

Synthèse de presse ...

LCI

Stratégies

france
2

BFM TV
NEWS 24/7

20
minutes

le monde
Observateur

LA TRIBUNE
POLITIQUE & BUSINESS FINANCE


WaveSoft
Solutions ouvertes pour esprits ouverts

Marianne

ACTION
commerciale

Les Echos
LE PREMIER DES PREMIERS

ouest
france 

UAD
Usages à Distance
E-commerce

LE FIGARO

01
INFORMATIQUE

france
3

Le Monde

Le Point

marie claire

Flottes
Automobiles

Supply Chain
MAGAZINE

Paris, le 11 décembre 2017

Contacts Presse

Agence C3M
Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle AMIARD
michelle@agence-C3M.com

Laurence DELVAL
laurence@agence-C3M.com

Mots-clés : INFORMATIQUE / CAS CLIENT / DECISIONNEL / DEMATERIALISATION / LOGISTIQUE / GESTION / COMPTABILITE

WaveSoft : comme un poisson dans l'eau chez ACIS

■ **Le décisionnel et la liaison avec l'outil de gestion d'entrepôt, font du progiciel de gestion WaveSoft un outil central au bon fonctionnement de la PME ACIS, un fabricant d'accessoires pour piscines lancé dans une croissance accélérée.**

La France, premier parc de piscines en Europe

La France compte 2 millions de piscines privées. Les professionnels, non contents d'accroître le parc neuf, ont développé une gamme dédiée au *pool staging*, pour faire bénéficier les installations anciennes des dernières évolutions techniques en matière de confort ou de consommation. ¹

ACIS profite donc d'un marché en pleine forme. L'entreprise fournit des accessoires de piscines à destination des installateurs, pompes, systèmes de nages à contre-courant, alarmes, projecteurs à leds, pièces à sceller, etc. Ses **4 000 m²** à Saint-Philbert-de-Grand-Lieu (44) abritent le stockage et la fabrication. ACIS travaille en partie à l'export, Europe et Afrique. Son équipe technique et commerciale, compte **25 personnes**.

Mikael LIE, le dirigeant, a opté pour le progiciel WaveSoft, sous la conduite d'Espace Technologie, distributeur et intégrateur local de l'éditeur, basé à Challans (85).

Nicolas VIDAL, ingénieur technico-commercial chez WaveSoft commente : « Espace Technologie a rejoint l'écosystème WaveSoft fin 2014 et obtenu ses certifications après un parcours de formations. Nous avons engrangé les premières affaires début 2015, sur des parcs comptant souvent plus de 15 licences. »

Sébastien GUITTONNEAU, associé d'Espace Technologie, confirme : « Avec ACIS, c'est un nouveau client avec un fort projet d'entreprise qui rentre dans notre portefeuille. La signature du projet initial couvre 3 licences WaveSoft en Comptabilité, 22 en gestion commerciale, 1 en décisionnel. S'est rajouté un an plus tard, l'automate de transfert reliant les outils WaveSoft et Mecalux, un WMS pour gérer l'entrepôt. »

Un projet rondement mené

Dès 2012, le dirigeant d'ACIS envisage de refondre son système d'informations mais le projet se voit repoussé par d'autres priorités. En mars 2016, la décision est engagée, le projet de migration informatique vers WaveSoft

¹ Dossier de presse de la fédération française de la piscine : https://www.propiscines.fr/pub/DP_PiscinesFPP_conf161117.pdf

signé avec la SSII Espace Technologie. **2 mois plus tard, c'est à l'occasion du week-end du 1er mai que la bascule vers un nouveau système de gestion commerciale et de comptabilité, s'opère.** La récupération des données couvre l'historique de 7 exercices depuis 2009. Le travail de toute l'entreprise redémarre le lundi, comme si de rien n'était, sur le nouvel outil WaveSoft.

L'outil décisionnel fait la différence

WaveSoft sait gérer en standard **les écritures en multi-devises**, point indispensable chez ACIS, société mondialisée dès l'origine tant dans ses achats que dans ses ventes. Mais **c'est le module décisionnel qui emporte la décision en faveur de WaveSoft en 2016.** Obtenir des indicateurs quotidiens sur les ventes, la production, les commandes, permet en effet au chef d'entreprise qui parcourt la planète d'un bout de l'année à l'autre, de suivre sans arrêt l'activité de son entreprise. La Responsable Administrative et Financière de ACIS, qui passe alors plus de 30 mn quotidiennes à préparer des tableaux statistiques en extrayant les données pertinentes de ses écritures, est déchargée de cette tâche répétitive. Désormais, après le paramétrage de départ, **les tableaux d'indicateurs s'élaborent beaucoup plus rapidement et sont envoyés au dirigeant.**

Depuis décembre 2016, WaveSoft est relié au WMS de Mecalux

Un WMS complète la modernisation du système d'informations de l'entreprise à compter de décembre 2016.

En effet, ACIS qui a racheté un confrère grenoblois, fait face à une explosion de son chiffre d'affaires passé de 6 à 10 M d'euros, et à une complexification de sa logistique. **Pour garder la maîtrise de l'organisation, l'entreprise doit poursuivre sa transformation digitale.** L'outil de contrôle et de gestion d'entrepôt Easy WMS de Mecalux, est préconisé par Espace Technologie.

Espace Technologie réalise le premier connecteur entre le progiciel de gestion WaveSoft et Mecalux, le WMS. L'outil rentre pleinement en fonction chez ACIS le 1^{er} octobre 2017.

L'entrepôt est réorganisé, les articles rigoureusement inventoriés dans les rayonnages pour un picking totalement assisté par l'informatique. Tout personnel d'appoint (interim), peut être immédiatement efficace en cas de pic de charge. **L'intégration de l'entrepôt dans un système d'informations global fluidifie et sécurise l'ensemble des process internes**, de la commande à l'expédition, grâce à la **dématérialisation des flux d'informations entre le service commercial, la production, la logistique.** Fonctionnant encore auparavant avec des ordres de fabrication et des bons d'expédition papier, l'entreprise est aujourd'hui totalement informatisée. **Cette intégration donne au personnel de tous les services une visibilité d'ensemble.** Par exemple, la commande une fois préparée, le service logistique est informé par notification que le colis peut être expédié.

A propos de WAVESOFT

Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français indépendant de logiciels de gestion à destination des PME développe un catalogue de solutions de gestion innovantes commercialisées exclusivement en mode indirect via un réseau de centre de compétences agréés. Les modules du catalogue du PGI WaveSoft couvrent les fonctions clés des entreprises : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Business Intelligence, Gestion de Production, Liaisons Bancaires, Etats financiers et Immobilisations. WaveSoft dispose d'une base de

23 000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 14 ans. L'entreprise compte plus de 70 centres de compétences sur le territoire national et est représentée à l'export par des Masters Distributeurs en Afrique de l'Ouest, Algérie, Maroc et Tunisie.

Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr> et sur twitter : @ERP_WaveSoft

A propos de ACIS

Un fabricant d'accessoires de piscines : pompes pour piscines, nages à contre-courant, kits hors-bord, bacs tampons, pompes d'arrosage, surpresseurs, alarmes, projecteurs à leds, pièces à sceller, etc.

Un bâtiment de 4 000 m² couverts avec une partie stockage et fabrication sur une surface de 1,8 ha.

Une équipe technique et commerciale composée de 24 personnes.

Pour plus d'informations : <http://www.acis-france.com>

A propos de ESPACE TECHNOLOGIE

Espace Technologie est une entreprise spécialisée dans les solutions informatiques. Basée en Vendée au Sud de Nantes, elle exerce son activité depuis 25 ans dans le digital et la prestation de services informatiques. Espace Technologie emploie à ce jour 50 collaborateurs dont une vingtaine d'ingénieurs spécialisés dans des domaines de compétence connexes (Développement d'applications spécifiques, ERP-CRM, Infrastructure Réseau, Telecom, Web, sécurité). La complémentarité des compétences, permet à Espace Technologie d'étudier des scénarios d'intégration de technologies complexes dans les entreprises. La maîtrise des différentes technologies est l'assurance d'une mise en œuvre réussie.

Pour plus d'informations : <https://www.espace-technologie.com/>

Paris, le 02 octobre 2016

Contacts Presse

Mots-clés : INFORMATIQUE / GESTION / PERFORMANCES DES ENTREPRISE / SALON

Alp'Infor et WaveSoft de retour sur le salon PROGICIELS

Le rendez-vous de la performance industrielle et des logiciels

Stand 31 – espace vert

Jeudi 12 octobre - Espace Rencontre - 39 route de Thônes - Annecy Le Vieux

▪ **Retour de WaveSoft, éditeur national d'un logiciel de gestion et de son partenaire régional, la SSII informatique ALP'INFOR (Cluses), sur la 22e édition du SALON PROGICIELS.**

ALP'INFOR présentera sur le Stand 31, de nouvelles références acquises auprès du tissu économique local, comme la société industrielle **Advitis**, dans la vallée de l'Arve, la Technic-Vallée, spécialiste du décolletage pour la fabrication de la visserie et des pièces métalliques.

Ou encore, **Ski Clinic**, un magasin de vente et location de matériels de glisse, neuf ou d'occasion de Cluses, très connus de nos champions.

Le progiciel de gestion intégré WaveSoft, lancé il y a 14 ans, est une référence sur le marché des logiciels de gestion d'entreprise notamment pour la Comptabilité, la Gestion et le CRM ou la Production. En 2017, il est devenu l'outil quotidien de **22 500 utilisateurs en France**. **Alp'Infor en est des principaux installateurs conseils**. Le logiciel équipe des TPE, PME et PMI, dans les domaines du négoce et du commerce, des services et de l'industrie, pour les rendre plus réactives et performantes, en permettant de gérer de façon homogène toutes les informations dans l'entreprise : ***toutes les commandes clients, depuis la partie commerciale jusqu'à la livraison en passant par la production, sont traitées de façon automatique dans un flux unique d'informations grâce à WaveSoft.***

A propos de PROGICIELS

Le rendez-vous unique pour la PME. 80 exposants, éditeurs de logiciels et experts en performance industrielle. 2 500 visiteurs dirigeants d'entreprises et responsables BE, Commercial, Production, Système d'information, Qualité. Plus de 400 produits et outils.

Pour en savoir plus : <http://www.expo-progiciels.com/>

A propos de Alp'Infor

Créée en 2003 à l'initiative de Denis Têtenoire, ALP'INFOR a pour but d'accompagner l'évolution des systèmes informatiques de ses clients. Généraliste dans l'âme, ALP'INFOR s'attache à proposer à ses clients des solutions clés en mains.

Pour en savoir plus : <http://www.alpinfor.com>

A propos de WAVESOFT

Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français indépendant de logiciels de gestion à destination des PME développe un catalogue de solutions de gestion innovantes commercialisées exclusivement en mode indirect via un réseau de centre de compétences agréés. Les modules du

catalogue du PGI WaveSoft couvrent les fonctions clés des entreprises : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Business Intelligence, Gestion de Production, Liaisons Bancaires, Etats financiers et Immobilisations. WaveSoft dispose d'une base de 23 000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 14 ans. L'entreprise compte plus de 70 centres de compétences sur le territoire national et est représentée à l'export par des Masters Distributeurs en Afrique de l'Ouest, Algérie, Maroc et Tunisie.

Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr> et sur twitter : @ERP_WaveSoft

Paris, le 5 octobre 2017

Contacts Presse

Agence C3M
Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle AMIARD
michelle@agence-C3M.com

Laurence DELVAL
laurence@agence-C3M.com

Mots-clés : ERP / INFORMATIQUE / LOGICIEL / GESTION / COMMERCE / TPV

WaveSoft, la gestion tout schuss chez SkiClinic

Ski Clinic est un magasin de vente et location de matériel de glisse, neuf ou d'occasion. Son atout différenciateur développé depuis 25 ans, se niche dans son atelier de préparation, qui propose des services entretien haut-de-gamme très personnalisés pour du matériel de champions. Un niveau d'expertise qui permet d'améliorer les qualités de glisse et d'accroche des skis. Parmi ses clients, Ski Clinic revendique certains de nos plus grands athlètes nationaux, des médaillés Olympiques sur les JO de Turin, de Sotchi, mais aussi des comités et ski clubs français et européens, et la grande communauté de passionnés, des fans du ski de l'extrême.

Situé à Cluses, à quelques minutes d'une dizaine de grandes stations de ski (Avoriaz, la Clusaz, le Grand Bornand, Chamonix, etc), le magasin déploie également sa zone de chalandise en France et à l'international avec son **site Web marchand** et commercialise **trois gammes de produits et services : racing, glisse, entretien**. Soit 2 000 articles par saison, en achat/ vente.

Un magasin et un site Web entièrement gérés sous WaveSoft

WaveSoft est devenu central dans l'organisation de l'entreprise depuis son installation en 2011. Signe de son importance dans la gestion opérationnelle, **l'outil est, chaque année, enrichi par Alp'infor et WaveSoft pour s'adapter de plus en plus finement aux spécificités des cycles d'approvisionnement et de vente** de l'ensemble de la gamme. Alp'infor, l'intégrateur de WaveSoft en local, est partie prenante de tous ces nouveaux projets.

Le logiciel WaveSoft a été installé **pour gérer les ventes sur les trois gammes**, le neuf, les prestations d'entretien et la location de matériels. Le **module Terminal Point de Vente**, installé sur 2 points d'encaissement en boutique et sur une caisse déportée sur les salons, est utilisé facilement par toute l'équipe, non seulement par l'effectif permanent de 4 personnes mais aussi par les stagiaires à la haute saison.

WaveSoft est également relié au **site web**, <https://shop-skiclinic.fr> ; l'activité d'e-commerce est entièrement gérée par WaveSoft, qui s'est adapté aux 3 versions successives du site qui ont vu le jour depuis 2012, sous Prestashop et Wordpress.

« Nous sommes très satisfaits de WaveSoft et d'Alp'Infor. L'outil est très complet et souple, Alp'Infor sait, sur la base d'un cahier des charges que nous rédigeons en collaboration, comprendre rapidement la teneur de chaque nouveau besoin et apporter des évolutions rapides au moteur WaveSoft », s'exprime **Arnaud Donat**, Responsable Internet, Communication et Logistique de Ski Clinic.

Un outil flexible et adaptatif

Au fil des mois, Ski Clinic a suggéré des adaptations pour encore gagner en productivité et en sécurité dans le traitement de l'information. Arnaud Donnat nous donne ainsi quelques exemples de ces petites améliorations fonctionnelles qui rendent WaveSoft indispensable au quotidien : « Lors des arrivées de produits, il faut enregistrer les produits dans l'ERP. Aujourd'hui, les fournisseurs nous adressent des fichiers Excel que nous préparons pour un import automatique dans WaveSoft. Un gain de temps considérable, comparé à la saisie manuelle unitaire que nous faisons avant. Autre chose : sur les salons, nous emportons une caisse déportée et toutes les opérations de vente sont mises à jour dans l'outil central, en revenant, avec une manipulation très simple en import/export. Enfin, à l'atelier, nous pouvons envoyer automatiquement une notification SMS au client pour qu'il vienne reprendre le produit quand celui-ci est prêt. »

A propos de Alp'Infor

Créée en 2003 à l'initiative de Denis Têtenoire, ALP'INFOR a pour but d'accompagner l'évolution des systèmes informatiques de ses clients. Généraliste dans l'âme, ALP'INFOR s'attache à proposer à ses clients des solutions clés en mains. Pour en savoir plus : <http://www.alpinfor.com>

A propos de WAVESOFT

Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français indépendant de logiciels de gestion à destination des PME développe un catalogue de solutions de gestion innovantes commercialisées exclusivement en mode indirect via un réseau de centre de compétences agréés. Les modules du catalogue du PGI WaveSoft couvrent les fonctions clés des entreprises : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Business Intelligence, Gestion de Production, Liaisons Bancaires, Etats financiers et Immobilisations. WaveSoft dispose d'une base de 23 000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 14 ans. L'entreprise compte plus de 70 centres de compétences sur le territoire national et est représentée à l'export par des Masters Distributeurs en Afrique de l'Ouest, Algérie, Maroc et Tunisie.

Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr> et sur twitter : @ERP_WaveSoft

Paris, le 2 octobre 2017

Contacts Presse

Agence C3M
Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle AMIARD
michelle@agence-C3M.com

Laurence DELVAL
laurence@agence-C3M.com

Mots-clés : ERP / INFORMATIQUE / LOGICIEL / GESTION / INDUSTRIE / GESTION DE PRODUCTION / GESTION COMMERCIALE

WaveSoft accompagne la croissance d'Advitis, TPE industrielle de la Technic-Vallée

▪ La suite WaveSoft a fait son arrivée en 2016 pour la gestion commerciale et la comptabilité d'Advitis. ▪ Via l'automate de transfert qui encadre les échanges de données entre l'ERP et les applications tierces, la suite WaveSoft a été reliée au logiciel de fabrication maison. ▪ Reste à déployer le module CRM, en 2017.

Au pied du Mont-Blanc, Advitis incarne un modèle de TPE typique de cette vallée de l'Arve, la Technic-Vallée, spécialiste du décolletage pour la fabrication de la visserie et des pièces métalliques. Advitis a su développer une clientèle diversifiée dans l'aéronautique, le luxe, l'industrie, le négoce, et poursuit un **parcours de croissance continue depuis la reprise de la société en 2011.**

Remplacer un logiciel de gestion pour faire un bond organisationnel

A la tête d'un large portefeuille de clientèle et de marchés, ADVITIS **facture plus de 200 clients par an, et génère 1 300 lignes de commande par an.**

Son logiciel de gestion commerciale interfacé avec le logiciel de comptabilité, atteignait vraiment ses limites en 2015. En licence monoposte, installé sur le PC du dirigeant, l'outil en était arrivé à générer des tensions sur l'organisation commerciale et administrative bousculée par les + 20% de croissance annuelle à absorber. En pratique, pour traiter les commandes, le dirigeant Christian Fath, devait alors s'atteler au quotidien à son poste de travail, sur son logiciel de gestion commerciale, sans pouvoir ni déléguer le process d'édition du bon de commande/ bon de livraison/ facture, ni passer à autre chose tant que les commandes du jour n'étaient pas entièrement apurées.

La solution pour fluidifier l'organisation, était naturellement de passer en **multiposte**. Mais avec le même éditeur, ce n'est possible qu'en souscrivant à **une formule SaaS**, économiquement peu intéressante du point de vue du dirigeant. Un changement total s'impose alors !

WaveSoft rythme l'entreprise, de la prise de commande à la production

Advitis opte pour l'outil WaveSoft, découvert sur le **salon Expo-Progiciels d'Annecy.**

« C'est un éditeur de logiciel français, accessible en termes de tarifs. Il est représenté localement par Alp'Infor, un intégrateur qui nous connaît déjà pour être intervenu justement il y a quelques années sur l'installation de notre précédent outil de gestion commerciale », explique le dirigeant Christian Fath d'Advitis. « **Toutes les commandes clients, depuis la partie commerciale jusqu'à la livraison en passant par la production, sont maintenant traitées de façon automatique dans un flux unique d'informations grâce à WaveSoft.** »

La bascule s'est faite de façon simple. La reprise de l'historique et les imports de données ont été réalisés sur le premier trimestre de l'année 2016 et, le 1^{er} avril, le nouvel outil a pris le relais, en toute transparence, **sans aucune perte de données, ou d'heures de travail.**

« Advigest, le logiciel maison, gère tout le flux d'informations depuis le devis, la fabrication et la mise en stock, la gestion de matières et les rapports de non-conformité », explique Denis Têtenoire d'Alp'Infor. « **WaveSoft, qui assure les fonctions de gestion commerciale et la comptabilité, est de plus connecté à l'atelier de production qu'il alimente en temps réel.** »

WaveSoft a pu s'adapter aux contraintes spécifiques d'Advitis, entre autres les certifications **EN 9100 / ISO 9001**, norme de qualité pour les fabricants dans l'aéronautique. La qualité des produits est surveillée, passant par une **traçabilité matière et le respect des délais de livraison** : WaveSoft a pu amener les champs nécessaires pour la traçabilité des lots matière et le certificat de traitement. La souplesse de WaveSoft sur l'édition des enregistrements est un vrai avantage : au niveau de l'édition, les champs ont pu être renommés conformément à cette certification.

Modules WaveSoft déployés et nombre de licences : 2 Comptabilité, 2 CRM, 3 Gestion, 1 Automate de transfert

A propos de Advitis

ADVITIS propose le **décolletage** de pièces de formes variées jusqu'à **10 mm de diamètre**. ADVITIS **usine** des diamètres de l'ordre de quelques **dixièmes de millimètres**, a la possibilité de travailler des barres à partir de 1mm de diamètre, dans un souci d'optimisation des coûts. Advitis est en Haute-Savoie, en plein cœur de la Technic Vallée, pôle mondial du décolletage. Christian Fath, gérant de la société ADVITIS est lauréat 2011 du réseau Entreprendre Haute-Savoie.

