

# Sage 100 Force de Vente i7

## Sage 100 Service Client i7

Référentiel nouveautés versions 8.50.6, 8.11 hotfix 6 et 8.10 hotfix 6

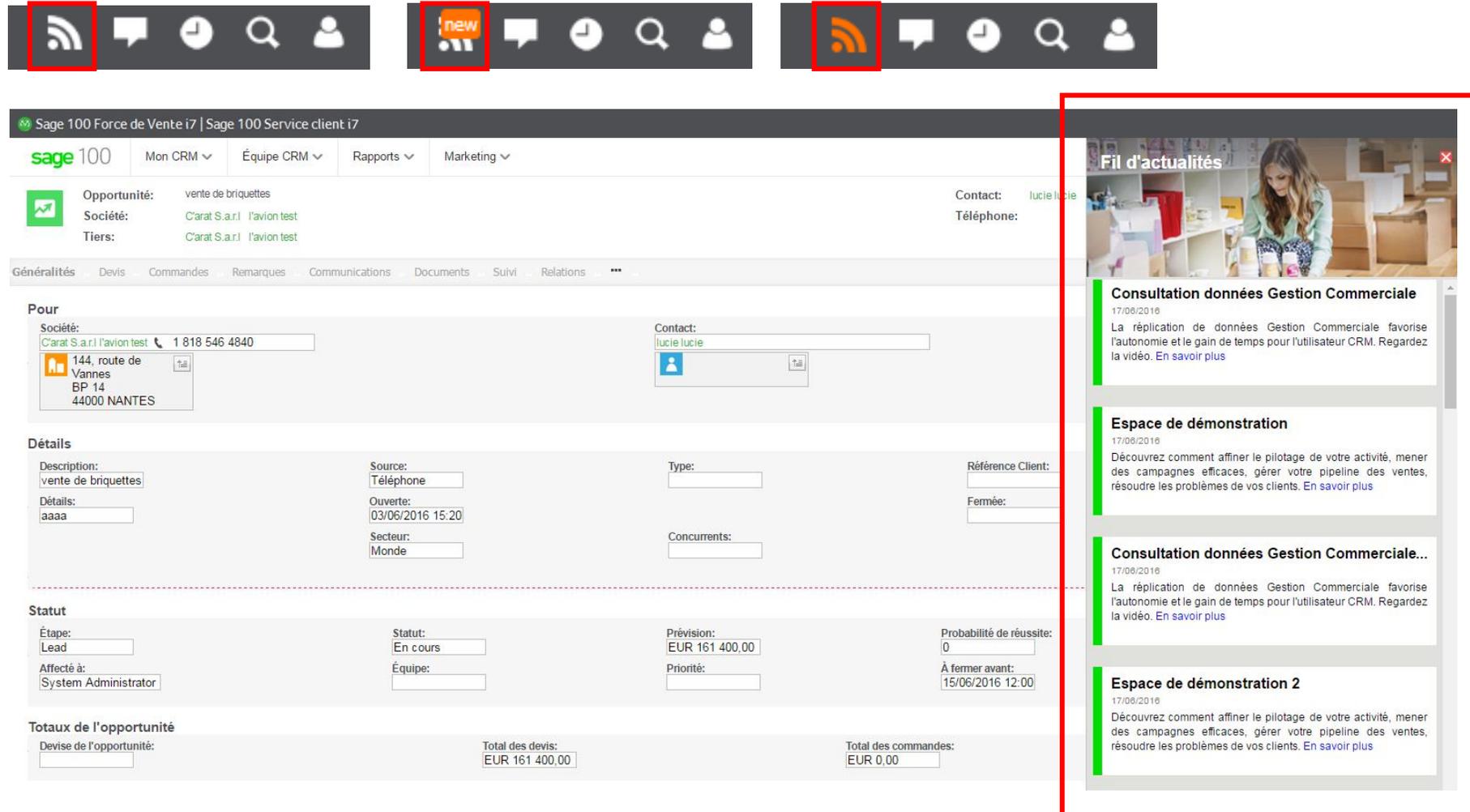
[Cliquer ici pour consulter le référentiel des fonctionnalités versions 8.10](#)

[Cliquer ici pour consulter le référentiel des fonctionnalités versions 8.00 à 8.02](#)

## 8.50 fil d'actualités *(non disponible en 8.11 hotfix 6 ou 8.10 hotfix 6)*

Communication d'informations Sage fonctionnelles, techniques, légales

- Icône pour **afficher le fil**, prévenir de l'arrivée de **nouvelles informations** et informer si **problème de connexion**.
- **Optimisation** pour ne pas impacter le temps d'affichage des pages CRM
- **Log** disponible pour analyser le comportement du fil d'actualités  
`<date>_NEWS_FEED.log`



The image shows three variations of the Sage CRM top navigation bar, each with a red box highlighting the RSS icon. The main screenshot displays a CRM record for 'vente de briquettes' with the following details:

**Opportunité:** vente de briquettes  
**Société:** Carat S.a.r.l l'avion test  
**Tiers:** Carat S.a.r.l l'avion test  
**Contact:** lucie lucie  
**Téléphone:**

**Pour**  
**Société:** Carat S.a.r.l l'avion test 1 818 546 4840  
 144, route de Vannes  
 BP 14  
 44000 NANTES

**Détails**  
**Description:** vente de briquettes  
**Détails:** aaaa  
**Source:** Téléphone  
**Ouverte:** 03/06/2016 15:20  
**Secteur:** Monde  
**Type:**  
**Statut:** En cours  
**Prévision:** EUR 161 400,00  
**Statut:** En cours  
**Probabilité de réussite:** 0  
**Affecté à:** System Administrator  
**Équipe:**  
**Priorité:**  
**À fermer avant:** 15/06/2016 12:00

**Totaux de l'opportunité**  
**Devise de l'opportunité:**  
**Total des devis:** EUR 161 400,00  
**Total des commandes:** EUR 0,00

The sidebar on the right, titled 'Fil d'actualités', contains the following items:

- Consultation données Gestion Commerciale** (17/06/2016)  
La réplication de données Gestion Commerciale favorise l'autonomie et le gain de temps pour l'utilisateur CRM. Regardez la vidéo. [En savoir plus](#)
- Espace de démonstration** (17/06/2016)  
Découvrez comment affiner le pilotage de votre activité, mener des campagnes efficaces, gérer votre pipeline des ventes, résoudre les problèmes de vos clients. [En savoir plus](#)
- Consultation données Gestion Commerciale...** (17/06/2016)  
La réplication de données Gestion Commerciale favorise l'autonomie et le gain de temps pour l'utilisateur CRM. Regardez la vidéo. [En savoir plus](#)
- Espace de démonstration 2** (17/06/2016)  
Découvrez comment affiner le pilotage de votre activité, mener des campagnes efficaces, gérer votre pipeline des ventes, résoudre les problèmes de vos clients. [En savoir plus](#)

## 8.50 fil d'actualités (non disponible en 8.11 hotfix 6 ou 8.10 hotfix 6)

Communication d'informations Sage fonctionnelles, techniques, légales

- Possibilité d'afficher directement le fil d'actualités dans un **tableau de bord**

The screenshot displays the Sage 100 CRM interface. At the top, the navigation bar includes 'Sage 100', 'Mon CRM', 'Équipe CRM', 'Rapports', and 'Marketing'. Below this is the 'Tableau de bord interactif' section with various menu items like 'Mon tableau de bord', 'Calendrier', 'Mes contacts', etc. The main content area features several gadgets. A gadget titled 'Fil d'actualités' is highlighted with a red border. It contains three news items, each with a date (17/06/2016) and a brief description, such as 'Consultation données Gestion Commerciale' and 'Espace de démonstration'. Other visible gadgets include 'Accueil', 'Site web', 'Écosystème', and 'Sage Service Pro'.

- Via un gadget de type 'Adresse du site Web' et l'url suivante :

#crm\_server#/CUSTOMPAGES/MC\_newsfeed/MC\_newsfeed.asp

## 8.11 compatibilité Microsoft 2016 *(non disponible en 8.10.x)*

La version 8.11 CRM est maintenant compatible avec les environnements suivants :

- Microsoft Windows **Server 2016**
- Microsoft Windows **Server 2016 Essentials**
- Microsoft SQL **Server 2016** Standard ou Entreprise
- Microsoft Exchange **Server 2016**
- Microsoft **Office 2016** (Home, Business, and Professional)
  - Plugin Outlook Classique : Office 2016 **32 bit**
  - Plugin Outlook Lite : Office 2016 **32 / 64 bit**

Consulter **impérativement** la nouvelle version de la matrice support pour prendre connaissance des environnements officiellement supportés

[http://documentation.sage.fr/bupme/DOCS/CRM\\_MATRIX\\_V810.PDF](http://documentation.sage.fr/bupme/DOCS/CRM_MATRIX_V810.PDF)

## 8.11 : Nouveauté intégration Exchange *(non disponible en 8.10.x + hotfix 6)*

La nouvelle option ‘**Envoyer les mises à jour des rendez-vous passés**’ permet aux administrateurs système de désactiver les mises à jour de rendez-vous passés dans l'intégration Exchange.

Lorsque cette option est à Non, les mises à jour des réunions ou des rendez-vous passés ne déclenchent pas les notifications à tous les participants.

Cette nouvelle option est par défaut positionnée à Non.

Envoyer les mises à jours des rendez-vous passés :

Non 

## 8.11 ou 8.10.x + hotfix hf6 : Les nouveautés installation plugin Outlook

Il est désormais possible, via l'administration, de proposer aux utilisateurs d'un même dossier CRM d'installer :

- **Au choix** le plugin Outlook Classique ou le plugin Outlook Lite,
- ou le plugin Outlook Classique seul,
- ou le plugin Outlook Lite seul,
- ou aucun des deux plugins.

Il est aussi maintenant possible d'utiliser le plugin Outlook Lite **sans mettre en place la synchronisation CRM / MS Exchange**.

Rappel des principales fonctionnalités des deux plugins

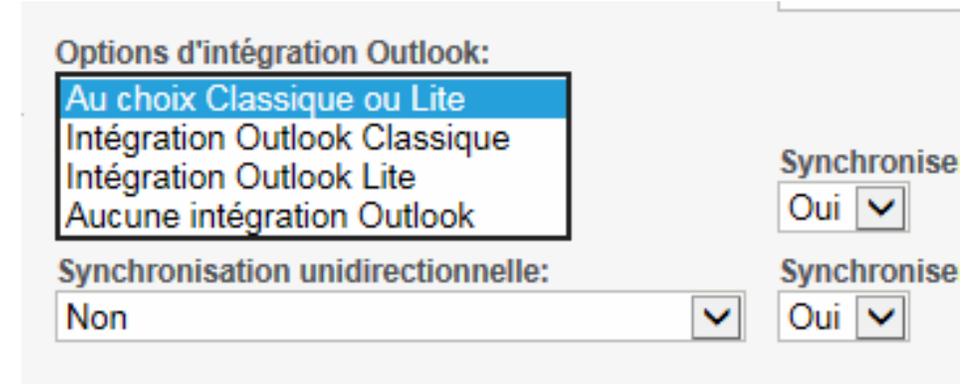
Plugin Outlook classique	Plugin Outlook Lite
Attacher un email Outlook au CRM	Attacher un email Outlook au CRM
Ajouter un contact Outlook au CRM	Ajouter un contact Outlook au CRM
	Joindre un document partagé CRM à un email Outlook
Fonctionne avec version Office 32 bit	Fonctionne avec version Office 32 ou 64 bit
Synchronisation entre contacts présents dans 'Mes contacts' CRM et contacts Outlook	Pas de synchronisation la synchronisation est prise en compte via l'intégration Exchange
Synchronisation des rendez-vous et tâches	Pas de synchronisation, la synchronisation est prise en compte via l'intégration Exchange

## 8.11 ou 8.10.x + hotfix hf6 : Les nouveautés installation plugin Outlook

Depuis l'Administration / Utilisateurs / Configuration de l'utilisateur, l'ancien champ permettant d'indiquer si l'intégration Outlook était active ou non est remplacé par un **champ Liste de choix** permettant de sélectionner le mode souhaité.

L'utilisateur via '**Préférences**' verra alors les boutons d'installation en phase avec le choix défini en administration.

Bien évidemment pour l'option 'Au choix Classique ou Lite' dès que l'utilisateur aura installé un des deux plugins il ne pourra plus installer le second sans avoir désinstallé celui préalablement installé.



Options d'intégration Outlook:

- Au choix Classique ou Lite
- Intégration Outlook Classique
- Intégration Outlook Lite
- Aucune intégration Outlook

Synchronisation unidirectionnelle:

Non

Synchronise

Oui

Synchronise

Oui

Modifier

Installer l'intégration

Outlook classique

Installer l'intégration

Outlook Lite

## 8.11 / 8.10.x + hotfix hf6 : Les différences

8.11.5	Hotfix hf5
Master complet pour nouvelle installation ou mise à jour incluant le master complet version internationale 7.3 SP2	Hotfix pour mise à jour simple et rapide incluant la dll version internationale 7.3 SP2.
Tous les correctifs du hf5 et 7.3 SP2 y compris corrections sur plugins Outlook	Correctifs hf5 et 7.3 SP2 hors corrections sur plugins Outlook
Compatibilité Microsoft 2016 (Serveur, SQL, Office, Exchange)	Pas de compatibilité Microsoft 2016 (Serveur, SQL, Office, Exchange)
En mise à jour, réinstallation obligatoire des plugins Outlook sur postes client. Attention à anticiper l'impact de cette mise à jour.	Pas de réinstallation obligatoire des plugins Outlook sur les postes client. Seul le serveur CRM est impacté par la mise à jour. Pas de changement sur les postes client.
Nouvelle option intégration Exchange 'Envoyer les mises à jour des rendez-vous passés Oui/Non'	
A utiliser de préférence en nouvelle installation, ou en mise à jour si environnement Microsoft 2016 ou si concerné par correctifs sur plugins Outlook.	A utiliser de préférence en mise à jour pour bénéficier des correctifs sans besoin de la compatibilité Microsoft 2016 ni des correctifs sur plugins Outlook.

# Sage 100 Force de Vente i7 Sage 100 Service Client i7

Référentiel nouveautés version 8.10

[Cliquer ici pour consulter le référentiel des fonctionnalités versions 8.00 à 8.02](#)

# Vidéos de démonstration disponibles



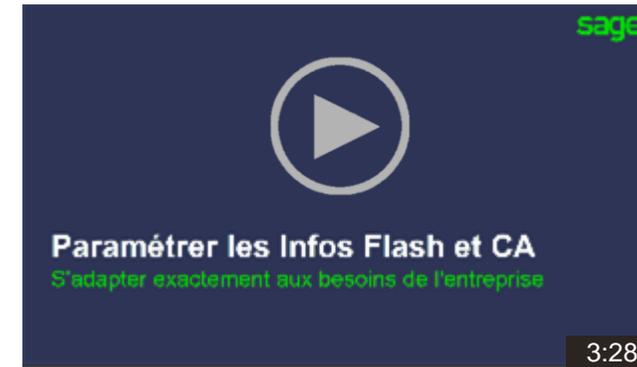
## INFOS FLASH

PRENDRE LES MEILLEURES DÉCISIONS GRÂCE À UNE SYNTHÈSE D'INFORMATIONS CLÉ PARAMÉTRABLES



## NOUVELLES DONNÉES RÉPLIQUÉES

ACCROÎTRE L'AUTONOMIE DES UTILISATEURS CRM VIA MISE À DISPOSITION DE NOUVELLES DONNÉES GESTION COMMERCIALE



## PARAMÉTRER LES INFOS FLASH ET CA

S'ADAPTER EXACTEMENT AUX BESOINS DE L'ENTREPRISE



## INTERFACE DES TIERS

SIMPLIFIER L'UTILISATION TOUT EN PRÉSERVANT LA COHÉRENCE DES DONNÉES LIÉES À LA GESTION COMMERCIALE



## INTÉGRITÉ DES DONNÉES

NOUVELLES FONCTIONNALITÉS POUR RENFORCER LA QUALITÉ DES DONNÉES



## COMPOSANTS FACEBOOK ET TWITTER

AMÉLIOREZ LA CONNAISSANCE DE VOS RELATIONS À TRAVERS LES RÉSEAUX SOCIAUX

# Sage 100 Force de Vente i7, Sage 100 Service Client i7



## Nouvelle offre modulaire

- intégrée à la Gestion Commerciale : Force de Vente & Service Client

## Innovations et gains de productivité

- Infos Flash : synthèse paramétrable d'éléments clé sous forme de popup pour aider à la prise de décision rapide
- Simplifications et ajustements de l'interface pour augmenter la productivité au quotidien

## Intégration à la Gestion Commerciale renforcée

- Plus de simplicité pour l'intégration entre CRM et Gestion Commerciale
- Souplesse et consolidation de l'administration de l'intégration à la Gestion Commerciale
- Davantage de données intégrées : réplication infos libres, CA, Risque, conditions de paiement...
- Utilisation facilitée des données mixtes CRM et Gestion Commerciale dans les rapports, tableaux de bord, et e-mailing
- Possibilités de paramétrage accrues pour normaliser et étendre le fonctionnel de l'intégration avec la Gestion Commerciale

# Connexion directe Gestion Commerciale pour SQL Server



La version 8.10 CRM normalise le mode de lecture directe de données de la Gestion Commerciale SQL Server

- Ce mode **complète** mais ne remplace pas la logique classique d'intégration via le service web d'intégration. Notamment **toutes les écritures** dans la Gestion Commerciale **restent pilotées par le service d'intégration**.
- Ce mode a été introduit pour les principales raisons suivantes :
  - **Eviter le recours à du paramétrage spécifique** et notamment **éviter les déclencheurs spécifiques** risquant de compromettre l'intégrité des données.
  - **Améliorer les performances** notamment pour le requêtage dynamique de données à cumuler (CA, Infos Flash)
  - Offrir un **paramétrage plus libre et puissant** via requêtage directe dans SQL
  - Permettre plus simplement de **mixer dynamiquement** des données CRM et Gestion Commerciale
  - Autoriser **l'exploitation directe de données Gestion Commerciale** à travers les rapports, tableaux de bord, groupes via la vue InfosFlash.

