterprise affectée à la valeur de prévision 300 000,00 de Peter Johnson a été gagnée.
- Le coût de la campagne dépasse le budget : Panoply Website Marketing
- Une opportunité à haute valeur s'est ouverte : L'opportunité 100 User licenses avec valeur de prévision 209 872,00 affectée à Susan Maye a été ouverte.

Icônes pour chaque notification pour **reporter** ou **supprimer** la notification

Une opportunité à haute valeur est gagnée : L'opportunité 100 User Deal.TimeEx 5 Enterprise affectée à la valeur de prévision 300 000,00 de Peter Johnson a été gagnée.

Lien hypertexte pour accéder au **détail**

Une opportunité à haute valeur est gagnée : L'opportunité 100 User Deal.TimeEx 5 Enterprise affectée à la valeur de prévision 300 000,00 de Peter Johnson a été gagnée.

Options pour **supprimer** ou **reporter** toutes les notifications

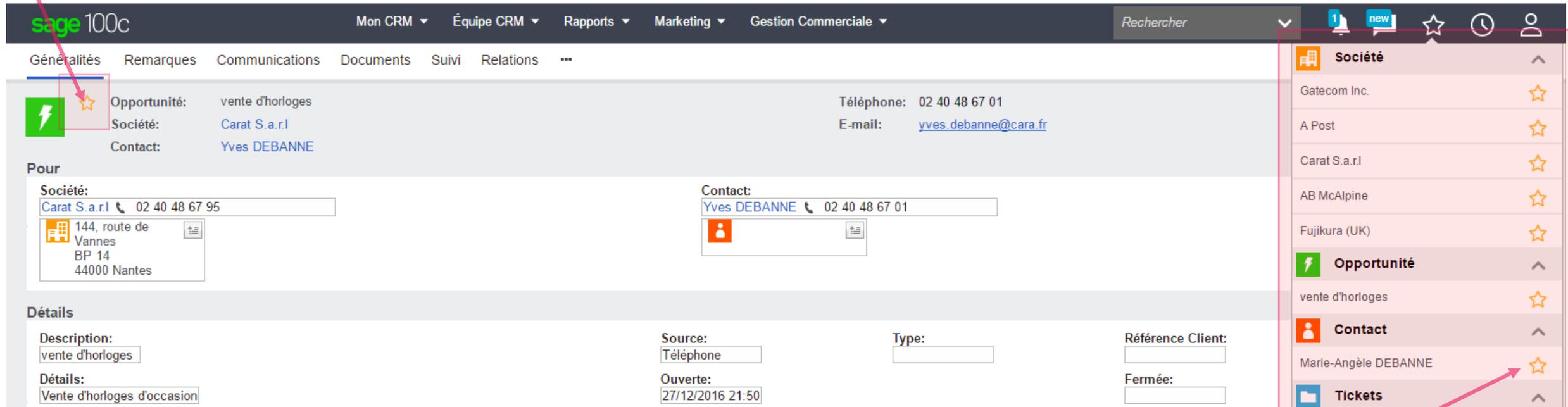
Rejeter tous Répéter tout

Gestion des favoris

Pour travailler rapidement sur les éléments utilisés fréquemment.

Gestion des favoris sur données des entités **standard** ou entités **spécifiques**.
Les **communications** peuvent aussi être ajoutées en favoris.

Ajout d'un favori par **clik sur l'étoile** présente dans le Top Content



The screenshot displays the Sage 100c CRM interface. The top navigation bar includes 'Mon CRM', 'Équipe CRM', 'Rapports', 'Marketing', and 'Gestion Commerciale'. The main content area shows a record for 'vente d'horloges' with fields for 'Société' (Carat S.a.r.l) and 'Contact' (Yves DEBANNE). A star icon is visible in the top content area. The right sidebar shows a list of favorites, including 'Société' (Gatecom Inc., A Post, Carat S.a.r.l, AB McAlpine, Fujikura (UK)), 'Opportunité' (vente d'horloges), 'Contact' (Marie-Angèle DEBANNE), and 'Tickets'. A red arrow points from the star icon in the top content area to the star icon next to 'Marie-Angèle DEBANNE' in the sidebar.

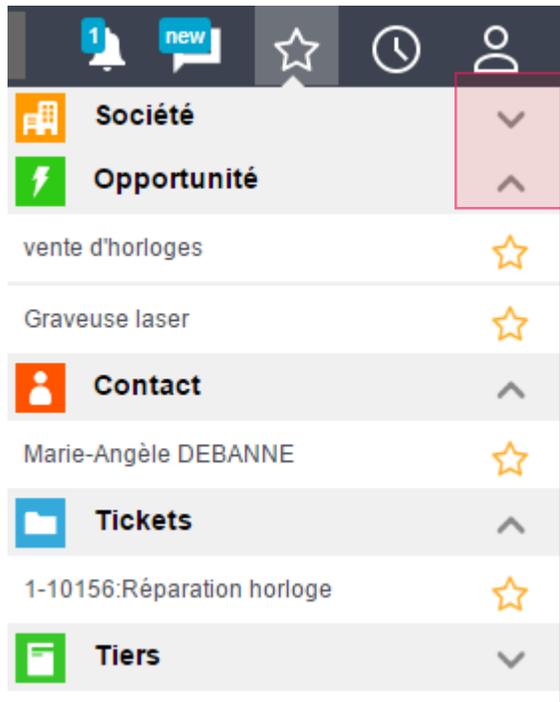
Possibilité de **retirer** directement un favori par clic sur l'étoile dans la liste

Gestion des chevrons pour ouvrir/fermer les sections récents et favoris

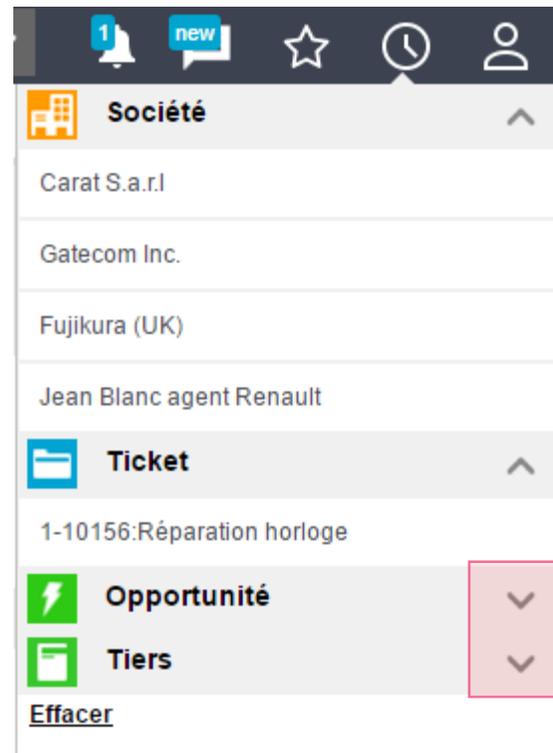
Pour identifier rapidement les informations préférées

Ouverture / Fermeture d'une section par clic sur le nom de l'entité

Disponible sur liste des favoris

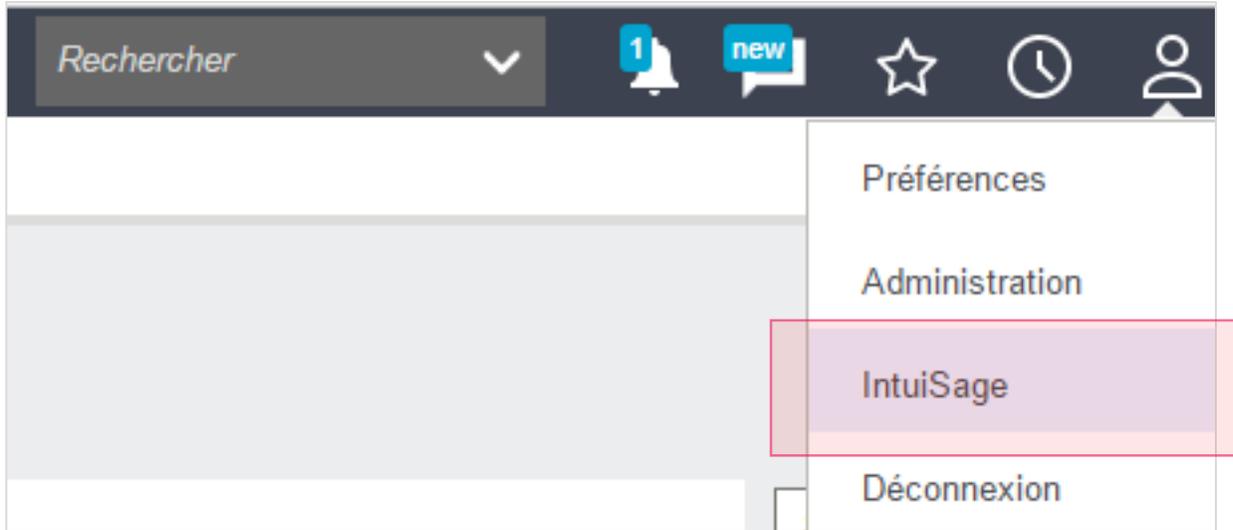


Disponible sur liste des récents



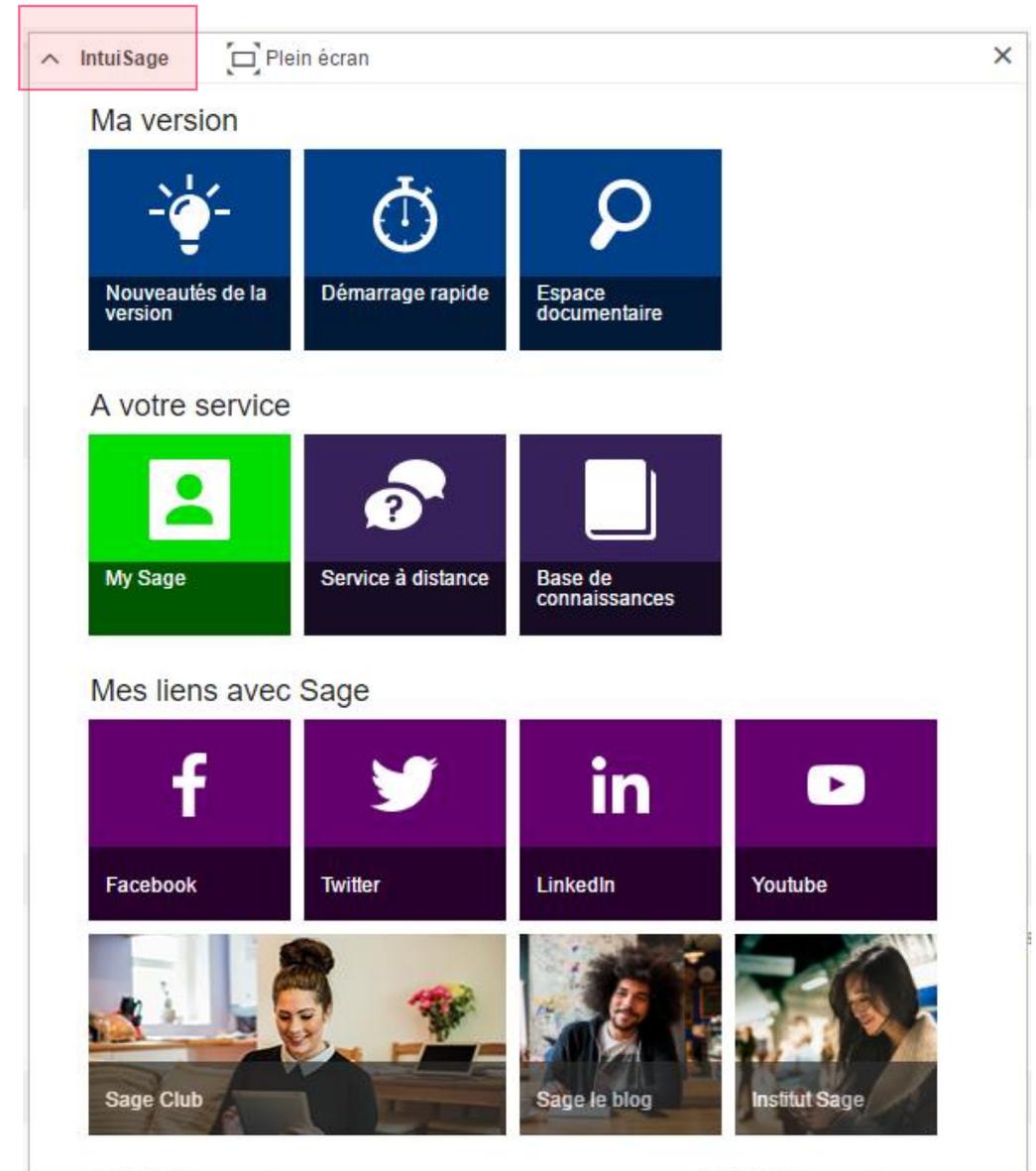
Accès à l'IntuiSage CRM

Accès simplifié aux documentations, service en ligne et liens avec Sage.



Via le menu Utilisateur, le choix 'IntuiSage' permet d'afficher l'interface IntuiSage du CRM.

Cette interface est **hébergée en ligne** et peut évoluer indépendamment de la version.



Meilleur contraste entre contenu et contenant

Améliorer la lisibilité

Les **blocs** sont maintenant en **fond blanc** pour améliorer la lisibilité

A l'inverse le **contour** des blocs est maintenant en **fond gris**

sage 100c Mon CRM ▾ Équipe CRM ▾ Rapports ▾ Marketing ▾ Gestion Commerciale ▾ Rechercher ▾ 1 new ☆ ⌚ 👤

Généralités Synthèse Complément Vision à 360° Tiers Remarques Communications Opportunités Tickets Contacts Adresses Tél./E-mail Documents Relations ...

Société: Carat S.a.r.l
Tiers: Carat S.a.r.l
Téléphone: 02 40 48 67 95

Société ▶

Raison sociale: Carat S.a.r.l	Nom abrégé: Carat S.a.r.l	Contrat de Service: -- Aucun -- ▾	Site Web: <input type="text"/>	Chiffre d'affaires: -- Aucun -- ▾
Facebook: https://facebook.com/caratlo 	Type: Client ▾	Sous activité: -- Aucun -- ▾	Employés: -- Aucun -- ▾	
Statut: Actif ▾	Secteur d'activité: -- Aucun -- ▾	Responsable du Compte: <input type="text"/> 🔍 Bernard GENDRON ▾	Campagnes - ne pas solliciter: -- Aucun -- ▾	
Source: -- Aucun -- ▾	Secteur: USA et Canada ▾	Intégration par défaut: Sage100	Code Comptable: CARAT	
Désabonner des communications E-marketing: <input type="checkbox"/>	Code Siret: <input type="text"/>	Catégorie tarifaire: Grossistes ▾	Langue: Langue courante ▾	
Code NAF: 95.25Z	Catégorie Comptable: Ventes France ▾			
Devise: USD ▾				

Réduire les blocs pour afficher plus d'informations importantes

Rendre visible les informations les plus importantes sans obligation de scroller verticalement

Les changements de **taille des blocs** sont gérés par **chaque utilisateur** selon ses souhaits



★ Société: Carat S.a.r.l

Tiers: Carat S.a.r.l

Téléphone: 02 40 48 67 95

Société ▶

Raison sociale: Carat S.a.r.l	Nom abrégé: Carat S.a.r.l	Type: Client	Contrat de Service: 	Site Web:
Facebook:  Profil Page	Statut: Actif	Secteur d'activité: 	Sous activité: 	Employés:
Source: 	Secteur: USA et Canada	Responsable du Compte: Bernard GENDRON	Campagnes - ne pas solliciter: 	Chiffre d'affaires:

Adresse ▶

Rue: 144, route de Vannes BP 14	Ville: Nantes	Région: Pays-de-la-Loire	Téléphone/E-mail ▶
	Code postal: 44000	Pays: France	Standard : 02 40 48 67 95
			Fax : 02 40 48 67 90
			Information :

Contact ▶

Nom: DEBANNE	Prénom: Yves	Civilité: Monsieur
Titre: Directeur Général	Service: Direction	
E-mail professionnel: yves.debanne@cara.fr	Numéro: 02 40 48 67 01	

Saisie devis via Sage
Etendue

Modifier

Ajouter au groupe

Ajouter à Mes contacts

Rapport de Synthèse

Rompre le lien avec le tiers

Réaffecter une autre société au tiers

Aide

Réduire les blocs pour afficher plus d'informations importantes

Rendre visible les informations les plus importantes sans obligation de scroller verticalement

Les écrans de **critères de recherche** peuvent être aussi réduits pour donner la **priorité au résultat**

sage 100c Mon CRM Équipe CRM Rapports Marketing Gestion Commerciale Rechercher

Rechercher: Société

Rechercher --Aucune recherche--

Raison sociale: Indicatif régional: Employés: -- Tout --

1254 Sociétés, Page 1 de 84

Raison sociale	Ville	Téléphone complet	E-mail professionnel	Site Web	Secteur
3G Homes	BRACKNELL	44 1344 897 8791		http://www.3GHomes.co.uk	Royaume-Uni
A Midland & Sons	READING	44 1473 894 8181	info.AMidland&Sons@demosagecrm.com	http://www.AMidland.co.uk	Royaume-Uni
A Post	LONDON	44 207 894 1567	info.APost@demosagecrm.com	http://www.APost.co.uk	USA et Canada
A&W Services	Phoenix	1 602 766 1182	info.A&WServices@demosagecrm.com	http://www.AWServices.com	USA Côte Ouest
A.B.B. (Hellas) Systems Ltd	GLASGOW	44 141 890 2344		http://www.ABBHellas.co.uk	Royaume-Uni
A.I.G. Office (UK) Ltd	LONDON	44 207 887 9567	info.AIGOfficeUKLtd@demosagecrm.com	http://www.AIGOffice.co.uk	Royaume-Uni
A.T.M. Intercapital	SWINDON	44 1793 885 2567		http://www.ATMIntercapital.co.uk	Royaume-Uni
Aaxxell Interavtive	LONDON	44 1902 875 4524	info.AaxxellInteravtive@demosagecrm.com	http://www.AaxxellInteravtive.co.uk	Royaume-Uni
AB McAlpine	LONDON	44 208 871 6567	info.ABMcAlpine@demosagecrm.com	http://www.ABMcAlpine.co.uk	USA et Canada
ABB Nicholas	HOUNSLOW	44 208 865 3467	info.ABBNicholas@demosagecrm.com	http://www.ABBNicholas.co.uk	Royaume-Uni
Abercrombie Trading	HEMEL HEMPSTEAD	44 1442 864 8709	info.AbercrombieTrading@demosagecrm.com	http://www.AbercrombieTrading.co.uk	Royaume-Uni
Abstracts Management	ASCOT	44 1344 864 7708		http://www.AbstractsManagement.co.uk	Royaume-Uni
Abu Areas Ltd	ABERDEEN	44 1234 864 6233	info.AbuAreasLtd@demosagecrm.com	http://www.Abu.co.uk	Royaume-Uni

Page 1

Rechercher Effacer Créer une nouvelle liste cible Aide

Actions: Fusionner vers Word Fusionner vers PDF Nouvelle tâche Nouvel e-mail Exporter vers le fichier

Réduire les blocs pour afficher plus d'informations importantes

Rendre visible les informations les plus importantes sans obligation de scroller verticalement



Les icônes en haut à droite du bloc permettent de **minimiser** ou **maximiser** le bloc.



Si le bloc a été minimisé ou maximisé, l'icône **Restaurer** permet de retrouver la taille préalablement personnalisée.



Les icônes en bas à droite de l'écran permettent de **réduire** ou **augmenter** la taille en partant du bas du bloc.



Le trait en pointillés en bas du bloc indique que le bloc a été réduit et que des **informations sont disponibles en dessous**. L'icône 'maximiser' permet alors ponctuellement de consulter la totalité des données.

Astuces Via le paramétrage des écrans, positionnez les données les moins importantes **en bas des blocs** afin qu'elles soient masquées en priorité lors de la réduction du bloc.

Si la fonctionnalité de réduction des écrans n'est pas utilisée, un paramètre dans les **préférences utilisateur** permet de la désactiver.



Interface

Améliorations

Calendrier

Nouveau calendrier avec différents modes de consultation

Mieux organiser son emploi du temps et ceux des équipes



sage 100c Mon CRM Équipe CRM Rapports Marketing Gestion Commerciale Rechercher

Mon tableau de bord Calendrier Mes contacts Leads Opportunités Prévisions Tickets Documents partagés Mes préférences Groupes Parc Tiers

Rechercher: Mon CRM pour: Bernard GENDRON

Aujourd'hui lundi, janvier 09, 2017 - dimanche, janvier 15, 2017 Jour Semaine de travail **Semaine** Agenda Tâches

	lun. 09/01/2017	mar. 10/01/2017	mer. 11/01/2017	jeu. 12/01/2017	ven. 13/01/2017	sam. 14/01/2017	dim. 15/01/2017
toute la journée							
07:30							
08:30							
09:30			09:30-12:00 Présentation horloges Bague's en or				
10:30				10:30-12:00 rdv chez CARAT			
11:30							
12:30							
13:30							
14:30							
15:30							
16:30							

Rendez-vous rapide ✕

Objet:

Heure de départ : 10/01/2017 09:30

Heure de fin : 10/01/2017 10:00

Sauvegarder Annuler

Montrer toute la journée ?

Nouveau calendrier avec différents modes de consultation

Mieux organiser son emploi du temps et ceux des équipes



5 modes de visualisation sont disponibles.

Les calendriers sont consultables pour un utilisateur ou une équipe

Le mode par défaut est mémorisé par utilisateur

Date	Heure	Objet	Contact	Société	Action	À propos de	Statut
11 mercredi janvier 2017	09:30-12:00	Présentation		Baga's en or	Réunion		En suspens
12 jeudi janvier 2017	10:30-12:00	rdv chez CARAT			Réunion		En suspens

Evolution 1.01

En version 1.01 deux nouveaux modes sont disponibles :

Mois pour 'Mon Calendrier'

Timeline pour 'Calendrier Equipe'

Date	Heure	Objet	Contact	Société	Action	Statut
28 mercredi décembre 2016	00:15	Fin argumentaire Hologe	Clive Stevens	A Post	À faire	En suspens
10 mardi janvier 2017	21:51	Préparer réunion CARAT			À faire	En suspens

Nouveau calendrier avec différents modes de consultation

Mieux organiser son emploi du temps et ceux des équipes

Mode Agenda

Rechercher: 

Mon CRM pour: Bernard GENDRON  

Aujourd'hui  lundi, janvier 09, 2017-lundi, janvier 16, 2017

Jour Semaine de travail Semaine **Agenda** Tâches

Action Statut Type

Date	Heure	Objet	Contact	Société	Action	À propos de	Statut
10 mardi janvier, 2017	21:51	✓ Préparer réunion C			À faire		En suspens
11 mercredi janvier, 2017	09:30-12:00	👤 Présentation		Bague's en or	Réunion		En suspens
12 jeudi janvier, 2017	10:30-12:00	👤 rdv chez CARAT			Réunion		En suspens

Le **mode agenda** affiche la liste des rendez-vous et des tâches à partir de la date du jour.

