

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

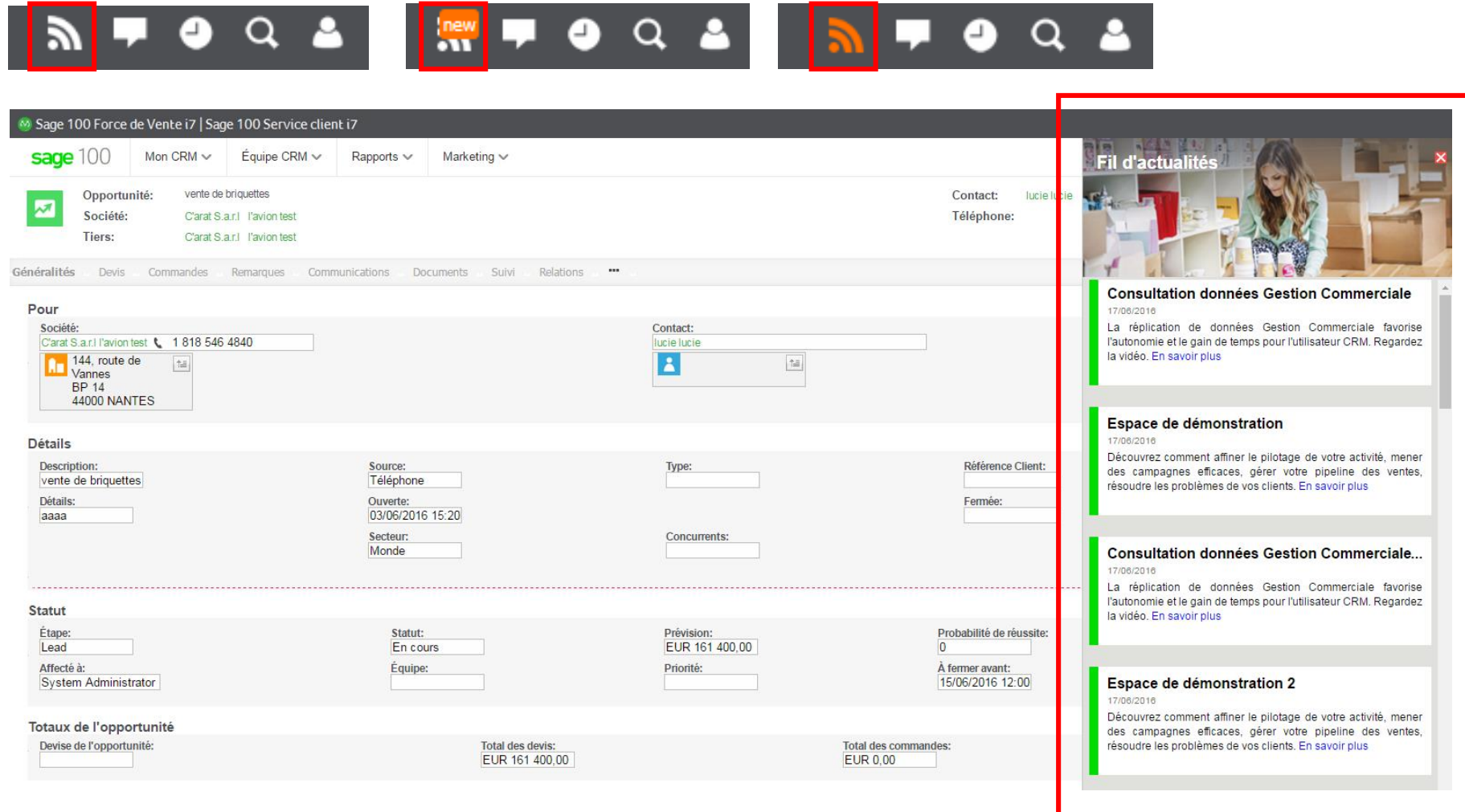
[Cliquer ici pour consulter le référentiel des fonctionnalités versions 8.10](#)

[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 screenshot displays the Sage CRM interface. At the top, there are three navigation bars. The first bar on the left has a red box around the RSS icon. The middle bar has a red box around a 'new' icon. The third bar on the right also has a red box around the RSS icon. Below these is the main CRM record for 'vente de briquettes'. The record details include:

- 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:** 1 818 546 4840
- Adresse:** 144, route de Vannes, BP 14, 44000 NANTES
- Description:** vente de briquettes
- Source:** Téléphone
- Type:** [empty]
- Statut:** En cours
- Prévision:** EUR 161 400,00
- Probabilité de réussite:** 0
- Détails:** aaaa
- Ouverte:** 03/06/2016 15:20
- Concurrents:** [empty]
- À fermer avant:** 15/06/2016 12:00
- Secteur:** Monde
- Affecté à:** System Administrator
- Équipe:** [empty]
- Priorité:** [empty]

On the right side, a red box highlights the 'Fil d'actualités' sidebar. It contains several news 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](#)