Les nouveautés, concernées par ce mode de lecture et décrites dans les pages suivantes, portent la mention :  
*Nouveauté disponible si Gestion Commerciale pour SQL Server*

# Sage 100 Force de Vente i7, Sage 100 Service Client i7



Avec la nouvelle version, Sage 100 CRM i7 devient :

- Sage 100 Force de Vente i7 \*
- Sage 100 Service Client i7

L'intégration entre ces modules et la Sage 100 Gestion Commerciale i7 est renforcée.

\* Force de Vente = Vente + marketing



# Sage 100 Force de Vente i7, Sage 100 Service Client i7



En accord avec notre stratégie 2020, nous voulons révolutionner le business des PME en leur donnant les moyens de développer leur activité grâce à des solutions de gestion complètes et à forte valeur ajoutée.

Avec une approche plus pragmatique et orientée métier (vente, marketing et services), cette nouvelle proposition de valeur vise à se rapprocher des besoins de nos clients et valoriser nos solutions de gestion actuelles dans une offre intégrée.

“Afin de favoriser l’adoption des outils de CRM par les PME, nous renforçons l’intégration de Sage CRM avec la gamme Sage 100 Génération i7 qui devient un composant de nos solutions business.”

# Ecran setup, Ecran login

**sage**100 **sage**

Force de Vente i7 | Service Client i7

**Version 8.10**

Accès à l'espace documentation  
Installation du service d'intégration avec la Gestion commerciale  
Nouvelle installation ou mise à jour depuis version 8.0x  
Préparation de la migration depuis version 7.1, 7.5, 7.7x ou 7.80

**TERMINER**

Force de Vente i7 | Service Client i7

Nom d'utilisateur

Mot de passe

Modifier le mot de passe **Connexion**

Licence accordée à BIJOU SA  
Copyright © 1997-2015 Sage Technologies Limited. Tous droits réservés.  
Sage 100 CRM i7 version 8.10 build 7.3 SP1

# Ecran setup, Ecran login

sage 100

Force de Vente i7 | Service Client i7

Version 8.10

Accès à l'espace documentation

Installation du service d'intégration avec la C

Nouvelle installation ou mise à jour depuis v

Préparation de la migration depuis version 7

BONNE UTILISATION

sage

(#12)

sage 100 Force de Vente i7 | Service Client i7

Version 8.10



### Fichier Lisez-moi

Cette version comporte des fonctionnalités supplémentaires par rapport à la version précédente. Ce document apporte des indications pour accéder aux fonctionnalités, à la documentation, etc.

### Connexion

Pour vous connecter, cliquez sur le lien suivant et saisissez un nom d'utilisateur et un mot de passe valides :

<http://WIN-AU4D0V34QU2/CRM810/eware.dll/FR>

Si vous avez installé les données de démonstration, des utilisateurs sont déjà configurés. Voici quelques exemples d'utilisateurs que vous pouvez utiliser :

Code de connexion	Nom	Profil
montanad	Dave Montana	Directeur Marketing
mayeres	Susan Mayer	Ventes
wardk	Kylie Ward	Responsable du Service Clientèle
admin	Administrateur	Administrateur système

Remarque : Aucun de ces utilisateurs ne requiert de mot de passe. Si vous choisissez d'installer sans les données de démonstration, seul l'utilisateur 'admin' sera disponible.

sage

sage

Service Client i7

Connexion

s Limited. Tous droits réservés.

## Exemple : Sage 100 Service Client



Sage 100 Service client i7

sage 100 Mon CRM Équ Rappports

Ticket: g peak traffic Téléphone: 44 1344 897 8791  
Société: Mon tableau de bord E-mail: [CStickings@demosagecrm.com](mailto:CStickings@demosagecrm.com)  
Contact

Généralités Rema

Pour

Société: 3G Homes 44 13

Détails

Code réf.: 5-10025

Description: Server Crash durin

Corrigé dans: 2.0

Créé par: Kylie Ward

ents Suivi Solutions Relations

ers: Aucune sélection - Contact: Clemence Stickings 44 1344 897 8791

Documents partagés

Groupes

Tiers

Configurer

dans: Contrat de Service: Niveau de Contrat de Service:

le données Source: Référence Client:

r:

Modifier

Poursuivre

Suivant

Rapport de Sy

Ajouter au grou

# Intégration Administration



# Intégration : simplification, Gain de temps, Intégrité des données



Bénéfices Clients	
Sécurité	■ ■ ■
Intégrité/Cohérence des données	■ ■ ■
Gain de temps	■ ■ ■
Simplification des processus	■ ■ ■
Ergonomie	■ ■ ■
Souplesse d'utilisation	■ ■ ■
Apport métier	■ ■ ■
Confidentialité	■ ■ ■
Visibilité/Info/Aide à la décision	■ ■ ■

Bénéfices Partenaires	
Avantage concurrentiel	■ ■ ■
Gain de temps sur la mise en œuvre	■ ■ ■
Gain de temps sur la réalisation de développements spécifiques	■ ■ ■
Sécurisation/Simplification des tâches d'administration	■ ■ ■
Fiabilisation des développements	■ ■ ■
Ouverture accrue/Possibilités de développements plus étendus	■ ■ ■
Opportunité de vente de prestations : développements spécifiques, formations, etc.	■ ■ ■
Opportunité de vente de solutions/applications externes	■ ■ ■

# Identifier facilement la version du service web & compatibilité

La version du service Web dépend de la version de la Gestion Commerciale Sage 100 et de la version des modules CRM.

Pour éviter toute erreur, la **version** du service Web est **clairement** mentionnée.

Un **lien hypertexte** permet de consulter les nouveautés.

Une information précise également si les nouveautés intégration nécessitant une connexion directe avec la **Gestion Commerciale pour SQL Server** sont bien disponibles.

## Compatibilités Gestion Commerciale

WS100	Gestion Commerciale	Regedit
77	7.7x	7.80
80	8.01 et 8.10	7.80.1

Service web installé compatible Gestion Commerciale **version 8.01 ou 8.10** **Nouvelles fonctionnalités intégration disponibles** Base Sql : Bijou

**Statut**

URL Gestion Commerciale:

Nom de produit:

Version du contrat:

Service web installé compatible Gestion Commerciale **version 8.01 ou 8.10**

**Nouvelles fonctionnalités intégration non disponibles**

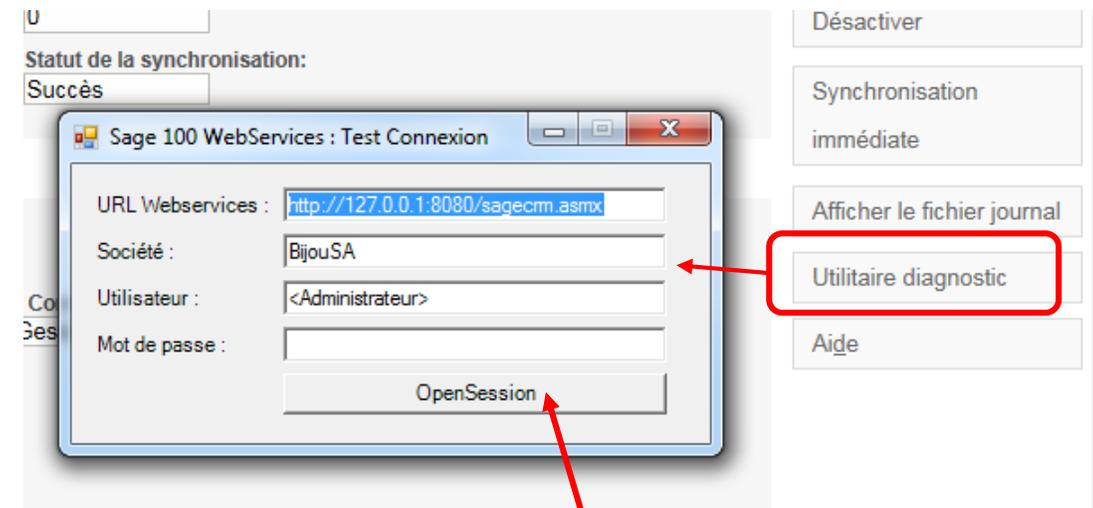
La gestion commerciale connectée n'est pas compatible avec certaines fonctionnalités, il faut une version SQL Server [Cliquer ici pour consulter les explications](#)

# Disposer d'un utilitaire pour tester les connexions intégration



Un utilitaire, téléchargeable directement depuis la fiche intégration, permet de tester la connexion avec la Gestion Commerciale Sage 100

Cet outil simplifie le diagnostic lorsque la connexion avec la Gestion Commerciale échoue.



Service web installé compatible Gestion Commerciale version 8.01 ou 8.10

## Nouvelle intégration

Nom de l'intégration Gestion Commerciale:  
Sage100

Nom d'utilisateur Gestion Commerciale:  
<Administrateur>

Nom d'utilisateur Sage CRM:  
System Administrator

Raison sociale:  
Sage100

URL Gestion Commerciale:  
http://127.0.0.1:8080/sagecrm.asmx

Mot de passe Gestion Commerciale:

Mot de passe Sage CRM:

Sauvegarder

Utilitaire diagnostic

Aide

# Détecter et réparer simplement les erreurs de synchronisation

Identifier les enregistrements bloqués dans le flux de synchronisation car non conformes au format attendu par la Gestion Commerciale

Choix de sortir les enregistrements pour les corriger puis les remettre dans le flux de synchronisation.

Généralités .. Analyseur de Log Intégration .. **Erreurs de synchronisation** .. \*\*\* ..

Vous utilisez une version non enregistrée de Sage CRM. Veuillez enregistrer votre logiciel Sage CRM

## 1 Erreurs de synchronisation, Page 1 de 1

	Entité	Nom	Ref/Code	Statut	Message
<input type="checkbox"/>	Tiers	xxx	XXXXééCRM	En attente pour être lié	ERROR
	Entité	Nom	Ref/Code	Statut	Message
<input type="checkbox"/>	Devis	géomembrane EPDM 1 mm	QT-1397/1	En attente pour être lié	Article non valide !
<input type="checkbox"/>	Devis	2 COUPES A PLAT EDPM ref BLF	QT-8739/1	En attente pour être lié	Le format de la chaîne d'entrée est incorrect.

Ne plus synchroniser les enregistrements sélectionnés

Actualiser

Sélectionner toutes les fiches de la page

Tout désélectionner

Depuis 'Erreurs de synchronisation' Identification d'un tiers ou de devis en erreur

Depuis la fiche société correction puis renvoi du tiers

Réactiver la synchronisation avec le tiers

# Identifier les tiers orphelins ou secondaires

Suite à migration, identification simple des tiers orphelins ou secondaires, en vue de les adapter à la logique 1 société = 1 tiers.

Généralités -- Analyseur de Log Intégration -- Erreurs de synchronisation -- **Tiers Secondaires / Orphelins** -- \*\*\* --

**2 Tiers, Page 1 de 1**

Type d'anomalie	Intitulé	Contact principal	Responsable du Compte	Type de tiers	Identifiant fiche d'intégration	Code Tiers	Représentant
Orphelin	Abu Areas Ltd	Terry Bennion		Client	Sage100	ABUCRM	
Secondaire	Billot	Sarah LASARUS		Fournisseur	Sage100	BILLO	

Intitulé:

Type d'anomalie: -- Tout --

Depuis zoom sur la fiche Tiers, bouton 'Créer la société'

## Ne pas écraser la qualification CRM si réutilisation de l'intégration

Dans la logique de synchronisation, le CRM récupère d'abord les informations de la Gestion Commerciale avant d'envoyer ses données.

Pour éviter l'**écrasement des données CRM** par celles de la Gestion Commerciale si l'intégration est réactivée après une longue inactivité :

La nouvelle action '**Renvoyer tous les tiers CRM vers Gestion Commerciale**' permet d'indiquer que ce sont les données **CRM** qui devront rester **maîtres** à la prochaine synchronisation.

Le libellé du bouton '**Tout resynchroniser**' est également adapté pour bien le différencier du nouveau bouton.

CRM ← GesCom

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

CRM → GesCom

Renvoyer toutes les  
sociétés CRM vers les  
tiers Gestion  
commerciale



# Mot de passe gestion commerciale masqué

Le mot de passe de connexion à la Gestion Commerciale est masqué afin d'éviter de le communiquer si l'administrateur Gestion Commerciale est différent de l'administrateur modules CRM.

Valable en **création**, **modification** et **consultation** de fiche intégration

Nom d'utilisateur Gestion Commerciale: <Administrateur>	Mot de passe Gestion Commerciale: ●●●●●●●●
Nom d'utilisateur Sage CRM: <input type="text"/> 🔍 System Administrator ▼	Mot de passe Sage CRM: ●●●●●●●●

Nom d'utilisateur Gestion Commerciale: <Administrateur>	Mot de passe Gestion Commerciale: *****
Nom d'utilisateur Sage CRM: System Administrator	Mot de passe Sage CRM: *****

# Contrôle format du nom de l'intégration

La saisie du champ **Nom de l'intégration** est contrôlée pour interdire les **caractères non compatibles** avec des noms de fichiers ou refusés par l'analyseur de logs.

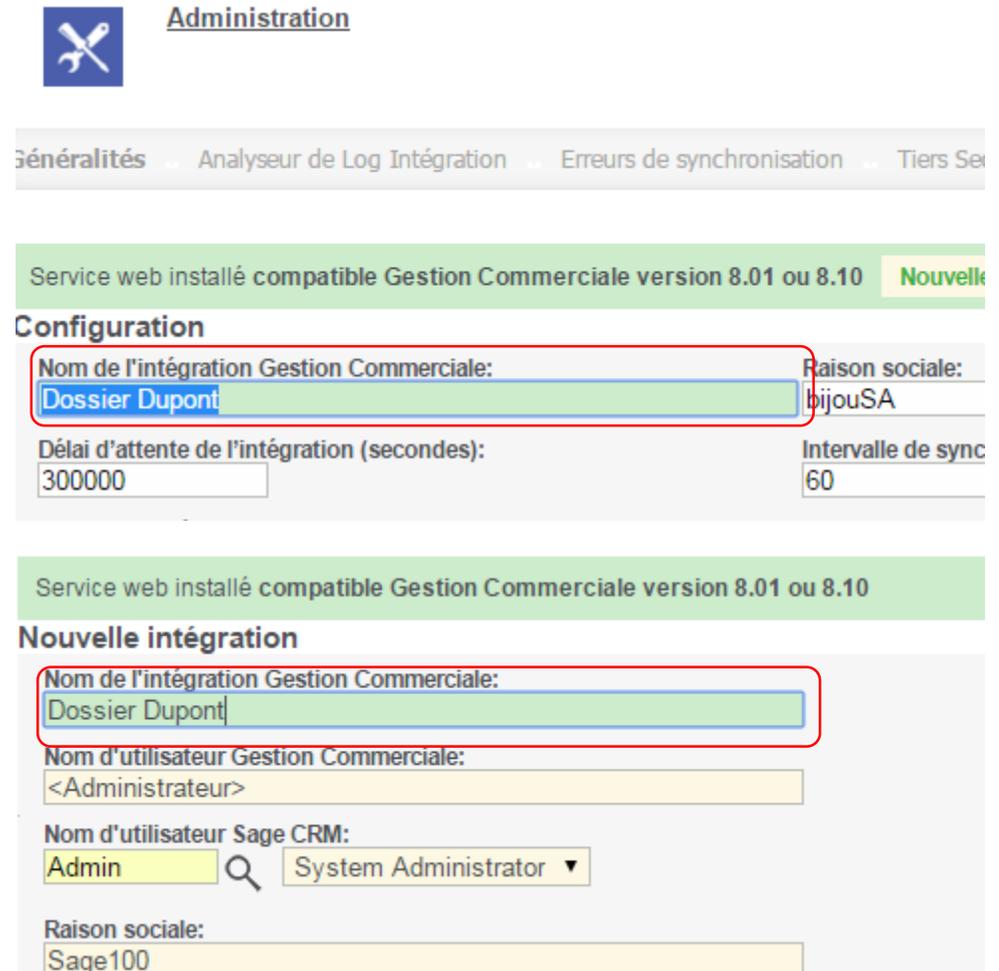
Ce nom étant utilisé dans les noms de fichiers logs, il doit être cohérent avec la **syntaxe de nom de dossiers**.

L'analyseur de logs refuse aussi les noms fichiers contenant des **-**.

Lors de la mise à jour de version, les **noms incorrects** sont **automatiquement corrigés** pour être conformes.

Le contrôle de saisie s'applique en **création** ou **modification** de fiche intégration.

Caractères acceptés [a-Z] [0-9] accents, espace.