Pour en savoir plus : <http://advitis.fr/>

A propos de Alp'Infor

Créée en 2003 à l'initiative de Denis Têtenoire, ALP'INFOR a pour but d'accompagner l'évolution des systèmes informatiques de ses clients. Généraliste dans l'âme, ALP'INFOR s'attache à proposer à ses clients des solutions clés en mains.

Pour en savoir plus : <http://www.alpinfor.com>

A propos de WAVESOFT

Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français indépendant de logiciels de gestion à destination des PME développe un catalogue de solutions de gestion innovantes commercialisées exclusivement en mode indirect via un réseau de centre de compétences agréés. Les modules du catalogue du PGI WaveSoft couvrent les fonctions clés des entreprises : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente,

Business Intelligence, Gestion de Production, Liaisons Bancaires, Etats financiers et Immobilisations. WaveSoft dispose d'une base de 23 000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 14 ans. L'entreprise compte plus de 70 centres de compétences sur le territoire national et est représentée à l'export par des Masters Distributeurs en Afrique de l'Ouest, Algérie, Maroc et Tunisie.

Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr> et sur twitter : @ERP_WaveSoft

Paris, le 17 octobre 2017

Contacts Presse

Agence C3M
Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle AMIARD
michelle@agence-C3M.com

Laurence DELVAL
laurence@agence-C3M.com

Mots-clés : INFORMATIQUE / EMBAUCHE / DATA / DECISIONNEL

WaveSoft renforce son Support Partenaires sur le Décisionnel

▪ L'éditeur de progiciel de gestion WaveSoft embauche un nouveau consultant pour son service Support dédié aux Partenaires Intégrateurs. ▪ Nabyl BOUREZAK, ex consultant chez Report-One, est expert du domaine Décisionnel.

Nabyl BOUREZAK prendra en charge l'organisation des Certifications auprès du réseau des Partenaires Distributeurs de WaveSoft, sur le module Décisionnel, inscrit en complément du cœur de l'offre de l'éditeur de gestion.

L'objectif est d'accompagner la montée en compétences des Partenaires Intégrateurs sur l'offre décisionnelle de l'éditeur, qui apporte une véritable plus-value aux chefs d'entreprises, en leur donnant la capacité d'éditer des indicateurs significatifs et personnalisés sur leur activité.



Nabyl BOUREZAK apporte à WaveSoft son expérience de consultant senior en Business Intelligence, 8 années passées dans la mise en œuvre des outils spécialisés, en support des consultants partenaires et des utilisateurs finaux.

Après une expérience chez **BNP PARIS ASSET MANAGEMENT**, Nabyl BOUREZAK débute en 2009 sa carrière chez **NATIXIS**, à la Direction des Marchés de Capitaux, avant de s'orienter chez **REPORT-ONE**, l'éditeur de MYREPORT, où il exercera pendant 6 années une fonction de Consultant Décisionnel. Il approfondira ensuite cette expertise pendant un an dans une SSII comme consultant Business Intelligence, avant de rejoindre WaveSoft.

Nabyl BOUREZAK est doté d'une Maîtrise de *Sciences Economiques, Option Banque Finance* (Université **Paris II Panthéon Assas** - 2007), et de deux Master II : en *Gestion PME/PMI Européennes* (Université **Paris X Nanterre** - 2008), et en *Evolutions Technologiques Organisationnelles & Stratégiques* (Université **Versailles Saint-Quentin-En-Yvelines**, en co-habilitation avec **HEC Paris** - 2009).

« A l'heure du *BigData*, les organisations engrangent dans leurs outils de gestion et de CRM, des milliers de lignes de données, en flux continu. Elles révèlent, une fois agrégées, les tendances, les évolutions, les disparités, qui permettent un pilotage fin des activités », ajoute Philippe VILLAIN, gérant de WaveSoft. « Notre module décisionnel apporte à nos clients, un outil de pilotage accessible et unanimement apprécié. Il permet un surcroît de performances, plus de réactivité aux commandes. »

Nabyl BOUREZAK complète : « C'est crucial pour les décideurs de savoir lire et analyser l'information pour ajuster leur organisation. Or, chez WaveSoft, les intégrateurs ont un rôle majeur de conseil, d'accompagnement et de mise en œuvre de nos solutions auprès des clients finaux. Cette nouvelle mission chez WaveSoft ouvre des perspectives très engageantes. »

A propos de WAVESOFT

Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français indépendant de logiciels de gestion à destination des PME développe un catalogue de solutions de gestion innovantes commercialisées exclusivement en mode indirect via un réseau de centre de compétences agréés. Les modules du catalogue du PGI WaveSoft couvrent les fonctions clés des entreprises : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Business Intelligence, Gestion de Production, Liaisons Bancaires, Etats financiers et Immobilisations. WaveSoft dispose d'une base de 23 000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 14 ans. L'entreprise compte plus de 70 centres de compétences sur le territoire national et est représentée à l'export par des Masters Distributeurs en Afrique de l'Ouest, Algérie, Maroc et Tunisie.

Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr> et sur twitter : @ERP_WaveSoft

Contacts Presse

Agence C3M
Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle AMIARD
michelle@agence-C3M.com

Naoielle BENHAMADI
naoielle@agence-C3M.Com

Paris, le 18 juillet 2017

Mots-clés : ERP / INFORMATIQUE / LOGICIEL / GESTION / MOBILIER

Centrelec pilote sa stratégie avec WaveSoft

Distributeur-Grossiste en fauteuils relax, Centrelec évolue sur un marché du meuble sensible à la crise, où les grands acteurs dominant. WaveSoft lui offre un outil décisionnel permettant un pilotage constant de toute son activité.

Centrelec s'est développé en 25 ans sur un créneau qui s'est révélé porteur : le mobilier de relaxation, fauteuil, canapé et literie. Le mobilier de relaxation est installé durablement dans les foyers. Produits techniques, un fauteuil de relaxation ou releveur, un canapé relax, apportent un confort irremplaçable grâce à une multitude de réglages d'assise. Ces produits apportent du bien-être à toutes les générations, les actifs stressés comme les seniors, ils sont devenus indispensables à tous ceux qui souffrent de mal de dos, ou qui se voient imposer un repos prolongé, notamment en univers médicalisé.

Grossiste, la TPE Centrelec a su se faire référencer auprès de deux réseaux de distribution bien distincts, le télé-achat et les magasins d'ameublement milieu de gamme (Mobilier de France, Monsieur Meuble, petits magasins de meubles généralistes...). Elle remporte aujourd'hui de nouveaux succès commerciaux auprès des milieux médicalisés.

Un usage généralisé à toute l'entreprise

L'entreprise compte 10 salariés à demeure, et anime une équipe de 8 représentants et agents commerciaux multicartes sur le terrain.

Centrelec, équipée depuis 5 ans en outil de gestion, comptabilité et décisionnel WaveSoft, a acquis plus récemment le module CRM de la suite progicielle. Les dirigeants, la comptable, les 3 commerciaux sédentaires et la responsable marketing utilisent la suite WaveSoft au quotidien. La prochaine étape au programme sera de procéder à la mise en place de la CRM nomade pour les équipes commerciales sur le terrain.

Le module décisionnel WaveSoft est devenu indispensable à l'équipe dirigeante pour piloter l'activité : il permet d'éditer et de tenir à jour constamment des tableaux de bord, avec la synthèse des ventes, achats, et résultats commerciaux, par ville, département, produit, client, etc.

« Notre ancienne solution avait fait son temps, elle manquait d'évolutivité, la hotline ne pouvait pas répondre à nos demandes techniques. Il était temps de changer ! Nous avons au cours du temps, 25 ans d'activité, pratiqué 3 logiciels de gestion différents. WaveSoft est le plus convivial et FDS Informatique qui nous a accompagnés dans l'implémentation de la solution, sait être réactif à toutes nos demandes. », s'exclame Caroline Benoist, cofondatrice de Centrelec.

Parc WaveSoft chez Centrelec : 6 licences Gestion ; 2 licences CRM ; 1 licence Comptabilité ; 1 licence Décisionnel

Intégrateur : FDS Informatique

A propos de FDS

FDS informatique est une Société de Service et de Distribution Informatique spécialisée dans les logiciels de gestion, depuis 1991. Ses différentes activités sont : matériel, logiciel standard (comptabilité, gestion, paie ...), consommables, accessoires et connectiques, hébergement internet. FDS est partenaire de WaveSoft depuis 7 ans.

Pour en savoir plus : www.fds.fr

A propos de Centrelec

Spécialiste du mobilier de relaxation, la gamme Techniform par Centrelec vous offre depuis plus de 20 ans une gamme complète de fauteuils, canapés et literie de relaxation.

Alliant qualité de confort, designs, coloris, revêtement cuir ou microfibre, fonction de relaxation manuel ou électrique, Centrelec privilégie également rapidité et qualité de service (livraison possible toute France sous 72 h) tout en conservant un excellent rapport qualité/prix.

Pour en savoir plus : <http://centrelec.fr/>

A propos de WAVESOFT

Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français indépendant de logiciels de gestion à destination des PME développe un catalogue de solutions de gestion innovantes commercialisées exclusivement en mode indirect via un réseau de centre de compétences agréés. Les modules du catalogue du PGI WaveSoft couvrent les fonctions clés des entreprises : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Business Intelligence, Gestion de Production, Liaisons Bancaires, Etats financiers et Immobilisations. WaveSoft dispose d'une base de 22 500 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 14 ans. L'entreprise compte plus de 70 centres de compétences sur le territoire national et est représentée à l'export par des Masters Distributeurs en Afrique de l'Ouest, Algérie, Maroc et Tunisie.

Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr> et sur twitter : @ERP_WaveSoft

Paris, le 22 juin 2017

Contacts Presse

Mots-clés : INFORMATIQUE / RESULTATS / DISTRIBUTION

Agence C3M
Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle AMIARD
michelle@agence-C3M.com

7% de croissance pour WaveSoft en 2016

▪ **L'éditeur français indépendant de logiciels de gestion à destination des PME, situé au sud de Paris au cœur du Plateau de Saclay, enregistre une croissance ininterrompue depuis sa création en 2003.** ▪ **WaveSoft cherche 15 nouveaux partenaires intégrateurs pour 2017.**

WaveSoft enregistre **une croissance de 41% sur 3 ans**. La progression réalisée en 2016 est de 7%. Ces performances reposent sur la qualité de son réseau de centres de compétences agréés, WaveSoft exploitant un **mode de distribution 100% indirect**.

*« Notre croissance tient à une pénétration régulière de nos solutions auprès des PME. Nos résultats nous ont permis l'attribution d'une **cotation Banque de France G3**, qui reconnaît la forte capacité de l'entreprise à honorer ses engagements financiers à horizon de 3 ans. C'est donc un gage de solidité et de stabilité rassurant pour tout nos clients, autant nos partenaires intégrateurs que les clients finaux qui investissent dans nos produits »,* explique Philippe VILLAIN, gérant et cofondateur de WaveSoft.

Nominé aux trophées de la Distribution 2017 en mars dernier, WaveSoft a reçu le Prix de la marque de l'année 2016 dans la catégorie "Loisir - Retail - Hospitality". Cette reconnaissance salue autant la qualité de l'offre logiciel que l'implication des collaborateurs et des centres de compétences agréés. Elle permet de renforcer la notoriété de la marque.

Sur les 5 premiers mois de l'année 2017, la même tendance se confirme avec une croissance de 7% du CA à fin mai et WaveSoft s'attend à une croissance soutenue cette année.

Pour partir à la conquête de nouveaux clients, l'éditeur veut s'appuyer sur son réseau de partenaires intégrateurs, en apportant une meilleure reconnaissance et valorisation à ses centres de compétences les plus dynamiques et investis. **WaveSoft compte également recruter une quinzaine de nouveaux partenaires sur le territoire national d'ici la fin d'année 2017.**

L'éditeur mise sur une offre évolutive, et annonce **la sortie courant juin de la toute dernière version V20.01** de son progiciel de gestion intégré qui recense les dernières évolutions demandées par le marché.

A propos de WAVESOFT

Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français indépendant de logiciels de gestion à destination des PME développe un catalogue de solutions de gestion innovantes commercialisées exclusivement en mode indirect via un réseau de centre de compétences agréés. Les modules du catalogue du PGI WaveSoft couvrent les fonctions clés des entreprises : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Business Intelligence, Gestion de Production, Liaisons Bancaires, Etats financiers et Immobilisations.

WaveSoft dispose d'une base de 22 500 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 14 ans.

L'entreprise compte plus de 70 centres de compétences sur le territoire national et est représentée à l'export par des Masters Distributeurs en Afrique de l'Ouest, Algérie, Maroc et Tunisie.

Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr> et sur twitter : [@ERP_WaveSoft](https://twitter.com/ERP_WaveSoft)

Contacts Presse

Paris, le 9 mai 2017

Agence C3M
Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle AMIARD
michelle@agence-C3M.com

Meddy MAGLOIRE
meddy@agence-C3M.com

Mots-clés : NOMINATION / INFORMATIQUE / MARKETING / LOGICIELS

David MASSON rejoint le service Marketing - Communication de WaveSoft, éditeur de progiciel de gestion intégré

■ **David MASSON rejoint le service Marketing de WaveSoft au siège, à Orsay (91).** ■ **Il prend en charge les actions de communication et de marketing pour soutenir la croissance de l'éditeur de logiciels de gestion et la dynamisation de son réseau de revendeurs.**

David MASSON rejoint l'éditeur WaveSoft pour développer ses actions de communication à destination des partenaires revendeurs. Il est, entre autres, responsable de l'animation des canaux de communication digitale de la marque : réseaux sociaux, site Web et Intranet partenaires, emailings, etc. David participe également à la préparation d'outils marketing pour aider le réseau des partenaires dans la réalisation de leurs campagnes de communication, de conquête et de fidélisation.

Diplômé d'une **Licence de l'Université d'Évry Val d'Essonne**, David s'est spécialisé en Infographie et Multimédia au **COS de Melun**. Il a exercé son métier pendant 2 ans et a acquis une expérience variée dans différents univers (Magazine PsychoEnfants, Association Enfance Majuscule...) avant de rejoindre l'équipe de WaveSoft, au siège d'Orsay (91).

David prend ainsi la suite d'Anaïs FOURNIER qui assumait cette mission depuis 2015.

A propos de WAVESOFT

Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français de solutions de gestion à destination des TPE et PME-PMI des secteurs du négoce, des services et de l'industrie, crée des solutions novatrices de gestion globale de l'entreprise, commercialisées via un réseau de revendeurs agréés. L'ERP modulaire WaveSoft se compose de 10 modules qui couvrent l'ensemble des besoins d'une entreprise : **CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Décisionnel, Immobilisations, Production, Automate de Transferts, Liaisons Bancaires et Etats financiers.**

L'ERP WaveSoft est conçu et développé autour d'un socle technologique qui permet de bâtir un système d'informations ouvert, évolutif et à haute disponibilité. Ainsi, toute l'information de l'entreprise est centralisée avec la constitution d'une base de connaissances des échanges entre les collaborateurs et les tiers extérieurs. 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.

WaveSoft dispose d'une base de 22 000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 13 ans.

WaveSoft a été élu « marque de l'année » aux Trophées de la Distribution 2017, décerné par le magazine Distributique.

Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr>



Contacts Presse

Agence C3M
Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle AMIARD
michelle@agence-C3M.com

Naoielle BENHAMADI
naoielle@agence-C3M.Com

Paris, le 7 février 2017

Mots-clés : ERP / INFORMATIQUE / VENTE INDIRECTE / DEVELOPPEMENT

WaveSoft de retour sur IT Partners

8 et 9 mars 2017 - Stand H34

Editeur d'un progiciel de gestion intégré, commercialisé 100% en mode indirect, WaveSoft arrive sur le salon IT Partners avec une nouvelle version de son outil, la V20, et des objectifs ciblés de recrutement de nouveaux partenaires en régions.

L'année 2016 s'inscrit dans la continuité pour WaveSoft qui affiche une stabilité et une pérennité certaines avec ses 13 ans de croissance ininterrompue et un parc de 22 000 utilisateurs.

En s'appuyant sur une trésorerie solide qui lui permet de financer ses projets en toute indépendance, WaveSoft investit chaque année dans l'évolution de son outil. En 2016, l'entreprise a dédié **de nouveaux moyens à la R&D, et étoffé son équipe de développeurs avec l'embauche de chefs de projet seniors. En parallèle, sa stratégie marketing et son organisation commerciale ont été repensées.** L'arrivée d'un nouveau directeur commercial début janvier 2017 préfigure une intensification du recrutement en régions, et un renforcement de la politique d'animation donnant la priorité à un accompagnement des revendeurs sur les projets à valeur ajoutée.

« Ce rendez-vous annuel sur IT Partners est incontournable pour nous. C'est l'occasion de présenter nos nouveautés, de faire des démonstrations et d'échanger sur les détails de nos contrats de distribution avec des sociétés venues de la France entière. Notre objectif est de couvrir l'ensemble du territoire national par une représentation locale de proximité, avec des intégrateurs sélectionnés, qui savent mener à bien des projets quelquefois complexes », explique le PDG, Philippe Villain.

Une nouvelle version présentée sur le salon : la V20

L'interface utilisateur de la nouvelle version a été repensée afin d'apporter une expérience utilisateur plus intuitive. Cette évolution ergonomique est accompagnée de nombreux ajouts fonctionnels, sur les modules principaux de la suite : Comptabilité (rapprochement automatique), Gestion Commerciale (Paramétrage de styles de lignes des pièces), CRM (Ajout de la fonction achat, refonte complète de la gestion des emails, gestion protocole IMAP, refonte de la fenêtre d'accueil, couplage téléphonie-informatique, géolocalisation et calculs d'itinéraires Google Maps), Point de vente, Production.

Retrouvez WaveSoft sur le salon IT Partners les 8 et 9 mars 2017 à Disneyland Paris !

La 12ème édition du salon IT Partners sera donc l'occasion de lancer la campagne de recrutement de nouveaux revendeurs pour cette nouvelle année 2017. L'équipe commerciale WaveSoft vous donne rendez-vous sur le stand H34 pour échanger et assister à des présentations des différents modules.

A propos de WAVESOFT

Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français de solutions de gestion à destination des TPE et PME-PMI des secteurs du négoce, des services et de l'industrie, crée des solutions novatrices de gestion globale de l'entreprise, commercialisées via un réseau de revendeurs agréés. L'ERP modulaire WaveSoft se compose de 10 modules qui couvrent l'ensemble des besoins d'une entreprise : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Décisionnel, Immobilisations, Production, Automate de Transferts, Liaisons Bancaires et Etats financiers. L'ERP WaveSoft est conçu et développé autour d'un socle technologique qui permet de bâtir un système d'informations ouvert, évolutif et à haute disponibilité. Ainsi, toute l'information de l'entreprise est centralisée avec la constitution d'une base de connaissances des échanges entre les collaborateurs et les tiers extérieurs. 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. WaveSoft dispose d'une base de 22.000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 13 ans.

Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr>

Contacts Presse

Agence C3M
Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle AMIARD
michelle@agence-C3M.com

Naoielle BENHAMADI
naoielle@agence-C3M.Com

Paris, le 23 janvier 2017

Mots-clés : ERP / INFORMATIQUE / NOMINATION / COMMERCIAL

L'éditeur d'ERP WaveSoft recrute un nouveau Directeur Commercial, Salvatore Conte

▪ WaveSoft, a nommé à la tête de son équipe commerciale, un senior de la distribution indirecte. ▪ Salvatore Conte apporte à l'éditeur une expertise de plus de 15 ans au contact du secteur de l'édition de progiciels, à des fonctions analogues de développement et d'encadrement commercial.



Avant d'arriver chez WaveSoft, Salvatore Conte a assumé pendant près de 5 ans chez **REPORT ONE**, éditeur d'informatique décisionnelle, les fonctions de Directeur Commercial à l'agence de Paris. Il a été également Responsable de Région durant 5 ans chez **SYLOB**, un éditeur d'ERP spécialisé dans les PME-PMI avec une approche directe. Auparavant, il a passé 6 années au sein de la SSII **ARES**, en tant que Coordinateur National « Grands Comptes », en charge de la mise en place d'accords nationaux pour le Groupe et ses 18 agences régionales.

Salvatore, 53 ans, est diplômé de Sup de Vente CCI Paris/IDF de Versailles Val d'Oise (Yvelines).