Mode Tâches

Rechercher: 

Mon CRM pour: Bernard GENDRON  

Aujourd'hui  mardi, octobre 11, 2016-lundi, janvier 16, 2017

Jour Semaine de travail Semaine Agenda **Tâches**

Tâche rapide **Ajouter** Action Statut Afficher les tâches en retard

Date	Heure	Objet	Contact	Société	Action	Statut
28 mercredi décembre, 2016	00:15	✓ Finir argumentaire Horlo	Clive Stevens	A Post	À faire	En suspens
10 mardi janvier, 2017	21:51	✓ Préparer réunion CARAT			À faire	En suspens

Le **mode Tâches** affiche la liste des tâches.

Une option permet de visualiser également les **tâches en retard**.

Le bouton **'Ajouter'** permet de créer rapidement une tâche.

Nouveau calendrier avec différents modes de consultation

Mieux organiser son emploi du temps et ceux des équipes

 Équipe CRM pour:

 Rechercher:

Mon CRM pour:

mercredi, janvier 11, 2017-mercredi, janvier 18, 2017

Afficher les tâches en retard

Calendrier disponible en mode **utilisateur** ou **équipe**.

Zone de sélection de date : Positionnement à la **date du jour**, déplacement **avant arrière**, **choix d'une date**.

Choix du **mode d'affichage**. Le mode courant est mémorisé automatiquement.

Filtres disponibles en mode **agenda**

Filtres disponibles en mode **tâches**

Raccourci **saisie rapide tâche**

Affichage de **toutes les heures** ou uniquement des **heures ouvrées**

Nouveau calendrier avec différents modes de consultation

Mieux organiser son emploi du temps et ceux des équipes

En mode Jour, Semaine de travail ou Semaine, **saisie rapide d'un rendez-vous** par double clic sur l'heure souhaitée.

Présentation horloges nouvelle gamme

Début: mer. 11/01/2017 09:30
Fin: mer. 11/01/2017 12:00

Détails: Nouvelles horloges design vintage mais avec mécanique high tech Ces horloges offriront à votre déco d'intérieur un style rétro et authentique, inspiré de la "belle époque". Le look ancien de cette horloge est renforcé par ses cadrans blancs où les heures sont représentées par de larges chiffres romains noirs. Le détail déco : son impression "Paris 1807". Notre conseil : installez-la idéalement dans un intérieur de style classique, elle s'harmonisera avec l'ensemble de votre déco.

Société: Bague's en or
Contact: Estéban ZHIA
Téléphone: 03 87 23 11 45
Emplacement:
Organisateur: Bernard GENDRON

[Plus de détails](#)

Rendez-vous rapide

Objet:

Heure de départ :  

Heure de fin :  

En mode Semaine de travail ou Semaine, le simple clic sur un rendez-vous affiche un **résumé du rendez-vous**.

Le clic sur l'icône du rendez-vous ou le double clic passe en mode **modification de la communication**.

Nouveau calendrier avec différents modes de consultation

Mieux organiser son emploi du temps et ceux des équipes

Options d'affichage paramétrables par utilisateur depuis 'Mes préférences'

Préférences de date/heure

Vue calendrier: <input type="text" value="Semaine"/>	Heure de début de l'agenda: <input type="text" value="07:30"/>	Heure de fin de l'agenda: <input type="text" value="17:30"/>	Ma semaine débute le: <input type="text" value="Lundi"/>
Format de date: <input type="text" value="jj/mm/aaaa"/>	Utiliser am/pm: <input type="text" value="Non"/>	Fuseau horaire: <input type="text" value="(UTC +01:00) Bruxelles, Copenhague, Madrid, Paris"/>	

Aujourd'hui	lundi, janvier 09, 2017 - dimanche, janvier 15, 2017							Jour	Semaine de travail	Semaine	Agenda	Tâches
	lun. 09/01/2017	mar. 10/01/2017	mer. 11/01/2017	jeu. 12/01/2017	ven. 13/01/2017	sam. 14/01/2017	dim. 15/01/2017					
toute la journée												
07:30												
08:30												
09:30			👤 09:30-12:00 Présentation horloges Bague's en or									
10:30				👤 10:30-12:00 rdv chez CARAT								
11:30												
12:30												



Interface

Améliorations

Autres évolutions

Autres évolutions interface

Amélioration des composants additionnels Facebook, Twitter

sage 100c Mon CRM Équipe CRM Rapports Marketing Gestion Commerciale Rechercher

Généralités Synthèse Complément Vision à 360° Tiers Remarques Communications Opportunités Tickets Contacts Adresses Tél./E-mail Docu

Société: Carat S.a.r.l
Tiers: Carat S.a.r.l
Téléphone: 02 40 48 67 95

Société

Raison sociale: Carat S.a.r.l

Facebook: <https://facebook.com/caratlonlon>

Statut: Actif

Source: -- Aucun --

Désabonner des communications E-marketing:

Code NAF: 95.25Z

Code Siret:

Intégration par défaut: Sage100

Devise: USD

Catégorie Comptable: Ventes France

Catégorie tarifaire: Grossistes

Ajouter un profil Facebook

https://facebook.com/caratlonlon/?fref=ts

Besoin d'aide pour trouver le profil ? Cliquez ici pour ouvrir les résultats de recherche sur Facebook. Une fois que vous êtes sur le profil, copiez et collez l'adresse de

Sauver Annuler

Raison sociale: Carat S.a.r.l

Facebook: Profil | Page

Statut: Actif

Source:

Désabonner des communications E-marketing:

Nom abrégé: Carat S.a.r.l

Type: Client

Secteur d'activité: Actif

Secteur: USA et Canada

Contrat de Service:

Sous activité:

Responsable du Compte: Bernard GENDRON

Site Web:

Employés:

Campagnes - ne pas solliciter:

Adresse

Rue: 144, route de Vannes BP 14

Ville: Nantes

Région:

Standard: 02 40 48 67 95

Fax: 02 40 48 67 90

Code postal: 44000

Pays: France

Information:

Contact

Nom: DEBANNE

Prénom: Yves

Civilité: Monsieur

Titre: Directeur Général

Service: Direction

E-mail professionnel: yves.debanne@cara.fr

Numéro: 02 40 48 67 01

Interface actualisée
Harmonisation avec les évolutions du thème.
Améliorations ergonomie

CARAT* 523,760 likes

Like Page Shop Now

CARAT* 6 January at 10:57

The I Z A R choker For effortless day to night dressing @fakander @caratlonlon #caratlonlon



98 1 Share

CARAT* 6 January at 05:42

NOA collection From £89 Shop here >>

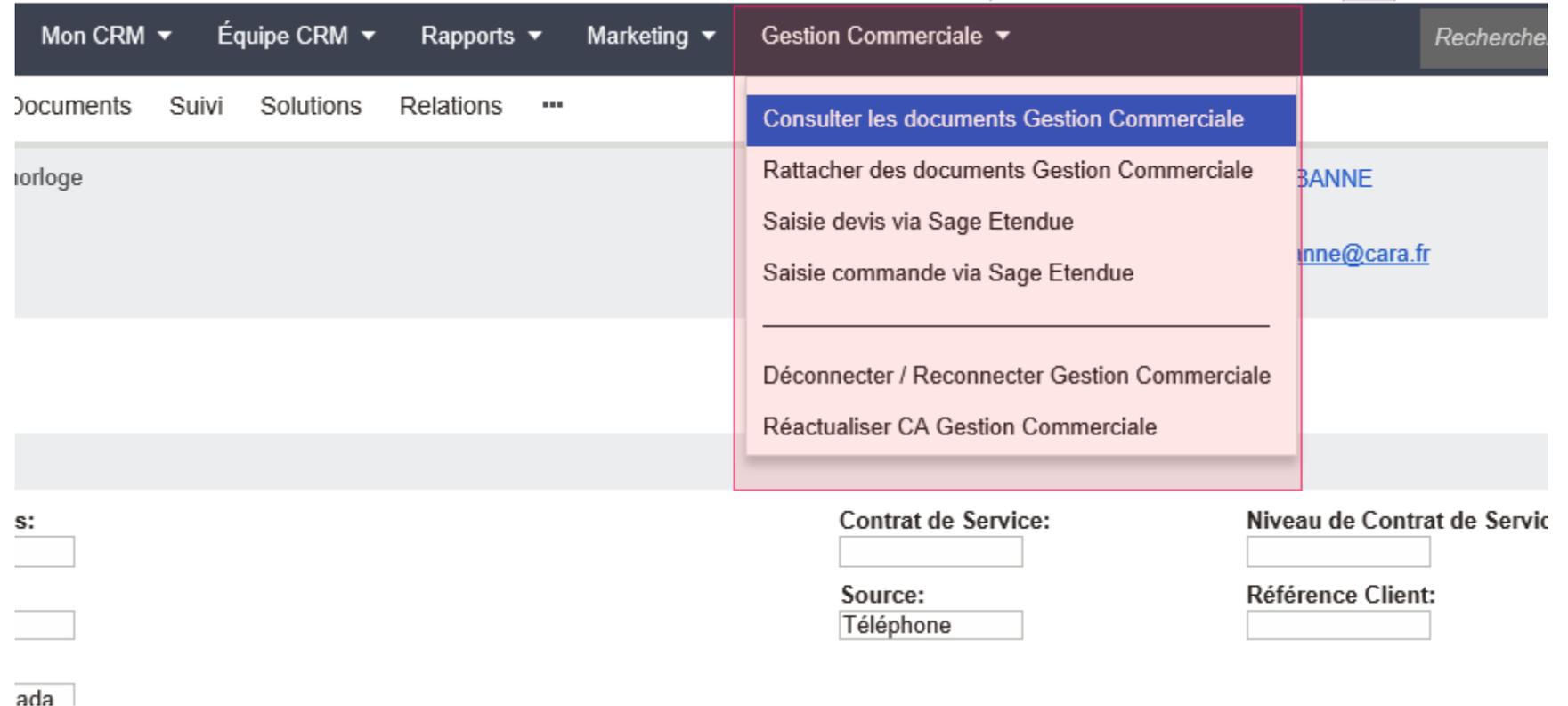
Nouveau menu Gestion Commerciale

Pour bénéficier de fonctionnalités liées à la Gestion Commerciale partout dans l'application.

Les fonctionnalités de ce menu sont disponibles **partout** dans l'application

Certaines dépendent néanmoins d'un **contexte société** ou **opportunité**.

Ce menu ou certaines fonctionnalités sont **masqués** en fonction d'**options** ou de **droits**.



The screenshot displays the Sage CRM navigation bar with the following items: Mon CRM, Équipe CRM, Rapports, Marketing, and Gestion Commerciale. The 'Gestion Commerciale' dropdown menu is open, showing the following options:

- Consulter les documents Gestion Commerciale
- Rattacher des documents Gestion Commerciale
- Saisie devis via Sage Etendue
- Saisie commande via Sage Etendue
- Déconnecter / Reconnecter Gestion Commerciale
- Réactualiser CA Gestion Commerciale

Below the navigation bar, the interface shows a search bar labeled 'Recherche' and a list of documents. The first document is titled 'Horloge' and is associated with 'BANNE' and the email 'anne@cara.fr'. Below the document list, there are several form fields:

- A field labeled 's:' with a dropdown arrow.
- A field labeled 'Contrat de Service:' with a dropdown arrow.
- A field labeled 'Source:' with a dropdown arrow, currently showing 'Téléphone'.
- A field labeled 'Niveau de Contrat de Servic' with a dropdown arrow.
- A field labeled 'Référence Client:' with a dropdown arrow.
- A field labeled 'ada' with a dropdown arrow.

Nouvelles boîtes de dialogue

Meilleure lisibilité, meilleure intégration à l'application, plus de possibilités

Demande de confirmation
✕

Attention cette action va affecter une autre société au tiers actuellement lié à la société courante. La société courante sera ensuite supprimée

Cette opération exceptionnelle est à utiliser dans le cas où la société à affecter possède l'historique de la relation contrairement à la société courante.

Voulez-vous passer à l'étape suivante ?

OK
Annuler

Ajouter un profil Facebook
✕

Besoin d'aide pour trouver le profil ?
 Cliquez [ici](#) pour ouvrir les résultats de recherche sur Facebook pour 'Carat S.a.r.l.'.
 Une fois que vous êtes sur le profil, copiez et collez l'adresse dans le champ de texte ci-dessus.

Sauver
Annuler

Information
✕

Copyright © 1997-2016 Sage Technologies Limited. Tous droits réservés.

Module : Sage 100c Force de Vente | Sage 100 Service Client
 Version : 1.00 révision 2017 R1.

N° I.D.D.N. abrégé : IDDN.FR.001.530017.xxx.2016

Licence accordée à SAGE.
 Recherche par mot-clé réalisée par dtSearch®, www.dtsearch.com.

OK

Solution / Réparer
✕

Après la réparation, les adresses sans région mais ayant un code postal présent dans la table des codes postaux, auront la région renseignée d'après ce code postal.

```
UPDATE Address set addr_state=(select TOP 1 MCZC_Region1 from MC_zipcode
where MCZC_Country=Addr_Country and MCZC_ZIP=Addr_PostCode)
WHERE isnull(Addr_Country,'')<>' and isnull(Addr_PostCode,'')<>' and
isnull(Addr_State,'')=' and EXISTS (select TOP 1 MCZC_Region1 from
MC_zipcode where MCZC_Country=Addr_Country and MCZC_ZIP=Addr_PostCode)
```

- Vous pouvez utiliser le bouton 'Copier' pour copier la requête SQL et l'exécuter dans 'SQL Server Management Studio'
- Vous pouvez utiliser le bouton 'Réparer' pour exécuter la requête de réparation.

Fermer
Copier
Réparer

Autres améliorations ergonomie et design

Harmonisation de l'aspect visuel de différentes interfaces

Iconographie actualisée

Harmonisation couleurs indicatrices :
champ en cours de saisie,
champs obligatoires,
champs en lecture seule

Documents commerciaux

Société: Carat S.a.r.l Code Tiers: CARAT

DE BC FA FC Recherche rapide

Date	Type	No pièce	Total HT																				
04/01/2017	FA	FA00100	3 478,20																				
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Référence article</th> <th>Désignation</th> <th>Quantité</th> <th>Prix unitaire</th> <th>Remise</th> <th>Total HT</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>BAAR01</td> <td>Bague Argent</td> <td>1</td> <td>372</td> <td>15%</td> <td>316,20</td> </tr> <tr> <td>BAAR01</td> <td>Bagues en Or</td> <td>10</td> <td>372</td> <td>15%</td> <td>3 162,00</td> </tr> </tbody> </table>						Référence article	Désignation	Quantité	Prix unitaire	Remise	Total HT	BAAR01	Bague Argent	1	372	15%	316,20	BAAR01	Bagues en Or	10	372	15%	3 162,00
Référence article	Désignation	Quantité	Prix unitaire	Remise	Total HT																		
BAAR01	Bague Argent	1	372	15%	316,20																		
BAAR01	Bagues en Or	10	372	15%	3 162,00																		
04/01/2017	DE	DE00012	524,40																				
04/01/2017	DE	DE00011	310,00																				
03/01/2017	DE	DE00010	161 400,00																				
07/01/2016	DE	DE00009	400,00																				
06/01/2016	FA	FA00099	1 840,00																				

Sage 100c Sauver Supprimer

Détails

Référence:

Description:

Quantité:

Prix unitaire indiqué: USD

-  Nouvelle société
-  Nouveau contact
-  Nouvelle solution
-  Nouveau ticket
-  Nouvelle opportunité
-  Nouveau lead
-  Parc

Autres améliorations ergonomie et design

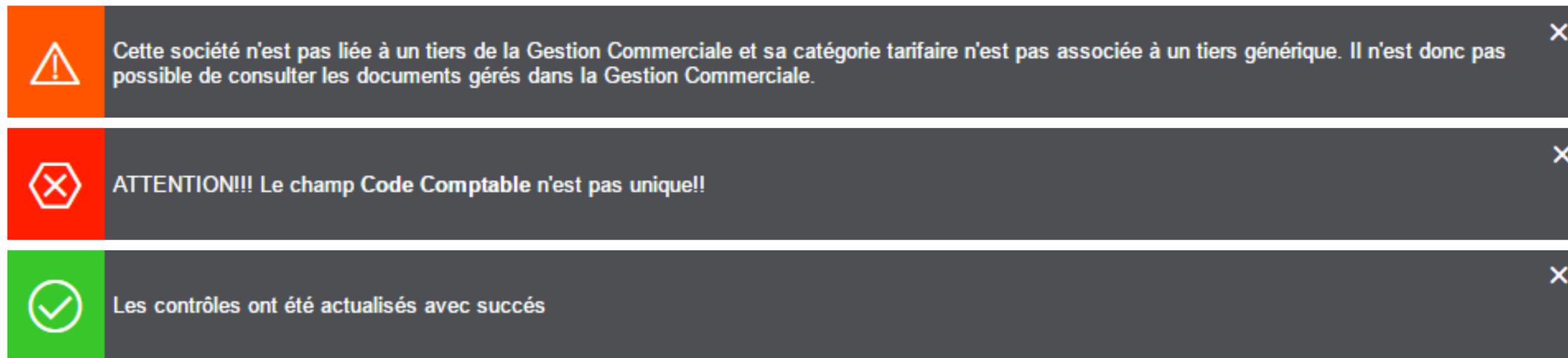
Informations plus visibles

Exemple demande de fusion de société apparaissant en popup et non plus en bas de l'écran

The screenshot displays the Sage CRM interface for a company profile. The top navigation bar includes 'sage 100c', 'Mon CRM', 'Équipe CRM', 'Rapports', 'Marketing', 'Gestion Commerciale', and a search bar. Below the navigation bar, a secondary menu lists various views and actions like 'Généralités', 'Synthèse', 'Complément', 'Vision à 360°', 'Attributs clés', 'Marketing', 'Remarques', 'Communications', 'Opportunités', 'Tickets', 'Contacts', 'Adresses', and 'Tél./E-mail'. The main content area shows the profile for 'Ganda' with details such as 'Société: Ganda' and 'Téléphone: 44 208 852 9122'. A popup dialog box titled 'Fusionner la société' is overlaid on the profile, featuring a search field for the source company and a warning message: 'AVERTISSEMENT : la société source sera supprimée et tous les éléments liés aux contacts (communications, etc.) seront affectés à Ganda.' The right-hand side of the interface contains a vertical list of action buttons: 'Sauvegarder', 'Supprimer', 'Annuler', 'Fusionner Société' (highlighted with a red box), and 'Aide'. The 'Fusionner Société' button is highlighted with a red box, indicating the focus of the improvement.

Autres améliorations ergonomie et design

Nouvelle interface pour l'affichage des messages

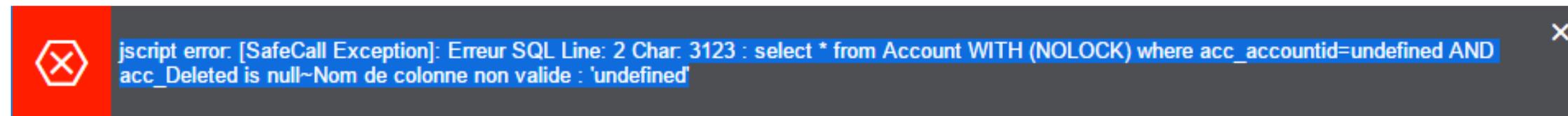


 Cette société n'est pas liée à un tiers de la Gestion Commerciale et sa catégorie tarifaire n'est pas associée à un tiers générique. Il n'est donc pas possible de consulter les documents gérés dans la Gestion Commerciale. 

 ATTENTION!!! Le champ Code Comptable n'est pas unique!! 

 Les contrôles ont été actualisés avec succès 

Les messages ne se ferment plus par simple clic mais par **double clic** ou clic sur la **croix à droite**. Ceci permet de **copier le contenu du message** pour l'envoyer par exemple au service d'assistance.



 `jsript error: [SafeCall Exception]: Erreur SQL Line: 2 Char: 3123 : select * from Account WITH (NOLOCK) where acc_accountid=undefined AND acc_Deleted is null~Nom de colonne non valide : 'undefined'` 

Meilleure détection des anomalies de scripts spécifiques

Identification des anomalies de scripts ajoutés par paramétrage pouvant perturber la cohérence des pages et mode debug pour faciliter l'analyse du problème avec les services techniques.

✖ **Erreur de script détectée par le navigateur**
 L'intégrité des contrôles définis par scripts pouvant être menacée, il est recommandé d'analyser l'erreur via le mode debug du navigateur en vue de résoudre le problème.
 Méthode d'analyse : Activer le mode développeur du navigateur via la touche F12, puis une fois le mode développeur visible, cliquer **sur ce lien** pour réactualiser la page dans le contexte autorisant l'arrêt sur les erreurs de script.

Libre service Relations Parc ...



☆ Société: Ciselure

Tiers: Ciselure

Téléphone: 04 77 33 25 88

+

Société ▶

Raison sociale:	Nom abrégé:		
<input type="text" value="Ciselure"/>	<input type="text" value="Ciselure"/>		
Facebook:	Type:	Contrat de Service:	Site Web:
<input type="text"/>	<input type="text" value="Client"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Statut:	Secteur d'activité:	Sous activité:	Employés:
<input type="text" value="Actif"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Source:	Secteur:	Responsable du Compte:	Chiffre d'affaires:
<input type="text"/>	<input type="text" value="Monde"/>	<input type="text" value="Bernard GENDRON"/>	<input type="text"/>

Désabonner des communications E-marketing:

Saisie devis via Sage Etendue

Modifier

Ajouter au groupe

Ajouter à Mes contacts

Rapport de Synthèse

Rompres le lien avec le tiers

En activant le **mode développeur** du navigateur puis en cliquant sur le **lien mentionné**, la page est réaffichée et l'erreur de script visible pour aider à sa prise en charge par les services techniques.

✖ **Erreur de script détectée par le navigateur**
 L'intégrité des contrôles définis par scripts pouvant être menacée, il est recommandé d'analyser l'erreur via le mode debug du navigateur en vue de résoudre le problème.
 Méthode d'analyse : Activer le mode développeur du navigateur via la touche F12, puis une fois le mode développeur visible, cliquer **sur ce lien** pour réactualiser la page dans le contexte autorisant l'arrêt sur les erreurs de script.