The image shows two screenshots of the Sage administration interface. The top screenshot is titled "Administration" and shows a breadcrumb trail: "Généralités > Analyseur de Log Intégration > Erreurs de synchronisation > Tiers Se". Below this, there is a green banner: "Service web installé compatible Gestion Commerciale version 8.01 ou 8.10" with a "Nouvelle" button. The "Configuration" section contains several fields: "Nom de l'intégration Gestion Commerciale:" with the value "Dossier Dupont" (highlighted by a red box), "Raison sociale:" with the value "bijouSA", "Délai d'attente de l'intégration (secondes):" with the value "300000", and "Intervalle de sync:" with the value "60". The bottom screenshot is titled "Nouvelle intégration" and shows a similar green banner. The "Nom de l'intégration Gestion Commerciale:" field contains "Dossier Dupont" (highlighted by a red box). Below it are fields for "Nom d'utilisateur Gestion Commerciale:" with the value "<Administrateur>", "Nom d'utilisateur Sage CRM:" with a search icon and the value "Admin" (highlighted by a yellow box), and a dropdown menu showing "System Administrator". The "Raison sociale:" field contains the value "Sage100".

# Réorganisation champs fiche intégration



Regroupement des champs par thématique, suppression de champs dépréciés depuis la version 8.00

## Configuration

<b>Nom de l'intégration Gestion Commerciale:</b> <input type="text" value="Sage100"/>	<b>Raison sociale:</b> <input type="text" value="BijouSA"/>	<b>Statut de la synchronisation:</b> <input type="text" value="Succès"/>
<b>Délai d'attente de l'intégration (secondes):</b> <input type="text" value="300 000"/>	<b>Intervalle de synchronisation (minutes):</b> <input type="text" value="60"/>	<b>Mode de transfert des sociétés vers Gestion Commerciale:</b> <input type="text" value="Une société créée peut être transférée à Gestion Commerciale via le bouton 'Créer le tiers'"/>
<b>Secteur par défaut:</b> <input type="text" value="Monde"/>	<b>Secteur pour isoler les fournisseurs:</b> <input type="text" value="Marketing - Europe"/>	<b>Responsable du compte par défaut:</b> <input type="text"/>
<b>Nom d'utilisateur Gestion Commerciale:</b> <input type="text" value="&lt;Administrateur&gt;"/>	<b>Mot de passe Gestion Commerciale:</b> <input type="password" value="*****"/>	
<b>Nom d'utilisateur Sage CRM:</b> <input type="text" value="System Administrator"/>	<b>Mot de passe Sage CRM:</b> <input type="password" value="*****"/>	
<b>Mode de gestion du code comptable:</b> <input type="text" value="Saisie libre"/>	<b>Suffixe du code comptable:</b> <input type="text" value="CRM"/>	<b>Affectation automatique responsable compte d'après représentant Gestion Commerciale:</b> <input type="text" value="Affectation automatique"/>
<b>Ne pas synchroniser les produits:</b> <input checked="" type="checkbox"/>		
<b>Activer le lien Sage 100 Etendue:</b> <input checked="" type="checkbox"/>	<b>Nom du serveur Sage 100 Etendue:</b> <input type="text" value="http://sage100etendue.sage.fr"/>	<b>Nom du dossier Sage 100 Etendue:</b> <input type="text" value="Bijouplus"/>
<a href="http://sage100etendue.sage.fr/etendue(Bijouplus).aspx/WizardDocumentVente/Wizard?type=VenteDevis">http://sage100etendue.sage.fr/etendue(Bijouplus).aspx/WizardDocumentVente/Wizard?type=VenteDevis</a>		

## Option pour isoler les fournisseurs

En phase avec le module CRM Force de Ventas, une nouvelle option de la fiche intégration permet d'affecter un secteur spécifique aux fournisseurs importés. : **Secteur pour isoler les fournisseurs**

Ainsi ces fournisseurs peuvent disparaître de l'interface des utilisateurs profil ventes et être gérés indépendamment.

### Configuration

Nom de l'intégration Gestion Commerciale:

Sage100

Délai d'attente de l'intégration (secondes):

300000

Secteur par défaut:

Monde



Secteur pour isoler les fournisseurs :

Fournisseurs



# Utilitaire pour comprendre et mettre à jour les outils réplication société/tiers



Utilitaire de **génération automatique** des déclencheurs de réplication sociétés vers tiers et tiers vers sociétés.

Gestion des **exceptions** de règles de mappage

Identification des **champs non synchronisés**

Champs non synchronisés

- comp\_companyid unprocessed
- comp\_revenue unprocessed
- comp\_employees unprocessed
- comp\_sector unprocessed
- comp\_indcode unprocessed
- comp\_mailrestriction unprocessed
- comp\_createdby unprocessed
- comp\_createddate unprocessed
- comp\_deleted unprocessed
- comp\_uploaddate unprocessed
- comp\_slaid unprocessed
- comp\_primaryaccountid unprocessed
- comp\_intforeignid unprocessed
- comp\_intid unprocessed
- comp\_sousactivite unprocessed
- comp\_description unprocessed
- comp\_itineraire unprocessed
- comp\_talendexterkey unprocessed



## 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.

Exception de règles de mappage

### MC\_replicate\_account\_to\_company

**MC\_FRAMEWORKDATA Exceptions**

comp_typedtax	acc_taxrate
comp_compfamilyid	acc_pricinglistid
comp_codecomptable	acc_erp_account_id
comp_intid	Exclude
comp_defaultintid	acc_intid
comp_status	(CASE WHEN ISNULL(@acc_active,") IN("Y,") THEN 'Active' ELSE 'Inactive' END)

Mappage automatique des champs

```
IF @force=1 OR (( UPDATE(acc_primarypersonid) Atrsonid,") set @UPDATE=@UPDATE+'co
IF @force=1 OR (( UPDATE(acc_primaryaddressid) Addressid,") set @UPDATE=@UPDATE+
IF @force=1 OR (( UPDATE(acc_primaryuserid) AND))) set @UPDATE=@UPDATE+'comp_pri
IF @force=1 OR (( UPDATE(acc_name) AND ( ISNULLDATE+'comp_name'+REPLACE(ISNULL
IF @force=1 OR (( UPDATE(acc_type) AND ( ISNULLDATE+'comp_type'+REPLACE(ISNULL(CO
IF @force=1 OR (( UPDATE(acc_active) AND ( ISNULLDATE+'comp_status'+REPLACE(IS
IF @force=1 OR (( UPDATE(acc_source) AND ( ISNULLDATE+'comp_source'+REPLACE(IS
IF @force=1 OR (( UPDATE(acc_territory) AND ( ISNULLDATE+'comp_territory'+REPLAC
IF @force=1 OR (( UPDATE(acc_website) AND ( ISNULLDATE+'comp_website'+REPLAC
IF @force=1 OR (( UPDATE(acc_updatedby) AND ( ISNULLDATE+'comp_updatedby'+
IF @force=1 OR (( UPDATE(acc_updateddate) AND ( et @UPDATE=@UPDATE+'comp_update
IF @force=1 OR (( UPDATE(acc_timestamp) AND ( ISNULLDATE+'comp_timestamp'+
IF @force=1 OR (( UPDATE(acc_librarydir) AND ( ISNULLDATE+'comp_librarydir'+REP
IF @force=1 OR (( UPDATE(acc_channelid) AND ( ISNULLDATE+'comp_channelid'+F
IF @force=1 OR (( UPDATE(acc_secterr) AND ( ISNULLDATE+'comp_secterr'+REPLACE(IS
IF @force=1 OR (( UPDATE(acc_workflowid) AND ( ISNULLDATE+'comp_workflowid'+
```

# Intégration Simplification des tiers



## Tiers : simplification, Gain de temps, Ergonomie, intégrité



Bénéfices Clients	
Sécurité	■ ■ ■
Intégrité/Cohérence des données	■ ■ ■
Gain de temps	■ ■ ■
Simplification des processus	■ ■ ■
Ergonomie	■ ■ ■
Souplesse d'utilisation	■ ■ ■
Apport métier	■ ■ ■
Confidentialité	■ ■ ■
Visibilité/Info/Aide à la décision	■ ■ ■

Bénéfices Partenaires	
Avantage concurrentiel	■ ■ ■
Gain de temps sur la mise en œuvre	■ ■ ■
Gain de temps sur la réalisation de développements spécifiques	■ ■ ■
Sécurisation/Simplification des tâches d'administration	■ ■ ■
Fiabilisation des développements	■ ■ ■
Ouverture accrue/Possibilités de développements plus étendus	■ ■ ■
Opportunité de vente de prestations : développements spécifiques, formations, etc.	■ ■ ■
Opportunité de vente de solutions/applications externes	■ ■ ■

# Remplacement de Sage 100 et ERP par Gestion Commerciale



Les modules CRM faisant partie de la gamme Sage 100, le terme **Sage 100** ne désigne plus la gestion commerciale.

Ce terme est remplacé par **Gestion Commerciale**.

Idem pour le terme **ERP** remplacé aussi par **Gestion Commerciale**.

Mode de transfert des sociétés vers **Gestion Commerciale:**  
Une société créée peut être transférée à **Gestion Commerciale** via le bouton 'Créer le tiers'

Mot de passe **Gestion Commerciale:**  
\*\*\*\*\*

# Compte devient Tiers



Tous les termes 'Compte' sont remplacés par 'Tiers'

La fiche Tiers devient vraiment la représentation du Tiers Gestion Commerciale dans le CRM.

**Société:** C'aramel S.a.r.l  
**Tiers:** C'aramel S.a.r.l  
**Téléphone:** 1 818 546 4840

Généralités .. Synthèse .. Complément .. Tableau de bord .. Tiers ..

Société  
 Contact  
 Tiers

Rompre le lien avec le tiers

Réaffecter une autre société au tiers

Voici l'écran de **Généralités du tiers**. Les informations du tiers sont mises à jour en consultant les onglets 'Cumuls', 'Ecritures', 'Documents commerciaux', 'Interrogations'.

**Tiers**

Type de tiers: Client  
 Tiers Actif: Oui  
 Intitulé: C'aramel S.a.r.l  
 Devise: EUR

# Les actions sur la fiche tiers sont réduites au minimum

En consultation Tiers, un seul bouton 'Voir la société'

Représentant:  
- Aucune sélection -

Solde:  
EUR 0,00

Voir la société

En recherche Tiers, uniquement boutons 'Rechercher' et 'Effacer'

Rechercher

Recherche par mot clé:  ?

--Aucune recherche--

Société:  🔍

Intitulé:

Type de tiers: Client

Tiers Actif: Oui

Catégorie comptable: -- Tout --

Représentant:  🔍

Code Tiers:

Tiers - Limite de crédit: Egal à EUR

Tiers - Solde: Egal à EUR

Rechercher

Effacer

# Simplification écran et liste recherche Tiers

**Ecran de recherche** allégé (ex : Pas de champ intégration si mono-intégration)

Rechercher --Aucune recherche--

Recherche par mot clé:

---

Société:  
 Intitulé: 
 Type de tiers: 
 Tiers Actif:

Catégorie comptable: 
 Représentant:  
 Code Tiers:

Tiers - Limite de crédit:  
 Tiers - Solde:

**Liste des Tiers** simplifiée (ex : Pas de champ intégration si mono-intégration)

33 Tiers, Page 1 de 3 Page 1  

Code Tiers	Intitulé	Société	Type de tiers	Tiers Actif	Limite de crédit (EUR)	Solde (EUR)	Représentant
ABUCRM	Abu Areas Ltd		Client	Oui	0,00	0,00	
ALEXANDRITECRM	ALEXAndrite	Billot	Client	Oui	0,00	0,00	
BAGUES	Bague's en or	Bague's en or	Client	Oui	50 000,00	0,00	Delphine LAPERLE
BKSCRM	BKS Corrugated	BKS Corrugated	Client	Oui	0,00	0,00	

## Plus de bloc tiers sur la fiche société

Afin de maximiser l'affichage des informations significatives de la société, **le pavé Tiers n'apparaît plus.**

Les titres des pavés ont également un **espacement vertical réduit** pour afficher le maximum d'informations sans être contraint de recourir au scroll.



**Société** ▶

Raison sociale: BMG Oil	Nom abrégé: <input type="text"/>	Type: Prospect
Statut: Actif	Secteur d'activité: Médias	Sous activité: <input type="text"/>
Source: E-mail	Secteur: Royaume-Uni	Responsable du Compte: Peter Johnson
Désabonner des communications E-marketing: <input type="checkbox"/>		
test: <input type="text"/>		
Code NAF: <input type="text"/>	Code Siret: <input type="text"/>	Intégration par défaut: - Aucune sélection -
Devise: <input type="text"/>	Catégorie Comptable: <input type="text"/>	Catégorie tarifaire: <input type="text"/>

**Adresse** ▶

Rue: Electron House Cray Avenue St Mary Cray	Ville: ORPINGTON	Etat: Kent
	Code postal: BR5 3RJ	Pays: Royaume-Uni

**Contact** ▶

Nom: Roberts	Prénom: Derek
Titre: Customer Services Manager	Service: <input type="text"/>
E-mail professionnel: DRoberts@demosaqecrm.com	Numéro: 703 81

## Plus de bloc Autres informations sur la fiche tiers

Afin de maximiser l'affichage des informations significatives du tiers, et pour éviter confusion entre données Gestion Commerciale et données CRM, le pavé 'Autres informations' n'apparaît plus.

### Tiers

Type de tiers: Client	Intitulé: C'aramel S.a.r.l
Tiers Actif: Oui	Devise: EUR
Catégorie comptable: Ventes France	Catégorie tarifaire: Grossistes
Code NAF: 95.25Z	Siret: 111111111111111
 Réparation d'articles d'horlogerie et de bijouterie	Identifiant fiche d'intégration: Sage100
Statut de la synchronisation: Lié	

### Adresse

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

### Contact

Nom: Allen	Prénom: Zack
Titre: Director	Service: Direction
E-mail professionnel: ZAllen@demosaqecrm.com	Numéro: 1 818 546 4840

# Droits sur tiers implicites et tiers non personnalisable

Tous les profils de sécurité autorisent implicitement **les droits tiers** pour ne pas fausser la logique s'ils ont les droits société.

	Tiers
Profil d'agent du Service client	Afficher / Modifier / Ins / Supp.
Profil du responsable du Service client	Afficher / Modifier / Ins / Supp.
Profil de directeur de marketing	Afficher / Modifier / Ins / Supp.

En modification profil, **les infos tiers ne sont pas disponibles**

	Communication
Profil d'agent du Service client	<input checked="" type="checkbox"/> Afficher <input checked="" type="checkbox"/> Modifier <input checked="" type="checkbox"/> Insérer <input type="checkbox"/> Supprimer
Profil du responsable du Service client	<input checked="" type="checkbox"/> Afficher <input checked="" type="checkbox"/> Modifier <input checked="" type="checkbox"/> Insérer <input type="checkbox"/> Supprimer

En personnalisation, **l'entité Tiers n'est pas disponible.**

## Entités principales

Sélectionner l'entité principale à personnaliser.



### Communication

Personnalisez les champs, écrans, listes, onglets, blocs, scripts de tables, vues, rapports de synthèse des communications et créez des notifications spécifiquement pour les communications.



### Dossier Prospect

Personnalisez les champs, écrans, listes, onglets, blocs, scripts de tables, vues, rapports de synthèse des dossiers Prospect et créez des notifications spécifiquement pour les dossiers Prospect.



### Société

Personnalisez les champ rapports de synthèse de pour les sociétés.



### Opportunité

Personnalisez les champ rapports de synthèse de pour les opportunités.

## Réduction champs Tiers sur vues

Afin d'éviter les limites SQL de vues avec jointures sur tiers, les vues sur sociétés et autres entités en lien avec Tiers (account) ont

**account.\***

remplacé par

**acc\_name,acc\_secterr,acc\_accountid,  
acc\_primaryuserid,acc\_createdby,  
acc\_channelid.**

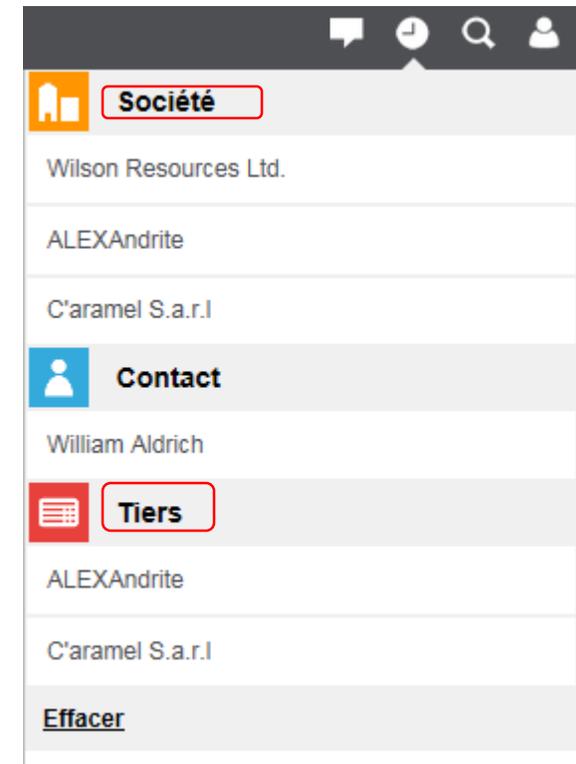
Nom de la vue: vSummaryCompany	Vue rapports: <input type="checkbox"/>	Vue Groupes: <input type="checkbox"/>	Vue de recherche par mot clé: <input type="checkbox"/>
Description: <input type="text"/>	Traduction: <input type="text"/>		
Script de la vue: <pre>CREATE VIEW vSummaryCompany AS SELECT RTRIM(ISNULL(Pers_FirstName, '')) + '' + RTRIM(ISNULL(Pers_LastName, '')) AS Pers_FullName, RTRIM(ISNULL(User_FirstName, '')) + '' + RTRIM(ISNULL(User_LastName, '')) AS User_Name, vAddress.*, vPersonPE.*, vCompanyPE.*, Users.*, acc_name,acc_secterr,acc_accountid,acc_primaryuserid,acc_createdby FROM vCompanyPE LEFT JOIN vAddress ON Comp_PrimaryAddressId = Addr_AddressId LEFT JOIN vPersonPE ON Comp_PrimaryPersonId = Pers_PersonId AND Pers_Deleted IS NULL LEFT JOIN Users ON Comp_PrimaryUserId = User_UserId LEFT JOIN Account ON Comp_PrimaryAccountId = Acc_AccountId WHERE Comp_Deleted IS NULL</pre>			

# Tiers s'efface derrière la société



Le menu récent propose les **tiers à la fin** de la liste.

