

Communiqué de presse

SugarCRM poursuit sa croissance en Europe et dans le monde

CUPERTINO, Californie – le 14 novembre 2011 – [SugarCRM](#), la société spécialiste de solutions de gestion de la relation client qui connaît actuellement la croissance la plus rapide dans le monde, annonce ce jour un nouveau trimestre record pour 2011. Au troisième trimestre, la facturation est en hausse de 69 % par rapport à la même période de 2010, et de 13 % par rapport au deuxième trimestre 2011.

Ces résultats reflètent l'élan continu de l'entreprise sur les marchés clés et émergents, avec une croissance de la facturation à hauteur de 84 % en Amérique du Nord, 83 % en Asie Pacifique, 45 % dans la zone EMEA (Europe, Moyen Orient et Afrique) et 111 % en Amérique Latine par rapport à l'exercice précédent.

« Une fois de plus, SugarCRM a battu ses propres records du trimestre précédent », a déclaré Larry Augustin, PDG de SugarCRM. « Présents sur tous les fronts, nous étendons notre réseau de partenaires et favorisons la compétitivité client en proposant une solution CRM abordable, personnalisable, évolutive et dotée d'une flexibilité unique ».

De plus en plus de partenaires

Conformément à sa stratégie visant à développer un réseau commercial dynamique, le nombre de partenaires de SugarCRM ne cesse d'augmenter. Au troisième trimestre 2011, SugarCRM a accueilli 38 nouveaux partenaires, ce qui porte leur nombre total à 343 dans le monde.

« Grâce aux partenaires de notre réseau, les clients peuvent profiter de tous les avantages de SugarCRM », précise Jeff Campbell, Vice-président des ventes mondiales et du support client chez SugarCRM. « Notre stratégie de partenariats pour répondre aux besoins changeants des entreprises qui structurent et développent leurs activités s'est avéré payant à la fois pour SugarCRM, ses partenaires et ses clients ».

En France, [Fragolaweb](#), [Solog](#) et [Open wide](#) figurent parmi les tout nouveaux partenaires de SugarCRM. *« Nous avons souvent intégré la solution SugarCRM dans des projets e-commerce. En devenant partenaire de SugarCRM, nous acquérons une expertise reconnue dans les projets en open source. FragolaWeb a notamment déployé SugarCRM pour des organisations telles que la Banque Européenne d'Investissement à Luxembourg en partenariat avec la société NFS SA », déclare Philippe Laurent, Consultant technique et fonctionnelle CRM chez FragolaWeb.*

De plus en plus de clients

Avec plus de 2 800 nouveaux clients signés au cours des 12 derniers mois, SugarCRM continue à étendre sa base clientèle. De plus, le nombre de clients actifs est en augmentation de plus de 30 % par rapport à l'année dernière, avec près de 40 % d'abonnements supplémentaires, c'est-à-dire plus de 100 000. Les nouveaux clients signés incluent [Alliance Exposition](#), [Leaders Choice Insurance](#), [Modern Information Solutions, LLC](#), [Power Plate France](#), [Express Estate Agency](#), [Mitsuba Systems \(India\) Pvt Ltd](#), [tgestion](#) (une division de Telefonica Argentina), and [Aveling Homes](#).

La société Power Plate France fournit les produits Acceleration Training™ dans plus d'une centaine de pays pour aider les utilisateurs à développer leur tonus musculaire et à prévenir la perte de densité osseuse. Elle a choisi SugarCRM pour optimiser l'efficacité de ses opérations. *« Comme nous vendons des produits dans le monde entier, nous devons absolument trouver un moyen plus efficace pour gérer nos contacts clients : SugarCRM représente la solution à ces besoins », a déclaré Yohan Lefebvre, directeur informatique de Power Plate. « Grâce au déploiement de Sugar, notre équipe de vente aura accès à toutes les données client à portée de main et en temps réel. Elle pourra aussi optimiser le suivi des prospects ».*

« Pour les clients, SugarCRM est synonyme de choix », a déclaré Nick Halsey, directeur marketing et Vice-président adjoint du développement corporate de SugarCRM. « L'afflux constant de nouveaux clients est le fruit d'un engagement sans faille : fournir la solution CRM la plus flexible et la plus ouverte aux entreprises de toute taille, des PME aux grands groupes ».

Distinctions de l'industrie

Le leadership de SugarCRM dans le domaine de la relation client continue à être salué par l'industrie. Les plus récentes distinctions incluent :

- iTnews (Australie) : dans l'étude technique « Which Clouds Play Nice », SugarCRM s'est classé en tête du tableau CRM devant Salesforce, Oracle on Demand, Microsoft Dynamics, RightNow et NetSuite.

- InfoWorld Bossie Award (États-Unis) : SugarCRM a été élu meilleure application open source pour l'automatisation de la force de vente et les services de support client.

- 10ème édition annuelle des Market Leaders Awards de CRM magazine (États-Unis) :

Gagnant – catégorie « CRM open source »

Leader – catégorie « Suite CRM pour entreprises de taille moyenne »

Leader – catégorie « Suite CRM pour petites entreprises »

A suivre de près – catégorie « Automatisation de la force de vente »

À propos de SugarCRM

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

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

CONTACTS PRESSE : AL'X COMMUNICATION

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

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