Entité Prospect renommée en lead

Résoudre confusion entre type société 'prospect' et entité 'prospect'

Avant confusion entre le type de société 'Prospect' et l'entité 'Prospect'

Société ▾

Raison sociale: C'arat S.a.r.l

Nom abrégé: Carat S.a.r.l.x

Facebook:

Statut: Actif ▾

Client
Prospect
 Revendeur
 Client indirect
 GesCom Tiers client à qualifier

Nouveau ticket

Nouvelle opportunité

Nouvelle commande

Nouveau prospect

Maintenant le type de société 'Prospect' n'est plus confondu avec l'entité 'Lead'

Lead: ExpenseCheckLead - Fax

Société principale: A Midland & Sons Corres

Lead: Susan Blakeley Corres

Téléphone: 44 118 150 2667

Détail du Lead

Description: ExpenseCheckLead - Fax

Source: Fax

Détails:

Campagne>Action: - Aucune sélection -

Statut - Lead

Sélectionner le rapport

Calendrier de décision des Leads

Rapport de notation des leads, par Source de lead

Leads générés, par Secteur

Leads, par Campagne

Leads générés, par Segment d'industrie

Leads générés, par Source

Leads perdus - Raison : non intéressé

+

Nouvelle société

Nouveau contact

Nouvelle solution

Nouveau ticket

Nouvelle opportunité

Nouveau lead



Intégration

Améliorations

Un seul service Web pour la Gestion Commerciale Sage 100c

Simplification des installations de l'intégration



sage 100c

Mon CRM ▾ Équipe CRM ▾ Rapports ▾ Marketing ▾ Gestion Commerciale ▾

Rechercher ▾

1

Généralités Analyseur de Log Intégration Erreurs de synchronisation Tiers Secondaires / Orphelins Administration champs libres Tiers génériques ...

Documentation

Utilisateurs

Personnalisation

Personnalisation avancée

Gestion de données

E-mail et Documents

Administration

Service web inst 100c

Cette intégration e

Statut

URL Gestion Com
<http://127.0.0.1:80>

Version des méta
7.8.0

Dernière heure de
05/01/2017 10:22

Configuration

Nom de l'intégrati

Documentation

Plein écran

Accueil

Services web d'intégration avec la Gestion Commerciale

Téléchargement des versions compatibles

Version compatible avec Gestion Commerciale Sage 100c version 1.0

EXE

Service Web pour Gestion Commerciale Sage100c version 1.0

Attention ! cette version ne peut être utilisée qu'avec une Gestion Commerciale Sage 100c

15 janvier 2017

Modifier

Activer

Tout resynchroniser
(Renvoyer tous les tiers
Gestion commerciale
vers les sociétés CRM)

Renvoyer toutes les
sociétés CRM vers les
tiers Gestion

Nouveau Web service intégration avec la Gestion Commerciale

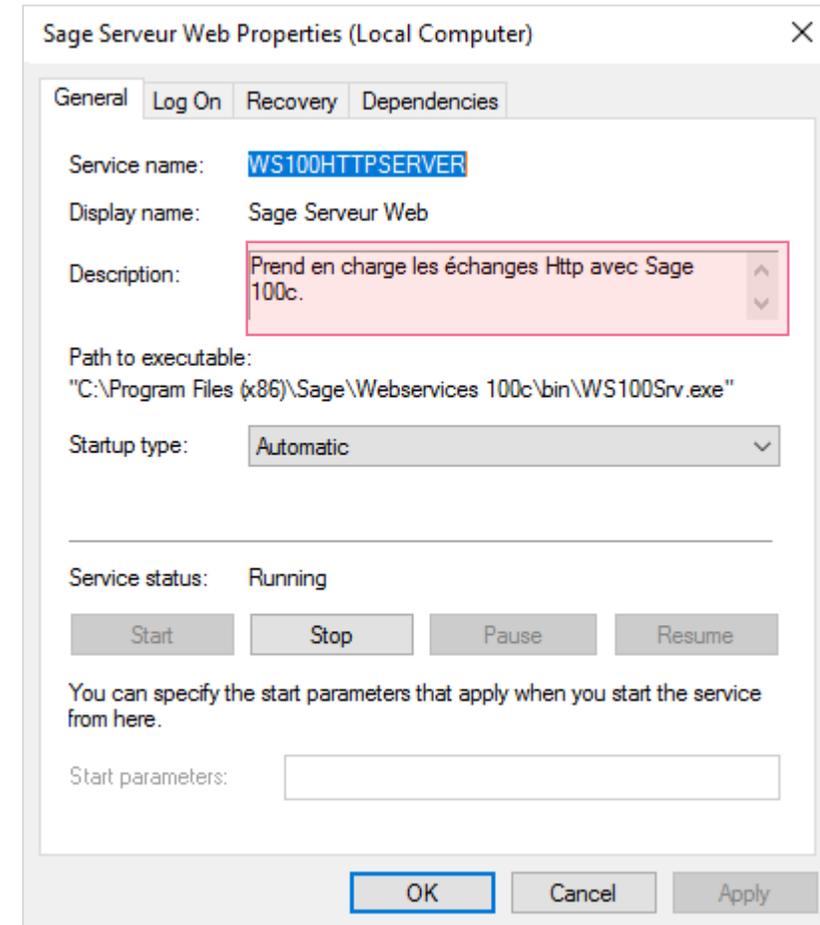
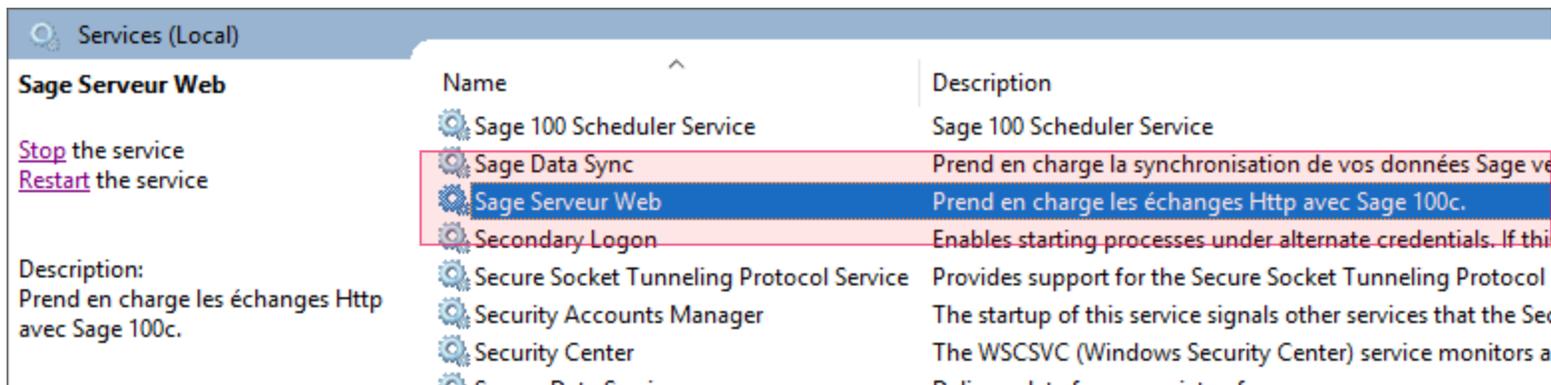
Plus rapide, technologie plus récente, plus simple à installer



Installation plus **rapide**

Transfert automatique des **paramètres de configuration** de l'ancienne version du service web

Changement de technologie avec **amélioration des performances**



Mappage type société / type tiers

Pour préserver la qualification des types société après création du tiers

Avant les types société étaient écrasés par les types tiers 'client' ou 'fournisseur'

Maintenant les types société sont préservés, un mappage optionnel permet d'associer les types société et types tiers client ou fournisseur.



Administration -> Système -> Options améliorations fonctionnelles

Activation du mappage

Activer la correspondance des types société / tiers: ?

Oui ▼

Sauvegarder

Grille de mappage entre types sociétés et tiers

Code type de société: ?	Type de société: ?	Valeur par défaut: ?	Type de tiers lié: ?
Competitor	Concurrent	Non ▼	Tiers Client ▼
Customer	Client	Oui ▼ ◀	Tiers Client ▼
IndAnalyst	Analyste industriel	Non ▼	Tiers Client ▼
Partner	Associé	Non ▼	Tiers Client ▼
Prospect	Prospect	Non ▼	Tiers Client ▼
Reseller	Revendeur	Non ▼	Tiers Client ▼
Supplier	Fournisseur	Oui ▼ ◀	Tiers Fournisseur ▼

Mappage type société / type tiers

Pour préserver la qualification des types société après création du tiers

Chaque type société peut être associé à :

- un type tiers **Client**,
- ou un type tiers **Fournisseur**,
- ou **Aucun** type. Dans ce cas le bouton 'Créer le tiers' ne sera pas disponible sur la fiche société

Grille de mappage entre types sociétés et tiers

Code type de société: ?	Type de société: ?	Valeur par défaut: ?	Type de tiers lié: ?
Competitor	Concurrent	Non	Tiers Client Tiers Fournisseur Pas de lien avec un tiers
Customer	Client	Oui	Tiers Client
IndAnalyst	Analyste industriel	Non	Tiers Client
Partner	Associé	Non	Tiers Client

Il est aussi possible de définir quel type société sera **affecté par défaut** lors de la création de sociétés CRM d'après les nouveaux tiers Gestion Commerciale. (Un choix pour tiers clients et un choix pour tiers Fournisseur)

Grille de mappage entre types sociétés et tiers

Code type de société: ?	Type de société: ?	Valeur par défaut: ?	Type de tiers lié: ?
Competitor	Concurrent	Non	Tiers Client
Customer	Client	Oui	Tiers Client
IndAnalyst	Analyste industriel	Non	Tiers Client
Partner	Associé	Non	Tiers Client

Répliquer les champs statistiques

Consulter plus d'informations en provenance de la Gestion Commerciale

Généralités Analyseur de Log Intégration Erreurs de synchronisation Tiers Secondaires / Orphelins **Administration champs libres** Tiers génériques ...

Administration

Informations Libres

☞ Date création société	acc_date_creation_soc_al_ildt	Date seulement
☞ Capital social	acc_capital_social_ilva	Numérique
☞ Actionnaire Pal	acc_actionnaire_pal_iltx	Texte
☞ Score Banque de France	acc_score_banque_de_f_am_iltx	Texte
☞ Total points fidélité	acc_total_points_fide_bp_ilva	Numérique
☞ Points fidélité restants	acc_points_fidelite_r_dw_ilva	Numérique
☞ Fin validité carte fidélité	acc_fin_validite_cart_dc_ildt	Date seulement
☞ Date négociation règlement	acc_date_negociation_db_ildt	Date seulement

Champs statistiques

☞ Localisation	acc_localisation_ilst	Texte
----------------	-----------------------	-------

Paramètres des tiers - Champ stati

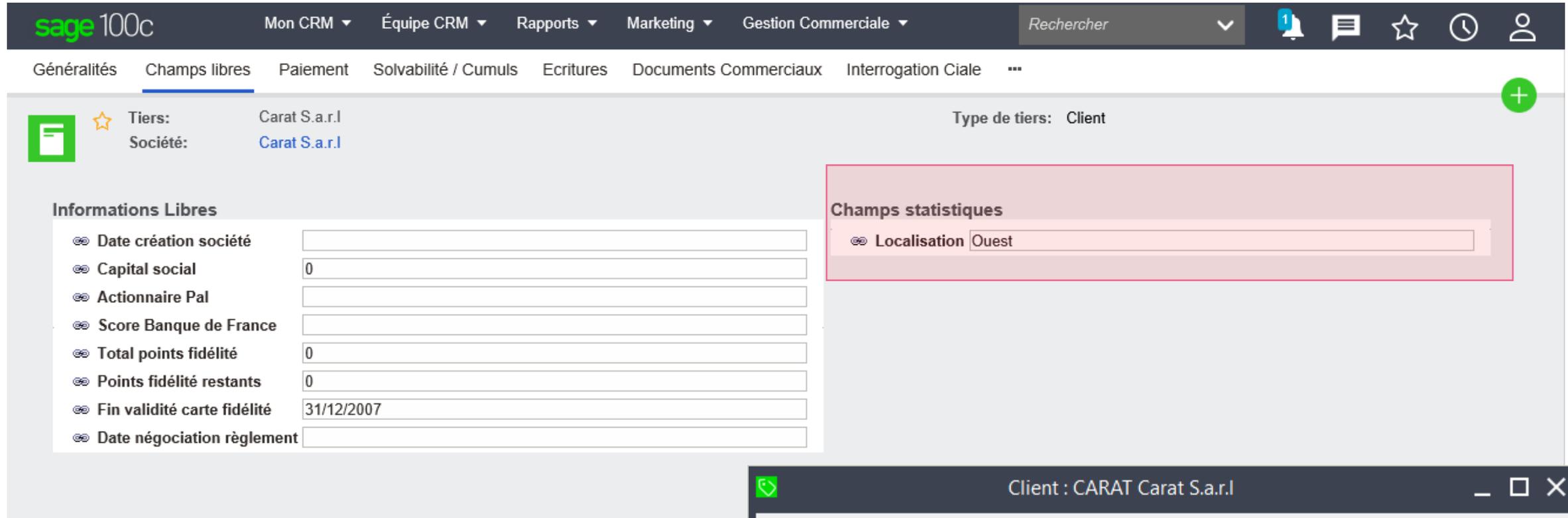
- Codification
- Catégorie tarifaire
- Mode de règlement
- Périodicité de livraison
- Code risque
- Motif résiliation abonnement
- Champ statistique**
- Information libre
- Compte collectif

Champ statistique
Ajouter un nouvel élément
Localisation

Après synchronisation, les **champs statistiques** de la Gestion Commerciale sont automatiquement créés dans les métadonnées du CRM

Répliquer les champs statistiques

Consulter plus d'informations en provenance de la Gestion Commerciale



sage 100c Mon CRM Équipe CRM Rapports Marketing Gestion Commerciale Rechercher

Généralités **Champs libres** Paiement Solvabilité / Cumuls Ecritures Documents Commerciaux Interrogation Ciale

Tiers: Carat S.a.r.l. Type de tiers: Client
Société: Carat S.a.r.l.

Informations Libres

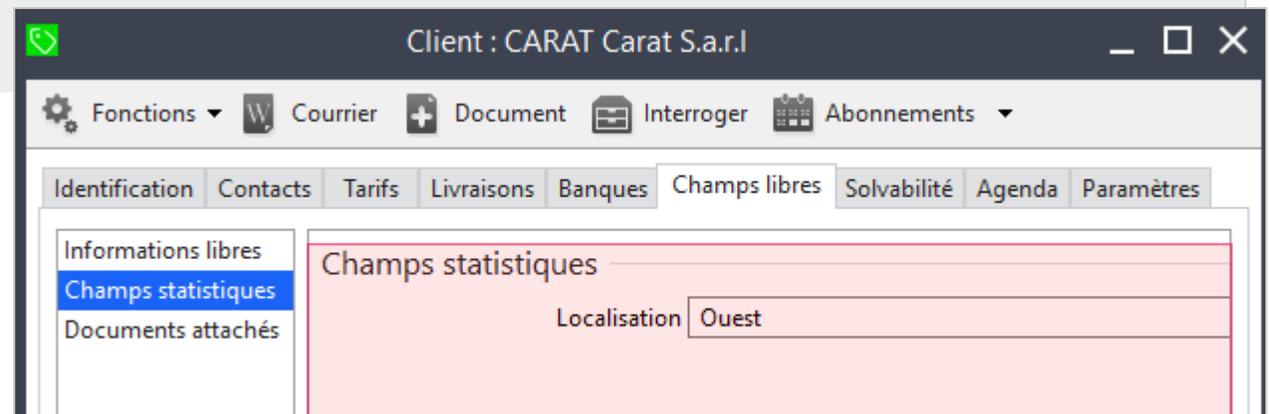
- Date création société
- Capital social: 0
- Actionnaire Pal
- Score Banque de France
- Total points fidélité: 0
- Points fidélité restants: 0
- Fin validité carte fidélité: 31/12/2007
- Date négociation règlement

Champs statistiques

- Localisation: Ouest

Les données des champs statistiques sont alors consultables via l'onglet 'Champs libres' du tiers ou de la société (selon option choisie.)

Les champs peuvent aussi être ajoutés sur l'écran société et servir de critère de recherche.



Client : CARAT Carat S.a.r.l.

Fonctions Courrier Document Interroger Abonnements

Identification Contacts Tarifs Livraisons Banques **Champs libres** Solvabilité Agenda Paramètres

Informations libres
Champs statistiques
Documents attachés

Champs statistiques

- Localisation: Ouest



Intégration

Améliorations

Rattachement de documents

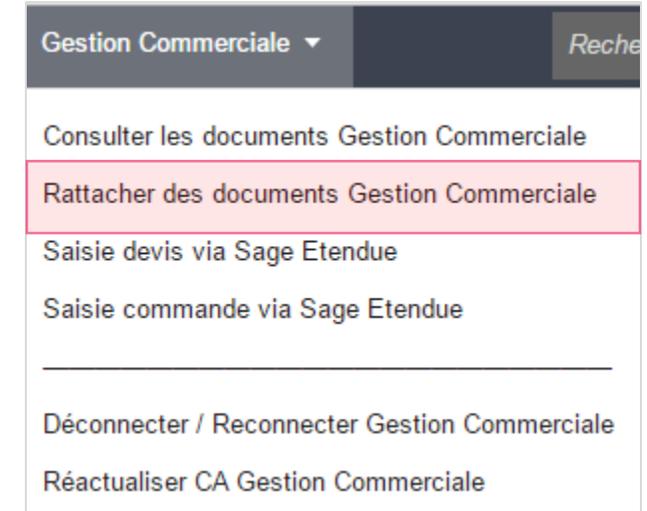
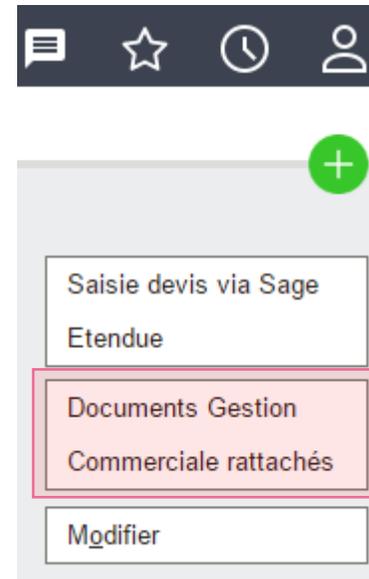
Rattachement de documents Gestion Commerciale aux opportunités CRM



Faciliter la consultation en temps réel des documents de vente et l'alimentation des prévisions CRM

Ajout d'un bouton 'Rattacher des documents Gestion Commerciale' sur consultation d'une opportunité

Autre accès via menu Gestion Commerciale dans toutes les pages où le contexte de l'opportunité est présent.



Possibilité de rattacher des documents de vente à l'opportunité

^ Rattachement de documents Sauver

Société: Carat S.a.r.l Code Tiers: CARAT Opportunité: vente d'horloges

Aucun document n'est rattaché pour l'instant à cette opportunité

Afficher les documents masqués ou affectés à une autre opportunité Recherche rapide

attacher	Date	Type	No pièce	Total HT	valoriser	masquer	Opportunité
<input checked="" type="checkbox"/>	04/01/2017	DE	DE00012	524,40	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Lié (opportunité courante)
<input type="checkbox"/>	04/01/2017	DE	DE00011	310,00	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	03/01/2017	DE	DE00010	161 400,00	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	07/01/2016	DE	DE00009	400,00	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Rattachement de documents Gestion Commerciale aux opportunités CRM

Faciliter la consultation en temps réel des documents de vente et l'alimentation des prévisions CRM



Possibilité de choisir les **documents à valoriser** dans l'opportunité

^ Rattachement de documents Sauver

Société: Carat S.a.r.l Code Tiers: CARAT Opportunité: vente d'horloges

Décocher pour revenir au mode consultation Afficher les documents masqués ou affectés à une autre opportunité

	attacher	Date	Type	No pièce	Total HT	valoriser	masquer	Opportunité
▼	<input checked="" type="checkbox"/>	04/01/2017	DE	DE00012	524,40	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Lié (opportunité courante)
▼	<input checked="" type="checkbox"/>	04/01/2017	DE	DE00011	310,00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Lié (opportunité courante)

Possibilité de **masquer des anciens documents** non utilisés

^ Rattachement de documents Sauver

Société: Carat S.a.r.l Code Tiers: CARAT Opportunité: vente d'horloges

Décocher pour revenir au mode consultation Afficher les documents masqués ou affectés à une autre opportunité

	attacher	Date	Type	No pièce	Total HT	valoriser	masquer	Opportunité
▼	<input checked="" type="checkbox"/>	04/01/2017	DE	DE00012	524,40	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Lié (opportunité courante)
▼	<input checked="" type="checkbox"/>	04/01/2017	DE	DE00011	310,00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Lié (opportunité courante)
▼	<input type="checkbox"/>	03/01/2017	DE	DE00010	161 400,00	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
▼	<input type="checkbox"/>	07/01/2016	DE	DE00009	400,00	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	

Rattachement de documents Gestion Commerciale aux opportunités CRM

Faciliter la consultation en temps réel des documents de vente et l'alimentation des prévisions CRM



Une fois sélectionnés les documents sont **consultables** à tout moment via la même méthode d'appel.

Un **liséré vert** apparaît alors sur le bouton pour indiquer que des documents sont rattachés

Documents Gestion
Commerciale rattachés

Selon le type de document valorisé, les **totaux de l'opportunité** sont automatiquement mis à jour

^ Rattachement de documents Sauver

Société: Carat S.a.r.l Code Tiers: CARAT Opportunité: vente d'horloges

Cocher pour modifier les rattachements de cette opportunité

	Date	Type	No pièce	Total HT	valoriser
▼	04/01/2017	DE	DE00012	524,40	<input checked="" type="checkbox"/>
▼	04/01/2017	DE	DE00011	310,00	<input checked="" type="checkbox"/>

^ Rattachement de documents Sauver

Société: Carat S.a.r.l Code Tiers: CARAT Opportunité: vente d'horloges

Cocher pour modifier les rattachements de cette opportunité

	Date	Type	No pièce	Total HT	valoriser
▼	04/01/2017	DE	DE00012	524,40	<input checked="" type="checkbox"/>

Totaux de l'opportunité

Total éléments d'opportunité:
EUR 0,00

Total des devis:
EUR 524,40

Total des commandes:
EUR 0,00

Rattachement de documents Gestion Commerciale aux opportunités CRM

Faciliter la consultation en temps réel des documents de vente et l'alimentation des prévisions CRM



Consultation possible du **détail** de chaque document

^ Rattachement de documents Sauver

Société: Carat S.a.r.l Code Tiers: CARAT Opportunité: vente d'horloges

Cocher pour modifier les rattachements de cette opportunité

Date	Type	No pièce	Total HT	valoriser
04/01/2017	DE	DE00012	37 812,40	<input checked="" type="checkbox"/>

Référence article	Désignation	Quantité	Prix unitaire	Remise	Total HT
BRAAR10	Bracelet, anneaux striés	1	552	5%	524,40
HROUE	Roue, mécanisme horloge	200	1.15	20%	184,00
BAOR01	Bague Or et pierres	10	588	20%	4 704,00
BAOR01	Bague Or et pierres	25	588	20%	11 760,00
BAOR01	Bague Or et pierres	40	645	20%	20 640,00

Mise à jour automatique et optionnelle de la **prévision** opportunité d'après le total devis ou commande.