Les sociétés sont toujours positionnées **en haut** de la liste des récents.



# Intégration

## Les actions

### Société <-> Tiers



# Société / Tiers : simplification, Gain de temps, intégrité, souplesse

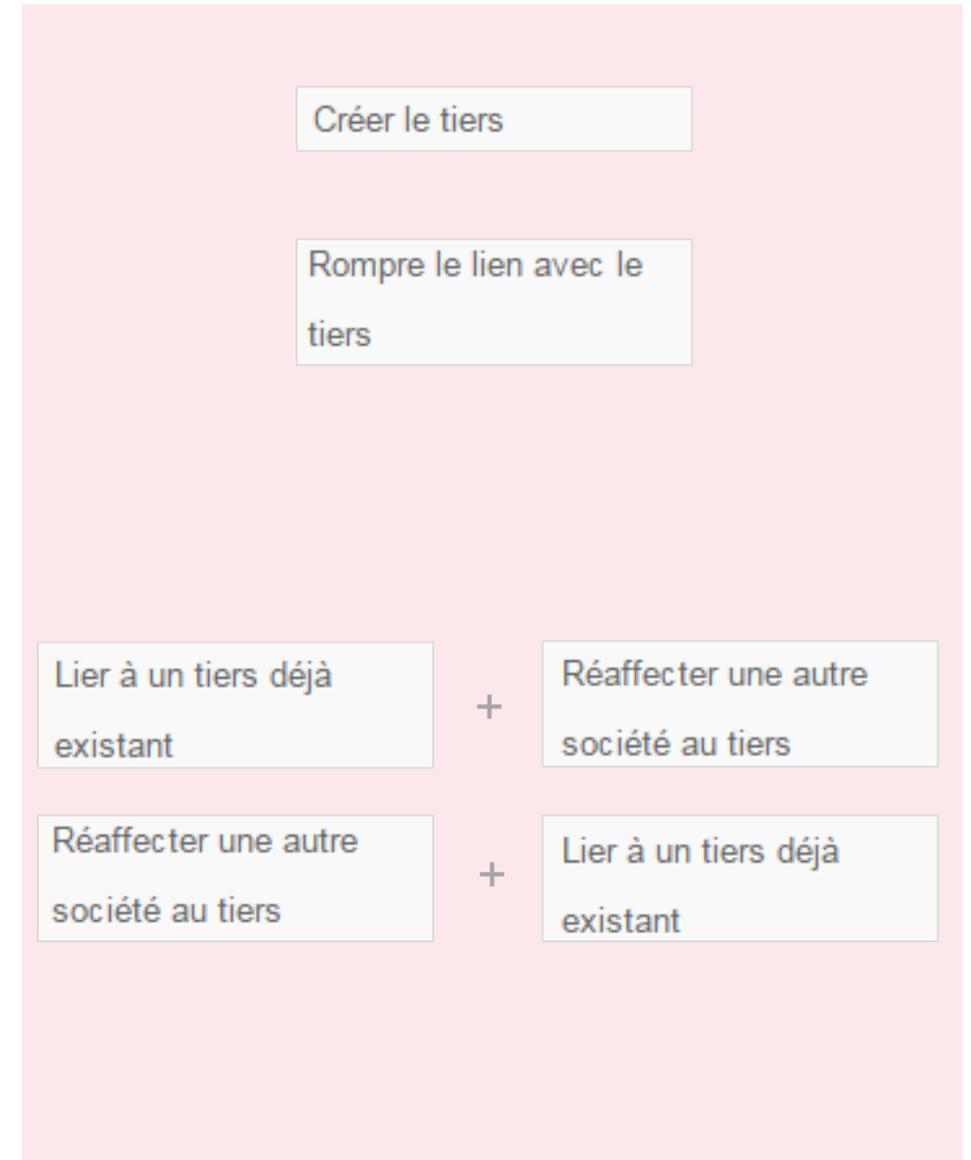


Bénéfices Clients	
Sécurité	■ ■ ■
Intégrité/Cohérence des données	■ ■ ■
Gain de temps	■ ■ ■
Simplification des processus	■ ■ ■
Ergonomie	■ ■ ■
Souplesse d'utilisation	■ ■ ■
Apport métier	■ ■ ■
Confidentialité	■ ■ ■
Visibilité/Info/Aide à la décision	■ ■ ■

Bénéfices Partenaires	
Avantage concurrentiel	■ ■ ■
Gain de temps sur la mise en œuvre	■ ■ ■
Gain de temps sur la réalisation de développements spécifiques	■ ■ ■
Sécurisation/Simplification des tâches d'administration	■ ■ ■
Fiabilisation des développements	■ ■ ■
Ouverture accrue/Possibilités de développements plus étendus	■ ■ ■
Opportunité de vente de prestations : développements spécifiques, formations, etc.	■ ■ ■
Opportunité de vente de solutions/applications externes	■ ■ ■

# Les fonctions standard disponibles depuis la fiche Société

- A partir de la société, **créer le tiers** Gestion commerciale
- Sur une fiche Société **Rompre le lien avec le tiers** associé  
(exemple : souhait de supprimer le tiers dans Gestion Commerciale)
- **Nouveau** : Affecter une autre société à un tiers
  - Soit depuis la fiche Société qualifiée, **Lier à un tiers déjà existant**
  - Soit à partir de la fiche Société **moins** qualifiée, **réaffecter une autre Société au tiers**



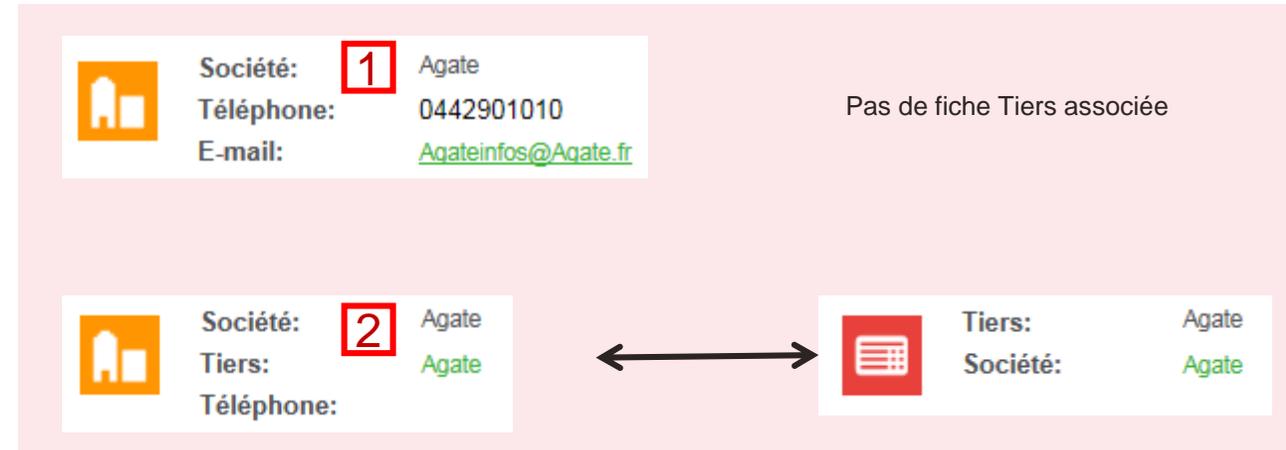
# Affecter une autre société à un tiers

## Scénario :

- Une **fiche Société qualifiée** dans le CRM avec des données correctement renseignées et un historique communications, relations, opportunités, tickets, entités spécifiques, etc.
- Une autre **fiche Société doublon** issue de la remontée d'un Tiers Gestion Commerciale.

## Objectif :

- Mettre en liaison la **fiche Société qualifiée à la fiche Tiers** concernée en remplacement de la société doublon.
- **Supprimer la fiche Société** obsolète.



# Affecter une autre société à un tiers

Exemple : Depuis la fiche Société **qualifiée** orpheline de tiers, bouton 'Lier à un tiers déjà existant'

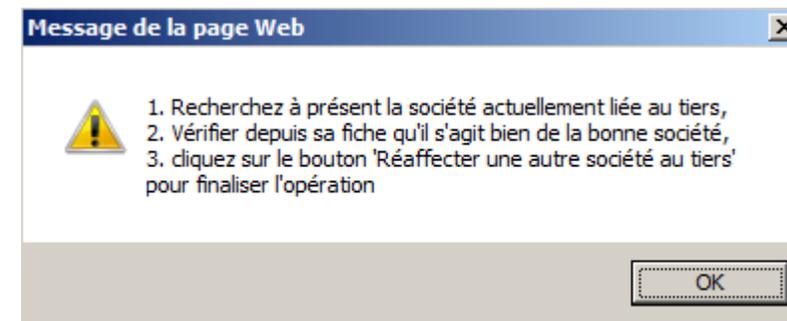
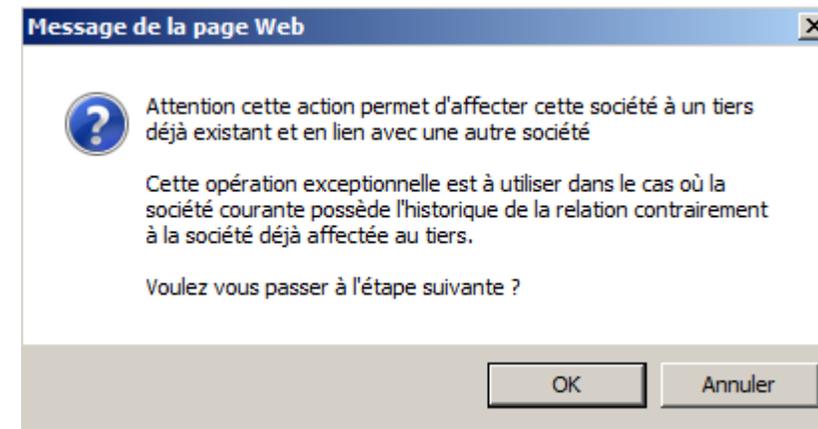
- Un **premier message informatif** apparait et propose de poursuivre l'opération
- Le message suivant invite l'utilisateur à **rechercher la fiche Société non qualifiée** en lien avec la fiche Tiers



The screenshot shows a company card for 'Agate' with the following details:

	Société:	Agate
	Téléphone:	0442901010
	E-mail:	<a href="mailto:Agateinfos@Agate.fr">Agateinfos@Agate.fr</a>

To the right of the card is a plus sign and a button labeled 'Lier à un tiers déjà existant'.



## Affecter une autre société à un tiers

- La **recherche** est automatiquement proposée
- Il suffit de **sélectionner la fiche Société** non qualifiée associée au Tiers et **vérifier** qu'il s'agit bien de la société souhaitée.
- Depuis la fiche de cette société, cliquer sur le bouton **Réaffecter une autre société au tiers** pour finaliser l'opération.

**Rechercher**

Recherche par mot clé:  
 ?

---

Raison sociale:

E-mail professionnel:

Type:  
 -- Tout --

Responsable du Compte:  
 -- Tout --

48 Sociétés, Page 1 de 4

Raison sociale	Ville	Téléphone complet
Agate	Aix-en-Provence	0442901010
Agate	Aix en Provence	
Au collier suspendu	LAON	03 23 20 45 50

Réaffecter une autre  
société au tiers

**Message de la page Web**

Les deux sociétés ont été identifiées.

Agate - ID : 47  
sera affectée au tiers à la place de  
Agate - (AGATE) - ID : 48 qui sera supprimée.

La réaffectation peut maintenant être validée

Attention ! Les informations d'identification du tiers vont être répliquées sur la fiche société de remplacement. Cette société conservera par contre toutes ses informations non présentes sur le tiers (adresses, contacts, téléphones, emails, communications, opportunités, documents, entités spécifiques, ...)

Voulez vous valider la réaffectation ?

OK Annuler

# Les actions curatives Société / Tiers

Notamment suite à migration V7 vers V8.

- A partir de la fiche du Tiers, **mettre à jour les données de la fiche société** avec les données de la fiche Tiers **si informations différentes détectées**.
- A partir de la société, **mettre à jour les données de la fiche Tiers** avec les données de la fiche société **si informations différentes détectées**.
- A partir de la fiche tiers et dans le cas de tiers orphelin ou secondaire, **créer la société** pour conserver la logique 1=1.
- A partir de la fiche société si fiche tiers non conforme et exclue du cycle de synchronisation, **rétablir la connexion**.
- Bord gauche orange pour **identifier facilement** ces boutons



Mettre à jour la société

Mettre à jour le tiers

Créer la société

Réactiver la  
synchronisation avec le  
tiers

## Modifier le représentant depuis la fiche société

Le champ représentant de la fiche tiers est maintenant synchronisé avec un **nouveau champ représentant** sur la fiche **société**.

Ce champ peut être ajouté par **paramétrage** sur l'écran société.

Il est ainsi possible de modifier au choix le représentant depuis la fiche société CRM ou depuis la fiche Tiers Gestion Commerciale.

Si active, la logique d'**affectation automatique du Responsable du Compte** d'après le représentant est prise en compte.

Représentant:  🔍

Nom	Prénom	Fonction	Système Gestion Commerciale
GENDRON	Bernard	Chef des ventes	Sage100
LAPERLE	Delphine	Représentant	Sage100
ECLAT	Dorine	Caissière / vendeuse	Sage100
HAMAND	Eddy	Responsable caissier	Sage100

Source:

Secteur:  Responsable du Compte:

Désabonner des communications E-marketing:

Code NAF:

Code Siret:  Intégration par défaut:

Devise:

Catégorie Comptable:  Catégorie tarifaire:

Représentant:

# Intégration

# Réplication

# Chiffres d'affaires

*Cette nouveauté nécessite une Gestion Commerciale pour SQL Server*



# CA Gestion Commerciale dans CRM : exploitation, aide à la décision

*Nouveauté disponible si Gestion Commerciale pour SQL Server*



Bénéfices Clients	
Sécurité	■ ■ ■
Intégrité/Cohérence des données	■ ■ ■
Gain de temps	■ ■ ■
Simplification des processus	■ ■ ■
Ergonomie	■ ■ ■
Souplesse d'utilisation	■ ■ ■
Apport métier	■ ■ ■
Confidentialité	■ ■ ■
Visibilité/Info/Aide à la décision	■ ■ ■

Bénéfices Partenaires	
Avantage concurrentiel	■ ■ ■
Gain de temps sur la mise en œuvre	■ ■ ■
Gain de temps sur la réalisation de développements spécifiques	■ ■ ■
Sécurisation/Simplification des tâches d'administration	■ ■ ■
Fiabilisation des développements	■ ■ ■
Ouverture accrue/Possibilités de développements plus étendus	■ ■ ■
Opportunité de vente de prestations : développements spécifiques, formations, etc.	■ ■ ■
Opportunité de vente de solutions/applications externes	■ ■ ■

# Réplication du CA et CA n-1 Tiers Gestion commerciale

Nouveauté disponible si Gestion Commerciale pour SQL Server



Les informations **CA réalisé N** et **CA réalisé N-1** répliquées sont affichées lors de la consultation de la fiche tiers

Tiers: C'aramel S.a.r.l  
Société: C'aramel S.a.r.l  
Type de tiers: Client

Généralités .. Solvabilité / Cumuls .. Ecritures .. Documents Commerciaux .. Interrogation Ciale ..