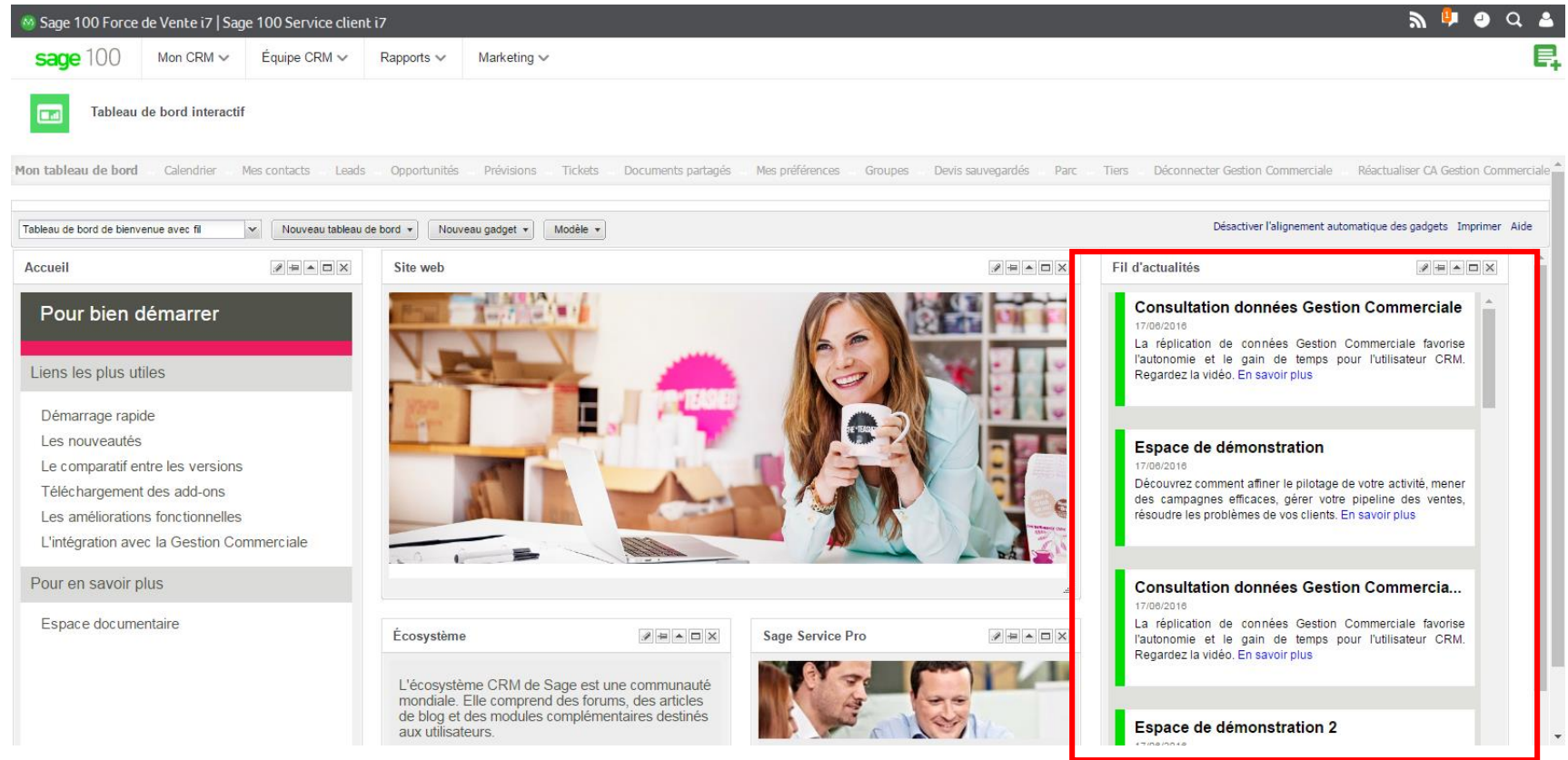
At the bottom of the CRM record, there is a summary section:

- Totaux de l'opportunité:**
 - Devis de l'opportunité: [empty]
 - Total des devis: EUR 161 400,00
 - Total des commandes: EUR 0,00

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, there's a navigation bar with 'Sage 100 Force de Vente i7 | Sage 100 Service client i7' and various menu items like 'Mon CRM', 'Équipe CRM', 'Rapports', and 'Marketing'. Below this is a 'Tableau de bord interactif' section with a 'Tableau de bord de bienvenue avec fil' dropdown. The main dashboard area contains several gadgets: 'Accueil' (Welcome) with a 'Pour bien démarrer' section, 'Site web' (Website) with a photo of a woman, 'Écosystème' (Ecosystem) with text about the Sage CRM community, and 'Sage Service Pro' with a photo of two men. A 'Fil d'actualités' (News Feed) gadget is highlighted with a red box, showing a list of news items with titles like 'Consultation données Gestion Commerciale' and 'Espace de démonstration'.

- 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

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

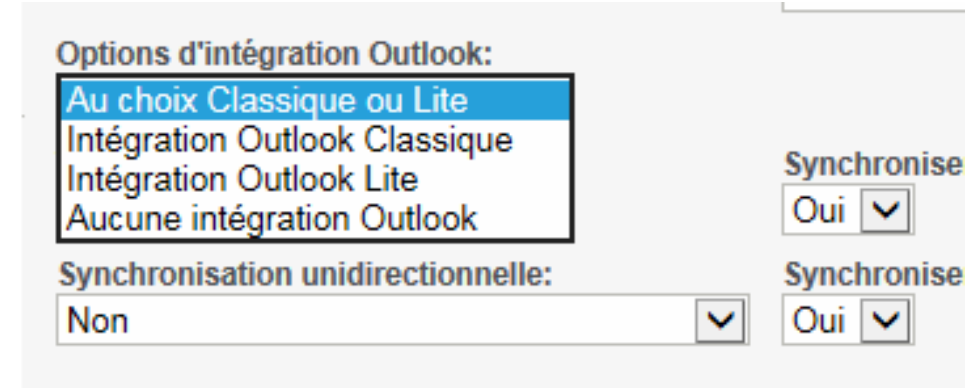
| Plugin Outlook classique | Plugin Outlook Lite |
|---|---|
| Attacher un email Outlook au CRM | Attacher un email Outlook au CRM |
| Ajouter un contact Outlook au CRM | Ajouter un contact Outlook au CRM |
| | Joindre un document partagé CRM à un email Outlook |
| Fonctionne avec version Office 32 bit | 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



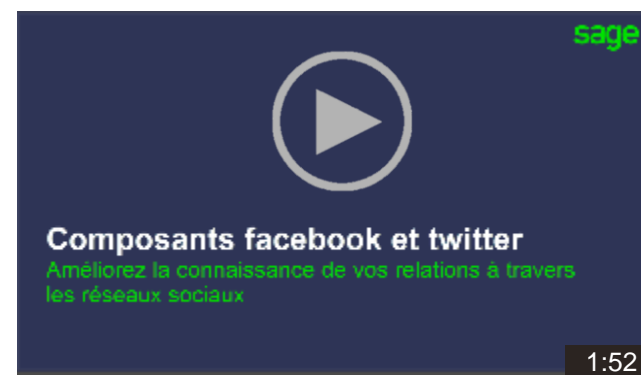
INTERFACE DES TIERS

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

sage 100

Force de Vente i7 | Service Client i7



Nom d'utilisateur

admin

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



The screenshot displays the Sage 100 Service Client interface. A red box highlights the top navigation bar, which includes the Sage 100 logo, the text "Sage 100 Service client i7", and several utility icons (chat, clock, search, user profile). Below this, a secondary navigation bar contains "Mon CRM", "Équ", and "Rapports".

