

Dossier de Presse

EDITEUR DE SOLUTIONS NOVATRICES DE GESTION



« SOLUTIONS OUVERTES POUR ESPRITS OUVERTS »



WaveSoft

Solutions ouvertes pour esprits ouverts

Contacts Presse

Agence Kani RP : Véronique PIGOT – 01 34 89 27 99 – 06 85 94 89 87

– mail : veroniquep@kanirp.com

WaveSoft : Eric ORENES- +33 (0)1 69 09 55 76 – mail : eorenes@wavesoft.fr

SOMMAIRE

La société

Fiche signalétique.....	4
Historique.....	5
Jeunesse et maturité	5
Pérennité.....	6
Capacité d'innovation.....	6
Biographie des dirigeants	7

II – Les solutions

Présentation de l'offre WaveSoft.....	8
L'offre produit	11
Nouveau module : Liaison Bancaire	13

III – Partenaires & clients

Un éditeur à l'écoute de ses partenaires.....	14
Des Partenaires Majeurs.....	14
Un programme de certification Multi-niveaux	15
Références clients	15



I – La société

Fiche Signalétique

Données générales

Siège Social :	Parc Orsay Université 18 rue Jean Rostand 91893 ORSAY Cedex Tél. : +33 (0)1 69 09 70 70 e-mail : contact@wavesoft.fr
Création :	2003
Structure Juridique	SARL au capital de 100.000€
Dirigeants :	Philippe VILLAIN – Gérant Eric ORENES – Directeur Commercial & Marketing Jean DUFLOUX – Directeur R&D
Effectifs :	12 personnes
Mode de distribution	Ventes indirectes
Partenaires certifiés :	300 partenaires « Certifiés » dont 70 partenaires « Experts » WaveSoft
Contacts Commerciaux :	Agence Rhône-Alpes 2Bis Avenue Henri Zanaroli – 74600 SEYNOD Tél. : +33 (0)1 69 09 55 75 e-mail : annecy@wavesoft.fr Région Nord 375 rue de Marquette- 59874 Wambrechies Tél. : +33 (0)3 20 75 51 60 e-mail : lille@wavesoft.fr
Site web	www.wavesoft.fr

 **N°Azur 0 810 001 274**
Contactez nous ! PRIX APPEL LOCAL

Historique

2001 : Démarrage du projet en mode SSII, dans le cadre d'un schéma de modernisation du système d'information d'une société exploitant les applications Météor sous Oracle.

Octobre 2003 : Création de la société d'édition WaveSoft ; Mise en place de la stratégie de développement commercial et démarrage de la prospection commerciale.

Décembre 2003 : Intégration d'une première référence - Les Editions Jouvence.

2003/2004 : Acquisition des premières références clients ; Consolidation fonctionnelle ; Nomination du responsable support technique ; Signature d'un partenariat commercial stratégique avec FCI Diffusion ; Signature d'un partenariat commercial stratégique avec ADP Micromégas.

2005 : Le cap des 100 premiers partenaires est franchi ; Le chiffre d'affaires en vente indirecte atteint 98%, WaveSoft devient une structure 100% éditeur ; Ajout des modules WaveSoft États Financier et WaveSoft Immobilisations.

2006 : Ajout du module WaveSoft Décisionnel ; Ouverture de l'agence WaveSoft région Sud de la France ; Démarrage du développement commercial à l'international (Algérie, Maroc...).

2007 : Plus de 700 entreprises sont équipées avec un module du PGI WaveSoft ; Plus de 5.200 licences WaveSoft sont en exploitation. Sortie du module WaveSoft GRC/CRM.

2008 : Organisation de la première convention Partenaires WaveSoft en juin.

2009 : Le cap des 1.000 entreprises équipées avec un module du PGI WaveSoft est franchi. Sortie du module WaveSoft Point de Vente. Ouverture du marché de l'Afrique de l'Ouest.

2010 : Sortie de la version V14 plus riche et plus fonctionnelle, de l'extension Géo-Décisionnel pour la CRM et du module Production. WaveSoft renoue avec une croissance à deux chiffres égale à 30%.