Tiers

Type de tiers:	Intitulé:	Abrégé:	Représentant:
Client	C'aramel S.a.r.l	Carat S.a.r.l	Timothy PANDAN
Tiers Actif:	Devise:	Limite de crédit:	
Oui	EUR	EUR 100 000,00	
Catégorie comptable:	Catégorie tarifaire:	Code Tiers:	
Ventes France	Grossistes	CARAT	
Code NAF:	Siret:	Identifiant TVA:	
95.25Z	11111111111111	FR373087844356	

CA répliqués	60 %
CA réalisé N	27 200
CA réalisé N-1	45 030
Date réplication	-- Aucun --

**Fréquence** de mise à jour et **utilisation** sont paramétrables depuis les options améliorations fonctionnelles.

Fréquence de récupération:

- A chaque synchronisation intégration
- Une seule fois par jour
- Manuel via réactualisation des CA
- Infos CA non utilisées

# Réplication du CA et CA n-1 Tiers Gestion commerciale

Nouveauté disponible si Gestion Commerciale pour SQL Server



Le **calcul** des CA réalisé n et n-1 est totalement **paramétrable**

Un **mode Test** est disponible afin de contrôler la syntaxe et le résultat obtenu sur un tiers test

## Réplication des chiffres d'affaires

Fréquence de récupération: A chaque synchronisation intégration Tiers test: 3G Homes Début période: 01/01/2015 Fin période: 31/12/2015

### Requête de recherche des chiffres d'affaires dans la Gestion Commerciale

Label: CA lignes document

requête SQL:

```
SELECT SUM(DL.MontantHT) as VALUE , DO_tiers FROM
(SELECT SUM(DL_MontantHT) AS MontantHT, DO_piece AS piece FROM #F_DOCLIGNE# DL
LEFT JOIN #F_ARTICLE# AR ON AR.AR_Ref=DL.AR_Ref and AR.AR_HorsStat = 0
WHERE DO_Domaine=0 AND DO_Type IN(6,7) AND DO_date>=#FiscalStart# AND DO_date<=#FiscalEnd#
GROUP BY DO_piece) DL
JOIN #F_DOCENTETE# ON DO_Piece=DL.piece
GROUP BY DO_Tiers
```

Fréquence de récupération: A chaque synchronisation intégration Tiers test: Carat S.a.r.l Début période: 01/01/2015

### Requête de recherche des chiffres d'affaires dans la Gestion Commerciale

Tester Table F\_COMPTET Table F\_ARTICLE Table F\_DOCENTETE Table F\_DOCLIGNE Date début Date fin

```
SELECT SUM(DL.MontantHT) as VALUE , DO_tiers FROM
(SELECT SUM(DL_MontantHT) AS MontantHT, DO_piece AS piece FROM #F_DOCLIGNE# DL
LEFT JOIN #F_ARTICLE# AR ON AR.AR_Ref=DL.AR_Ref and AR.AR_HorsStat = 0
WHERE DO_Domaine=0 AND DO_Type IN(6,7) AND DO_date>=#FiscalStart# AND DO_date<=#FiscalEnd#
GROUP BY DO_piece) DL
JOIN #F_DOCENTETE# ON DO_Piece=DL.piece
GROUP BY DO_Tiers
```

Résultat pour Carat S.a.r.l : 590

```
SELECT SUM(DL.MontantHT) as VALUE , DO_tiers FROM
(SELECT SUM(DL_MontantHT) AS MontantHT, DO_piece AS piece FROM #F_DOCLIGNE# DL
LEFT JOIN #F_ARTICLE# AR ON AR.AR_Ref=DL.AR_Ref and AR.AR_HorsStat = 0
WHERE DO_Domaine=0 AND DO_Type IN(6,7) AND DO_date>=#FiscalStart# AND DO_date <#FiscalEnd#
GROUP BY DO_piece) DL
JOIN #F_DOCENTETE# ON DO_Piece=DL.piece
GROUP BY DO_Tiers
```

✘ SELECT VALUE FROM (SELECT SUM(DL.MontantHT) as VALUE , DO\_tiers FROM (SELECT SUM(DL\_MontantHT) AS MontantHT, DO\_piece AS piece FROM Bijou.dbo.f\_docligne DL LEFT JOIN Bijou.dbo.f\_article AR ON AR.AR\_Ref=DL.AR\_Ref and AR.AR\_HorsStat = 0 WHERE DO\_Domaine=0 AND DO\_Type IN(6,7) AND DO\_date>=dbo.MC\_fiscalstart(0) AND DO\_date <dbo.MC\_fiscalend(0) GROUP BY DO\_piece) DL JOIN Bijou.dbo.f\_docentete ON DO\_Piece=DL.piece GROUP BY DO\_Tiers) T WHERE T.DO\_TIERS='CARAT' Expression de type non booléen spécifiée dans un contexte où une condition est attendue, près de 'dbo'.

# Réplication du CA et CA n-1 Tiers Gestion commerciale

Nouveauté disponible si Gestion Commerciale pour SQL Server



Une **liste de modèles de requêtes** est accessible en ligne depuis le champ Label.

Il est ainsi possible de récupérer la requête proposée par défaut ou de choisir le modèle de mode de calcul des CA en repartant des **montants lignes** de document ou **total dans entête**.

Bien évidemment l'intérêt est de pouvoir aussi adapter ensuite les requêtes **sur mesure**

## Réplication des chiffres d'affaires

Fréquence de récupération:

A chaque synchronisation intégration ▼

Tiers test:

C'arat S.a.r.l

Début période:

01/01/2015

Fin période:

31/12/2015

## Requête de recherche des chiffres d'affaires dans la Gestion Commerciale

Label:

CA lignes document

requête SQL:

```
SELECT SUM(DL.MontantHT) as VALUE , DO tiers FROM
```

CA lignes document : CA calculé d'après montant HT des lignes de document facture et facture comptabilisée

CA entête document : CA calculé d'après total HT des entêtes de document facture et facture comptabilisée

```
JOIN #F_DOCENTETE# ON DO_Piece=DL.piece  
GROUP BY DO_Tiers
```

# Réplication du CA et CA n-1 Tiers Gestion commerciale

*Nouveauté disponible si Gestion Commerciale pour SQL Server*



Les CA n et n-1 sont disponibles dans une nouvelle table côté CRM et peuvent être **exploités dans des rapports, tableaux de bord, e-mailing et autres requêtes.**

Le lien via le **code comptable** garantit la **pérennité** de la liaison notamment lors de la réaffectation d'une autre société sur le tiers.



[Administration](#) -> [Personnalisation](#) -> [Chiffre d'affaires réalisé](#)

Champs .. Écrans .. Listes .. Onglets .. Blocs .. Scripts tables .. Vues .. Accès externe .. Contrôle ..

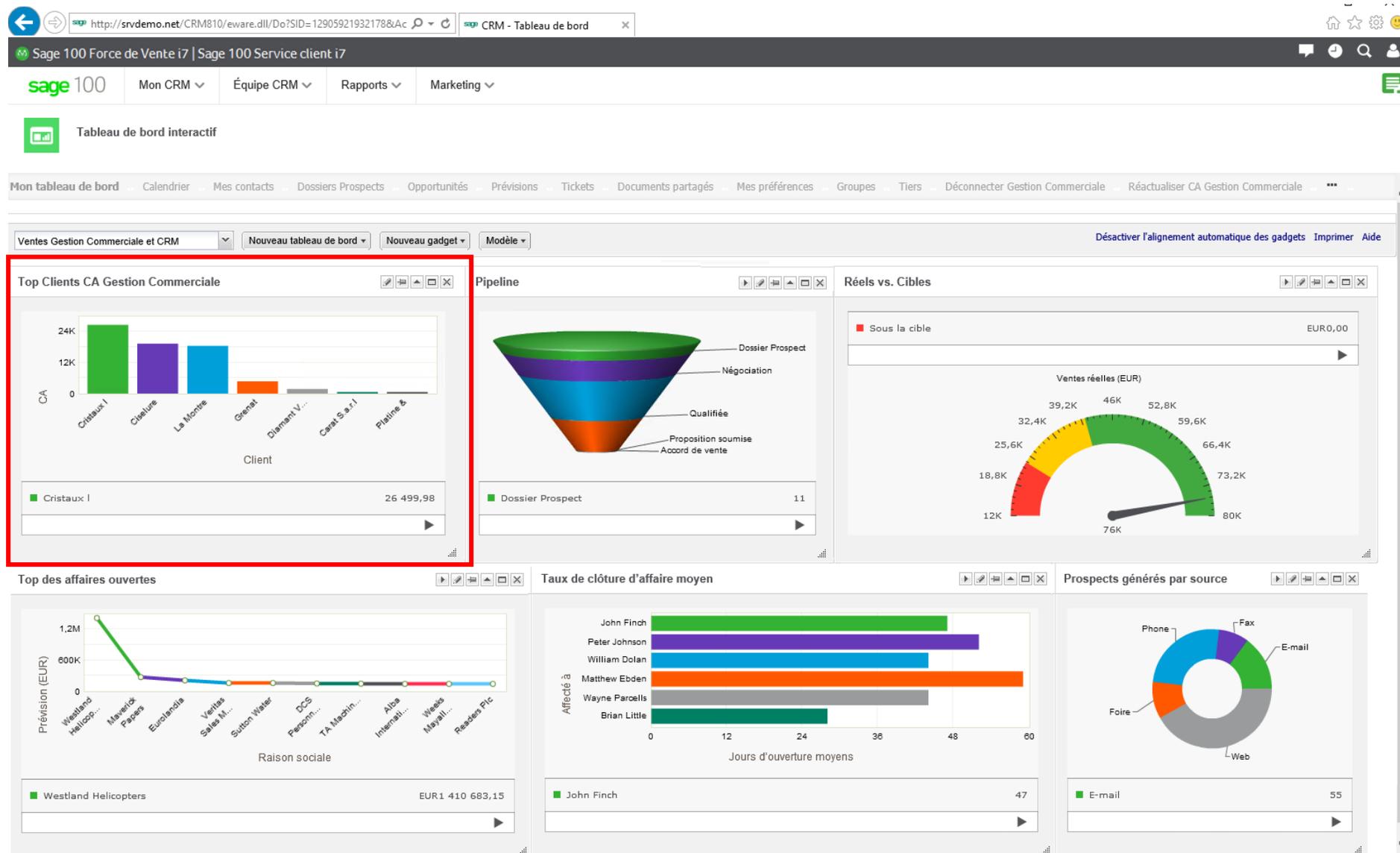
	Légende du champ ^	Nom de champ	Type de champ
3.1	Chiffre d'affaires N	care_ca_n	Numérique
3.1	Chiffre d'affaires N-1	care_ca_n_1	Numérique
	Code comptable	care_codecomptable	Texte
3.1	Date dernière synchronisation	care_intlastsyncdate	Date et heure
	Identifiant d'intégration	care_intforeignid	Texte
	Identifiant fiche d'intégration	care_intid	Sélectionner recherche avancée

# Réplication du CA et CA n-1 Tiers Gestion commerciale

Nouveauté disponible si Gestion Commerciale pour SQL Server



Exemple de tableau de bord avec données en provenance de la Gestion Commerciale



# Intégration Réplication des Infos libres et autres champs

*Ces nouveautés nécessitent une Gestion Commerciale pour SQL Server*



# Infos libres Gestion Commerciale dans CRM : exploitation, aide à la décision

*Nouveauté disponible si Gestion Commerciale pour SQL Server*

Bénéfices Clients		Bénéfices Partenaires	
Sécurité	■ ■ ■	Avantage concurrentiel	■ ■ ■
Intégrité/Cohérence des données	■ ■ ■	Gain de temps sur la mise en œuvre	■ ■ ■
Gain de temps	■ ■ ■	Gain de temps sur la réalisation de développements spécifiques	■ ■ ■
Simplification des processus	■ ■ ■	Sécurisation/Simplification des tâches d'administration	■ ■ ■
Ergonomie	■ ■ ■	Fiabilisation des développements	■ ■ ■
Souplesse d'utilisation	■ ■ ■	Ouverture accrue/Possibilités de développements plus étendus	■ ■ ■
Apport métier	■ ■ ■	Opportunité de vente de prestations : développements spécifiques, formations, etc.	■ ■ ■
Confidentialité	■ ■ ■	Opportunité de vente de solutions/applications externes	■ ■ ■
Visibilité/Info/Aide à la décision	■ ■ ■		

# Réplication des infos libres Tiers

Nouveauté disponible si Gestion Commerciale pour SQL Server



Les infos libres définies sur les tiers Gestion Commerciale sont **répliquées** vers les tiers et sociétés CRM

Valable **pour tous les type d'infos libres** y compris les infos libres calculées (*valeurs mémorisées dans F\_comptet*)

Ces infos libres peuvent être **requêtées dans les rapports, tableaux de bord, e-mailing et autres requêtes**

Sage 100 Force de Vente i7

sage100 Mon CRM Équipe CRM Rapports Marketing

Tiers: C'aramel S.a.r.l  
Société: C'aramel S.a.r.l

Généralités **Champs libres** Solvabilité / Cumuls Ecritures Documents Commerciaux Interro

### Informations Libres

Date création société	16/10/2004
Capital social	250000
Actionnaire Pal	SAGE
Score Banque de France	3
Total points fidélité	100
Points fidélité restants	14
Date fin validité	01/01/1900
Produits préférés	

Client : CARAT C'aramel S.a.r.l

Fonctions Courrier Document Interroger Abonnements

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

### Informations libres

Date création société	16102004
Capital social	250000
Actionnaire Pal	SAGE
Score Banque de France	3
Total points fidélité	100
Points fidélité restants	14
Date fin validité	
Produits préférés	

# Réplication des infos libres Tiers

*Nouveauté disponible si Gestion Commerciale pour SQL Server*

Exemples :

Ajout d'une info libre de type table 'Gamme produit préférée'

Suppression de l'info libre 'Prix action bourse'

Côté CRM après synchronisation, le champ 'Gamme produit préférée' est ajouté

Le champ 'Prix action bourse' est identifié comme supprimé de la Gestion Commerciale. Il pourra être ensuite supprimé via administration/Intégration/infos libres

Paramètres des tiers - Information libre

Information libre

- Ajouter un nouvel élément
- Date création Société
- Capital social
- Actionnaire Pal
- Gamme produit préférée**
- Score Banque de France
- Total points fidélité
- Points fidélité restants
- Fin validité carte fidélité

Intitulé: Gamme produit préférée

Type: Table

Longueur: [ ]

Enregistrer

Supprimer

Application source: Toutes

OK Annuller

Date négociation règlement

Type de contact

**Prix action bourse**

Intitulé: Prix action bourse

Type: Montant

Longueur: [ ]

Enregistrer

**Supprimer**

Informations Libres

Date création société	20/12/2004
Capital social	400000
Actionnaire Pal	Gates
<b>Gamme produit préférée</b>	<b>Or</b>
Score Banque de France	3+
Fin validité carte fidélité	31/01/2016
Date négociation règlement	01/01/2015
Type de contact	par email
<b>Prix action bourse</b>	<b>45,34</b>

# Réplication des infos libres Tiers

Nouveauté disponible si Gestion Commerciale pour SQL Server

Ces infos libres peuvent être ajoutées sur **fiche Société** sous la forme d'un onglet

Par défaut, l'onglet est visible depuis la fiche Tiers

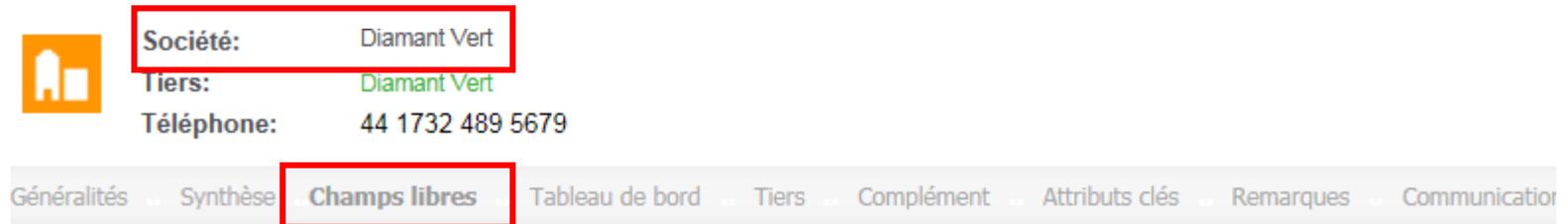
Utilisation de l'onglet Champs Libres:

Visible depuis le Tiers
Visible depuis la société
Non disponible

Option disponible dans les options des Améliorations Fonctionnelles Standard pour demander **affichage sur société**

Utilisation de l'onglet Champs Libres:

Visible depuis la société
---------------------------



Société: Diamant Vert  
Tiers: Diamant Vert  
Téléphone: 44 1732 489 5679

Généralités ... Synthèse **Champs libres** Tableau de bord ... Tiers ... Complément ... Attributs clés ... Remarques ... Communication

Les champs barrés ci-dessous n'existent plus en tant que "Champs libres" dans la Gestion Commerciale

## Informations Libres

☞	Date création société	20/12/2004
☞	Capital social	400000
☞	Actionnaire Pal	Gates
☞	Gamme produit préférée	Or
☞	Score Banque de France	3+
☞	Fin validité carte fidélité	31/01/2016
☞	Date négociation règlement	01/01/2015
☞	Type de contact	par email
☞*	Prix-action-bourse	45,34

# Réplication des infos libres Tiers

Nouveauté disponible si Gestion Commerciale pour SQL Server



Les champs libres peuvent aussi être ajoutés sur les écrans de **recherche**, **liste** et **saisie** de l'entité **société**.

Capital social:  
 Supérieur à

**1 Société, Page 1 de 1**

Raison sociale	Ville	Téléphone complet	E-mail professionnel
C'aramel S.a.r.l	NANTES	1 818 546 4840	<a href="mailto:info.CaliforniaTelesensory@demosaqecrm.com">info.CaliforniaTelesensory@demosaqecrm.com</a>

Devise: <input type="text" value="EUR"/>	Catégorie Comptable: <input type="text" value="Ventes France"/>	Catégorie tarifaire: <input type="text" value="Grossistes"/>
Conditions de paiement: <input type="text" value="solde à 45 jours fin de mois par chèque"/>	Capital social: <input type="text" value="250000,00"/>	

En consultation les champs sont automatiquement en **lecture seule**.

Devise: <input type="text" value="EUR"/>	Catégorie Comptable: <input type="text" value="Ventes France"/>
Conditions de paiement: <input type="text" value="solde à 45 jours fin de mois par chèque"/>	Capital social: <input type="text" value="250000,00"/>

# Réplication des infos libres Tiers

*Nouveauté disponible si Gestion Commerciale pour SQL Server*

Depuis la fiche intégration un onglet '**Administration champs libres**' permet de consulter la liste des champs libres créés côté CRM.

