

## 7.2 Présentation de la version

### Sage CRM Collaboration optimisé par Yammer

Sage CRM Collaboration optimisé par Yammer offre à votre entreprise la puissance du réseau social sécurisé et privé de Yammer, au cœur de Sage CRM. La première version est un composant gratuit et téléchargeable Sage CRM, qui utilise l'offre standard de Yammer. Aucun achat premium n'est requis.

- [Installer Sage CRM Collaboration](#)
- [Se connecter à Sage CRM Collaboration](#)
- [Publier une mise à jour pour un groupe](#)
- [Activer la barre de défilement du flux de nouvelles](#)
- [Afficher toutes les rubriques Yammer pour un client Sage CRM](#)

### Intégration Facebook

La version 7.2 comprend une intégration Facebook simple conçue pour donner aux sociétés un aperçu de l'exposition de leurs contacts et des autres sociétés sur Facebook ainsi que pour pouvoir rechercher et enregistrer ces informations depuis l'interface Sage CRM.

- [Installer Facebook pour Sage CRM](#)
- [Rechercher sur Facebook depuis la page Résumé du contact](#)
- [Consulter le flux Facebook d'une société depuis Sage CRM](#)

### Sales Tracker pour Windows 8

Tracker Sales permet aux commerciaux mobiles d'accéder en lecture aux ventes Sage CRM et aux données de contact lors de leurs déplacements à l'aide d'une tablette Windows 8.

- [Télécharger l'application Sales Tracker](#)
- [Se connecter à Sales Tracker](#)
- [Consulter les ventes Sage CRM récentes depuis Sales Tracker](#)
- [Rechercher via la barre d'icônes Windows 8](#)
- [Modifier les options d'actualisation des données Sales Tracker](#)

### Sales Lite pour iPhone

Sales Lite est une application pour iPhone conçue spécialement pour les commerciaux en déplacement, qui ont besoin de pouvoir consulter des informations à jour depuis leur téléphone (même hors réseau).

- [Télécharger l'application Sales Lite pour iPhone](#)
- [Se connecter à Sage Lite](#)
- [Obtenir des données dans Sales Lite](#)
- [Travailler hors ligne avec Sales Lite](#)
- [Envoyer un e-mail à un contact dans Sales Lite](#)
- [Ajouter une note à une opportunité de vente dans Sales Lite](#)

### Sage CRM pour tablette avec prise en charge iOS

Vous souhaitez accéder à Sage CRM également depuis votre tablette ? Le nouvel appareil/nouveau thème permettant d'optimiser Sage CRM pour les tablettes est désormais pris en charge en tant que partie intégrante de Sage CRM Licence, tout comme l'accès à la plupart des fonctionnalités clés de Sage CRM avec la version de bureau classique de Sage CRM depuis votre iPad.

- [Définir les préférences d'accès de la tablette](#)
- [Se connecter à Sage CRM à partir d'une tablette](#)
- [Ajouter des données clients à Sage CRM à partir d'une tablette](#)

### Intégration Sage CRM et Sage ERP X3

Basée sur l'intégration Sage standard établie de SData (Sage Data), cette intégration offre un accès direct aux devis, commandes, factures et informations sur les crédits pour commission de Sage ERP X3 aux utilisateurs Sage CRM.

- [Consulter les devis et commandes Sage ERP X3 depuis une opportunité](#)
- [Analyser les factures dans Sage ERP X3 depuis un compte](#)
- [Valider une référence de Compte d'exploitation depuis Sage ERP X3](#)



### Amélioration des rapports

Une fois que vous avez créé un bon rapport, vous pouvez le dupliquer en toute simplicité et le réutiliser pour un nouveau rapport. La création de rapport a été améliorée, elle aussi, avec des colonnes triées par ordre alphabétique dans votre langue. De plus, vous disposez d'un commutateur tout simple pour désactiver les options Exporter vers PDF/CSV/Excel pour les utilisateurs non administrateurs.