2011 : Nouvelle campagne de recrutement de partenaires certifiés. Lancement du « Pack Créateur » nouvelle offre dédiée aux créateurs d'entreprises. Renforcement du réseau de distribution à l'international notamment en Afrique du Nord et en Afrique de l'Ouest. Compatibilité norme SEPA et EBICS grâce à un nouveau module de Liaison Bancaire. Refonte du site Internet et du marketing.

Jeunesse et maturité

Le projet WaveSoft est né en 2001 de la volonté de proposer **une offre résolument moderne et alternative** dans un secteur d'activité qui mérite que l'on propose une nouvelle vision pour relancer l'innovation.

L'éditeur de solutions novatrices de gestion WaveSoft est aujourd'hui une entreprise à la fois jeune et mature. Il bénéficie au travers de ses collaborateurs d'un capital d'une dizaine d'années d'expériences dans le monde de l'édition logicielle et plus particulièrement dans les domaines de la Gestion Commerciale, Gestion de la relation Client et de la Comptabilité.

Ses fondateurs, **Jean Dufloux, Philippe Villain, Éric Orénès et Christophe Klak** sont les garants d'un engagement total dans le développement d'une entreprise

qui se veut à l'écoute des besoins de ses clients et réactive dans les réponses à apporter en terme de développement.

Les développements et les analyses dont bénéficient les produits sont le fruit d'une grande expertise métier de la part de l'équipe R & D, issue du monde de l'édition informatique, notamment des éditeurs Météor et Match-Eurosoft connus et reconnus pour la qualité de leurs produits.

Pérennité

Les choix technologiques ont été pensés dans le but d'apporter **la plus grande pérennité possible aux investissements réalisés**. Bon nombre d'éditeurs ont fait le choix de ne présenter que l'aspect pérennité de l'entreprise au détriment d'un débat sur la durabilité même des produits et leurs capacités à évoluer avec les innovations que propose une informatique moderne.

WaveSoft a fait le choix d'exploiter des technologies standards de l'industrie informatique. Ainsi il garantit que le système d'information sera bâti sur des technologies qui aujourd'hui comme demain le rendent communicant et ouvert.

L'offre WaveSoft s'appuie sur l'environnement de développement **PowerBuilder de Sybase** acteur reconnu et spécialiste du traitement des gros volumes de données dont les technologies sont exploitées dans les principaux systèmes boursiers mondiaux. Ainsi, toutes les entreprises peuvent bénéficier de technologies réservées jusqu'à ce jour aux grandes structures et qui sont pourtant adaptées aux besoins d'entreprise de toutes tailles.

Le choix d'exploiter **Microsoft SQL Server** comme système de base de données est stratégique et destiné à asseoir une fois de plus la pérennité de l'investissement pour une solution qui offre à la fois un haut niveau de performances et de sécurité associé à la simplicité d'utilisation que propose Windows.

Capacité d'innovation

La technologie M.D.I. (Multi Document Interface) utilisée par WaveSoft permet aux utilisateurs d'accéder à toute l'information et ce, sans contrainte. Plusieurs utilisateurs peuvent consulter la même information quelles que soient les données et sans limite d'accès.

Développée en natif SQL, l'offre WaveSoft se distingue sur ce plan et garantit une exploitation optimum des performances de la base de données relationnelle Microsoft SQL Server.

Une interface ergonomique et performante permet à l'utilisateur une manipulation aisée de toutes les données du système d'information. La prise en main et l'appropriation du produit par l'utilisateur sont des facteurs clés dans la réussite d'un projet de migration ou de premier équipement. L'offre WaveSoft assure l'adhésion totale des utilisateurs autour du projet.

La compatibilité du produit avec la suite Microsoft Office et autres produits standards du marché, permet d'exploiter au maximum l'ensemble des données de l'entreprise qui constitue une réelle « mine d'or ».

Biographie des Dirigeants



**Philippe Villain,
Gérant**

Titulaire d'un DEA en Signaux et Images en Biologie et Médecine, Philippe Villain a été successivement Chef de Projet, Directeur de Projet et Ingénieur d'Affaires chez Aston pour des clients comme Bouygues Telecom, France Telecom, Orange, Wordcom et Kaptech. Il a une forte expérience dans l'élaboration des cahiers des charges et des propositions commerciales, le suivi des projets et l'encadrement d'équipes.