Si des champs libres ont été supprimés depuis la Gestion Commerciale, cette interface permet de **supprimer les champs de la table Tiers CRM**.

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

Les champs barrés ci-dessous n'existent plus en tant que "Champs libres" dans la Gestion Commerciale. Via le bouton 'supprimer les champs non synchronisés' vous pouvez supprimer les champs de la table des Tiers côté CRM. Pour les champs ajoutés sur la table société, vous pouvez les supprimer via l'interface de paramétrage des champs Société selon les règles classiques de suppressions de champs.

## Informations Libres

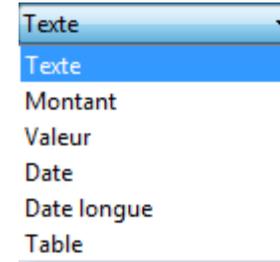
☞	Date création Société	acc_date_creation_societ_ildt	Date seulement
☞	Capital social	acc_capital_social_ilva	Numérique
☞	Actionnaire Pal	acc_actionnaire_pal_iltx	Texte
☞	Gamme produit préférée	acc_gamme_produit_prefer_iltb	Choix
☞	Score Banque de France	acc_score_banque_de_fran_iltx	Texte
☞	Date négociation règlement	acc_date_negociation_reg_ildt	Date seulement
☞	Type de contact	acc_type_de_contact_iltb	Choix
☞*	Délai livraison	acc_delai_livraison_ildt	Date seulement
☞*	Historique livraison	acc_historique_livraison_ilva	Numérique

Supprimer les champs  
non synchronisés

# Réplication des infos libres Tiers

*Nouveauté disponible si Gestion Commerciale pour SQL Server*

- Les informations libres Sage 100 sont de type **texte**, **montant**, **valeur**, **date**, **date longue**, **table** (*liste de choix*). Les infos libres de type formule de calcul sont prises en compte (*valeurs mémorisées dans F\_comptet*)
- Génération automatique des **noms uniques** champs CRM (*avec purge caractères non conformes*)
- Exemple 'Capital social' type 'valeur' correspondent aux champs CRM : **acc\_capital\_social\_ilva** et **comp\_capital\_social\_ilva**
- Les changements de structure Infos libres dans Gestion Commerciale seront interprétés comme **nouveaux champs dans CRM**.



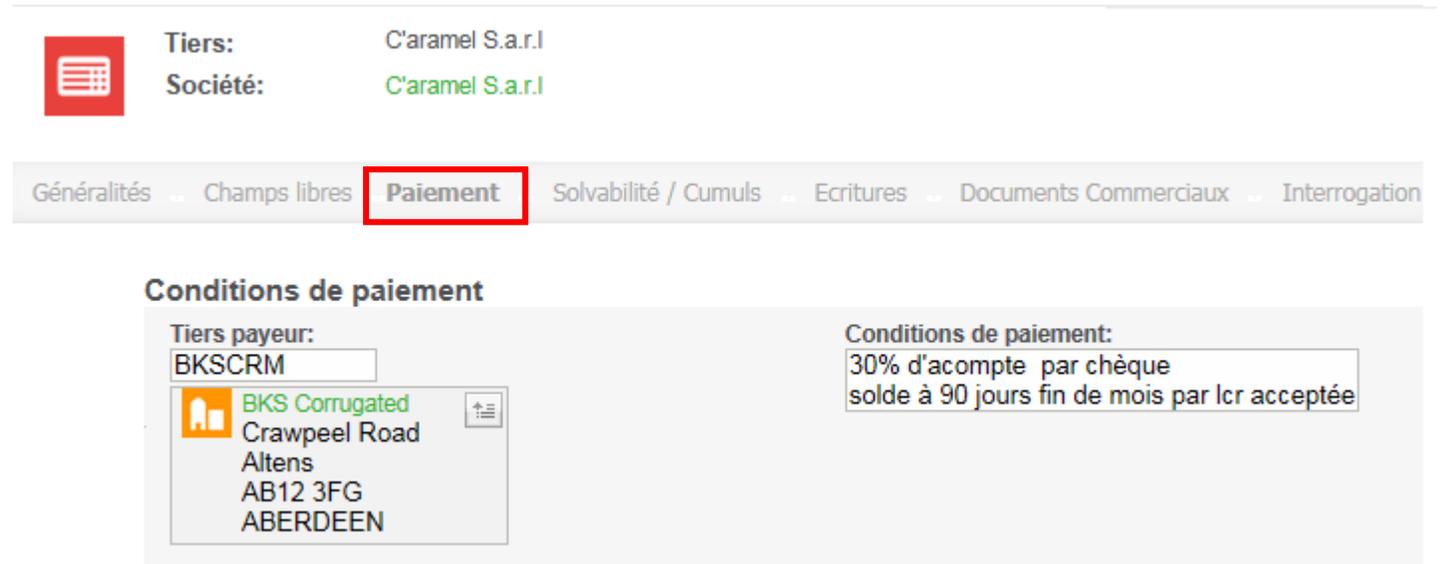
Type	Suffixe
Texte	_iltx
Montant	_ilmt
Valeur	_ilva
Date	_ildt
Date longue	_ildt
Table	_iltb

Entité	Suffixe
Account	acc_<name>_il<type>
Company	comp_<name>_il<type>

# Réplication de nouveaux champs tiers vers CRM

*Nouveauté disponible si Gestion Commerciale pour SQL Server*

- Nouvel onglet **Paiement** disponible depuis fiche Tiers
- Champs **Tiers Payeur** et **conditions de paiement**



The screenshot shows the Sage CRM interface for a customer record. At the top, there is a navigation bar with tabs: Généralités, Champs libres, **Paiement** (highlighted with a red box), Solvabilité / Cumuls, Ecritures, Documents Commerciaux, and Interrogation. Below the navigation bar, the 'Conditions de paiement' section is visible. It contains two main fields:

- Tiers payeur:** A dropdown menu showing 'BKSCRM' selected. Below it, a list of suggestions is displayed: 'BKS Corrugated' (with a house icon), 'Crawpeel Road', 'Altens', 'AB12 3FG', and 'ABERDEEN'.
- Conditions de paiement:** A text box containing the value '30% d'acompte par chèque solde à 90 jours fin de mois par lcr acceptée'.

- Nouveau champ **Compte collectif** sur onglet Généralités du Tiers



The screenshot shows the Sage CRM interface for a customer record, specifically the 'Généralités' tab. The following fields are visible:

- Abrégé:** Carat S.a.r.l
- Représentant:** Tiffany PANDAN
- Limite de crédit:** EUR 100 000,00
- Solde:** EUR 0,00
- Code Tiers:** CARAT
- Compte collectif:** 4110000 (highlighted with a red box)

# Réplication de nouveaux champs tiers vers CRM

Nouveauté disponible si Gestion Commerciale pour SQL Server

Récupération du **code risque** et **action** liée pour alerter l'utilisateur CRM de la situation du client.



The screenshot displays two panels from the Sage CRM interface. The left panel, titled 'Tiers', shows the customer 'C'aramel S.a.r.l.' with a red 'Risque' section highlighted by a red box. This section contains two fields: 'Code risque:' with the value 'En dépassement' and 'Action risque:' with the value 'A surveiller'. The right panel, titled 'Contrôle de l'encours', shows a dropdown menu for 'Type de contrôle' set to 'Contrôle automatique', and an 'Informations sur le code risque' section highlighted by a red box. This section contains a 'Code risque' dropdown menu set to 'En dépassement' and the text 'Action A surveiller'.

Affichage interactif de l'**alerte** lors de la **consultation s'une société**



The screenshot shows a customer profile page with various fields and buttons. A red box highlights an interactive alert at the bottom of the page that reads 'Risque: ▲ En dépassement'. The alert features a red triangle icon and the text 'En dépassement'.

# Réplication de nouveaux champs tiers vers CRM

*Nouveauté disponible si Gestion Commerciale pour SQL Server*



- Les champs sont aussi automatiquement disponibles dans la liste des **champs société** et peuvent être librement insérés dans des écrans de recherche, liste, consultation
- Les champs société ont le **même nom** que les champs ajoutés sur Tiers au préfixe près.
- Leurs valeurs sont **affectées** en même temps que les valeurs de leurs équivalents sur la fiche Tiers.

Code NAF: 95.25Z	Code Siret: 11111111111111
Devise: EUR	Catégorie Comptable: Ventes France
Conditions de paiement: 30% d'acompte par chèque solde à 90 jours fin de mois par lcr acceptée	Capital social: 250000,00

Nom du champ	Champ à créer si besoin
Tiers payeur	comp_numpayeur_repli
Compte collectif	comp_numprinc_repli
Conditions de paiement	comp_condpaiement_repli
Libellé code risque	comp_coderisque_repli
Code action risque	comp_actionrisque_repli

# Infos Flash



## Infos flash : données synthétiques pour aide à la décision



Bénéfices Clients	
Sécurité	■ ■ ■
Intégrité/Cohérence des données	■ ■ ■
Gain de temps	■ ■ ■
Simplification des processus	■ ■ ■
Ergonomie	■ ■ ■
Souplesse d'utilisation	■ ■ ■
Apport métier	■ ■ ■
Confidentialité	■ ■ ■
Visibilité/Info/Aide à la décision	■ ■ ■

Bénéfices Partenaires	
Avantage concurrentiel	■ ■ ■
Gain de temps sur la mise en œuvre	■ ■ ■
Gain de temps sur la réalisation de développements spécifiques	■ ■ ■
Sécurisation/Simplification des tâches d'administration	■ ■ ■
Fiabilisation des développements	■ ■ ■
Ouverture accrue/Possibilités de développements plus étendus	■ ■ ■
Opportunité de vente de prestations : développements spécifiques, formations, etc.	■ ■ ■
Opportunité de vente de solutions/applications externes	■ ■ ■

## Infos Flash sur sociétés



Gestion **asynchrone**  
d'informations  
**synthétiques** et  
**agrégées**.

Données natives **CRM**,  
**répliquées** dans CRM  
ou lues en **direct** dans la  
**Gestion Commerciale**

**Comparaison** de  
valeurs,

Information de type :

- **Montant**
- **Nombre**
- **Date**
- **Texte**

Sage 100 Service client i7

sage100 Mon CRM ▼ Équipe CRM ▼ Rapports ▼

**Société:** Gatecom Inc.  
**Téléphone:** 1 206 343-9577  
**E-mail:** [info.GatecomInc@demosagecrm.com](mailto:info.GatecomInc@demosagecrm.com)

Généralités Synthèse Complément Tableau de bord Attributs clés Remarques Communications Tickets Contacts Adresses Tél./E-mail Équipe de la société Documents

**Société** ▶

Raison sociale: Gatecom Inc.  
Nom abrégé: Gatecom Inc. Type: Prospect  
Contrat de Service: Site Web: <http://www.gatecom.com>

Statut: Actif  
Secteur d'activité: Collectivité  
Sous activité: Employés: 101 - 200 Chiffre d'affaires: €5M - €10M

Source: Publicité  
Secteur: USA Côte Ouest  
Responsable du Compte: Brian Little  
Campagnes - ne pas solliciter: Non

Désabonner des communications E-marketing:

Code NAF: Code Siret: Intégration par défaut: Sage100 Code Comptable: GATECOM1CRM  
Devise: Catégorie Comptable: Catégorie tarifaire: Langue:

Créer le tiers  
Modifier  
Supprimer  
Ajouter au groupe  
Ajouter à Mes contacts

**Chiffres clés** 76 %

Prévisionnel	172 000
Gagné	0
↓ CA réalisé N	92 500
CA réalisé N-1	122 450
Prév. signature	28/03/2017
Statut intégration	Désactivée
Gagné Total	0

# Exploitation des Infos Flash dans rapports, tableaux de bord, groupes



Les informations paramétrées peuvent aussi être exploitées pour un ensemble de sociétés à travers :

Des **rapports**

Des **tableaux de bord**

Des **groupes**

Des **campagnes e-mailing**

Et tout autre **requête**.

Une vue dédiée '**Infos Flash Société**' peut être générée directement depuis l'interface paramétrage Infos Flash

Exemple : Liste des clients avec un solde débiteur (Information Gestion Commerciale)

Nouveau groupe, étape 2 sur 4

Sélectionner la colonne

_nombre_rdv_période	<input type="checkbox"/>	Ajouter au contenu de groupe	<input type="checkbox"/>
_prev_signature	<input type="checkbox"/>		
_previsionnel	<input type="checkbox"/>		
_risque	<input type="checkbox"/>		
<b>solde_debiteur</b>	<input checked="" type="checkbox"/>		
Adresse : Equipe	<input type="checkbox"/>	Ajouter à Trier par	<input type="checkbox"/>
Adresse : État	<input type="checkbox"/>		

Nouveau groupe, étape 3 sur 4

Critères de recherche pour la liste

- **solde\_debiteur:**

**>=**

Entre

Est vide

12 Sociétés, Page 1 de 1

Raison sociale	solde_debiteur	Ville
C'arat S.a.r.l	5733,43	NANTES
Client divers	203072	
Cristaux liquides	19980,17	BRUXELLES
Diamant Vert	53281,4	TONBRIDGE
Grenat pour toi	42711,9	ANNECY CEDEX
Opale	37471,84	GENEVE
Pertes parisiennes	10539,45	PARIS

Chiffres clés

Risque	▲ En dépasse...
Nombre rdv période	0
Solde débiteur	5 733
CA réalisé N-1	0
CA réalisé N	5 400
Prévisionnel	0
Gagné	0
Prév. signature	-- Aucun --
Statut intégration	Succès 09/12/2...

# Paramétrage des Infos Flash société



L'ensemble des lignes Infos Flash sont **paramétrables**

Options générales Sage 100 Etendue **Infos Flash** Réplication CA

### Infos Flash société

Activer les Infos Flash société:  Oui  Non

Titre:  Société test:  Début période:  Fin période:

[Sauvegarder](#)

[Sauvegarder et mettre à jour la vue InfosFlash pour rapports](#)

### Lignes d'Infos Flash

Label ligne:	Format:	requête SQL:	Comparer:	Masquer:
Risque	Texte	SELECT ISNULL((SELECT dbo.FL_alert(comp_actionrisque_repli)+comp_coderisque_repli from Company WHERE comp_companyid=#Company#),#HiddenIfNull#)		Revendeur Fournisseur
Prévisionnel	Montant	SELECT SUM(oppo_forecast) FROM opportunity WHERE Oppo_Status='In Progress' AND oppo_deleted IS NULL AND oppo_primarycompanyid=#Company#	Non	Revendeur Fournisseur
Gagné	Montant	SELECT SUM(oppo_forecast) FROM opportunity WHERE Oppo_Status='Won' AND oppo_deleted IS NULL AND oppo_primarycompanyid=#Company# AND ((oppo_closed>=#FiscalStart# and oppo_closed<=#FiscalEnd#) or	Non	Revendeur Fournisseur
CA réalisé N	Montant	SELECT SUM(care_ca_n) FROM carealise WHERE care_deleted IS NULL AND care_codecomptable='#CT_Num#' and (care_intid=#intid# or care_intid=0)	Oui	Revendeur Fournisseur
CA réalisé N-1	Montant	SELECT SUM(care_ca_n_1) FROM carealise WHERE care_deleted IS NULL AND care_codecomptable='#CT_Num#' and (care_intid=#intid# or care_intid=0)		Revendeur Fournisseur
	Séparateur			Client Prospect
Prév. signature	Date	SELECT TOP 1 oppo_targetClose FROM Opportunity WHERE Oppo_Status='In Progress' AND oppo_deleted IS NULL AND Oppo_PrimaryCompanyId=#Company# ORDER BY Oppo_TargetClose		Revendeur Fournisseur
	Séparateur			Client Prospect
Statut intégration	Texte	SELECT ISNULL((SELECT TOP 1 CASE WHEN ERPI_SyncEnabled='OFF' THEN 'Désactivée'		Client Prospect

#### Chiffres clés

Risque	▲ En dépassem...
Prévisionnel	0
Gagné	0
↑ CA réalisé N	5 400
CA réalisé N-1	0
Prév. signature	-- Aucun --
Statut intégration	Désactivée

## Paramétrage des Infos Flash société

Liste online des **suggestions** requêtes. Cette liste pourra être mise à jour par Sage indépendamment des sorties de version.

Mode '**Tester**' pour résultat immédiat de la requête en prenant une société exemple.

Label ligne:	Format:	requête SQL:
		Prévisionnel Total : Opportunités en cours pour toute l'entreprise
		Gagné Total : Opportunités gagnées de toute l'entreprise pour la période
		Gagné Total N-1 : Opportunités gagnées de toute l'entreprise pour la période N-1
		... Chiffres d'affaires :
		CA réalisé N : CA réalisé pour l'exercice
		CA réalisé N-1 : CA réalisé pour l'exercice précédent
		CA Total entreprise : CA réalisé pour l'exercice pour toute l'entreprise
		CA N-1 Total entreprise : CA réalisé pour l'exercice précédent pour toute l'entreprise
		... Tickets :
		Tickets ouverts : Nombre de tickets ouverts pour la société courante

Tester	Société	Utilisateur	Équipe	Date début	Date fin	Date début N-1	Date fin N-1
<pre>SELECT care_ca_n FROM carealise WHERE care_deleted IS NULL AND care_codecomptable=(SELECT comp_codecomptable FROM company WHERE comp_companyid=#Company#)</pre>							
Résultat pour Gatecom Inc. : 92 500							

# Paramétrage des Infos Flash société



Test immédiat de la requête pour détection des erreurs.