Philippe Villain, PDG de WaveSoft, se réjouit de cette nomination :

« Salvatore Conte nous apporte un savoir-faire opérationnel qui s'appuie sur des années d'expérience dans l'animation d'équipes commerciales chez des éditeurs d'ERP. Son arrivée nous permet de clarifier notre organisation et nos axes de développement, avec un objectif ambitieux de croissance à deux chiffres pour 2017. »

Salvatore Conte ajoute : *« WaveSoft est un éditeur installé qui bénéficie d'une solide réputation auprès de ses partenaires-intégrateurs. Nous mettrons en place à court et moyen termes une nouvelle stratégie commerciale avec l'appui d'intégrateurs régionaux et locaux qui partagent notre vision client et font confiance à notre modèle commercial 100% indirect pour mener des deals mutuellement avantageux. »*

A propos de WAVESOFT

Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français de solutions de gestion à destination des TPE et PME-PMI des secteurs du négoce, des services et de l'industrie, crée des solutions novatrices de gestion globale de l'entreprise, commercialisées via un réseau de revendeurs agréés. L'ERP modulaire WaveSoft se compose de 10 modules qui couvrent l'ensemble des besoins d'une entreprise : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Décisionnel, Immobilisations, Production, Automate de Transferts, Liaisons Bancaires et Etats financiers. L'ERP WaveSoft est conçu et développé autour d'un socle technologique qui permet de bâtir un système d'informations ouvert, évolutif et à haute disponibilité. Ainsi, toute l'information de l'entreprise est centralisée avec la constitution d'une base de connaissances des échanges entre les collaborateurs et les tiers extérieurs. 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. WaveSoft dispose d'une base de 22.000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 13 ans.

Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr>

WaveSoft : comme un poisson dans l'eau chez ACIS

Le décisionnel et la liaison avec l'outil de gestion d'entrepôt, font du progiciel de gestion WaveSoft un outil central au bon fonctionnement de la PME ACIS, un fabricant d'accessoires pour piscines lancé dans une croissance accélérée.

La France, premier parc de piscines en Europe La France compte 2 millions de piscines privées. Les professionnels, non contents d'accroître le parc neuf, ont développé une gamme dédiée au *pool staging*, pour faire bénéficier les installations anciennes des dernières évolutions techniques en matière de confort ou de consommation.

ACIS profite donc d'un marché en pleine forme. L'entreprise fournit des accessoires de piscines à destination des installateurs, pompes, systèmes de nages à contre-courant, alarmes, projecteurs à leds, pièces à sceller, etc. Ses 4 000 m² à Saint-Philbert-de-Grand-Lieu (44) abritent le stockage et la fabrication. ACIS travaille en partie à l'export, Europe et Afrique. Son équipe technique et commerciale, compte 25 personnes.

Mikael LIE, le dirigeant, a opté pour le progiciel WaveSoft, sous la conduite d'Espace Technologie, distributeur et intégrateur local de l'éditeur, basé à Challans (85).

Nicolas VIDAL, ingénieur technico-commercial chez WaveSoft commente : « Espace Technologie a rejoint l'écosystème WaveSoft fin 2014 et obtenu ses certifications après un parcours de formations. Nous avons engrangé les premières affaires début 2015, sur des parcs comptant souvent plus de 15 licences. »

Sébastien GUITTONNEAU, associé d'Espace Technologie, confirme : *« Avec ACIS, c'est un nouveau client avec un fort projet d'entreprise qui rentre dans notre portefeuille. La signature du projet initial couvre 3 licences WaveSoft en Comptabilité, 22 en gestion commerciale, 1 en décisionnel. S'est rajouté un an plus tard, l'automate de transfert reliant les outils WaveSoft et Mecalux, un WMS pour gérer l'entrepôt. »*

Un projet rondement mené Dès 2012, le dirigeant d'ACIS envisage de refondre son système d'informations mais le projet se voit repoussé par d'autres priorités. En mars 2016, la décision est engagée, le projet de migration informatique vers WaveSoft signé avec la SSII Espace Technologie. 2 mois plus tard, c'est à l'occasion du week-end du 1er mai que la bascule vers un nouveau système de gestion commerciale et de comptabilité, s'opère. La récupération des données couvre l'historique de 7 exercices depuis 2009. Le travail de toute l'entreprise redémarre le lundi, comme si de rien n'était, sur le nouvel outil WaveSoft.

L'outil décisionnel fait la différence WaveSoft sait gérer en standard les écritures en multi-devises, point indispensable chez ACIS, société mondialisée dès l'origine tant dans ses achats que dans ses ventes. Mais c'est le module décisionnel qui emporte la décision en faveur de WaveSoft en 2016. Obtenir des indicateurs quotidiens sur les ventes, la production, les commandes, permet en effet au chef d'entreprise qui parcourt la planète d'un bout de l'année à l'autre, de suivre sans arrêt l'activité de son entreprise. La Responsable Administrative et Financière de ACIS, qui passe alors plus de 30 mn quotidiennes à préparer des tableaux statistiques en extrayant les données pertinentes de ses écritures, est déchargée de cette tâche répétitive. Désormais, après le paramétrage de départ, les tableaux d'indicateurs s'élaborent beaucoup plus rapidement et sont envoyés au dirigeant.

Depuis décembre 2016, WaveSoft est relié au WMS de Mecalux

Un WMS complète la modernisation du système d'informations de l'entreprise à compter de décembre 2016.

En effet, ACIS qui a racheté un confrère grenoblois, fait face à une explosion de son chiffre d'affaires passé de 6 à 10 M d'euros, et à une complexification de sa logistique. Pour garder la maîtrise de l'organisation, l'entreprise doit poursuivre sa transformation digitale. L'outil de contrôle et de gestion d'entrepôt Easy WMS de Mecalux, est préconisé par Espace Technologie.

Espace Technologie réalise le premier connecteur entre le progiciel de gestion WaveSoft et Mecalux, le WMS. L'outil rentre pleinement en fonction chez ACIS le 1^{er} octobre 2017.

L'entrepôt est réorganisé, les articles rigoureusement inventoriés dans les rayonnages pour un picking totalement assisté par l'informatique. Tout personnel d'appoint (interim), peut être immédiatement efficace en cas de pic de charge. L'intégration de l'entrepôt dans un système d'informations global fluidifie et sécurise l'ensemble des process internes, de la commande à l'expédition, grâce à la dématérialisation des flux d'informations entre le service commercial, la production, la logistique. Fonctionnant encore auparavant avec des ordres de fabrication et des bons d'expédition papier, l'entreprise est aujourd'hui totalement informatisée. Cette intégration donne au personnel de tous les services une visibilité d'ensemble. Par exemple, la commande une fois préparée, le service logistique est informé par notification que le colis peut être expédié.

A propos de ACIS

Un fabricant d'accessoires de piscines : pompes pour piscines, nages à contre-courant, kits hors-bord, bacs tampons, pompes d'arrosage, surpresseurs, alarmes, projecteurs à leds, pièces à sceller, etc.

Un bâtiment de 4 000 m² couverts avec une partie stockage et fabrication sur une surface de 1,8 ha.

Une équipe technique et commerciale composée de 24 personnes.

Pour plus d'informations : <http://www.acis-france.com>

A propos de ESPACE TECHNOLOGIE

Espace Technologie est une entreprise spécialisée dans les solutions informatiques. Basée en Vendée au Sud de Nantes, elle exerce son activité depuis 25 ans dans le digital et la prestation de services informatiques. Espace Technologie emploie à ce jour 50 collaborateurs dont une vingtaine d'ingénieurs spécialisés dans des domaines de compétence connexes (Développement d'applications spécifiques, ERP-CRM, Infrastructure Réseau, Telecom, Web, sécurité). La complémentarité des compétences, permet à Espace Technologie d'étudier des scénarios d'intégration de technologies complexes dans les entreprises. La maîtrise des différentes technologies est l'assurance d'une mise en œuvre réussie.

Pour plus d'informations : <https://www.espace-technologie.com/>

WaveSoft : comme un poisson dans l'eau chez ACIS

Le décisionnel et la liaison avec l'outil de gestion d'entrepôt, font du progiciel de gestion WaveSoft un outil central au bon fonctionnement de la PME ACIS, un fabricant d'accessoires pour piscines lancé dans une croissance accélérée.

La France, premier parc de piscines en Europe

La France compte 2 millions de piscines privées. Les professionnels, non contents d'accroître le parc neuf, ont développé une gamme dédiée au *pool staging*, pour faire bénéficier les installations anciennes des dernières évolutions techniques en matière de confort ou de consommation.

ACIS profite donc d'un marché en pleine forme. L'entreprise fournit des accessoires de piscines à destination des installateurs, pompes, systèmes de nages à contre-courant, alarmes, projecteurs à leds, pièces à sceller, etc. Ses 4 000 m² à Saint-Philbert-de-Grand-Lieu (44) abritent le stockage et la fabrication. ACIS travaille en partie à l'export, Europe et Afrique. Son équipe technique et commerciale, compte 25 personnes.

Mikael LIE, le dirigeant, a opté pour le progiciel WaveSoft, sous la conduite d'Espace Technologie, distributeur et intégrateur local de l'éditeur, basé à Challans (85).

Nicolas VIDAL, ingénieur technico-commercial chez WaveSoft commente : « Espace Technologie a rejoint l'écosystème WaveSoft fin 2014 et obtenu ses certifications après un parcours de formations. Nous avons engrangé les premières affaires début 2015, sur des parcs comptant souvent plus de 15 licences. »

Sébastien GUITTONNEAU, associé d'Espace Technologie, confirme : *« Avec ACIS, c'est un nouveau client avec un fort projet d'entreprise qui rentre dans notre portefeuille. La signature du projet initial couvre 3 licences WaveSoft en Comptabilité, 22 en gestion commerciale, 1 en décisionnel. S'est rajouté un an plus tard, l'automate de transfert reliant les outils WaveSoft et Mecalux, un WMS pour gérer l'entrepôt. »*

Un projet rondement mené

Dès 2012, le dirigeant d'ACIS envisage de refondre son système d'informations mais le projet se voit repoussé par d'autres priorités. En mars 2016, la décision est engagée, le projet de migration informatique vers WaveSoft signé avec la SSII Espace Technologie. 2 mois plus tard, c'est à l'occasion du week-end du 1er mai que la bascule vers un nouveau système de gestion commerciale et de comptabilité, s'opère. La récupération des données couvre l'historique de 7 exercices depuis 2009. Le travail de toute l'entreprise redémarre le lundi, comme si de rien n'était, sur le nouvel outil WaveSoft.

L'outil décisionnel fait la différence

WaveSoft sait gérer en standard les écritures en multi-devises, point indispensable chez ACIS, société mondialisée dès l'origine tant dans ses achats que dans ses ventes. Mais c'est le module décisionnel qui emporte la décision en faveur de WaveSoft en 2016. Obtenir des indicateurs quotidiens sur les ventes, la production, les commandes, permet en effet au chef d'entreprise qui parcourt la planète d'un bout de l'année à l'autre, de suivre sans arrêt l'activité de son entreprise. La Responsable Administrative et Financière de ACIS, qui passe alors plus de 30 mn quotidiennes à préparer des tableaux statistiques en extrayant les données pertinentes de ses écritures, est déchargée de cette tâche répétitive. Désormais, après le paramétrage de départ, les tableaux d'indicateurs s'élaborent beaucoup plus rapidement et sont envoyés au dirigeant.

Depuis décembre 2016, WaveSoft est relié au WMS de Mecalux

Un WMS complète la modernisation du système d'informations de l'entreprise à compter de décembre 2016.

En effet, ACIS qui a racheté un confrère grenoblois, fait face à une explosion de son chiffre d'affaires passé de 6 à 10 M d'euros, et à une complexification de sa logistique. Pour garder la maîtrise de l'organisation, l'entreprise doit poursuivre sa transformation digitale. L'outil de contrôle et de gestion d'entrepôt Easy WMS de Mecalux, est préconisé par Espace Technologie.

Espace Technologie réalise le premier connecteur entre le progiciel de gestion WaveSoft et Mecalux, le WMS. L'outil rentre pleinement en fonction chez ACIS le 1^{er} octobre 2017.

L'entrepôt est réorganisé, les articles rigoureusement inventoriés dans les rayonnages pour un picking totalement assisté par l'informatique. Tout personnel d'appoint (interim), peut être immédiatement efficace en cas de pic de charge. L'intégration de l'entrepôt dans un système d'informations global fluidifie et sécurise l'ensemble des process internes, de la commande à l'expédition, grâce à la dématérialisation des flux d'informations entre le service commercial, la production, la logistique. Fonctionnant encore auparavant avec des ordres de fabrication et des bons d'expédition papier, l'entreprise est aujourd'hui totalement informatisée. Cette intégration donne au personnel de tous les services une visibilité d'ensemble. Par exemple, la commande une fois préparée, le service logistique est informé par notification que le colis peut être expédié.

A propos de ACIS Un fabricant d'accessoires de piscines : pompes pour piscines, nages à contre-courant, kits hors-bord, bacs tampons, pompes d'arrosage, surpresseurs, alarmes, projecteurs à leds, pièces à sceller, etc.

Un bâtiment de 4 000 m² couverts avec une partie stockage et fabrication sur une surface de 1,8 ha.

Une équipe technique et commerciale composée de 24 personnes.

Pour plus d'informations : <http://www.acis-france.com>

A propos de ESPACE TECHNOLOGIE Espace Technologie est une entreprise spécialisée dans les solutions informatiques. Basée en Vendée au Sud de Nantes, elle exerce son activité depuis 25 ans dans le digital et la prestation de services informatiques. Espace Technologie emploie à ce jour 50 collaborateurs dont une vingtaine d'ingénieurs spécialisés dans des domaines de compétence connexes (Développement d'applications spécifiques, ERP-CRM, Infrastructure Réseau, Telecom, Web, sécurité). La complémentarité des compétences, permet à Espace Technologie d'étudier des scénarios d'intégration de technologies complexes dans les entreprises. La maîtrise des différentes technologies est l'assurance d'une mise en œuvre réussie.

Pour plus d'informations : <https://www.espace-technologie.com/>

WaveSoft : comme un poisson dans l'eau chez ACIS

Le décisionnel et la liaison avec l'outil de gestion d'entrepôt, font du progiciel de gestion WaveSoft un outil central au bon fonctionnement de la PME ACIS, un fabricant d'accessoires pour piscines lancé dans une croissance accélérée.

La France, premier parc de piscines en Europe

La France compte 2 millions de piscines privées. Les professionnels, non contents d'accroître le parc neuf, ont développé une gamme dédiée au *pool staging*, pour faire bénéficier les installations anciennes des dernières évolutions techniques en matière de confort ou de consommation.

ACIS profite donc d'un marché en pleine forme. L'entreprise fournit des accessoires de piscines à destination des installateurs, pompes, systèmes de nages à contre-courant, alarmes, projecteurs à leds, pièces à sceller, etc. Ses 4 000 m² à Saint-Philbert-de-Grand-Lieu (44) abritent le stockage et la fabrication. ACIS travaille en partie à l'export, Europe et Afrique. Son équipe technique et commerciale, compte 25 personnes.

Mikael LIE, le dirigeant, a opté pour le progiciel WaveSoft, sous la conduite d'Espace Technologie, distributeur et intégrateur local de l'éditeur, basé à Challans (85).

Nicolas VIDAL, ingénieur technico-commercial chez WaveSoft commente : « Espace Technologie a rejoint l'écosystème WaveSoft fin 2014 et obtenu ses certifications après un parcours de formations. Nous avons engrangé les premières affaires début 2015, sur des parcs comptant souvent plus de 15 licences. »

Sébastien GUITTONNEAU, associé d'Espace Technologie, confirme : *« Avec ACIS, c'est un nouveau client avec un fort projet d'entreprise qui rentre dans notre portefeuille. La signature du projet initial couvre 3 licences WaveSoft en Comptabilité, 22 en gestion commerciale, 1 en décisionnel. S'est rajouté un an plus tard, l'automate de transfert reliant les outils WaveSoft et Mecalux, un WMS pour gérer l'entrepôt. »*

Un projet rondement mené

Dès 2012, le dirigeant d'ACIS envisage de refondre son système d'informations mais le projet se voit repoussé par d'autres priorités. En mars 2016, la décision est engagée, le projet de migration informatique vers WaveSoft signé avec la SSII Espace Technologie. 2 mois plus tard, c'est à l'occasion du week-end du 1er mai que la bascule vers un nouveau système de gestion commerciale et de comptabilité, s'opère. La récupération des données couvre l'historique de 7 exercices depuis 2009. Le travail de toute l'entreprise redémarre le lundi, comme si de rien n'était, sur le nouvel outil WaveSoft.

L'outil décisionnel fait la différence

WaveSoft sait gérer en standard les écritures en multi-devises, point indispensable chez ACIS, société mondialisée dès l'origine tant dans ses achats que dans ses ventes. Mais c'est le module décisionnel qui emporte la décision en faveur de WaveSoft en 2016. Obtenir des indicateurs quotidiens sur les ventes, la production, les commandes, permet en effet au chef d'entreprise qui parcourt la planète d'un bout de l'année à l'autre, de suivre sans arrêt l'activité de son entreprise. La Responsable Administrative et Financière de ACIS, qui passe alors plus de 30 mn quotidiennes à préparer des tableaux statistiques en extrayant les données pertinentes de ses écritures, est déchargée de cette tâche répétitive. Désormais, après le paramétrage de départ, les tableaux d'indicateurs s'élaborent beaucoup plus rapidement et sont envoyés au dirigeant.

Depuis décembre 2016, WaveSoft est relié au WMS de Mecalux

Un WMS complète la modernisation du système d'informations de l'entreprise à compter de décembre 2016. En effet, ACIS qui a racheté un confrère grenoblois, fait face à une explosion de son chiffre d'affaires passé de 6 à 10 M d'euros, et à une complexification de sa logistique. Pour garder la maîtrise de l'organisation, l'entreprise doit poursuivre sa transformation digitale. L'outil de contrôle et de gestion d'entrepôt Easy WMS de Mecalux, est préconisé par Espace Technologie.

Espace Technologie réalise le premier connecteur entre le progiciel de gestion WaveSoft et Mecalux, le WMS. L'outil rentre pleinement en fonction chez ACIS le 1^{er} octobre 2017.

L'entrepôt est réorganisé, les articles rigoureusement inventoriés dans les rayonnages pour un picking totalement assisté par l'informatique. Tout personnel d'appoint (interim), peut être immédiatement efficace en cas de pic de charge. L'intégration de l'entrepôt dans un système d'informations global fluidifie et sécurise l'ensemble des process internes, de la commande à l'expédition, grâce à la dématérialisation des flux d'informations entre le service commercial, la production, la logistique. Fonctionnant encore auparavant avec des ordres de fabrication et des bons d'expédition papier, l'entreprise est aujourd'hui totalement informatisée. Cette intégration donne au personnel de tous les services une visibilité d'ensemble. Par exemple, la commande une fois préparée, le service logistique est informé par notification que le colis peut être expédié.

A propos de ACIS

Un fabricant d'accessoires de piscines : pompes pour piscines, nages à contre-courant, kits hors-bord, bacs tampons, pompes d'arrosage, surpresseurs, alarmes, projecteurs à leds, pièces à sceller, etc.

Un bâtiment de 4 000 m² couverts avec une partie stockage et fabrication sur une surface de 1,8 ha.

Une équipe technique et commerciale composée de 24 personnes.

Pour plus d'informations : <http://www.acis-france.com>

A propos de ESPACE TECHNOLOGIE

Espace Technologie est une entreprise spécialisée dans les solutions informatiques. Basée en Vendée au Sud de Nantes, elle exerce son activité depuis 25 ans dans le digital et la prestation de services informatiques. Espace Technologie emploie à ce jour 50 collaborateurs dont une vingtaine d'ingénieurs spécialisés dans des domaines de compétence connexes (Développement d'applications spécifiques, ERP-CRM, Infrastructure Réseau, Telecom, Web, sécurité). La complémentarité des compétences, permet à Espace Technologie d'étudier des scénarios d'intégration de technologies complexes dans les entreprises. La maîtrise des différentes technologies est l'assurance d'une mise en œuvre réussie.

Pour plus d'informations : <https://www.espace-technologie.com/>

WaveSoft : comme un poisson dans l'eau chez ACIS

Le décisionnel et la liaison avec l'outil de gestion d'entrepôt, font du progiciel de gestion WaveSoft un outil central au bon fonctionnement de la PME ACIS, un fabricant d'accessoires pour piscines lancé dans une croissance accélérée.

La France, premier parc de piscines en Europe

La France compte 2 millions de piscines privées. Les professionnels, non contents d'accroître le parc neuf, ont développé une gamme dédiée au *pool staging*, pour faire bénéficier les installations anciennes des dernières évolutions techniques en matière de confort ou de consommation.

ACIS profite donc d'un marché en pleine forme. L'entreprise fournit des accessoires de piscines à destination des installateurs, pompes, systèmes de nages à contre-courant, alarmes, projecteurs à leds, pièces à sceller, etc. Ses 4 000 m² à Saint-Philbert-de-Grand-Lieu (44) abritent le stockage et la fabrication. ACIS travaille en partie à l'export, Europe et Afrique. Son équipe technique et commerciale, compte 25 personnes.

Mikael LIE, le dirigeant, a opté pour le progiciel WaveSoft, sous la conduite d'Espace Technologie, distributeur et intégrateur local de l'éditeur, basé à Challans (85).

