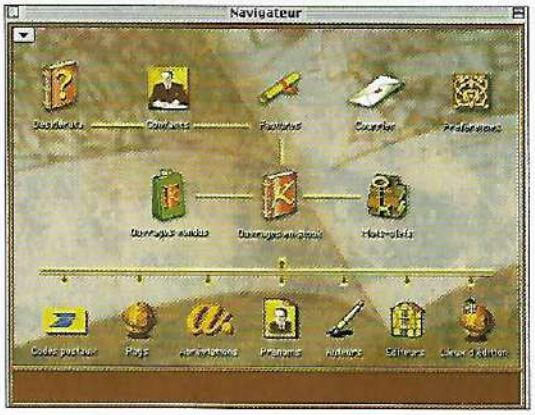
Innomatix se spécialise

Gestion *L'éditeur français, déjà connu pour ses logiciels grand public comme Tous Comptes Faits, s'ouvre à de nouveaux horizons avec notamment un produit dédié à la restauration collective.*

Deux mises à jour et un nouveau logiciel de gestion sont à porter à l'actif de la gamme professionnelle Business & Management d'Innomatix. En premier lieu, l'intégré de gestion relationnelle InfoBusiness arrive dans une version 2.0. Orienté vers un environnement PME PMI, ce logiciel offre à présent une interface plus conviviale ainsi qu'une navigation simplifiée. Outre les fonctions déjà connues de gestion avancée des contacts, il autorise une meilleure gestion du temps de chaque employé de l'entreprise, notamment grâce à un tout nouveau module de planning des actions à effectuer. D'autres nouvelles fonctions figurent également au programme mais nous y reviendrons plus en détail



L'interface de Kita-Livres se présente sous la forme d'un navigateur qui facilite son utilisation.

dans un prochain test. InfoBusiness 2.0 est commercialisé en version monoposte au prix de 4 064 F TTC, 620 €.

Marchés ciblés. En marge de la gestion de contact, Innomatix s'engage également dans l'élaboration de logiciels très spécialisés. L'éditeur a donc présenté lors de la dernière édition d'Apple Expo Kita-Réserve. Il s'agit d'un utilitaire consacré à la gestion d'unités de restauration collective. Il permet de gérer les stocks, d'éditer des bons de commande ou de livraison. Kita-Réserve se présente sous la forme d'un navigateur intégrant plusieurs modules comme Commandes, Réceptions, Sorties, Produits, etc. Son utilisation semble plutôt aisée grâce à une interface intuitive, le rendant rapidement accessible. Kita-Réserve est proposé au prix de 1 190 F TTC, 181 €. Enfin, Innomatix propose également la dernière version 6.5 de son logiciel Kita-Livres dédié aux libraires spécialisés. Il s'agit ici de gérer un stock de livres anciens grâce à une base de données qui assure aussi le suivi commercial de la librairie. Tout comme Kita-Réserve, Kita-Livres adopte l'interface d'un navigateur et ouvre l'accès à la base de données à travers différents modules spécifiques comme Ouvrages en stock, Ouvrages vendus ou encore Factures et Contacts. Kita-Livres 6.5 est commercialisé au prix de 18 090 F TTC, 2 758 €. ■

Fabrice Brochain

SUIVI D'AFFAIRES ET DE CLIENTÈLE

Un outil de gestion de contacts pour les PME

● **Innomatix** livre la version 2.0 d'InfoBusiness, sa suite logicielle de gestion de contacts. Destinée aux petites et moyennes entreprises, la solution gère les plannings de travail, les rendez-vous ainsi que les dossiers de chaque collaborateur de l'entreprise. Elle exploite une base de données de plus de 100 000 contacts.

InfoBusiness 2.0 intègre une fonction qui permet aux affaires en cours de se chiffrer en francs, en euros et dans une autre devise choisie par l'utilisateur. Par ailleurs, les mots-clés affectés dans les champs date, collaborateur et commentaire peuvent désormais être renseignés. Quant à l'historique des contacts, il devient directement accessible à partir de la majeure partie des applications en cours. Un nouveau module de planning permet de visualiser le contenu d'une action donnée. Enfin, l'utilisateur peut paramétrer toutes les possibilités de saisie, activer ou désactiver les options proposées. Ce logiciel tourne sous environnements Windows (95, NT) et Mac OS.

- **Produit :** InfoBusiness
- **Editeur :** Innomatix
- **Prix :** 4 000 F HT pour la version monoposte (610 €)

SUIVI DE CONTACTS

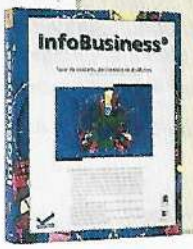
Info Business 2.0, d'Innomatix

La nouvelle version d'Info Business 2.0 simplifie ce logiciel de suivi de contacts, de clientèle et d'affaires. Il est particulièrement adapté aux PME.

Info Business 2.0 est le logiciel le plus complet et le plus puissant de la gamme Business et Management d'Innomatix. Non content d'être un logiciel complet de suivi de contacts, Info Business est aussi un outil de gestion commerciale. Les bases de connaissances qui lui ont été intégrées par son éditeur permettent de minimiser le temps perdu lors de la saisie des données. L'interface de cette nouvelle version est totalement paramétrable. La navigation d'un fichier à un autre a été améliorée et fait gagner un temps précieux. Une affaire en cours de traitement est automatiquement chiffrée en francs, en euros ainsi que dans une autre devise choisie par l'utilisateur. Un système de mots clés sert à la réalisation de requêtes croisées très qualifiées et un historique des opérations est accessible à partir des applications en cours. Notez enfin l'option Draw, laquelle autorise l'utilisateur à personnaliser ses courriers en y insérant des illustrations sous la forme d'images toutes faites ou élaborées par ses soins. De même, un nouveau planning est proposé pour visualiser les emplois du temps sous forme de listes d'actions générant tous types d'actions. L'utilisateur peut paramétrer toutes les possibilités de saisie, et activer ou désactiver toutes les options proposées selon ses préférences. Ce logiciel se révèle donc être simple, complet et relativement facile d'accès. ■

Nicolas de La Mettrie

Notre avis : ★★★★☆ **Prix : 4800 F**



▶ **Caractéristiques**

Système d'exploitation : Windows 9x ou NT.

Configuration minimale : Pentium, 16 Mo de Ram, 30 Mo sur le disque dur, écran couleur VGA, lecteur de CD-Rom.

▶ **Conseillé pour...**

La gestion des affaires : ★★★★★

Le suivi de contacts : ★★★★☆

La réalisation de plannings : ★★★★★

Service-lecteurs n°26

Pour en savoir plus sur ce produit, reportez son numéro sur l'une des cartes de correspondance p. 193.

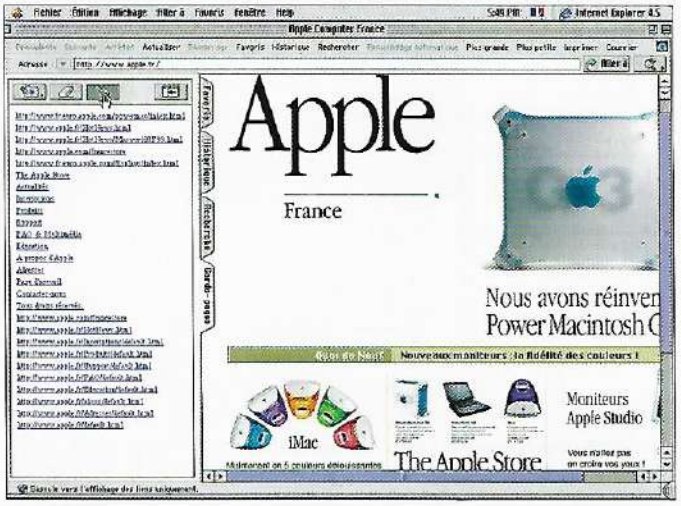
une liste de sites liés à la page courante, ainsi qu'un résumé de celle-ci et une recherche sur Internet.

Courrier : ils peuvent mieux faire !

Le module Courrier de Netscape a profité de cette mise à jour pour combler quelques lacunes face aux autres clients courrier. L'interface est désormais modulable et on apprécie le retour à une vue en trois pans. Cette présentation affiche sur l'écran les dossiers du courrier, la liste des messages et les messages eux-mêmes. Par ailleurs, il est désormais possible d'importer les carnets d'adresses de Outlook Express ou de Eudora. Messenger peut demander des accusés de réception et des accusés de lecture de courrier. Le module gère complètement le format HTML pour envoyer et recevoir des messages contenant des images, du son ou tout autre élément multimédia. Le module de forum est, à l'instar de celui d'Outlook, intégré à la messagerie. Toutes les commandes sont désormais regroupées, ce qui facilite la prise en main et évite les aller-retour entre les programmes. Un petit regret : il est toujours impossible de relever plusieurs comptes email si les serveurs sont de type POP. Cette fonction est uniquement accessible avec des serveurs IMAP. Moins de changement dans le client courrier et forum de Microsoft. Outlook Express gère déjà plusieurs comptes et accepte les messages en HTML. Les deux logiciels possèdent un correcteur orthographique, permettent de rechercher une adresse électronique sur plusieurs moteurs de recherche et autorisent l'utilisation de plusieurs signatures. En revanche, aucun ne propose de limiter la taille des messages à télécharger comme le fait l'excellent mais délaissé Claris Emailer 2.0.

En conclusion Les surfeurs expérimentés apprécieront la modularité et les nombreuses options qui font d'Internet Explorer 4.5 un produit abouti qui, une fois maîtrisé, offre une grande souplesse d'emploi. Communicator séduira les débutants du Web par sa prise en main aisée, son interface agréable et homogène, et son offre Web complète, courrier et forum, création de page. Dommage que la gestion des signets et de l'historique n'ait pas été améliorée, mais la prochaine version dite Mozilla devrait remédier à ces défauts.

● Renaud Labracherie



Pratique, le volet Garde page contient, ici, l'ensemble des liens (internes et externes) de la page d'accueil d'Apple. Tout en continuant à parcourir le site, vous gardez l'ensemble des liens disponibles.

InfoBusiness 2.0

Gestion d'affaires

Innomatix présente la version 2.0 de son logiciel de suivi de contacts et de gestion d'affaires InfoBusiness, qui incorpore de nombreuses et importantes modifications.

La navigation entre les données, souple et rapide, aboutit, notamment, à un historique global des contacts, accessible via les sociétés, les collaborateurs ou les affaires. Les affaires se chiffrent en francs, en euros et en une troisième devise au choix, avec saisie et conversion dans n'importe quelle monnaie. La partie Contacts bénéficie d'un système de mots clés très élaboré, d'un e-mailing personnalisé (adresse et contenu du message), d'un Couplage Téléphonie et Informatique (CTI) susceptible de récupérer le numéro de l'appelant (avec les modems Kaptix et MelVox de Kortex).

Le module Planning, totalement repensé, dispose de plusieurs formats d'affichage, par exemple 8 jours d'un collaborateur ou 8 collaborateurs sur une journée. Un événement concerne plusieurs contacts et collaborateurs, avec mise à jour automatique des plannings de chacun. Une « action confidentielle » réserve une plage horaire sans en publier le sujet.

Bases de connaissances

De nombreux fichiers facilitent la saisie des informations : les prénoms et leur genre, les abréviations d'adresses, les codes postaux et d'activité, les formats d'adresses, les départements et régions, les jours fériés. La plupart couvrent plusieurs pays d'Europe et constituent une véritable intelligence de saisie et de mise en forme des données. Par ailleurs, l'interface et le fonctionnement d'InfoBusiness 2.0 s'adaptent aux besoins particuliers via d'innombrables préférences.

Le navigateur ouvre l'accès aux fichiers principaux (Sociétés, Contacts et Affaires), aux fichiers complémentaires (Plannings, Collaborateurs...) et aux fichiers de bases de connaissances.

En conclusion Avec l'objectif de faire gagner un peu de temps tout le temps, et beaucoup sur les applications les plus fastidieuses, InfoBusiness 2.0 atteint son but. Il se pose en intégré de gestion relationnelle très professionnel, optimisé et souple.

● Jean-Luc Arnaud

Le verdict Univers Macworld

Macworld 4/5

POUR
- Très complet.
- Bases de connaissances.
- Multiplate-forme.

CONTRE
- Temps d'adaptation au produit.

FICHE TECHNIQUE

Éditeur/distributeur : Innomatix.

Configuration minimale : Mac 68040, OS 7.1, 12 Mo de RAM, 38 Mo libres sur le disque.

Prix : 4 750 F TTC (724 €), option Draw : 490 F TTC (75 €), mise à jour : 904,50 F TTC (138 €).

lars en licence cinq utilisateurs. Disponible sur le site de Millennium.
Pour ne pas être en reste, FileMaker Inc. répertorie, dans l'espace Produits de son site <http://www.filemaker.com>, les dizaines de modules externes créés par des sociétés ou des développeurs indépendants. Citons la vérification des cartes de crédit par Tellan Software, le module Troi File de Troi Automatisering qui sauve un champ texte ou une variable globale dans un fichier, ou encore ØAzium Variables, de Waves in Motion, capable de créer des variables à partir d'un script, locales ou globales... Décidément, le monde FileMaker regorge de solutions pour petits besoins et grands projets. Une activité vraiment débordante qu'il faut saluer !

● Jean-Luc Arnaud

Contacts

InfoBusiness 2.0 : gagnez du temps

Édité et distribué par Innomatix, le logiciel de gestion de contacts InfoBusiness arrive en version 2.0, profondément remanié. Destiné aux PME-PMI et associations, en version Mac ou PC, InfoBusiness s'évertue à économiser le temps de l'utilisateur grâce à des bases de connaissances : les prénoms et leur genre, les abréviations d'adresse (bld, av., etc.) et les formats par pays, les codes postaux, les codes d'activité... Les principales nouveautés portent sur le planning, la gestion de l'historique des contacts, le couplage du logiciel avec la téléphonie, la gestion multidevises (notamment l'euro), l'interconnexion avec email. InfoBusiness 2.0 est proposé à 4 750 F TTC en version monoposte. La mise à jour monoposte est facturée 904,50 F TTC. Possibilité d'installation multiposte sur devis.

Utilitaire

Nettoyage de disque

Tandis que Tri-Edre sort en France un attrayant Tri-Cleaner, que nous testerons dans notre prochain numéro, Aladdin Systems présentait à Macworld Expo la version 3.0 de son utilitaire Spring Cleaning : une plus grande rapidité dans la recherche et les opérations de nettoyage, une nouvelle interface utilisateur repensée complètement pour faciliter le processus et une Fonction Annuler, même pour les opérations de nettoyage réalisées sur des volumes distants en réseau ou sur des volumes amovibles – une sécurité importante. Spring Cleaning fait également la recherche des fichiers endommagés ainsi que des fichiers invisibles. Spring Cleaning 3.0 est livré avec Aladdin Desktop Magician, qui laisse l'utilisateur créer différents Bureaux personnalisés. Spring Cleaning, comme tous les produits Aladddin, est distribué en France par TCI.

Langage

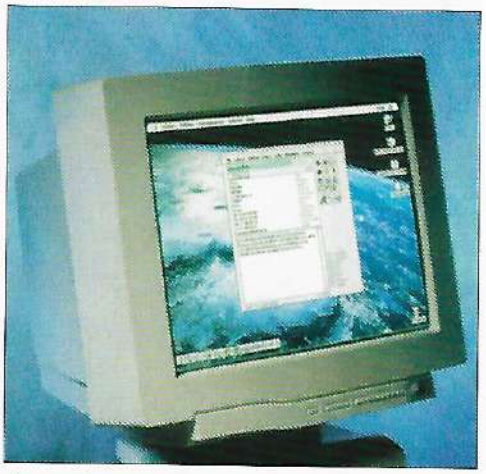
Objectif Basic

Real Software propose la version 1.1 de RealBasic, une mise à jour gratuite. Le produit complet coûte 100 dollars et assure la compatibilité avec Mac OS 8.5 – y compris les Navigation Services –, supporte les ballons d'aide, offre de nouvelles options d'import (pour les images, sons, movies, AppleScripts, VB scripts...) et le support de l'ASCII étendu dans de nombreux objets donc l'internationalisation (www.realsoft ware.com).

Adresses

Le retour de Souvenir

Désormais dans le giron d'Abvent, Souvenir, dont une première superbe version Windows est sortie en octobre dernier, revient enfin sur Macintosh en version 3.5, compatible Mac OS 8.5. Le produit était dévoilé à Macworld Expo 99 mais ne sortira en France que mi-février, voire début mars pour cause de dernière mise au point. Le gestionnaire d'adresses, célèbre pour le fameux clic-clic sur la touche Pomme, devrait être capable d'envoyer des messages courts vers les téléphones GSM, accéder directement aux sites Web via des raccourcis clavier ou faciliter l'envoi de email aux correspondants présents dans la base. C'est sans doute une version de transition. On espère tous qu'une mouture au moins équivalente à la version Windows sera disponible dans quelques mois, avec en particulier une gestion des carnets qui permette de dédoublonner. Coup de chapeau à Abvent et tous nos encouragements aux auteurs qui redonnnent une nouvelle vie à Souvenir Mac.