Boutons 'Joker' pour insérer les valeurs contextuelles afin de filtrer la requête.

```
Tester Société Utilisateur Équipe Date début Date fin Date début N-1 Date fin N-1
SELECT care_ca_n FROM carealise WHERE care_deleted IS NULL AND care_codecomptable=(SELECT
comp_codecomptable FROM company WHERE cmp_companyid=#Company#)
✘ (SELECT care_ca_n FROM carealise WHERE care_deleted IS NULL AND care_codecomptable=(SELECT comp_codecomptable
FROM company WHERE cmp_companyid=28)) Nom de colonne non valide : 'cmp_companyid'
```

```
Tester Société Utilisateur Équipe Date début Date fin Date début N-1 Date fin N-1
SELECT care_ca_n FROM carealise WHERE care_deleted IS NULL AND care_codecomptable=(SELECT
comp_codecomptable FROM company WHERE comp_companyid=#Company#)
```

# Paramétrage des Infos Flash société



**Mode test** pour visualiser immédiatement depuis interface paramétrage le résultat de l'info Flash sur la base d'une société d'exemple.

**Infos Flash société**

Activer les Infos Flash société:  Oui  Non

Titre: Chiffres clés

Société test: Gatecom Inc.

tatus='Won' AND oppo\_deleted IS NULL AND Start# and oppo\_closed<#FiscalEnd#  Non

.L AND care\_codecomptable=(SELECT -#Company#  Non

ULL AND care\_codecomptable=(SELEC -#Company#

po\_Status='In Progress' AND oppo\_delet po\_TargetClose

Version pilote : signaler

Chiffres clés		0
Prévisionnel		0
Gagné		0
= CA réalisé N		0
CA réalisé N-1		0
Prév. signature	-- Aucun --	
Statut intégration	Désactivée	
Gagné Total		0

# Paramétrage des Infos Flash société

Filtre sur type de société pour masquer des lignes non cohérentes avec certains types.

Par exemple masquer les informations CA ou prévisionnel pour les fournisseurs

Ou dans l'exemple ci-dessous masquer les informations ticket pour les prospects, concurrents, associés.

ed IS NULL	Comparer: Non	Masquer: Revendeur
		Fournisseur
ULL AND #	Comparer: Non	Revendeur
		Fournisseur
CT	Comparer: Non	Revendeur
		Fournisseur

Tickets ouverts   Nombre

SELECT count(\*) FROM cases WHERE Case\_status<>'Closed' AND Case\_Deleted IS NULL AND Case\_PrimaryCompanyId=#Company#

Masquer:

- Client
- Prospect
- Concurrent
- Analyste industriel
- Associé
- Revendeur
- Fournisseur

## Client

Société test: 3G Homes

Chiffres clés	
Prévisionnel	0
Gagné	0
CA réalisé N	0
CA réalisé N-1	0
Prév. signature	-- Aucun --
Statut intégration	Avertisse...
Tickets ouverts	14

## Prospect

Société test: A&W Services

Chiffres clés	
Prévisionnel	0
Gagné	0
CA réalisé N	0
CA réalisé N-1	0
Prév. signature	-- Aucun --
Statut intégration	Avertisse...

# Paramétrage des Infos Flash société

**Invisibilité si null** pour masquer des lignes si le résultat ne renvoie aucune valeur.

Bouton bascule **'Invisible si null'**

Par exemple **masquer** les informations Intégration pour un dossier sans intégration active.



Tester Société Utilisateur Équipe Date début Date fin Date début N-1 Date fin N-1 **Invisible si null**

```
SELECT ISNULL((SELECT ISNULL((SELECT TOP 1
CASE WHEN ERPI_SyncEnabled='OFF' THEN 'Désactivée'
ELSE (SELECT capt_fr FROM custom_captions WHERE capt_family='erpi_syncstatus' AND
capt_code=ERPI_SyncStatus)+' +CONVERT(char(10),ERPI_LastSyncTime,103)+' +CONVERT(char
(5),ERPI_LastSyncTime,8) END
FROM erpintegrations ORDER BY erpi_integrationsidS),#HiddenIfNull#)
```

## Sans Invisibilité

Chiffres clés	
Prévisionnel	0
Gagné	0
CA réalisé N	0
CA réalisé N-1	0
Prév. signature	-- Aucun --
Statut intégration	

## Avec invisibilité

Chiffres clés	
Prévisionnel	0
Gagné	0
CA réalisé N	0
CA réalisé N-1	0
Prév. signature	-- Aucun --
Statut intégration	

# Paramétrage des Infos Flash société



Requête pour afficher le **risque** récupéré de la Gestion Commerciale.

*Cette nouveauté nécessite une Gestion Commerciale pour SQL Server*

Tester Société Utilisateur Équipe Début Fin Début N-1 Fin N-1 Invisible si null GesCom CT\_Num Intégration

```
SELECT ISNULL((SELECT dbo.FL_alert(comp_actionrisque_repli)+comp_coderisque_repli from Company WHERE comp_companyid=#Company#),#HiddenIfNull#)
```

Résultat pour Dupont : ✓ Bonne cote crédit

Logique d'affichage de la **première ligne** InfoFlash **dans le titre** si fenêtre minimisée.

Chiffres clés		0
Risque	▲ En dépassem...	
Previsionnel	0	
Gagné	0	
= CA réalisé N	0	
CA réalisé N-1	0	
Prév. signature	-- Aucun --	
Statut intégration	Désactivée	

Risque: ▲ En dépassement
--------------------------

# Paramétrage des Infos Flash société



Possibilité de créer des lignes de **requête directe sur Gestion commerciale**

*Cette nouveauté nécessite une Gestion Commerciale pour SQL Server*

Joker **Gescom** pour définir le nom d'une table Gestion commerciale qui sera automatiquement préfixée à l'exécution par Serveur Sql+base Gestion commerciale selon informations fiche intégration courante.

Joker **CT\_Num** pour récupérer le code comptable/code Tiers contextuel de la société courante.

Tester Société Utilisateur Équipe Date début Date fin Date début N-1 Date fin N-1 Invisible si null **GesCom** **CT\_Num**

```
SELECT CT_intitule FROM #F_comptet# WHERE CT_NUM='#CT_Num#'
```

Tester Société Utilisateur Équipe Date début Date fin Date début N-1 Date fin N-1 Invisible si null **GesCom** **CT\_Num**

```
SELECT CT_intitule FROM #F_{table}# WHERE CT_NUM='#CT_Num#'
```

Tester Société Utilisateur Équipe Date début Date fin Date début N-1 Date fin N-1 Invisible si null **GesCom** **CT\_Num**

```
SELECT CT_intitule FROM #F_comptet# WHERE CT_NUM=#CT_Num#
```

Résultat pour C'aramel S.a.r.l : C'aramel S.a.r.l



# Présence des Infos Flash & contexte société

Infos Flash présentes sur

- Consultation **société**
- **Liste opportunités** société
- **Liste tickets** société
- Consultation, modification, création **opportunité**
- Consultation, modification, création **tickets**
- Consultation, modification, création **communication**
- Consultation, modification, création **contacts**

**Infos Flash contextuelles** au choix de la société courante si le champ recherche avancée Société est présent.

Nouveau: **Nouvelle opportunité** ▼

**Chiffres clés**

Risque	▲ En dépasse...
Prévisionnel	0
Mon prévisionnel	0
Prévisionnel Total	2 817 377
CA réalisé N	0
CA réalisé N-1	0
CA Total entreprise	0
CA N-1 Total entr...	0

Pour

Société:

Christophe Copin International 🔍 ▼

☎ 111111111

Nouveau: **Nouvelle opportunité** ▼

**Chiffres clés**

Prévisionnel	356 098
Mon prévisionnel	0
Prévisionnel Total	2 817 377
CA réalisé N	0
CA réalisé N-1	0
CA Total entreprise	0
CA N-1 Total entr...	0
Tickets ouverts	0

Pour

Société:

Gatecom Inc. 🔍 ▼

☎ 1 206 343-9577

# Autres améliorations



# Autres améliorations : ergonomie, confidentialité, simplification



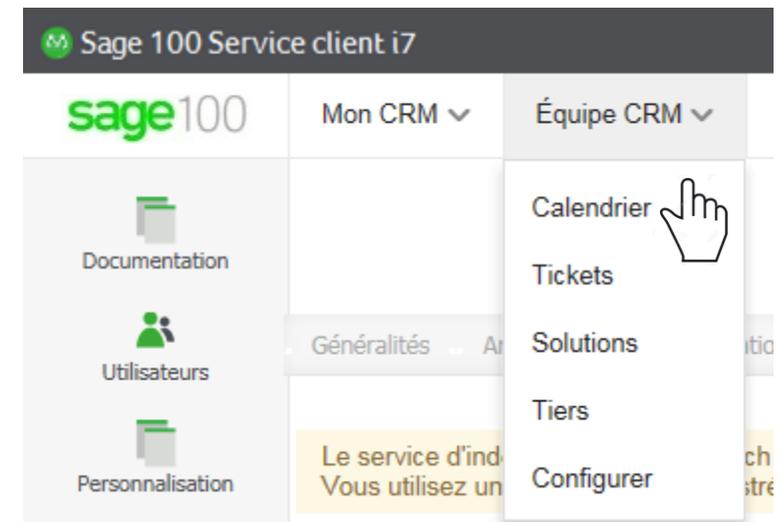
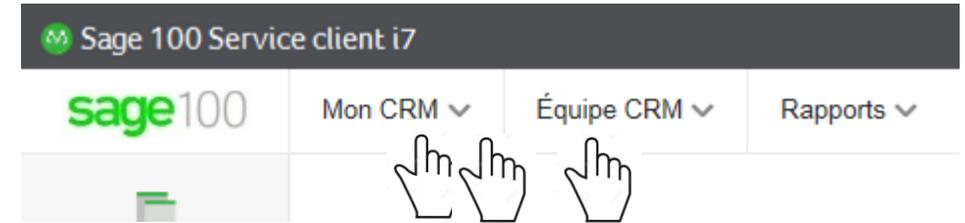
Bénéfices Clients	
Sécurité	■ ■ ■
Intégrité/Cohérence des données	■ ■ ■
Gain de temps	■ ■ ■
Simplification des processus	■ ■ ■
Ergonomie	■ ■ ■
Souplesse d'utilisation	■ ■ ■
Apport métier	■ ■ ■
Confidentialité	■ ■ ■
Visibilité/Info/Aide à la décision	■ ■ ■

Bénéfices Partenaires	
Avantage concurrentiel	■ ■ ■
Gain de temps sur la mise en œuvre	■ ■ ■
Gain de temps sur la réalisation de développements spécifiques	■ ■ ■
Sécurisation/Simplification des tâches d'administration	■ ■ ■
Fiabilisation des développements	■ ■ ■
Ouverture accrue/Possibilités de développements plus étendus	■ ■ ■
Opportunité de vente de prestations : développements spécifiques, formations, etc.	■ ■ ■
Opportunité de vente de solutions/applications externes	■ ■ ■

# Optimisation survol menu général avec souris



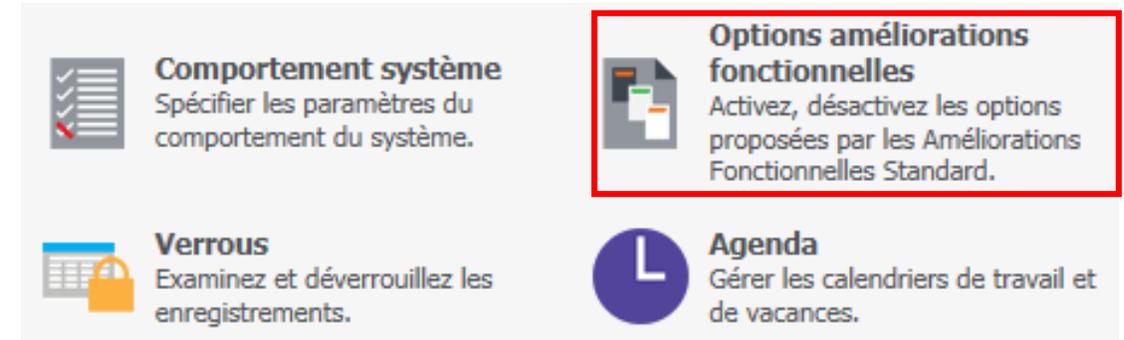
Pour ne pas dérouler le menu général si par erreur, le curseur souris passe sur le menu général, **une gestion optimisée du survol** a été implémentée pour éviter ces déroulements intempestifs.



# Options améliorations fonctionnelles disponibles depuis menu Système



Pour **simplifier le paramétrage des options**, l'item Options améliorations fonctionnelles est doublé et ajouté aussi dans le menu système à droite de Comportement Système



# Saisie espace autorisée dans création codes listes de choix



Pour autoriser la saisie de valeurs de listes de choix identique à la Gestion Commerciale (code=libellé) il est nécessaire de pouvoir saisir des **codes avec des espaces**.

## Propriétés de sélection

Sélection :

Ventes France



Suppr

Ajouter une traduction (FR):

Ventes Export

Code :

Ventes Export



Ajouter



Effacer

# Renfort confidentialité avec anonymisation des IP pour stats GA

Les informations envoyées pour les stats Google Analytics étaient déjà anonymisées, mais cette anonymisation se renforce maintenant avec des IP **anonymisées avant envoi** au serveur Google.

Executing Google Analytics commands.

```
▶ Running command: ga("set", "anonymizeIp", true)
```

Executing Google Analytics commands.

```
▼ Running command: ga("send", "pageview", {location: "",  
dimension5: "N", dimension6: "Microsoft SQL Server 2012  
"8.10"})
```



# Documentations en ligne, nouvel espace



- **Nouvel espace** documentation dédié à la nouvelle version

*Dans le cas où Acrobat Reader n'est pas installé, certaines pages seront accessibles au format HTML : Pages d'accueil, de Migration, Référentiel, ... Il suffit de remplacer le suffixe PDF par HTM dans l'url.*

- Les hotfix cumulatifs redémarrent à zéro avec la nouvelle version
- Des liens permettent d'une sous page documentation de revenir à la page principale.

**Sage 100 CRM – Espace documentaire**  
**Version 8.1**

Les plus utiles Lien vers espace documentaire anciennes versions 8.00 à 8.02

	Guide et téléchargement des outils de préparation à la migration	15 jan 2016
	Téléchargement Versions et Hotfix. Liste anomalies connues et correctifs	15 jan 2016
	Téléchargement des Web services d'intégration Gestion commerciale	15 jan 2016
	Téléchargement de composants nécessaires pour activer certaines fonctionnalités	15 jan 2016
	Comparaison nouvelle version 8.10 et ancienne version 8.02	15 jan 2016
	Référentiel liste des nouveautés	15 jan 2016
	Guide de démarrage rapide	15 jan 2016
	Gu	15 jan 2016

Accueil

**Sage 100 CRM – outils**  
**Version 8.1**

Documentation

Guide de la migration vers Sage

# Gérer des relations entre enregistrement d'entités personnalisées

Une nouvelle option de l'assistant de création d'entités MC\_wizard permet d'activer l'onglet relations et autorise ainsi la mise en place de **relations** entre enregistrements d'une ou plusieurs **entités personnalisées**

## Définition de la relation

Type de la relation:

Connexe

Entité parent/connexe:

PARC

Nom de la relation (sur l'entité parent/connexe):

Description:

Couleur d'affichage:

- Rouge
- Orange
- Jaune
- Or
- Vert clair
- Vert foncé
- Vert jade
- Bleu clair
- Bleu foncé
- Mauve
- Violet
- Gris

2

Nom: Parc 2  
Société: Gatecom Inc.

Généralités Relations ...

Entités connexes de Parc 2

Parc1

Enfant Parcs

3

Nom du composant

Assistant Création Entité : PARC

Nom interne du composant

MC\_WIZARD

J'ai lu et j'accepte les précautions d'utilisation:

Modifier une entité personnalisée déjà créée

Créer une nouvelle entité

Nom de Table

PARC

Ajouter à 'Mon CRM':

A des Communications:

A des Relations:

Dépend de

Société

1

Version d

i7 v8.10

Lire les pr

Nom de l'

Parc

Ajouter à

A des Ti

Disponib

Entité pri

Oui

# Normalisation entités MC\_wizard via MC\_fix\_wizard\_entities

Pour **nouvelles entités** ou **entités existantes**

- Accès aux fonctionnalités export ou fusion pour toutes entités
- Gestion correcte des liens enregistrements **contexte relations**
- Ajout vue **vMailMerge<entité>** pour fusion sur entités personnalisées
- Préservation **contexte entité** personnalisée pour **fusion**

# Imprimer la page courante

Pouvoir simplement **imprimer le contenu de la page courante** purgé des styles de la charge graphique.

 Fusionner vers Word

 Fusionner vers PDF

 Aperçu écran

## Société

Raison sociale: C'aramel S.a.r.l	Nom abrégé: Carat S.a.r.l	Type: Client	Contrat de Service: Site Web:
Statut: Actif	Secteur d'activité:	Sous activité:	Employés: Chiffre d'affaires:
Source:	Secteur: Monde	Responsable du Compte:	Campagnes - ne pas solliciter:
Désabonner des communications marketing: <input type="checkbox"/>			
test:			
Code NAF: 95.25Z Réparation d'articles d'horlogerie et de bijouterie	Code Siret: 11111111111111	Intégration par défaut: Sage100	Code Comptable: CARAT
Devise: EUR	Catégorie Comptable: Ventes France	Catégorie tarifaire: Grossistes	Langue: Langue courante

## Adresse

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

## Téléphone/E-mail

Standard : 1 818 546 4840  
 Fax :  
 Information : [info.CaliforniaTelesensorv@demosaqecrm.com](mailto:info.CaliforniaTelesensorv@demosaqecrm.com)

## Contact

Nom: Allen	Prénom: Zack	Civilité: Monsieur
Titre: Director	Service: Direction	

# En installation native de la nouvelle version, plus d'ancien thème



**Suppression** dans Préférences et comportement système **du choix du thème**.

Plus simple pour les paramétrage ou développement composants : ne plus avoir à tester deux thèmes.

