

[http://www.indexel.net/1\\_6\\_4202\\_\\_3\\_/15/89/1/Dopez\\_vos\\_ventes\\_grace\\_aux\\_PDA.htm](http://www.indexel.net/1_6_4202__3_/15/89/1/Dopez_vos_ventes_grace_aux_PDA.htm)



L'informatique professionnelle

**Newsletter**

S'abonner à la Newsletter

 

Html  Texte

---

Recherche

**Télécharger**

- Plug-ins
- Navigateurs
- Utilitaires
- Drivers

**Pratique**

- Emploi
- Formations
- Prestataires
- Glossaire

**Appel à témoignage**

- Pour partager votre expérience avec nous

Publicité

[Applications](#)

[Sécurité](#)

[Réseaux](#)

[Logiciels libres](#)

[Internet](#)

[Management](#)

[Administration et architecture](#)

[Dossiers](#)

Par [David Thévenon](#)

Le 27/09/2005

## Dopez vos ventes grâce aux PDA



**Les logiciels d'automatisation des forces de vente couvrent tout le cycle de vie d'une affaire. Déployés sur un terminal mobile - Palm, PocketPC ou Smartphone - ils répondent bien aux contraintes des commerciaux. Reste à trouver la perle rare parmi une offre très large.**

Légers, rapides à démarrer et communicants, les PDA, smartphones et autres Pocket PC sont de formidables outils pour les forces de ventes. Encore faut-il les équiper d'un logiciel de gestion commerciale (Sales Force Automation, SFA en anglais) adapté. C'est ce que proposent les spécialistes de la gestion de la relation client ([voir notre tableau](#)) et un petit nombre d'éditeurs d'ERP.

**Deux architectures, des coûts d'achat différents**

Les éditeurs s'appuient sur deux architectures pour développer leurs outils :

- un client autonome qui nécessite une synchronisation régulière des données mais permet de travailler avec le PDA ou le Pocket PC sans être connecté (dans le train ou l'avion par exemple) ;
- une architecture client-serveur ou web (micro-navigateur installé sur le PDA) qui permet de travailler avec des informations toujours à jour, mais nécessite d'être connecté en permanence, le plus souvent en GPRS.

Cette deuxième architecture se traduit par un coût d'achat bien plus important du PDA ou du Pocket PC. En revanche, il permet de regrouper téléphone portable et PDA ou Pocket PC. La plupart du temps, le coût des communication GPRS ne dépasse pas 30 euros par mois et par commercial (environ 20 Mo de données). Ce type de forfait est en effet facturé aux volumes échangés. Les éditeurs optimisent donc les flux (compression, mise en cache, mises à jour incrémentielles, etc.) pour limiter les échanges.



Quoi qu'il en soit, l'architecture technique n'est généralement pas le premier critère de choix des PME. "Le prix dicte souvent le choix de l'outil. Avec les ERP par exemple, il faut d'abord acheter le module SFA puis l'extension pour PDA. On arrive rapidement à des prix catalogue supérieurs à 1000 euros par poste, même après négociation. En ajoutant les coûts d'intégration - environ 50 % supplémentaires - la facture est la plupart du temps inabordable pour une petite structure ! C'est la raison pour laquelle les PME préfèrent souvent faire appel à des solutions locales et spécialisées. Le prix est plus raisonnable et la proximité rassure également pour le choix final", constate Jean-Marie Féroe (photo), expert CRM chez Business & Décision. Si l'entreprise est cependant déjà équipée d'un module SFA sur son ERP, l'éditeur ou un de ses partenaires fournissent généralement une extension pour terminaux mobiles. Passage en revue des principales solutions du marché.

**L'offre des éditeurs d'ERP**

Peu d'éditeurs d'ERP proposent une véritable extension mobile pour leur module CRM ou SFA. La plupart se contentent d'un accès web sécurisé. Mais ce dernier est rarement organisé autour de la notion d'affaire ou de client propre aux commerciaux. Et même lorsque l'éditeur fournit un client pour PDA, le module SFA n'intègre généralement pas toutes les règles de gestion de l'application PC. Il s'agit donc souvent plus d'un outil de saisie et de visualisation que d'une déclinaison complète du progiciel sur périphérique mobile.