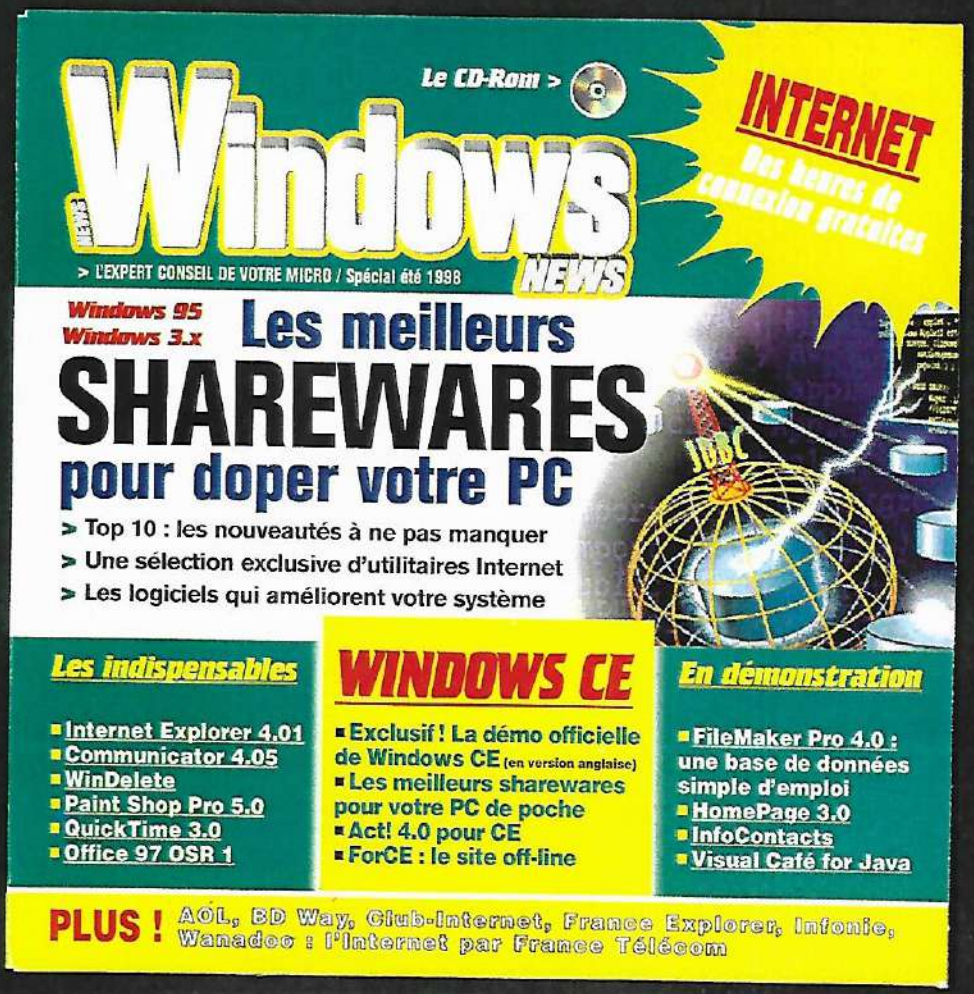
● B.L.D.

Médical. Edusanté propose le CD-ROM Elise, réalisé sous la direction du Dr Jacques Gilquin. C'est un outil d'aide à la prise en charge des patients séropositifs. Des cas cliniques permettent d'explorer les problématiques rencontrées chez les personnes infectées par le HIV (renseignements Edusanté : edusante@wanaddo.fr). Conçu par le Dr Marie-Josèphe Deshayes, le CD-ROM La Mophogénèse (Télé Crâne Innovation et Actigraph) est destiné à tous ceux dont le domaine d'activité touche de près la région crano-faciale (tout renseignement : Télé Crâne Innovation, BP 166, 14010 Caen Cedex1).

Police Euro. FontShop (www.fontshop.fr) commercialise une police qui fournit un ensemble de sigles euro adaptés aux fontes les plus couramment utilisées : Frutiger, Gill Sans, Helvetica, Times... En PostScript et TrueType pour 600 F TTC (91,50 €).

Gestion documentaire. La société grenobloise Dossier Systèmes (www.dscom.com), membre du réseau Experts Apple, présente la version 3.7 de Pyramide (9 400 F TTC, 1 433 €), système documentaire basé sur Oracle 7. Les « plus » avancés par l'éditeur : indexation précise et efficace, accès pour tous via un module Web, gestion optimisée des emprunts et de la circulation des documents, outils d'analyse et de gestion.

Démonstration de la gamme "Business&Management" sur le CD Rom de Windows News Spécial été 98



01 Informatique
LES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION AU SERVICE DE L'ENTREPRISE | HEBDOMADAIRE

ORGANISATION

Suivi commercial en trois déclinaisons

Innomatix regroupe une gamme de trois logiciels pour PME sous Windows 95 ou MacOS : Infocontacts 1.0 assure un simple suivi des contacts (1 200 FF). InfoProspects 2.5 prend en charge le suivi de clientèle (3 000 FF) et InfoBusiness 1.0 couvre le suivi de clientèle et d'affaires (4 800 FF) ■

Compatible PC Mag - JUILLET / AOUT 1998

Démonstration "InfoBusiness" sur CD-ROM

Réservé aux utilisateurs avertis !

COMPATIBLES N°122 - JUIN 1998

PC magazine

EN 10 ÉTAPES

Assemblez votre Pentium II

p.110

ENQUÊTE

Achetez la micro sur Internet

12 sites Web au banc d'essai

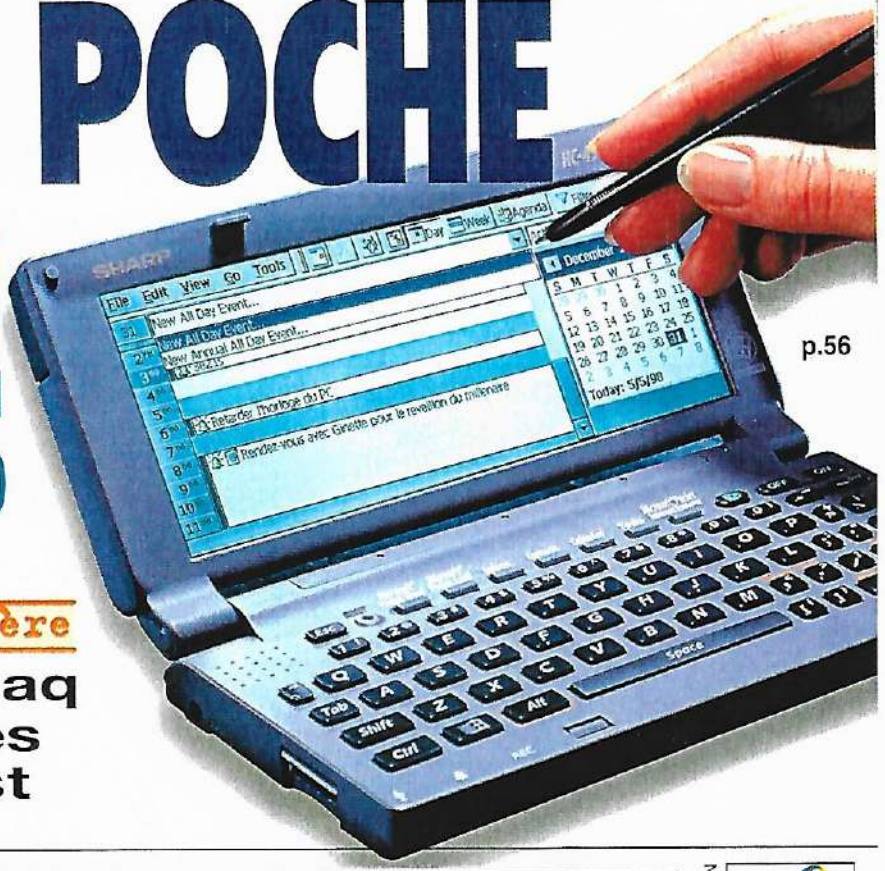
p.30

8 PC DE POCHE

Le 1er comparatif

Windows CE face aux Psion, PalmPilot et Avigo

p.56



Avant-première

Le Compaq C-Series en test

CAHIER ACHAT

Bien choisir votre PC d'assembleur

p.198

6 logiciels de gestion de contact

Fichez vos clients !

p.86

Comparatif 6 Go et +

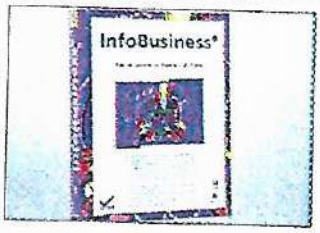
Cap sur les grands espaces disque !

p.76

SEPCOM
M 6434 - 122 - 38,00 F
BELGIQUE 245 FB - SUISSE 11 FS - CANADA 8,95 $ CAN

DU JEUDI 5 AU MERCREDI 11 NOVEMBRE 1998 • N° 2662 • 22 F

L'USINE NOUVELLE



LOGICIEL DE SUIVI DE CLIENTÈLE

CODE LECTEUR 7252 Ce logiciel de suivi de clientèle et d'affaires organise et gère toutes les données utiles rattachées aux personnes avec lesquelles est en contact l'entreprise. Chaque employé peut ainsi s'informer de l'historique et de l'état d'un dossier en cours. Il est doté de nombreux outils, qui permettent de se former une vision synthétique de l'entreprise.

■ **FABRICANT :** *Innomatix*

Windows NEWS

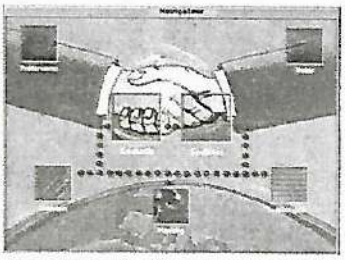
POUR 4 750 F TTC, Innomatix propose Infobusiness 1.0.5, une application pour l'entreprise destinée à optimiser les relations entre clients et fournisseurs mais aussi à améliorer la communication interne.

N° 61 - décembre 1998

Logiciels

Comment mieux gérer sa clientèle

La gamme des logiciels Business Management d'Innomatix est dédiée au suivi des contacts en fonction du volume d'affaires traitées.



Un navigateur graphique vous permet de vous déplacer aisément d'un module à l'autre de l'intégré.

La collection Business Management comprend trois logiciels de gestion de la clientèle : InfoContacts 1.0, InfoProspects 2.5 et InfoBusiness 1.0. Ils ont en commun d'intégrer déjà une base de connaissances qui simplifient la saisie des contacts : attribution automatique du genre féminin ou masculin, reconnaissance des codes postaux, mise en forme des adresses (par exemple "fbg" devient "faubourg"), conversion des numéros de téléphone à dix chiffres, etc. InfoContacts et InfoProspects fonctionnent sur un PC (486 minimum) ou sur un Macintosh (processeur 68030, système 7.1). InfoBusiness nécessite quant à lui un PC Pentium sous Windows 95 ou un Macintosh Power PC.

InfoContacts 1.0 (1 190 F ttc) est destiné à tous ceux qui travaillent en équipe restreinte. Toutes les données, qui sont organisées autour de sept thèmes : coordonnées, prospection, historique des courriers, finance, sociétés, mots clef et rendez-vous, sont stockés dans des fiches claires et complètes (jusqu'à 2 000). Elles permettent de gérer le planning de travail du commerçant. La procédure de recherche est rapide, la saisie des premiers caractères d'un nom ou d'un autre critère suffit pour lancer la requête. InfoContacts comprend aussi un traitement de texte, un bloc-notes et un planning dynamique.

InfoProspects 2.5 (2 950 F ttc) assure la gestion des relations commerciales des clients, des prospects et des fournisseurs. Ce logiciel inclut en plus des outils de statistiques et l'édition de courriers type, de mailing, de devis et de facture. Si les utilisateurs ne parlent pas la même langue, le logiciel change son interface disponible en anglais, allemand, espagnol, français ou italien. La version monoposte est aussi multi-utilisateurs (accès par un mot de passe) et le nombre de fiches illimité.

InfoBusiness 1.0 (4 750 F ttc) est destiné aux groupes de travail et aux gros commerces (100 000 contacts). Le suivi des actions ne se fait plus client par client mais dans une philosophie de gestion globale des projets. ■

A. B.

Innomatix
70, rue Rouget de Lisle
92150 Suresnes.
Tél: 01 46 25 09 80
Fax : 01 46 25 09 81

le journal du Commerce

NOUVEAU

ENTREPRENDRE ET REUSSIR VOTRE COMMERCE

7 pages d'annonces spécialisées

Produits bio : un marché d'avenir

Les commerces à l'heure de l'euro

Le marché du sport se porte bien

Bayonne : produits du terroir et gastronomie

Incitation fiscale : roulez écologique

Quel contrat de travail choisir ?

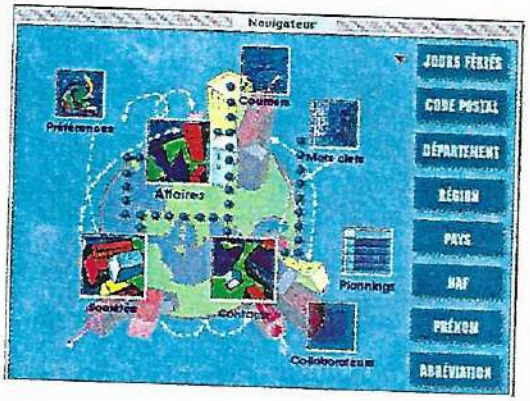
Sécurité : la CCIP fait s'en mêle !

LE MONDE INFORMATIQUE

GESTION DE CONTACTS

Une base de plus de 100 000 contacts

InfoBusiness 1.0.5, de Kita Logiciels, est une suite logicielle de gestion de contacts. Ce produit gère le planning de travail, les rendez-vous, et procède au suivi des dossiers de chaque collaborateur de l'entreprise. Il exploite une base de données de plus de 100 000 contacts. En s'appuyant sur une recherche phonétique, il gère les doublons et réaffecte automatiquement les données qui s'y rapportent à la fiche originale. Il stocke et mémorise l'historique des dossiers en cours, rattachés à chacun des contacts de la base. La recherche multicritère par mots clés permet ensuite d'extraire une sélection de listes de contacts.



Cette solution intègre aussi un tableur qui permet de réaliser des chiffrages ou des devis. InfoBusiness 1.0.5 existe en version monoposte au prix de 4 800 F TTC, environ. En version réseau, il faut compter 3 500 F HT, pour la partie serveur, et 3 300 F HT par poste (2 à 4 postes), pour la licence client.

Produit : InfoBusiness 1.0.5
Fournisseur : INNOMATIX

Gestion de contacts : **Infobusiness 1.0.1**

Puissant et astucieux

Le plus complet des gestionnaires de contacts signés Innomatix permet le suivi de clientèle et d'affaires par plusieurs collaborateurs. Puissant, de présentation soignée, Infobusiness gère plus de 100 000 fiches de contact à la fois (certaines zones de saisie sont personnalisables) et permet d'établir des plannings et d'éditer devis et factures.

Les astuces qui simplifient le travail abondent. La création de mots clés, destinés à qualifier les clients ou le type d'affaire, sert à affiner les tris. Les doublons sont éliminés par une recherche, combinée ou non, à partir du nom, du numéro de téléphone, du prénom ; la fonction accepte aussi une orthographe phonétique. Une base modifiable, assez complète, qui liste des abréviations françaises et étrangères, changera automatiquement, par exemple, "bld" en boulevard ; à l'inverse, elle limitera le nombre de signes afin de vous faire bénéficier d'un tarif postal réduit en produisant des adresses respectueuses de la norme Postimpac. Point de manuel électronique ici. Mais, si la prise en main est aisée et si l'on bénéficie parfois des bulles d'aide, explicites, il nous a fallu recourir une fois à l'assistance téléphonique (gratuite 3 mois), dont nous avons apprécié l'efficacité. Autre reproche : pour lier des documents à une affaire, le texte de ceux-ci doit être saisi avec 4Dwrite, l'éditeur de texte d'Infobusiness. **B. A.**

Prix : 4750 F TTC

Plus : zones de saisie personnalisables, respect des normes postales pour les étiquettes

Moins : obligation d'utiliser l'éditeur de texte intégré, pas de manuel électronique

Configuration requise
Pentium, 16 Mo de mémoire vive, carte son

Environnement
Windows 95, NT, environ 29 Mo sur le disque dur

Éditeur
Innomatix
74, rue Rouget-de-Lisle
92150 Suresnes
Tél. : 01 46 25 09 80
Fax: 01 46 25 09 81
www.innomatix.com

LE MONDE INFORMATIQUE
L'HEBDOMADAIRE DU MANAGEMENT DES SYSTÈMES D'INFORMATION

GESTION D'INFORMATIONS

Suivi de contacts et de planning

Innomatix distribue InfoBusiness, un logiciel de suivi de contacts fonctionnant sous Windows 95/NT et MacOS 7.5. Ce produit permet de gérer les rendez-vous, le suivi de dossiers et le planning des collaborateurs de façon individuelle ou par équipe. Sa base de données accepte 100 000 contacts. Le recours à une recherche phonétique facilite la recherche des doublons et réaffecte les données se rapportant à la fiche originale.