Conservé néanmoins en migration depuis V7 pour laisser le temps au client de migrer vers la nouvelle charte.

Possibilité via paramètre système d'interdire aussi l'ancien thème même sur dossier en migration.

**EXEC MC\_setsysparams 'removeOldTheme', 'Y'**

## Les paramètres du démarrage

Ouvrir session dans: Mon tableau de bord	Effacer liste récente pour chaque session: Non	Activation de liste contextuelle par: Cliquer
Mon écran de recherche par défaut: Société	Afficher les appels sortant dans mon CRM: Non	Devise: EUR
Afficher les prévisions d'opportunité: Oui	Taille de grille: 15	Position de l'écran de l'e-mail: Normal
Format de page par défaut de l'aperçu d'impression du rapport: [ ]	Orientation par défaut de l'aperçu d'impression du rapport: [ ]	Didacticiel écran: Hors service
Nombre de colonne du calendrier: 4	Menu complet dans MS Outlook: Non	<del>Thème favori: Moderne</del>



[Administration](#) -> [Système](#) -> [Comportement système](#)

Utiliser l'intégration d'Exchange Server: Non	Taille de grille de champs de sélection de recherche avancée: 50	Activer Modifier le prix: Oui
Longueur de la liste récente: 40	Séparateur par défaut pour import et export de fichiers CSV: Tab	Droits de l'utilisateur permettant de voir l'avertissement concernant l'expiration du système: Administrateur système
<del>Thème système par défaut: Moderne</del>		

# Meilleur contraste des lignes de liste pour écrans de qualité moyenne



Le gris des lignes de liste a été accentué afin d'obtenir un **meilleur contraste** pour les écrans que qualité moyenne.

En effet sur ces écrans le gris des listes apparaissait comme blanc nuisant à la lisibilité.

E-mail professionnel:  Ville:

Type: -- Tout --

Responsable du Compte:   -- Tout --

Statut: -- Tout --

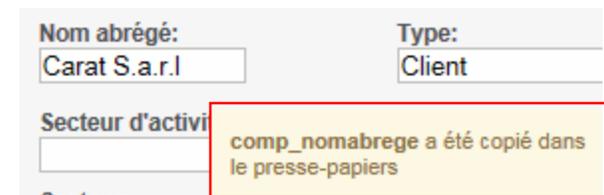
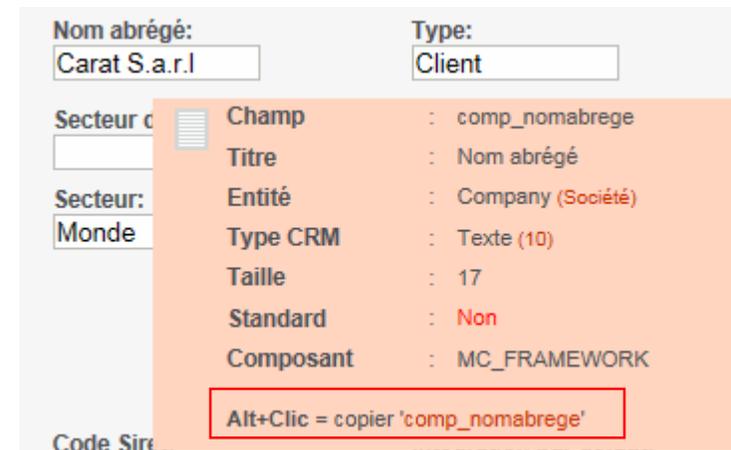
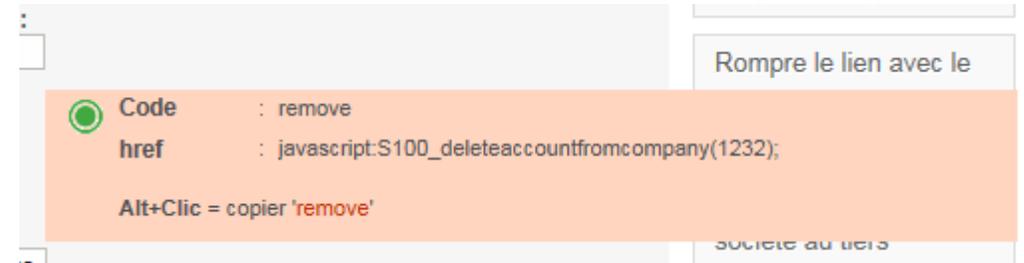
1263 Sociétés, Page 1 de 85

Raison sociale	Ville	Téléphone complet	E-mail profession
3G Homes	BRACKNELL	44 1344 897 8791	
A Midland & Sons	READING	44 1473 894 8181	<a href="mailto:info.AMidland&amp;Sons">info.AMidland&amp;Sons</a>
A Post	LONDON	44 207 894 1567	<a href="mailto:info.APost@demo">info.APost@demo</a>
A&W Services	Phoenix	1 602 766 1182	<a href="mailto:info.A&amp;WServices@">info.A&amp;WServices@</a>
A.B.B. (Hellas) Systems Ltd	GLASGOW	44 141 890 2344	

# Infobulles sur boutons + Copier/coller nom bloc, champ, bouton

En mode debug, l'infobulle 'détail objet' déjà disponible sur champs et titres de blocs **devient maintenant aussi disponible pour les boutons.**

Une mode copier dans le presse-papiers via la combinaison Alt+Clic est disponible pour **copier le nom du champ, le nom du bloc, ou le code du bouton.**



# Ne pas autoriser l'ancien thème même après migration

Pour éviter de devoir tester l'ancien thème suite à migration, il est possible aussi **d'interdire l'ancien thème** après migration.

Il suffit d'exécuter la procédure stockée MC\_setsysparams avec le paramètre removeOldTheme forcé à Y

Mode d'emploi :

Lancer SQL Server Management Studio  
Saisir puis exécuter :

```
USE <baseCRM>  
EXEC MC_setsysparams 'removeOldTheme', 'Y'
```

# Pour les développeurs



## Tests modules installés

Côté client ajout d'une variable globale

**MC\_modules.**

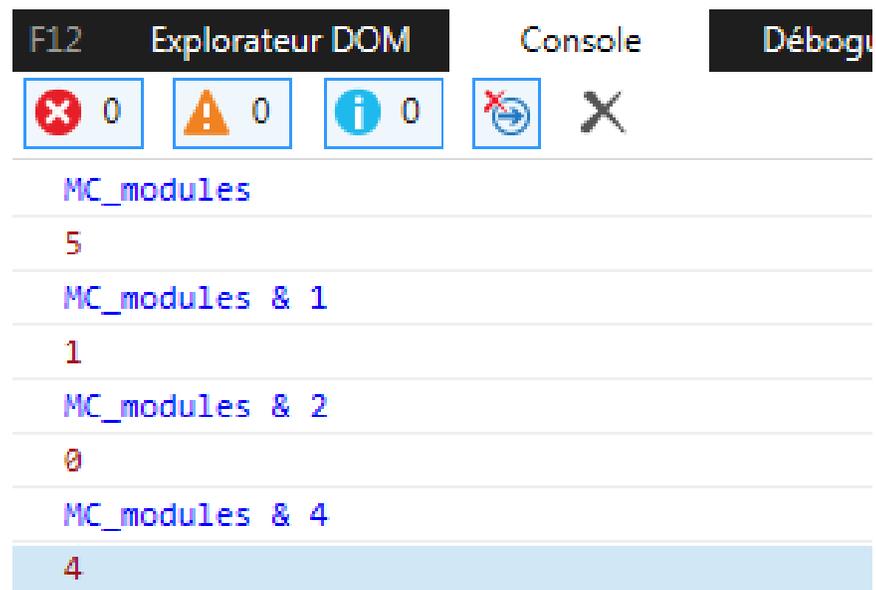
(MC\_modules & 1) -> Fonctionnalités ventes

(MC\_modules & 2) -> Fonctionnalités service

(MC\_modules & 4) -> Fonctionnalités marketing

Ceci permet de conditionner contextuellement la présence d'un bouton, d'un onglet, d'un champ ou autre objet.

Exemple clé Sage 100 Force de Vente i7



```
F12 Explorateur DOM Console Débogu
0 0 0
MC_modules
5
MC_modules & 1
1
MC_modules & 2
0
MC_modules & 4
4
```

# Ouverture surcharge intégration

*Cette nouveauté nécessite une Gestion Commerciale pour SQL Server*

Ajout **dynamique** de **champs à répliquer sur Tiers** sens Gestion Commerciale vers CRM

- Possibilité d'ajouter des **champs supplémentaires** à répliquer sur entités Tiers / Société via entrée custom\_sysparams, prefixe **REPLI\_acc**, suffixe **repli**
- La valeur de chaque champ peut être un **champ** de la table F\_comptet, le résultat d'une **requête**, le résultat d'une **fonction**
- **Conversion automatique** des jokers **#F\_<table>#** et **#P\_<table>#** par nom précédé de serveur SQL et base récupéré depuis chaque configuration fiche intégration

Parm_name	Parm_value
REPLI_acc_numpayeur_repli	[CT_NumPayeur]
REPLI_acc_numprinc_repli	[CG_NumPrinc]
REPLI_acc_condpaiement_repli	<pre>FCT_condpaiement(CT_NUM) CREATE FUNCTION dbo.FCT_condpaiement (@CT_NUM nvarchar(20)) RETURNS nvarchar(max) AS BEGIN DECLARE @reglement NVARCHAR(MAX)=" SELECT @reglement=@reglement + .... FROM #F_REGLEMENTT# JOIN #P_REGLEMENT# ON N_Reglement=cbIndice where ct_num=@CT_NUM ORDER BY RT_NbJour RETURN @reglement</pre>

# Ouverture surcharge intégration

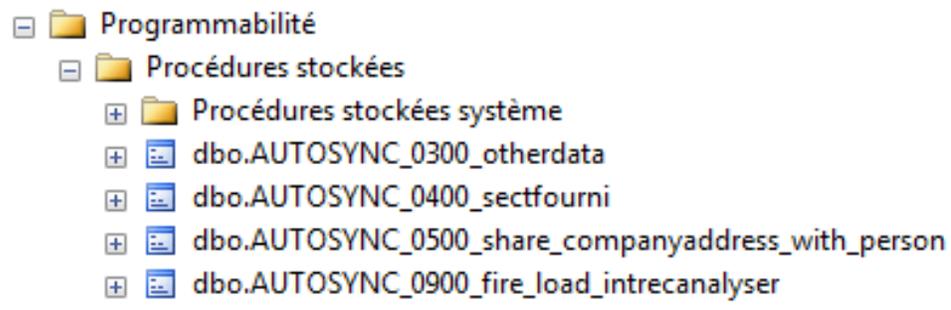
*Cette nouveauté peut nécessiter une Gestion Commerciale pour SQL Server*

Pour éviter d'ajouter des triggers pour surcharger l'intégration avec risque conflit logique standard, normalisation de procédures stockées

**AUTOSYNC\_<ordre>\_<libellé>**

Appelées automatiquement à la fin de chaque cycle intégration.

Paramètres permettant d'identifier l'intégration en cours, le statut de l'intégration, le serveur/base Gestion Commerciale associée, le dernier token réplication des tiers.



Exemple :

Ajout de la procédure stockée :

## AUTOSYNC\_0301\_specif\_repli

@ErpIntegrationID	Contient ID de l'intégration courante
@ErpSynsStatus	Contient Statut (success, fail, warning)
@GesComBaseInt	Contient Serveur Sql + base GesCom
@tokenAccount	Contient token pour filtrer cbreplication

Il est alors possible de requêter sur les données de la base Gestion Commerciale filtrées sur le token de la dernière intégration et récupérer des données pour mise à jour ou traitement côté CRM.

```

... 'FROM account C INNER JOIN '+@GescomBaseInt+
'.dbo.f_comptet G ON C.acc_erp_account_id=G.CT_Num
WHERE cbreplication>='+@tokenAccount
  
```

# Tracer les surcharges intégration

*Cette nouveauté peut nécessiter une Gestion Commerciale pour SQL Server*

Depuis SQL Server Management studio une procédure stockée **simule l'appel** de la surcharge de l'intégration à la fin d'un **cycle de synchronisation**.

L'appel des procédures stockées de préfixe AUTOSYNC\_ est **tracé**, notamment avec les requêtes exécutées dans la Gestion Commerciale pour récupérer les enregistrements.

Mode d'emploi :

Lancer SQL Server Management Studio

Saisir puis exécuter :

USE <baseCRM>

EXEC MC\_traceautosync

Consulter les messages affichés.

```
AUTOSYNC
Integration : 1
Statut      : Success
GescomBase : [Bijtest]
TokenAccount: 2
-----
Declencheur AUTOSYNC_procs Appel de :AUTOSYNC_0300_otherdata
-----
AUTOSYNC_0300_otherdata Modifications account et company
UPDATE account SET acc_numpayeur_repli=[CT_NumPayeur],acc_numprinc_repli=[CG_NumPrinc],acc_condpaiement_repli=dbo.FCT_condpaiement(CT_NUM),acc_coderisque_repli=(SELECT R_Intitule FROM [Bijtest].dbo.P_crisque WHERE cbindi
UPDATE company SET comp_numprinc_repli=[CG_NumPrinc],comp_condpaiement_repli=dbo.FCT_condpaiement(CT_NUM),comp_coderisque_repli=(SELECT R_Intitule FROM [Bijtest].dbo.P_crisque WHERE cbindice=N_risque),comp_actionrisque_r
-----
AUTOSYNC_0300_otherdata Replication des CA
UPDATE Carealise SET care_UpdatedDate=CURRENT_TIMESTAMP,care_intlastsyncdate=CURRENT_TIMESTAMP,care_ca_n=VALUE FROM (SELECT SUM(DL.MontantHT) as VALUE , DO_tiers FROM
(SELECT SUM(DL.MontantHT) AS MontantHT, DO_piece AS piece FROM [Bijtest].dbo.F_DOCCLIGNE DL
LEFT JOIN [Bijtest].dbo.F_ARTICLE AR ON AR.AR_Ref=DL.AR_Ref and AR.AR_HorsStat = 0
WHERE DO_Domaine=0 AND DO_Type IN(6,7) AND DO_date>=CONVERT(DATETIME,'janv 1 2015 12:00AM') AND DO_date<=CONVERT(DATETIME,'déc 31 2015 12:00AM')
GROUP BY DO_piece) DL
JOIN [Bijtest].dbo.F_DOCENTETE ON DO_Piece=DL.piece
GROUP BY DO_tiers) T WHERE care_codecomptable=T.DO_TIERS AND care_intid=1

UPDATE Carealise SET care_UpdatedDate=CURRENT_TIMESTAMP,care_intlastsyncdate=CURRENT_TIMESTAMP,care_ca_n_1=VALUE FROM (SELECT SUM(DL.MontantHT) as VALUE , DO_tiers FROM
(SELECT SUM(DL.MontantHT) AS MontantHT, DO_piece AS piece FROM [Bijtest].dbo.F_DOCCLIGNE DL
LEFT JOIN [Bijtest].dbo.F_ARTICLE AR ON AR.AR_Ref=DL.AR_Ref and AR.AR_HorsStat = 0
WHERE DO_Domaine=0 AND DO_Type IN(6,7) AND DO_date>=CONVERT(DATETIME,'janv 1 2014 12:00AM') AND DO_date<=CONVERT(DATETIME,'déc 31 2014 12:00AM')
GROUP BY DO_piece) DL
JOIN [Bijtest].dbo.F_DOCENTETE ON DO_Piece=DL.piece
GROUP BY DO_tiers) T WHERE care_codecomptable=T.DO_TIERS AND care_intid=1
-----
Declencheur AUTOSYNC_procs Appel de :AUTOSYNC_0400_sectfourni
-----
AUTOSYNC_0400_sectfourni : pas d'execution
-----
Declencheur AUTOSYNC_procs Appel de :AUTOSYNC_0500_share_companyaddress_with_person
AUTOSYNC_0500_share_companyaddress_with_person : execution
-----
Declencheur AUTOSYNC_procs Appel de :AUTOSYNC_0900_fire_load_intreanalyser
AUTOSYNC_0900_fire_load_intreanalyser : execution
```

# Hotfix SQL via MC\_setsysparams

Extension de la procédure stockée

**MC\_setsysparams**.

Cette procédure permet de mettre à jour un paramètre de la table custom\_sysparams.

La nouveauté est de pouvoir **exécuter automatiquement** une procédure stockée curative après la mise à jour du paramètre.

La procédure stockée curative a le même nom que le paramètre préfixé par **MC\_apply\_param\_**

Exemple :

Forcer le paramètre custom\_sysparams cleanUrl à Y puis déclencher immédiatement un traitement curatif tenant en compte ce paramètre.

Le traitement est défini dans la procédure stockée MC\_apply\_param\_cleanurl.

```
EXEC MC_setsysparams 'cleanUrl','Y'
```