Statut

Étape: Statut: **Prévision:**

Affecté à: Équipe: **Priorité:**

Totaux de l'opportunité

Total éléments d'opportunité: **Total des devis:**

Rattachement de documents Gestion Commerciale aux opportunités CRM

Faciliter la consultation en temps réel des documents de vente et l'alimentation des prévisions CRM



Recherche rapide par saisie d'un terme recherché parmi toutes les lignes et colonnes des entêtes de document affichés.

^ Rattachement de documents Sauver

Société: Carat S.a.r.l Code Tiers: CARAT Opportunité: vente d'horloges

Décocher pour revenir au mode consultation Afficher les documents masqués ou affectés à une autre opportunité

	attacher	Date	Type	No pièce	Total HT	valoriser	masquer	Opportunité
▼	<input checked="" type="checkbox"/>	04/01/2017	DE	DE00012	37 812,40	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Lié (opportunité courante)
▼	<input type="checkbox"/>	04/01/2017	DE	DE00011	310,00	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
▼	<input type="checkbox"/>	03/01/2017	DE	DE00010	161 400,00	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
▼	<input type="checkbox"/>	07/01/2016	DE	DE00009	400,00	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	

^ Rattachement de documents Sauver

Société: Carat S.a.r.l Code Tiers: CARAT Opportunité: vente d'horloges

Décocher pour revenir au mode consultation Afficher les documents masqués ou affectés à une autre opportunité

	attacher	Date	Type	No pièce	Total HT	valoriser	masquer	Opportunité
▼	<input checked="" type="checkbox"/>	04/01/2017	DE	DE00012	37 812,40	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Lié (opportunité courante)
▼	<input type="checkbox"/>	04/01/2017	DE	DE00011	310,00	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Rattachement de documents Gestion Commerciale aux opportunités CRM



Faciliter la consultation en temps réel des documents de vente et l'alimentation des prévisions CRM

Options de paramétrage du comportement rattachement définies via l'administration des améliorations fonctionnelles.

- **Dupliquer** les totaux opportunité alimentés par rattachement, dans le champ 'Prévision'

Dupliquer la valeur des champs 'Total...' de l'opportunité dans le champ 'Prévision': ?

Oui ▼

- Choix des **types** de document pouvant être rattachés parmi DE,BC,PL,BL,BR,BA,FA,FC
- Types de documents devant alimenter le champ '**Total devis**' opportunité
- Types de documents devant alimenter le champ '**Total commande**' opportunité
- **Période** en années de recherche des documents Gestion Commerciale
- Forcer le statut de l'opportunité à '**Gagné**' dès l'alimentation du champ 'Total commande'

Rattachement de documents Gestion Commerciale aux opportunités

Types de document Gestion Commerciale à rattacher: ?

DE
BC

Types de document à cumuler dans le champ total devis opportunité: ?

DE
BC

Types de document à cumuler dans le champ total commande opportunité: ?

DE
BC

Période flottante de recherche de documents (en années): ?

2

Force le statut de l'opportunité à 'Gagné' si commande: ?

Non ▼



Intégration

Améliorations

Consultation de documents

Consulter les documents Gestion Commerciale

simplifier la consultation des documents

Consultation **depuis toute page CRM** si contexte d'une société (exemple depuis un ticket)

Liste des documents par **ordre de date décroissante**

Détail du document **directement par clic** sur un chevron à gauche

Recherche rapide par saisie d'un terme recherché parmi toutes les lignes et colonnes des entêtes de document affichés.

Filtre par utilisateur pour choisir les types de document à consulter parmi ceux autorisés via administration

Documents commerciaux

Société: Carat S.a.r.l Code Tiers: CARAT

DE BC FA FC

Recherche rapide

Date	Type	No pièce	Total HT																																						
04/01/2017	DE	DE00012	37 812,40																																						
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Référence article</th> <th>Désignation</th> <th>Quantité</th> <th>Prix unitaire</th> <th>Remise</th> <th>Total HT</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>BRAAR10</td> <td>Bracelet, anneaux striés</td> <td>1</td> <td>552</td> <td>5%</td> <td>524,40</td> </tr> <tr> <td>HROUE</td> <td>Roue, mécanisme horloge</td> <td>200</td> <td>1.15</td> <td>20%</td> <td>184,00</td> </tr> <tr> <td>BAOR01</td> <td>Bague Or et pierres</td> <td>10</td> <td>588</td> <td>20%</td> <td>4 704,00</td> </tr> <tr> <td>BAOR01</td> <td>Bague Or et pierres</td> <td>25</td> <td>588</td> <td>20%</td> <td>11 760,00</td> </tr> <tr> <td>BAOR01</td> <td>Bague Or et pierres</td> <td>40</td> <td>645</td> <td>20%</td> <td>20 640,00</td> </tr> </tbody> </table>						Référence article	Désignation	Quantité	Prix unitaire	Remise	Total HT	BRAAR10	Bracelet, anneaux striés	1	552	5%	524,40	HROUE	Roue, mécanisme horloge	200	1.15	20%	184,00	BAOR01	Bague Or et pierres	10	588	20%	4 704,00	BAOR01	Bague Or et pierres	25	588	20%	11 760,00	BAOR01	Bague Or et pierres	40	645	20%	20 640,00
Référence article	Désignation	Quantité	Prix unitaire	Remise	Total HT																																				
BRAAR10	Bracelet, anneaux striés	1	552	5%	524,40																																				
HROUE	Roue, mécanisme horloge	200	1.15	20%	184,00																																				
BAOR01	Bague Or et pierres	10	588	20%	4 704,00																																				
BAOR01	Bague Or et pierres	25	588	20%	11 760,00																																				
BAOR01	Bague Or et pierres	40	645	20%	20 640,00																																				
04/01/2017	DE	DE00011	310,00																																						
03/01/2017	DE	DE00010	161 400,00																																						
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Référence article</th> <th>Désignation</th> <th>Quantité</th> <th>Prix unitaire</th> <th>Total HT</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>LINGOR18</td> <td>Lingot Or 18 cts</td> <td>2</td> <td>80700</td> <td>161 400,00</td> </tr> </tbody> </table>						Référence article	Désignation	Quantité	Prix unitaire	Total HT	LINGOR18	Lingot Or 18 cts	2	80700	161 400,00																										
Référence article	Désignation	Quantité	Prix unitaire	Total HT																																					
LINGOR18	Lingot Or 18 cts	2	80700	161 400,00																																					
07/01/2016	DE	DE00009	400,00																																						

Consulter les documents Gestion Commerciale

simplifier la consultation des documents

Options de paramétrage de la consultation des documents définies dans l'administration des améliorations fonctionnelles.

- Choix des **types** de document pouvant être consultés parmi DE,BC,PL,BL,BR,BA,FA,FC
- **Période** en années de recherche des documents Gestion Commerciale

Consulter les documents Gestion Commerciale

Types de document Gestion Commerciale à consulter: ?

Période flottante de recherche de documents (en années): ?

DE
BC

2

Rattachements et consultation des documents Gestion Commerciale

Paramétrer les listes entête et lignes de documents

Options de paramétrage des colonnes entête et lignes des documents définies via l'administration des améliorations fonctionnelles.

- Choix des **colonnes des entêtes** de document
- Choix des **colonnes des lignes** de document
- Choix d'une **société de test** pour vérifier immédiatement le résultat via le menu Gestion Commerciale sans quitter la page d'administration des options améliorations fonctionnelles.

Paramétrage des colonnes liste des entêtes et lignes de documents Gestion Commerciale

Colonnes de la liste des entêtes de document: ?

DocCom_InfoLibre1 | DocCom_Date | DocCom_Type|DocCom_Piece | DocCom_Reference | [R]DocCom_TotalHT

Société de test pour consultation documents: ?

Bague's en or



Colonnes de la liste des lignes de document: ?

[L]DocDet_Article | [L]DocDet_Designation | [R]DocDet_Quantite | [R]DocDet_PrixUnitaire | [R]DocDet_Remise | [R]DocDet_Ti

Astuces Précéder les noms des champs par [C] pour centrer la valeur ou [L] ou [R] pour cadrer la valeur à gauche ou à droite.

Séparer les colonnes par le signe | . Les colonnes déjà présentes peuvent êtres déplacées ou enlevées.

Les champs libres DocCom_Entete1 à 4, DocCom_InfoLibre1 à n, DocDet_InfoLibre1 à n, ainsi que les champs DocCom_Affaire, DocDet_Affaire peuvent aussi être exploités. Leur associer la traduction souhaitée pour le titre de la colonne.

Si à l'utilisation le contenu d'une colonne est vide pour toutes les lignes alors la colonne est automatiquement masquée.

S'aider des aides contextuelles disponibles en survolant le titre de chacun des champs de la page d'administration..



Intégration

Améliorations

Tiers génériques

Gestion des tiers génériques

Pour autoriser des actions Gestion Commerciale sur des sociétés pas encore en lien avec un tiers.

La logique des **tiers génériques** permet d'associer temporairement une société CRM à un tiers général de la Gestion Commerciale alors que le Tiers client n'existe pas encore.

- Exemple 1 : Société de type prospect associée temporairement à un tiers DIVERS GROSSISTE, DIVERS REVENDEUR,...
- Exemple 2 : Société de type prospect associée temporairement à un tiers DIVERS A, DIVERS B, ... DIVERS Z en fonction de la première lettre de la raison sociale société.

Cette fonctionnalité permettra notamment de rattacher des documents Gestion Commerciale, saisis sur un **tiers 'divers'**, à une opportunité définie pour une **société prospect sans tiers**.

Documents des ventes

Société: Bernard Bijoux Tiers Générique: GROSSISTE Opportunité: Bagues et bracelets

Aucun document n'est rattaché pour l'instant à cette opportunité

Afficher les documents masqués ou affectés à une autre opportunité

attacher	Prospect	Date	Type	No pièce	Total HT	valoriser	masquer	Opportunité
<input checked="" type="checkbox"/>	Bernard	13/01/2017	DE	DE00014	1 071,00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Lié (opportunité courante)
<input type="checkbox"/>	Bernard	13/01/2017	DE	DE00013	282,72	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

T...	E...	Statut	N° pièce	Référence	Date	N° client
DE		Accepté	DE00013		130117	GROSSISTE
DE		Accepté	DE00014		130117	GROSSISTE
DE		Accepté	DE00015		130117	GROSSISTE

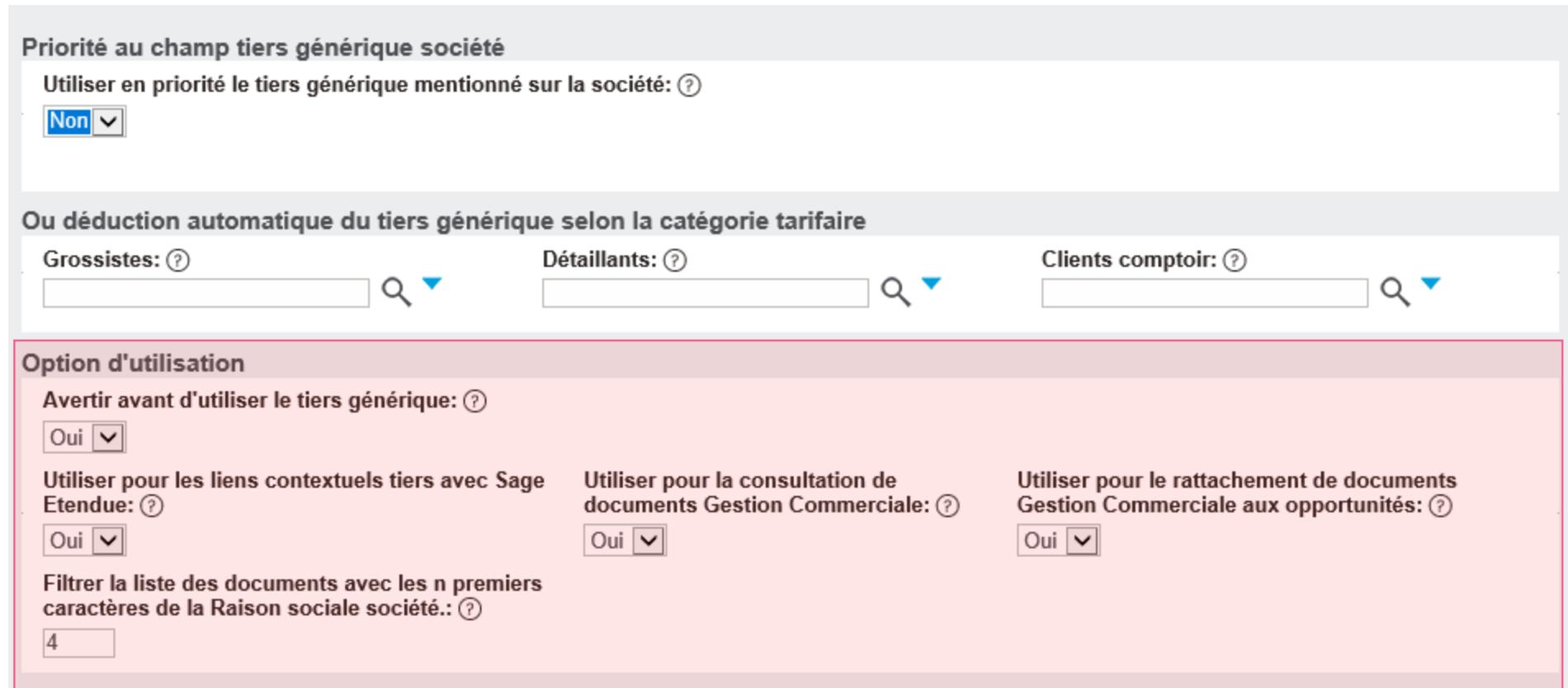
Gestion des tiers génériques

Pour autoriser des actions Gestion Commerciale sur des sociétés pas encore en lien avec un tiers.

La logique des tiers génériques peut s'appliquer en option aux actions suivantes :

- saisie **devis ou commande** depuis Sage Etendue,
- consultation des **documents commerciaux**,
- **rattachement** de documents à une opportunité.

L'onglet '**Tiers génériques**' de la fiche intégration permet de configurer le comportement des tiers génériques



Priorité au champ tiers générique société

Utiliser en priorité le tiers générique mentionné sur la société: ?

▾

Ou déduction automatique du tiers générique selon la catégorie tarifaire

Grossistes: ? 🔍 ▾

Détaillants: ? 🔍 ▾

Clients comptoir: ? 🔍 ▾

Option d'utilisation

Avertir avant d'utiliser le tiers générique: ?

▾

Utiliser pour les liens contextuels tiers avec Sage Etendue: ? ▾

Utiliser pour la consultation de documents Gestion Commerciale: ? ▾

Utiliser pour le rattachement de documents Gestion Commerciale aux opportunités: ? ▾

Filter la liste des documents avec les n premiers caractères de la Raison sociale société.: ?

Gestion des tiers génériques

Pour autoriser des actions Gestion Commerciale sur des sociétés pas encore en lien avec un tiers.

Plusieurs méthodes disponibles pour associer un tiers générique à une société :

- Affecter **manuellement** un tiers générique en le **saisissant sur la fiche société**

Priorité au champ tiers générique société

Utiliser en priorité le tiers générique mentionné sur la société: (?)

Oui ▼

Clause WHERE SQL pour filtrer le choix du tiers générique à associer à la société courante: (?)

```
acc_intid=#comp_defaultintid# and acc_type='Customer' and
acc_pricinglistid=#comp_compfamilyid#
```

Activer la recherche automatique des tiers d'après la clause WHERE SQL: (?)

Non ▼

Sur la fiche société le champ tiers générique peut être ajouté sur l'écran en vue **d'associer manuellement** la société à un tiers générique choisi.

Société ▶

Nom abrégé:

F.M.W. Lighting

Facebook:



Contrat de Service:

-- Aucun -- ▼

Statut:

Actif ▼

Source:

-- Aucun -- ▼

Intégration par défaut:

Sage100 🔍 ▼

Raison sociale:

F.M.W. Lighting

Site Web:

http://www.FMWLighting.

Secteur d'activité:

Collectivité ▼

Secteur:

Royaume-Uni ▼

Catégorie tarifaire:

Grossistes ▼

Type:

Client ▼

Sous activité:

-- Aucun -- ▼

Responsable du Compte:

🔍 Peter Johnson ▼

Tiers générique:

🔍 ▼

Gestion des tiers génériques

Pour autoriser des actions Gestion Commerciale sur des sociétés pas encore en lien avec un tiers.

- Affecter **automatiquement** un tiers générique d'après la **catégorie tarifaire**.

Priorité au champ tiers générique société

Utiliser en priorité le tiers générique mentionné sur la société: ?

Non ▼

Ou déduction automatique du tiers générique selon la catégorie tarifaire

Grossistes: ?

Divers Grossiste 🔍 ▼

Détaillants: ?

Détaillant 🔍 ▼

Clients comptoir: ?

Client divers 🔍 ▼

Revendeur: ?

Revendeur 🔍 ▼

- Affecter **automatiquement** un tiers générique d'après une **règle spécifique**.

Par exemple : associer un tiers générique Divers A, Divers B, ... Divers Z en fonction de la première lettre de la raison sociale société.

Priorité au champ tiers générique société

Utiliser en priorité le tiers générique mentionné sur la société: ?

Oui ▼

Clause WHERE SQL pour filtrer le choix du tiers générique à associer à la société courante: ?

```
acc_name LIKE 'Divers '+LEFT('#comp_name#',1)+'%' and acc_intid=#comp_defaultintid# and
acc_type='Customer' and acc_pricinglistid=#comp_compfamilyid#
```

Activer la recherche automatique des tiers d'après la clause WHERE SQL: ?

Oui ▼

Gestion des tiers génériques

Pour autoriser des actions gestion commerciale sur des sociétés pas encore en lien avec un tiers.

Dans la Gestion Commerciale utiliser un champ **Info Libre** ou **Entete1 à 4** pour saisir en entête de document sur un tiers générique la raison sociale de la société prospect.



Devis : Accepté N° DE00013 GROSSISTE Tiers générique Grossiste

Fonctions | Barèmes | Informations | Pied | Imprimer | Comptabiliser | Transformer | Valider

Client Numéro | GROSSISTE | Date 130117 | N° document N° pièce | DE00013

Statut Accepté | Date livraison Prévue | Référence

Affaire | Représentant | Entête 1

Expédition Sernam | Divers | Commentaires Bernard

Dans le CRM ajouter le même champ dans le **paramétrage des colonnes** des entêtes de document



Paramétrage des colonnes liste des entêtes et lignes de documents Gestion Commerciale

Colonnes de la liste des entêtes de document: ?

DocCom_InfoLibre2 | DocCom_Date | DocCom_Type | DocCom_Piece | DocCom_Reference | [R]DocCom_TotalHT

Grâce à l'option '**Filter la liste des documents avec les n premiers caractères de la Raison sociale société**' du paramétrage des tiers génériques, **la liste sera automatiquement filtrée**



Rattachement de documents | Sauver

Société: Bernard Bijoux | Tiers Générique: GROSSISTE | Opportunité: Bagues et bracelets

Aucun document n'est rattaché pour l'instant à cette opportunité

Afficher les documents masqués ou affectés à une autre opportunité

BERN

attacher	Prospect	Date	Type	No pièce	Total HT	valoriser	masquer	Opportunité
<input checked="" type="checkbox"/>	Bernard	13/01/2017	DE	DE00014	1 071,00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Lié (opportunité courante)
<input type="checkbox"/>	Bernard	13/01/2017	DE	DE00013	282,72	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	



Intégration

Améliorations

Outil de diagnostic

Outil diagnostic état base Gestion Commerciale

Pour aider à résoudre les anomalies base Gestion Commerciale impactant l'intégration.

Administration

Diagnostic Gestion Commerciale Tout exécuter Rafraîchir Résultats Fermer tous les groupes

64 0 0 0 0

Action	Nom	Description	Statut	SQL	Solution	Erreurs
^	Connexion					
▶	Test de connexion	Vérification de la connexion SQL à la Gestion Commerciale depuis le ...	?	📄		
▶	Test des mots de passe	Les mots de passe doivent être identiques pour la gestion commercial...	?	📄		
^	Test Paramètres société					
▶	Gestion du code comptable	Vérification de l'adéquation du mode de gestion du code comptable CR...	?	📄		
▶	Vérification des catégories tarifaires	Au moins une catégorie tarifaire configurée	?	📄		
▶	Codes ISO vides sur les devises	Vérification des codes ISO sur les devises	?	📄		
▶	Codes ISO des devises référencées sur les tiers	Vérification des codes ISO sur les devises utilisées sur les tiers	?	📄		
^	Test Tiers / Identification					
▶	Caractères invalides dans le champ intitulé du compte tiers	Vérification des caractères dans le champ intitulé des comptes tiers	?	📄		
▶	Caractères invalides dans le champ commentaire du compte tiers	Vérification des caractères dans le champ commentaire des comptes t...	?	📄		
▶	Caractères invalides dans le champ qualité du compte tiers	Vérification des caractères dans le champ qualité des comptes tiers	?	📄		
▶	Caractères invalides dans le champ classement du compte tiers	Vérification des caractères dans le champ classement des comptes tiers	?	📄		
▶	Caractères invalides dans le champ interlocuteur du compte tiers	Vérification des caractères dans le champ interlocuteur des	?	📄		
▶	Caractères invalides dans le champ adresse du compte tiers	Vérification des caractères dans le champ adresse des co	?	📄		
▶	Caractères invalides dans le champ complément du compte tiers	Vérification des caractères dans le champ complément de	?	📄		
▶	Caractères invalides dans le champ code postal du	Vérification des caractères dans le champ code postal du	?	📄		

Evolution 1.01
 En version 1.01 cet outil est aussi accessible depuis la page 'Outils et diagnostics'. En contexte multi-intégrations il faudra cependant toujours utiliser le bouton de chaque fiche intégration.