Nicolas VIDAL, ingénieur technico-commercial chez WaveSoft commente : « Espace Technologie a rejoint l'écosystème WaveSoft fin 2014 et obtenu ses certifications après un parcours de formations. Nous avons engrangé les premières affaires début 2015, sur des parcs comptant souvent plus de 15 licences. »

Sébastien GUITTONNEAU, associé d'Espace Technologie, confirme : *« Avec ACIS, c'est un nouveau client avec un fort projet d'entreprise qui rentre dans notre portefeuille. La signature du projet initial couvre 3 licences WaveSoft en Comptabilité, 22 en gestion commerciale, 1 en décisionnel. S'est rajouté un an plus tard, l'automate de transfert reliant les outils WaveSoft et Mecalux, un WMS pour gérer l'entrepôt. »*

Un projet rondement mené

Dès 2012, le dirigeant d'ACIS envisage de refondre son système d'informations mais le projet se voit repoussé par d'autres priorités. En mars 2016, la décision est engagée, le projet de migration informatique vers WaveSoft signé avec la SSII Espace Technologie. 2 mois plus tard, c'est à l'occasion du week-end du 1er mai que la bascule vers un nouveau système de gestion commerciale et de comptabilité, s'opère. La récupération des données couvre l'historique de 7 exercices depuis 2009. Le travail de toute l'entreprise redémarre le lundi, comme si de rien n'était, sur le nouvel outil WaveSoft.

L'outil décisionnel fait la différence

WaveSoft sait gérer en standard les écritures en multi-devises, point indispensable chez ACIS, société mondialisée dès l'origine tant dans ses achats que dans ses ventes. Mais c'est le module décisionnel qui emporte la décision en faveur de WaveSoft en 2016. Obtenir des indicateurs quotidiens sur les ventes, la production, les commandes, permet en effet au chef d'entreprise qui parcourt la planète d'un bout de l'année à l'autre, de suivre sans arrêt l'activité de son entreprise. La Responsable Administrative et Financière de ACIS, qui passe alors plus de 30 mn quotidiennes à préparer des tableaux statistiques en extrayant les données pertinentes de ses écritures, est déchargée de cette tâche répétitive. Désormais, après le paramétrage de départ, les tableaux d'indicateurs s'élaborent beaucoup plus rapidement et sont envoyés au dirigeant.

Depuis décembre 2016, WaveSoft est relié au WMS de Mecalux

Un WMS complète la modernisation du système d'informations de l'entreprise à compter de décembre 2016.

En effet, ACIS qui a racheté un confrère grenoblois, fait face à une explosion de son chiffre d'affaires passé de 6 à 10 M d'euros, et à une complexification de sa logistique. Pour garder la maîtrise de l'organisation, l'entreprise doit poursuivre sa transformation digitale. L'outil de contrôle et de gestion d'entrepôt Easy WMS de Mecalux, est préconisé par Espace Technologie.

Espace Technologie réalise le premier connecteur entre le progiciel de gestion WaveSoft et Mecalux, le WMS. L'outil rentre pleinement en fonction chez ACIS le 1^{er} octobre 2017.

L'entrepôt est réorganisé, les articles rigoureusement inventoriés dans les rayonnages pour un picking totalement assisté par l'informatique. Tout personnel d'appoint (interim), peut être immédiatement efficace en cas de pic de charge. L'intégration de l'entrepôt dans un système d'informations global fluidifie et sécurise l'ensemble des process internes, de la commande à l'expédition, grâce à la dématérialisation des flux d'informations entre le service commercial, la production, la logistique. Fonctionnant encore auparavant avec des ordres de fabrication et des bons d'expédition papier, l'entreprise est aujourd'hui totalement informatisée. Cette intégration donne au personnel de tous les services une visibilité d'ensemble. Par exemple, la commande une fois préparée, le service logistique est informé par notification que le colis peut être expédié.

A propos de ACIS

Un fabricant d'accessoires de piscines : pompes pour piscines, nages à contre-courant, kits hors-bord, bacs tampons, pompes d'arrosage, surpresseurs, alarmes, projecteurs à leds, pièces à sceller, etc.

Un bâtiment de 4 000 m² couverts avec une partie stockage et fabrication sur une surface de 1,8 ha.

Une équipe technique et commerciale composée de 24 personnes.

Pour plus d'informations : <http://www.acis-france.com>

A propos de ESPACE TECHNOLOGIE

Espace Technologie est une entreprise spécialisée dans les solutions informatiques. Basée en Vendée au Sud de Nantes, elle exerce son activité depuis 25 ans dans le digital et la prestation de services informatiques. Espace Technologie emploie à ce jour 50 collaborateurs dont une vingtaine d'ingénieurs spécialisés dans des domaines de compétence connexes (Développement d'applications spécifiques, ERP-CRM, Infrastructure Réseau, Telecom, Web, sécurité). La complémentarité des compétences, permet à Espace Technologie d'étudier des scénarios d'intégration de technologies complexes dans les entreprises. La maîtrise des différentes technologies est l'assurance d'une mise en œuvre réussie.

Pour plus d'informations : <https://www.espace-technologie.com/>

➤ 13 décembre 2017 – 19 : 00

WaveSoft : comme un poisson dans l'eau chez ACIS

Le décisionnel et la liaison avec l'outil de gestion d'entrepôt, font du progiciel de gestion WaveSoft un outil central au bon fonctionnement de la PME ACIS, un fabricant d'accessoires pour piscines lancé dans une croissance accélérée.

La France, premier parc de piscines en Europe

La France compte 2 millions de piscines privées. Les professionnels, non contents d'accroître le parc neuf, ont développé une gamme dédiée au *pool staging*, pour faire bénéficier les installations anciennes des dernières évolutions techniques en matière de confort ou de consommation.

ACIS profite donc d'un marché en pleine forme. L'entreprise fournit des accessoires de piscines à destination des installateurs, pompes, systèmes de nages à contre-courant, alarmes, projecteurs à leds, pièces à sceller, etc. Ses 4 000 m² à Saint-Philbert-de-Grand-Lieu (44) abritent le stockage et la fabrication. ACIS travaille en partie à l'export, Europe et Afrique. Son équipe technique et commerciale, compte 25 personnes.

Mikael LIE, le dirigeant, a opté pour le progiciel WaveSoft, sous la conduite d'Espace Technologie, distributeur et intégrateur local de l'éditeur, basé à Challans (85).

Nicolas VIDAL, ingénieur technico-commercial chez WaveSoft commente : « Espace Technologie a rejoint l'écosystème WaveSoft fin 2014 et obtenu ses certifications après un parcours de formations. Nous avons engrangé les premières affaires début 2015, sur des parcs comptant souvent plus de 15 licences. »

Sébastien GUITTONNEAU, associé d'Espace Technologie, confirme : *« Avec ACIS, c'est un nouveau client avec un fort projet d'entreprise qui rentre dans notre portefeuille. La signature du projet initial couvre 3 licences WaveSoft en Comptabilité, 22 en gestion commerciale, 1 en décisionnel. S'est rajouté un an plus tard, l'automate de transfert reliant les outils WaveSoft et Mecalux, un WMS pour gérer l'entrepôt. »*

Un projet rondement mené

Dès 2012, le dirigeant d'ACIS envisage de refondre son système d'informations mais le projet se voit repoussé par d'autres priorités. En mars 2016, la décision est engagée, le projet de migration informatique vers WaveSoft signé avec la SSII Espace Technologie. 2 mois plus tard, c'est à l'occasion du week-end du 1er mai que la bascule vers un nouveau système de gestion commerciale et de comptabilité, s'opère. La récupération des données couvre l'historique de 7 exercices depuis 2009. Le travail de toute l'entreprise redémarre le lundi, comme si de rien n'était, sur le nouvel outil WaveSoft.

L'outil décisionnel fait la différence

WaveSoft sait gérer en standard les écritures en multi-devises, point indispensable chez ACIS, société mondialisée dès l'origine tant dans ses achats que dans ses ventes. Mais c'est le module décisionnel qui emporte la décision en faveur de WaveSoft en 2016. Obtenir des indicateurs quotidiens sur les ventes, la production, les commandes, permet en effet au chef d'entreprise qui parcourt la planète d'un bout de l'année à l'autre, de suivre sans arrêt l'activité de son entreprise. La Responsable Administrative et Financière de ACIS, qui passe alors plus de 30 mn quotidiennes à préparer des tableaux statistiques en extrayant les données pertinentes de ses écritures, est déchargée de cette tâche répétitive. Désormais, après le paramétrage de départ, les tableaux d'indicateurs s'élaborent beaucoup plus rapidement et sont envoyés au dirigeant.

Depuis décembre 2016, WaveSoft est relié au WMS de Mecalux

Un WMS complète la modernisation du système d'informations de l'entreprise à compter de décembre 2016.

En effet, ACIS qui a racheté un confrère grenoblois, fait face à une explosion de son chiffre d'affaires passé de 6 à 10 M d'euros, et à une complexification de sa logistique. Pour garder la maîtrise de l'organisation, l'entreprise doit poursuivre sa transformation digitale. L'outil de contrôle et de gestion d'entrepôt Easy WMS de Mecalux, est préconisé par Espace Technologie.

Espace Technologie réalise le premier connecteur entre le progiciel de gestion WaveSoft et Mecalux, le WMS. L'outil rentre pleinement en fonction chez ACIS le 1^{er} octobre 2017.

L'entrepôt est réorganisé, les articles rigoureusement inventoriés dans les rayonnages pour un picking totalement assisté par l'informatique. Tout personnel d'appoint (interim), peut être immédiatement efficace en cas de pic de charge. L'intégration de l'entrepôt dans un système d'informations global fluidifie et sécurise l'ensemble des process internes, de la commande à l'expédition, grâce à la dématérialisation des flux d'informations entre le service commercial, la production, la logistique. Fonctionnant encore auparavant avec des ordres de fabrication et des bons d'expédition papier, l'entreprise est aujourd'hui totalement informatisée. Cette intégration donne au personnel de tous les services une visibilité d'ensemble. Par exemple, la commande une fois préparée, le service logistique est informé par notification que le colis peut être expédié.

A propos de ACIS

Un fabricant d'accessoires de piscines : pompes pour piscines, nages à contre-courant, kits hors-bord, bacs tampons, pompes d'arrosage, surpresseurs, alarmes, projecteurs à leds, pièces à sceller, etc.

Un bâtiment de 4 000 m² couverts avec une partie stockage et fabrication sur une surface de 1,8 ha.

Une équipe technique et commerciale composée de 24 personnes.

Pour plus d'informations : <http://www.acis-france.com>

A propos de ESPACE TECHNOLOGIE

Espace Technologie est une entreprise spécialisée dans les solutions informatiques. Basée en Vendée au Sud de Nantes, elle exerce son activité depuis 25 ans dans le digital et la prestation de services informatiques. Espace Technologie emploie à ce jour 50 collaborateurs dont une vingtaine d'ingénieurs spécialisés dans des domaines de compétence connexes (Développement d'applications spécifiques, ERP-CRM, Infrastructure Réseau, Telecom, Web, sécurité). La complémentarité des compétences, permet à Espace Technologie d'étudier des scénarios d'intégration de technologies complexes dans les entreprises. La maîtrise des différentes technologies est l'assurance d'une mise en œuvre réussie.

Pour plus d'informations : <https://www.espace-technologie.com/>

WaveSoft : comme un poisson dans l'eau chez ACIS

Le décisionnel et la liaison avec l'outil de gestion d'entrepôt, font du progiciel de gestion WaveSoft un outil central au bon fonctionnement de la PME ACIS, un fabricant d'accessoires pour piscines lancé dans une croissance accélérée.

La France, premier parc de piscines en Europe

La France compte 2 millions de piscines privées. Les professionnels, non contents d'accroître le parc neuf, ont développé une gamme dédiée au *pool staging*, pour faire bénéficier les installations anciennes des dernières évolutions techniques en matière de confort ou de consommation.

ACIS profite donc d'un marché en pleine forme. L'entreprise fournit des accessoires de piscines à destination des installateurs, pompes, systèmes de nages à contre-courant, alarmes, projecteurs à leds, pièces à sceller, etc. Ses 4 000 m² à Saint-Philbert-de-Grand-Lieu (44) abritent le stockage et la fabrication. ACIS travaille en partie à l'export, Europe et Afrique. Son équipe technique et commerciale, compte 25 personnes.

Mikael LIE, le dirigeant, a opté pour le progiciel WaveSoft, sous la conduite d'Espace Technologie, distributeur et intégrateur local de l'éditeur, basé à Challans (85).

Nicolas VIDAL, ingénieur technico-commercial chez WaveSoft commente : « Espace Technologie a rejoint l'écosystème WaveSoft fin 2014 et obtenu ses certifications après un parcours de formations. Nous avons engrangé les premières affaires début 2015, sur des parcs comptant souvent plus de 15 licences. »

Sébastien GUITTONNEAU, associé d'Espace Technologie, confirme : *« Avec ACIS, c'est un nouveau client avec un fort projet d'entreprise qui rentre dans notre portefeuille. La signature du projet initial couvre 3 licences WaveSoft en Comptabilité, 22 en gestion commerciale, 1 en décisionnel. S'est rajouté un an plus tard, l'automate de transfert reliant les outils WaveSoft et Mecalux, un WMS pour gérer l'entrepôt. »*

Un projet rondement mené

Dès 2012, le dirigeant d'ACIS envisage de refondre son système d'informations mais le projet se voit repoussé par d'autres priorités. En mars 2016, la décision est engagée, le projet de migration informatique vers WaveSoft signé avec la SSII Espace Technologie. 2 mois plus tard, c'est à l'occasion du week-end du 1er mai que la bascule vers un nouveau système de gestion commerciale et de comptabilité, s'opère. La récupération des données couvre l'historique de 7 exercices depuis 2009. Le travail de toute l'entreprise redémarre le lundi, comme si de rien n'était, sur le nouvel outil WaveSoft.

L'outil décisionnel fait la différence

WaveSoft sait gérer en standard les écritures en multi-devises, point indispensable chez ACIS, société mondialisée dès l'origine tant dans ses achats que dans ses ventes. Mais c'est le module décisionnel qui emporte la décision en faveur de WaveSoft en 2016. Obtenir des indicateurs quotidiens sur les ventes, la production, les commandes, permet en effet au chef d'entreprise qui parcourt la planète d'un bout de l'année à l'autre, de suivre sans arrêt l'activité de son entreprise. La Responsable Administrative et Financière de ACIS, qui passe alors plus de 30 mn quotidiennes à préparer des tableaux statistiques en extrayant les données pertinentes de ses écritures, est déchargée de cette tâche répétitive. Désormais, après le paramétrage de départ, les tableaux d'indicateurs s'élaborent beaucoup plus rapidement et sont envoyés au dirigeant.

Depuis décembre 2016, WaveSoft est relié au WMS de Mecalux

Un WMS complète la modernisation du système d'informations de l'entreprise à compter de décembre 2016.

En effet, ACIS qui a racheté un confrère grenoblois, fait face à une explosion de son chiffre d'affaires passé de 6 à 10 M d'euros, et à une complexification de sa logistique. Pour garder la maîtrise de l'organisation, l'entreprise doit poursuivre sa transformation digitale. L'outil de contrôle et de gestion d'entrepôt Easy WMS de Mecalux, est préconisé par Espace Technologie.

Espace Technologie réalise le premier connecteur entre le progiciel de gestion WaveSoft et Mecalux, le WMS. L'outil rentre pleinement en fonction chez ACIS le 1^{er} octobre 2017.

L'entrepôt est réorganisé, les articles rigoureusement inventoriés dans les rayonnages pour un picking totalement assisté par l'informatique. Tout personnel d'appoint (interim), peut être immédiatement efficace en cas de pic de charge. L'intégration de l'entrepôt dans un système d'informations global fluidifie et sécurise l'ensemble des process internes, de la commande à l'expédition, grâce à la dématérialisation des flux d'informations entre le service commercial, la production, la logistique. Fonctionnant encore auparavant avec des ordres de fabrication et des bons d'expédition papier, l'entreprise est aujourd'hui totalement informatisée. Cette intégration donne au personnel de tous les services une visibilité d'ensemble. Par exemple, la commande une fois préparée, le service logistique est informé par notification que le colis peut être expédié.

A propos de ACIS

Un fabricant d'accessoires de piscines : pompes pour piscines, nages à contre-courant, kits hors-bord, bacs tampons, pompes d'arrosage, surpresseurs, alarmes, projecteurs à leds, pièces à sceller, etc.

Un bâtiment de 4 000 m² couverts avec une partie stockage et fabrication sur une surface de 1,8 ha.

Une équipe technique et commerciale composée de 24 personnes.

Pour plus d'informations : <http://www.acis-france.com>

A propos de ESPACE TECHNOLOGIE

Espace Technologie est une entreprise spécialisée dans les solutions informatiques. Basée en Vendée au Sud de Nantes, elle exerce son activité depuis 25 ans dans le digital et la prestation de services informatiques. Espace Technologie emploie à ce jour 50 collaborateurs dont une vingtaine d'ingénieurs spécialisés dans des domaines de compétence connexes (Développement d'applications spécifiques, ERP-CRM, Infrastructure Réseau, Telecom, Web, sécurité). La complémentarité des compétences, permet à Espace Technologie d'étudier des scénarios d'intégration de technologies complexes dans les entreprises. La maîtrise des différentes technologies est l'assurance d'une mise en œuvre réussie.

Pour plus d'informations : <https://www.espace-technologie.com/>

WaveSoft : comme un poisson dans l'eau chez ACIS

Le décisionnel et la liaison avec l'outil de gestion d'entrepôt, font du progiciel de gestion WaveSoft un outil central au bon fonctionnement de la PME ACIS, un fabricant d'accessoires pour piscines lancé dans une croissance accélérée.

La France, premier parc de piscines en Europe

La France compte 2 millions de piscines privées. Les professionnels, non contents d'accroître le parc neuf, ont développé une gamme dédiée au *pool staging*, pour faire bénéficier les installations anciennes des dernières évolutions techniques en matière de confort ou de consommation.

ACIS profite donc d'un marché en pleine forme. L'entreprise fournit des accessoires de piscines à destination des installateurs, pompes, systèmes de nages à contre-courant, alarmes, projecteurs à leds, pièces à sceller, etc. Ses 4 000 m² à Saint-Philbert-de-Grand-Lieu (44) abritent le stockage et la fabrication. ACIS travaille en partie à l'export, Europe et Afrique. Son équipe technique et commerciale, compte 25 personnes.

Mikael LIE, le dirigeant, a opté pour le progiciel WaveSoft, sous la conduite d'Espace Technologie, distributeur et intégrateur local de l'éditeur, basé à Challans (85).

Nicolas VIDAL, ingénieur technico-commercial chez WaveSoft commente : « Espace Technologie a rejoint l'écosystème WaveSoft fin 2014 et obtenu ses certifications après un parcours de formations. Nous avons engrangé les premières affaires début 2015, sur des parcs comptant souvent plus de 15 licences. »

Sébastien GUITTONNEAU, associé d'Espace Technologie, confirme : *« Avec ACIS, c'est un nouveau client avec un fort projet d'entreprise qui rentre dans notre portefeuille. La signature du projet initial couvre 3 licences WaveSoft en Comptabilité, 22 en gestion commerciale, 1 en décisionnel. S'est rajouté un an plus tard, l'automate de transfert reliant les outils WaveSoft et Mecalux, un WMS pour gérer l'entrepôt. »*

Un projet rondement mené

Dès 2012, le dirigeant d'ACIS envisage de refondre son système d'informations mais le projet se voit repoussé par d'autres priorités. En mars 2016, la décision est engagée, le projet de migration informatique vers WaveSoft signé avec la SSII Espace Technologie. 2 mois plus tard, c'est à l'occasion du week-end du 1er mai que la bascule vers un nouveau système de gestion commerciale et de comptabilité, s'opère. La récupération des données couvre l'historique de 7 exercices depuis 2009. Le travail de toute l'entreprise redémarre le lundi, comme si de rien n'était, sur le nouvel outil WaveSoft.

L'outil décisionnel fait la différence

WaveSoft sait gérer en standard les écritures en multi-devises, point indispensable chez ACIS, société mondialisée dès l'origine tant dans ses achats que dans ses ventes. Mais c'est le module décisionnel qui emporte la décision en faveur de WaveSoft en 2016. Obtenir des indicateurs quotidiens sur les ventes, la production, les commandes, permet en effet au chef d'entreprise qui parcourt la planète d'un bout de l'année à l'autre, de suivre sans arrêt l'activité de son entreprise. La Responsable Administrative et Financière de ACIS, qui passe alors plus de 30 mn quotidiennes à préparer des tableaux statistiques en extrayant les données pertinentes de ses écritures, est déchargée de cette tâche répétitive. Désormais, après le paramétrage de départ, les tableaux d'indicateurs s'élaborent beaucoup plus rapidement et sont envoyés au dirigeant.

