

SugarCRM cartonne en zone EMEA

SugarCRM s'est fait connaître pour ses solutions de gestion de la relation client *open source*. L'éditeur marque aujourd'hui des points en terme de parts de marché, en particulier dans la zone **EMEA** (Europe, Moyen-Orient et Afrique), où il connaît une croissance importante de ses ventes.

Le nombre de nouveaux clients a ainsi augmenté de **51 %** au premier trimestre 2011, par rapport au même trimestre de l'année précédente. Ceci s'est traduit par des revenus en hausse de **25 %** (dans la même zone et sur la même période). Ce succès s'est également étendu aux partenaires EMEA de la société : **17** d'entre eux ont **doublé** leur chiffre d'affaires de produits SugarCRM en 2010.

*« Le succès de nos partenaires commerciaux dans la zone EMEA est une indication de la solidité du modèle économique que nous créons avec leur aide, déclare **Tom Schuster**, vice-président et directeur général de la région EMEA pour SugarCRM. Notre engagement auprès du circuit des distributeurs a eu pour conséquence une augmentation du chiffre d'affaires et une dynamique accrue pour Sugar. »*

En France, le dernier partenaire en date pour SugarCRM est le spécialiste des solutions de CRM **Blue note systems**, qui travaillait déjà auparavant avec la version communautaire de Sugar (et qui pourra dorénavant proposer l'ensemble du catalogue de l'éditeur américain).