**Eric Orénès,
Directeur Commercial**

Gestionnaire de Production et titulaire d'une licence de commerce, au travers de ses postes en tant qu'Ingénieur Technico-Commercial et Directeur Commercial chez SIGEA Informatique, METEOR, et Arcad Software, Eric Orénès a acquis une grande expérience dans la commercialisation de logiciels techniques et des prestations associées. Son implication dans le marketing produit chez METEOR et Arcad Software, lui ont apporté une expertise dans l'industrialisation des processus marketing et commerciaux dans le domaine de l'édition informatique.

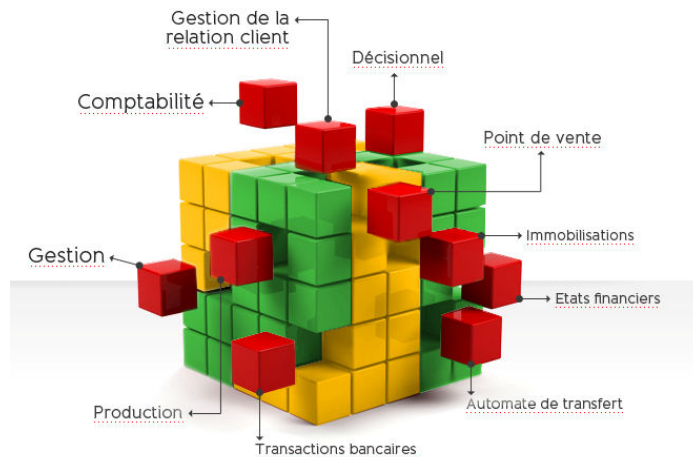


**Jean Dufloux,
Responsable R&D**

Spécialiste de l'informatique, Jean Dufloux est formé en Génie Informatique. Il a été Directeur de Projet chez les éditeurs Meteor, Match-Eurosoft et les SSII Aston et Celtis. Il a ainsi pu développer des compétences dans l'encadrement des équipes et améliorer ses connaissances des SGBDR, de la comptabilité et la gestion commerciale.



II – Les Solutions Présentation de l'offre WaveSoft



Les Progiciels de Gestion Intégrés «WAVESOFT permettent de bâtir les fondations d'un système d'information ouvert, évolutif et robuste». L'offre est découpée en trois éditions, Standard, Professionnelle et Entreprise. Chacune d'elle répond à un positionnement sur le marché en termes de prix et de fonctionnalités.

L'offre logicielle couvre les domaines suivants :

- ☑ La Gestion de la Relation Client
- ☑ La Gestion Commerciale
- ☑ Le Point de Vente
- ☑ La Comptabilité
- ☑ Le Décisionnel
- ☑ Le Geo-Décisionnel
- ☑ Les Etats Financiers
- ☑ La Gestion des immobilisations
- ☑ Les Liaisons Bancaires
- ☑ Automate de Transferts
- ☑ La production

Gage de la qualité des développements et du respect des normes, WaveSoft a obtenu pour ses produits **la certification Microsoft Certified Partner**.

Les points forts et éléments différenciateurs des solutions WaveSoft sont multiples :

Architecture pertinente : unique et de type PGI

Sur le modèle d'un PGI, l'offre WaveSoft exploite une base de données unique pour le traitement de la Comptabilité et de la Gestion Commerciale. Les avantages sont multiples à commencer par l'unicité de l'information dans le système d'informations de l'entreprise.

Evolutivité et pérennité

Quelle que soit l'édition, Standard, Professionnelle ou Entreprise, la base de données est la même et les applications sont également identiques. Seuls les menus s'enrichissent de nouvelles fonctions en changeant d'édition. Ainsi il est possible de débiter son activité sereinement puisque l'évolution des besoins ne sera pas l'objet de coûts supplémentaires pour la migration des données.

Modularité

L'aspect modulaire du PGI WaveSoft offre la souplesse de déployer les différents modules nécessaires à l'entreprise, à son rythme et sans contrainte. Cette particularité offre la possibilité de changer chaque brique du système d'information tout en douceur.

Haute disponibilité

En ayant fait le choix de la base de données MSDE ou SQL Server de Microsoft et d'un développement natif SQL, WaveSoft garantit des temps d'accès aux informations qui répondent aux besoins des entreprises les plus exigeantes ainsi que la sécurité des données stratégiques grâce à des plans de sauvegardes.