InfoBusiness joue aussi le rôle de tableur grâce aux feuilles de calcul intégrées aux fiches d'affaires. Une vision synthétique de l'état des dossiers peut être obtenue par collaborateur ou par cible.

InfoBusiness est vendu 4 750 F TTC environ.

Produit: InfoBusiness
Fournisseur: INNOMATIX

N° 773 - 3 / 07 / 98

INNOMATIX INFOCONTACTS 1.0

Une clientèle suivie de près

Bien organiser le suivi de sa clientèle ne concerne pas que les grosses entreprises. InfoContacts vise les petites structures.

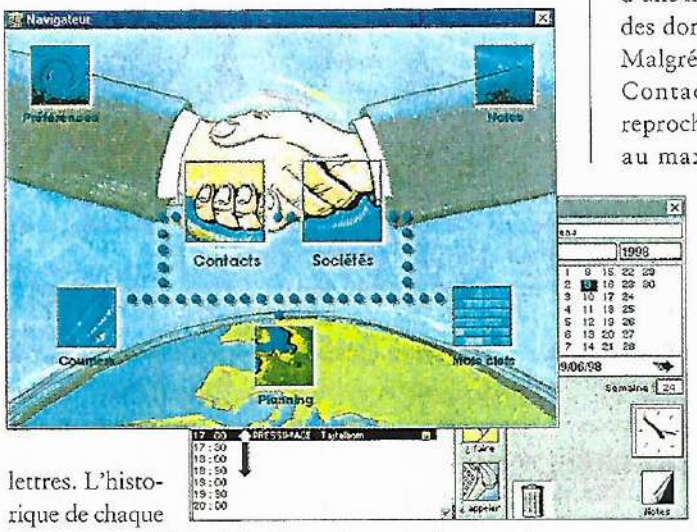
Dans les grosses entreprises, les commerciaux, et plus généralement ceux qui ont besoin de tenir à jour un suivi de contacts avec leur clientèle ou leurs fournisseurs, disposent d'applications dédiées, monopostes ou réseau. Elles sont complètes, performantes... mais souvent onéreuses. Et inadaptées pour les travailleurs indépendants ou les professions libérales. Ceux-ci se replient sur les agendas-organiseurs, lesquels, bien qu'excellents comme Outlook ou Lotus Organizer, ne répondent pas totalement à leurs besoins. Innomatix, en proposant *InfoContacts 1.0*, cherche à combler cette lacune relative.

La prise de contact avec le produit est plutôt agréable. Développé sous 4D, InfoContacts bénéficie d'une excellente ergonomie.

Votre base sécurisée

Vous démarrez à partir d'un navigateur dans lequel, d'un simple clic, vous appelez la liste des contacts ou les fiches de sociétés, mais aussi les mots clés (paramétrables) qui permettent d'effectuer une recherche. Un planning pratique est à votre disposition pour inscrire les rendez-vous qui seront automatiquement pris en compte dans les fiches. Pour les professions qui ont des besoins particuliers, des préférences offrent une gamme de paramètres modulables.

La saisie se fait de façon exemplaire, à partir de champs prédéterminés mais satisfaisants dans la plupart des cas. Vous disposez d'aides, comme la détermination automatique du code postal et la possibilité de trouver le nom exact d'une ville à partir de ses premières lettres. L'historique de chaque contact est mémorisé et immédiatement disponible (par touche, par mot clef...), et vous pouvez aussi sécuriser votre base à l'aide d'un mot de passe. Les utilitaires indispensables au suivi de contacts sont bien présents : modèles de lettres types, de mailing fax (norme Post-Impact), impression d'étiquettes aux formats courants, impression de carnet d'adresses, composition automatique de numéros de téléphone... Et, pour harmoniser la base, vous disposez d'une mise en forme automatique des données.



L'ergonomie constitue une des grandes forces de ce produit.

Malgré toutes ses qualités, InfoContacts n'est pas exempt de reproches. Ainsi, la base accepte au maximum 2 000 fiches. Ce nombre satisfera de nombreuses professions (avocats, cabinets d'architectes, représentants, etc.), mais sera vite limitée pour des commerciaux. On regrettera aussi le peu d'ouverture du produit vers les autres : la seule importation acceptée est en texte (Ascii). Ceux qui voudront changer de logiciel pour passer à InfoContacts auront de la saisie en perspective. Idem pour l'exportation.

Le produit, nous l'avons dit, comporte des atouts non négligeables : sa richesse fonctionnelle n'empêche nullement de le prendre en main en dix minutes, et les outils présents simplifient les tâches ingrates et répétitives qu'induit un suivi de contacts réguliers. Mais il servira essentiellement aux travailleurs indépendants, dont les besoins dans ce domaine ne touchent qu'un petit nombre de personnes. Inutile d'y penser pour du marketing téléphonique, par exemple. Ceci dit, le prix d'InfoContacts est en rapport avec sa puissance : 1 190 F. Donc, si votre activité correspond à sa cible, n'hésitez pas, il vous donnera toute satisfaction.

Jack Tajtelbom

POINTS FORTS	L'ergonomie, la cohérence du produit.
POINTS FAIBLES	Son manque d'ouverture.
EMPLOI	Suivi de contacts.
EDITEUR	Innomatix
CONFIGURATION MINIMALE	Tout PC sous Windows 95 ou NT, 10 Mo de mémoire vive, 10 Mo d'espace sur DD, lecteur de CD Rom.
PRIX	1 190 F

Domestique	★★☆☆☆
Professionnel	★★★★☆
Facilité d'installation	★★★★★
Facilité d'installation	★★★★★
Ergonomie	★★★★★
Rapport qualité/prix	★★★★☆

InfoProspects 2.5

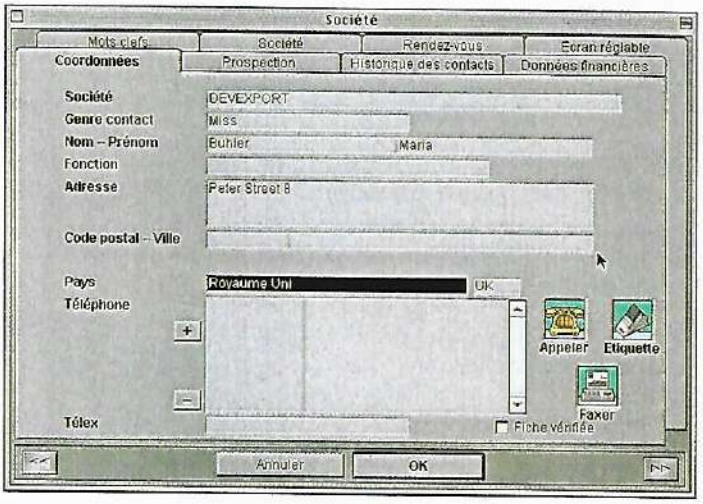
Des clients à la trace

Muriel Luccini

Déclinaison monoposte d'InfoBusiness, InfoProspects assure les tâches liées à la prospection de clients. Un produit complet, mais pas toujours intuitif, bizarrement doté de fonctions dignes d'un logiciel réseau.

Comment trouver le client ? Voici la première question que se pose tout employé de service commercial. Pour réussir, il ciblera ses clients en faisant appel à des fichiers. Mais le travail de vente ne se limite pas à débusquer l'acheteur potentiel, encore faut-il parvenir à le convaincre. Il sera alors nécessaire de lui téléphoner, de prendre rendez-vous, de le rencontrer, et même de le relancer. C'est ce processus que vous propose de gérer InfoProspects.

Le logiciel contient plusieurs modules, qui sont tous accessibles par le biais d'une fenêtre principale baptisée *Navigateur*. Les données de l'ensemble des modules sont interconnectées. Pour commencer, le commercial devra constituer un fichier qui nourrira les publipostages. InfoProspects recèle un module *Courrier* doté d'un traitement de texte, certes succinct, mais capable d'exploiter les données du fichier afin de composer des lettres personnalisées. De plus, ces textes pourront être faxés si l'on dispose d'un modem et d'une application appropriée. InfoProspects sait même composer automatiquement les numéros de téléphone.



L'écran du module *Contact* se révèle être le cœur d'InfoProspects. A partir de cette fenêtre, on accédera à la plupart des données nécessaires au travail quotidien.

Mettre le contact

S'ils sont intéressés, certains destinataires du publipostage se feront connaître. C'est à cette étape que les autres modules d'InfoProspects interviennent. *Contact*, tout d'abord, où l'on entrera les coordonnées des clients avec lesquels on est en rapport. Bien sûr, les sociétés dont font partie ces personnes sont, elles aussi, gérées par une autre portion du programme.

L'écran de présentation d'un contact comporte huit onglets. Chacun renferme une partie des informations nécessaires au suivi de la relation. InfoProspects propose même un onglet *Ecran paramétrable*, où l'on précisera les rubriques qui accueilleront les informations, et un onglet *Mots clefs* qui, lui, est lié à un module homonyme. Un clic sur l'icône *Mots clefs* dans la fenêtre *Navigateur* donne accès au module correspondant. C'est là que l'on saisira des mots qui seront ensuite intégrés dans l'onglet du même nom de la fiche de *Contact*. On pourra alors s'en servir comme critères de recherche.

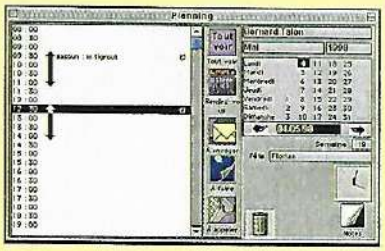
On trouve aussi un module *Planning*, dans lequel on note ses rendez-vous. Une alarme peut même retentir pour rappeler l'imminence d'une rencontre, mais pour cela, InfoProspects doit être actif. Les événements inscrits dans l'onglet *Prospection* du module *Contact* apparaîtront automatiquement dans le planning. Si l'on fait appel aux services d'un collègue, c'est le module intitulé *Collaborateurs* qui recueillera ses interventions.

Il est rare qu'un commercial partage ses prospects avec les autres membres de son équipe. Bien que l'application ne fonctionne pas en réseau, dans de petites entreprises ne possédant qu'un Mac, InfoProspects intègre une gestion des utilisateurs. L'administrateur y définira les autorisations d'accès de chacun. Sur la même machine, on peut laisser des messages à des collègues. En marge, une série de petits mémos indiquent les jours fériés de l'année, les codes postaux, ou encore des abréviations usuelles.

Assez gourmand en mémoire, parfois difficile à aborder et pas toujours d'une logique évidente, ce logiciel se révèle toutefois assez complet.

Un planning pour tous

Chaque collaborateur dispose de son planning personnel. Ainsi, les personnes y ayant accès pourront facilement organiser leur emploi du temps en fonction de la disponibilité des autres membres de l'entreprise. De même, le responsable de service aura sous les yeux, en un instant, l'agenda de chacun. InfoProspects passera même le cap de l'an 2000 sans encombre mais, curieusement, il s'arrête à l'année 2003 !



InfoProspects 2.5

Editeur : Innomatix.
Distributeur : via réseau revendeurs.
Prix : 2 950 F TTC.

Verdict

Très bien : la saisie aisée des contacts. L'interconnexion des données.
Bien : la gestion des utilisateurs.

Passable : l'interface pas toujours intuitive. L'absence d'alarme de rendez-vous si le programme est inactif. L'occupation en mémoire vive (minimum 8 Mo).
A revoir : le prix.

6 gestions de contacts

Chaque entreprise possède une mine d'or : sa base de contacts clients. Maîtrisé et optimisé, le suivi des contacts commerciaux générera un surcroît de chiffre d'affaires qui pourra faire passer une société du marasme à la croissance. Méconnus en France, les logiciels gestionnaires de contacts améliorent aussi bien la gestion des employés que celle des clients ou des fournisseurs. De quoi satisfaire tous les chercheurs d'or : commerciaux ambitieux, cadres financiers et chefs d'entreprise.

Par Barbara Villaudy

Fichez

D'après un institut américain d'enquêtes cité par l'*Harvard Business Review*, les entreprises perdent en moyenne la moitié de leurs clients tous les cinq ans – et pas uniquement pour des raisons de compétitivité. La capacité de l'entreprise à réagir rapidement pour satisfaire la demande d'un client est une donnée primordiale. Lorsqu'un commercial quitte une entreprise, son départ tourne parfois à la catastrophe. La personne qui le remplace peut en effet voir plusieurs affaires lui échapper par manque de connaissance des clients.

Parade : un logiciel de gestion de contacts qui conserve l'historique de toute la relation avec le client. Il est ainsi possible de savoir à quand remonte la première entrevue, qui sont les individus dans l'entreprise favorables au projet, quels sont les courriers, les appels téléphoniques échangés, etc. De quoi assurer la succession pratiquement au pied levé.

Nous avons confronté pour ce comparatif les logiciels les plus réputés dans ce domaine : Act !, GoldMine, Commence (les plus connus) ont été testés dans leurs nouvelles versions 4.0. Egalement évalués : InfoBusiness d'Innomatix et deux logiciels plus orientés vers les relations publiques, Reciproque et EudoContact. Nous aurions souhaité faire participer Maximizer à la confrontation, mais son éditeur s'y est farouchement opposé.

La valeur de l'historique clientèle

Pour que les informations sur les contacts soient disponibles dans une entreprise, il est impératif que les différents services alimentent la base de données. De fait, la plupart des outils logiciels donnent la possibilité de lier les courriers rédigés à la fiche client. Certains le font de manière automatique, pour d'autres il est nécessaire d'indiquer le lien. De nombreux outils reconnaissent Word de Microsoft, certains communiquent aussi aisément avec Wordperfect. Réciproque comprend même son propre traitement de texte, tout comme InfoBusiness qui dispose en plus d'un tableur. Act ! de Symantec intègre un chronomètre afin de mesurer la durée des appels téléphoniques. Commence, GoldMine et InfoBusiness vont plus loin encore. Lorsque le téléphone sonne, le programme identifie le numéro d'appel de l'interlocuteur, affiche instantanément sa fiche et lance le chronomètre sur la communication : un sérieux gain de temps pour l'utilisateur. Lorsque le numéro de téléphone est inconnu dans la base, le programme crée automatiquement une nouvelle fiche contact. La majorité des logiciels proposent, sur simple clic de souris, de composer le numéro de téléphone du client, d'envoyer un mail ou un fax. Il est aussi possible d'établir des mai-

Commence, GoldMine et InfoBusiness permettent, à partir d'une action comme la saisie de l'adresse e-mail dans une fiche contact, de lancer une tâche automatique. Ici, l'envoi d'un e-mail en réponse à une demande de documentation.

Photo Didier Crété

CHOIX DE LA RÉDACTION PCmagazine

Commence

Départager **Commence** et **GoldMine** : quel cas de conscience ! Les fonctions et le prix en réseau sont presque équivalents. En revanche, le prix de la version monoposte de Commence représente l'une des meilleures affaires parmi les outils présentés. Sa totale adaptabilité est aussi un atout majeur. D'ailleurs, des distributeurs ont déjà paramétré Commence pour des métiers spécifiques, comme celui de médecin.

SUR LE CD-ROM PCmagazine

Pour vous permettre une première découverte des fonctions de Commence, nous vous proposons la version complète de Commence *start-up* (limitée à 2 000 enregistrements par catégorie de contacts), personnalisée pour les lecteurs de *Compatibles PC Magazine* avec plus de 500 bonnes adresses micro.

vos clients !

lings fax et courrier dont les champs sont remplis avec les informations des fiches.

Internet, nouvelle source de profit

Les dernières versions des gestionnaires de contacts se sont orientées vers Internet. Ainsi, dès qu'un e-mail est envoyé ou reçu, il est automatiquement relié à l'historique de la fiche. Pour un nouveau contact, certains logiciels créent immédiatement une fiche client comportant l'adresse e-mail. Dans le même esprit, il est possible de récupérer des contacts en visitant le site web d'entreprises ou d'envoyer un e-mail à partir du gestionnaire de contact, sans lancer Eudora, Netscape ou Explorer.