Depuis décembre 2016, WaveSoft est relié au WMS de Mecalux

Un WMS complète la modernisation du système d'informations de l'entreprise à compter de décembre 2016.

En effet, ACIS qui a racheté un confrère grenoblois, fait face à une explosion de son chiffre d'affaires passé de 6 à 10 M d'euros, et à une complexification de sa logistique. Pour garder la maîtrise de l'organisation, l'entreprise doit poursuivre sa transformation digitale. L'outil de contrôle et de gestion d'entrepôt Easy WMS de Mecalux, est préconisé par Espace Technologie.

Espace Technologie réalise le premier connecteur entre le progiciel de gestion WaveSoft et Mecalux, le WMS. L'outil rentre pleinement en fonction chez ACIS le 1^{er} octobre 2017.

L'entrepôt est réorganisé, les articles rigoureusement inventoriés dans les rayonnages pour un picking totalement assisté par l'informatique. Tout personnel d'appoint (interim), peut être immédiatement efficace en cas de pic de charge. L'intégration de l'entrepôt dans un système d'informations global fluidifie et sécurise l'ensemble des process internes, de la commande à l'expédition, grâce à la dématérialisation des flux d'informations entre le service commercial, la production, la logistique. Fonctionnant encore auparavant avec des ordres de fabrication et des bons d'expédition papier, l'entreprise est aujourd'hui totalement informatisée. Cette intégration donne au personnel de tous les services une visibilité d'ensemble. Par exemple, la commande une fois préparée, le service logistique est informé par notification que le colis peut être expédié.

A propos de ACIS

Un fabricant d'accessoires de piscines : pompes pour piscines, nages à contre-courant, kits hors-bord, bacs tampons, pompes d'arrosage, surpresseurs, alarmes, projecteurs à leds, pièces à sceller, etc.

Un bâtiment de 4 000 m² couverts avec une partie stockage et fabrication sur une surface de 1,8 ha.

Une équipe technique et commerciale composée de 24 personnes.

Pour plus d'informations : <http://www.acis-france.com>

A propos de ESPACE TECHNOLOGIE

Espace Technologie est une entreprise spécialisée dans les solutions informatiques. Basée en Vendée au Sud de Nantes, elle exerce son activité depuis 25 ans dans le digital et la prestation de services informatiques. Espace Technologie emploie à ce jour 50 collaborateurs dont une vingtaine d'ingénieurs spécialisés dans des domaines de compétence connexes (Développement d'applications spécifiques, ERP-CRM, Infrastructure Réseau, Telecom, Web, sécurité). La complémentarité des compétences, permet à Espace Technologie d'étudier des scénarios d'intégration de technologies complexes dans les entreprises. La maîtrise des différentes technologies est l'assurance d'une mise en œuvre réussie.

Pour plus d'informations : <https://www.espace-technologie.com/>

Rechercher ...



EduBourse



Accueil



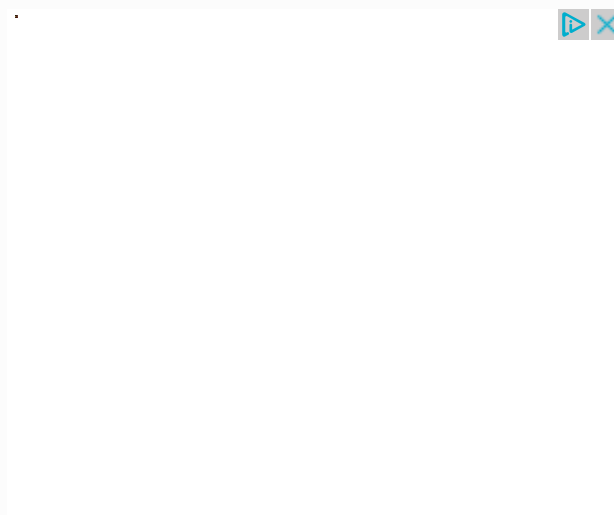
ACCUEIL → FINANCE → ACTUALITES

WaveSoft : comme un poisson dans l'eau chez ACIS

🕒 11 Décembre 2017 à 16:58

📰 Communiqué de presse

Le décisionnel et la liaison avec l'outil de gestion d'entrepôt, font du progiciel de gestion WaveSoft un outil central au bon fonctionnement de la PME ACIS, un fabricant d'accessoires pour piscines lancé dans une croissance accélérée.



Téléchargez gratuitement le guide
Dopez vos plus-values

La France, premier parc de piscines en Europe

La France compte 2 millions de piscines privées. Les professionnels, non contents d'accroître le parc neuf, ont développé une gamme dédiée au pool staging, pour faire bénéficier les installations anciennes des dernières évolutions techniques en matière de confort ou de consommation. [1]

ACIS profite donc d'un marché en pleine forme. L'entreprise fournit des accessoires de piscines à destination des installateurs, pompes, systèmes de nages à contre-courant, alarmes, projecteurs à leds, pièces à sceller, etc. Ses 4 000 m² à Saint-Philbert-de-Grand-Lieu (44) abritent le stockage et la fabrication. ACIS travaille en partie à l'export, Europe et Afrique. Son équipe technique et commerciale, compte 25 personnes.

Mikael LIE, le dirigeant, a opté pour le progiciel WaveSoft, sous la conduite d'Espace Technologie, distributeur et intégrateur local de l'éditeur, basé à Challans (85).

Nicolas VIDAL, ingénieur technico-commercial chez WaveSoft commente : « Espace Technologie a rejoint l'écosystème WaveSoft fin 2014 et obtenu ses certifications après un parcours de formations. Nous avons engrangé les premières affaires début 2015, sur des parcs comptant souvent plus de 15 licences. »

Sébastien GUITTONNEAU, associé d'Espace Technologie, confirme : « Avec ACIS, c'est un nouveau client avec un fort projet d'entreprise qui rentre dans notre portefeuille. La signature du projet initial couvre 3 licences WaveSoft en Comptabilité, 22 en gestion commerciale, 1 en décisionnel. S'est rajouté un an plus tard, l'automate de transfert reliant les outils WaveSoft et Mecalux, un WMS pour gérer l'entrepôt. »

Un projet rondement mené

Dès 2012, le dirigeant d'ACIS envisage de refondre son système d'informations mais le projet se voit repoussé par d'autres priorités. En mars 2016, la décision est engagée, le projet de migration informatique vers WaveSoft signé avec la SSII Espace Technologie. 2 mois plus tard, c'est à l'occasion du week-end du 1er mai que la bascule vers un nouveau système de gestion commerciale et de comptabilité, s'opère. La récupération des données couvre l'historique de 7 exercices depuis 2009. Le travail de toute l'entreprise redémarre le lundi, comme si de rien n'était, sur le nouvel outil WaveSoft.

L'outil décisionnel fait la différence

WaveSoft sait gérer en standard les écritures en multi-devises, point indispensable chez ACIS, société mondialisée dès l'origine tant dans ses achats que dans ses ventes. Mais c'est le module décisionnel qui emporte la décision en faveur de WaveSoft en 2016. Obtenir des indicateurs quotidiens sur les ventes, la production, les commandes, permet en effet au chef d'entreprise qui parcourt la planète d'un bout de l'année à l'autre, de suivre sans arrêt l'activité de son entreprise. La Responsable Administrative et Financière de ACIS, qui passe alors plus de 30 mn quotidiennes à préparer des tableaux statistiques en extrayant les données pertinentes de ses écritures, est déchargée de cette tâche répétitive. Désormais, après le paramétrage de départ, les tableaux d'indicateurs s'élaborent beaucoup plus rapidement et sont envoyés au dirigeant. Depuis décembre 2016, WaveSoft est relié au WMS de Mecalux

Un WMS complète la modernisation du système d'informations de l'entreprise à compter de décembre 2016.

En effet, ACIS qui a racheté un confrère grenoblois, fait face à une explosion de son chiffre d'affaires passé de 6 à 10 M d'euros, et à une complexification de sa logistique. Pour garder la maîtrise de l'organisation, l'entreprise doit poursuivre sa transformation digitale. L'outil de contrôle et de gestion d'entrepôt Easy WMS de Mecalux, est préconisé par Espace Technologie.

Espace Technologie réalise le premier connecteur entre le progiciel de gestion WaveSoft et Mecalux, le WMS. L'outil rentre pleinement en fonction chez ACIS le 1^{er} octobre 2017.

L'entrepôt est réorganisé, les articles rigoureusement inventoriés dans les rayonnages pour un picking totalement assisté par l'informatique. Tout personnel d'appoint (interim), peut être immédiatement efficace en cas de pic de charge. L'intégration de l'entrepôt dans un système d'informations global fluidifie et sécurise l'ensemble des process internes, de la commande à l'expédition, grâce à la dématérialisation des flux d'informations entre le service commercial, la production, la logistique. Fonctionnant encore auparavant avec des ordres de fabrication et des bons d'expédition papier, l'entreprise est aujourd'hui totalement informatisée. Cette intégration donne au personnel de tous les services une visibilité d'ensemble. Par exemple, la commande une fois préparée, le service logistique est informé par notification que le colis peut être expédié.

A propos de ACIS

Un fabricant d'accessoires de piscines : pompes pour piscines, nages à contre-courant, kits hors-bord, bacs tampons, pompes d'arrosage, surpresseurs, alarmes, projecteurs à leds, pièces à sceller, etc.

Un bâtiment de 4 000 m² couverts avec une partie stockage et fabrication sur une surface de 1,8 ha.

Une équipe technique et commerciale composée de 24 personnes.

Pour plus d'informations : <http://www.acis-france.com>

A propos de ESPACE TECHNOLOGIE

Espace Technologie est une entreprise spécialisée dans les solutions informatiques. Basée en Vendée au Sud de Nantes, elle exerce son activité depuis 25 ans dans le digital et la prestation de services informatiques. Espace Technologie emploie à ce jour 50 collaborateurs dont une vingtaine d'ingénieurs spécialisés dans des domaines de compétence connexes (Développement d'applications spécifiques, ERP-CRM, Infrastructure Réseau, Telecom, Web, sécurité). La complémentarité des compétences, permet à Espace Technologie d'étudier des scénarios d'intégration de technologies complexes dans les entreprises. La maîtrise des différentes technologies est l'assurance d'une mise en œuvre réussie.

Pour plus d'informations : <https://www.espace-technologie.com/>

A propos de WaveSoft

Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français indépendant de logiciels de gestion à destination des PME, développe un catalogue de solutions de gestion innovantes commercialisées exclusivement en mode indirect via un réseau de centre de compétences agréés. Les modules du catalogue du PGI WaveSoft couvrent les fonctions clés des entreprises : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Business Intelligence, Gestion de Production, Liaisons Bancaires, Etats financiers et Immobilisations.

WaveSoft dispose d'une base de 23 000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 14 ans.

L'entreprise compte plus de 70 centres de compétences sur le territoire national et est représentée à l'export par des Masters Distributeurs en Afrique de l'Ouest, Algérie, Maroc et Tunisie.

Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr> et sur twitter : @ERP_WaveSoft

Logiciel gestion des stocks - Logiciel pour les tpe-pme

Gérez vos stocks, vos approvisionnement et vos commandes en temps réel exact.com/negoce/distribution



ACCUEIL	GUIDE	LEXIQUE	FINANCE	BROKERS	ANALYSES	ANNUAIRE	GUIDE PDF	NOUS SOUTENIR
---------	-------	---------	---------	---------	----------	----------	-----------	---------------

ACCUEIL FINANCE ACTUALITES

WaveSoft : comme un poisson dans l'eau chez ACIS

11 Décembre 2017 à 16:58

Communiqué de presse

Le décisionnel et la liaison avec l'outil de gestion d'entrepôt, font du progiciel de gestion WaveSoft un outil central au bon fonctionnement de la PME ACIS, un fabricant d'accessoires pour piscines lancé dans une croissance accélérée.

Logiciel gestion des stocks - Logiciel pour les tpe-pme

Gérez vos stocks, vos approvisionnement et vos commandes en temps réel

exact.com



[Téléchargez gratuitement le guide](#)
[Dopez vos plus-values](#)

La France, premier parc de piscines en Europe

La France compte 2 millions de piscines privées. Les professionnels, non contents d'accroître le parc neuf, ont développé une gamme dédiée au pool staging, pour faire bénéficier les installations anciennes des dernières évolutions techniques en matière de confort ou de consommation. [1]
ACIS profite donc d'un marché en pleine forme. L'entreprise fournit des accessoires

de piscines à destination des installateurs, pompes, systèmes de nages à contre-courant, alarmes, projecteurs à leds, pièces à sceller, etc. Ses 4 000 m² à Saint-Philbert-de-Grand-Lieu (44) abritent le stockage et la fabrication. ACIS travaille en partie à l'export, Europe et Afrique. Son équipe technique et commerciale, compte 25 personnes.

Mikael LIE, le dirigeant, a opté pour le progiciel WaveSoft, sous la conduite d'Espace Technologie, distributeur et intégrateur local de l'éditeur, basé à Challans (85).

Nicolas VIDAL, ingénieur technico-commercial chez WaveSoft commente : « Espace Technologie a rejoint l'écosystème WaveSoft fin 2014 et obtenu ses certifications après un parcours de formations. Nous avons engrangé les premières affaires début 2015, sur des parcs comptant souvent plus de 15 licences. »

Sébastien GUITTONNEAU, associé d'Espace Technologie, confirme : « Avec ACIS, c'est un nouveau client avec un fort projet d'entreprise qui rentre dans notre portefeuille. La signature du projet initial couvre 3 licences WaveSoft en Comptabilité, 22 en gestion commerciale, 1 en décisionnel. S'est rajouté un an plus tard, l'automate de transfert reliant les outils WaveSoft et Mecalux, un WMS pour gérer l'entrepôt. »
Un projet rondement mené

Dès 2012, le dirigeant d'ACIS envisage de refondre son système d'informations mais le projet se voit repoussé par d'autres priorités. En mars 2016, la décision est engagée, le projet de migration informatique vers WaveSoft signé avec la SSII Espace Technologie. 2 mois plus tard, c'est à l'occasion du week-end du 1er mai que la bascule vers un nouveau système de gestion commerciale et de comptabilité, s'opère. La récupération des données couvre l'historique de 7 exercices depuis 2009. Le travail de toute l'entreprise redémarre le lundi, comme si de rien n'était, sur le nouvel outil WaveSoft.

L'outil décisionnel fait la différence

WaveSoft sait gérer en standard les écritures en multi-devises, point indispensable chez ACIS, société mondialisée dès l'origine tant dans ses achats que dans ses ventes. Mais c'est le module décisionnel qui emporte la décision en faveur de WaveSoft en 2016. Obtenir des indicateurs quotidiens sur les ventes, la production, les commandes, permet en effet au chef d'entreprise qui parcourt la planète d'un bout de l'année à l'autre, de suivre sans arrêt l'activité de son entreprise. La Responsable Administrative et Financière de ACIS, qui passe alors plus de 30 mn quotidiennes à préparer des tableaux statistiques en extrayant les données pertinentes de ses écritures, est déchargée de cette tâche répétitive. Désormais, après le paramétrage de départ, les tableaux d'indicateurs s'élaborent beaucoup plus rapidement et sont envoyés au dirigeant.

Depuis décembre 2016, WaveSoft est relié au WMS de Mecalux

Un WMS complète la modernisation du système d'informations de l'entreprise à compter de décembre 2016.

En effet, ACIS qui a racheté un confrère grenoblois, fait face à une explosion de son chiffre d'affaires passé de 6 à 10 M d'euros, et à une complexification de sa logistique. Pour garder la maîtrise de l'organisation, l'entreprise doit poursuivre sa transformation digitale. L'outil de contrôle et de gestion d'entrepôt Easy WMS de Mecalux, est préconisé par Espace Technologie.

NOS OUVRAGES

Lexique Papier + Glossaire Papier + Glossaire Pdf

Une offre unique ! Achetez en une seule fois les livres Glossaire et Lexique Bourse & Finance et ainsi décrypter tous les termes de l'Economie.

France €51,00 EUR

(frais de port inclus)



NEWS

TOUT

ACTUALITES CONSEILS ENGLISH

- 15:29 PRISMAFLEX INTERNATIONAL : Bilan semestriel du contrat de liquidité au 31 décembre 2017
- 15:28 KEYYO : Bilan annuel du contrat de liquidité contracté avec la société de bourse Gilbert Dupont
- 15:28 Fontaine pajot : bilan semestriel du contrat de liquidité
- 15:27 Visite du président turc en France : M. Erdoğan doit cesser d'écraser la liberté d'informer !
- 15:27 Cbre se developpe en retail à lyon avec l'arrivée d'evelyne pascual
- 15:22 Bureau Veritas acquiert Lubrication Management SL, une division d'IK4-TEKNIKER, en Espagne
- 15:21 CUSTOM SOLUTIONS - Rapport annuel Contrat de liquidité 2017

FACEBOOK

NOUS SUIVRE

Retrouvez-nous sur Facebook



Animasoft

(1)


<http://www.adsregieonline.com/openx3.2.1/www/delivery/ck.php?>
[oaparams=2_bannerid=363_zoneid=20_cb=7d694107a0_oadeest=https%3A%2F%2Fad.doubleclick.net%2Fddm%2Ftrackclk%2FN5249.159274ITRNEWS.COM%2FB203](http://www.adsregieonline.com/openx3.2.1/www/delivery/ck.php?oaparams=2_bannerid=363_zoneid=20_cb=7d694107a0_oadeest=https%3A%2F%2Fad.doubleclick.net%2Fddm%2Ftrackclk%2FN5249.159274ITRNEWS.COM%2FB203)
[Formation](#) [Systèmes d'impression](#) [Internet - Réseau](#) [Audit - ERP - GRC](#) [Matériels](#) [Plus >](#)

WaveSoft Renforce Son Support Partenaires Sur Le Décisionnel

SAMEDI 28 OCTOBRE 2017 • FORMATION (/ARTICLES/1)

L'éditeur de progiciel de gestion WaveSoft vient d'embaucher un nouveau consultant qui rejoint son service Support dédié aux Partenaires Intégrateurs. Nabyl Bourezak qui prend ce poste, est un ex consultant chez Report-One et un expert du domaine Décisionnel.

Nabyl Bourezak prendra en charge l'organisation des Certifications auprès du réseau des Partenaires Distributeurs de WaveSoft, sur le module Décisionnel, inscrit en complément du cœur de l'offre de l'éditeur de gestion.

L'objectif est d'accompagner la montée en compétences des Partenaires Intégrateurs sur l'offre décisionnelle de l'éditeur, qui apporte une véritable plus-value aux chefs d'entreprises, en leur donnant la capacité d'éditer des indicateurs significatifs et personnalisés sur leur activité.

Nabyl Bourezak apporte à WaveSoft son expérience de consultant senior en Business Intelligence, 8 années passées dans la mise en œuvre des outils spécialisés, en support des consultants partenaires et des utilisateurs finaux.

Après une expérience chez BNP Paris Asset Management, Nabyl Bourezak débute en 2009 sa carrière chez Natixis, à la Direction des Marchés de Capitaux, avant de s'orienter chez Report-One, l'éditeur de Myreport, où il exercera pendant 6 années une fonction de Consultant Décisionnel. Il approfondira ensuite cette expertise pendant un an dans une SSII comme consultant Business Intelligence, avant de rejoindre WaveSoft.

Nabyl Bourezak est doté d'une Maîtrise de Sciences Economiques, Option Banque Finance (Université Paris II Panthéon Assas – 2007), et de deux Master II : en Gestion PME/PMI Européennes (Université Paris X Nanterre – 2008), et en Evolutions Technologiques Organisationnelles & Stratégiques (Université Versailles Saint-Quentin-En-Yvelines, en co-habilitation avec HEC Paris – 2009).

« A l'heure du BigData, les organisations engrangent dans leurs outils de gestion et de CRM, des milliers de lignes de données, en flux continu. Elles révèlent, une fois agrégées, les tendances, les évolutions, les disparités, qui permettent un pilotage fin des activités », ajoute Philippe Villain, gérant de WaveSoft. « Notre module décisionnel apporte à nos clients, un outil de pilotage accessible et unanimement apprécié. Il permet un surcroît de performances, plus de réactivité aux commandes. »

« C'est crucial pour les décideurs de savoir lire et analyser l'information pour ajuster leur organisation, poursuit Nabyl Bourezak. Or, chez WaveSoft, les intégrateurs ont un rôle majeur de conseil, d'accompagnement et de mise en œuvre de nos solutions auprès des clients finaux. Cette nouvelle mission chez WaveSoft ouvre des perspectives très engageantes. »

< PARTAGE

[f](https://www.facebook.com/sharer/sharer.php) Facebook (https://www.facebook.com/sharer/sharer.php)

[t](https://twitter.com/home?status=http://www.animasoft.com/articles/171553/wavesoft-renforce-son-support-partenaires-sur-le-decisionnel.html) Twitter (https://twitter.com/home?status=http://www.animasoft.com/articles/171553/wavesoft-renforce-son-support-partenaires-sur-le-decisionnel.html)

[g+](https://plus.google.com/share?url=http://www.animasoft.com/articles/171553/wavesoft-renforce-son-support-partenaires-sur-le-decisionnel.html) Google+ (https://plus.google.com/share?url=http://www.animasoft.com/articles/171553/wavesoft-renforce-son-support-partenaires-sur-le-decisionnel.html)

[in](https://www.linkedin.com/shareArticle?mini=true&url=http://www.animasoft.com/articles/171553/wavesoft-renforce-son-support-partenaires-sur-le-decisionnel.html) LinkedIn (https://www.linkedin.com/shareArticle?mini=true&url=http://www.animasoft.com/articles/171553/wavesoft-renforce-son-support-partenaires-sur-le-decisionnel.html)

Commentaires

Rechercher ...