Ouverture

Dès le début des analyses, un postulat de base a été posé ; celui de rendre à l'entreprise la légitimité d'accéder à toutes les informations qui composent son patrimoine et qui représentent une « mine d'or ». Voilà pourquoi les Produits WaveSoft apportent un soin tout particulier dans la facilité d'accès à l'information sans oublier pour autant la sécurité. Que ce soit par l'exploitation de la technologie d'échange de données OLE ou par requête dynamique, il est possible de transférer des données du P.G.I. WaveSoft dans un document Microsoft Excel ou Microsoft Word et ce sans rien connaître à OLE ou aux requêtes dynamiques.

Ergonomie intuitive

Un très gros travail de recherche et de réflexion a été porté sur l'interface utilisateur pour la rendre ergonomique, intuitive et personnalisable. Grâce à cette ergonomie particulièrement réfléchie et aboutie, les solutions P.G.I. WaveSoft permettent d'accéder simplement et rapidement aux données grâce à une simplicité d'utilisation et une clarté de présentation des informations.

Traçabilité

La traçabilité participe désormais à la chaîne globale de valeur ajoutée de l'entreprise et représente un avantage compétitif majeur vis-à-vis des entreprises qui n'en sont pas pourvues. WaveSoft est l'un des rares éditeurs sur ce segment de marché à offrir une traçabilité totale sur les transformations des pièces de gestion (Devis, Commande, Bon de Livraison, facture).

Cette traçabilité se retrouve également au niveau des lignes de pièces. Fonction qui permet de répondre entre autres, aux obligations légales sur la traçabilité des lots en mode FEFO.

Adaptabilité

Pour répondre aux différents modèles d'organisation que l'on peut rencontrer dans les entreprises, il est possible avec l'offre WaveSoft, d'une part, de créer de nouvelles pièces de gestion, de définir le Workflow et d'autre part, d'intégrer simplement des états d'analyses.

Il est aussi permis de créer des champs paramétrables contenant des requêtes SQL et faisant partie intégrante du produit. WaveSoft apporte un niveau sans pareil de paramétrage des pièces de gestion : paramétrage des règles de gestion des pièces existantes, création de nouvelles pièces de gestion et ce par nature (Achat, Vente, Stock, Fabrication).

Le multi établissements est une fonction essentielle pour toutes les entreprises qui gèrent plusieurs sites et/ou centres de profits et qui souhaitent centraliser l'information pour avoir une vision en temps réel des positions des stocks, états des ventes par site, mais également une tenue comptable distincte et consolidée.

Environnement réseau

En s'appuyant sur les technologies de Sybase pour les outils de développement et de Microsoft pour la base de données, les P.G.I. WaveSoft sont naturellement conçus pour un fonctionnement optimal aussi bien en mono poste que dans des configurations aux nombres d'accès simultanés importants. Grâce à cette architecture technique il est aussi possible d'étendre le réseau à l'extérieur de l'entreprise en exploitant les technologies Citrix ou TSE de Microsoft

Tarification équitable

Comme chaque entreprise est différente, nous avons établi une tarification de nos produits pour l'équipement en réseau sur la base de l'utilisateur. Ainsi, l'entreprise ne dépense pas inutilement de l'argent pour équiper des postes fantômes mais engage un investissement correspondant à un besoin réel.

L'offre produit



Standard



Professionnelle



Entreprise

L'offre WaveSoft comporte aujourd'hui trois niveaux d'Éditions : **Standard**, **Professionnelle et Entreprise** pour répondre aux besoins des entreprises de la TPE à la MGE. Elle est composée de plusieurs modules répondant à des tâches bien particulières.

SOLUTION

WAVESOFT Gestion Relation Client

Simplement efficace, c'est dans cet esprit que le module WaveSoft-GRC S. a été conçu. Entièrement dédié à la gestion de l'activité commerciale de l'entreprise, et complètement intégré avec la gestion commerciale et la comptabilité WaveSoft, ce module offre une expérience unique en matière de gestion de la relation client.

WAVESOFT Gestion commerciale

Assure au quotidien la gestion des achats, des approvisionnements, des ventes et la tenue de la comptabilité auxiliaire clients et fournisseurs. Elle est étudiée pour gérer des gros volumes de données ainsi qu'un nombre important d'utilisateurs sans dégradations des performances d'accès à l'information.