**Lire aussi**

- Forces de ventes : Absis préfère le PDA au PC portable
- Quand les commerciaux gèrent les commandes en temps réel
- Progiciels de gestion intégrés en mode ASP : le marché mûrit, l'offre s'étoffe
- CRM : les offres hébergées se démocratisent
- Les progiciels de gestion s'adaptent aux PDA

**Actualités**

- Skype est-il dangereux pour votre entreprise ?
- Googlenet : l'accès Internet sans fil selon Google
- Microsoft Office 12 : le Gartner Group déconseille toute migration avant 2008
- Gestion des identités : Microsoft complète son offre de sécurité
- Yahoo et Google lancent de nouveaux moteurs de recherche
- Office 12, Windows Vista et Internet Explorer 7 : des armes anti-Linux

[http://www.indexel.net/1\\_6\\_4202\\_\\_3\\_/15/89/1/Dopez\\_vos\\_ventes\\_grace\\_aux\\_PDA.htm](http://www.indexel.net/1_6_4202__3_/15/89/1/Dopez_vos_ventes_grace_aux_PDA.htm)

Leader du marché, SAP propose la solution "SAP Mobile Sales" spécialement dédiée à la mobilité qui étend mySAP All-in-One aux utilisateurs nomades. D'autres éditeurs, comme Interlogiciel et Adonix, préfèrent s'appuyer sur l'offre de partenaires.

Editeur	Logiciel	Type d'échange	Terminaux supportés	Prix à partir de (en euros HT par utilisateur)
SAP	SAP CRM Mobile Salesr	Temps réel avec le serveur et synchronisation de données en temps différé (mode déconnecté)	Pocket PC, Smartphone, Palm, Blackberry, Symbian, Symbol	nc
Itelos (partenaire d'Interlogiciel)	Divalto Pocket Relation Tiers Divalto Vente Edition Mobile	Temps réel avec le serveur et synchronisation de données en temps différé (mode déconnecté)	Pocket PC	350 euros 500 euros
Sage	Sage Contact	Synchronisation en temps différé	Palm, Pocket PC	350 euros

#### L'offre des éditeurs de CRM

Les spécialistes de la relation client (CRM) et de l'automatisation des forces de vente (SFA) fournissent tous les mêmes fonctionnalités de base : gestions des contacts (prospects, clients, société), produits (fiche produits, tarifs), devis et commandes. Ils se distinguent par la prise en compte de problématiques spécifiques (relevé de linéaire chez Danem), par des déclinaisons métier de leur outil générique (professions médicales chez Siebel et Danem), par le support de périphériques tels que les lecteurs de codes à barre (Danem) ou des terminaux mobiles professionnels (Siebel). Le coût de ces logiciels varie fortement en fonction de leur couverture fonctionnelle et de leur mode de déploiement (licence ou application hébergée). Il s'étend de 25 euros HT par mois et par utilisateur pour le module de base d'INES.SalesForce à 2 000 euros HT par utilisateur pour le module "forces de vente" de Danem ou le logiciel XS-SFA de JP Mobilité. La majorité fonctionnent sur Pocket PC (Windows) ou PDA (PalmOS). Certains éditeurs comme Movallys et Ines supportent également les terminaux BlackBerry (voir notre tableau ci-dessous).

#### Lire aussi :

Quand les commerciaux gèrent les commandes en temps réel



[Applications](#)

[Sécurité](#)

[Réseaux](#)

[Logiciels libres](#)

[Internet](#)

[Management](#)

[Administration et architecture](#)

[Dossiers](#)

[Contact](#)

[Qui sommes nous ?](#)

[Conditions d'utilisation](#)

[Publicité](#)

[Indexel.biz](#)