- [Dupliquer un rapport](#)
- [Sélectionner les colonnes du rapport dans la liste triée par ordre alphabétique](#)
- [Protéger le rapport généré à partir de l'exportation](#)

### Améliorations des Graphiques de fusion

Dans la dernière version, les Graphiques de fusion sont générés en HTML 5, ce qui ne requiert pas l'installation de Flash. De nouveaux types de graphique ont été ajoutés à Sage CRM et une bibliothèque de Gadgets de fusion est fournie avec l'installation. Les Gadgets de fusion peuvent être utilisés par les partenaires commerciaux et les développeurs afin de créer des graphiques et des éléments personnalisés pour une visualisation avancée des données.

- [Ajouter un graphique en entonnoir, en anneaux ou en pyramide à un rapport](#)
- [Ajouter un graphique en jauge avec les Gadgets de fusion](#)

### API côté-client

Un ensemble simple de fonctions côté-client à l'épreuve des mises à niveau, qui peut être appelé depuis les champs Script de modification ou Contenu de personnalisation, ou en référant un fichier externe depuis l'un de ces emplacements. Cet ensemble puissant permet surtout de modifier l'apparence des champs sur un écran afin de rendre la saisie plus simple et plus rapide. Une connaissance conceptuelle basique en programmation est utile mais pas essentielle.

- [Ajouter un surlignage de couleur aux champs obligatoires](#)
- [Ajouter un bouton Imprimer dans l'onglet Résumé de Dossier Prospect](#)

### Améliorations des notifications

Les notifications à l'écran n'interrompent plus la tâche en cours de l'utilisateur. À la place, une zone de notifications, qui indique le nombre de notifications actives, est disponible en haut de l'écran. L'utilisateur peut développer ou cacher ses notifications en cours et choisir de différer ou d'effacer une ou toutes les notifications.

- [Afficher le nombre de notifications en cours](#)
- [Différer ou effacer une notification](#)

### En savoir plus sur 7.2

[Enregistrer votre copie de Sage CRM](#)



## Sage CRM Collaboration optimisé par Yammer

### Installer Sage CRM Collaboration

Pour installer le composant Sage CRM Collaboration :

1. Téléchargez le composant depuis la section [Applications et suppléments](#) de la communauté Sage CRM.
2. Enregistrez le fichier compressé du composant sur votre bureau, par exemple.
3. Allez dans **Administration | Personnalisation | Gestionnaire de composants**, choisissez le fichier compressé à l'emplacement où vous l'avez enregistré et sélectionnez **Installer le composant**.
4. Allez dans **Administration | Utilisateurs | Utilisateurs** et modifiez les comptes des utilisateurs qui doivent disposer des droits pour utiliser le module complémentaire Yammer.
5. Réglez l'indicateur **Autoriser Yam** sur **Oui** pour chaque utilisateur concerné.

### Se connecter à Sage CRM Collaboration

Pour se connecter à Sage CRM Collaboration :

1. Allez dans **Mon CRM | Yammer**.
2. Connectez-vous à Yammer à l'aide de l'adresse électronique professionnelle que vous utilisez habituellement pour accéder au réseau Yammer de votre société. Si vous n'avez pas de compte Yammer, rendez-vous sur [Yammer](#) et commencez par vous inscrire.

Dans l'onglet Mon CRM | Yammer, vous pouvez effectuer, pour la plupart, les mêmes actions que depuis votre page d'accueil Yammer, comme par exemple suivre les contacts, publier des mises à jour et changer de groupe.

### Publier une mise à jour pour un groupe

Pour publier une mise à jour pour un groupe dont vous êtes membre :

1. Allez dans **Mon CRM | Yammer**.
2. Sélectionnez **Groupe** dans la liste déroulante Groupes en haut de l'onglet.
3. Saisissez la mise à jour dans la zone de texte.
4. Sélectionnez **Mettre à jour**.