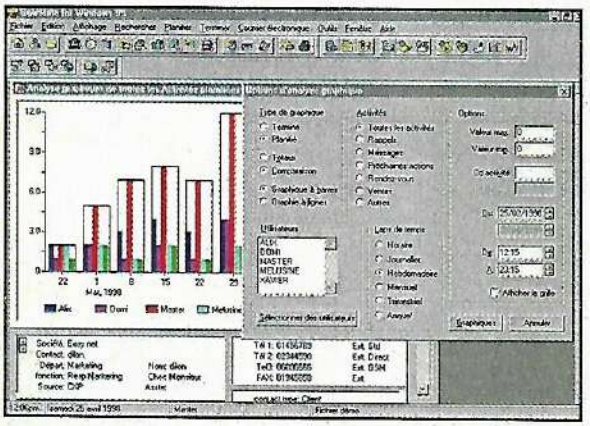
Dans leur interaction avec Internet, Commence et GoldMine sont allés plus loin. Ils définissent des tâches automatiques en fonction d'actions. Par exemple, lorsqu'un prospect demande par e-mail une documentation, le programme lui renvoie un accusé de réception, l'informant que sa demande est prise en compte. Puis l'e-mail est dirigé vers la secrétaire afin qu'elle envoie un catalogue puis vers un commercial, avec une note l'informant de l'action menée.

Autre aspect : le commercial en déplacement récupère, sur le site web de son entreprise, les nouveaux tarifs et ses rendez-vous planifiés par sa secrétaire. InfoBusiness intègre aussi cette fonction, mais en option. Actuellement, lorsqu'un utilisateur entre ses coordonnés sur le web afin, par exemple, de charger une version ▶▶▶

▶▶▶ de démo, les informations doivent être ultérieurement ressaisies. Pour éviter cela, Istri sortira prochainement un module nommé Commence Web qui, à partir des informations saisies sur le Net, alimente directement la base de données. Ce module optionnel crée n'importe quel type de pages de saisie sur le web. GoldMine dispose d'un outil similaire qu'il suffit de télécharger. Gratuit, il nécessite cependant d'être intégré à Commence.

Ce travail, à la portée de tout informaticien, est aussi l'une des prestations des revendeurs de GoldMine.

Quant à InfoBusiness, il crée à la demande des formulaires web pour le site des entreprises, les données saisies alimentant la base de données. Ainsi, Internet n'est plus seulement une source d'information pour les internautes. Il l'est aussi pour les commerciaux en déplacement et devient, pour l'entreprise, un outil capable d'apporter des nouveaux clients et par là même d'augmenter le chiffre d'affaires.



Ce graphique analyse les différentes activités des commerciaux. A droite, la fenêtre pour paramétrer le type de représentation graphique.

Les commerciaux n'utilisent pas toujours un portable. Certains préfèrent les PDA (Personal Digital Assistant) pour noter leur rendez-vous et leur compte-rendu de visites. Commence et GoldMine donnent la possibilité d'échanger des informations entre ces agendas électroniques et la base de données de l'entreprise. Avant le départ des commerciaux, les rendez-vous du jour ou de la semaine sont injectés sur l'agenda et à leur retour, leurs notes et nouveaux prospects sont insufflés dans la base.

Connaître l'état d'avancement des affaires en cours

En conservant tous les documents liés à un projet de vente, à une entreprise ou à un contact, le gestionnaire de contact suit l'avancement d'un projet et effectue ainsi des prévisions de vente. Le directeur commercial est ainsi capable d'effectuer des statistiques sur les produits, les taux de ventes en fonction des régions, la rentabilité des commerciaux, leur emploi du temps, le temps consacré aux rendez-vous ou passé au téléphone, etc.

Bien évidemment ces résultats peuvent être réservés à un groupe de personnes : tel est le rôle de la gestion des accès. On définit des droits par groupe d'utilisateurs, mais aussi individuellement. Le contrôle s'effectue par mot de passe. Suivant les logiciels, cette administration des droits va très loin. Il est ainsi possible d'autoriser la consultation, mais non la modification, ou de masquer des informations à un groupe d'utilisateurs.

Synchronisation et sécurité en réseau

Lors d'une utilisation en réseau se pose le problème de la synchronisation. Que faire lorsqu'un commercial en déplacement a modifié sa base sur son portable et que celle du site central a également subi des modifications ? Il faut mettre à jour les données dans les deux sens. Le procédé le plus courant est une synchronisation par fiche : si le commercial en extérieur a pris des notes sur son rendez-vous, tandis que la secrétaire au siège modifiait une autre fiche, la fiche du commercial écrasera celle de la base centrale, tandis que la fiche de l'assistante sera mise à jour sur le portable du commercial.

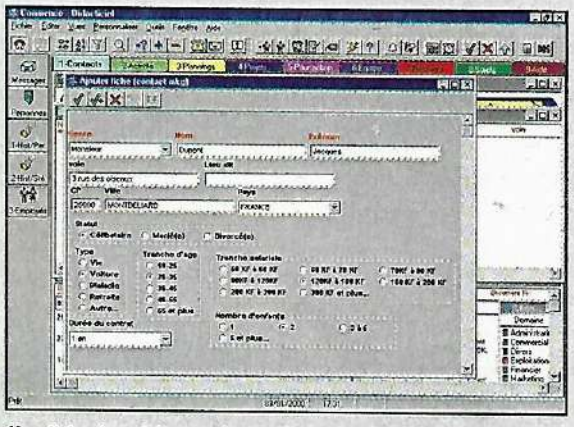
Mais que faire lorsque deux utilisateurs ont modi- ▶▶▶

Publipostage intégré

L'impression des étiquettes doit respecter la norme Postimpact. C'est le cas des outils sélectionnés ici. Définie par La Poste, cette norme impose des contraintes dans la rédaction d'une adresse – en contrepartie d'une ristourne de 20 centimes sur le coût d'expédition. Très appréciable lorsque votre envoi en nombre comprend plusieurs milliers de destinataires.

Quelle configuration ?

Les gestionnaires de contact n'exigent pas de matériels trop puissants : un Pentium 120 avec 32 Mo de Ram suffit. En revanche, il faut prévoir une place importante sur le disque dur pour la base de données. Si l'entreprise est équipée de machines disparates, il est vital d'opter pour un logiciel fonctionnant en réseau hétérogène. La puissance du serveur sera liée au nombre de postes.



Une fiche de saisie pour le questionnaire de télémarketing que propose Commence.

Questionnaire téléphonique

Certains logiciels disposent d'une fonction pour créer un questionnaire téléphonique : très utile pour les entreprises qui effectuent du télémarketing. Ainsi, une opératrice novice se contentera de cocher les réponses de l'interlocuteur. Les informations iront directement créer la fiche-contact avec toutes les informations saisies. Commence et GoldMine disposent de cette fonction, tandis qu'InfoBusiness en a fait un module à part très élaboré.

▶▶▶ fié la même fiche ? Dans ce cas, c'est l'heure de la dernière modification qui prime et les modifications présentes sur l'un des enregistrements seront alors perdues. C'est pourquoi certains logiciels effectuent une synchronisation par champ. Lorsque le champ-texte d'une même fiche a été modifié par deux utilisateurs différents, la synchronisation d'Info-Business prend en compte ces deux changements en les additionnant dans le champ concerné. Le programme permet aussi, lorsqu'un utilisateur modifie des données, de bloquer des champs ou des fiches – mais ces derniers demeurent disponibles à la consultation.

Toujours dans la problématique d'utilisateurs multiples, le gestionnaire de contact est capable de planifier une réunion en fonction des emplois respectifs de chacun, en recherchant une plage horaire commune et de l'inscrire dans leur agenda.

Comble du zèle électronique : il est aussi capable d'envoyer une note pour réserver le matériel de réunion. ■

Comment nous avons testé

Difficile de comparer des produits dont les fonctions sont différentes – car tous les gestionnaires de contact ne répondent pas aux mêmes besoins. Nous avons donc pris le parti d'examiner chaque produit indépendamment des autres pour en présenter les principales caractéristiques et les éventuelles lacunes. Le but étant de montrer les points forts du produit.

Nous avons accordé un point important à la prise en main, car un gestionnaire de contacts est utilisé par de nombreuses personnes (commerciaux, secrétaires, directeur marketing...) qui ne sont pas forcément des as de l'informatique.

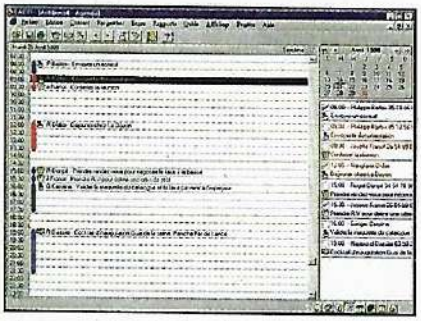
Nous indiquons le prix de l'assistance téléphonique de base à l'année – mais il s'agit plutôt d'un ordre d'idées, car les prestations varient. Certain prix englobent les mises à jour gratuites, d'autres une assistance téléphonique 24 heures sur 24.

Enfin, nous avons testé à chaque fois la dernière version sortie. Ainsi, pour GoldMine, nous avons évalué la version américaine : le produit francisé ne sera disponible qu'à la fin de l'été.

	Act !	Commence	GoldMine	Infobusiness	Reciproque	EudoContact
Agenda-planning	●	●	●	●	–	–
Composition automatique du téléphone du client	●	●	●	●	●	–
Identification du numéro de téléléphone de l'appelant et affichage de sa fiche	septembre	●	●	●	–	–
Chronométrage automatique du temps d'appel	●	●	●	●	–	–
Ajout de zone de saisie	●	●	●	–	–	–
Insertion d'une image dans la fiche-client	●	●	●	●	–	●
Paramétrage de la zone de saisie	●	●	●	●	–	●
Norme Postimpact	–	●	●	●	●	●
Générateur d'éditions personnelles	●	●	●	●	●	●
Synchronisation	●	●	●	●	●	●
Connexion à des PDA	●	●	●	–	–	–
Automatisation de tâches	●	●	●	●	–	–
Scénario de phoning-télémarketing	●	●	●	en option	–	–
Recherche des doublons sur le nom	●	●	●	●	●	●
Recherche phonétique	–	●	●	●	–	–
Gestionnaire de tâches	●	●	●	●	–	–
Recherche de plage horaire libre sur plusieurs agendas	●	●	●	●	–	–
Envoi d'e-mail à partir du logiciel	●	●	●	●	●	–
Archivage automatique du courrier	●	●	●	●	●	manuel
Archivage automatique des e-mails	●	●	●	●	–	–
Prévision des ventes en fonction des projets	–	●	●	●	–	–
Analyse graphique	indirect	●	●	–	–	–
Statistique	●	●	●	●	–	–
Calcul des frais des commerciaux	paramétrable	●	–	paramétrable	–	–
Renseignement de la base à partir des données laissées par un contact sur le web	●	●	●	prévu en septembre	–	–
Récupération des coordonnées d'un e-mail pour créer automatiquement la fiche-contact	●	●	●	prévu en septembre	–	–
Fonctionnement en réseau	●	●	●	●	●	●
Note ergonomie	★★★	★★★★	★★★	★★★	★	★★★★
Note fonctions	★★★	★★★★	★★★★	★★★	★★	★★
Note qualité/prix	★★★★	★★★★	★★★	★★★★	★	★

Note la plus basse
Note la plus haute

Au premier plan, le planning journalier de deux commerciaux. La fenêtre au second plan représente les affaires en cours d'un client avec l'estimation totale de ces projets et le montant, en tenant compte de la probabilité de réussite.



Que ce soit dans la liste des tâches, dans les actions liées au client ou dans l'agenda, les informations sont visuelles et procurent une vue synthétique des actions.

Des fonctions très complètes avec notamment les outils pour adapter la base à vos besoins.

InfoBusiness

4 750 F TTC env.

InfoContact (suivi de contact) : 1 200 F TTC
InfoProspects (suivi de contact et clientèle) : 2 950 F TTC
Editeur : Innomatix
Version testée : 1.0
Environnement : Windows 95, NT et Mac
Assistance téléphonique : gratuite

Ce gestionnaire de contacts, fonctionnant en réseau hétérogène, regorge d'astuces pour simplifier le suivi des affaires. Tout d'abord, pour l'édition d'adresses, il se plie aux règles en vigueur dans chaque pays : pour la France, il appose une virgule après le numéro de rue, pour la Grande-Bretagne, il transforme st en street, etc. Point important, il lance une action à partir d'un mot clé ou d'une donnée saisie. Exemple : connecté à une machine lisant les badges, il crée automatiquement la fiche contact ; la personne est journaliste ? : un dossier de presse lui sera adressé etc. Les documents liés à une affaire ou à une société sont saisis avec 4Dwrite ou le tableur, tous les deux intégrés à InfoBusiness. Côté import, il n'y a pas de formats prédéfinis, mais tous les paramètres descriptifs (point-virgule, retour chariot, etc.) sont présents. Les formats définis se conservent. Le respect du drag and drop se révèle utile lors de la saisie des plannings. Un rendez-vous se glisse aisément d'un jour à un autre, ou même vers un autre collaborateur. Il fonctionne en mode multilingue : on passe donc du français à l'anglais ou l'allemand, l'italien sur un même poste. Actuellement, il n'est pas possible de relever son courrier Internet via le logiciel – l'éditeur l'a prévu pour sa prochaine version, en septembre, qui exploitera aussi les PDA. Enfin, même si la prise en main est vraiment simple, on déplore l'absence totale d'aide.

Ergonomie ★★★☆
Intuitif d'utilisation, esthétique, logique. L'absence d'aide se fait parfois sentir.

Fonctions ★★★☆
Au niveau des fonctions, approche de très près GoldMine et Commence.

Qualité/prix ★★★★
L'assistance téléphonique gratuite est un grand atout. La présence de plusieurs versions et prix également.

Act !

1 100 F TTC env.
jusqu'en septembre, puis 1 700 F TTC
Editeur : Symantec
Version testée : 4.0
Environnement : Windows 95 et NT
Mise à jour : 790 F TTC
Assistance téléphonique : gratuite pendant 90 jours, puis à partir de 9 000 F TTC/an

L'un des aspects primordiaux d'Act ! est son prix, parmi les plus attrayants, pour un nombre assez conséquent de fonctions, une présentation claire des éléments et une aide très riche (contextuelle, bulle d'aide et manuel en ligne). Au démarrage, l'utilisateur retrouve les fenêtres ouvertes comme lors de sa dernière utilisation du logiciel. La barre de tâche au bas de l'écran affiche instantanément l'agenda à la semaine, à la journée, les différents contacts classés par groupe (par exemple clients potentiels, prospects, fournisseurs...) ou encore la liste des tâches. Où que soit saisie l'information : « définition d'un rendez-vous dans l'agenda avec un nouveau client », les données sont répercutées dans les différentes vues (contacts, tâches à effectuer). La version 4.0 tire parti d'Internet. Lorsque vous recevez un e-mail, une fiche-contact se crée ou bien l'e-mail est archivé dans l'historique de la fiche. Plusieurs adresses e-mail peuvent être attribuées à une seule personne et pas moins de 800 champs de sites peuvent être rattachés à une fiche. Cette nouvelle mouture est compatible avec Outlook, Eudora, cc :Mail, Lotus Notes, MicrosoftFax et DelrinaFax Pro. Notez qu'une fonction d'assistant aide l'utilisateur à paramétrer sa connexion Internet. Une fonction de sauvegarde automatisée et compressée est disponible. Enfin, il est désormais possible de supprimer en une seule opération plusieurs activités.

Ergonomie ★★★☆
Aide en ligne, contextuel, utilisation intuitive : tout concorde pour une prise en main rapide.

Fonctions ★★★☆
L'interaction avec Internet, très importante, et quelques astuces de fonctionnement facilitent le travail des commerciaux.

Qualité/prix ★★★★
L'un des prix les plus attractifs du marché.