The main content area is divided into several sections:

- Left Sidebar:** Contains a "Ticket:" section with a folder icon, a "Société:" section with "3G Homes" and a phone icon, and a "Détails" section with fields for "Code réf.:" (5-10025), "Description:" (Server Crash durin), "Corrigé dans:" (2.0), and "Créé par:" (Kylie Ward).
- Central Navigation Menu:** A vertical list of options: "Mon tableau de bord", "Calendrier", "Mes contacts", "Tickets", "Documents partagés", "Groupes", "Tiers", and "Configurer".
- Right Panel:** Displays ticket details for "g peak traffic". It includes contact information: "Téléphone: 44 1344 897 8791" and "E-mail: CStickings@demosagecrm.com". Below this, there are sections for "ers:" (Aucune sélection -) and "Contact:" (Clemence Stickings 44 1344 897 8791). At the bottom, there are fields for "dans:", "Contrat de Service:", "Niveau de Contrat de Service:", "Source:" (Téléphone), and "Référence Client:". Action buttons on the right include "Modifier", "Poursuivre", "Suivant", "Rapport de Sy", and "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

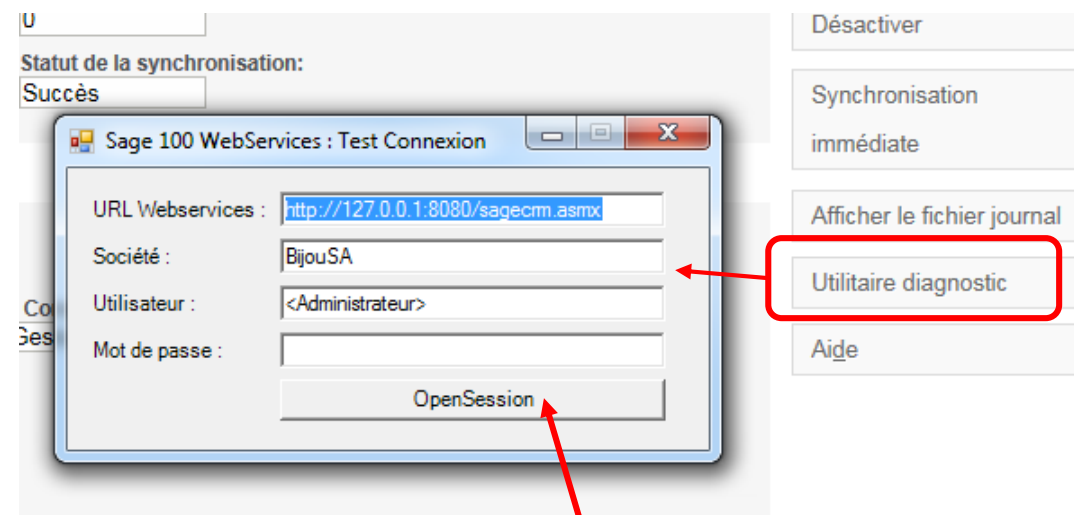
La gestion commerciale connectée n'est pas compatible avec certaines fonctionnalités, il faut une version SQL Server [Cliquer ici pour consulter les explications](#)

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:

Nom d'utilisateur Gestion Commerciale:

Nom d'utilisateur Sage CRM:

Raison sociale:

URL Gestion Commerciale:

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.

Administration

Généralités ... Analyseur de Log Intégration ... Erreurs de synchronisation ... Tiers Se

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

Configuration

Nom de l'intégration Gestion Commerciale: Dossier Dupont Raison sociale: bijouSA

Délai d'attente de l'intégration (secondes): 300000 Intervalle de sync: 60

Service web installé compatible Gestion Commerciale version 8.01 ou 8.10

Nouvelle intégration

Nom de l'intégration Gestion Commerciale: Dossier Dupont

Nom d'utilisateur Gestion Commerciale: <Administrateur>

Nom d'utilisateur Sage CRM: Admin System Administrator

Raison sociale: Sage100

Réorganisation champs fiche intégration



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

Configuration

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

Option pour isoler les fournisseurs

En phase avec le module CRM Force de Ventes, 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:

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

Secteur par défaut:



Secteur pour isoler les 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'+REPLAC(I
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**.

A screenshot of a software interface with a light gray background. It contains two lines of text. The first line is "Mode de transfert des sociétés vers Gestion Commerciale:" where "Gestion Commerciale:" is enclosed in a red rectangular box. Below this is a text box containing the sentence "Une société créée peut être transférée à Gestion Commerciale via le bouton 'Créer le tiers'", with "Gestion Commerciale" also enclosed in a red rectangular box. The second line is "Mot de passe Gestion Commerciale:" where "Gestion Commerciale:" is enclosed in a red rectangular box. Below this is a text box containing "*****".

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.**

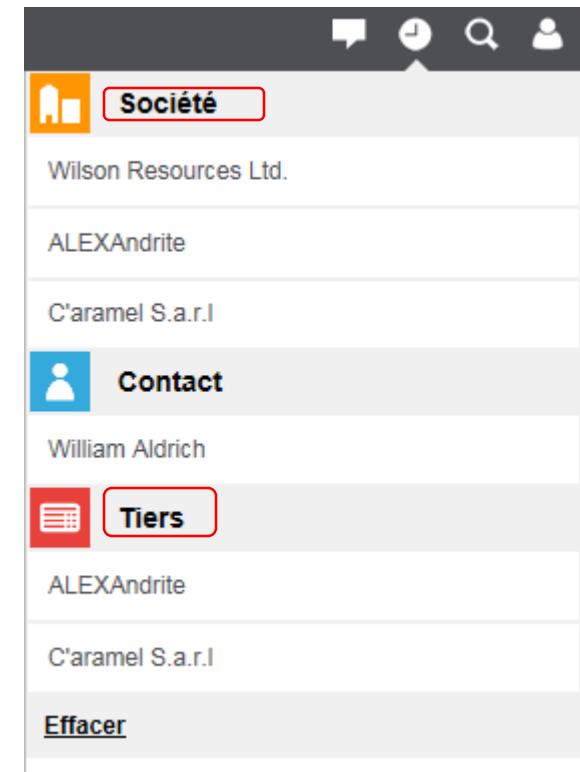
| | | | |
|--|---|--|--|
| Nom de la vue: vSummaryCompany | Vue rapports: <input type="checkbox"/> | Vue Groupes: <input type="checkbox"/> | Vue de recherche par mot clé: <input type="checkbox"/> |
| Description: <input type="text"/> | Traduction: <input type="text"/> | | |
| Script de la vue: <pre>CREATE 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**