### Activer la barre de défilement du flux de nouvelles

Le flux de nouvelles Yammer reste accessible où que vous travaillez dans Sage CRM. Pour activer le flux de nouvelles Yammer :

1. Sélectionnez l'icône **Yammer**, en bas à droite de l'écran.
2. Le flux de nouvelles s'affiche et vous pouvez faire une mise à jour directement depuis la barre de défilement du flux.

### Afficher toutes les rubriques Yammer pour un client Sage CRM

Pour afficher toutes les rubriques Yammer liées à un client Sage CRM :

1. Sélectionnez **Rechercher | Société** et ouvrez l'enregistrement de la société.
2. Sélectionnez l'onglet **Yammer**.
3. Une liste de toutes les publications Yammer liées à la rubrique de la société s'affiche. En général, elle s'affiche au format #Sage CRM – [nom de la société].
4. Pour ajouter une nouvelle publication en relation avec la rubrique de la société, saisissez le texte, auquel s'ajoute automatiquement le préfixe de la société, et effectuez la mise à jour.

Vous pouvez également suivre la rubrique d'une société en particulier et recevoir des notifications Yammer dès que de nouvelles publications sont ajoutées à la rubrique que vous suivez.

[Retour à la table des matières](#)

## Intégration Facebook

### Installer Facebook pour Sage CRM

Pour installer le composant Facebook pour Sage CRM :

1. Téléchargez le composant depuis la section [Applications et suppléments](#) de la communauté Sage CRM.
2. Enregistrez le fichier compressé du composant sur votre bureau, par exemple.
3. Allez dans **Administration | Personnalisation | Gestionnaire de composants**, choisissez le fichier compressé à l'emplacement où vous l'avez enregistré et sélectionnez **Installer le composant**.

### Rechercher sur Facebook depuis la page Résumé du contact

Pour rechercher un contact sur Facebook depuis Sage CRM :

1. Sélectionnez **Rechercher | Contact** et ouvrez l'enregistrement du contact.
2. Dans l'onglet Résumé, sélectionnez **Rechercher sur Facebook**.
3. Une nouvelle page présente les résultats de recherche sur Facebook avec un nombre de correspondances proposées.  
**Remarque** : Si vous n'avez pas encore de compte sur Facebook, commencez par vous inscrire.
4. Sélectionnez le contact dans Facebook.
5. Copiez son URL Facebook dans votre presse-papier. Retournez dans CRM et sélectionnez le bouton **Modifier**.
6. Collez l'URL Facebook du contact dans le champ **Facebook**.
7. Enregistrez. Le lien Facebook du contact est enregistré avec l'enregistrement de contact dans Sage CRM et une icône Facebook apparaît à côté du champ (et aussi en regard du contact dans les résultats de recherche). Si vous cliquez sur cette icône, vous serez redirigé directement vers la page de profil de ce contact sur Facebook.

Si une photo de profil est disponible, cette photo remplacera l'icône du contact dans la zone de contenu en haut de la page du contact dans CRM.

## Consulter le flux Facebook d'une société depuis Sage CRM

Pour consulter le flux Facebook d'une société depuis Sage CRM :

1. Sélectionnez **Rechercher | Société** et ouvrez l'enregistrement de la société.
2. Dans l'onglet Résumé, sélectionnez **Rechercher sur Facebook**.
3. Une nouvelle page présente les résultats de recherche sur Facebook avec un nombre de correspondances proposées.  
**Remarque** : Si vous n'avez pas encore de compte sur Facebook, commencez par vous inscrire.
4. Sélectionnez la société sur Facebook.
5. Copiez l'URL Facebook de la société dans votre presse-papier. Retournez dans CRM et sélectionnez le bouton **Modifier**.
6. Collez l'URL Facebook de la société dans le champ **Facebook**.
7. **Sauvegarder**. Deux nouveaux liens apparaissent également en regard du champ Facebook : **Profil** et **Flux**.
8. Sélectionnez le lien **Flux** pour ouvrir le flux de la société dans une fenêtre contextuelle dans CRM. Le lien **Profil** ouvre une nouvelle fenêtre, vous redirigeant sur le profil Facebook de la société.