Editeur	Logiciel	Mode de déploiement	Architecture	Terminaux supportés	Principales caractéristiques	Prix à partir de (en euros HT par utilisateur)
Danem	Force de Vente	Licence	nc	PC, PDA, Tablet PC, Pocket PC	Prise de commandes, relevé de linéaires, vente en laissé sur place, modules spécialisés pour la pharmacie et les visiteurs médicaux. Supporte les lecteurs de code à barres.	1000 à 2000 euros
eFront	eFrontCRM	Hébergé Licence	Web	Palm, Pocket PC et messageries (Outlook, Notes, etc.)	Référentiels clients / prospects, sociétés et contacts, produits, tarifs, cycle de vente (opportunités, propositions, affaires, contrats, factures, suivi client, etc.), analyse et prévision d'activité, bureau virtuel (agenda partagé, tâches, messagerie), gestion et suivi des campagnes marketing, segmentation de marché.	ASP : 70 euros par mois Licence : nc
INES	Sales.Force	Hébergé	Web	Pocket PC, Smartphone, Blackberry	Gestion des contacts (agenda personnel et collaboratif, tâches, notes, RDV), gestion des forces de vente (affaires et prévisions de ventes), gestion commerciale (ventes, achats, stocks, trésorerie), gestion des campagnes marketing, gestion du temps, gestion des notes de frais.	25 euros par mois
JP Mobilité	XS-SFA 2.0	Licence	nc	PC, Tablet PC, Pocket PC, Palm, Psion	Suivi clients, articles, commandes (ventes en laissé sur place), relevé de linéaires, visites, agenda, alertes (impayés, etc.), gestion des frais.	1000 à 2000 euros
KDP	VP Pocket Mobile	Licence	Client-serveur	Pocket PC	Référentiels clients / prospects, sociétés et contacts, produits, tarifs, cycle de vente (opportunités, devis, contrats, commande, factures, suivi client, etc.), relevé de linéaires. Synchronisation en temps différé.	290 euros
Movalys	Movalys Business	Hébergé Licence	nc	PC, Tablet PC, Pocket PC, Psion, BlackBerry	Planning, clients, contrats, catalogue produits, devis, commandes, stocks, livraisons, compte rendu de visite. Connecteurs vers ERP, gestion commerciale, e-mail, etc.	ASP : 50 euros par mois Licence : 500 euros
Pivotal	Pivotal Wireless	Licence	web	Tout appareil mobile disposant d'un micro-navigateur	Gestion des clients / prospects, sociétés et contacts, produits, tarifs, cycle de vente (opportunités, devis, contrats, commande, factures, suivi client, etc.), etc.	280 euros
Sage	ACTI for Palm OS ACTI Link for Pocket PC	Licence	Client-serveur	PDA et smartphone sous PalmOS	Module complémentaire à ACT permettant de synchroniser contacts, agenda, liste de tâches.	245 euros (5 utilisateurs) 32 euros par utilisateur
Siebel	Siebel Handheld for Windows	Licence	Client-serveur	Pocket PC, Pocket PC industriels (Symbol, Telus)	Référentiels clients / prospects, sociétés et contacts, produits, tarifs, cycle de vente (opportunités, devis, contrats, commande, factures, suivi client, etc.), relevé de linéaires, situation de stock, etc. Déclinaisons par métiers : Pharma, Consumer Goods, Sales, Service.	580 euros
SwingMobility	Swing	Hébergé Licence	nc	Windows, Windows CE, PocketPC	Organisation de tournées, fiche client, historique des visites, statistiques, prise de commande, relevé de linéaire, promotion des ventes, rapport de visite, gestion des frais de déplacement, catalogue produits, stocks.	ASP : 59 euros par mois Licence : 2500 euros (service inclus)
Salesforce	Wireless Edition Mobile Edition (Asynchrone)		Web Client-serveur	Pocket PC, Palm OS, BlackBerry	Client, produits, leads / opportunités, commandes, stocks, etc. Wireless Edition : lecture et mise à jour en temps réel à partir d'un navigateur ou d'une messagerie. Mobile Edition : fonctionne en asynchrone à l'aide d'AvantGo.	Salesforce.com : 70 euros par mois Extension mobilité : 27 euros par mois