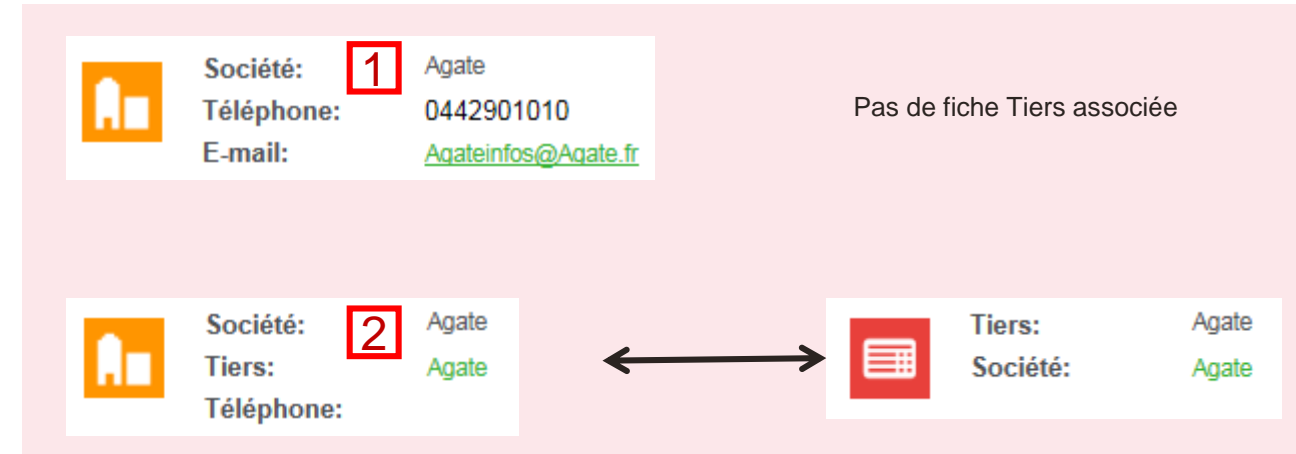
Affecter une autre société à un tiers

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'

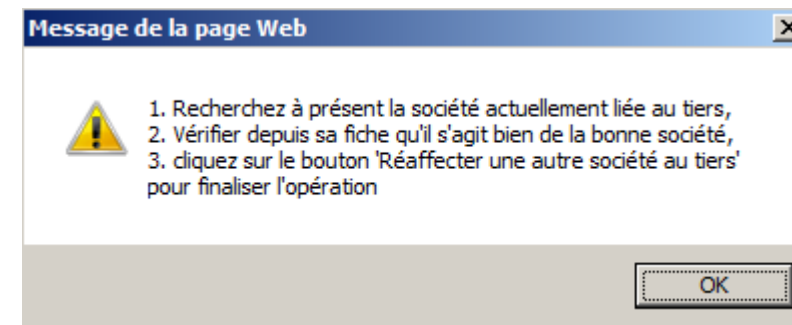
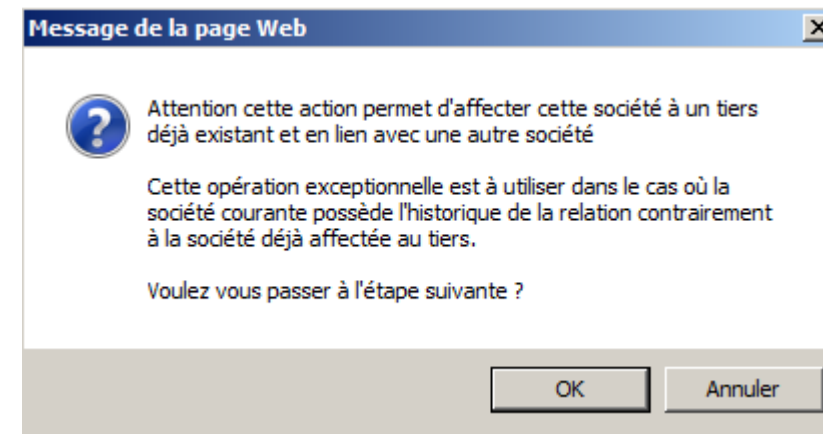
- Un **premier message informatif** apparait et propose de poursuivre l'opération
- Le message suivant invite l'utilisateur à **rechercher la fiche Société non qualifiée** en lien avec la fiche Tiers



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

| | | |
|---|------------|--|
|  | Société: | Agate |
| | Téléphone: | 0442901010 |
| | E-mail: | Agateinfos@Agate.fr |

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 | | 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 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: Client | Intitulé: C'aramel S.a.r.l | Abrégé: Carat S.a.r.l | Représentant: Timothy PANDAN |
| Tiers Actif: Oui | Devise: EUR | Limite de crédit: EUR 100 000,00 | CA répliqués: 60 % |
| Catégorie comptable: Ventes France | Catégorie tarifaire: Grossistes | Code Tiers: CARAT | CA réalisé N: 27 200 |
| Code NAF: 95.25Z | Siret: 11111111111111 | Identifiant TVA: FR373087844356 | CA réalisé N-1: 45 030 |
| Réparation | | | Date répliation: -- 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
```

```
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'.

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

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 ..