Si CRM peut récupérer la photo de profil de la société, cette dernière remplace l'icône de la société dans la zone en haut de la page de la société dans CRM.

[Retour à la table des matières](#)

## Sales Tracker pour Windows 8

### Télécharger l'application Sales Tracker

Pour télécharger l'application :

1. Rendez-vous sur [Windows 8 AppStore](#) depuis votre appareil Windows 8.
2. Recherchez Sage CRM.
3. Sélectionnez **Sage CRM Sales Tracker**.
4. Sélectionnez **Installer**.

### Se connecter à Sales Tracker

Pour vous connecter à Sales Tracker :

1. Sélectionnez l'icône de **Sage CRM Sales Tracker** sur l'écran d'accueil.
2. Lisez et acceptez les conditions générales puis saisissez votre nom d'utilisateur et votre mot de passe dans l'écran de connexion.

### Consulter les ventes Sage CRM récentes depuis Sales Tracker

Pour consulter les données Sage CRM depuis Sales Tracker :

1. L'écran **Opportunités** présente un graphique en anneau de vos opportunités de vente récentes par étapes.
2. Faites défiler de droite à gauche pour voir les sociétés ajoutées récemment, puis les contacts.
3. Sélectionnez un enregistrement à analyser et obtenez plus de détails.
4. Sélectionnez l'icône **Favoris** pour ajouter l'enregistrement à votre liste de favoris.

### Rechercher via la Barre des Charmes Windows 8

Pour rechercher une société dans Sales Tracker :

1. Faites défiler de droite à gauche dans Sales Tracker pour activer la **Barre des Charmes** de Windows 8.
2. Entrez le nom de la société dans la zone de recherche et sélectionnez la loupe.
3. Les correspondances pour le nom de la société s'affichent. Sélectionnez la société pour analyser son enregistrement.

### Modifier les options d'actualisation des données Sales Tracker

Pour modifier, par exemple, les options d'actualisation des données au démarrage :

1. Faites défiler de droite à gauche dans Sales Tracker pour activer la **Barre des Charmes** de Windows 8.
2. Sélectionnez **Paramètres | Options**.
3. Réglez le curseur **Actualisation au démarrage** sur On/Off.

[Retour à la table des matières](#)

## Sales Lite pour iPhone

### Télécharger l'application Sales Lite pour iPhone

Pour télécharger l'application :

1. Assurez-vous :
  - que votre iPhone est un modèle 3GS ou ultérieur
  - qu'il fonctionne sur IOS 5 ou ultérieur
  - d'être autorisé à accéder aux services Web dans Sage CRM. Votre administrateur système peut effectuer une vérification dans **Administration | Utilisateurs | Utilisateurs | Autoriser l'accès au service Web**.
2. Rendez-vous sur l'App Store depuis votre iPhone.
3. Recherchez Sage CRM.
4. Sélectionnez **Sage CRM Sales Lite pour iPhone**.
5. Sélectionnez **Gratuit | Installer l'application**.

### Se connecter à Sage Lite

Pour se connecter la première fois :

1. Sélectionnez l'icône **Sales Lite** depuis votre écran d'accueil.
2. Lors de votre première connexion, vous devez saisir l'URL de votre installation CRM. Si vous n'êtes pas sûr, vous pouvez l'obtenir auprès de votre administrateur système.
3. Une connexion réussie affiche la page d'accueil de l'application et le téléchargement initial des données démarre.

## Obtenir des données dans Sales Lite

Vous pouvez afficher et travailler avec tous les contacts et les opportunités auxquels vous avez habituellement accès depuis votre bureau. Vous avez également accès à vos rendez-vous et vos tâches des 2 prochaines semaines.

1. Sur la page d'accueil de l'application, sélectionnez **Mettre à jour les données de Sage CRM**.
2. Vos contacts iPhone apparaissent également dans la zone Sales Lite | **Contacts**.
3. Pour ajouter un contact iPhone dans Sage CRM, sélectionnez **Ajouter à CRM** sur l'écran des contacts.
4. Le contact iPhone est ajouté dans Sage CRM comme un enregistrement de **Dossier Prospect**.