EduBourse

Accueil



ACCUEIL → FINANCE → ACTUALITES

WaveSoft renforce son Support Partenaires sur le Décisionnel

27 Octobre 2017 à 13:46

Communiqué de presse

L'éditeur de progiciel de gestion WaveSoft embauche un nouveau consultant pour son service Support dédié aux Partenaires Intégrateurs. Nabyl BOUREZAK, ex consultant chez Report-One, est expert du domaine Décisionnel.



Téléchargez gratuitement le guide Dopez vos plus-values

Nabyl BOUREZAK prendra en charge l'organisation des Certifications auprès du réseau des Partenaires Distributeurs de WaveSoft, sur le module Décisionnel, inscrit en complément du cœur de l'offre de l'éditeur de gestion.

L'objectif est d'accompagner la montée en compétences des Partenaires Intégrateurs sur l'offre décisionnelle de l'éditeur, qui apporte une véritable plus-value aux chefs d'entreprises, en leur donnant la capacité d'éditer des indicateurs significatifs et personnalisés sur leur activité.

Nabyl BOUREZAK apporte à WaveSoft son expérience de consultant senior en Business Intelligence, 8 années passées dans la mise en œuvre des outils spécialisés, en support des consultants partenaires et des utilisateurs finaux.

Après une expérience chez BNP PARIS ASSET MANAGEMENT, Nabyl BOUREZAK débute en 2009 sa carrière chez NATIXIS, à la Direction des Marchés de Capitaux, avant de s'orienter chez REPORT-ONE, l'éditeur de MYREPORT, où il exercera pendant 6 années une fonction de Consultant Décisionnel. Il approfondira ensuite cette

expertise pendant un an dans une SSII comme consultant Business Intelligence, avant de rejoindre WaveSoft.

Nabyl BOUREZAK est doté d'une Maîtrise de Sciences Economiques, Option Banque Finance (Université Paris II Panthéon Assas – 2007), et de deux Master II : en Gestion PME/PMI Européennes (Université Paris X Nanterre – 2008), et en Evolutions Technologiques Organisationnelles & Stratégiques (Université Versailles Saint-Quentin-En-Yvelines, en co-habilitation avec HEC Paris – 2009).

« A l'heure du BigData, les organisations engrangent dans leurs outils de gestion et de CRM, des milliers de lignes de données, en flux continu. Elles révèlent, une fois agrégées, les tendances, les évolutions, les disparités, qui permettent un pilotage fin des activités », ajoute Philippe VILLAIN, gérant de WaveSoft. « Notre module décisionnel apporte à nos clients, un outil de pilotage accessible et unanimement apprécié. Il permet un surcroît de performances, plus de réactivité aux commandes. »

Nabyl BOUREZAK complète : « C'est crucial pour les décideurs de savoir lire et analyser l'information pour ajuster leur organisation. Or, chez WaveSoft, les intégrateurs ont un rôle majeur de conseil, d'accompagnement et de mise en œuvre de nos solutions auprès des clients finaux. Cette nouvelle mission chez WaveSoft ouvre des perspectives très engageantes. »

WaveSoft, en bref

Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français indépendant de logiciels de gestion à destination des PME, développe un catalogue de solutions de gestion innovantes commercialisées exclusivement en mode indirect via un réseau de centre de compétences agréés. Les modules du catalogue du PGI WaveSoft couvrent les fonctions clés des entreprises : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Business Intelligence, Gestion de Production, Liaisons Bancaires, Etats financiers et Immobilisations.

WaveSoft dispose d'une base de 23 000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 14 ans.

L'entreprise compte plus de 70 centres de compétences sur le territoire national et est représentée à l'export par des Masters Distributeurs en Afrique de l'Ouest, Algérie, Maroc et Tunisie.

WaveSoft renforce son support partenaires sur le décisionnel

Publié le Samedi 28 Octobre 2017

L'éditeur de progiciel de gestion WaveSoft vient d'embaucher un nouveau consultant qui rejoint son service Support dédié aux Partenaires Intégrateurs. Nabyl Boureak qui prend ce poste, est un ex consultant chez Report-One et un expert du domaine Décisionnel.

Nabyl Bourezak prendra en charge l'organisation des Certifications auprès du réseau des Partenaires Distributeurs de WaveSoft, sur le module Décisionnel, inscrit en complément du cœur de l'offre de l'éditeur de gestion.

L'objectif est d'accompagner la montée en compétences des Partenaires Intégrateurs sur l'offre décisionnelle de l'éditeur, qui apporte une véritable plus-value aux chefs d'entreprises, en leur donnant la capacité d'éditer des indicateurs significatifs et personnalisés sur leur activité.

Nabyl Bourezak apporte à WaveSoft son expérience de consultant senior en Business Intelligence, 8 années passées dans la mise en œuvre des outils spécialisés, en support des consultants partenaires et des utilisateurs finaux.

Après une expérience chez BNP Paris Asset Management, Nabyl Bourezak débute en 2009 sa carrière chez Natixis, à la Direction des Marchés de Capitaux, avant de s'orienter chez Report-One, l'éditeur de Myreport, où il exercera pendant 6 années une fonction de Consultant Décisionnel. Il approfondira ensuite cette expertise pendant un an dans une SSII comme consultant Business Intelligence, avant de rejoindre WaveSoft.

Nabyl Bourezak est doté d'une Maîtrise de Sciences Economiques, Option Banque Finance (Université Paris II Panthéon Assas – 2007), et de deux Master II : en Gestion PME/PMI Européennes (Université Paris X Nanterre – 2008), et en Evolutions Technologiques Organisationnelles & Stratégiques (Université Versailles Saint-Quentin-En-Yvelines, en co-habilitation avec HEC Paris – 2009).

« A l'heure du BigData, les organisations engrangent dans leurs outils de gestion et de CRM, des milliers de lignes de données, en flux continu. Elles révèlent, une fois agrégées, les tendances, les évolutions, les disparités, qui permettent un pilotage fin des activités », ajoute Philippe Villain, gérant de WaveSoft. « Notre module décisionnel apporte à nos clients, un outil de pilotage accessible et unanimement apprécié. Il permet un surcroît de performances, plus de réactivité aux commandes. »

« C'est crucial pour les décideurs de savoir lire et analyser l'information pour ajuster leur organisation, poursuit Nabyl Bourezak. Or, chez WaveSoft, les intégrateurs ont un rôle majeur de conseil, d'accompagnement et de mise en œuvre de nos solutions auprès des clients finaux. Cette nouvelle mission chez WaveSoft ouvre des perspectives très engageantes. »



Copyright © 2017 ITChannel - All right reserved



(1)


[\(http://www.adsregieonline.com/openx3.2.1/www/delivery/ck.php?](http://www.adsregieonline.com/openx3.2.1/www/delivery/ck.php?)
[oaparams=2_bannerid=363_zoneid=20_cb=2e3b22d226_oadest=https%3A%2F%2Fad.doubleclick.net%2Fddm%2Ftrackclk%2FN5249.159274I](http://www.adsregieonline.com/openx3.2.1/www/delivery/ck.php?oaparams=2_bannerid=363_zoneid=20_cb=2e3b22d226_oadest=https%3A%2F%2Fad.doubleclick.net%2Fddm%2Ftrackclk%2FN5249.159274I)

Logiciels

Ressources humaines

WaveSoft renforce son support partenaires sur le décisionnel

O samedi 28 octobre 2017 ()

[f \(https://www.facebook.com/sharer/sharer.php?t=WaveSoft renforce son support partenaires sur le décisionnel\)](https://www.facebook.com/sharer/sharer.php?t=WaveSoft+renforce+son+support+partenaires+sur+le+d%C3%A9cisionnel)
[t \(https://twitter.com/home?status=WaveSoft renforce son support partenaires sur le décisionnel: http://www.itrmanager.com/articles/17155](https://twitter.com/home?status=WaveSoft+renforce+son+support+partenaires+sur+le+d%C3%A9cisionnel)
[in \(https://www.linkedin.com/shareArticle?mini=true&url=http://www.itrmanager.com/articles/171553/wavesoft-renforce-son-support-partena](https://www.linkedin.com/shareArticle?mini=true&url=http://www.itrmanager.com/articles/171553/wavesoft-renforce-son-support-partena)
[G+ \(https://plus.google.com/share?url=http://www.itrmanager.com/articles/171553/wavesoft-renforce-son-support-partenaires-sur-le-decision](https://plus.google.com/share?url=http://www.itrmanager.com/articles/171553/wavesoft-renforce-son-support-partenaires-sur-le-decision)

L'éditeur de progiciel de gestion WaveSoft vient d'embaucher un nouveau consultant qui rejoint son service Support dédié aux Partenaires Intégrateurs. Nabyl Bourezak qui prend ce poste, est un ex consultant chez Report-One et un expert du domaine Décisionnel.

Nabyl Bourezak prendra en charge l'organisation des Certifications auprès du réseau des Partenaires Distributeurs de WaveSoft, sur le module Décisionnel, inscrit en complément du cœur de l'offre de l'éditeur de gestion.

L'objectif est d'accompagner la montée en compétences des Partenaires Intégrateurs sur l'offre décisionnelle de l'éditeur, qui apporte une véritable plus-value aux chefs d'entreprises, en leur donnant la capacité d'éditer des indicateurs significatifs et personnalisés sur leur activité.

Nabyl Bourezak apporte à WaveSoft son expérience de consultant senior en Business Intelligence, 8 années passées dans la mise en œuvre des outils spécialisés, en support des consultants partenaires et des utilisateurs finaux.

Après une expérience chez BNP Paris Asset Management, Nabyl Bourezak débute en 2009 sa carrière chez Natixis, à la Direction des Marchés de Capitaux, avant de s'orienter chez Report-One, l'éditeur de Myreport, où il exercera pendant 6 années une fonction de Consultant Décisionnel. Il approfondira ensuite cette expertise pendant un an dans une SSII comme consultant Business Intelligence, avant de rejoindre WaveSoft.

Nabyl Bourezak est doté d'une Maîtrise de Sciences Economiques, Option Banque Finance (Université Paris II Panthéon Assas – 2007), et de deux Master II : en Gestion PME/PMI Européennes (Université Paris X Nanterre – 2008), et en Evolutions Technologiques Organisationnelles & Stratégiques (Université Versailles Saint-Quentin-En-Yvelines, en co-habilitation avec HEC Paris – 2009).

« A l'heure du BigData, les organisations engrangent dans leurs outils de gestion et de CRM, des milliers de lignes de données, en flux continu. Elles révèlent, une fois agrégées, les tendances, les évolutions, les disparités, qui permettent un pilotage fin des activités », ajoute Philippe Villain, gérant de WaveSoft. « Notre module décisionnel apporte à nos clients, un outil de pilotage accessible et unanimement apprécié. Il permet un surcroît de performances, plus de réactivité aux commandes. »

« C'est crucial pour les décideurs de savoir lire et analyser l'information pour ajuster leur organisation, poursuit Nabyl Bourezak. Or, chez WaveSoft, les intégrateurs ont un rôle majeur de conseil, d'accompagnement et de mise en œuvre de nos solutions auprès des clients finaux. Cette nouvelle mission chez WaveSoft ouvre des perspectives très engageantes. »

Commentaires



(http://www.adsregieonline.com/openx3.2.1/www/delivery/ck.php?oaparams=2_bannerid=363_zoneid=20_cb=de19750f6d_oadest=https%3A%2F%2Fad.doubleclick.net%2Fddm%2Ftrackclk%2FN5249.159274ITRNEWS.COM%2FB2037

Billet, Édito, Évènement PC portables PDA Tablettes Périphériques Plus >

WaveSoft Renforce Son Support Partenaires Sur Le Décisionnel

SAMEDI 28 OCTOBRE 2017 • CARNET (/ARTICLES/17)

L'éditeur de progiciel de gestion WaveSoft vient d'embaucher un nouveau consultant qui rejoint son service Support dédié aux Partenaires Intégrateurs. Nabyl Bourezak qui prend ce poste, est un ex consultant chez Report-One et un expert du domaine Décisionnel.

Nabyl Bourezak prendra en charge l'organisation des Certifications auprès du réseau des Partenaires Distributeurs de WaveSoft, sur le module Décisionnel, inscrit en complément du cœur de l'offre de l'éditeur de gestion.

L'objectif est d'accompagner la montée en compétences des Partenaires Intégrateurs sur l'offre décisionnelle de l'éditeur, qui apporte une véritable plus-value aux chefs d'entreprises, en leur donnant la capacité d'éditer des indicateurs significatifs et personnalisés sur leur activité.

Nabyl Bourezak apporte à WaveSoft son expérience de consultant senior en Business Intelligence, 8 années passées dans la mise en œuvre des outils spécialisés, en support des consultants partenaires et des utilisateurs finaux.

Après une expérience chez BNP Paris Asset Management, Nabyl Bourezak débute en 2009 sa carrière chez Natixis, à la Direction des Marchés de Capitaux, avant de s'orienter chez Report-One, l'éditeur de Myreport, où il exercera pendant 6 années une fonction de Consultant Décisionnel. Il approfondira ensuite cette expertise pendant un an dans une SSII comme consultant Business Intelligence, avant de rejoindre WaveSoft.

Nabyl Bourezak est doté d'une Maîtrise de Sciences Economiques, Option Banque Finance (Université Paris II Panthéon Assas – 2007), et de deux Master II : en Gestion PME/PMI Européennes (Université Paris X Nanterre – 2008), et en Evolutions Technologiques Organisationnelles & Stratégiques (Université Versailles Saint-Quentin-En-Yvelines, en co-habilitation avec HEC Paris – 2009).

« A l'heure du BigData, les organisations engrangent dans leurs outils de gestion et de CRM, des milliers de lignes de données, en flux continu. Elles révèlent, une fois agrégées, les tendances, les évolutions, les disparités, qui permettent un pilotage fin des activités », ajoute Philippe Villain, gérant de WaveSoft. « Notre module décisionnel apporte à nos clients, un outil de pilotage accessible et unanimement apprécié. Il permet un surcroît de performances, plus de réactivité aux commandes. »

« C'est crucial pour les décideurs de savoir lire et analyser l'information pour ajuster leur organisation, poursuit Nabyl Bourezak. Or, chez WaveSoft, les intégrateurs ont un rôle majeur de conseil, d'accompagnement et de mise en œuvre de nos solutions auprès des clients finaux. Cette nouvelle mission chez WaveSoft ouvre des perspectives très engageantes. »

< PARTAGE

f Facebook (<https://www.facebook.com/sharer/sharer.php>)

Twitter (<https://twitter.com/home?status=http://www.itrmobiles.com/articles/171553/wavesoft-renforce-son-support-partenaires-sur-le-decisionnel.html>)

g+ Google+ (<https://plus.google.com/share?url=http://www.itrmobiles.com/articles/171553/wavesoft-renforce-son-support-partenaires-sur-le-decisionnel.html>)

in LinkedIn (<https://www.linkedin.com/shareArticle?mini=true&url=http://www.itrmobiles.com/articles/171553/wavesoft-renforce-son-support-partenaires-sur-le-decisionnel.html>)

Commentaires

Nabyl Bourezak prendra en charge l'organisation des Certifications auprès du réseau des Partenaires Distributeurs de WaveSoft, sur le module Décisionnel, inscrit en complément du cœur de l'offre de l'éditeur de gestion.

L'objectif est d'accompagner la montée en compétences des Partenaires Intégrateurs sur l'offre décisionnelle de l'éditeur, qui apporte une véritable plus-value aux chefs d'entreprises, en leur donnant la capacité d'éditer des indicateurs significatifs et personnalisés sur leur activité.

Nabyl Bourezak apporte à WaveSoft son expérience de consultant senior en Business Intelligence, 8 années passées dans la mise en œuvre des outils spécialisés, en support des consultants partenaires et des utilisateurs finaux.

Après une expérience chez BNP Paris Asset Management, Nabyl Bourezak débute en 2009 sa carrière chez Natixis, à la Direction des Marchés de Capitaux, avant de s'orienter chez Report-One, l'éditeur de Myreport, où il exercera pendant 6 années une fonction de Consultant Décisionnel. Il approfondira ensuite cette expertise pendant un an dans une SSII comme consultant Business Intelligence, avant de rejoindre WaveSoft.

Nabyl Bourezak est doté d'une Maîtrise de Sciences Economiques, Option Banque Finance (Université Paris II Panthéon Assas – 2007), et de deux Master II : en Gestion PME/PMI Européennes (Université Paris X Nanterre – 2008), et en Evolutions Technologiques Organisationnelles & Stratégiques (Université Versailles Saint-Quentin-En-Yvelines, en co-habilitation avec HEC Paris – 2009).

« A l'heure du BigData, les organisations engrangent dans leurs outils de gestion et de CRM, des milliers de lignes de données, en flux continu. Elles révèlent, une fois agrégées, les tendances, les évolutions, les disparités, qui permettent un pilotage fin des activités », ajoute Philippe Villain, gérant de WaveSoft. « Notre module décisionnel apporte à nos clients, un outil de pilotage accessible et unanimement apprécié. Il permet un surcroît de performances, plus de réactivité aux commandes. »

« C'est crucial pour les décideurs de savoir lire et analyser l'information pour ajuster leur organisation, poursuit Nabyl Bourezak. Or, chez WaveSoft, les intégrateurs ont un rôle majeur de conseil, d'accompagnement et de mise en œuvre de nos solutions auprès des clients finaux. Cette nouvelle mission chez WaveSoft ouvre des perspectives très engageantes. »

[Contactez cette société ou un revendeur de ces produits.](#)

-  [Imprimer l'article](#)
-  [Transférer par mail](#)
-  [Réagir à cet article](#)
-   [favori](#)

Les 10 derniers articles

- [Achats de Noël : comparer, c'est économiser !](#)
- [Jean Rouch : un coffret 10 DVD de 26 films inédits aux Editions Montparnasse](#)
- [Cybersécurité : L'importance de la protection des données statiques avec VxWorks](#)
- [Le cloud est incontestablement l'avenir des entreprises](#)
- [Honeywell Lyric C1 : une caméra WiFi pour surveiller la maison en toute simplicité](#)
- [L'impact de la numérisation et de l'automatisation sur l'organisation du travail et les situations de travail](#)
- [PBBA : un marché porté par la conformité au RGPD](#)
- [Evea Cloud choisit les solutions Radware pour protéger son infrastructure, et les revendre à ses clients](#)
- [Mappy fête ses 30 ans et mesure le chemin parcouru](#)
- [Priska, la nouvelle prise connectée de Konyks](#)

Les 10 derniers articles

- [Achats de Noël : comparer, c'est économiser !](#)
- [Jean Rouch : un coffret 10 DVD de 26 films inédits aux Editions Montparnasse](#)
- [Cybersécurité : L'importance de la protection des données statiques avec VxWorks](#)
- [Le cloud est incontestablement l'avenir des entreprises](#)
- [Honeywell Lyric C1 : une caméra WiFi pour surveiller la maison en toute simplicité](#)



(http://www.adsregieonline.com/openx3.2.1/www/delivery/ck.php?

oaparams=2_bannerid=363_zoneid=20_cb=a3149bf226_oadest=https%3A%2F%2Fad.doubleclick.net%2Fddm%2Ftrackclk%2FN5249.159274ITRNEWS.COM%2FB2037

WaveSoft Renforce Son Support Partenaires Sur Le Décisionnel

SAMEDI 28 OCTOBRE 2017

L'éditeur de progiciel de gestion WaveSoft vient d'embaucher un nouveau consultant qui rejoint son service Support dédié aux Partenaires Intégrateurs. Nabyl Boureak qui prend ce poste, est un ex consultant chez Report-One et un expert du domaine Décisionnel.

Nabyl Bourezak prendra en charge l'organisation des Certifications auprès du réseau des Partenaires Distributeurs de WaveSoft, sur le module Décisionnel, inscrit en complément du cœur de l'offre de l'éditeur de gestion.