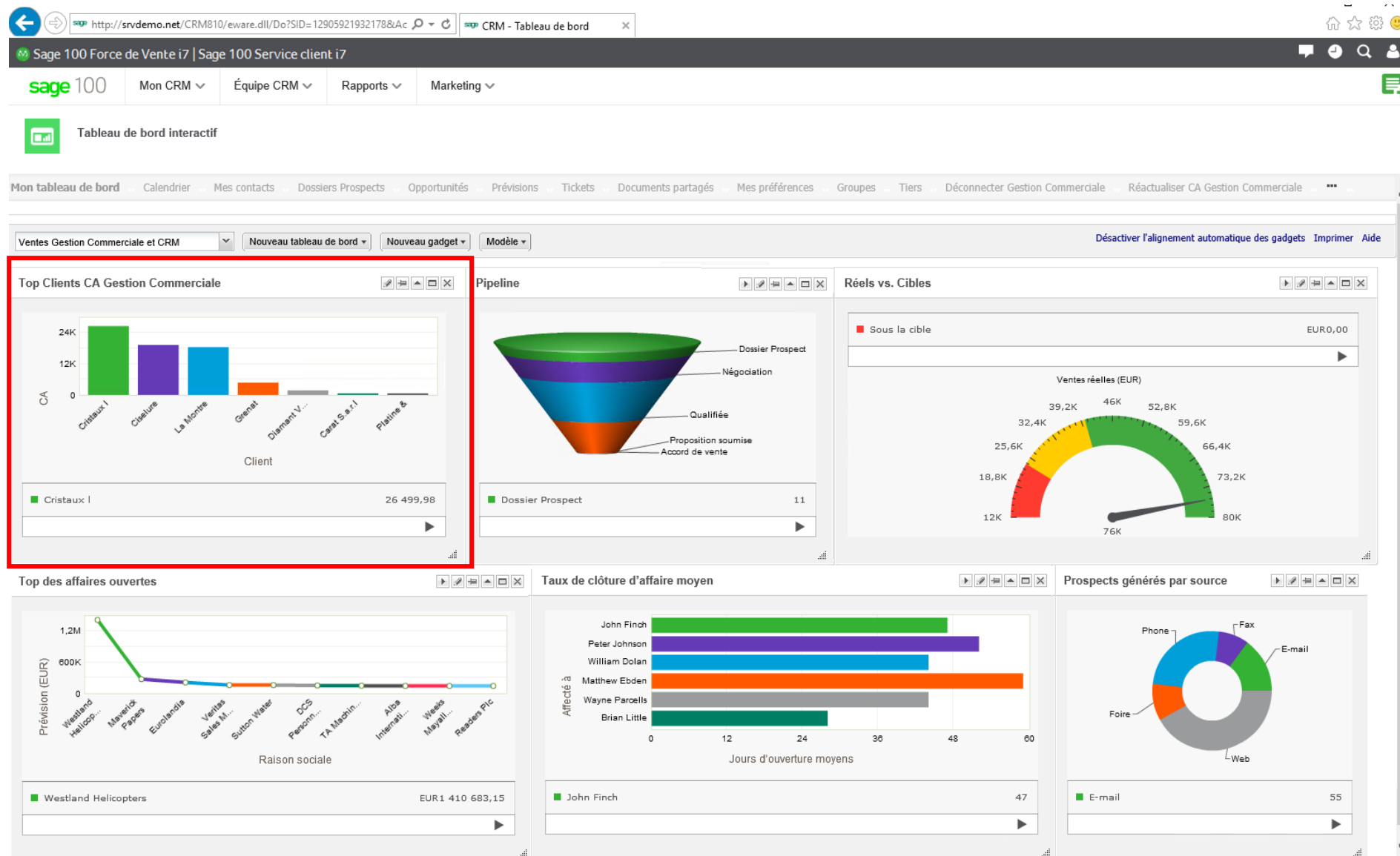
| | Légende du champ ^ | Nom de champ | Type de champ |
|-----|---------------------------------|----------------------|--------------------------------|
| 3.1 | Chiffre d'affaires N | care_ca_n | Numérique |
| 3.1 | Chiffre d'affaires N-1 | care_ca_n_1 | Numérique |
| | Code comptable | care_codecomptable | 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 | |
|------------------------------------|-------|
| 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 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

1

Paramètres des tiers - Information libre

Information libre

- Date négociation règlement
- Type de contact
- Prix action bourse**

Intitulé: Prix action bourse

Type: Montant

Longueur: []

Supprimer

2

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 |

3

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 | info.CaliforniaTelesensory@demosaqecrm.com |

Devise:
 Conditions de paiement:

Catégorie Comptable:
 Catégorie tarifaire:

Capital social:

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

Devise:
 Conditions de paiement:
 Catégorie Comptable:
 Capital social:

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

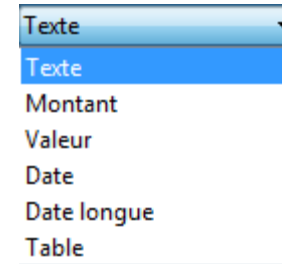
| | | | |
|----|----------------------------|-------------------------------|----------------|
| ☞ | Date création Société | acc_date_creation_societ_ildt | Date seulement |
| ☞ | Capital social | acc_capital_social_ilva | Numérique |
| ☞ | Actionnaire Pal | acc_actionnaire_pal_iltx | Texte |
| ☞ | Gamme 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**.