WAVESOFT Point de Vente

Que vous soyez orientés vente au détail avec de gros volumes d'articles en multi-caisses et multi-magasins ou de petits volumes d'articles avec un ou deux points de vente, WaveSoft Point de Vente sait s'adapter à ces deux aspects de la vente au comptoir. Spécialement étudié pour les ventes aux professionnels et aux particuliers dans les secteurs d'activités, du bricolage et jardin, de l'alimentaire, de l'équipement de la personne, des loisirs, sports et spectacles et du commerce de détail spécialisé, WaveSoft Point de Vente vous offre une gestion complète et efficace.

<p>WAVESOFT Comptabilité</p>	<p>Assure toute la comptabilité générale, analytique et budgétaire. Ce logiciel offre toutes les fonctions nécessaires à une tenue rigoureuse de la comptabilité : relance clients, règlement des fournisseurs, rapprochement bancaire, lettrage automatique, écarts de change et de règlement et TVA sur les encaissements.</p>
<p>WAVESOFT Décisionnel</p>	<p>Apporte une dimension professionnelle dans la production de tableaux de bord, d'analyses financières ou de gestion. Prêt à l'emploi en quelques minutes grâce à plus de 70 modèles de tableaux et graphiques, il permet d'analyser la Croissance, Rentabilité, Frais Généraux, Fond de Roulement et Besoin en Fond de Roulement, Endettement, Solvabilité, Prévisionnel de Trésorerie, Statistique de gestion.</p>
<p>WAVESOFT Immobilisations</p>	<p>Logiciel de Gestion d'immobilisations et d'amortissements qui simplifie, automatise et sécurise les traitements d'immobilisations, de la création des fiches immobilisations à partir de profils d'immobilisations, jusqu'aux impressions des états d'inventaires des biens, des états de dotations prévisionnelles ou effectuées avec possibilité de prendre en compte les réévaluations, les provisions, les cessions de biens.</p>
<p>WAVESOFT Liaisons Bancaires</p>	<p>Logiciel de télétransmissions aux normes ETEBAC-3 (Échanges Télématiques Entre les Banques et leurs Clients) via une simple ligne téléphonique de tous fichiers au format interbancaire CFONB (Comité Français d'Organisation et de normalisation Bancaire) tels que les LCR-BOR, virements et prélèvements et édite les actes de transmissions et les bordereaux.</p>
<p>WAVESOFT Etats Financiers</p>	<p>Intègre la gestion de l'impôt sociétés, les déclarations fiscales agréées DGI ainsi que les plaquettes des comptes annuels, capable de travailler à partir de tout type de progiciels comptable et financier.</p>
<p>WAVESOFT Automates de Transferts</p>	<p>Automatise les tâches d'échanges de données entre les bases de données Microsoft SQL Server des Progiciels de Gestion Intégrés WAVESOFT avec des applications tierces, sans intervention manuelle.</p>

WAVESOFT Geo-Décisionnel

Reporting cartographique et calcul d'itinéraire. Basé sur le moteur Microsoft MapPoint Europe, ce module est composé de fonctionnalités riches qui permettent d'analyser l'implantation géographique de la clientèle en la délimitant par exemple par zone de chalandise, de localiser les meilleurs secteurs de prospection/vente et l'implantation des futurs points de vente, d'optimiser les campagnes marketing de positionner géographiquement un ensemble de clients ou prospects se trouvant sur une tournée commerciale, de calculer les temps de trajets, les kilomètres à parcourir et ainsi optimiser les coûts induits

WAVESOFT Production

L'architecture modulaire du PGI offre une **vision des données par métier**. Ce module ajouté à toute la chaîne commerciale classique (Gestion des achats, stocks, ventes, etc.) des fonctions de gestion des nomenclatures, gammes de fabrication, documents techniques, simulation de prix de revient théorique et réel de production, calcul des besoins nets (MRPII), OF, suivi de production, plan de charge... en fait un ERP simple de mise en œuvre et d'exploitation qui répond à la double problématique de gérer un grand volume d'informations avec peu de personnel.

Nouveau module : Liaison Bancaire

Intégration du protocole de communication bancaire **EBICS** (Electronic Banking Internet Communication Standard) à la plate-forme logicielle WaveSoft V14. Cette nouvelle fonctionnalité s'adresse à toutes les PME qui souhaitent mettre en place une solution unique pour la connexion et la gestion des opérations bancaires sur différentes banques ou comptes bancaires.