CHOIX DE LA RÉDACTION PCmagazine

Commence

3 000 F TTC env.
(version Workgroup) poste client

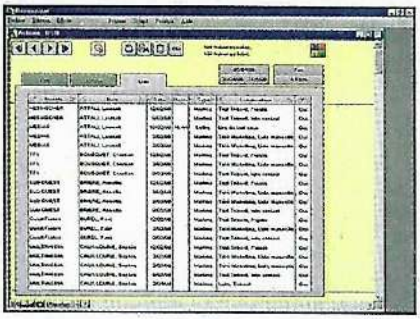
5 400 F TTC env. (version Workgroup) poste serveur
1 200 F TTC env. (version Personal)
Editeur : Istri
Version testée : 4, version Workgroup
Environnement : Windows 95, NT
Assistance téléphonique : gratuite le premier mois

Commence 4 se démarque de la concurrence par la richesse de ses possibilités. Pour mieux expliquer ses différentes facultés, l'éditeur a prévu un didacticiel, une aide en ligne et contextuelle, des bulles d'aide et un manuel écrit fort complet. En fait, tout est paramétrable dans Commence. Ainsi, la fiche contact, riche en zones de saisie, est personnalisable à loisir : déplacer les zones, en supprimer, en ajouter, changer la police, etc. Ce type d'agencement s'effectue aussi pour les collaborateurs, les sociétés, l'historique, les rendez-vous, les frais, les tâches, les projets. Afin d'éviter de ressaisir des éléments déjà présents sur le PC, Commence est capable de récupérer les adresses présentes dans Exchange et DelrinaFax. Il échange des données avec l'agenda électronique Psion et prochainement avec le Pilot d'US Robotics. Très opérationnel sur le web, il récupère sur le site d'une société des informations qu'il insère dans les champs correspondants de la base. Il déclenche des tâches automatisées à la suite d'événements. Bref, tout est possible – à condition de maîtriser la puissance de l'outil. D'ailleurs, l'éditeur préconise deux journées de formation. Notons que son réseau de revendeurs, fort compétent, assure des prestations particulières pour résoudre les problèmes spécifiques des entreprises.

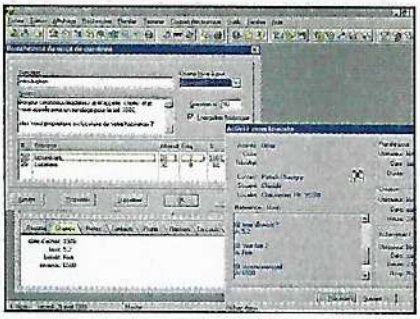
Ergonomie ★★★★
Le paramétrage est assez complexe pour des novices, mais l'utilisation et la personnalisation de la base définie sont aisées.

Fonctions ★★★★
Riche et adaptable, il répond à tous les besoins.

Qualité/prix ★★★★
La version monoposte la moins chère et les prix réseaux sont très concurrentiels.



La liste des tâches en cours (rendez-vous, appels téléphoniques, etc.) se trie aisément et autorise une sélection sur plusieurs critères.



La fenêtre du haut montre la création du script de télémarketing pour GoldMine et à droite, les données dans la fiche contact.

Cette fiche, conçue pour référencer une publication, convient aussi pour saisir des produits, des prestations, des projets... Quatre champs sont fixes, les dix-huit autres se personnalisent et cinq servent à effectuer des calculs.

Reciproque

18 700 F TTC env.

Editeur : Tribord Communication
Version testée : 4.33
Environnement : Windows 3.11, 95, NT, Mac
Assistance téléphonique : 15 jours gratuits

Ce logiciel, développé avec FileMaker Pro, a été conçu à l'origine pour Macintosh. De fait, la présentation garde le look Apple. Reciproque est plus spécifiquement orienté vers les relations de presse et les contacts avec des VIP. De fait, la fiche contact présente un onglet pour saisir les tarifs des encarts et pour noter les articles parus dans la presse. Il est cependant possible de l'utiliser dans d'autres domaines, car les fiches-contacts disposent des mêmes caractéristiques que celles de la concurrence : tâches à faire, actions terminées, collègues, commentaires, etc. Mais il est impossible d'ajouter des zones de saisie, de modifier le libellé d'un champ, d'insérer une image. Le courrier rédigé avec un éditeur de texte est directement archivé dans la fiche client, idem pour les fax. Notons l'absence d'un agenda représenté sous forme graphique, mais un gestionnaire de tâches le remplace. On déplore l'absence totale d'aide : ni bulle d'aide, ni aide contextuelle, ni aide en ligne. Fonctionnant avec un modem, Reciproque compose directement le numéro de téléphone d'un contact et effectue un mailing par fax ou e-mail. Reciproque respecte la norme Postimpact. Fonctionnant en réseau hétérogène, il autorise une synchronisation par fiche. La fonction d'importation reconnaît plusieurs formats : Tab, Txt, Sylk, WKS, Dif, DBF, Basic, Claris Work. Le prix comprend l'installation du logiciel sur site et une demi-journée de formation.

Ergonomie ★★☆☆
Une présentation différente de la norme Windows 95. L'absence d'aide déroute un utilisateur PC.

Fonctions ★★☆☆
Pas de suivi des ventes et des projets. Les e-mails reçus ne sont pas automatiquement archivés.

Qualité/prix ★☆☆☆
Le plus cher du comparatif.

GoldMine

3 000 F TTC env.

en version réseau

Editeur : Software Corporation
Distributeur : Digimap
Version testée : 4.0
Environnement : Windows 95 et NT
Assistance téléphonique : à partir de 2 400 F TTC

Très bien implanté sur le marché américain GoldMine n'est distribué en France que depuis juin 1997. Il offre le plus grand nombre de fonctions et répond ainsi aux besoins d'entreprises issues de secteurs forts différents. En outre, des modèles d'organisation (industrie, immobilier) permettent de personnaliser GoldMine. Conçu pour fonctionner aussi bien en monoposte qu'en réseau de cent postes, il dispose de fonctions d'import et d'export très performantes : DBF, ASCII, SFD. Il est aussi interfacé avec dBase V, SQL, Sybase, Infobase, Oracle, Informix. En outre, Digimap offre des prestations de services d'aide à la migration. Conçu également pour les commerciaux nomades, GoldMine est compatible avec le Pilot d'US Robotics, le Psion, le Sharp et offre une mise à jour synchronisée. Ceux qui ont plusieurs adresses Internet relèvent l'ensemble de leur courrier d'un seul clic. De plus, on choisit les e-mails à rapatrier dans sa base, ce qui permet de repousser le téléchargement d'un gros fichier. Un accusé de réception peut être exigé pour un e-mail. L'automatisation de tâches se révèle fort pratique. Par exemple, un courrier est envoyé automatiquement dès que l'adresse d'un prospect est complète. Riche en statistique, Goldmine propose aussi des analyses graphiques, l'analyse des remontées des contacts, le nombre d'affaires menées à terme la répartition du temps des commerciaux... Testé en version américaine, GoldMine en français sera disponible à la fin de l'été.

Ergonomie ★★★☆
La multitude des fonctions implique un certain temps d'adaptation.

Fonctions ★★★★
Richesse des fonctions, aucune limitation dans le nombre des fiches contacts.

Qualité/prix ★★★☆
Un prix attractif, mais il faut être réellement bilingue pour utiliser la version actuelle.

EudoContact

18 500 F TTC env.

Editeur : Eudoxie
Version testée : 7
Environnement : Windows 3.11, 95, NT, Mac
Assistance téléphonique : 15 jours gratuits – à partir de 5 000 F TTC

Spécialiste des relations VIP, EudoContact est implanté à 80 % dans les services de presse. De par son paramétrage, il répond maintenant à tous les secteurs. EudoContact fonctionnant en réseau hétérogène, autorise l'insertion d'images dans ses fiches contacts. Il offre quatorze zones de saisie personnalisables pour les individus et 43 pour les sociétés. Ce paramétrage est l'un des plus faciles : un seul clic pour modifier le libellé, définir si la zone est obligatoire, numérique, alphanumérique ou s'il s'agit d'une date. La réponse, tapée ou choisie dans une liste, alimente l'historique. Ce gestionnaire de contact se démarque par une présentation soignée et des menus clairs qui permettent une prise en main immédiate. En outre, il comporte une aide en ligne et le prix du logiciel inclut une demi-journée de formation. En revanche, l'agenda, plus que rudimentaire, ne dispose même pas d'alarme. Pour réaliser un mailing, il faut envoyer les données vers Word. Avec le générateur d'état de FoxPro, EudoContact autorise tout type d'édition : badges, invitations, étiquettes avec logo... Celles-ci se visualisent à l'écran. La gestion des utilisateurs avec mot de passe comporte cinq niveaux. Côté import, le programme reconnaît Excel, le texte délimité, Symphony, Rapidfile, Multiplan, Framework, dBase, 123 Lotus ; et en export Word, dBase et le texte délimité. Dans la version 8, qui sort à la fin de l'année, les envois d'e-mail s'effectueront à partir du logiciel.

Ergonomie ★★★★
Le paramétrage et l'utilisation sont à la portée de tous.

Fonctions ★★☆☆
Pas de gestion de tâches ni de prévision de ventes, aucune interaction avec Internet.

Qualité/prix ★☆☆☆
Cher par rapport à la concurrence.

Entreprendre
Juin 1998
20 F

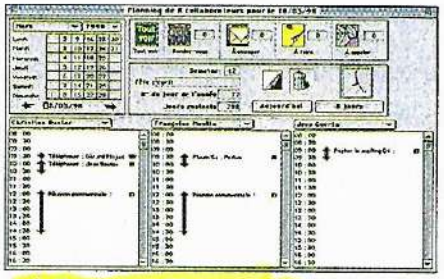
Optimisez vos contacts

Editée par Innomatix, la gamme Business & Management comprend 3 logiciels de gestion de contacts. Infoprospects mène toutes les actions pour transformer des prospects en clients : plus de 100.000 fiches peuvent ainsi être gérées, avec des mots-clés et un historique. InfoBusiness constitue le passage vers la gestion commerciale, il permet d'affecter une "affaire" à plusieurs collaborateurs. Le suivi du client devient une véritable gestion de projet. Enfin InfoContacts s'adresse plus particulièrement à ceux qui travaillent seuls ou en petite équipe. Il permet de rassembler les différentes informations obtenues par chacun des contacts pris par l'utilisateur.
Tél. 01 46 25 09 80

Marketing magazine
De la stratégie au marketing opérationnel
Mai 1998
40 Fr

Hybrides pour forces de vente

Y a-t-il encore une place pour des logiciels de suivi et de gestion des affaires destinés à des PME ou des groupes de travail d'une vingtaine de personnes équipées de micro-ordinateurs hétéroclites ? C'est ce que pense Innomatix, avec son logiciel InfoBusiness, appartenant à sa gamme Business et Management qui comporte également InfoContacts et InfoProspects. Cette entreprise française s'attaque au marché des PME avec un produit comportant de nombreuses innovations. Outre la gestion dynamique de planning multi-

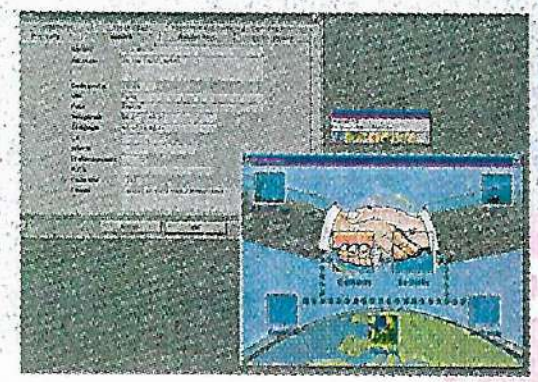


InfoBusiness d'Innomatix : *un logiciel destiné aux PME.*

collaborateur, il permet l'arbitrage en cas de conflit de gestion de ressources sur certains dossiers prioritaires, et la gestion des doublons en utilisant une recherche phonétique. S'appuyant sur SGBDR, il dispose d'outils de recherche et de statistiques permettant un ciblage très fin : les informations stockées dans les fiches de contacts peuvent faire l'objet d'une recherche simple ou croisée. En associant une requête multi-critère avec une recherche par mot-clé, on peut obtenir une sélection très fine et personnalisée des contacts. Tournant sous Macintosh ou PC, InfoBusiness est vendu sous la forme d'un CD-Rom hybride, PC et Mac. Cerise sur le gâteau, il dispose de fonctionnalités appelées LDA (les délicates attentions !) destinées à simplifier la vie de l'utilisateur. Aide à la saisie permettant de retrouver les doublons même lorsque leur orthographe est fausse, formatage du fichier adresse aux normes postales, permettant d'envoyer ses mailings au tarif Post-Impact, remplacement automatique des notes contenant les formes "hier, aujourd'hui, demain" par des dates précises, reconnaissance des abréviations en fonction de la langue du pays, base de connaissance des codes postaux permettant d'affecter un code à une ville, en corrigeant son orthographe au besoin…

Ça vient de sortir

Gardez le contact



Vous êtes travailleur indépendant, toujours au téléphone ou sur la route ? Le logiciel InfoContacts de gestion personnelle peut vous aider. Il suit vos rendez-vous, enregistre les coordonnées de vos interlocuteurs, imprime mailings et courriers types en les personnalisant... Les fenêtres et les boîtes de dialogue ne sont pas très «fun» mais ce logiciel est d'abord un outil conçu pour gagner en efficacité. Sa fonction de mise en forme est ingénieuse. Par exemple, tapez «mr», et le logiciel écrira «monsieur». Des versions plus étoffées de ce logiciel existent ■

Ce qu'il vous faut:
Mac 68030, MacOs 7.1 ; PC 486, Windows 95. Ecran couleur 640 x 480 points. *InfoContacts, Innomatix, 1190 francs*

Innomatix
70, rue Rouget-de-Lisle
92150 Suresnes.
Tél. : 01 46 25 09 80

Le Journal de l'Automobile

Distribution

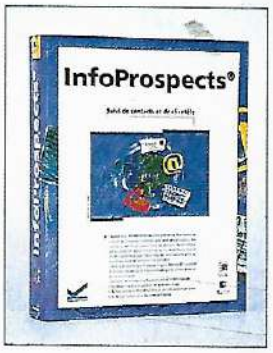
De nouveaux outils pour la gestion de contacts

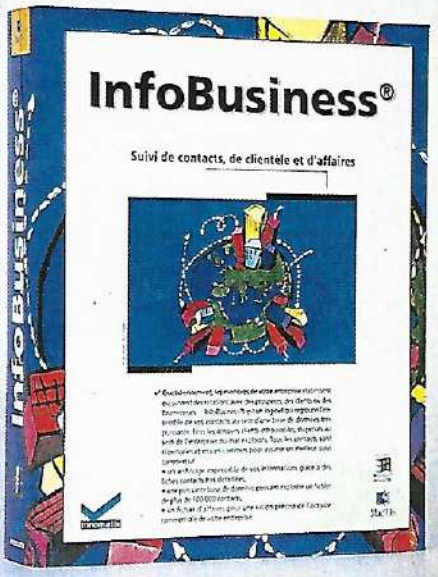
Logiciel "Kita Logiciels" lance une nouvelle gamme de logiciels de suivi et de gestion de contacts, qui peut permettre aux garagistes et concessionnaires, de mieux cerner le profil de leur clientèle.

Les logiciels InfoProspects et InfoBusiness

InfoProspects, est un logiciel de gestion permettant de faciliter la constitution et l'exploitation de fichiers clients et prospects. Il s'adresse aux groupes de travail, PME, PMI et permet de gérer plus de 100 000 fiches, de garder un historique des actions menées, de lancer des fax-mailings et de dédoublonner les fichiers. InfoProspects fonctionne en cinq langues, et en réseau hétérogène Mac et PC. Coût du logiciel : 2 950 F TTC.
InfoBusiness est le logiciel le plus complet et le plus puissant de la gamme Business & Management ; il s'adresse aux PME, PMI et tous les groupes de travail sous environnement PC et Macintosh. Il est un logiciel complet de suivi de contacts avec un nombre illimité de fiches, mais aussi une passerelle vers la gestion commerciale. InfoBusiness possède, entre autres fonctions, des outils de statistiques, d'envoi d'E-mail, d'édition de devis et de factures,de planning, de mailing, etc. Coût du logiciel : 4 750 F TTC.

Faire un suivi, non plus des véhicules mais du client avec son historique, de connaître ses habitudes, en terme d'achat et de réparation ; telle est la démarche commerciale complémentaire que concessionnaires, agents et garagistes devraient pouvoir développer. L'outil mis au point par la société d'édition et de commercialisation de logiciels informatiques Kita Logiciels, est là pour les y aider, sous la forme de trois logiciels, regroupés dans la gamme "Business & Management", que sont "InfoContacts", (suivi des contacts), "InfoProspects", (suivi des contacts et de la clientèle), et "InfoBusiness", (gestion et suivi de contacts, de clientèle et d'affaires). Kita Logiciels a découvert depuis peu que ces produits d'aide à l'action commerciale, initialement destinés aux sociétés de marketing et de communication, pouvaient intéresser le secteur automobile. *"Nous sommes rentrés dans ce marché à l'occasion de la commande d'une concession Rover implantée à Versailles. Le garage Espace Franklin qui travaillait jusqu'à présent sur le logiciel de gestion de véhicules d'occasion* "Pro VO" *édité par Cica, a souhaité y associer notre produit* "InfoBusiness", explique Robert Capet, directeur commercial de Kita Logiciels.
La demande imprévue de ce concessionnaire Rover a alors entraîné la rencontre des responsables de Kita Logiciels et de Cica qui ont réalisé que leurs produits pouvaient être extrêmement complémentaires pour la clientèle des garagistes et des concessionnaires. Afin de faciliter





InfoProspects et InfoBusiness sont deux logiciels de suivi et de gestion de clientèle (et de prospects).

son implantation dans ce secteur, Kita envisage d'utiliser Pro Vo en tant que tuteur. Le logiciel de gestion des véhicules d'occasion mis au point par Cica est en effet un produit bien implanté dans la profession (Citroën, Fiat, BMW, Rover, Volkswagen ou Alpha Romeo), auxquels il est destiné. *"Nos logiciels apportent la dimension client qui manque à Pro-VO"*, affirme Robert Capet. C'est pourquoi les deux sociétés travaillent à mettre en place une collaboration visant à associer leurs logiciels et permettre une synchronisation des différents fichiers. *"Les clauses du partenariat avec Kita ne sont pour l'instant pas déterminées. Il nous faut d'abord suivre des tests d'interfaçage, afin de définir les champs d'application de notre collaboration"* explique Yves Mélanger, dirigeant d'Euroservice, société qui commercialise les logiciels Cica. Si cette action devait aboutir, selon Robert Capet, elle se traduirait par une offre globale, alliant Pro-VO à InfoProspects, ou InfoBusiness selon le choix et les besoins du client.