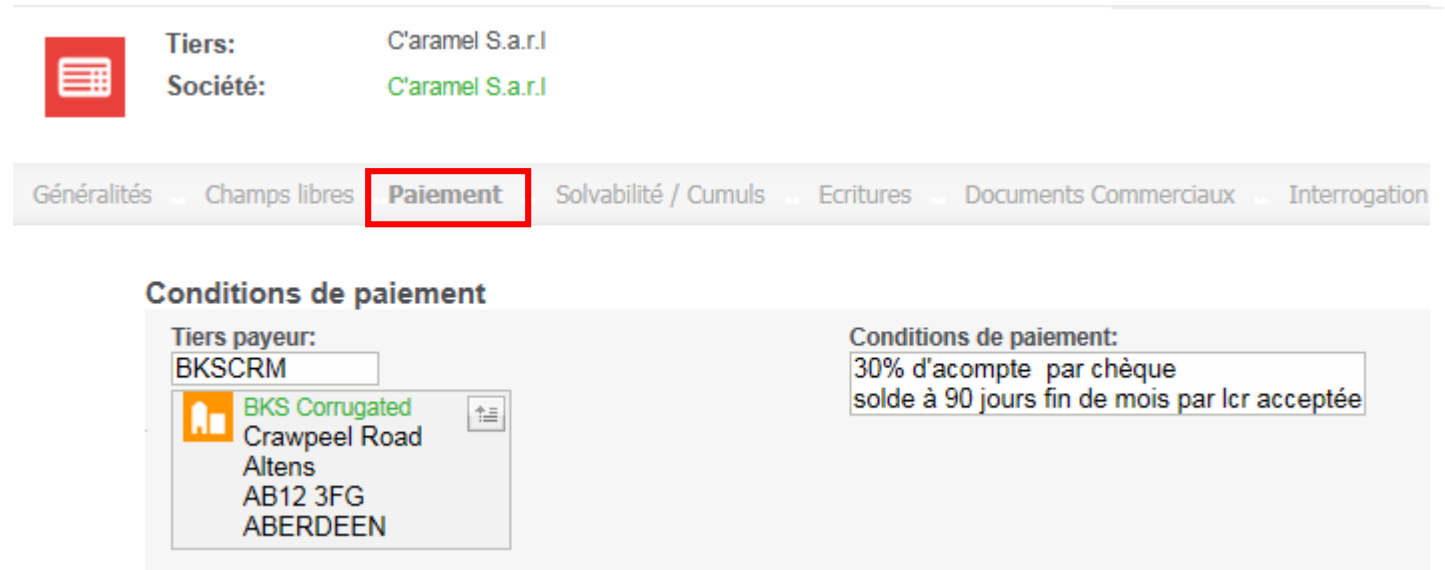
| Type | Suffixe |
|-------------|---------|
| Texte | _iltx |
| Montant | _ilmt |
| Valeur | _ilva |
| Date | _ildt |
| Date longue | _ildt |
| Table | _iltb |

| 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:' and 'Conditions de paiement:'. The 'Tiers payeur:' field is a dropdown menu showing 'BKSCRM' selected, with a list of suggestions below it: 'BKS Corrugated', 'Crawpeel Road', 'Altens', 'AB12 3FG', and 'ABERDEEN'. The 'Conditions de paiement:' field is a text box containing the text '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. It displays several fields: 'Abrégé:' with the value 'Carat S.a.r.l', 'Représentant:' with the value 'Tiffany PANDAN', 'Limite de crédit:' with the value 'EUR 100 000,00', and 'Solde:' with the value 'EUR 0,00'. At the bottom, there are two more fields: 'Code Tiers:' with the value 'CARAT' and 'Compte collectif:' with the value '4110000'. The 'Compte collectif:' field is 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 the Sage CRM interface for a customer named 'C'aramel S.a.r.l'. The 'Risque' section is highlighted with a red box, showing 'Code risque: En dépassement' and 'Action risque: A surveiller'. To the right, the 'Contrôle de l'encours' section is also highlighted with a red box, showing 'Type de contrôle: Contrôle automatique', 'Encours autorisé', 'Assurance crédit', and 'Informations sur le code risque' with 'Code risque: En dépassement' and 'Action A surveiller'.

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



The screenshot shows the Sage CRM interface for a customer named '100 Etendue'. The 'Risque: ▲ En dépassement' alert is highlighted with a red box. The interface includes fields for 'Employés:', 'Chiffre d'affaires:', and 'Campagnes - ne pas solliciter:', along with buttons for 'Modifier', 'Ajouter au gro', and 'Ajouter à Mes'.

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

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"/> | | |
| solde_debiteur | <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:

Société test: 🔍

tatus='Won' AND oppo_deleted IS NULL AND Start# and oppo_closed<#FiscalEnd#

.L AND care_codecomptable=(SELECT -#Company#

ULL AND care_codecomptable=(SELEC -#Company#

o_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

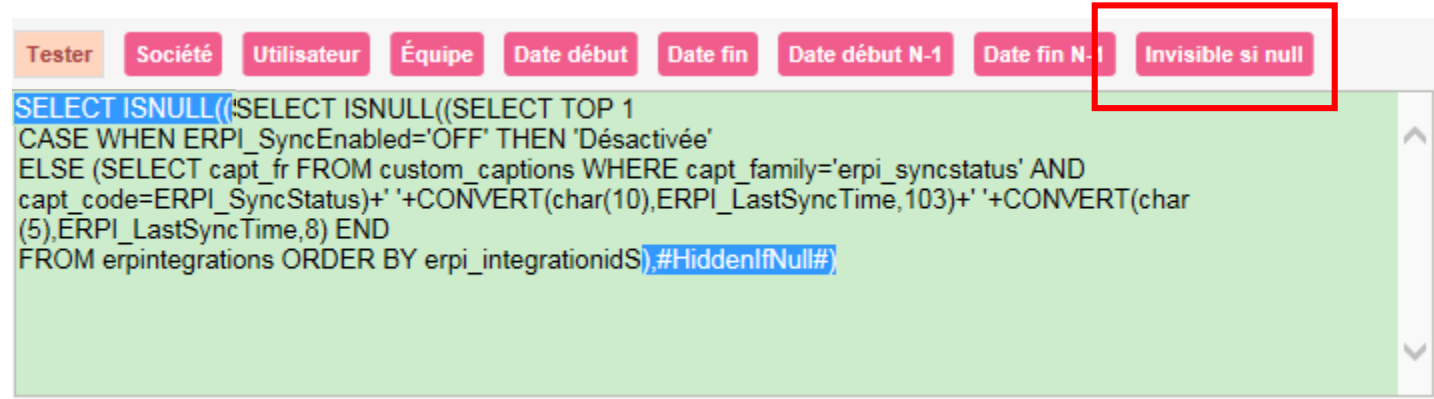
| Chiffres clés | |
|--------------------|--------------|
| Prévisionnel | 0 |
| Gagné | 0 |
| CA réalisé N | 0 |
| CA réalisé N-1 | 0 |
| Prév. signature | -- Aucun -- |
| Statut intégration | Avertisse... |

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

Paramétrage des Infos Flash société



Jusqu'à **18 lignes** d'infos Flash paramétrables.

Extensible par paramètre système à plus de 18 lignes.