L'objectif est d'accompagner la montée en compétences des Partenaires Intégrateurs sur l'offre décisionnelle de l'éditeur, qui apporte une véritable plus-value aux chefs d'entreprises, en leur donnant la capacité d'éditer des indicateurs significatifs et personnalisés sur leur activité.

Nabyl Bourezak apporte à WaveSoft son expérience de consultant senior en Business Intelligence, 8 années passées dans la mise en œuvre des outils spécialisés, en support des consultants partenaires et des utilisateurs finaux.

Après une expérience chez BNP Paris Asset Management, Nabyl Bourezak débute en 2009 sa carrière chez Natixis, à la Direction des Marchés de Capitaux, avant de s'orienter chez Report-One, l'éditeur de Myreport, où il exercera pendant 6 années une fonction de Consultant Décisionnel. Il approfondira ensuite cette expertise pendant un an dans une SSII comme consultant Business Intelligence, avant de rejoindre WaveSoft.

Nabyl Bourezak est doté d'une Maîtrise de Sciences Economiques, Option Banque Finance (Université Paris II Panthéon Assas – 2007), et de deux Master II : en Gestion PME/PMI Européennes (Université Paris X Nanterre – 2008), et en Evolutions Technologiques Organisationnelles & Stratégiques (Université Versailles Saint-Quentin-En-Yvelines, en co-habilitation avec HEC Paris – 2009).

« A l'heure du BigData, les organisations engrangent dans leurs outils de gestion et de CRM, des milliers de lignes de données, en flux continu. Elles révèlent, une fois agrégées, les tendances, les évolutions, les disparités, qui permettent un pilotage fin des activités », ajoute Philippe Villain, gérant de WaveSoft. « Notre module décisionnel apporte à nos clients, un outil de pilotage accessible et unanimement apprécié. Il permet un surcroît de performances, plus de réactivité aux commandes. »

« C'est crucial pour les décideurs de savoir lire et analyser l'information pour ajuster leur organisation, poursuit Nabyl Bourezak. Or, chez WaveSoft, les intégrateurs ont un rôle majeur de conseil, d'accompagnement et de mise en œuvre de nos solutions auprès des clients finaux. Cette nouvelle mission chez WaveSoft ouvre des perspectives très engageantes. »

< PARTAGE

Facebook (<https://www.facebook.com/sharer/sharer.php>)

Twitter (<https://twitter.com/home?status=http://www.tendancesit.com/articles/171553/wavesoft-renforce-son-support-partenaires-sur-le-decisionnel.html>)

Google+ (<https://plus.google.com/share?url=http://www.tendancesit.com/articles/171553/wavesoft-renforce-son-support-partenaires-sur-le-decisionnel.html>)

LinkedIn (<https://www.linkedin.com/shareArticle?mini=true&url=http://www.tendancesit.com/articles/171553/wavesoft-renforce-son-support-partenaires-sur-le-decisionnel.html>)

Commentaires

- DIRECTION GÉNÉRALE
(HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/DIRIGEANTS/)
- FINANCES-ACHAT
(HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/DAF/)
- RESSOURCES HUMAINES
(HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/DRH/)
- MARKETING
(HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/MARKETING/)
- COMMERCIAL
(HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/COMMERCIAL/)

(http://www.solutions-numeriques.com/)

numeriques.com/actualites/ 0 commentaire | TÉMOIGNAGES (HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/CATEGORIES/TEMOIGNAGES-2/)

ACTUALITÉS

(HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/ACTUALITES/)

TÉMOIGNAGES

(HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/TEMOIGNAGES/)

DOSSIERS

(HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/DOSSIERS/)

LIVRES BLANCS

(HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/LIVRES-BLANCS/)

AVIS D'EXPERT

(HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/THEMES/?T=AVIS-EXPERT)

JURIDIQUE

(HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/THEMES/?T=JURIDIQUE)

ETUDES ET ENQUÊTES

(HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/THEMES/?T=ETUDES-ENQUETES)

EN CHIFFRES

(HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/THEMES/?T=EN-CHIFFRES)

NOMINATIONS

(HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/NOMINATIONS/)

AGENDA

(HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/AGENDA/)

MAGAZINE

(HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/MAGAZINES/SOLUTIONS-NUMERIQUES-N18/)

VIDEOS

(HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/VIDEOS/)

NEWSLETTERS

(HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/NEWSLETTERS/)



JAMAIS OBSERVÉ ? EN ÊTES-VOUS CERTAIN ?

Optez pour la seule offre complète de SOC* made in France
Capable de détecter les menaces avancées !

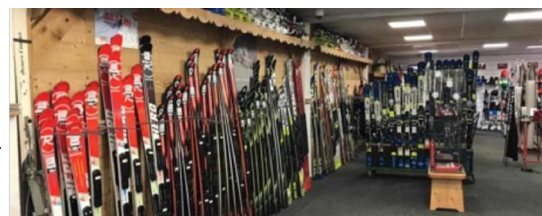
(http://www.solutions-numeriques.com/r/?id=146122&type=1)



ACCUEIL (HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM) ►

ACTUALITÉS (HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/ACTUALITES/) ► SKI CLINIC : L'ERP, L'ÉLÉMENT PIVOT POUR GÉRER MAGASIN ET SITE WEB

SKI CLINIC : L'ERP, L'ÉLÉMENT PIVOT POUR GÉRER MAGASIN ET SITE WEB



Magasin de vente et location de matériel de glisse, Ski Clinic a adopté en 2011 un ERP autour duquel il a organisé petit à petit les services qui lui permettent aujourd'hui d'optimiser ses activités.

C'est bien connu, les PME ne disposent pas toujours des ressources humaines et matérielles qui leur permettent d'assurer leur développement autour du numérique. Elles chargent alors une expertise externe de piloter leur transformation. Un schéma classique où la proximité du prestataire est capitale pour déterminer la solution la plus adaptée au métier de son client, et sa disponibilité essentielle pour réaliser un accompagnement efficace. Voilà le type de relation qu'ont noué le magasin ski Clinic et l'intégrateur Alp'Infor. Créé il y a 25 ans, Ski Clinic s'est fait un spécialiste de la préparation et l'entretien de skis destinés aux professionnels de la glisse. Champions, moniteurs et pratiquants de haut niveau lui confient leur matériel et attendent un service d'entretien très personnalisé. Avec des machines ultraperfectionnées mais aussi des finitions réalisées à la main, il faut en effet plusieurs heures pour affûter et farter une seule paire de ski si l'on veut que celle-ci réponde parfaitement aux conditions de température et d'enneigement lors d'une course. Ski Clinic en traite près de 12 000 par an dans son atelier situé à Cluses en Haute Savoie. Une majorité des clients viennent déposer leur matériel sur place, mais les plus éloignés bénéficient d'un service de collecte et de livraison. À cette activité centrale s'ajoute la vente d'accessoires de compétition, notamment les protections qui permettent d'équiper les athlètes de la tête aux pieds.

L'ERP devient le pivot de l'organisation

Ce triptyque services d'entretien, logistique et vente autour duquel s'articulent les activités de Ski Clinic n'a pas toujours été en place. Dans les années 90, Ski Clinic n'est qu'un magasin comme un autre, avec une activité commerciale dont la gestion pouvait se contenter d'une caisse enregistreuse. Au fil du temps, la petite société « s'informatise » mais se heurte finalement à un défaut de ressources pour parvenir à rationaliser et optimiser son travail.



(http://www.solutions-numeriques.com/r/?id=146124&type=1)

GESTION DES IDENTITÉS ET DES ACCÈS : CONFÉRENCE 7 DÉCEMBRE

Journée de conférence et d'échanges sur les nouvelles tendances IAM/IAG/DAG. Un florilège de sessions enrichissantes, animées par les plus grands experts. Témoignage Client d'un très large déploiement IAM La Gestion des Identités et des Accès dans le Cloud etc - Hotel Peninsula, Paris.

INFO ET INSCRIPTION
(HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/R/?ID=145445&TYPE=1)

SONDAGE

Noël : quel cadeau High tech pour vous même ou vos proches? (3 choix possibles)

- ☐ Haut-Parleur intelligent connecté
- ☐ Montre connectée
- ☐ Console ou jeu vidéo
- ☐ Objet connecté: santé, au sport, au bien-être
- ☐ Smartphone
- ☐ Casque de réalité virtuelle
- ☐ Objet pour la maison
- ☐ Ordinateur portable
- ☐ Ecran (TV, ordinateur)
- ☐ Tablette
- ☐ Photo et vidéo
- ☐ Jouet connecté
- ☐ Robotique
- ☐ Drone
- ☐ Aucun cadeau "geek"!

Reste L'abo news

DÉ LA NU (H' NU NUM

Sol num Le CLOM Le droit Les outils L'avis client Témoignage

(http://vumeri numeri

Maga Numé

DÉ LA NU (H' NU NUM

DÉ LA NU (H' NU NUM

CYB

(http://vumeri cybers

Guide cyber 2018

DÉ LA NU (H' NU CY 20

GEEK NOUVEAU !
([HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/THEMES/?T=GEEK](http://www.solutions-numeriques.com/themes/?T=GEEK))

SÉCURITÉ
([HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/THEMES/?T=SECURITE](http://www.solutions-numeriques.com/themes/?T=SECURITE))

MOBILITÉ
([HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/THEMES/?T=MOBILITE](http://www.solutions-numeriques.com/themes/?T=MOBILITE))

APPLICATIONS
([HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/THEMES/?T=APPLICATIONS](http://www.solutions-numeriques.com/themes/?T=APPLICATIONS))

SERVICES
([HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/THEMES/?T=SERVICES](http://www.solutions-numeriques.com/themes/?T=SERVICES))

CARRIÈRE - EMPLOI
([HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/THEMES/?T=CARRIERE-EMPLOI](http://www.solutions-numeriques.com/themes/?T=CARRIERE-EMPLOI))

TÉLÉCOMS
([HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/THEMES/?T=TELECOMS](http://www.solutions-numeriques.com/themes/?T=TELECOMS))

GED-DÉMAT
([HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/THEMES/?T=GED-DEMAT](http://www.solutions-numeriques.com/themes/?T=GED-DEMAT))

BIG DATA
([HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/THEMES/?T=BIG-DATA](http://www.solutions-numeriques.com/themes/?T=BIG-DATA))

RÈGLEMENTATION
([HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/THEMES/?T=REGLEMENTATION](http://www.solutions-numeriques.com/themes/?T=REGLEMENTATION))

INFRASTRUCTURE-DATACENTER
([HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/THEMES/?T=INFRA-DATACENTER](http://www.solutions-numeriques.com/themes/?T=INFRA-DATACENTER))

STRATÉGIE-BUSINESS
([HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/THEMES/?T=STRATEGIE-BUSINESS](http://www.solutions-numeriques.com/themes/?T=STRATEGIE-BUSINESS))

JURIDIQUE
([HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/THEMES/?T=JURIDIQUE](http://www.solutions-numeriques.com/themes/?T=JURIDIQUE))

COMPARATEUR DE LOGICIELS DE GESTION

Avec notre comparateur en ligne, trouvez en quelques clics la solution à votre besoin

COMPARATEUR
([HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/COMPARATEUR-CELGE/](http://www.solutions-numeriques.com/comparateur-celge/))

AGENDA SOLUTIONS IT

23/01/2018
FIC 2018

Pour son 10ème anniversaire, le Forum International de la Cybersécurité (FIC) réunit l'ensemble des acteurs...

En 2011, Alp'Infor oriente Ski Clinic vers l'ERP de WaveSoft. Installée localement et opérationnelle en quelques mois, la solution prend en charge deux magasins, un atelier et un site Web marchand. Elle devient progressivement le pivot de l'organisation de l'entreprise, centralisant et gérant les données relatives à la facturation des prestations, la vente d'articles et la location de matériel. Un module terminal point de vente est placé sur deux lieux d'encaissement en boutique et sur une caisse déportée sur les salons professionnels. En outre, WaveSoft supervise l'activité d'e-commerce et s'est adapté aux 3 versions successives du site web qui ont vu le jour depuis 2012, sous Prestashop et WordPress. Face à chaque nouveau besoin, Alp'Infor a été moteur pour tirer parti de l'ERP et fluidifier les échanges de données entre les différentes activités du magasin.

Des améliorations fonctionnelles

Après 5 années d'usage, Arnaud Donat, responsable Internet, communication et logistique de Ski Clinic, ne regrette pas aujourd'hui un choix qui paraît sur le déploiement de la zone de chalandise de sa société en France et à l'international.



(<http://www.solutions-numeriques.com/wp-content/uploads/2017/12/arnaud-donat.jpg>)

Arnaud Donat, responsable Internet, communication et logistique de Ski Clinic

« Si on fait un bilan rapide, la mise en place de la solution a été d'autant plus acceptée que nous sommes une petite équipe motivée. L'enjeu pour nous a été de trouver le partenaire local capable de comprendre nos besoins et d'être réactif en cas de problème, peu importe le choix logiciel fait en amont », résume-t-il. Il souligne aussi des améliorations fonctionnelles : « Les fournisseurs nous adressent des fichiers Excel que nous préparons pour un import automatique dans WaveSoft. Sur les salons, nos opérations de vente sont mises à jour dans l'outil central. A l'atelier, nous envoyons automatiquement une notification SMS au client lorsque son entretien est réalisé ».

Alors que 30 % du chiffre d'affaires provient aujourd'hui de la présence sur Internet, Ski Clinic n'envisage pas de pouvoir augmenter sa visibilité sans les capacités du numérique.

Auteur : Frédéric Bergonzoli

Notez cet article

A LIRE ÉGALEMENT

JO, L'AGENT CONVERSATIONNEL DE DIRECT ENERGIE POUR RÉDUIRE SA FACTURE DE GAZ ET D'ÉLECTRICITÉ ([HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/JO-AGENT-CONVERSATIONNEL-DE-DIRECT-ENERGIE-POUR-REDUIRE-SA-FACTURE-DE-GAZ-ET-DELECTRICITE/](http://www.solutions-numeriques.com/jo-agent-conversationnel-de-direct-energie-pour-reduire-sa-facture-de-gaz-et-deletricité/))

NOUVEAU SITE DE PRODUCTION CANAL+ : ULTRA HAUTE DÉFINITION ET TECHNOLOGIE IP ([HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/NOUVEAU-SITE-DE-PRODUCTION-CANAL-ULTRA-HAUTE-DEFINITION-ET-TECHNOLOGIE-IP/](http://www.solutions-numeriques.com/nouveau-site-de-production-canal-ultra-haute-definition-et-technologie-ip/))

SUEZ FAVORISE LE DÉVELOPPEMENT DES TALENTS AVEC UN NOUVEAU SIRH ([HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/SUEZ-FAVORISE-LE-DEVELOPPEMENT-DES-TALENTS-AVEC-UN-NOUVEAU-SIRH/](http://www.solutions-numeriques.com/suez-favorise-le-developpement-des-talents-avec-un-nouveau-sirh/))

ARTICLE PRÉCÉDENT

PLUS DE LOGICIELS LÉGITIMES SERONT INFECTÉS EN 2018 SELON KASPERSKY LABS ([HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/PLUS-DE-LOGICIELS-LEGITIMES-SERONT-INFECTES-EN-2018-SELON-KASPERSKY-LABS/](http://www.solutions-numeriques.com/plus-de-logiciels-legitimes-seront-infectes-en-2018-selon-kaspersky-labs/))

ARTICLE SUIVANT

NOUVEAU SITE DE PRODUCTION CANAL+ : ULTRA HAUTE DÉFINITION ET TECHNOLOGIE IP ([HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/NOUVEAU-SITE-DE-PRODUCTION-CANAL-ULTRA-HAUTE-DEFINITION-ET-TECHNOLOGIE-IP/](http://www.solutions-numeriques.com/nouveau-site-de-production-canal-ultra-haute-definition-et-technologie-ip/))

Vote

[Voir les résultats](#)

NOS DERNIERS DOSSIERS

DEMAIN TOUS TÉLÉTRAVAILLEURS AVEC LES NOUVELLES TECHNOS ! ([HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/DOSSIERS/DEMAIN-TOUS-TELETRAVAILLEURS-AVEC-LES-NOUVELLES-TECHNOS/](http://www.solutions-numeriques.com/dossiers/demain-tous-teletravailleurs-avec-les-nouvelles-technos/))
Travailleurs à domicile ou dans des bureaux de co-working, salariés en mouvement à l'intérieur même...

LA SÉCURITÉ DES DONNÉES ([HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/DOSSIERS/GOUVERNANCE-DES-DONNEES-NUMERIQUES/](http://www.solutions-numeriques.com/dossiers/gouvernance-des-donnees-numeriques/))
Spécial Assises de la sécurité 2017 - DSI et RSSI témoignent Gouvernance des données numériques...

TÉMOIGNAGES

TÉMOIGNAGE - DELTA DORE DÉVELOPPE SA DIGITAL WORKPLACE ([HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/TEMOIGNAGE-DELTA-DORE-DEVELOPPE-SA-DIGITAL-WORKPLACE/](http://www.solutions-numeriques.com/temoignage-delta-dore-developpe-sa-digital-workplace/))
Delta Dore, spécialiste du pilotage, du confort et de la sécurité pour la maison et...

JO, L'AGENT CONVERSATIONNEL DE DIRECT ENERGIE POUR RÉDUIRE SA FACTURE DE GAZ ET D'ÉLECTRICITÉ ([HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/JO-AGENT-CONVERSATIONNEL-DE-DIRECT-ENERGIE-POUR-REDUIRE-SA-FACTURE-DE-GAZ-ET-DELECTRICITE/](http://www.solutions-numeriques.com/jo-agent-conversationnel-de-direct-energie-pour-reduire-sa-facture-de-gaz-et-deletricité/))
Direct Energie a mis en place un chatbot accessible dans Messenger pour aider les clients...

TOUS LES TÉMOIGNAGES ([HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/TEMOIGNAGES/](http://www.solutions-numeriques.com/temoignages/))

JURIDIQUE

GOOGLE TRAÎNÉ EN JUSTICE PAR UNE ASSOCIATION DE CONSOMMATEURS ANGLAIS

Le géant américain Google faisait face jeudi 30 novembre à une plainte d'une association de...

EN SAVOIR PLUS... ([HTTP://WWW.SOLUTIONS-NUMERIQUES.COM/GOOGLE-TRAÎNE-EN-JUSTICE-PAR-UNE-ASSOCIATION-DE-CONSUMMATEURS-ANGLAIS/](http://www.solutions-numeriques.com/google-traîne-en-justice-par-une-association-de-consommateurs-anglais/))

PAROLES D'EXPERTS

WaveSoft, la gestion tout schuss chez SkiClinic

Ski Clinic est un magasin de vente et location de matériel de glisse, neuf ou d'occasion. Son atout différenciateur développé depuis 25 ans, se niche dans son atelier de préparation, qui propose des services entretien haut-de-gamme très personnalisés pour du matériel de champions. Un niveau d'expertise qui permet d'améliorer les qualités de glisse et d'accroche des skis. Parmi ses clients, Ski Clinic revendique certains de nos plus grands athlètes nationaux, des médaillés Olympiques sur les JO de Turin, de Sotchi, mais aussi des comités et ski clubs français et européens, et la grande communauté de passionnés, des fans du ski de l'extrême.

Situé à Cluses, à quelques minutes d'une dizaine de grandes stations de ski (Avoriaz, la Clusaz, le Grand Bornand, Chamonix, etc), le magasin déploie également sa zone de chalandise en France et à l'international avec son site Web marchand et commercialise trois gammes de produits et services : racing, glisse, entretien. Soit 2 000 articles par saison, en achat/ vente.

Un magasin et un site Web entièrement gérés sous WaveSoft

WaveSoft est devenu central dans l'organisation de l'entreprise depuis son installation en 2011. Signe de son importance dans la gestion opérationnelle, l'outil est, chaque année, enrichi par Alp'infor et WaveSoft pour s'adapter de plus en plus finement aux spécificités des cycles d'approvisionnement et de vente de l'ensemble de la gamme. Alp'Infor, l'intégrateur de WaveSoft en local, est partie prenante de tous ces nouveaux projets.

Le logiciel WaveSoft a été installé pour gérer les ventes sur les trois gammes, le neuf, les prestations d'entretien et la location de matériels. Le module Terminal Point de Vente, installé sur 2 points d'encaissement en boutique et sur une caisse déportée sur les salons, est utilisé facilement par toute l'équipe, non seulement par l'effectif permanent de 4 personnes mais aussi par les stagiaires à la haute saison.

WaveSoft est également relié au site web, <https://shop-skiclinic.fr> ; l'activité d'e-commerce est entièrement gérée par WaveSoft, qui s'est adapté aux 3 versions successives du site qui ont vu le jour depuis 2012, sous Prestashop et WordPress.

« Nous sommes très satisfaits de WaveSoft et d'Alp'Infor. L'outil est très complet et souple, Alp'Infor sait, sur la base d'un cahier des charges que nous rédigeons en collaboration, comprendre rapidement la teneur de chaque nouveau besoin et apporter des évolutions rapides au moteur WaveSoft », s'exprime Arnaud Donat, Responsable Internet, Communication et Logistique de Ski Clinic.