Aude Minvielle ■

ISSN 1258 - 7648

La Lettre des Technologies Nouvelles

Gestion

• *L'éditeur français* ***Innomatix*** *annonce la sortie du logiciel* ***InfoContacts 1.0*** *pour permettre aux travailleurs indépendants ou professions libérales d'assurer la gestion et le suivi de leurs contacts au quotidien. Ce logiciel fait partie de la gamme Business & Management de l'éditeur. Il intègre déjà des bases de connaissances qui simplifient la saisie des contacts et garantissent la qualité de leur exploitation.* **LTN-19/16**

27 Avril 1998

KITA sort *InfoContacts 3.0* (3000 F TTC environ), un logiciel de gestion de contacts. D'une grande souplesse d'utilisation, ce dernier se paramètre très facilement pour s'adapter aux besoins des entreprises comme des particuliers. Ce programme, qui intègre un petit traitement de texte, peut stocker jusqu'à 100000 contacts avec une gestion des plannings, de la correspondance papier ou électronique, des droits d'accès, etc. Signalons, enfin, la recherche des contacts par mots-clés et l'impression directe sur enveloppe.

Janvier 1998

DÉCISION Micro & Réseaux
L'HEBDOMADAIRE DE LA MICRO-INFORMATIQUE ET DES RÉSEAUX
K : 20 F - ISSN 1148-4675
LUNDI 27 AVRIL 1998 - N°338

SUIVI COMMERCIAL

Infobusiness 1.0, un outil modulaire de gestion des forces de vente

L'éditeur français Innomatix veut séduire les PME/PMI avec un outil intégré sous Windows 95, NT et Mac/OS, capable d'assurer le suivi précis des contacts et des actions des commerciaux.

LES APPLICATIONS d'informatisation des forces de vente se multiplient sur le marché français. Innomatix occupe ce créneau depuis plus de cinq ans en environnements Macintosh et Windows. Aujourd'hui, l'éditeur français annonce la commercialisation de Infobusiness 1.0, un logiciel modulaire sous Windows 95, NT et Mac/OS, adapté aux besoins des PME/PMI et des professions libérales.

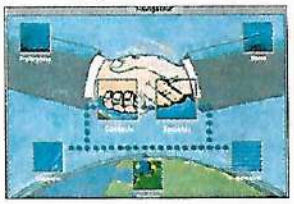
Suivi des contacts et de la clientèle Disponible en versions monopostes ou client/serveur, Infobusiness 1.0 repose sur une base de données capable de gérer plusieurs milliers d'informations diverses. Adresses des contacts, numéros de téléphone, de fax, de pager, de courrier électronique, résumé des actions en cours ou à mener... Ces informations sont stockées dans des fiches clients très détaillées qui recueillent également le suivi des actions clients (courriers, comptes rendus de rencontres, affaires négociées). Lesquelles actions peuvent d'ailleurs être pilotées directement au sein d'Infobusiness. Un tableur permet les devis et le chiffrage, un traitement de texte est livré avec plusieurs modèles de lettres types et des passerelles relient Infobusiness aux logiciels de communication sur Mac et PC. Le produit d'Innomatix se caractérise par sa grande facilité d'utilisation. Afin d'automatiser la saisie des informations, une base de connaissance regroupe la plupart des prénoms français, tous les codes postaux (les prénoms et codes allemand et anglais seront inclus dans une prochaine version) ainsi que les jours fériés pour les plannings. Autre avantage, l'outil est capable de repérer les doublons possibles des noms de sociétés et des contacts à partir des codes postaux et des prénoms. Dernier « plus » : il gère la mise en forme automatique au format poste des adresses un peu longues grâce à la prise en compte des abréviations françaises courantes. Innomatix vend son produit aux alentours de 4 700 francs.

OLIVIER BIBARD

► SERVICE LECTEURS N°145

Entreprendre

Gestion > votre logiciel business et management



La société Innomatix propose aux entreprises la gamme de logiciels Business et Management, un programme de gestion de contacts qui répond aux besoins de tous les utilisateurs de base de données professionnelles. La gamme comprend trois logiciels qui correspondent chacun à un type d'utilisation spécifique. Le logiciel InfoContacts s'adresse à ceux qui travaillent seul ou en équipe restreinte. Son but est d'organiser les informations rassemblées sur chacun des contacts pris par l'utilisateur et de les rendre disponibles à tout moment, d'éditer des devis ou des factures, mémoriser et plannifier des rendez-vous, imprimer des étiquettes ou des enveloppes... Le logiciel InfoProspects quant à lui s'adresse davantage aux groupes de travail, PME, PMI. Il permet toutes les actions nécessaires pour transformer des prospects en clients, gérant plus de 100.000 fiches, qualifiant des contacts par mots-clefs, éditant des statistiques... Enfin, le logiciel InfoBusiness assure à la fois un suivi de contacts, de clientèle et d'affaires. Ce logiciel est une entrée dans le domaine de la gestion commerciale: il permet d'affecter une "affaire" à plusieurs collaborateurs. Le suivi des actions ne se fait plus client par client, mais dans une philosophie plus proche de la gestion de projets. InfoBusiness fait des recherches phonétiques, intègre un traitement de texte et un tableur, pilote la plupart des modems, et peut fonctionner en réseau hétérogène (Mac et PC).

Tél. 0149 26 06 06

Août – Septembre 1998

PC ACHAT

VOS ACHATS MICRO RÉUSSIS ! N°20/JUIN 1998

Le suivi de vos contacts

Travailleurs indépendants et professions libérales : InfoContacts 1.0 est votre secrétaire personnelle. Suivi des contacts et gestion de votre planning de travail, telles sont ses compétences. Les bases de données intégrées simplifient la saisie des informations : attribution automatique des codes postaux nationaux, mise en forme des adresses étrangères, etc.

Prix : 1 190 F TTC
Contact : Innomatix, 01 46 25 09 80

Ce magazine ne peut être vendu sans ses 2 CD-Rom.

Génération PC 59

Windows et Dos en action !

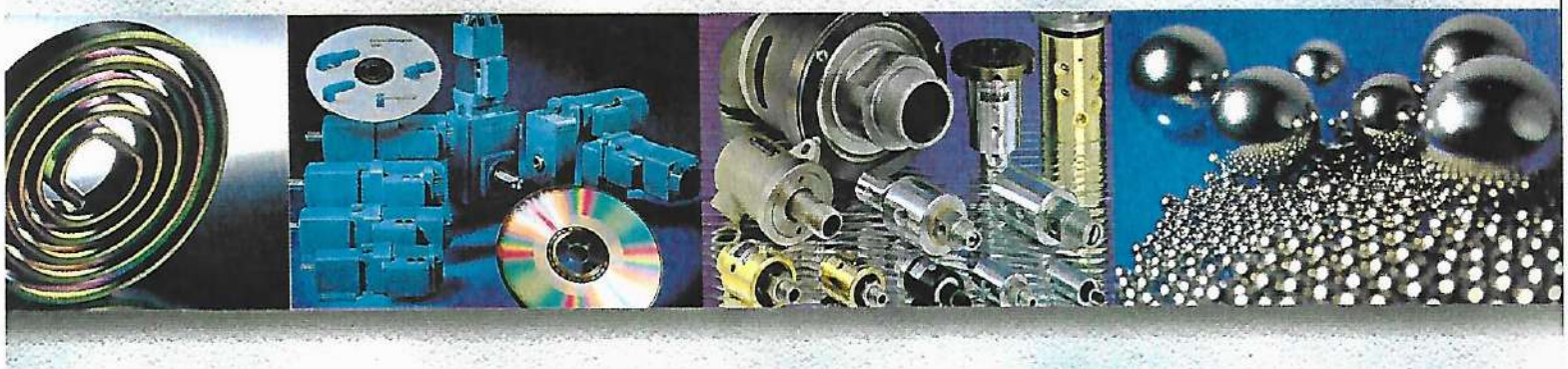
Sur toute la gamme Business

Management présente trois nouveaux logiciels pour PME/PMI. Il s'agit d'InfoContacts 1.0, utile au suivi des contacts, d'InfoProspects 2.5 pour groupes de travail, destiné au suivi de contacts et de clientèle. Il permet de gérer plus de 100 000 fiches et de qualifier les contacts par différents mots-clefs. Enfin InfoBusiness 1.0 trouve son utilité dans le domaine de la gestion commerciale de l'entreprise. InfoContacts 1.0 est au prix de 1 190 F, InfoProspects 2.5 s'affiche à 2 950 F et InfoBusiness 1.0 à 4 750 F.

Contact : Innomatix, 70 rue Rouget-de-Lisle, 92150 Suresnes.

Tél. : 01 46 25 09 80

1er semestre 98



Automobile
BTP
Chimie-Énergie
Contrôle
Électronique
Électrotechnique
Emballage-Stockage
Entretien-Hygiène

98

[CD-ROM PC MAC]

les références produits

Informatique
Machines
Manutention
Mécanique
Mesure
Qualité
Sécurité-Environnement
Télécommunication

L'USINE NOUVELLE

http://www.usinenouvelle.com

DISTRIBUTIQUE
business informatique N°191

Innomatix commissionne son réseau

Afin de motiver son réseau de distribution, l'éditeur Innomatix vient d'instaurer autour de sa nouvelle gamme de logiciels Business & Management un système de rémunération destiné à ses partenaires. « *Outre les remises traditionnelles, de 35 % sur les produits et de 20 % sur les licences, tous les revendeurs bénéficient dorénavant d'un commissionnement de 20 % calculé sur les prestations de services fournies autour des versions en réseaux* », précise le directeur commercial Americo Marchioni, *(photo)*. C'est la SSII Kita Logiciels, du même groupe, qui, dans la majorité des cas, est chargée de réaliser ces prestations. La société peut aussi procéder à la vente complète si le distributeur le souhaite. Dans ce cas, ce dernier est qualifié d'apporteur d'affaires et rémunéré sur l'ensemble de la transaction. Par ailleurs, l'éditeur organise, à Paris, le 18 juin, puis le 9 et le 23 juillet des séminaires de présentation « produits » pour sensibiliser les revendeurs à la nouvelle gamme. A. B.

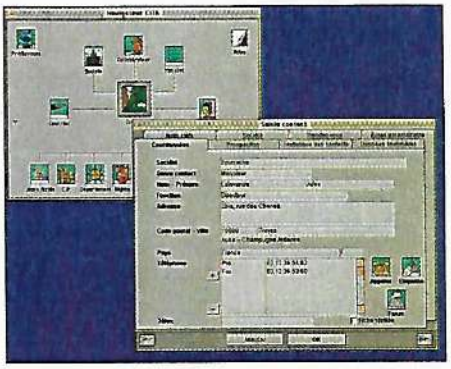
D. R.

InfoContacts 2.0

Un suivi commercial sous 4D

Florence Puybareau

Né sous l'appellation InTouch et développé par Kita Logiciels, InfoContacts a fait son chemin. Son éditeur, dorénavant associé d'Innomatix (Tous Comptes Faits), profite de l'infrastructure de ce dernier pour relancer sa diffusion jusque-là confidentielle.



Avec InfoContacts, chaque contact fait l'objet d'un dossier détaillé dans lequel sont notés ses coordonnées, celles de sa société ainsi qu'un historique du suivi.

InfoContacts est, comme son nom l'indique, un gestionnaire de contacts. Développé sous 4ème Dimension, il s'adresse aux entreprises exigeant un outil puissant et rapide pour gérer leurs contacts et organiser le travail des collaborateurs intervenant dans le cadre d'un suivi commercial.

Le logiciel s'articule autour de trois fichiers principaux (Contacts, Collaborateurs, Sociétés), auxquels s'ajoutent des fichiers facilitant la saisie : listes des jours fériés, des départements, des régions, des codes NAF (anciennement APE, codes répertoriant l'activité des entreprises), des codes postaux, des pays, des abréviations et des prénoms. Ces fichiers présentent un réel intérêt, notamment pour un publipostage.

Le paramétrage des préférences du logiciel est une phase obligatoire avant l'attaque de la saisie. Ces préférences portent aussi bien sur le mode d'impression que sur l'organisation des données ou l'affichage du planning. Le fichier Contacts, notamment, dispose d'un écran pour baptiser certains champs de saisie laissés libres. Cette possibilité confère, à elle seule, une originalité au logiciel, ses concurrents optant généralement pour une structure bien plus statique.

Un suivi heure par heure

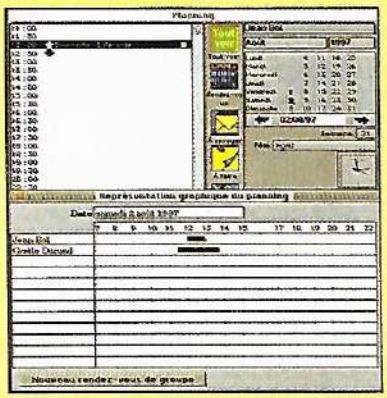
Après avoir choisi la langue de travail, car InfoContacts est multilingue (anglais, allemand, espagnol, italien), la saisie commence. Outre la partie destinée aux coordonnées et renseignements divers, la fiche d'un contact comporte sept parties. Elles sont consacrées au suivi détaillé de l'historique du contact (heure par heure, si nécessaire), depuis la phase de prospection jusqu'à la transaction (contrat, vente, conseil, etc.). Ainsi, à partir de sa fiche, un commercial est en mesure de visualiser toutes les données d'un client, tant en ce qui concerne sa société (informations juridiques et financières), que les rapports sur les prises de contact et les rendez-vous. Pour ce dernier point, le logiciel va puiser les données dans les plannings des collaborateurs (dans le cadre d'une utilisation en réseau). Chacun gère, en effet, son propre planning sur lequel sont répertoriées les différentes prises de contact. En outre, ce planning seconde l'usager par des rappels sonores et intègre un traitement de texte (courriers et publipostages).

Le glossaire d'abréviations et la liaison avec d'autres applications à caractère professionnel sont très appréciables. Le premier accélère la saisie par l'usage de formules abrégées transformées en formules intégrales (exemple : Pr pour Professeur). Quant aux liens vers d'autres applications (Météor, Maestria, JoliPhone), ils facilitent l'importation des contacts. Enfin, InfoContacts gère très efficacement les éventuels doublons.

Quelques défauts viennent assombrir le tableau, notamment la lenteur de chargement du programme, et l'aspect trop peu convivial de l'éditeur de formules 4D (nécessaire pour l'édition d'états personnalisés). De même, la structure assez complexe du logiciel demande un minimum d'apprentissage et peut décourager l'utilisateur. InfoContacts n'en reste pas moins un produit très efficace, qui trouvera sa place dans les entreprises commerciales et les sociétés de conseil.

La gestion de planning

Chaque utilisateur d'InfoContacts dispose d'un planning qu'il peut visualiser sous la forme d'un diagramme de Gantt et modifier à tout instant. Un double clic sur la barre horaire suffit à faire apparaître la fiche de rendez-vous. Chaque type de rendez-vous ou de tâche est symbolisé par un bouton, et l'on peut choisir de les afficher tous ou de n'en visualiser qu'une partie par son intermédiaire. L'administrateur de la base (ou le chef de service) peut également accéder à ces plannings afin de réaliser un planning de groupe.



InfoContacts 2.0

Editeur : Innomatix.
Distribution : revendeurs informatique.
Prix : 3 000 F TTC.

Verdict

Très bien : la richesse des fichiers annexes. La gestion du temps des collaborateurs. Les statistiques. Les différents états de sortie et d'impression.
Bien : le manuel très clair.

Passable : la relation entre les fichiers Contacts et Sociétés qui oblige parfois à des doubles saisies.
A revoir : les formules d'édition d'états personnalisés propres à 4D.