[BIJOU9]

Modifier

Activer

Tout resynchroniser
(Renvoyer tous les tiers Gestion commerciale vers les sociétés CRM)

Renvoyer toutes les sociétés CRM vers les tiers Gestion commerciale

Afficher le fichier journal

Diagnostic connexion

Diagnostic Gestion Commerciale

Aide

Outil diagnostic état base Gestion Commerciale

Pour aider à résoudre les anomalies base Gestion Commerciale avant l'activation de l'intégration

Diagnostic Gestion Commerciale Tout exécuter Rafraîchir Résultats Fermer tous les groupes 64 1 1 0 0

Action	Nom	Description	Statut	SQL	Solution	Erreurs
^	Connexion					
↻	1	Test de connexion	Vérifié			
▶		Test des mots de passe	Les mots de passe sont corrects			
^	Test Paramètres société					
▶		Gestion du code comptable	Vérifié			
▶		Vérification des catégories tarifaires	Au moins une catégorie tarifaire est définie			
▶		Codes ISO vides sur les devises	Vérification des codes ISO sur les devises			
↻	1	Codes ISO des devises référencées sur les tiers	Vérification des codes ISO sur les devises utilisées sur les tiers			

Codes ISO des devises référencées sur les tiers

Requête en avertissement :

Requête exécutée:

```
select D_CodeISO,D_Intitule from [BIJOU9].dbo.P_DEVISE where isnull(D_Intitule,'')<>' ' and cbIndice in (select distinct(N_Devises) from [BIJOU9].dbo.P_COMPTEP where N_Devises>0) and D_CodeISO collate French_CI_AS not in (select Curr_Symbol from Currency where Curr_Deleted is null)
```

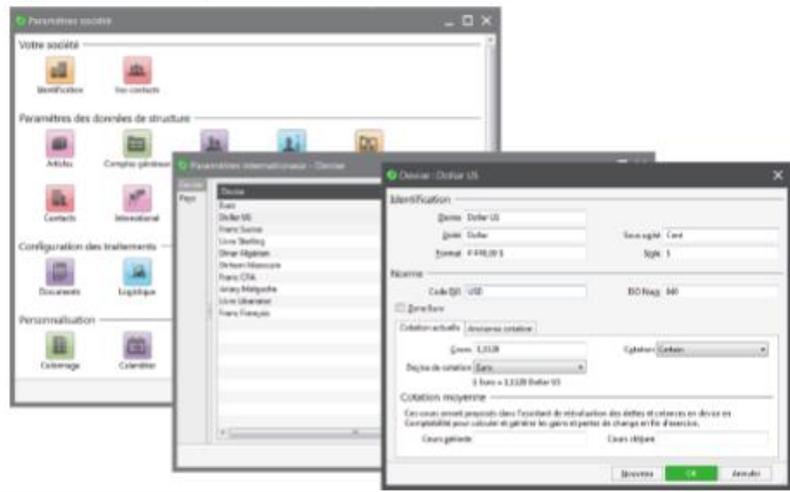
D_CodeISO	D_Intitule
MGA	Ariary Malgache

Vous pouvez utiliser le bouton 'Copier' pour copier la requête SQL et l'exécuter dans 'SQL Server Management Studio'

Fermer Copier

Codes ISO des devises référencées sur les tiers

Sage 100 Gestion commerciale : Aller dans Fichier / Paramètres société / International : Devise : reprendre les codes ISO paramétré dans Sage 100 Force de ventes.



Solution

Certaines devises référencées sur les tiers ont un code ISO qui n'existe pas dans la base CRM

[en savoir plus](#)

Fermer

Aide pour résoudre l'anomalie, liste des enregistrements Gestion Commerciale concernés

Outil diagnostic état base Gestion Commerciale

Pour aider à résoudre les anomalies base Gestion Commerciale avant l'activation de l'intégration

-  **Tout exécuter** : Exécution automatique de l'ensemble des requêtes vérifications
-  **Rafraîchir** : Réactualiser la liste des requêtes et réinitialiser les statuts
-  **Résultats** : Afficher la synthèse des résultats
-  **Fermer tous les groupes** : Fermer ou ouvrir les chapitres pour faciliter la navigation



Zone de filtrage des requêtes par statut : toutes, en succès, en avertissement, en échec, bloquantes (erreur SQL)

Le clic sur une icône avec une valeur supérieure à 0 affiche uniquement les lignes associées.

Statut	SQL	Solution	Erreurs
			

Statut : Etat de la requête

SQL : Bouton d'accès à la requête SQL

Solution : Bouton d'accès à la solution en cas de problème

Erreurs : Liste des données en erreur



Intégration

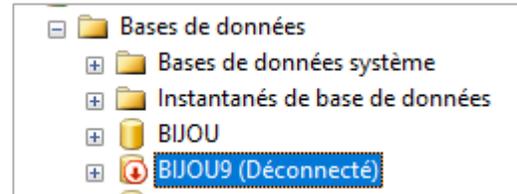
Améliorations

Autres nouveautés

Gestion d'erreur si connexion Gestion Commerciale indisponible.

Offrir une meilleure aide pour comprendre les problèmes d'accès ponctuels à la Gestion Commerciale

Exemple : base Gestion Commerciale temporairement déconnectée



Infos Flash

Chiffres clés		189 %
Risque	✓ Bonne cote c...	
Prévisionnel	42 612	
Retard	37 812	
Gagné	0	
↑ CA réalisé N	3 478	
CA réalisé N-1	1 840	
Solde débiteur	Lien GesCom KO ...	
Prév. signature	27/11/2016	
ut pas être ouverte car elle est hors connexion		
Statut intégration Désactivée		

Champs libres

Généralités	Champs libres	Paiement	Solvabilité / Cumuls	Ecritures
	★ Tiers: Carat S.a.r.l			
	Société: Carat S.a.r.l			
La base de données 'BIJOU9' ne peut pas être ouverte car elle est hors connexion				

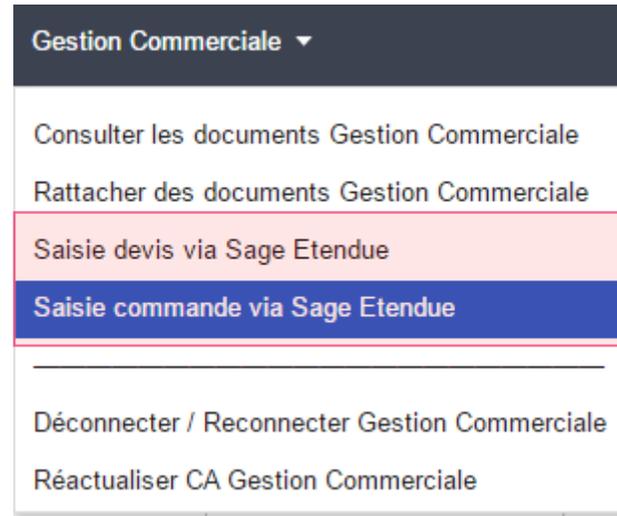
Réactualisation CA



Lien Sage Etendue, possibilité de saisir directement une commande

Pour tenir compte des organisations où la saisie de devis est remplacée par une saisie de commande

Items **saisie de devis** et **saisie de commande** via Sage Etendue, disponibles partout depuis le menu '**Gestion Commerciale**' si contexte d'une société liée à un tiers et si lien Sage Etendue activé.



Option sur **fiche intégration** pour préférer l'affichage du bouton '**Saisie commande**' à '**Saisie devis**' sur fiche société et opportunité.

Activer le lien Sage Etendue: <input checked="" type="checkbox"/>	Nom du serveur Sage Etendue: <input type="text" value="http://sage100etendue.sage.fr"/>	Nom du dossier Sage Etendue: <input type="text" value="Bijouplus"/>
Proposer le bouton saisie 'Commande' au lieu de 'Devis': <input checked="" type="checkbox"/>	<input type="text" value="http://sage100etendue.sage.fr/etendue(Bijouplus).aspx/WizardDocumentVente/Wizard?type=VenteCommande"/>	

<input checked="" type="checkbox"/>	Saisie commande via Sage 100 Etendue
<input type="button" value="Modifier"/>	
<input type="button" value="Ajouter au groupe"/>	

Contrôle d'intervalle de synchronisation intégration au minimum de 30 mn

Pour éviter les chevauchements de cycles et les ralentissements induits.

Contrôle de l'intervalle de synchronisation qui doit être **supérieur ou égal à 30 minutes**
Conversion automatique à 30mn en mise à jour version si l'intervalle était inférieur.

 L'intervalle de synchronisation ne peut pas être inférieur à 30 minutes.

 **Administration**

Service web installé compatible Gestion Commerciale Sage 100c Base Sql : [BIJOU9]

Configuration

Nom de l'intégration Gestion Commerciale: <input type="text" value="Sage100"/>	Raison sociale: <input type="text" value="BijouSA"/>	Statut de la synchronisation: <input type="text" value="Succès"/>
Délai d'attente de l'intégration (secondes): <input type="text" value="300000"/>	Intervalle de synchronisation (minutes): <input type="text" value="11"/>	Tout resynchroniser une fois par jour à partir de: <input type="text" value="23 h"/>
Secteur par défaut: <input type="text" value="Monde"/>	Secteur pour isoler les fournisseurs: <input type="text" value="Monde"/>	Responsable du compte par défaut: <input type="text" value=""/> <input type="text" value=""/> <input type="text" value="-- Aucun --"/>

Option synchronisation complète quotidienne

Pour mettre à jour le CRM avec des données Gestion commerciale ajoutées par traitement spécifique

Certaines méthodes spécifiques d'ajout de données dans la Gestion Commerciale **ne mettent pas à jour les pointeurs de réplication**.

L'option **de synchronisation quotidienne complète**, disponible dans la fiche intégration, permet de renvoyer automatiquement toutes les données Gestion Commerciale dans le CRM une fois par jour.

Statut de la synchronisation:
Succès
Tout resynchroniser une fois par jour à partir de:
23 h
Responsable du compte par défaut:
 -- Aucun --

Demande de confirmation

Attention ! Vous activez la fonctionnalité de resynchronisation quotidienne complète des données en provenance de la Gestion Commerciale.

Une fois par jour, dès que l'heure d'exécution d'un cycle de synchronisation dépassera l'heure paramétrée, la synchronisation sera complète et non pas partielle.

L'heure d'exécution réelle de cette synchronisation complète dépendra du paramètre intervalle de synchronisation, de l'heure de la dernière synchronisation et de l'heure mentionnée dans ce paramètre.

Confirmez-vous l'activation de cette fonctionnalité ?

Affectation automatique du représentant par le responsable société

Pour affecter automatiquement le représentant Gestion Commerciale d'un tiers

En réciproque de l'option 'Affectation du responsable d'après le représentant', la nouvelle option '**Affectation automatique représentant Gestion Commerciale**' permet d'affecter le représentant d'après le responsable du compte mentionné sur la fiche société.

<p>Affectation automatique responsable compte d'après représentant Gestion Commerciale:</p> <p>Affectation automatique ▼</p>	<p>Affectation automatique représentant Gestion Commerciale d'après responsable compte:</p> <p>Affectation automatique ▼</p>
--	--

Par défaut désactivée, l'option peut être activée en **mode automatique** ou pour affecter le représentant **uniquement s'il est non renseigné**.

Affectation automatique représentant Gestion Commerciale d'après responsable compte:

Affectation automatique ▼

Affectation automatique

Affectation automatique si représentant Gestion Commerciale vide

Pas d'affectation automatique

-- Aucun --

La champ **représentant de la société** peut être ajouté sur l'écran société.

<p>Responsable du Compte:</p> <p>Bernard GENDRON ▼</p>	<p>Représentant:</p> <p>Bernard GENDRON</p>
--	---

Astuce Attention ! L'affectation du représentant étant prise en compte uniquement à la sauvegarde, il est recommandé de mettre le champ représentant société en lecture seule

Notification utilisateur si erreurs de synchronisation intégration

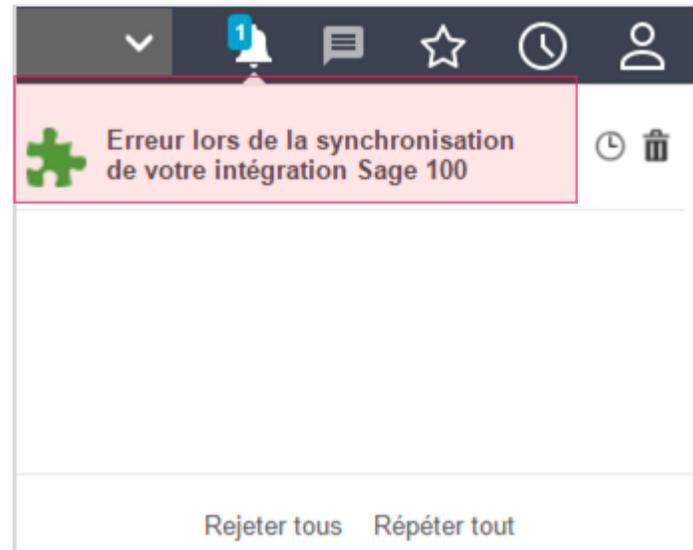
Simplifier l'administration de la synchronisation CRM / Gestion Commerciale

Nouvelle règle de signalisation progressive : **Erreur d'intégration**

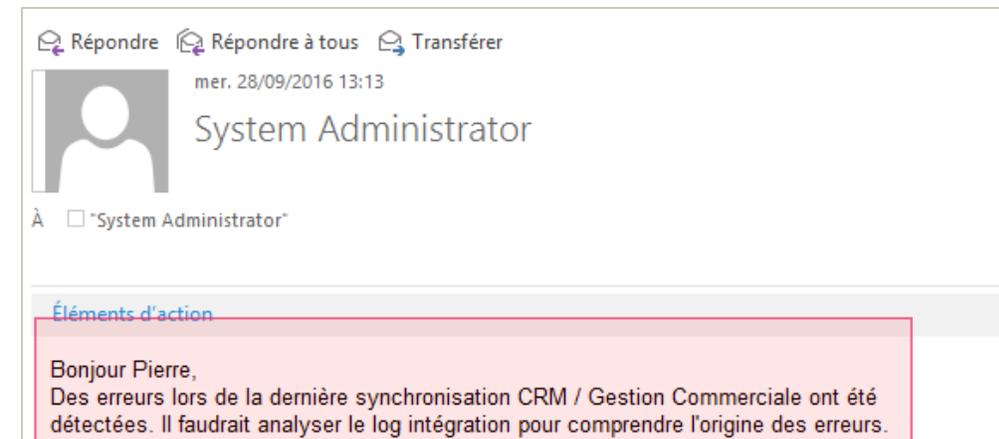
28 Règles de processus, Page 1 de 2 Page 1

Type	Nom de règle	Règle activée	Trier ▼
Règle d'escalade progressive	Email Reminder	VRAI	4
Règle d'escalade progressive	Quote Expiry	VRAI	1
Règle d'escalade progressive	Communication Reminder	VRAI	1
Règle d'escalade progressive	Notification d'erreur d'intégration	VRAI	0

En utilisation, ajout d'une **notification** si erreur intégration détectée.



Possibilité via administration signalisation progressive de paramétrer une **notification par email**

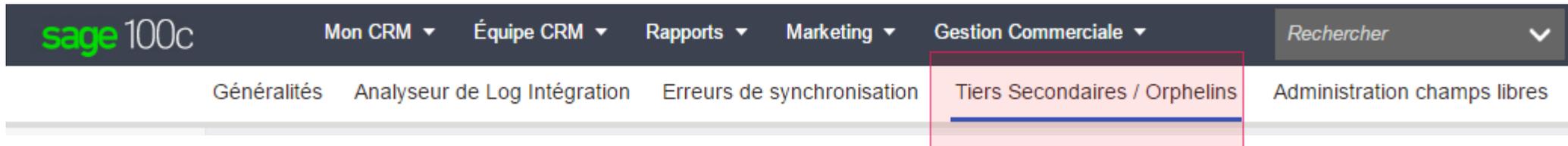


Automatiser l'alignement sociétés / tiers 1=1

Simplifier le passage à la logique 1 tiers Gestion Commerciale = 1 société CRM

Pouvoir associer à tous les tiers Gestion Commerciale une société CRM et supprimer ainsi automatiquement les tiers orphelins ou secondaires pour n'avoir uniquement que des **tiers principaux tous liés à une société**.

Depuis la fiche intégration, onglet '**Tiers Secondaires et Orphelins**', ajout d'un bouton '**Créer automatiquement les sociétés**'



Pour les tiers secondaires, historisation de l'ancienne société parente dans le champ '**Ancienne société**' (*comp_oldcompanyid*) de la nouvelle société.

Tous les tiers détectés orphelins ou secondaires seront **automatiquement associés à une nouvelle société**.

Actualiser

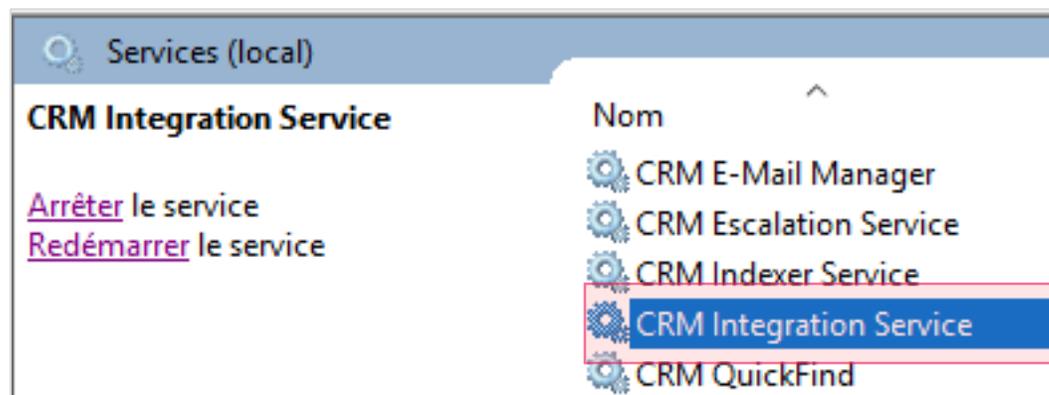
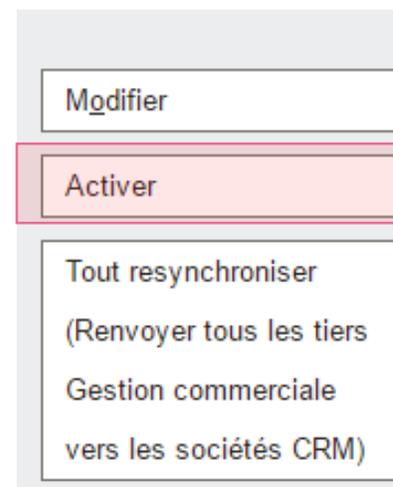
Créer automatiquement
les sociétés

Effacer les criteres

Démarrage du service d'intégration

Simplifier l'activation de l'intégration avec démarrage automatique du service CRM Integration Service

La demande d'activation provoque maintenant le démarrage du service windows d'intégration





Utilisation

Autres améliorations

Améliorations aperçu avant impression

Exporter simplement le contenu d'un écran CRM

Via le menu 'nouveau' l'option 'Aperçu avant impression' ouvre un nouvel onglet avec affichage des informations de l'écran courant épurés des styles, images et informations non nécessaires.

Au sujet de

Société: Bague's en or 06 65 87 00 00	Contact: Estéban ZHIA 03 87 23 11 45	Nouvelle société
À propos de:		Nouveau contact

Détails

Action: Réunion

Objet: Présentation de notre nouvelle gamme d'horloges

Emplacement:

Détails:
Nouvelles horloges design vintage mais avec mécanique high tech Ces horloges offriront à votre déco d'intérieur un style rétro et authentique, inspiré de la "belle époque". Le look ancien de cette horloge est renforcé par ses cadrans blancs où les heures sont représentées par de larges chiffres romains noirs. Le détail déco : son impression "Paris 1807". Notre conseil : installez-la idéalement dans un intérieur de style classique, elle s'harmonisera avec l'ensemble de votre déco.

Statut: En suspens

Privée:

Pourcentage réalisé:

Parc:

Priorité: Normal

Secteur: Monde

Créée par: Bernard GENDRON

Créée le: 09/01/2017 21:44

Temps réalisé:

Organisateur: Bernard GENDRON

Planification

Date / Heure: 11/01/2017 09:30

Date / Heure Fin: 11/01/2017 12:00

Journée entière:

Rappel: Ne pas me rappeler

Utilisateur: Bernard GENDRON

Rechercher :

Équipe: Opérations

Récurrance

-  Nouveau rendez-vous
-  Nouvelle tâche
-  Nouvel e-mail
-  Fusionner vers Word
-  Fusionner vers PDF
-  Aperçu avant impression

Le contenu des champs texte multi-lignes est **affiché en totalité**, permettant ainsi par exemple d'imprimer ou exporter un compte rendu d'activité complet.

Infos Flash : Alerter sur le retard dans les prévisions

Pour aider les forces de vente à mieux gérer leurs prévisions

Visualiser le montant des prévisions avec **date prévisionnelle de signature en retard** de plus de deux semaines.

Chiffres clés		189 %
Risque	✓ Bonne cote c...	
Prévisionnel	8 300	
Retard	3 500	
Gagné	0	
↑ CA réalisé N	3 478	
CA réalisé N-1	1 840	
Prév. signature	27/11/2016	
Statut intégration	Désactivée	

Prévision: EUR 3 500,00	Probabilité de réussite: 70
Priorité: <input type="text"/>	À fermer avant: 27/11/2016 12:00

En paramétrage des Infos Flash, **trois nouvelles requêtes modèles** sont proposées pour l'affichage du retard.