## Travailler hors ligne avec Sales Lite

Vous pouvez consulter vos contacts, vos opportunités et votre calendrier hors ligne. Vous pouvez également envoyer des communications ou écrire des notes qui seront synchronisées plus tard avec Sage CRM. Pour travailler hors ligne :

1. assurez-vous d'avoir déjà des données sur lesquelles travailler dans Sales Lite.
2. Sur l'écran de connexion, sélectionnez **Travailler hors ligne**.
3. Lorsque vous vous connectez à nouveau, vous pouvez synchroniser vos données depuis l'écran d'accueil.

## Envoyer un e-mail à un contact dans Sales Lite

Pour envoyer un e-mail à un contact avec l'application Sales Lite :

1. Sélectionnez **Contacts** sur la page d'accueil de l'application.
2. Recherchez le contact en saisissant une partie de son nom ou de son prénom.
3. Sélectionnez le contact et entrez son adresse électronique.
4. Saisissez l'adresse et envoyez. L'e-mail est sauvegardé dans Sage CRM en tant que communication terminée.

## Ajouter une note et une image à une opportunité dans Sales Lite

Pour ajouter une note et une image à une opportunité de vente :

1. Sélectionnez **Opportunités** sur la page d'accueil de l'application.
2. Recherchez l'opportunité en saisissant une partie de la description, ou le nom de la société ou du contact auquel elle est associée.
3. Sélectionnez l'opportunité et tapez sur **Ajouter une note**.
4. Ajoutez une image en appuyant sur l'icône de **photo**. Si vous êtes hors ligne, la note et l'image seront ajoutées à Sage CRM lors de la prochaine actualisation des données. Les images sont sauvegardées comme documents dans Sage CRM et peuvent être affichées avec l'opportunité uniquement lorsque vous travaillez sur la version bureau complète de Sage CRM.

[Retour à la table des matières](#)

## Sage CRM pour tablette avec prise en charge iOS

### Définir les préférences d'accès de la tablette

Pour définir une préférence d'accès par défaut pour Sage CRM depuis une tablette :

1. Assurez-vous d'être connecté(e) à la version Ordinateur de bureau.
2. Sélectionnez **Mon CRM | Préférences**.
3. Dans le champ **Version de la tablette par défaut**, sélectionnez soit Version Ordinateur de bureau soit Version Tablette.

### Se connecter à Sage CRM à partir d'une tablette

Vous pouvez accéder à la page de connexion comme suit :

1. Ouvrez le navigateur Internet sur votre tablette.
2. Dans la zone Adresse, saisissez la même adresse utilisée pour accéder à Sage CRM depuis votre ordinateur de bureau ou ordinateur portable.
3. Saisissez vos détails de connexion et sélectionnez **Connexion**. La page d'accueil du thème pour tablette ou de votre version Ordinateur de bureau s'affiche.

### Ajouter des données clients à Sage CRM à partir d'une tablette

Pour ajouter des informations :

1. Cliquez sur le bouton **Nouveau** dans le menu principal.
2. Sélectionnez le type d'enregistrement que vous souhaitez créer. Société, par exemple.
3. Entrez les détails dans le formulaire de saisie. Des types de champs divers affichent un type différent d'interface. Par exemple, une zone de texte ouvre le clavier. Les champs obligatoires sont marqués d'un astérisque après le nom du champ.
4. Appuyez sur le bouton **Sauvegarder** situé en haut de la page. En cas d'erreur de validation, un message contextuel s'affiche et les champs obligatoires sont mis en surbrillance en jaune.

[Retour à la table des matières](#)

## Intégration Sage CRM et Sage ERP X3

### Consulter les devis et commandes Sage ERP X3 depuis une opportunité

Pour consulter les devis et commandes Sage ERP X3 :

1. Recherchez et ouvrez un enregistrement d'opportunité dans Sage CRM.
2. Sélectionnez l'onglet **Devis/Commande**

Un affichage en temps réel des devis et commandes Sage ERP X3 liés à une opportunité apparaît.