Déplacement possible des lignes d'infos Flash pour réordonner le résultat.

| Label ligne: | Format: | requête SQL: |
|--------------------|------------|--|
| | | |
| Gagné | Montant | SELECT SUM(oppo_forecast) FROM opportunity WHERE Oppo_Status='Won' AND oppo_primarycompanyid=#Company# AND oppo_closed>=#FiscalStart# and oppo_c |
| CA réalisé N | Montant | SELECT care_ca_n FROM carealise WHERE care_deleted IS NULL AND care_code comp_codecomptable FROM company WHERE comp_companyid=#Company# |
| CA réalisé N-1 | Montant | SELECT care_ca_n_1 FROM carealise WHERE care_deleted IS NULL AND care_co comp_codecomptable FROM company WHERE comp_companyid=#Company#) |
| | Séparateur | |
| Prév. signature | Date | SELECT TOP 1 oppo_targetClose FROM Opportunity WHERE Oppo_Status='In Proc NULL AND Oppo_PrimaryCompanyId=#Company# ORDER BY Oppo_TargetClose |
| Statut intégration | Texte | SELECT TOP 1 CASE WHEN ERPI_SyncEnabled='OFF' THEN 'Désactivée' |
| | | |
| | | |
| Gagné Total | Montant | SELECT SUM(oppo_forecast) FROM opportunity WHERE Oppo_Status='Won' AND oppo_closed>=#FiscalStart# and oppo_closed<=#FiscalEnd# |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

| Chiffres clés | | 205 % |
|--------------------------------|------------------|-------|
| Risque | ▲ En dépassem... | |
| Prévisionnel | 403 000 | |
| Gagné | 356 098 | |
| ↑ CA réalisé N | 335 228 | |
| CA réalisé N-1 | 163 540 | |
| Prév. signature | 19/01/2016 | |
| Solde débiteur | 5 733 | |
| Tickets ouverts | 2 | |
| Plus ancien ticket | 17/12/2015 | |
| Nombre rdv période rendez-vous | 2 | |
| | 16/12/2015 | |
| Statut intégration | Désactivée | |

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



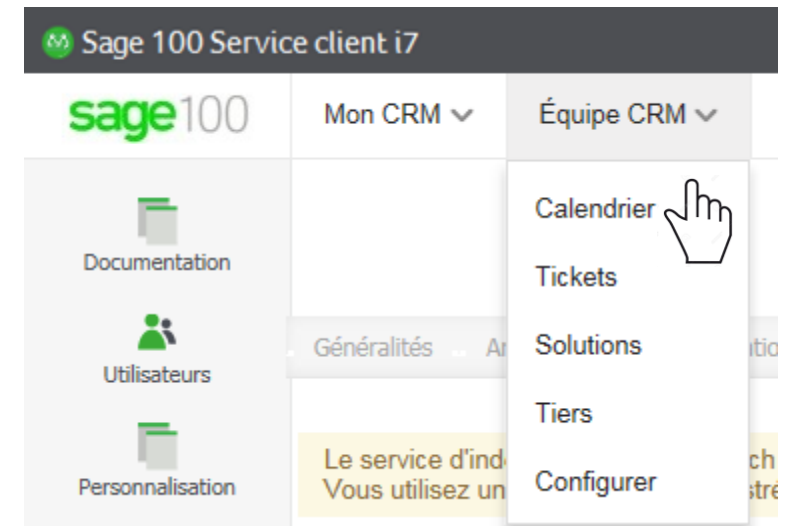
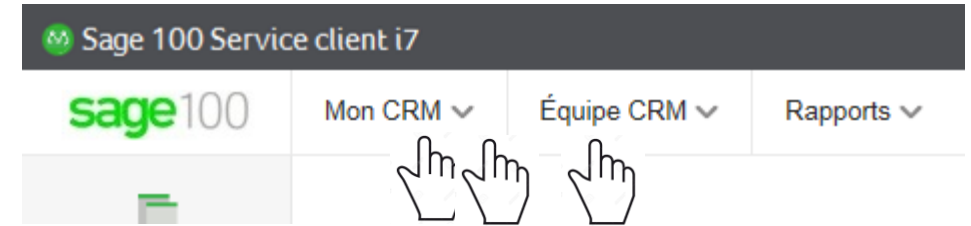
| Bénéfices Clients | |
|------------------------------------|-------|
| Sécurité | ■ ■ ■ |
| Intégrité/Cohérence des données | ■ ■ ■ |
| Gain de temps | ■ ■ ■ |
| Simplification des processus | ■ ■ ■ |
| Ergonomie | ■ ■ ■ |
| Souplesse d'utilisation | ■ ■ ■ |
| Apport métier | ■ ■ ■ |
| Confidentialité | ■ ■ ■ |
| 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



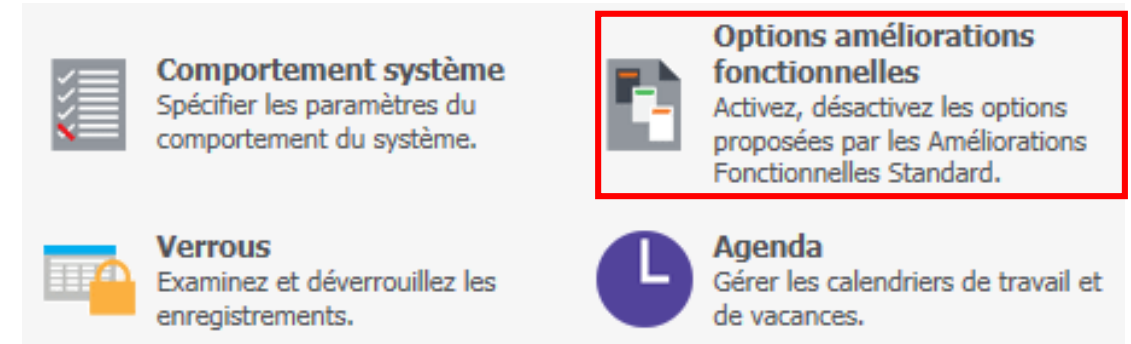
Pour ne pas dérouler le menu général si par erreur, le curseur souris passe sur le menu général, **une gestion optimisée du survol** a été implémentée pour éviter ces déroulements intempestifs.