Lexique

Diagramme de Gantt : mode de représentation des événements d'un projet sous forme de barres horizontales, l'axe des ordonnées correspondant à une tâche, celui des abscisses au temps qui lui est imparti. Grâce à lui, on visualise rapidement l'ensemble des travaux et leurs chevauchements éventuels.

LOGICIELS & SYSTÈMES
L'essentiel de l'Informatique et des Télécoms

Gestion

InfoContacts : le logiciel "qui sait..."

La société française Kita Logiciels, dirigée par Paul Kühn, annonce la sortie de son logiciel de gestion de contacts pour environnements PC et Macintosh : InfoContacts. Un logiciel paramétrable qui s'adapter aux besoins des entreprises quelque soit leur secteur d'activité.

InfoContacts est une base de données pouvant gérer plus de 100 000 contacts, pour lesquels la gestion de doublons peut atteindre des performances proches de 100%.

Ce logiciel stocke l'ensemble des contacts activés (mais aussi les lettres ou la durée de communication des appels...). Il ne se contente pas seulement de gérer la base de données saisie ou importée par son utilisateur, mais surtout d'en optimiser l'exploitation grâce aux nombreuses informations déjà intégrées au logiciel.

Dans le cadre d'un usage en réseau, le logiciel dispose d'une messagerie qui permet d'envoyer des messages directement sur un autre poste, ou de consulter les plannings de chacun pour bloquer des réunions. Enfin, il intègre le module de traitement de texte.

La saisie des contacts est facilitée par une assistance concrétisée par les points suivants :
- la connaissance de la mise en forme des adresses françaises et étrangères;
- la connaissance de tous les codes postaux de France;
- le logiciel connaît déjà plus de 1000 prénoms et leur genre;
- la connaissance des tous les indicatifs téléphoniques français et étrangers;
- la connaissance des abréviations postales de tous les pays;
- la connaissance du code NAF : InfoContacts attribue aux sociétés le code NAF correspondant à leur activité.
- le logiciel fonctionne indifféremment sous n'importe quelle langue : français, anglais, allemand, espagnol, etc.

univers MAC
n°71
Octobre 1997
La référence Mac & compatibles

• InfoContacts

Le logiciel de gestion de contacts InfoContacts offre une base de données dont la capacité de gestion dépasse les 100 000 contacts. Il dispose d'une messagerie pour l'utilisation en réseau local et intègre également un module de traitement de texte.

InfoContacts, éditeur : Kita Logiciels, prix : 3 002 F ttc

Octobre 1997

INFO PC

NOUVEAUX PRODUITS

Gestion

Gestion de contacts

InfoContacts, de Kita, permet de gérer jusqu'à 100 000 contacts. La saisie des données est facilitée par la reconnaissance des abréviations d'adresses, la prise en compte des genres en fonction des prénoms, et l'attribution automatique des codes postaux et des indicatifs téléphoniques français et étrangers. InfoContacts gère l'agenda des utilisateurs avec possibilité de programmer des alarmes. Il peut établir des recherches à partir des premières lettres du nom, par phonétique et par mots-clés. Ce logiciel peut également être utilisé pour envoyer des télécopies ainsi que des messages électroniques. Il existe indifféremment en version monoposte ou réseau.

▶ **Prix :** à partir de 3 000 F HT environ.

Septembre 1997 / N° 139

Macworld
FRANCE

Organisation/Productivité

KITA LOGICIELS édite *InfoContacts* (3000 F TTC env.), un logiciel de gestion de contacts. D'une grande souplesse d'utilisation, ce programme ne se limite pas simplement à gérer une base de données mais il en optimise l'exploitation grâce à de nombreuses fonctions : gestion de plannings, de la correspondance, nettoyage automatique des fiches, protection des droits d'accès, etc.

Août / Septembre 1997

100 nouveaux produits testés !

20 F seulement

PC Achat

Le magazine guide d'achat de la micro

N° 10 - Août 1997

Gardez le contact !

Kita, InfoContacts, tél. : 01 46 25 05 05, fax : 01 46 25 05 06, 3 000 TTC environ

InfoContacts, de Kita, est un logiciel de gestion de contacts souple et facilement adaptable. Sa grande nouveauté ? De nombreux paramètres intégrés, qui autorisent une gestion efficace des données saisies ou importées. En effet, plusieurs options simplifient l'entrée des contacts : mise en forme des abréviations des adresses françaises ou étrangères selon le pays, mise à disposition des codes postaux de France, attribution automatique des indicatifs téléphoniques...

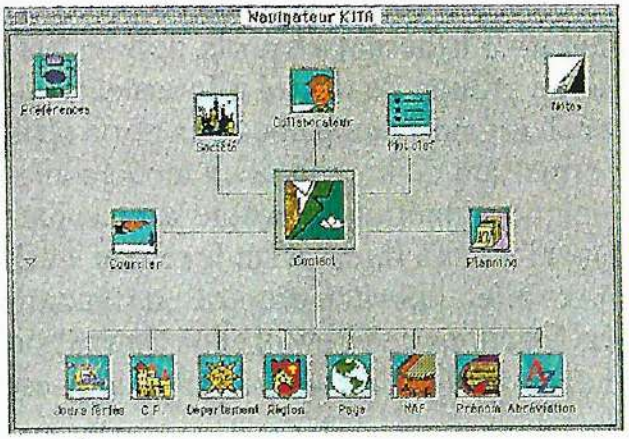
InfoContacts est conçu pour fonctionner dans plusieurs langues. D'autres assistants existent pour exploiter au mieux la base ainsi créée : recherche à partir des premières lettres du nom, envoi de télécopies ou de messages électroniques individuels ou groupés... Le logiciel InfoContacts s'utilise aussi en réseau et autorise l'échange de messages ou la consultation de plannings d'un poste à l'autre.

LE MONDE INFORMATIQUE

PC ET MACINTOSH

Gestion de contacts

L'éditeur français Kita Logiciels propose InfoContacts, un logiciel de gestion de contacts pour PC et Macintosh. Sa base accepte quelque 100 000 contacts. La saisie des données est facilitée par la reconnaissance des abréviations d'adresses, la prise en compte des genres en fonction des prénoms, et l'attribution automatique des codes



postaux et des indicatifs téléphoniques français et étrangers. On peut établir des recherches à partir des premières lettres du nom, par phonétique ou encore par mots clés. Son prix démarre à 2 500 F HT.

Produit: InfoContacts

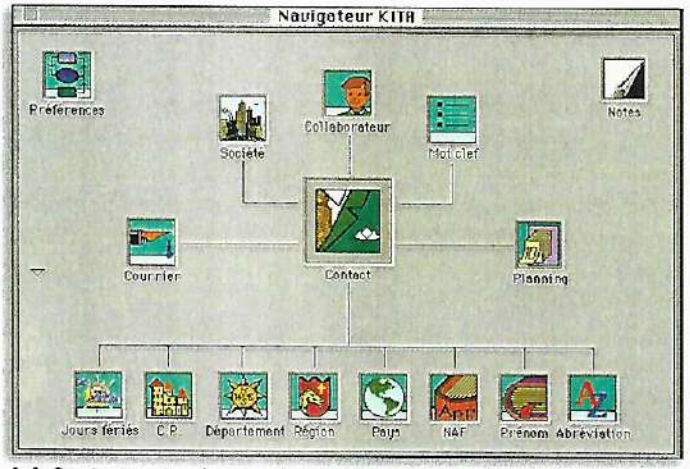
Fournisseur: KITA

Windows NEWS

[GESTION DE CONTACTS]

InfoContacts, un carnet d'adresses ouvert sur l'Europe

Conçu à l'origine pour équiper les commerciaux, InfoContacts se révèle un excellent gestionnaire de contacts pour un usage privé. L'atout principal de ce programme, outre le fait qu'il peut mémoriser jusqu'à 100 000 fiches, réside dans l'optimisation de la mise en forme des noms et des adresses. Le programme connaît les abréviations d'adresses, mais également leur mise en forme en fonction des pays. Ainsi, la saisie STR se transforme automatiquement en *Street* ou *Strasse* selon le pays de domiciliation du contact. De même, le programme attribue de lui-même les codes postaux de la commune, ainsi que les indicatifs téléphoniques. InfoContacts est disponible en version monoposte ou en version réseau, avec, dans ce dernier cas, une messagerie et un gestionnaire de planning. Le programme a été conçu pour être utilisé dans plusieurs langues (français, anglais, allemand, italien et espagnol) : il reconnaît donc l'abréviation postale de ces différents pays. Développé par l'entreprise française KITA Logiciels, InfoContacts coûte moins de 1 200 F TTC.



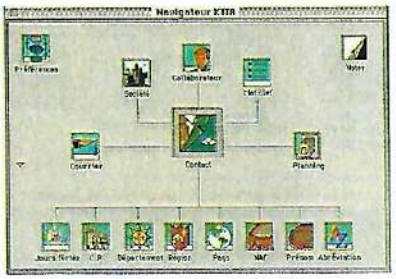
InfoContacts mémorise plus de 100 000 fiches et optimise la saisie des contacts : les codes postaux et les indicatifs sont intégrés dans sa base.

[Service lecteurs N° 44]

GÉNÉRATION PC

Gestion de contacts

Edité par Kita Logiciels, InfoContacts est un logiciel plus particulièrement destiné aux équipes commerciales de l'entreprise. Tournant en version monoposte ou en réseau sous Windows 95 ou NT, InfoContacts peut, grâce à sa base de données 4e Dimension, gérer plus de 100 000 contacts avec possibilité d'importer ou d'exporter des données sous Access. Ce logiciel présente également un certain nombre de caractéristiques comme la reconnaissance des abréviations d'adresses française et étrangère, la connaissance des codes postaux et l'attribution de l'indicatif au numéro de téléphone saisi en fonction de l'adresse du correspondant. Il est commercialisé à 3 000 F en version monoposte.



Contact : Kita Logiciels, 70 rue Rouget-de-Lisle, 92150 Suresnes. Tél. : 01 46 25 05 06

L'ORDINATEUR INDIVIDUEL

▶Des contacts sur une bonne base

Aider à saisir des adresses et à exploiter la base de contacts ainsi réalisée, telles sont les deux grandes orientations d'Infocontacts, édité par Kita Logiciels. Ainsi, par exemple, ce programme connaît les codes postaux, le genre des prénoms, les indicatifs téléphoniques, les abréviations les plus courantes... Infocontacts (pour Macintosh ou pour Windows) coûte près de 3000 F ttc. ■

> Service-lecteurs n° 27

JUILLET/AOUT 1997

[INFOCONTACTS]

Un assistant au visage singulier

Ce logiciel de gestion de contacts dispose d'une interface éloignée des standards.

Votre PC peut être un assistant précieux pour organiser votre temps et vos contacts, en particulier dans le domaine commercial. InfoContacts, développé par la société française Kita, est un logiciel de gestion de contacts destiné aux commerciaux. Il permet d'assurer le suivi des prospects, des clients et des relations presse. Il se révèle, notamment, bien adapté à la mise en œuvre des opérations de marketing direct (publipostage, télémarketing, etc.). Le module-Contact, qui constitue le cœur du programme, mémorise les coordonnées professionnelles, les informations commerciales et financières relatives au prospect, ainsi que l'historique complet des rendez-vous, entretiens et courriers qui le concernent.

InfoContacts facilite le suivi de vos contacts.

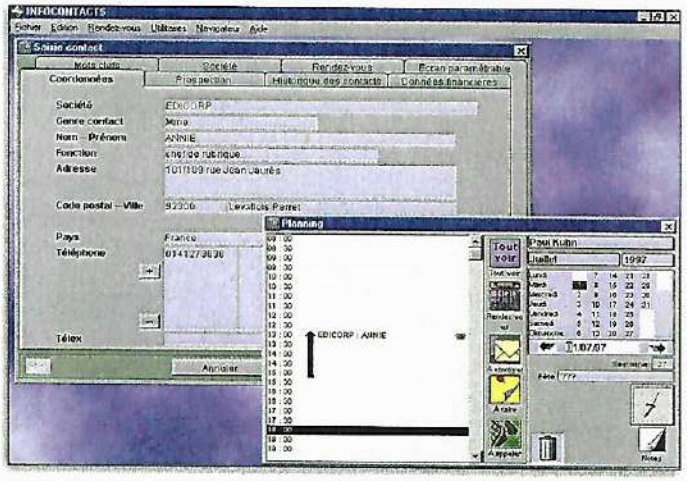
InfoContacts se différencie de la concurrence par quelques fonctions originales. Son atout principal réside dans l'optimisation de la mise en forme des noms et des adresses. Le programme reconnaît les abréviations utilisées dans les adresses et se charge de leur mise en forme en fonction du pays : STR se transforme ainsi en street ou en strasse selon que le contact est domicilié en Grande-Bretagne ou en Allemagne. De même, InfoContacts attribue automatiquement les codes postaux et les indicatifs téléphoniques en fonction de l'adresse du correspondant. Mieux encore, le logiciel remet en forme le numéro de téléphone en fonction des usages en cours dans le pays d'élection. Ainsi, 800455555 devient 001.800.455.55.55 si le contact habite aux États-Unis.

Un programme hors norme

Si InfoContacts est bel et bien une application 32 bits conçue pour Windows 95 et NT 4.0, cela ne se voit absolument pas ! Dessinée en dépit du bon sens, l'interface est à mille lieues des préceptes de Microsoft. Les boîtes de dialogue et les fenêtres ne peuvent être ni dimensionnées ni réduites. Plus pénalisant encore pour un logiciel de ce genre, il est impossible d'effectuer le moindre Glisser-Déplacer (un procédé pourtant très utile pour copier des données entre deux fiches) ou d'établir des liens dynamiques avec une autre application Windows. InfoContacts ne parvient pas à faire oublier qu'il est né sur Macintosh.

L'éditeur nous promet toutefois que la version 6.0, attendue en septembre, sera 100 % compatible Windows 95 et gérera les liens OLE 2.0. Cette prochaine mouture devrait être en mesure, également, d'importer des fichiers de données au format DBF (celui de dBase), ce qui n'est pas le cas à l'heure actuelle.

Annie Lichtner
[Service lecteurs N° 25]



Dédié aux commerciaux, InfoContacts intègre des fonctions qui automatisent la saisie des codes postaux et des indicatifs téléphoniques.

Windows NEWS

Windows NEWS ANALYSE

Rapport de tests

+ **Outils** d'automatisation de la saisie

− **Une interface** éloignée du « look and feel » Windows
Pas d'import direct du format DBF

Fiche technique

- **Type :** gestionnaire de contacts
- **Éditeur :** Kita
- **Fonctions :** outils d'optimisation de la saisie des adresses et des numéros de téléphone, gestion de planning, traitement de texte
- **Compatibilité :** Windows 95 et NT
- **Prix :** environ 3 000 F TTC

Adaptation à Windows

- **Notre verdict** W W W

Compatible avec Windows 95 et NT, InfoContacts exploite pourtant de manière très insuffisante les possibilités de ces systèmes. Ainsi, il ne gère ni la technologie OLE ni le Glisser-Déplacer.

Les notes

- **Simplicité d'utilisation : 6/10**
- **Richesse fonctionnelle : 6/10**
- **Rapport prix/prestations : 4/10**

5,3 Indice Windows News

KITA LOGICIELS
Conjuguer l'édition et les services

Kita logiciels se présente comme un société informatique atypique. Éditrice et distributrice de logiciels, elle concilie la vente de logiciels « packagés » avec le développement et la distribution d'applications à valeur ajoutée. Du développement, de l'édition, de la distribution, du service... Et du dynamisme.

▶ « Kita Logiciels - Étude de K poursuit plusieurs activités complémentaires. À l'origine, Kita (Kita pour « Kit à... ») est un éditeur de logiciels verticaux ou nécessitant du service. Notre originalité, c'est d'éditer et distribuer des logiciels qui peuvent être soutenus ou adaptés immédiatement par nous-mêmes en fonction des exigences du client. Kita ? C'est une forte compétence technique qui dépasse largement le simple support après-vente...

Mais notre second, métier, c'est la commercialisation de logiciels packagés. Les applications développées sur mesure tirant les logiciels packagés, les logiciels packagés tirant le sur mesure. Typiquement dans sa version monoposte, InfoContacts, notre logiciel de gestion de contacts, sera vendu packagé en rayons. Mais dans sa version multiposte ou en réseau Mac-PC, le même logiciel sera plus logiquement adapté aux besoins spécifiques de l'entreprise et donc vendu comme un produit vertical.

Pour éviter toute confusion dans ces deux grandes approches, Kita Logiciels s'est doté d'une structure d'édition et de distribution pour ses produits grand public et packagés : Inmomatix propose ainsi un catalogue de produits d'un prix inférieur à 2 000 F tels que Tous comptes faits (comptabilité personnelle), Joliphone (répertoire électronique), Spreadsheet 2000 (tableur léger orienté objet), Infodepot (gestionnaire d'idées à la More), ou encore des utilitaires de récupération de données. Kita se réservant les produits verticaux à forte valeur ajoutée (gestion d'hôtels restaurants, de librairies, de galeries d'art, de prospection en réseau, de production...) »

Le logiciel qui sait !