### Analyser les factures dans Sage ERP X3 depuis un compte

Pour afficher les détails d'une facture :

1. Recherchez et ouvrez un enregistrement de compte dans Sage CRM.
2. Sélectionnez l'onglet **Factures**. Un affichage en temps réel des factures Sage ERP X3 liées au compte apparaît.
3. Sélectionnez une facture pour afficher les détails.

## Valider une référence de Compte d'exploitation depuis Sage ERP X3

Cette option est personnalisable dans l'implémentation de cette intégration. Si vous préférez, le champ peut être en lecture seule dans CRM, avec contrôle total de ce champ figurant dans Sage ERP X3. Ces étapes vous montrent comment la validation fonctionne lorsqu'elle est implémentée :

Pour valider une référence de compte d'exploitation :

1. Sélectionner **Nouveau | Compte**.
2. Entrez le type de compte, puis ajoutez le code de la référence de Compte d'exploitation dans le champ.
3. Sélectionnez l'icône en regard du champ **Référence de Compte d'exploitation**.
4. Le système Sage ERP X3 est interrogé et une icône de message ou de coche apparaît pour indiquer si le code est valide.
5. Renseignez les champs du compte restants.
6. **Sauvegarder**.

[Retour à la table des matières](#)

## Amélioration des rapports

### Dupliquer un rapport

Pour dupliquer un rapport :

1. Cliquez sur le bouton **Modifier** en regard du rapport que vous souhaitez dupliquer.
2. Cliquez sur le bouton **Dupliquer**.
3. Renommez le rapport de manière unique puis cliquez sur **Sauvegarder**.

### Sélectionner les colonnes du rapport dans la liste triée par ordre alphabétique

Pour ajouter un nouveau champ/colonne à un rapport existant :

1. Sélectionnez le bouton **Modifier** en regard du rapport.
2. Choisissez le champ dans la liste Sélectionner des colonnes. Cette liste est triée par ordre alphabétique, par entité puis par nom de champ.
3. Continuez les étapes restantes du rapport puis cliquez sur **Enregistrer**.

### Protéger le rapport généré à partir de l'exportation

Pour éviter que les utilisateurs classiques ne génèrent des résultats de rapport sous forme de PDF ou de tableur :

1. Sélectionnez **Administration | E-mail et Documents | Configuration des documents et rapports**.
2. Configurez le champ **Exportation des rapports visibles pour les utilisateurs non administrateurs** sur **Non**.

[Retour à la table des matières](#)

## Améliorations des Graphiques de fusion

### Ajouter un graphique en entonnoir, en anneaux ou en pyramide à un rapport

Pour exécuter un rapport de ventes sous forme de graphique en entonnoir de vos opportunités ouvertes :

1. Allez dans **Rapports | Ventes | Mes opportunités ouvertes**.
2. Sélectionnez le bouton **Modifier** en regard du rapport et parcourez le rapport jusqu'à Options de rapport, phase 2 de 2.
3. Au sein de la section Options de graphique, choisissez **Entonnoir** dans Type de graphique. D'autres nouvelles options sont proposées comme Anneaux et Pyramide.
4. Cliquez sur **Sauvegarder** puis exécutez le rapport. Le graphique en barres horizontales initial est remplacé par un graphique en entonnoir.

### Ajouter un graphique en jauge avec les Gadgets de fusion

Pour ajouter, par exemple, une jauge de type tachymètre à l'écran de Généralités de société afin d'afficher le pourcentage de tickets résolus dans leur Contrat de Service :

1. Ouvrez **Administration | Personnalisation | Société | Écrans**.
2. Modifiez l'**Écran de saisie de société**.
3. Ajoutez le code référençant le type de graphique Jauge angulaire au champ Contenu de Personnalisation. Pour plus d'informations, veuillez-vous rendre sur <http://docs.fusioncharts.com/widgets>.
4. **Sauvegarder**.

