

# Microsoft 2006 : les entreprises avec Microsoft Dynamics

La gamme MBS (

*Microsoft Business Solutions*) des solutions de gestion du géant des logiciels, qui s'adresse à aux entreprises, change de nom, histoire de marquer l'évolution de sa stratégie : elle devient **Microsoft Dynamics**. Aux Etats-Unis, Microsoft Dynamics propose des solutions financières, de '*customer relationship* (d'où l'expression CRM si on y ajoute du *management*), et enfin de '*supply chain*', que nous pourrions traduire en ERP. Microsoft propose à la fois des solutions de comptabilité, de gestion commerciale avec les stocks et les chaînes de fabrication et de distribution. Et la relation client. Aux Etats-Unis, l'éditeur prépare une gamme 'compta', orientée PME, et concurrente d'offres de type Ciel ou EBP. Il faudra sans doute quelques temps – 2 à 3 ans ? – avant qu'elle ne soit adaptée au marché français. En France, l'offre Microsoft Dynamics se traduit par **Navision 4.1**, le portail employé ou solution d'ERP pour les PME de taille petite à moyenne. **Dynamics CRM 3.0** (ex MS CRM) qui est annoncé pour janvier 2006. Et **Dynamics AX 4.0** (ex Axapta), l'ERP pour les entreprises plus importantes, annoncé pour juin 2006. L'évolution de la gamme s'accompagne de stratégies vers MS Dynamics, avec la gestion des rôles ? une nouveauté orienté métiers -, les portails et workflow basés sur SharePoint, une dose de '*business intelligence*' et des services Web. La productivité individuelle s'exprimera donc avec Office ; les services Web SOA-XML avec Windows Vista et Windows Studio 2005 pour les développements ; le portail de travail collaboratif avec SharePoint Server, sur lequel seront développés des scénarios d'accès à l'information. Quant à la '*business intelligence*', elle s'exprimera au travers de SQL Server. Au final, Microsoft définit ses priorités : **orientation métier** et **intégration avec le système d'information**.