Label ligne: ?	Format: ?	Requête SQL: ?
Risque	Texte	SELECT ISNULL((SELECT dbo.FL comp_companyid=#Company#),#t
Prévisionnel	Montant	SELECT SUM(oppo_forecast) FRC oppo_primarycompanyid=#Compa
Retard	Montant	SELECT SUM(oppo_forecast) FRC DATEDIFF(week Oppo_TarjetClos

Opportunités :

- Retard : Retard prévisionnel opportunités pour la société courante
- Mon retard : Retard prévisionnel opportunités pour l'utilisateur courant
- Total retard : Retard prévisionnel opportunités pour toute l'entreprise

Chiffres d'affaires :

Tickets :

Communications :

Gestion Commerciale (lecture directe sans réplication) :

Divers :

MailChimp : améliorations

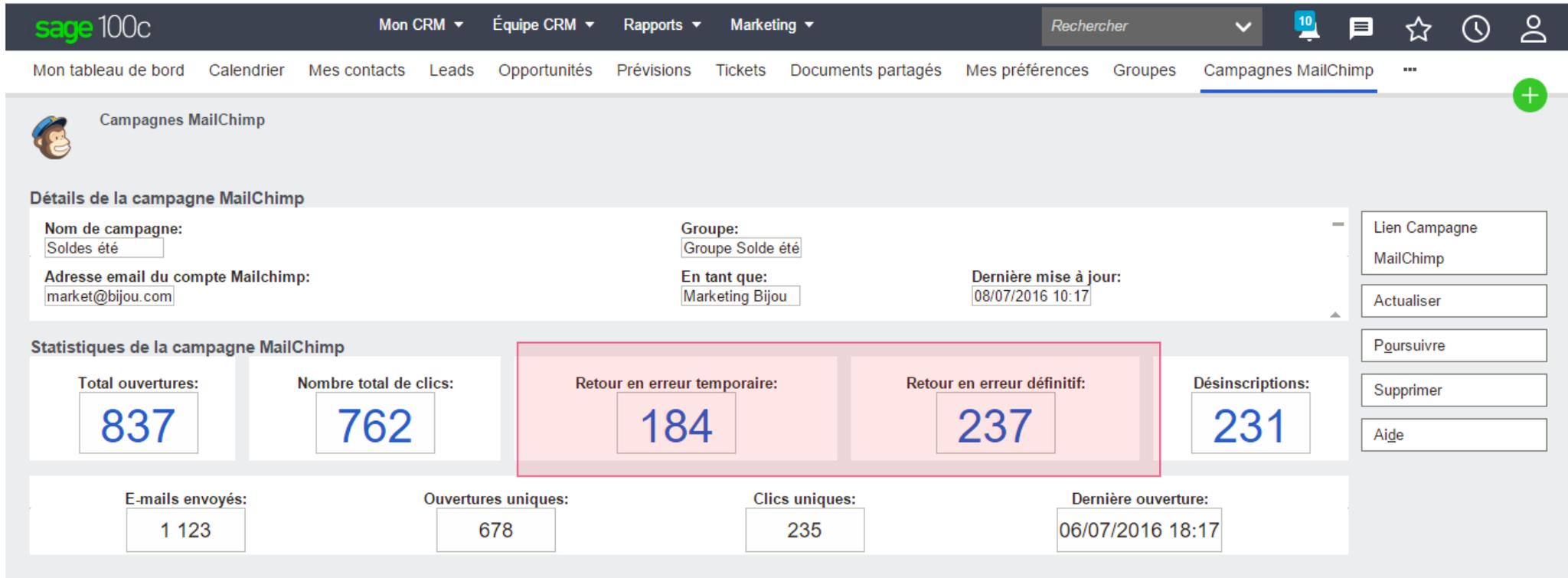
- Deux nouveaux paramètres de synchronisation
 - **Communications et résultats de désabonnements** : spécifie la fréquence de création de communications et inscriptions de désabonnements
 - **Résultats de campagne** : spécifie la fréquence de synchronisation de MailChimp vers CRM.

Compte MailChimp

Clé API MailChimp: <input type="text"/>	Identifiant de liste MailChimp: <input type="text"/>	Statut: <input type="text"/>
Communications et résultats de désabonnement: 2 heures ▾	Dernière synchronisation: <input type="text"/>	
Résultats de la campagne: 2 heures ▾	Dernière synchronisation: <input type="text"/>	

MailChimp : améliorations

- Une notification est maintenant affichée et indique si un **groupe a été envoyé avec succès** à MailChimp.
- Tous les contacts non traités par MailChimp sont maintenant inclus dans un groupe nommé **<nom du groupe>_error**
- Possibilité de cliquer sur le nom du groupe pour **l'ouvrir et corriger le contenu**.
- Nouvelles information statistiques : **Soft bounce** (erreur temporaire. Exemple boîte pleine) et **Hard bounce** (erreur définitive. Exemple adresse email inconnue)



The screenshot shows the Sage 100c interface for MailChimp campaigns. The top navigation bar includes 'Mon CRM', 'Équipe CRM', 'Rapports', and 'Marketing'. The main navigation bar lists various modules, with 'Campagnes MailChimp' selected. The interface displays the following details for a campaign:

Détails de la campagne MailChimp

- Nom de campagne: Soldes été
- Adresse email du compte Mailchimp: market@bijou.com
- Groupe: Groupe Solde été
- En tant que: Marketing Bijou
- Dernière mise à jour: 08/07/2016 10:17

Statistiques de la campagne MailChimp

Total ouvertures: 837	Nombre total de clics: 762	Retour en erreur temporaire: 184	Retour en erreur définitif: 237	Désinscriptions: 231
E-mails envoyés: 1 123	Ouvertures uniques: 678	Clics uniques: 235	Dernière ouverture: 06/07/2016 18:17	

On the right side, there are buttons for 'Lien Campagne MailChimp', 'Actualiser', 'Poursuivre', 'Supprimer', and 'Aide'.

MailChimp : améliorations

- Possibilité de gérer **25 champs** de fusion supplémentaires pour les sociétés, leads et contacts.

Liste complète des champs de fusion MailChimp

Raison sociale	COMPNAME	Code de fonction du contact	PER_TITLEC
Adresse e-mail de la société	COMP_EMAIL	Service du contact	PER_DEPART
Type de société	COMP_TYPE	Statut du contact	PER_STATUS
Statut de la société	COMP_STATU	Source du contact	PER_SOURC
Source de la société	COMP_SOURC	Sexe du contact	PER_GENDE
Territoire de la société	COMP_TERRI	Description du dossier Prospect	LEADDESC
Chiffre d'affaires de la société	COMP_REVEN	E-mail du contact de prospect	LEA_EMAIL
Employés de la société	COMP_EMPLO	Nom de société de prospect	LEA_COMPNA
Secteur de la société	COMP_SECTO	Prénom du prospect	LEA_FNAME
Site Web de la société	COMP_WEB	Nom du prospect	LEA_LNAME
Prénom du contact	FNAME	Pays de la société de prospect	LEA_COUNTR
Nom du contact	LNAME	Salutations personnelles du prospect	LEA_SALUTA
Adresse e-mail du contact	PER_EMAIL	Source du prospect	LEA_SOURCE
Salutations du contact	PER_SALUTA	Étape du prospect	LEA_STAGE
Fonction du contact	PER_TITLE	Statut du prospect	LEA_STATUS

Workflow : Possibilité de créer des rendez-vous

Nouvelle action Workflow nommée 'Créer un rendez-vous' afin de proposer de paramétrer un rendez-vous en tant qu'action d'un processus.

Sélectionner l'action du processus

Action de changement de colonne	Actions de suivi
Définir la valeur de colonne	Créer la tâche
Réinitialiser la valeur de colonne	Créer un rendez-vous
Afficher le champ pour l'amendement	Créer une opportunité
Afficher le message à l'écran	Créer un ticket
	Créer un Lead
	Créer une solution
	Créer un document de fusion Word

En option, l'action peut être utilisée pour créer automatiquement un rendez-vous avec des valeurs prédéfinies sans proposer d'interface de saisie à l'utilisateur (via champ *Attribut*, choix de la valeur 'Masqué')

Nouveaux détails de l'action du processus

Type: Créé un rendez-vous

Obtenez l'utilisateur par défaut de:

Attribut: -- Aucun --

Étiquette pour nouveau rendez-vous:

Ordre:

Sauvegarder

Annuler

Aide

Nouvelles valeurs par défaut de rendez-vous

Action: Réunion

Objet:

Détails:

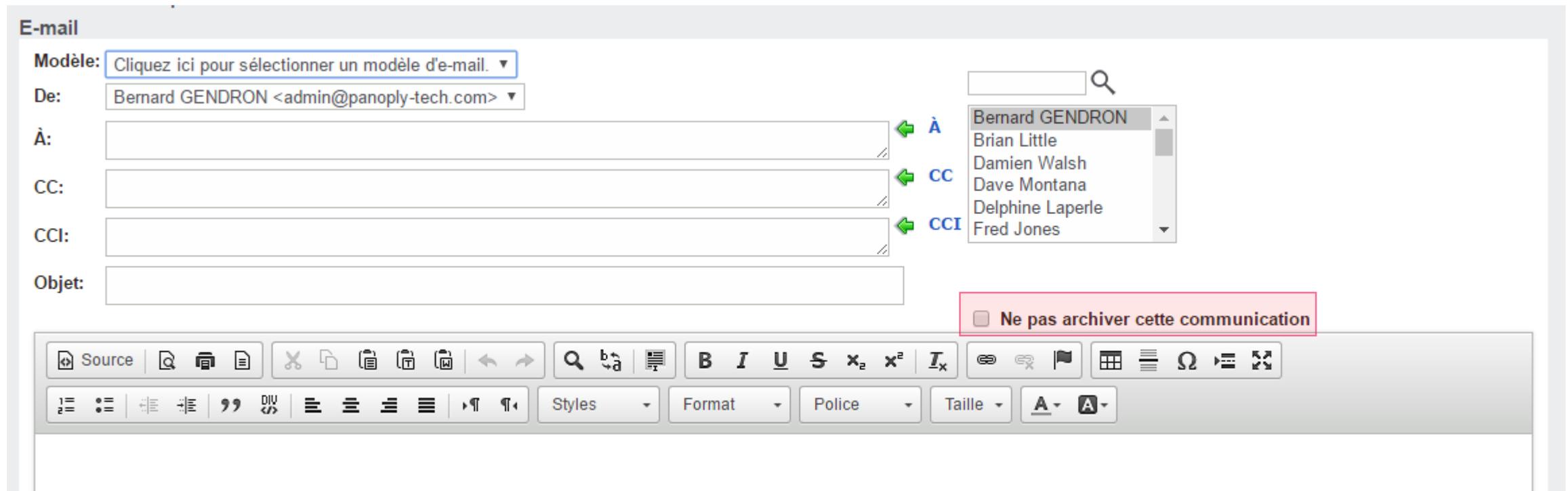
Statut: En suspens

Priorité: Normal

Emails : enregistrer en tant que communication si envoyé par Workflow

Les utilisateurs peuvent choisir d'enregistrer les **e-mails** envoyés à partir des Workflows en tant que **communications**.

- Par défaut, chaque nouvel e-mail envoyé à partir d'un Workflow est maintenant enregistré comme une communication associée au contact à qui il est envoyé.
- Les utilisateurs peuvent modifier ce comportement en sélectionnant l'option '**Ne pas archiver cette communication**' disponible dans l'entête de l'email



E-mail

Modèle: Cliquez ici pour sélectionner un modèle d'e-mail. ▾

De: Bernard GENDRON <admin@panoply-tech.com> ▾

À:

CC:

CCI:

Objet:

Ne pas archiver cette communication

Source |   |   |   |   | **B** *I* U ~~S~~ x_2 x^2 *I_x* |    |      | Styles ▾ | Format ▾ | Police ▾ | Taille ▾ | **A** ▾ **A** ▾



Administration

Améliorations

Espace documentaire Sage 100c CRM

Espace documentaire et téléchargement simplifiés

- Nouvel espace **dédié à Sage 100c CRM**
- **Simplification**, plus de documentation migration V7
- **Plus de composants** préparation migration
- **Un seul hotfix** compatible STD ou ADV
- **Un seul service web** d'intégration
- **Rapatriement d'outils** de la communauté vers l'espace



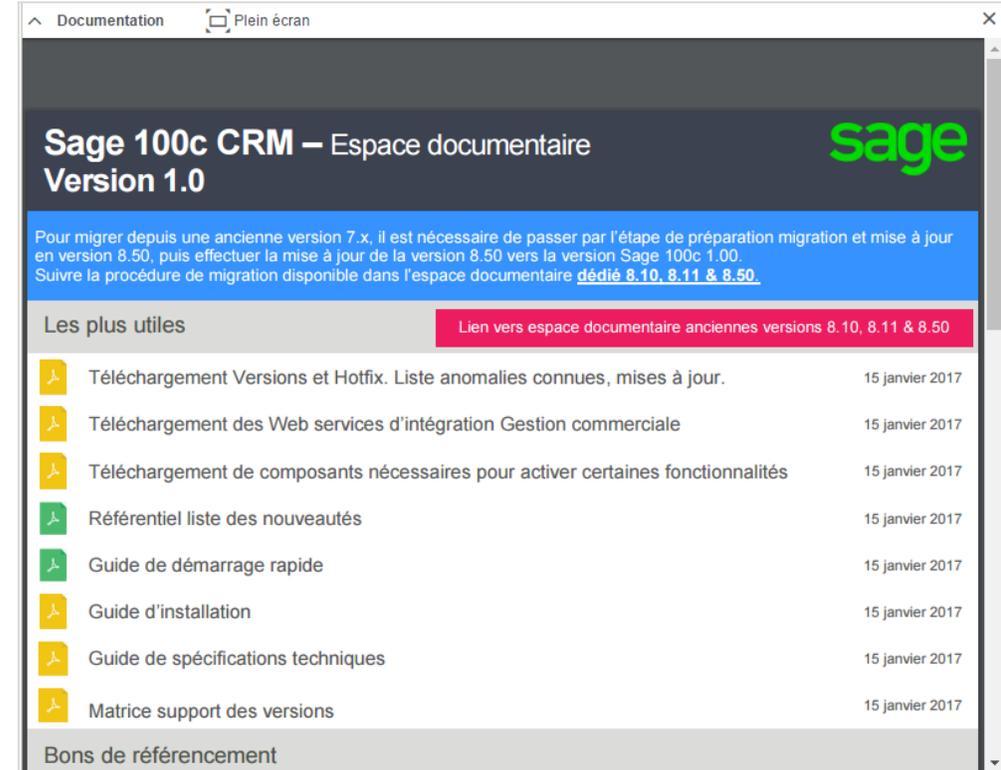
Documentation ⌵ ⌵ Plein écran

Accueil

Services web d'intégration avec la Gestion Commerciale
Téléchargement des versions compatibles

Version compatible avec Gestion Commerciale Sage 100c version 1.0

EXE Service Web pour Gestion Commerciale Sage100c version 1.0 15 janvier 2017
Attention ! cette version ne peut être utilisée qu'avec une Gestion Commerciale Sage 100c



Documentation ⌵ ⌵ Plein écran

Sage 100c CRM – Espace documentaire sage
Version 1.0

Pour migrer depuis une ancienne version 7.x, il est nécessaire de passer par l'étape de préparation migration et mise à jour en version 8.50, puis effectuer la mise à jour de la version 8.50 vers la version Sage 100c 1.00.
Suivre la procédure de migration disponible dans l'espace documentaire [dédié 8.10, 8.11 & 8.50](#).

Les plus utiles Lien vers espace documentaire anciennes versions 8.10, 8.11 & 8.50

📄	Téléchargement Versions et Hotfix. Liste anomalies connues, mises à jour.	15 janvier 2017
📄	Téléchargement des Web services d'intégration Gestion commerciale	15 janvier 2017
📄	Téléchargement de composants nécessaires pour activer certaines fonctionnalités	15 janvier 2017
📄	Référentiel liste des nouveautés	15 janvier 2017
📄	Guide de démarrage rapide	15 janvier 2017
📄	Guide d'installation	15 janvier 2017
📄	Guide de spécifications techniques	15 janvier 2017
📄	Matrice support des versions	15 janvier 2017

Bons de référencement



Connecteurs pour Talend Open Studio

📄 Connecteurs Sage 100c CRM 15 janvier 2017

Une intégration des données automatique et complète à partir de diverses sources comme Fichiers texte, MS Excel, Bases ACCESS, MS SQL, Oracle, MySQL, ... est possible en couplant l'outil d'intégration ETL Talend Open Studio à l'outil Sage 100c CRM d'import de données Import Plus.

Les connecteurs Sage 100c CRM permettent à Talend Open Studio de dialoguer avec une base de données Sage 100c CRM.

Installation : Télécharger les connecteurs en cliquant sur l'icône ou sur le titre puis consulter la documentation Talend Open Studio pour leur installation

 Talend Open Studio for Data Integration

Réduction taille master

Accélérer le téléchargement et l'installation



Master Sage 100c CRM V1.00.iso

Type: Disc Image File

Date modified:

Size: 913 MB



Master Sage 100 CRM i7 V8.50.8.iso

Type: Disc Image File

Date modified:

Size: 1.60 GB

Taille réduite de
43% par rapport aux
anciennes versions

Simplification du setup avec
retrait de l'option de migration
depuis anciennes versions 7.x

sage 100c

Force de vente | Service Client

Version 1.00

Accès à l'espace documentation

Installation du service d'intégration avec la Gestion commerciale

Nouvelle installation ou mise à jour

Terminer

Recherche rapide, paramétrage des tables et champs à indexer

Adapter la recherche rapide à son organisation

Ajout d'un item 'recherche rapide' dans le menu système.

Recherche rapide



Configurer la recherche rapide et afficher le statut de l'outil d'indexation.
La recherche rapide, à ne pas confondre avec la recherche par mot clé, est la recherche accessible depuis le bandeau noir en haut de chaque page.

Option pour redémarrer le service de recherche rapide

CRMQuickFind

Choix des **entités à indexer**.

Attention passer en modification pour voir toutes les entités disponibles.

Propriétés

Format de saisie

Nom de Colonne

Libellé

Longueur Max.

Largeur

Par Défaut

Exclure de la Recherche rapide

Administration -> **Système** -> **Recherche rapide**

Configuration de la Recherche rapide

Statut de service de la Recherche rapide:

Dernier index de la Recherche rapide réalisé à:

Entités à indexer

- Communication
- Contact
- Lead
- Opportunité
- Société
- Solutions
- Tickets

Par défaut tous les champs texte d'une entité à indexer sont pris en compte sauf si le champ est exclu via le paramétrage des champs, option '**Exclure de la recherche rapide**'.

Composants additionnels directement installables

Pour simplifier l'installation des composants additionnels

Les composants additionnels **Facebook**, **Twitter** et **apps mobiles** Iphone et android sont maintenant directement disponibles et proposés à l'installation via le **gestionnaire de composants**.

En mise à jour de version, les nouvelles versions de ces composants sont **automatiquement réinstallées** pour chaque composant installé sur une précédente version.
Il est alors inutile de devoir les réinstaller pour les mettre à jour.

Liste des composants installables

Sage 100c CRM Plus v1.00 11-1
 Assistant Création Entité
Facebook composant pour 1.00
 Activer les apps iPhone et Android pour 1.00
 Twitter composant pour 1.00

- Installation des patches pour version localisée
- ▶ Ajout de la gestion des téléphones portables
- Modification des ecrans CRM
- ▶ **Mise à jour composant Facebook composant pour**
- Installation objets nécessaires
- Copie des fichiers
- Ajout des champs sur tables société et contact

Aides contextuelles options améliorations fonctionnelles

Pour guider l'administrateur à activer les bonnes options

Indicateur visuel d'aide en ligne sur l'option

Affichage d'une **aide complète** décrivant l'option et recommandations d'utilisation.

Communication

Activer les filtres action/équipe: ?

Calcul Date de Fin d'une tâche : Date de début de la tâche + delta en minutes: ?

Société

Info. sur la Société: ?

Info sur le responsable du compte: ?

Activer la Gestion des sous-activités liées aux secteurs d'activités: ?

Utiliser les Activités et Sous activités proposées par les Améliorations Fonctionnelles Standard: ?

Gestion du code naf: ?

Info sur le code naf: ?

Affectation du nom abrégé: ?

Code comptable en majuscules: ?

Activer le lien rapide contact: ?

Activer le lien rapide adresse: ?

La date de fin d'une communication de type tâche correspond à la date et heure de début (par défaut date et heure système) auxquels sont ajoutés les minutes indiquées sur ce champ.

Astuce : A la sauvegarde des options, si la saisie reste vide ou possède une valeur négative, ce champ aura comme valeur par défaut 0 (zéro). Dans ce cas, lors de la saisie d'une tâche, la date et heure de début restent vides et la date et heure d'échéance sont égales à la date et heure système + 30 mn.

Longueur du code siret: ?

Suppression automatique des chemins relatifs sur onglets entités spécifiques

Simplifier et prévenir une incompatibilité de chemins relatifs dans les url

Avant

PC Contenu du groupe d'onglets Propriétés

Généralités

Détail

Suite

Libellé:

Action:

Fichier personnalisé:

Maintenant

PC Contenu du groupe d'onglets Propriétés

Généralités

Détail

Suite

Libellé:

Action:

Fichier personnalisé:



Généralités **Parc** Complément



★ Société: Carat

Tiers: Carat

Téléphone: 02 40

Connexion email sécurisée SSL/TLS

Rendre illisible les données interceptées par malveillance

Nouvelle option 'Utiliser TLS pour SMTP' dans 'Configuration de l'email'

E-mail/SMS

Utiliser l'éditeur d'e-mail intégré de Sage CRM: Permettre l'envoi avec Outlook:

Envoyer l'e-mail avec: Envoyer un e-mail comme HTML:

Les e-mails sortants devraient être classés par: Adresse de classement du gestionnaire d'e-mail: Préfixe adresse de classement du serveur de gestionnaire de courrier:

Serveur d'e-mails sortants (smtp): Port SMTP: Utiliser TLS pour SMTP:

Nouvelles options 'Utiliser TLS pour POP' et 'Utiliser TSL pour SMTP' dans 'Option de serveur de gestion d'email'

Options d'adresse électronique

Activé: Méthode d'accès à la boîte aux lettres:

Adresse électronique:

Serveur POP/Nom de profil MAPI: Port POP3: Utiliser TLS pour POP:

Nom de compte POP/Nom de boîte aux lettres MAPI: Mot de passe (POP uniquement):

Serveur SMTP: Port SMTP: Utiliser TLS pour SMTP:

Réactualisation des scripts

Nouvelle interface et ajout d'un accès à une liste de traitements sur la base CRM

Evolution de l'item **Réactualisation des scripts** dans le menu système avec ajout de **'Traitements sur base CRM'**



Réactualisation des scripts et Traitements sur base CRM

Actualiser la prise en compte des fichiers de script et des points d'entrée sur nouveaux écrans ajoutés, exécuter des traitements pour vérification de l'intégrité de la base de données ou pour modification de certaines fonctionnalités.

Refonte de l'interface pour faciliter la mise au points des scripts

Ajout d'une option **'Désactiver la capture des erreurs de scripts navigateur'**

Nouvelle logique des fichiers **MC_first...js** et **MC_last...js**

Ajout d'un bouton **'Traitements sur base CRM'**

Version

Version Framework: ?
100c v1.00 9-1

Nom du dossier: ?
SAGE100C

Mode Trace: ?
Mode trace désactivé

Désactiver la capture des erreurs de scripts navigateur: ?
Non

Sauvegarder et Actualiser

Traitements sur base CRM

Scripts

Fichiers Script trouvés: ?
Créer le fichier MC_client_SAGE100C.JS

2	<input checked="" type="checkbox"/>	mc_ctrl_sage100c.js
3	<input checked="" type="checkbox"/>	mc_client_mc_controle.js
4	<input checked="" type="checkbox"/>	mc_client_mc_data.js
5	<input checked="" type="checkbox"/>	

Fichiers First trouvés: ?
Aucun fichier trouvé

Fichiers Last trouvés: ?
Aucun fichier trouvé

Fichiers ExecTask trouvés: ?
Aucun fichier trouvé

Points d'entrées

Entité: ?
Processus (Workflow)
Profils des secteurs (TerritoryProfiles)
Programme de l'élément d'étape (waveltem_schedule)
Remarques (Notes)
Société (Company)

Ecrans: ?
-- Aucun --
Commentaires et Itinéraire (COMP...)
Écran de recherche de dédoubleme...
Écran de saisie de société (Compa...)
Écran de Généralités de société (C...)