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 | Code Siret: 11111111111111 | Intégration par défaut: Sage100 | Code Comptable: CARAT |
| Réparation d'articles d'horlogerie et de bijouterie | | | |
| 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

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 | Thème favori: Moderne |



[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 |
| Thème système par défaut: Moderne | | |

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 --

Statut: -- Tout --

Responsable du Compte: -- Tout --

1263 Sociétés, Page 1 de 85

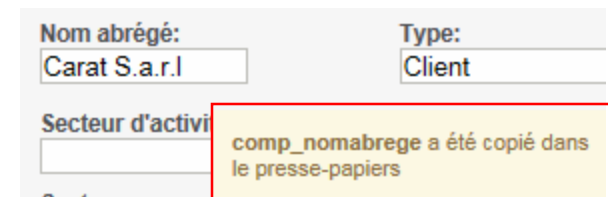
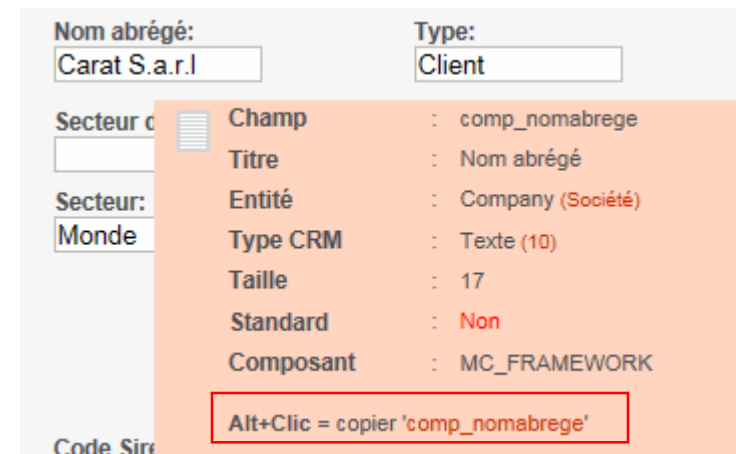
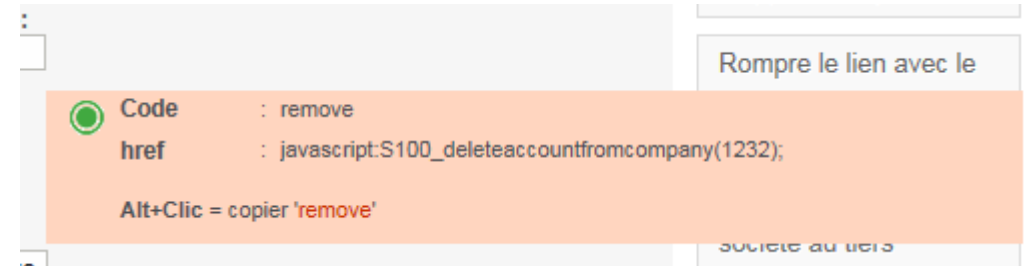
| Raison sociale | Ville | Téléphone complet | E-mail profession |
|-----------------------------|-----------|-------------------|--|
| 3G Homes | BRACKNELL | 44 1344 897 8791 | |
| A Midland & Sons | READING | 44 1473 894 8181 | info.AMidland&Sons |
| A Post | LONDON | 44 207 894 1567 | info.APost@demo |
| A&W Services | Phoenix | 1 602 766 1182 | info.A&WServices@ |
| 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.

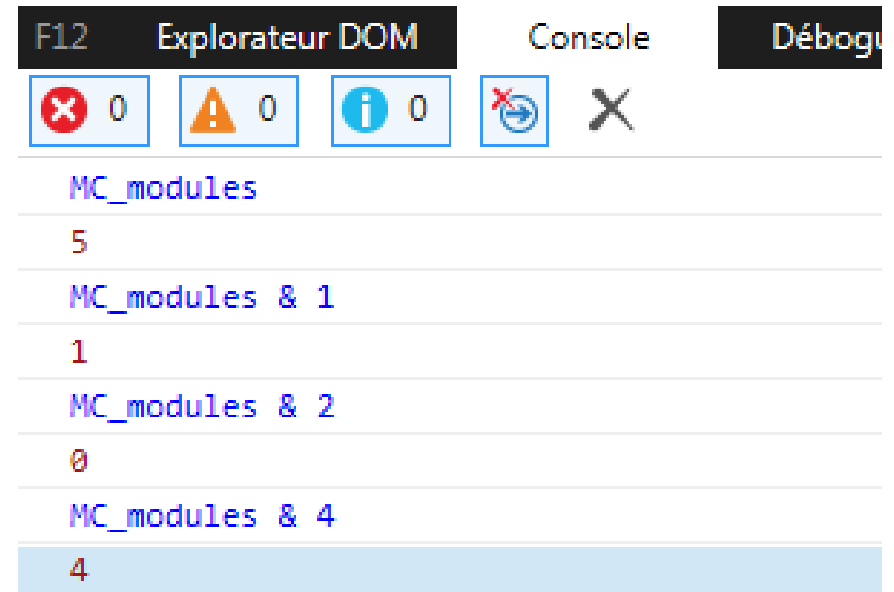
(MC_modules & 1) -> Fonctionnalités ventes

(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

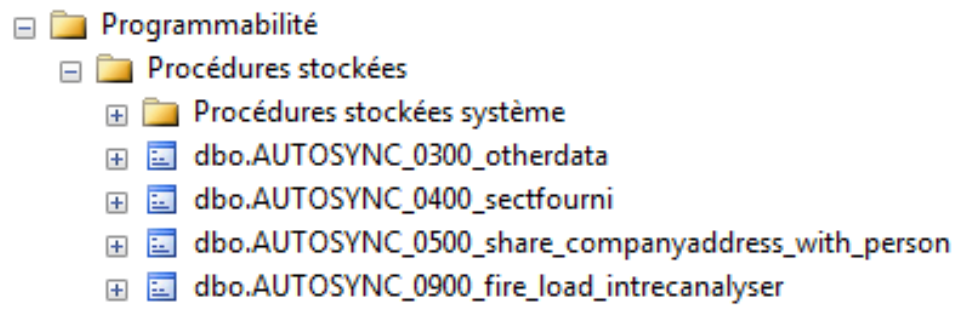
Cette nouveauté peut nécessiter une Gestion Commerciale pour SQL Server

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'
```