

Dynamics CRM : Microsoft appâte les entreprises en cassant les prix

Dans quelques jours va se tenir à San Francisco la grande messe de Salesforce, une occasion pour Microsoft de se rappeler au bon souvenir des participants. La firme de Redmond a en effet annoncé hier le lancement de **Sales Productivity**, un bundle regroupant à la fois **Dynamics CRM, Office 365 et Power BI**. Ce package qui s'adresse aux forces commerciales des entreprises comprend des licences pour 5 utilisateurs pour l'outil Dynamics CRM Online professionnel, une licence pour la suite bureautique Cloud en version Entreprise E3 et la solution analytique Power BI. Les commerciaux disposent ainsi d'une continuité dans leur travail en ne basculant pas d'une application à une autre, souligne-t-on chez Microsoft pour vanter les vertus de l'intégration des logiciels maison.

Pour faire la différence avec Salesforce.com, Microsoft parie aussi sur des tarifs agressifs. Ainsi, le bundle est disponible à partir de **65 dollars par mois et par utilisateur**. Pour les clients d'Office 365, ce package passe à **45 dollars par mois et par utilisateur**. Un sacré rabais quand on sait que, pris individuellement, Dynamics CRM Online Professionnel coûte 65 dollars par mois et les deux autres solutions 20 dollars mensuels chacun. **Fred Studer**, responsable marketing des produits Dynamics chez Microsoft rappelle que le même « *bundle chez Salesforce.com est à 300 dollars par utilisateur et par mois* ». Il précise que cette promotion durera jusqu'au mois de juin 2015.

On attend la réponse de Salesforce.com sur Dreamforce où des annonces en matière de Cloud Analytics devraient être faites. L'occasion de montrer sa différence et pas uniquement sur le plan tarifaire.

Crédit Photo@Rafal Olechowski

A lire aussi :

[ERP : Microsoft Dynamics AX passe sur Azure](#)

[CRM et ERP : pour Dynamics, Microsoft mise largement sur Azure](#)