Code à insérer pour activer le point d'entrée spécifique sur un écran: ?

```
//----- (Script de personnalisation sur écran "Écran de saisie de société")
case "COMPANY_COMPANYBOXLONG":
    MC_message(Evt);
    break;
```

Evolution 1.01

En version 1.01 les traitements sur base CRM sont dorénavant accessibles depuis la page 'Outils et diagnostics' et non plus depuis la page de 'réactualisation des scripts'

Réactualisation des scripts

Nouvelle option pour désactiver l'avertissement d'erreur de script

Option permettant de **désactiver le mode identification erreurs de scripts** dans le cas où les erreurs ne sont pas gênantes contrairement au message d'avertissement.

Version	
Version Framework: ? 100c v1.00 11-1	Nom du dossier: ? SAGE100C
Mode Trace: ? Mode trace désactivé	Désactiver la capture des erreurs de scripts navigateur: ? Non

Par défaut les erreurs de script détectées par le navigateur sont capturées : un message d'avertissement informe d'une anomalie de script et propose de passer ponctuellement en mode debug pour identifier l'origine de l'erreur. Cette option permet de désactiver la capture des erreurs et laisse le navigateur gérer l'erreur selon le niveau de gravité.

Attention ! si cette option est activée, il est possible que des pages en erreur ne contiennent que le menu en haut de la page avec le corps de la page masqué. Il est recommandé de bien vérifier le comportement de l'application si cette option est mise à *Oui*. Il est néanmoins recommandé de privilégier toujours la correction des erreurs de scripts.

Si cette option est à '**Oui**' le message ci-dessous n'apparaîtra plus en cas d'erreur de script.



Erreur de script détectée par le navigateur

L'intégrité des contrôles définis par scripts pouvant être menacée, il est recommandé d'analyser l'erreur via le mode debug du navigateur en vue de résoudre le problème.

Méthode d'analyse : Activer le mode développeur du navigateur via la touche F12, puis une fois le mode développeur visible, cliquer **sur ce lien** pour réactualiser la page dans le contexte autorisant l'arrêt sur les erreurs de script.

Libre service Relations Parc ...


 Société: Ciselure
 Tiers: Ciselure
 Téléphone: 04 77 33 25 88

Société ▶

Raison sociale:

Ciselure

Nom abrégé:

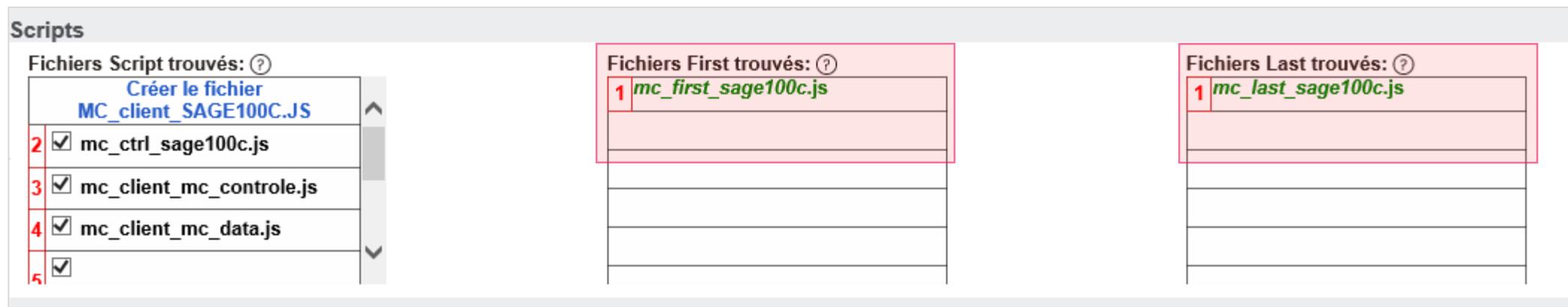
Ciselure

Saisie devis via Sage

Etendue

Réactualisation des scripts

Nouvelle logique de prise en compte des fichiers MC_first...js et MC_last...js



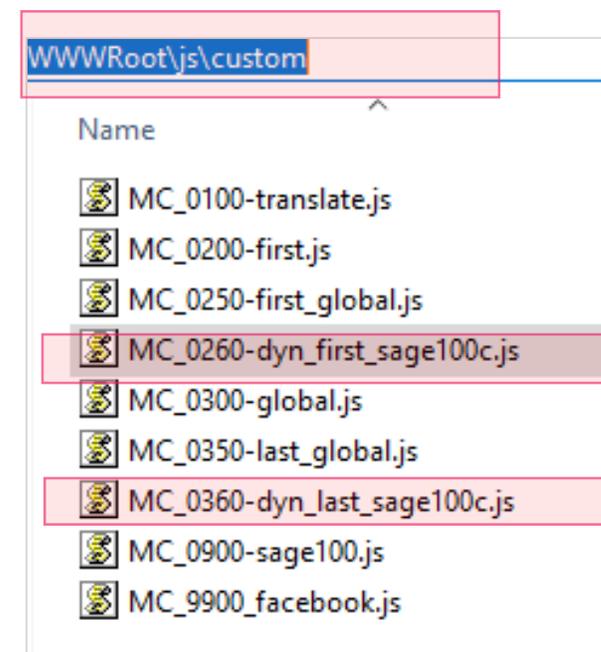
The screenshot shows a 'Scripts' management interface with three columns:

- Fichiers Script trouvés:** A list of files with checkboxes. The first item is 'MC_client_SAGE100C.JS' with a blue link 'Créer le fichier'. Below it are 'mc_ctrl_sage100c.js', 'mc_client_mc_controle.js', 'mc_client_mc_data.js', and an empty row with a checkbox.
- Fichiers First trouvés:** A table with one row containing '1 mc_first_sage100c.js'.
- Fichiers Last trouvés:** A table with one row containing '1 mc_last_sage100c.js'.

Un **traitement automatique** permet de copier les fichiers `custompages/MC_first_<dossier>.js` et `custompages/MC_last_<dossier>.js` dans le répertoire `js/custom` en les renommant en :

`MC_02xx-dyn_first_<dossier>.js` et `MC_03xx-dyn_last_<dossier>.js`.

Attention ! Les fichiers de référence restent toujours les fichiers `custompages/MC_first_<dossier>.js` et `custompages/MC_last_<dossier>.js`, à chaque réactualisation des scripts, les fichiers : `MC_02xx-dyn_first_<dossier>.js` et `MC_03xx-dyn_last_<dossier>.js` sont **remis à jour dynamiquement** et donc écrasés.



The screenshot shows a file explorer window for the directory `WWWRoot\js\custom`. The file list includes:

- MC_0100-translate.js
- MC_0200-first.js
- MC_0250-first_global.js
- MC_0260-dyn_first_sage100c.js
- MC_0300-global.js
- MC_0350-last_global.js
- MC_0360-dyn_last_sage100c.js
- MC_0900-sage100.js
- MC_9900_facebook.js



Administration

Autres améliorations

Outil de traitements sur base CRM

Traitements sur base CRM

Bénéficier d'un ensemble de traitements actualisés régulièrement

sage 100c Mon CRM Équipe CRM Rapports Marketing Rechercher

- Documentation
- Utilisateurs
- Personnalisation
- Personnalisation avancée
- Gestion de données
- E-mail et Documents
- Intégration
- Système

^ Traitements sur base CRM Tout exécuter Rafraîchir Résultats Fermer tous les groupes

23 0 0 0 0

Action	Nom	Description	Statut	SQL	Solution	Erreurs
Changement d'options paramètres système						
▶	Interdit le redimensionnement des écrans	Ce traitement provoquera l'interdiction du redimensionnement des écrans...	?	↗		
▶	Autorise le multi-intégrations	Ce traitement autorise de configurer plusieurs intégrations pour différen...	?	↗		
▶	Autorise les doublons dans groupes	Ce traitement autorise les doublons dans les résultats de la vue associ...	?	↗		
▶	Interdire le didacticiel écran	Ce traitement interdit l'affichage du didacticiel. Les options d'affichage d...	?	↗		
▶	Double le nombre d'Infos Flash maxi	Ce traitement double le nombre de lignes d'Infos Flash paramétrables....	?	↗		
Configuration						
▶	Test du port Tomcat	Vérifier que la valeur du port du serveur Tomcat déclarée dans le CRM...	?	📅		
▶	Test du nom du serveur	Vérification du paramètre système <i>ServerNames</i> . Ce paramètre doit être...	?	📅		
Restauration des langues désactivées						
▶	Restauration de la langue : Allemand (DE)	Restaure la langue 'Allemand (DE)' pour pouvoir l'affecter à un utilisate...	?			
▶	Restauration de la langue : Hollandais (DU)	Restaure la langue 'Hollandais (DU)' pour pouvoir l'affecter à un utilisat...	?			
▶	Restauration de la langue : Espagnol (ES)	Restaure la langue 'Espagnol (ES)' pour pouvoir l'affecter à un utilisate...	?			
Champ Région sur adresses						
▶	Conversion des régions en nouvelles régions 2016	Convertit les régions françaises de la table des codes-postaux et de la t...	?			
▶	Détection des régions manquantes sur adresses	Liste des codes postaux/ville des adresses n'ayant pas le champ Régio...	?			
Incohérence données						

Sauvegarder et Actualiser

Traitements sur base CRM

Evolution 1.01
 En version 1.01 les traitements sur base CRM sont dorénavant accessibles depuis la page '**Outils et diagnostics**' et non plus depuis la page de 'réactualisation des scripts'

Traitements sur base CRM

Bénéficier d'un ensemble de traitements actualisés régulièrement

- Les traitements sont **hébergés en ligne** et peuvent évoluer régulièrement sans obligation de réinstaller une mise à jour de version du CRM.
- Certains traitements sont des **traitements de vérification de cohérence** et peuvent être exécutés **automatiquement** tous ensemble. En cas d'anomalie ces traitements proposent une solution et la plupart proposent de réparer les anomalies.
- D'autres traitements sont des **traitements de modification d'information** dans la base de données CRM. Ils ne peuvent être exécutés que manuellement.
- Tous les traitements proposent d'afficher la requête **SQL de vérification, d'exécution, de réparation** afin de faciliter la compréhension et éviter l'effet 'boîte noire'.
- Certains traitements sont à **bascule**, par exemple la modification d'un paramètre système pour forcer la valeur N à Y sera remplacé, s'il est exécuté, par son inverse pour permettre de forcer la valeur Y à N.
- Les traitements les plus **impactants** sont **protégés par une clé de déverrouillage**, cette clé doit être volontairement définie pour confirmer la volonté d'exécuter le traitement.

Traitements sur base CRM

Bénéficier d'un ensemble de traitements actualisés régulièrement

Exemple des différents types de traitement disponibles :

- Changement d'options **paramètres système** non paramétrables via l'interface administration

Action	Nom	Description	Statut	SQL	Solution	Erreurs
^	Changement d'options paramètres système					
▶	Interdit le redimensionnement des écrans	Ce traitement provoquera l'interdiction du redimensionnement des écran...	?	↗		
▶	Autorise le multi-intégrations	Ce traitement autorise de configurer plusieurs intégrations pour différen...	?	↗		
▶	Autorise les doublons dans groupes	Ce traitement autorise les doublons dans les résultats de la vue associ...	?	↗		
▶	Interdire le didacticiel écran	Ce traitement interdit l'affichage du didacticiel. Les options d'affichage ...	?	↗		
▶	Réduit le nombre d'Infos Flash maxi	Ce traitement restaure le nombre de lignes d'Infos Flash paramétrables...	?	↗		

- Tests de **cohérence de la configuration**

Action	Nom	Description	Statut	SQL	Solution	Erreurs
^	Configuration					
▶	Test du port Tomcat	Vérifier que la valeur du port du serveur Tomcat déclarée dans le CRM ...	?	📄		
▶	Test du nom du serveur	Vérification du paramètre système <i>ServerNames</i> . Ce paramètre doit être...	?	📄		

Traitements sur base CRM

Bénéficier d'un ensemble de traitements actualisés régulièrement

- **Réactivation d'une langue.** (Les langues DE, DU, ES sont désactivées pour gain chargement des métadonnées)

Action	Nom	Description	Statut	SQL	Solution	Erreurs
^	Restauration des langues désactivées					
▶	Restauration de la langue : Allemand (DE)	Restaure la langue 'Allemand (DE)' pour pouvoir l'affecter à un utilisateur...	?	↗		
▶	Restauration de la langue : Hollandais (DU)	Restaure la langue 'Hollandais (DU)' pour pouvoir l'affecter à un utilisateur...	?	↗		
▶	Restauration de la langue : Espagnol (ES)	Restaure la langue 'Espagnol (ES)' pour pouvoir l'affecter à un utilisateur...	?	↗		

- **Conversion des régions France** selon le redécoupage 2016 et alimentation champ région adresse si vide

Action	Nom	Description	Statut	SQL	Solution	Erreurs
^	Champ Région sur adresses					
▶	Conversion des régions en nouvelles régions 2016	Convertit les régions françaises de la table des codes-postaux et de la ...	?	↗		
▶	Détection des régions manquantes sur adresses	Liste des codes postaux/ville des adresses n'ayant pas le champ Régi...	?	📄		

Traitements sur base CRM

Bénéficier d'un ensemble de traitements actualisés régulièrement

- Réparation des **incohérences de données**

Action	Nom	Description	Statut	SQL	Solution	Erreurs
^	Incohérence données					
▶	Lien Contact / Société / Tiers	ID société d'un lien Contact non cohérent avec ID Société du Contact ...	?			
▶	ID Société/ Tiers sur Contact	Contact dont les ID Société et Tiers ne sont pas cohérents	?			
▶	Lien contacts orphelins	Recherche des liens contacts (Person_link) sur contacts ou sociétés o...	?			
^	Test sur les Rendez-vous					
▶	Rendez-vous sans organisateur	Les rendez-vous qui n'ont pas d'utilisateur en tant qu'organisateur et ris...	?			
▶	Rendez-vous sans équipe	Les rendez-vous qui n'ont pas d'équipe et peuvent ne pas apparaître da...	?			
▶	Rendez-vous sans équipe et sans organisateur	Les rendez-vous qui n'ont pas d'équipe ni d'organisateur et peuvent ne ...	?			
▶	Rendez-vous sans liens	Rendez-vous qui ne sont pas liés à une autre entité standard	?			
^	Test sur les Taches					
▶	Taches sans équipe	Les taches qui n'ont pas d'équipe et peuvent ne pas apparaître dans le...	?			
▶	Taches sans liens	Taches qui ne sont pas liés à une autre entité standard	?			

Traitements sur base CRM

Bénéficier d'un ensemble de traitements actualisés régulièrement

- Traitements pour faciliter les **démonstrations** et la **mise en production**

Action	Nom	Description	Statut	SQL	Solution	Erreurs
^	Tests et démonstrations					
▶	Actualisation des dates	Pour avoir toujours des données cohérentes en démonstration, ce trait...	?	↗		
■	Suppression des données	Ce traitement ne peut pas être exécuté. Par sécurité, pour exécuter ce...				

Actualisation des dates Pour les démonstrations, aligne les dates de plusieurs entités pour les mettre en cohérence avec la date du jour

Suppression des données Pour simplifier la mise en production en supprimant les données ajoutées pendant les phases de développement, tests et formation.

Astuces Les traitements 'Tests et démonstrations' sont **protégés** par défaut afin d'éviter toute erreur de manipulation sur une base de production : une société avec une raison sociale spéciale doit être créée pour déverrouiller l'accès.

En exemple, ci-dessus le traitement 'Actualisation des dates' a été déverrouillé et est disponible contrairement au traitement 'Suppression des données' qui n'est pas déverrouillé et ne peut donc pas être exécuté.

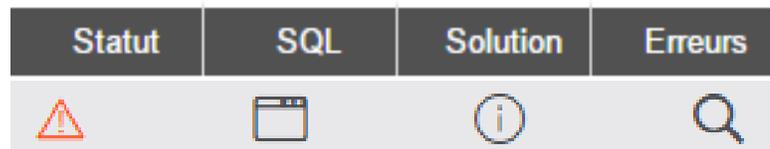
Traitements sur base CRM

Bénéficier d'un ensemble de traitements actualisés régulièrement

-  **Tout exécuter** : Exécution automatique de l'ensemble des requêtes vérifications
-  **Rafraîchir** : Réactualiser la liste des requêtes et réinitialiser les statuts
-  **Résultats** : Afficher la synthèse des résultats
-  **Fermer tous les groupes** : Fermer ou ouvrir les chapitres pour faciliter la navigation



Zone de filtrage des requêtes par statut : toutes, en succès, en avertissement, en échec, ignorées.



Statut : Etat de la requête
SQL : Bouton d'accès à la requête SQL
Solution : Bouton d'accès à la solution en cas de problème
Erreurs : Liste des données en erreur

Astuces Le clic sur une icône de la zone de filtrage affiche uniquement les lignes associées. La demande automatique d'exécution de tous les traitements ne concerne que les traitements de vérification de cohérence, elle ignore les traitements provoquant une modification des données.

Traitements sur base CRM

Bénéficier d'un ensemble de traitements actualisés régulièrement

En cas de détection d'anomalie, les icônes **Solution** et **Erreurs** apparaissent

Action	Nom	Description	Statut	SQL	Solution	Erreurs
 4	Lien contacts orphelins	Recherche des liens contacts (Person_link) sur contacts ou sociétés o...				

La **solution** est proposée et un bouton '**Réparer**' permet d'exécuter la requête de réparation, cette requête peut également être copiée.

Solution / Réparer ✕

Un lien contact doit être associé à un contact existant, la société associée au lien contact doit exister, le tiers associé au lien contact doit exister

```
DELETE Person_link WHERE (ISNULL(peli_personid,0)<>0 and peli_personid not in (SELECT pers_personid FROM Person WHERE Pers_PersonId=peli_personid and Pers_Deleted is null))
UPDATE Person_link set peli_companyid=null WHERE (ISNULL(peli_companyid,0)<>0 and peli_companyid not in (SELECT comp_companyid FROM Company WHERE Comp_CompanyId=PeLi_CompanyID and Comp_Deleted is null))
UPDATE Person_link set peli_accountid=null WHERE (ISNULL(peli_accountid,0)<>0 and peli_accountid not in (SELECT acc_accountid FROM Account WHERE Acc_AccountID=PeLi_AccountId and acc_Deleted is null))
```

- Vous pouvez utiliser le bouton 'Copier' pour copier la requête SQL et l'exécuter dans 'SQL Server Management Studio'
- Vous pouvez utiliser le bouton 'Réparer' pour exécuter la requête de réparation.

Fermer
Copier
Réparer

Les **erreurs** sont affichées ainsi que le requête de recherche des erreurs, cette requête peut aussi être copiée.

Lien contacts orphelins ✕

 **Requête en avertissement :**

Requête exécutée:

```
SELECT 'Liens inconnus'='contacts', 'Nombre'=ct_orp FROM (SELECT count(PeLi_Per Person_link WHERE (ISNULL(peli_personid,0)<>0 and peli_personid not in (SELECT Pers_PersonId=peli_personid and Pers_Deleted is null))) AS x WHERE ct_orp>0 UNION SELECT 'sociétés', ct_orp FROM (SELECT count(PeLi_PersonLinkId) AS ct_orp (ISNULL(peli_companyid,0)<>0 and peli_companyid not in (SELECT comp_companyid F Comp_CompanyId=PeLi_CompanyID and Comp_Deleted is null))) AS x WHERE ct_orp>0 UNION SELECT 'tiers',ct_orp FROM (SELECT count(PeLi_PersonLinkId) AS ct_orp FRC (ISNULL(peli_accountid,0)<>0 and peli_accountid not in (SELECT acc_accountid FF Acc_AccountID=PeLi_AccountId and acc_Deleted is null))) AS x WHERE ct_orp>0
```

Liens inconnus	Nombre
sociétés	1

Vous pouvez utiliser le bouton 'Copier' pour copier la requête SQL et l'exécuter dans 'SQL Ser

Fermer
Copier



Administration

Autres améliorations

Nouvelles fonctions

Recherche simplifiée paramètres système et traductions

Simplifier la recherche de paramètres système ou traductions lors de demandes support technique

Remplacer des longues requêtes fastidieuses à saisir :

```
select capt_familytype, capt_family, capt_code,capt_fr from custom_captions where capt_family like 'outloo%' or capt_code like 'outloo%' or capt_fr like '%outloo%'
select parm_name,parm_value from custom_sysparams where parm_name like 'outloo%' or parm_value like 'outloo%'
```

par une syntaxe courte et simple :

```
EXEC CC 'outloo'
```

	Capt_FamilyType	capt_family	capt_code	capt_fr
1	Tags	ColNames	User_ProfileEnabled	Profil MS Outlook activé
2	Choices	Plugin	DownloadMsg2	Pour utiliser Microsoft Word ou Microsoft Outlook ...
3	Tags	MainMenu	Outlook	Outlook
4	Tags	Button	SendUsingOutlook	Envoyer avec Outlook
5	Tags	Button	sendanywayusingoutlook	Envoyer quand même avec Outlook
6	Tags	ColNames	AllowSendUsingOutlook	Permettre l'envoi avec Outlook
7	Tags	email	attachmentswillbelost	Vous devrez de nouveau joindre les fichiers à outl...
8	Tags	TabNames	synchronisation	Synchronisation de Outlook
9	Tags	GenCaptions	InstallOutlookPlugin	Installer l'intégration Outlook classique
10	Tacs	Errors	outlookluuinfailedtoload	Le téléchargement du plug-in d'intégration Outloo...

```
EXEC CS 'outloo'
```

	parm_name	parm_value
1	OutlookPluginVersion	7,3,0,1
2	OutlookPort	80

Utilisation de % possible devant le terme

```
EXEC CS '%outloo'
```

	parm_name	parm_value
1	AllowSendUsingOutlook	Y
2	OutlookPluginVersion	7,3,0,1
3	SyncOutlookAppoints	Y
4	UseOutlookplugin	ClassicPlugin
5	SyncOutlookTasks	Y
6	SyncOutlookContacts	Y
7	SyncOutlookDeletions	Y
8	OutlookPort	80
9	AllowManualIntallForOutlook	N
10	ExchangeOutlookPluginVersion	7.2.0.4

Function ListLabel() dans assistant paramétrage

Pouvoir affecter le libellé d'un code liste de choix au lieu du code

La nouvelle fonction ListLabel() permet de renvoyer le libellé d'un code d'une liste de choix.