Ce nouveau module, au paramétrage simple et à l'utilisation intuitive, apporte une réelle valeur ajoutée à la plate-forme logicielle de WaveSoft qui devient, ainsi, une solution unique pour gérer les aspects multi-banques, multi-sociétés et multiservices. Il fonctionne avec une connexion internet adsl et garantit des connexions hautement sécurisées par l'usage des standards cryptographiques RSA 2048bits, AES 128.



III – Partenaires & clients

Un éditeur à l'écoute de ses partenaires

« Pour fédérer, il faut savoir écouter », c'est l'engagement pris chez WaveSoft.

L'engouement que procure l'offre WaveSoft aujourd'hui est sûrement dû à cette aptitude à entendre et comprendre les besoins des Partenaires avant d'entreprendre des évolutions fonctionnelles.

En effet, il est fondamental pour un éditeur de rester à l'écoute des besoins du marché. Sur la base de ce constat simple et pragmatique, WaveSoft s'est engagée sur la voie du partage d'expériences. Ce modèle collaboratif avec les Partenaires permet d'offrir aux utilisateurs des solutions toujours mieux adaptées à leurs besoins et pensées dans le même esprit.

Des Partenaires majeurs

WaveSoft c'est aussi à ce jour un réseau d'une centaine de Partenaires nationaux et internationaux qualifiés dans la vente et l'intégration de ses solutions.

La couverture complète de la zone géographique nationale est un objectif stratégique important. Pour ce faire un contrat significatif a été signé avec **la société FCI DIFFUSION**. Cet accord assure la gestion du développement commercial de 8 départements dans le nord de la France, avec un réseau de « Partenaires WaveSoft ».

Convaincu que pour réussir sur un marché, il faut posséder de solides connaissances métier, WaveSoft a conclu un autre partenariat majeur avec **ADP-MICROMEGAS**, éditeur des solutions de Paie, Pégase 3. Grâce à sa présence depuis 30 ans sur le segment des PME et des Experts Comptables sur le marché français (Lyon, Bordeaux, Lille, Nantes, Strasbourg, Toulouse) et bénéficiant d'une présence à l'étranger, cet accord ouvre de nouveaux horizons dans la distribution des solutions WaveSoft.

Ce contrat a en outre l'avantage de proposer aux clients, sur le modèle « Best of Breed », les meilleurs produits dans chacun des domaines couverts par les deux éditeurs.

Un Programme de certification multi-niveaux

Certifié

Ce cycle de 5 jours représente le premier niveau de formation qui permet d'assurer des présentations sur les principaux modules (Comptabilité, Gestion Commerciale, GRC, Décisionnel) de l'offre PGI WaveSoft. En outre la formation inclut les aspects administration et générateur d'états ce qui offre une autonomie de 1^{er} niveau pour assurer l'intégration des modules. Ce programme se compose de 5 journées.

A l'issue de cette formation, les partenaires accèdent au statut **«WaveSoft Partenaire Certifié»** et peuvent démarrer la distribution des produits.

Expert

Ce cycle de 2 jours a pour objectif de former les partenaires sur les fonctions avancées disponibles dans l'édition Entreprise des modules. C'est un point de passage obligatoire pour les partenaires qui souhaitent accéder au statut **«WaveSoft Partenaire Expert»**

Expert GP

Ce cycle de 4 jours a pour objectif de former les partenaires sur le module WaveSoft Production. C'est un point de passage obligatoire pour les partenaires qui souhaitent accéder à la distribution directe de ce module. A l'issue de cette formation, vous accéderez au statut **«WaveSoft Partenaire Expert GP»**

Quelques références clients

ARCAD SOFTWARE

Arcad Software est un éditeur de logiciels pour l'environnement iSeries d'IBM. C'est le leader Européen dans le domaine du Change Management avec une couverture mondiale dans la diffusion de leurs solutions.

PROJET : Retrouver une réactivité dans le pilotage de l'entreprise et dans la productivité de la gestion de l'entreprise. Reprise de la gamme Winner de CCMX pour passer sous WaveSoft Édition Entreprise en réseau.

