

Microsoft Dynamics 365 : 50 dollars par mois et une licence light à prix cassé

Attendu comme un possible 'game changer' sur le marché des applicatifs en mode SaaS, Dynamics 365 sera disponible en deux éditions. Selon *ZDNet.com*, la nouvelle offre d'applicatifs d'entreprise de Microsoft, qui entend unifier ERP et CRM (en fusionnant Dynamics AX et CRM Online) tout en se rapprochant d'Office 365, sera proposée en deux bundles. Le premier (Business) devrait inclure le module financier, la gestion des ventes et celle du marketing. La seconde (Entreprise) serait plus complète et inclurait ventes, marketing, gestion des opérations, service aux clients et même gestion des salariés sur le terrain.

Dédiée aux entreprises de 10 à 250 personnes, l'édition Business sera centrée sur le module financier en mode SaaS, que Microsoft a redéveloppé dans l'optique de Dynamics 365. Cette gestion financière devrait être disponible dès la fin de l'année, tandis que les modules de gestion des ventes et du marketing ne seraient disponibles qu'au second semestre 2017, si on se fie au document publié par un partenaire de Microsoft, que *ZDNet.com* a pu récupérer avant son effacement. Deux tarifs seront proposés pour cette offre. La licence pleine sera commercialisée pour 50 \$ par utilisateur et par mois (avec tous les modules et PowerApps, le service de développement). Mais Redmond proposerait aussi une licence light (dite Team Members), pour seulement 5 \$ par mois et par personne. Le document ne précise pas les fonctions associées à cette offre low cost. Rappelons, à titre de comparaison, que Salesforce propose son offre de CRM complète à 75 \$ par mois et par utilisateur (une solution d'entrée de gamme étant vendue 25 \$ jusqu'à 5 utilisateurs).

Dynamics 365 : une torpille anti-Salesforce ?

Conçue pour les sociétés de plus de 250 personnes, l'édition Entreprise de Dynamics 365 proposera un accès plus flexible. Toujours selon le même document, Microsoft prévoit un package à 115 \$ par utilisateur et par mois (n'incluant pas la gestion des opérations) et un package complet à 210 \$. L'offre sera également accessible module par module, à des tarifs variant entre 40 et 190 \$. Enfin, comme avec l'édition Business, une licence light sera proposée pour 10 \$ par utilisateur et par mois.

L'arrivée de Dynamics 365, dont Microsoft devrait détailler les contours le 11 octobre lors d'un événement en Floride, fait figure de menace pour Salesforce. La fusion des fonctions de gestion et de CRM dans le SaaS apparaît comme un gage de simplification pour l'entreprise. Qui plus est, le modèle de données de Dynamics 365 sera identique à celui d'Office 365, la suite collaborative de Redmond qui s'est fait une place sur le marché. Là encore une promesse de simplification dans l'intégration et la gestion des données. Le récent [rachat de LinkedIn par Microsoft](#) montre également la volonté de Redmond de contrer Salesforce dans le CRM. Ce dernier ne s'y est d'ailleurs pas trompé : Marc Benioff, son patron, a récemment expliqué qu'il était [prêt à payer plus cher que Microsoft](#) pour s'emparer du réseau social professionnel.

A lire aussi :

[CRM : Microsoft arrache HP à Salesforce](#)

[CRM, ERP, Analytics, ECM : les dépenses des entreprises s'envolent](#)

[CRM : Salesforce distance SAP et Oracle](#)

crédit photo : [ricochet64](#) / [Shutterstock.com](#)