Script

Type:
Avancé ▾

Définition:
1

Sauvegarder

Annuler

Fonctions ?
affectation de valeur conditionnelle ▾

Fonction ? +
ListLabel() ▾

Champs ? +
--AUCUN-- ▾

Formule IIF VAR OR And = <> < > <= >=)

ListLabel(#comp_type#)

Type:
Analyste industriel ▾

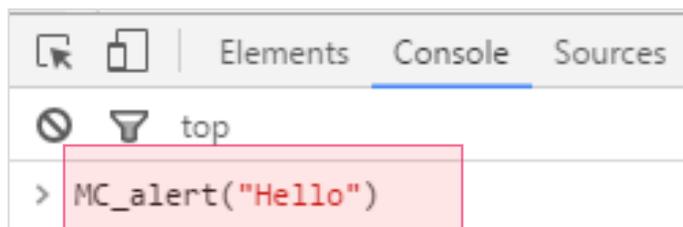
Commentaire:
Analyste industriel



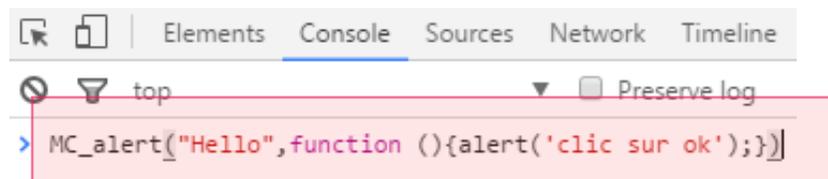
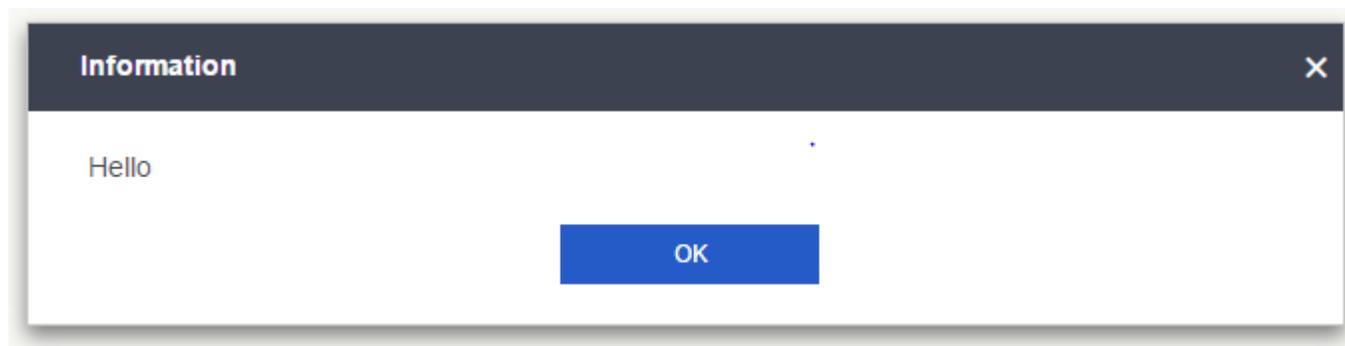
MC_alert(), MC_confirm(), MC_dlgbox()

Pouvoir ajouter des boîtes de dialogues avec nouveau style

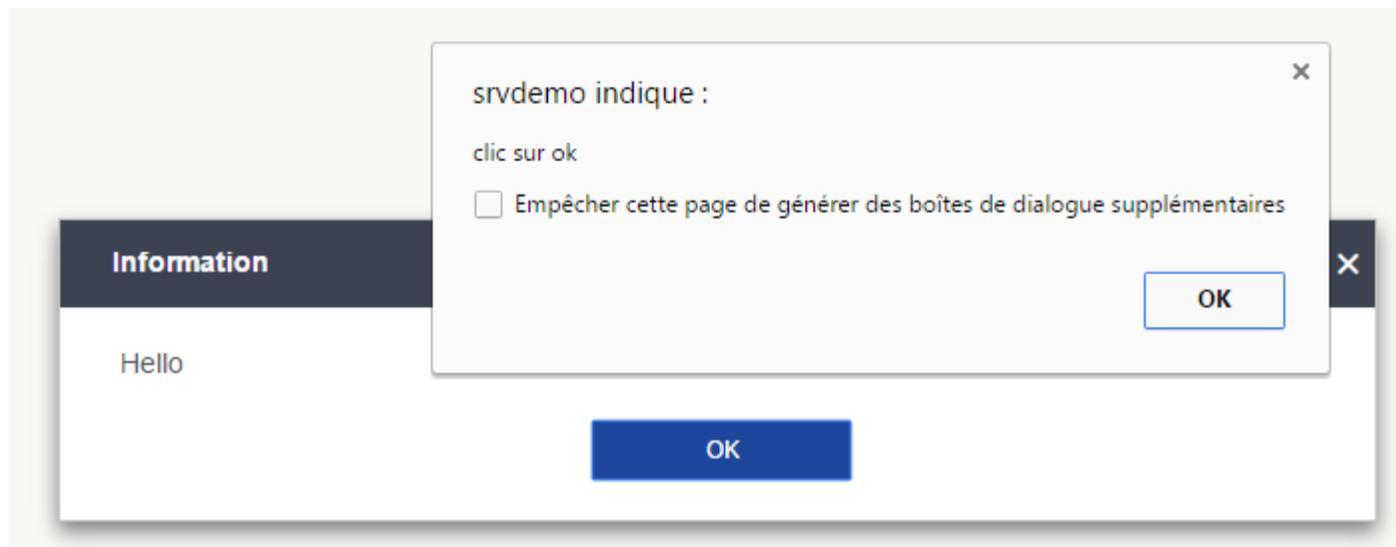
MC_alert(<message>,[action],[titre]) pour remplacer alert() et autoriser les messages avec attributs HTML



```
Elements Console Sources  
top  
> MC_alert("Hello")
```



```
Elements Console Sources Network Timeline  
top Preserve log  
> MC_alert("Hello",function (){alert('clic sur ok');})
```



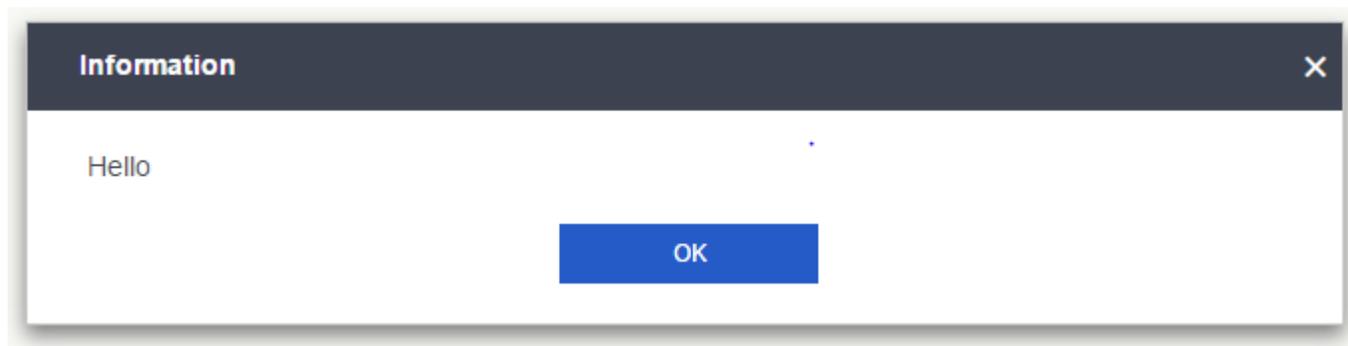
MC_alert(), MC_confirm(), MC_dlgbox()

Pouvoir ajouter des boîtes de dialogues avec nouveau style

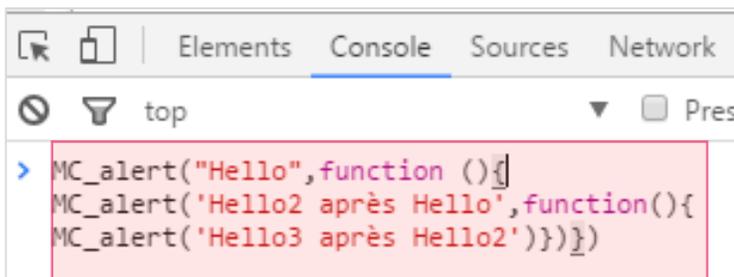
Remplacement de alert() par MC_alert() **sans toucher au script** via traduction avec le mot clé **MC_alert**:



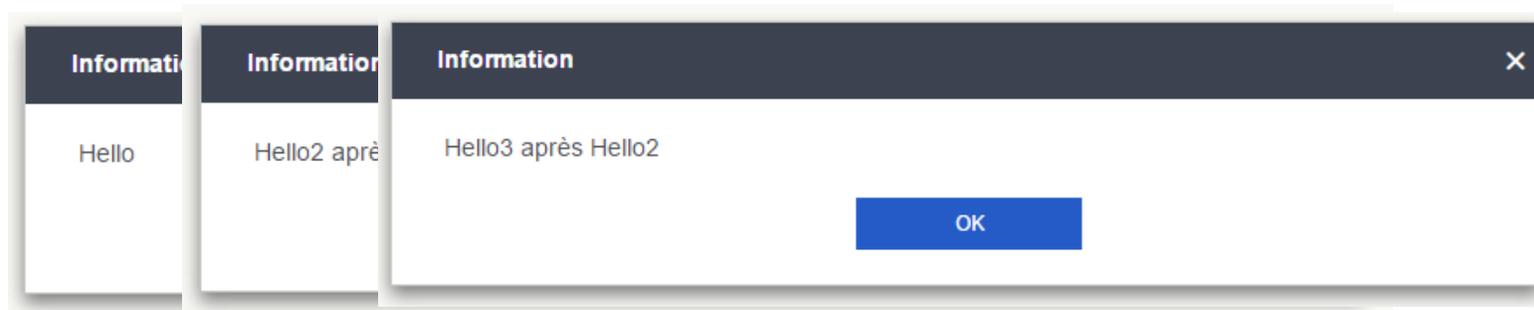
```
> alert("MC_alert:Hello");
```



Empilement d'appels



```
> MC_alert("Hello",function (){  
  MC_alert('Hello2 après Hello',function(){  
    MC_alert('Hello3 après Hello2')}})
```



MC_alert(), MC_confirm(), MC_dlgbox()

Pouvoir ajouter des boîtes de dialogues avec nouveau style

Attention appel **asynchrone**. Contrairement à alert(), l'action éventuelle à exécuter après validation de MC_alert() doit être incluse dans MC_alert()

```
> alert("Hello");alert("affiché après validation de Hello")
```

KO car alert() sera affiché **avant** la validation de MC_alert()

```
> MC_alert("Hello");alert("affiché après validation de Hello")
```

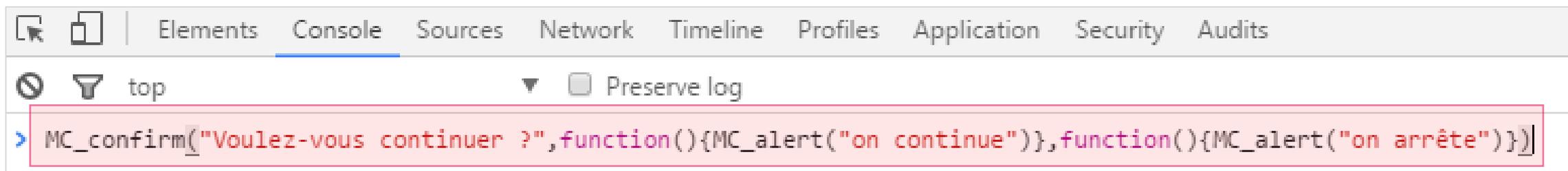
OK car alert() sera affiché **après** la validation de MC_alert()

```
> MC_alert("Hello", function(){alert("affiché après validation de Hello")})
```

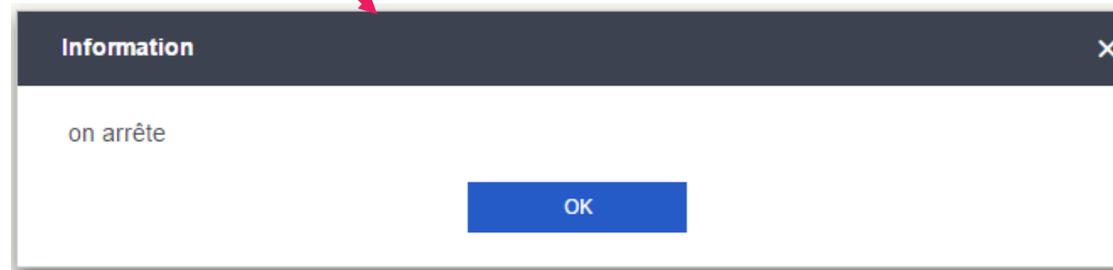
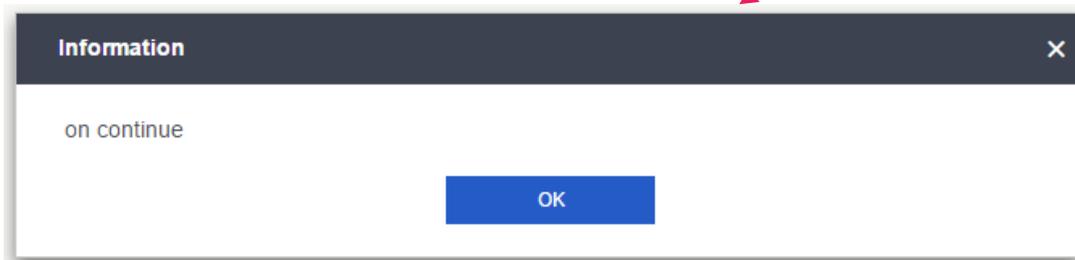
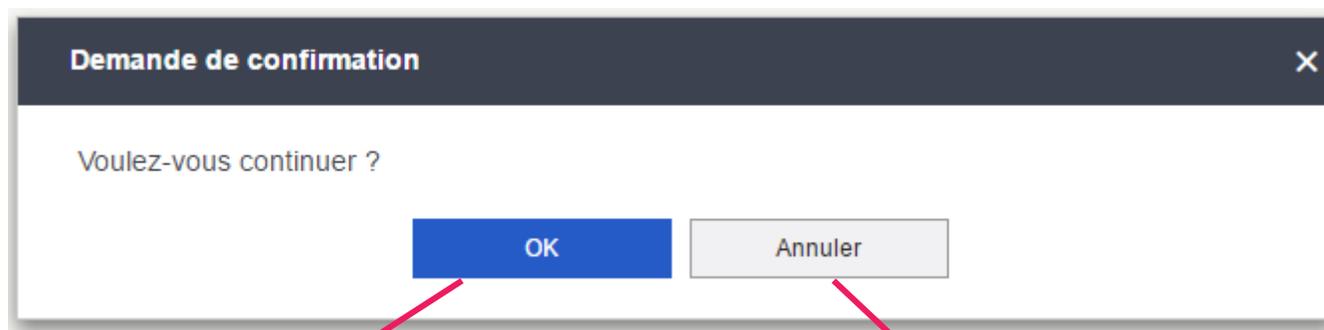
MC_alert(), MC_confirm(), MC_dlgbox()

Pouvoir ajouter des boîtes de dialogues avec nouveau style

`MC_confirm(<message>,[action si ok],[action si annuler],[titre])` pour remplacer `confirm()`



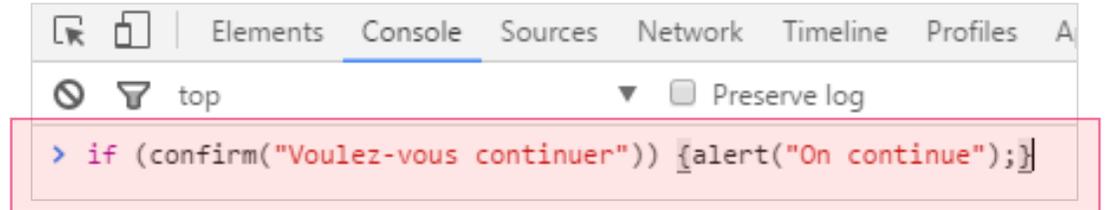
```
Elements Console Sources Network Timeline Profiles Application Security Audits  
top Preserve log  
> MC_confirm("Voulez-vous continuer ?",function(){MC_alert("on continue")},function(){MC_alert("on arrête")})
```



MC_alert(), MC_confirm(), MC_dlgbox()

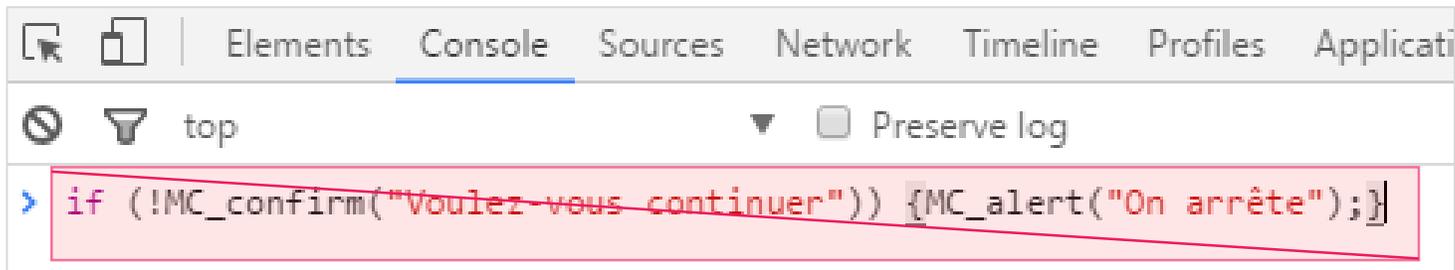
Pouvoir ajouter des boites de dialogues avec nouveau style

Attention appel **asynchrone**. Contrairement à confirm(), l'action éventuelle à exécuter après validation ou refus de MC_confirm() doit être incluse dans MC_confirm()



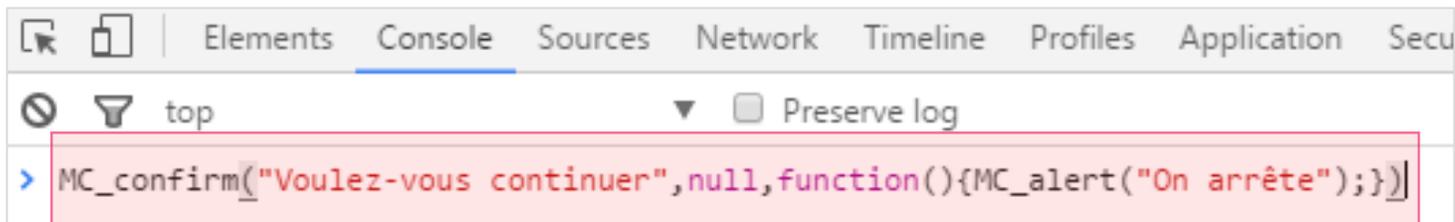
```
> if (confirm("Voulez-vous continuer")) {alert("On continue");}
```

KO car MC_alert() sera affiché **avant** le choix dans MC_confirm()



```
> if (!MC_confirm("Voulez-vous continuer")) {MC_alert("On arrête");}
```

OK car MC_alert() sera affiché **après** abandon de MC_confirm()



```
> MC_confirm("Voulez-vous continuer",null,function(){MC_alert("On arrête");})
```

MC_alert(), MC_confirm(), MC_dlgbox()

Pouvoir ajouter des boîtes de dialogues avec nouveau style

MC_dlgbox(<message>, <obj>, <titre>) pour afficher des boîtes de dialogue multi-boutons

<obj> objet avec les propriétés possibles suivantes :

value : texte du bouton

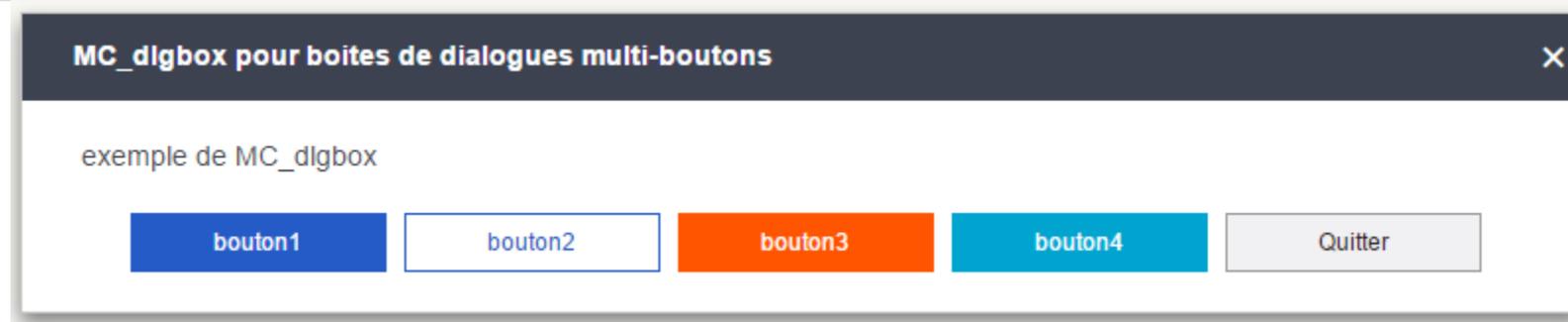
type : type de bouton (Primary, Secondary, Warning, Info, Default)

fct : fonction à exécuter si clic sur le bouton

donotclose : true pour ne pas fermer la boîte de dialogue si clic sur le bouton

cancel : true pour indiquer que l'action du bouton sera la même si clic sur la croix de fermeture

```
var btn = [];  
btn.push({ value: "bouton1", type: "Primary", fct: function () { MC_alert('bouton1') } });  
btn.push({ value: "bouton2", type: "Secondary", fct: function () { MC_alert('bouton2') } });  
btn.push({ value: "bouton3", type: "Warning", fct: function () { MC_alert('bouton3') } });  
btn.push({ value: "bouton4", type: "Info", donotclose: true, fct: function () { MC_alert('pas de fermeture de  
la dlgbox') } });  
btn.push({ value: "Quitter", type: "Default", cancel: true, fct: function () { MC_alert('Bouton Cancel ou clic  
sur croix') } });  
MC_dlgbox("exemple de MC_dlgbox", btn, "MC_dlgbox pour boîtes de dialogues multi-boutons");
```



MC_message()

Afficher un message d'information

MC_message(<message>, <type>) affiche un message en haut de l'écran.
<type> peut prendre les valeurs Success, Warning, Error, Info

```
Elements Console Sources Network Timeline Pro  
top  Preserve log  
> MC_message("l'opération s'est bien terminée", "Success")  
< undefined  
> MC_message("opération abandonnée", "Warning")  
< undefined  
> MC_message("opération en échec", "Error")  
< undefined  
> MC_message("opération en cours", "Info")  
< undefined
```



l'opération s'est bien terminée



opération abandonnée



opération en échec



opération en cours



Merci de votre attention