TERRE VIVANTE

Terre Vivante est depuis 30 ans un éditeur de référence dans le domaine de l'écologie pratique. A ce jour Terre Vivante propose 69 titres à son catalogue, compte 30 000 abonnés aux « 4 saisons du jardin bio » et 27 000 visiteurs sur son centre de découverte et d'expérimentation. Les « 4 saisons du jardin bio » sont depuis peu vendues également en kiosque.

PROJET : La société connaissant un fort développement depuis plusieurs années, de nouveaux besoins sont apparus et il devenait nécessaire de remettre à plat l'outil de gestion afin de gagner en productivité et en efficacité. Un groupe de travail interne épaulé par un consultant externe a conduit une étude des besoins et une sélection des différentes solutions disponibles sur le marché. Cette 1^{ère} étape du projet a duré 6 mois, le temps de réaliser des maquettes sur les produits qui étaient susceptibles de répondre aux besoins et de s'assurer de leurs réelles capacités à répondre aux besoins identifiés.

EDITIONS JOUVENCE

La société Editions Jouvence est un éditeur d'ouvrages littéraires sur la santé et le bien-être et c'est un acteur incontournable dans le domaine de la santé. Ils commercialisent des ouvrages dans l'ensemble des pays francophones.

PROJET : Diminuer les temps de traitements dans les analyses statistiques des ventes mais aussi et avant tout assurer une gestion des ventes en multidevises avec historisation des taux de changes. Reprise des anciennes applications pour passer sous WaveSoft Édition Entreprise en réseau.

Next-One

NEXT-ONE est le leader national de l'affichage indoor avec 3 bureaux en métropole et un en Martinique (15 500 panneaux, 472 campagnes annuelles, 96 agglomérations françaises couvertes), et l'afficheur indoor exclusif des plus grandes enceintes événementielles en France. NEXT-ONE est également présent dans les principaux lieux de sorties (bars, restaurants, discothèques,...) ; des réseaux ciblés (hommes, femmes, étudiants, CSP+, autoroutes, grand public, etc.) ; des campagnes événementielles (l'entreprise propose à ses annonceurs un dispositif complet d'affichage et adhésivage pour habiller les espaces des toilettes aux couleurs d'une marque ou d'un événement). Enfin, pour être toujours au plus près des besoins des marques et leur permettre de gagner en proximité avec leurs cibles, NEXT-ONE a élargi en 2010 son offre à l'affichage interactif avec l'intégration des codes 2D.

PROJET : Faire évoluer les systèmes existants pour harmoniser et structurer la gestion du groupe. Après une recherche des outils disponibles sur le marché et une présentation de projets divers par les différents acteurs du marché, NEXT-ONE a sélectionné l'Édition Entreprise de WAVESOFT et les modules gestion commerciale, comptabilité, GRC et l'automate de transferts. Les contraintes les plus pointues sont venues en particulier de l'évolution de la structure juridique des sociétés. La mise en place de l'outil a nécessité une remise à plat complète du mode de travail des sociétés. Un travail de fond a été réalisé en parallèle avec l'expert comptable de l'entreprise afin de trouver les meilleures solutions et répondre d'une part aux besoins de l'entreprise et d'autre part aux attentes des utilisateurs.

PLANETE BLEUE

PLANETE BLEUE est une jeune société créée en 2008, spécialisée dans l'élaboration et la commercialisation de produits cosmétiques et d'entretien ménager, respectivement commercialisés sous les marques Born to Bio et Planète Bleue. Les gammes de produits sont commercialisées en France principalement en GMS ou via des boutiques spécialisées et à l'aube de 2012

Planète Bleue s'est engagée dans un programme ambitieux de développement à l'export de ses produits.

PROJET : Optimiser la production et remplir aux obligations de traçabilité imposées par Ecocert. Le groupe PLANETE BLEUE a fait appel fin 2010 à Pilot Information System, Partenaire certifié Expert GP WAVESOFT, pour faire évoluer son système de gestion commerciale et de production afin d'harmoniser et structurer la gestion du groupe. Après avoir effectué un tour d'horizon des solutions disponibles sur le marché et lancé un appel d'offres sur le site internet « prestataires.com », PLANETE BLEUE a sélectionné l'Édition Entreprise de WAVESOFT et les modules gestion commerciale, comptabilité, GRC, production et décisionnel.

