

25/08/2008

EDITEURS

## La V11 de Neocase disponible en Saas pour Dynamics 4.0 de Microsoft

Spécialiste du service client, l'une des trois composantes du CRM, Neocase propose ses solutions en mode Saas. Il passe à la vitesse supérieure, que ce soit dans son partenariat avec Microsoft, ou en recrutant de nouveaux partenaires intégrateurs.



Imprimer



Recevoir la newsletter



Ecrire à l'auteur

Depuis trois ans, l'éditeur français Neocase est un partenaire technologique de Microsoft pour ses solutions de CRM. Il a collaboré aux versions précédentes jusqu'à la dernière version 4.0 pour la partie service client. Le CRM comprenant trois phases : marketing, forces de ventes et service client.

### Franchir une nouvelle étape

« Depuis trois ans, nous faisons du business avec Neocase couplé au CRM de Microsoft » note Patrick Lemesle, directeur Europe de Neocase. L'éditeur vient de franchir une étape nouvelle et d'implanter son module « service client », sa V11, dans Microsoft Dynamics 4.0 en version Saas. Si la version classique « licence » allait de soi, celle-ci innove en offrant un choix équivalent aux clients entre le mode licence et le mode Saas.

« Le client, insiste Patrick Lemesle, retrouve les mêmes fonctionnalités quelque soit le mode d'achat de Dynamics 4.0 : licence ou Saas. La différence est en fait un choix du client, un mode de raisonnement ou une culture particulière. Avec l'achat en licence, il met le CRM sur son propre serveur, en Saas il achète un service et n'a pas à se préoccuper de l'installation. »

Neocase qui renforce de plus en plus ses partenariats technologiques avec Microsoft, va dans l'autre sens renforcer par recrutement des partenariats commerciaux. Il collaborait jusqu'à présent essentiellement avec Aspaway. Désormais il recrute d'autres partenaires, en France comme dans le reste de l'Europe, et s'ouvre avec eux au mid market.

**>> Toutes les actualités de la rubrique Services <<**

Didier Barathon