[Retour à la table des matières](#)

## API côté-client

### Ajouter un surlignage de couleur aux champs obligatoires

Pour ajouter, par exemple, un surlignage rose à tous les champs obligatoires lors de l'ajout d'une société :

1. Ouvrez **Administration | Personnalisation | Société | Écrans**.
2. Modifiez l'**Écran de saisie de société (CompanyBoxLong)**.
3. Ajoutez le script suivant au champ Contenu de Personnalisation :

```
<script>
crm.ready(function()
{
crm.markRequiredFields("pink");
});
</script>
```

4. **Sauvegarder**. Retournez maintenant au Menu principal et sélectionnez **Nouveau | Société**.

## Ajouter un bouton Imprimer dans l'onglet Résumé de Dossier Prospect

1. Ouvrez **Administration | Personnalisation | Dossiers Prospects | Écrans**.
2. Modifiez l'Écran de personnalisation du Dossier Prospect (**LeadCustomScreen**).
3. Ajoutez le script suivant au champ Contenu de Personnalisation :

```
<script>
crm.ready(function()
{
crm.AddButton("print");
});
</script>
```

4. **Sauvegarder**. Retournez ensuite au Menu principal, puis recherchez et ouvrez un dossier prospect existant.

[Retour à la table des matières](#)

## Améliorations des notifications

### Afficher le nombre de notifications en cours

Pour afficher le nombre de notifications que vous avez actuellement :

1. Connectez-vous à CRM et regardez dans le coin supérieur gauche de l'écran.
2. S'il n'y a aucune notification, programmez-vous deux ou trois tâches ou rendez-vous pour l'heure actuelle ou pour une heure antérieure à l'aide la fonction de rappel activée.

### Différer ou effacer une notification

Pour différer ou effacer une notification :

1. Sélectionnez le lien de notification dans le coin supérieur gauche de l'écran.
2. Sélectionnez « x » pour effacer une seule notification ou la liste déroulante **Différer** pour effacer la notification pour un laps de temps défini.

[Retour à la table des matières](#)

## En savoir plus sur 7.2

### Enregistrer votre copie de Sage CRM

Pour enregistrer votre copie de Sage CRM :

1. Renseignez les informations d'enregistrement lors de la dernière étape du processus d'installation. Si vous travaillez avec un partenaire commercial, celui-ci peut avoir déjà effectué l'enregistrement pour vous lors de l'installation.
2. Si votre copie de Sage CRM n'est pas enregistrée et qu'elle est déjà installée, une bannière bleue apparaît dans le produit jusqu'à ce que l'enregistrement soit effectué.
3. Pour enregistrer votre copie, allez dans **Administration | Système | Détails de la clé de licence** et remplissez les champs obligatoires.

[Retour à la table des matières](#)

© Copyright 2013 Sage Technologies Limited, éditeur de ce produit. Tous droits réservés.

Il est interdit de copier, photocopier, reproduire, traduire, copier sur microfilm, et de reproduire de quelque manière que ce soit des parties de cette documentation sans l'accord écrit préalable de Sage Technologies Limited.

L'utilisation des programmes de logiciel décrite ci-dessus et cette documentation sont soumises à l'accord de licence de l'utilisateur final disponible dans le package du logiciel, ou qui a été acceptée lors de l'inscription au système. Sage et le logo Sage sont des marques déposées ou des marques commerciales de The Sage Group PLC. Toutes les autres marques sont des marques commerciales ou des marques déposées de leurs propriétaires respectifs.

Code de version du document : RLP-USE-FRA-720-1.0

**Remarque** : Toutes les fonctionnalités décrites ne le sont qu'à titre de présentation et ne sont pas actuellement prises en charge. Les liens vers de la documentation détaillée et des vidéos sont en cours de mise à jour pour la version 7.2. Ce contenu est fourni uniquement en tant que guide.