« Seconde originalité, les produits Kita sont conçus dès l'origine pour être traduits dans toute langue. Il ne s'agit pas d'une simple traduction de l'interface, mais bien d'une localisation au sens propre : respect des conventions typographiques, etc. Une adresse « 49, rue Edison » saisie en français deviendra automatiquement « 49 Edison Str. ». Gadget ? Cette approche est la seule qui permette d'automatiser quasiment totalement les procédures de dédoublonnage en vue de mailings. La plupart de nos logiciels se placent un cran au-dessus de leurs concurrents non pas tant au niveau de la multiplicité des fonctions, mais parce qu'ils arrivent avec les données indispensables pour accélérer leur exploitation (codes postaux français et étrangers, nouveaux codes NAF venant remplacer l'APE, listes de prénoms). Notre souhait est de faire comprendre que nos produits sont « des logiciels qui savent »...

Le métier d'éditeur allié à celui de SSII nous confère la meilleure réactivité. L'informaticien a des obligations auprès de son client : car on oublie parfois que dans SSII, il y a service. Les remarques et observations de nos utilisateurs sont consignées et rapidement intégrées au fur et à mesure de l'évolution de nos lignes de produits. Il faut savoir écouter et tenir compte des doléances...

L'utilisateur sait reconnaître la qualité du produit qui répond précisément à son besoin sans tomber dans les phénomènes de mode ou d'annonces. Les revendeurs (nous en recherchons toujours de nouveaux) sont plus des partenaires que de simples relais : les solutions que nous proposons savent rentabiliser leur clientèle, qu'elle soit MacOS ou Windows. » ●

Paul Kühn
Président Directeur Général
Kita Logiciels

i 2 moyens pour obtenir plus d'informations sur les produits ▶ Tél. 0 836 700 700 · Minitel : 3617 code MACREFERENCE...

Innomatix s'attaque au marché PRO !

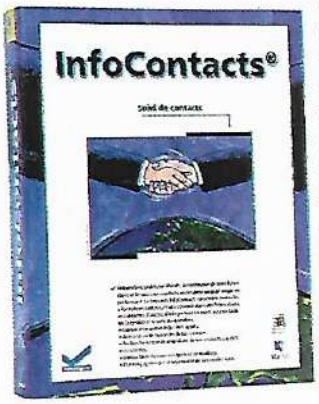
Innomatix "fait ses gammes". La ligne de logiciels "Home & Office" comprenant des utilitaires connus tels que Tous Comptes Faits, JoliPhone Pro et Note-It s'est vue dans un premier temps renforcée avec Find All (récupération de données) et Messager (Envoi de messages vers divers supports de communication). C'est le tour aujourd'hui de la gamme "Business & Management" avec la sortie de deux produits autour d'InfoContacts.

Jusqu'alors, les applications proposées par Innomatix s'adressaient plutôt aux particuliers. La majorité des logiciels présentés par cet éditeur étaient en effet des utilitaires destinés à faciliter la "vie informatique" des utilisateurs. Les produits en question concernaient la vie de la maison, la gestion de compte et se rangeaient du côté des utilitaires.
Avec la sortie des produits définitivement plus orientés vers une utilisation professionnelle, Innomatix vient se ranger aux côtés d'éditeurs traditionnellement tournés vers la gestion, tels que Ciel, Meteor ou Sage/Saari. GuideMac vous en dit plus sur les produits qui constituent la base de cette gamme "Business & management"

● InfoContacts 1.0

Ce logiciel se situe désormais en entrée de la gamme "Business & Management". Il est destiné à tous les travailleurs indépendants et professions libérales susceptibles de gérer un nombre important de contacts (consultants, avocats, attachés de presse, VRP, etc. ...).
Son ergonomie, ses multiples fonctions alliées à une grande souplesse d'utilisation en font un outil très intéressant pour organiser et exploiter toutes les informations utiles concernant les contacts. Mais voyons maintenant quel intérêt peut présenter cette application en comparaison d'un logiciel de gestion de base de données traditionnel.

InfoContacts est proposé au prix public indicatif de 1190 Fttc.



Un logiciel qui "sait"

Comme les deux autres produits de la gamme Business & Management, InfoContacts intègre déjà des bases de connaissances qui simplifient la saisie des contacts et garantissent la qualité de leur exploitation. Par exemple, grâce à ses banques de données, il attribue automatique le genre correspondant à la saisie de nouveaux contacts (masculin/féminin), il connaît aussi tous les codes postaux nationaux, les nouveaux codes NAF (ex-APE) et la mise en forme des adresses étrangères en fonction du pays.

Fonctionnalités

InfoContacts permet à l'utilisateur de constituer jusqu'à 2000 dossiers clients sur des fiches contacts très complètes, présentées sur sept onglets (Coordonnées, Prospection, Historique, Finance, Société, Mot-clef, Rendez-vous).

Le logiciel permet à l'utilisateur d'avoir un **fichier-contact** lié à un fichier société. La gestion de plusieurs contacts dans une même société pose souvent problèmes, qui est ici résolu grâce à un lien entre le fichier des contacts et un fichier récapitulatif par société. Il n'y a ainsi plus à saisir plusieurs fois les mêmes coordonnées des contacts car dès l'identification de la société, InfoContacts va automatiquement pré-saisir l'adresse et les coordonnées téléphoniques dans la fiche du nouveau contact.

Le système de bases de connaissances intégrées du logiciel permet la **remise en forme automatique des adresses et des téléphones** pendant la saisie. Une adresse saisie rapidement ou importée sous la forme "140 r du fbg st martin" se réécrit d'elle même "140, rue du Faubourg Saint-Martin". L'application gère les abréviations et renseigne automatiquement les codes postaux et les désignations professionnelles (NAF).

La présentation en liste permet la **recherche immédiate** des contacts par saisie des premiers caractères ou par tout autre critère stocké dans la fiche. L'utilisateur peut ainsi retrouver très vite ses contacts par centres d'intérêts, activité ou localisation géographique.

Un traitement de textes intégré facilite l'édition des courriers type et des mailings. L'utilisateur prépare ses courriers et indique les emplacements où doivent apparaître les informations issues de ses fiches contacts. InfoContacts les positionnera automatiquement et les courriers seront personnalisés.

De plus, la **commande de mailing** permet d'éditer des envois en nombre. L'utilisateur rédige sa correspondance depuis le dossier des contacts concernés, ses matrices lui feront gagner du temps pour la rédaction de courriers à caractère répétitif. Ils sont ensuite stockés dans **l'historique du contact** et sont consultables à tout moment.

Le logiciel permet de **gérer des plannings en direct.** Les coordonnées des contacts sont reprises dans un planning imprimable au format de l'agenda de l'utilisateur. Les RDV enregistrés dans le planning sont automatiquement reportés dans les dossiers des clients concernés. L'utilisateur peut modifier ses rendez-vous sur le planning par simple glisser-déposer. Une alarme prévient l'utilisateur quand l'heure du rendez-vous est arrivée.

● InfoProspects 2.5

Ce logiciel est une gestion de base de données qui facilite et optimise la constitution et l'exploitation de fichiers clients et prospects sous PC et Macintosh.
Il s'adresse aux PMI, PME, artisans, aux

Innomatix

Business & Management

groupes de travail et permet de gérer les relations commerciales avec des prospects, des clients ou des fournisseurs.
Bien que plus puissant qu'InfoContacts, un grand nombre de ses fonctionnalités en sont cependant issues. Nous détaillerons donc plus particulièrement les particularités d'InfoProspects.

Des fonctions complémentaires...

Si tous les utilisateurs ne parlent pas la même langue, InfoProspects peut changer son interface dans l'une des **cinq langues** suivantes : anglais, allemand, espagnol, français ou italien. Utilisé en réseau, InfoProspects garde en mémoire la langue choisie par chaque utilisateur.
Sur l'une ou l'autre des plates-formes Windows et Mac, l'utilisateur retrouve une **interface identique.**

InfoProspects permet de ne plus perdre de temps sur la saisie et le traitement des données, grâce à la mise en forme dynamique des adresses selon l'usage en vigueur du pays de destination et l'ajout de majuscules oubliées. À l'instar de ce que fait InfoContacts (voir plus haut), **les adresses sont automatiquement ressaisie** sous une forme correcte.
Des bases de connaissances évolutives intégrées permettent à InfoProspects de comprendre les **abréviations des différentes langues** et de renseigner automatiquement les codes postaux et les désignations professionnelles (codes NAF).

InfoProspects **identifie et supprime les fiches en double**. La suppression des doublons entraîne le regroupement automatique des informations de chacune sur une seule fiche. Indispensable pour les regroupements de fichiers, cette fonction épargnera à l'utilisateur des envois coûteux et inutiles aux mêmes personnes.
Des **tableaux historiques** gardent la trace des rendez-vous, courriers envoyés et affaires négociées et les documents restent consultables à tout moment.

Les modes de **recherche multi-critères** et/ou par mots-clefs permet une sélection personnalisée des contacts, tandis que **l'éditeur de statistiques** propose une vision d'ensemble des fichiers. En croisant jusqu'à trois critères thématiques ou géographiques, l'utilisateur obtiendra un spectre très précis de la clientèle et de sa répartition.

InfoProspects gère de plus les expéditions en **publipostage à la norme Post-Impact**. Il permet en outre de piloter des fax-mailings personnalisés grâce aux informations stockées dans la fiche client.

Enfin, InfoProspects simplifie **la gestion de plannings.** Les rendez-vous notés sont automatiquement reportés dans les dossiers clients avec les comptes rendus des appels et des contacts. La gestion des rendez-vous des différents collaborateurs se fait à la souris par simple "glisser-déposer" et les plannings sont imprimables sous différents formats d'agenda.

● InfoBusiness 1.0

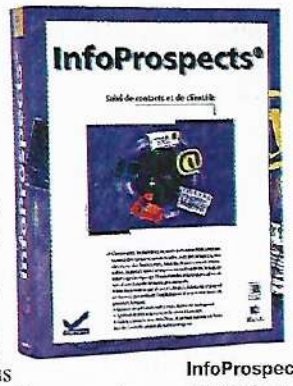
InfoBusiness 1.0 est le logiciel le plus complet et le plus puissant de la gamme "Business & Management". Il fonctionne sous environnement PC et Mac. Il s'agit non seulement d'un logiciel complet de suivi de contacts, mais aussi d'une passerelle vers la gestion commerciale. Il permet aux utilisateurs d'organiser et de gérer toutes les données utiles rattachées à leurs contacts et d'obtenir des fiches exhaustives par contacts.

InfoBusiness permet aussi d'**améliorer la communication interne** et les performances de chaque acteur de l'entreprise en le tenant informé de l'historique et de l'état des dossiers en cours par contacts.
Par ailleurs, il permet un arbitrage en cas de conflit de gestion de ressources ou gestion de moyens sur certains dossiers prioritaires, grâce à ses fonctions avancées de gestion de plannings, comme le font les outils de gestion de projets.

Les "Plus" produit...

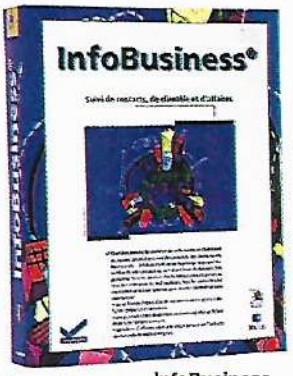
Grâce à une nouvelle présentation du **planning de groupe,** InfoBusiness permet la prise de rendez-vous en commun de toute une équipe. Les rendez-vous notés dans le planning sont automatiquement reportés dans les dossiers clients avec les compte rendus des appels et des contacts.

Pour un travail d'équipe, toute information entrée dans la base par un collaborateur est immédiatement accessible à l'ensemble des collaborateurs concernés, sous réserve d'autorisation d'accès.
La base de données ergonomique capable d'exploiter efficacement un fichier de plus de 100 000 contacts.
Grâce à ses différentes présentations en liste, les utilisateurs peuvent afficher et éditer sous forme de colonnes les informations les plus utiles de leur travail en cours. Les utilisateurs peuvent ainsi choisir le format de liste le mieux adapté ou en créer un nouveau. Un format "avec détails" présente même une fiche synthétique de données au bas de la liste des contacts ou des sociétés.



InfoProspects proposé au prix public indicatif de 2950 Fttc.

Grâce à une technologie inédite de **recherche phonétique**, les doublons sont identifiés même quand l'orthographe des noms est fausse. Les informations contenues dans les fiches en doublon sont automatiquement reportées sur la fiche originale.
Pour l'élaboration de fichiers spécifiques, toutes les informations stockées dans les fiches de contacts peuvent faire l'objet d'une **recherche simple ou croisée.**



InfoBusiness est proposé au prix public indicatif de 4750 Fttc.

La **liste des Affaires** comprend les dossiers en cours par contact, entreprise et collaborateur concerné. Grâce au tableur intégré, le fichier d'Affaires présente l'avancement et le chiffrage global des dossiers. Chaque fiche représente un dossier comprenant toutes les informations liées aux échanges avec le contact. Ces informations sont organisées sur 5 onglets destinés à recevoir toutes les informations utiles (description, chiffrage, commentaires et courriers associées). L'ensemble des informations sera stocké dans les dossiers de chacun des collaborateurs intervenant sur l'affaire.

Gamme complète, évoluant vers de véritables outils de gestion commerciale, ces différents produits constituent une excellente surprise. Leur puissance et leur simplicité de mise en œuvre sont des atouts qui devraient séduire beaucoup de professionnels à la recherche de solutions de gestion sur Macintosh. ●

Business & Management

» Innomatix présente « Business & Management », sa nouvelle gamme de logiciels de gestion de contacts. Elle constitue l'une des trois gammes de logiciels bureautiques à destination des PME, PMI et professions libérales. « Business & Management » réunit trois logiciels. InfoProspects s'adresse aux groupes de travail pour faciliter le suivi de contacts et de clientèle. Le programme, disponible en cinq langues, gère plus de 100 000 fiches. Il permet de qualifier les contacts par mots clés et de garder un historique des actions menées. InfoProspects sait aussi lancer des fax-mailings, visualiser l'emploi du temps des différents collaborateurs, éditer des statistiques et dédoublonner les fiches clients. De son côté, InfoBusiness constitue une transition vers la gestion commerciale en « affectant » une affaire à plusieurs collaborateurs. Le suivi ne se fait plus client par client, mais dans une philosophie plus proche de la gestion de projets. Enfin, InfoContacts s'adresse à ceux qui travaillent seuls ou en équipe restreinte. Le logiciel permet d'éditer des factures et devis, d'imprimer des enveloppes, de planifier ses rendez-vous.

Éditeur : Innomatix.

Prix : InfoProspects 2 950 F ttc, InfoBusiness 4750 F ttc, InfoContacts 1 190 F ttc

InfoBusiness 1.0

Suivi de contacts, de clientèle et d'affaires.

Pour groupe de travail, PME, PMI, artisans, cabinets. Finis les dossiers clients introuvables, dispersés au sein de l'entreprise ou mal exploités ! Grâce à InfoBusiness vous disposerez d'une base de données de plus de 100 000 contacts et une vision précise des affaires en cours. InfoBusiness dispose d'un puissant planning de groupe : les Rendez-vous sont automatiquement reportés dans les dossiers clients... InfoBusiness intégre un traitement de texte et un tableur et fonctionne en réseau hétérogéne (Mac et PC).

Innomatix
70, rue Rouget de Lisle
92150 SURESNES
FRANCE
http//www.innomatix.com

Monsieur MARCHIONI Américo
Tél. : 01.46.25.09.80
Fax : 01.46.25.09.81

innomatix

InfoProspects 2.5

Suivi de contacts et de clientèle. Pour groupe de travail, PME, PMI, artisans. Permet toutes les actions nécessaires à transformer des prospects en clients. Gérer plus de 100.000 fiches. Qualifier des contacts par mots-clefs. Editer des devis, des factures. Garder un historique des actions menées. Lancer un fax-mailing. Visualiser l'emploi du temps de plusieurs collaborateurs. Editer des statistiques.

Dédoublonner les fiches client. Effectuer des recherches, des tris ou des opérations complexes d'import/export... Fonctionne en réseau hétérogène (Mac & PC) et en 5 langues (Français, Italien, Anglais, Allemand, Espagnol).

Innomatix
70, rue Rouget de Lisle
92150 SURESNES
FRANCE
http//www.innomatix.com

Monsieur MARCHIONI Américo
Tél. : 01 46 25 09 80
Fax : 01 46 25 09 81

innomatix