Un outil flexible et adaptatif

Au fil des mois, Ski Clinic a suggéré des adaptations pour encore gagner en productivité et en sécurité dans le traitement de l'information. Arnaud Donnat nous donne ainsi quelques exemples de ces petites améliorations fonctionnelles qui rendent WaveSoft indispensable au quotidien : « Lors des arrivées de produits, il faut enregistrer les produits dans l'ERP. Aujourd'hui, les fournisseurs nous adressent des fichiers Excel que nous préparons pour un import automatique dans WaveSoft. Un gain de temps considérable, comparé à la saisie manuelle unitaire que nous faisons avant. Autre chose : sur les salons, nous emportons une caisse déportée et toutes les opérations de vente sont mises à jour dans l'outil central, en revenant, avec une manipulation très simple en import/export. Enfin, à l'atelier, nous pouvons envoyer automatiquement une notification SMS au client pour qu'il vienne reprendre le produit quand celui-ci est prêt. »



URL : <http://itrmobiles.com/>

PAYS : France

TYPE : Web Pro et Spécialisé

➤ 7 octobre 2017 – 16 : 30

WaveSoft, la gestion tout schuss chez SkiClinic

Ski Clinic est un magasin de vente et location de matériel de glisse, neuf ou d'occasion. Son atout différenciateur développé depuis 25 ans, se niche dans son atelier de préparation, qui propose des services entretien haut-de-gamme très personnalisés pour du matériel de champions. Un niveau d'expertise qui permet d'améliorer les qualités de glisse et d'accroche des skis. Parmi ses clients, Ski Clinic revendique certains de nos plus grands athlètes nationaux, des médaillés Olympiques sur les JO de Turin, de Sotchi, mais aussi des comités et ski clubs français et européens, et la grande communauté de passionnés, des fans du ski de l'extrême.

Situé à Cluses, à quelques minutes d'une dizaine de grandes stations de ski (Avoriaz, la Clusaz, le Grand Bornand, Chamonix, etc), le magasin déploie également sa zone de chalandise en France et à l'international avec son site Web marchand et commercialise trois gammes de produits et services : racing, glisse, entretien. Soit 2 000 articles par saison, en achat/ vente.

Un magasin et un site Web entièrement gérés sous WaveSoft

WaveSoft est devenu central dans l'organisation de l'entreprise depuis son installation en 2011. Signe de son importance dans la gestion opérationnelle, l'outil est, chaque année, enrichi par Alp'infor et WaveSoft pour s'adapter de plus en plus finement aux spécificités des cycles d'approvisionnement et de vente de l'ensemble de la gamme. Alp'Infor, l'intégrateur de WaveSoft en local, est partie prenante de tous ces nouveaux projets.

Le logiciel WaveSoft a été installé pour gérer les ventes sur les trois gammes, le neuf, les prestations d'entretien et la location de matériels. Le module Terminal Point de Vente, installé sur 2 points d'encaissement en boutique et sur une caisse déportée sur les salons, est utilisé facilement par toute l'équipe, non seulement par l'effectif permanent de 4 personnes mais aussi par les stagiaires à la haute saison.

WaveSoft est également relié au site web, <https://shop-skiclinic.fr> ; l'activité d'e-commerce est entièrement gérée par WaveSoft, qui s'est adapté aux 3 versions successives du site qui ont vu le jour depuis 2012, sous Prestashop et WordPress.

« Nous sommes très satisfaits de WaveSoft et d'Alp'Infor. L'outil est très complet et souple, Alp'Infor sait, sur la base d'un cahier des charges que nous rédigeons en collaboration, comprendre rapidement la teneur de chaque nouveau besoin et apporter des évolutions rapides au moteur WaveSoft », s'exprime Arnaud Donat, Responsable Internet, Communication et Logistique de Ski Clinic.

Un outil flexible et adaptatif

Au fil des mois, Ski Clinic a suggéré des adaptations pour encore gagner en productivité et en sécurité dans le traitement de l'information. Arnaud Donnat nous donne ainsi quelques exemples de ces petites améliorations fonctionnelles qui rendent WaveSoft indispensable au quotidien : « Lors des arrivées de produits, il faut enregistrer les produits dans l'ERP. Aujourd'hui, les fournisseurs nous adressent des fichiers Excel que nous préparons pour un import automatique dans WaveSoft. Un gain de temps considérable, comparé à la saisie manuelle unitaire que nous faisons avant. Autre chose : sur les salons, nous emportons une caisse déportée et toutes les opérations de vente sont mises à jour dans l'outil central, en revenant, avec une manipulation très simple en import/export. Enfin, à l'atelier, nous pouvons envoyer automatiquement une notification SMS au client pour qu'il vienne reprendre le produit quand celui-ci est prêt. »



URL : <http://www.itrmanager.com/>

PAYS : France

TYPE : Web Pro et Spécialisé

➤ 7 octobre 2017 – 16 : 30

WaveSoft, la gestion tout schuss chez SkiClinic

Ski Clinic est un magasin de vente et location de matériel de glisse, neuf ou d'occasion. Son atout différenciateur développé depuis 25 ans, se niche dans son atelier de préparation, qui propose des services entretien haut-de-gamme très personnalisés pour du matériel de champions. Un niveau d'expertise qui permet d'améliorer les qualités de glisse et d'accroche des skis. Parmi ses clients, Ski Clinic revendique certains de nos plus grands athlètes nationaux, des médaillés Olympiques sur les JO de Turin, de Sotchi, mais aussi des comités et ski clubs français et européens, et la grande communauté de passionnés, des fans du ski de l'extrême.

Situé à Cluses, à quelques minutes d'une dizaine de grandes stations de ski (Avoriaz, la Clusaz, le Grand Bornand, Chamonix, etc), le magasin déploie également sa zone de chalandise en France et à l'international avec son site Web marchand et commercialise trois gammes de produits et services : racing, glisse, entretien. Soit 2 000 articles par saison, en achat/ vente.

Un magasin et un site Web entièrement gérés sous WaveSoft

WaveSoft est devenu central dans l'organisation de l'entreprise depuis son installation en 2011. Signe de son importance dans la gestion opérationnelle, l'outil est, chaque année, enrichi par Alp'infor et WaveSoft pour s'adapter de plus en plus finement aux spécificités des cycles d'approvisionnement et de vente de l'ensemble de la gamme. Alp'infor, l'intégrateur de WaveSoft en local, est partie prenante de tous ces nouveaux projets.

Le logiciel WaveSoft a été installé pour gérer les ventes sur les trois gammes, le neuf, les prestations d'entretien et la location de matériels. Le module Terminal Point de Vente, installé sur 2 points d'encaissement en boutique et sur une caisse déportée sur les salons, est utilisé facilement par toute l'équipe, non seulement par l'effectif permanent de 4 personnes mais aussi par les stagiaires à la haute saison.

WaveSoft est également relié au site web, <https://shop-skiclinic.fr> ; l'activité d'e-commerce est entièrement gérée par WaveSoft, qui s'est adapté aux 3 versions successives du site qui ont vu le jour depuis 2012, sous Prestashop et WordPress.

« Nous sommes très satisfaits de WaveSoft et d'Alp'infor. L'outil est très complet et souple, Alp'infor sait, sur la base d'un cahier des charges que nous rédigeons en collaboration, comprendre rapidement la teneur de chaque nouveau besoin et apporter des évolutions rapides au moteur WaveSoft », s'exprime Arnaud Donat, Responsable Internet, Communication et Logistique de Ski Clinic.

Un outil flexible et adaptatif

Au fil des mois, Ski Clinic a suggéré des adaptations pour encore gagner en productivité et en sécurité dans le traitement de l'information. Arnaud Donnat nous donne ainsi quelques exemples de ces petites améliorations fonctionnelles qui rendent WaveSoft indispensable au quotidien : « Lors des arrivées de produits, il faut enregistrer les produits dans l'ERP. Aujourd'hui, les fournisseurs nous adressent des fichiers Excel que nous préparons pour un import automatique dans WaveSoft. Un gain de temps considérable, comparé à la saisie manuelle unitaire que nous faisons avant. Autre chose : sur les salons, nous emportons une caisse déportée et toutes les opérations de vente sont mises à jour dans l'outil central, en revenant, avec une manipulation très simple en import/export. Enfin, à l'atelier, nous pouvons envoyer automatiquement une notification SMS au client pour qu'il vienne reprendre le produit quand celui-ci est prêt. »

EduBourse

La Bourse enfin facile d'accès



ACCUEIL	GUIDE	LEXIQUE	FINANCE	BROKERS	ANALYSES	ANNUAIRE	GUIDE PDF	NOUS SOUTENIR
---------	-------	---------	---------	---------	----------	----------	-----------	---------------

ACCUEIL FINANCE ACTUALITES

WaveSoft accompagne la croissance d'Advitis, TPE industrielle de la Technic-Vallée

04 Octobre 2017 à 12:53 Communiqué de presse

La suite WaveSoft a fait son arrivée en 2016 pour la gestion commerciale et la comptabilité d'Advitis. Via l'automate de transfert qui encadre les échanges de données entre l'ERP et les applications tierces, la suite WaveSoft a été reliée au logiciel de fabrication maison. Reste à déployer le module CRM, en 2017.

Assortiment de Truffles

44,90 €

[Cliquer ici](#)

Téléchargez gratuitement le guide
Dopez vos plus-values

Au pied du Mont-Blanc, Advitis incarne un modèle de TPE typique de cette vallée de l'Arve, la Technic-Vallée, spécialiste du décolletage pour la fabrication de la visserie et des pièces métalliques. Advitis a su développer une clientèle diversifiée dans l'aéronautique, le luxe, l'industrie, le négoce, et poursuit un parcours de croissance continue depuis la reprise de la société en 2011.

Remplacer un logiciel de gestion pour faire un bond organisationnel

A la tête d'un large portefeuille de clientèle et de marchés, ADVITIS facture plus de 200 clients par an, et génère 1 300 lignes de commande par an. Son logiciel de gestion commerciale interfacé avec le logiciel de comptabilité, atteignait vraiment ses limites en 2015. En licence monoposte, installé sur le PC du dirigeant, l'outil en était arrivé à générer des tensions sur l'organisation commerciale et administrative bousculée par les + 20% de croissance annuelle à absorber. En pratique, pour traiter les commandes, le dirigeant Christian Fath, devait alors s'atteler au quotidien à son poste de travail, sur son logiciel de gestion commerciale, sans pouvoir ni déléguer le processus d'édition du bon de commande/ bon de livraison/ facture, ni passer à autre chose tant que les commandes du jour n'étaient pas entièrement apurées.

La solution pour fluidifier l'organisation, était naturellement de passer en multiposte. Mais avec le même éditeur, ce n'est possible qu'en souscrivant à une formule SaaS, économiquement peu intéressante du point de vue du dirigeant. Un changement total s'impose alors !

WaveSoft rythme l'entreprise, de la prise de commande à la production

Advitis opte pour l'outil WaveSoft, découvert sur le salon Expo-Progiiciels d'Annecy.

« C'est un éditeur de logiciel français, accessible en termes de tarifs. Il est représenté localement par Alp'Infor, un intégrateur qui nous connaît déjà pour être intervenu justement il y a quelques années sur l'installation de notre précédent outil de gestion commerciale », explique le dirigeant Christian Fath d'Advitis. « Toutes les commandes clients, depuis la partie commerciale jusqu'à la livraison en passant par la production, sont maintenant traitées de façon automatique dans un flux unique d'informations grâce à WaveSoft. »

La bascule s'est faite de façon simple. La reprise de l'historique et les imports de données ont été réalisés sur le premier trimestre de l'année 2016 et, le 1er avril, le nouvel outil a pris le relais, en toute transparence, sans aucune perte de données, ou d'heures de travail.

« Advigest, le logiciel maison, gère tout le flux d'informations depuis le devis, la fabrication et la mise en stock, la gestion de matières et les rapports de non-conformité », explique Denis Têtenoire d'Alp'Infor. « WaveSoft, qui assure les fonctions de gestion commerciale et la comptabilité, est de plus connecté à l'atelier de production qu'il alimente en temps réel. »

WaveSoft a pu s'adapter aux contraintes spécifiques d'Advitis, entre autres les certifications EN 9100 / ISO 9001, norme de qualité pour les fabricants dans l'aéronautique. La qualité des produits est surveillée, passant par une traçabilité matière et le respect des délais de livraison : WaveSoft a pu amener les champs nécessaires pour la traçabilité des lots matière et le certificat de traitement. La souplesse de WaveSoft sur

NOS OUVRAGES

Lexique Papier + Glossaire Papier + Glossaire Pdf

Une offre unique ! Achetez en une seule fois les livres Glossaire et Lexique Bourse & Finance et ainsi décrypter tous les termes de l'Economie.

France €51,00 EUR

(frais de port inclus)



NEWS

TOUT

ACTUALITÉS CONSEILS ENGLISH

- 15:29 PRISMAFLEX INTERNATIONAL : Bilan semestriel du contrat de liquidité au 31 décembre 2017
- 15:28 KEYYO : Bilan annuel du contrat de liquidité contracté avec la société de bourse Gilbert Dupont
- 15:28 Fontaine pajot : bilan semestriel du contrat de liquidité
- 15:27 Visite du président turc en France : M. Erdoğan doit cesser d'écraser la liberté d'informer !
- 15:27 Cbre se développe en retail à Lyon avec l'arrivée d'Evelyn Pascual
- 15:22 Bureau Veritas acquiert Lubrication Management SL, une division d'IK4-TEKNIKER, en Espagne
- 15:21 CUSTOM SOLUTIONS - Rapport annuel Contrat de liquidité 2017

FACEBOOK

NOUS SUIVRE

Retrouvez-nous sur Facebook



l'édition des enregistrements est un vrai avantage : au niveau de l'édition, les champs ont pu être renommés conformément à cette certification.

En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies pour vous proposer des services et offres adaptés à vos centres d'intérêts et mesurer la fréquentation de nos services.

[En savoir plus](#) [FERMER](#)

Modules WaveSoft déployés et nombre de licences : 2 Comptabilité, 2 CRM, 3 Gestion, 1 Automate de transfert

A propos de Advitis

ADVITIS propose le décolletage de pièces de formes variées jusqu'à 10 mm de diamètre. ADVITIS usine des diamètres de l'ordre de quelques dixièmes de millimètres, a la possibilité de travailler des barres à partir de 1mm de diamètre, dans un souci d'optimisation des coûts. Advitis est en Haute-Savoie, en plein coeur de la Technic Vallée, pôle mondial du décolletage. Christian Fath, gérant de la société ADVITIS est lauréat 2011 du réseau Entreprendre Haute-Savoie.

Pour en savoir plus : <http://advitis.fr/>

A propos de Alp'Infor

Créée en 2003 à l'initiative de Denis Têtenoire, ALP'INFOR a pour but d'accompagner l'évolution des systèmes informatiques de ses clients. Généraliste dans l'âme, ALP'INFOR s'attache à proposer à ses clients des solutions clés en mains.

Pour en savoir plus : <http://www.alpinfor.com>

A propos de WaveSoft

Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français indépendant de logiciels de gestion à destination des PME, développe un catalogue de solutions de gestion innovantes commercialisées exclusivement en mode indirect via un réseau de centre de compétences agréés. Les modules du catalogue du PGI WaveSoft couvrent les fonctions clés des entreprises : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Business Intelligence, Gestion de Production, Liaisons Bancaires, Etats financiers et Immobilisations.

WaveSoft dispose d'une base de 22 500 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 14 ans.

L'entreprise compte plus de 70 centres de compétences sur le territoire national et est représentée à l'export par des Masters Distributeurs en Afrique de l'Ouest, Algérie, Maroc et Tunisie.

Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr> et sur twitter : @ERP_WaveSoft

 **Téléchargez gratuitement le guide**
Dopez vos plus-values

RECOMMANDER À VOS AMIS



Dernières Actualités



Cyril Pouet nommé directeur général de SPIE Facilities

04 Octobre 2017



Pascal Schuster nommé directeur général de SPIE Est

04 Octobre 2017



Artprice a 20 ans, édito de thierry Ehrmann, Fondateur et PDG d'Artprice.

04 Octobre 2017



Amundi Immobilier achète « Les Docks », un complexe immobilier mixte de 62 000 m2 dans le centre du ...

04 Octobre 2017

Recevez gratuitement notre lettre des marchés chaque soir sur votre mail

EduBourse

Créé en 1998, Edubourse a depuis aidé des millions d'investisseurs à enrichir leurs connaissances boursières et financières.

Découvrir ...



Comment débuter en bourse ?



Trader, un métier à envier ?



Vente à découvert ou comment jouer la baisse

et ...



Investir comme Warren Buffett



Obligations : principes et fonctionnement d'un titre de dettes



Gérer un portefeuille Actions

WaveSoft accompagne la croissance d'Advitis, TPE industrielle de la Technic-Vallée

La suite WaveSoft a fait son arrivée en 2016 pour la gestion commerciale et la comptabilité d'Advitis. § Via l'automate de transfert qui encadre les échanges de données entre l'ERP et les applications tierces, la suite WaveSoft a été reliée au logiciel de fabrication maison. Reste à déployer le module CRM, en 2017.

Au pied du Mont-Blanc, Advitis incarne un modèle de TPE typique de cette vallée de l'Arve, la Technic-Vallée, spécialiste du décolletage pour la fabrication de la visserie et des pièces métalliques. Advitis a su développer une clientèle diversifiée dans l'aéronautique, le luxe, l'industrie, le négoce, et poursuit un parcours de croissance continue depuis la reprise de la société en 2011.

Remplacer un logiciel de gestion pour faire un bond organisationnel A la tête d'un large portefeuille de clientèle et de marchés, ADVITIS facture plus de 200 clients par an, et génère 1 300 lignes de commande par an. Son logiciel de gestion commerciale interfacé avec le logiciel de comptabilité, atteignait vraiment ses limites en 2015. En licence monoposte, installé sur le PC du dirigeant, l'outil en était arrivé à générer des tensions sur l'organisation commerciale et administrative bousculée par les + 20% de croissance annuelle à absorber. En pratique, pour traiter les commandes, le dirigeant Christian Fath, devait alors s'atteler au quotidien à son poste de travail, sur son logiciel de gestion commerciale, sans pouvoir ni déléguer le process d'édition du bon de commande/ bon de livraison/ facture, ni passer à autre chose tant que les commandes du jour n'étaient pas entièrement apurées. La solution pour fluidifier l'organisation, était naturellement de passer en multiposte. Mais avec le même éditeur, ce n'est possible qu'en souscrivant à une formule SaaS, économiquement peu intéressante du point de vue du dirigeant. Un changement total s'impose alors !

WaveSoft rythme l'entreprise, de la prise de commande à la production Advitis opte pour l'outil WaveSoft, découvert sur le salon Expo-Progiiciels d'Annecy. « *C'est un éditeur de logiciel français, accessible en termes de tarifs. Il est représenté localement par Alp'Infor, un intégrateur qui nous connaît déjà pour être intervenu justement il y a quelques années sur l'installation de notre précédent outil de gestion commerciale* », explique le dirigeant Christian Fath d'Advitis. « *Toutes les commandes clients, depuis la partie commerciale jusqu'à la livraison en passant par la production, sont maintenant traitées de façon automatique dans un flux unique d'informations grâce à WaveSoft.* » La bascule s'est faite de façon simple. La reprise de l'historique et les imports de données ont été réalisés sur le premier trimestre de l'année 2016 et, le 1^{er} avril, le nouvel outil a pris le relais, en toute transparence, sans aucune perte de données, ou d'heures de travail. « *Advigest, le logiciel maison, gère tout le flux d'informations depuis le devis, la fabrication et la mise en stock, la gestion de matières et les rapports de non-conformité* », explique Denis Têtenoire d'Alp'Infor. « *WaveSoft, qui assure les fonctions de gestion commerciale et la comptabilité, est de plus connecté à l'atelier de production qu'il alimente en temps réel.* » WaveSoft a pu s'adapter aux contraintes spécifiques d'Advitis, entre autres les certifications EN 9100 / ISO 9001, norme de qualité pour les fabricants dans l'aéronautique. La qualité des produits est surveillée, passant par une traçabilité matière et le respect des délais de livraison : WaveSoft a pu amener les champs nécessaires pour la traçabilité des lots matière et le certificat de traitement. La souplesse de WaveSoft sur l'édition des enregistrements est un vrai avantage : au niveau de l'édition, les champs ont pu être renommés conformément à cette certification.

Modules WaveSoft déployés et nombre de licences : 2 Comptabilité, 2 CRM, 3 Gestion, 1 Automate de transfert



URL : <http://www.animasoft.com/>

PAYS : France

TYPE : Web Pro et Spécialisé

➤ 4 octobre 2017 – 9 : 30

WaveSoft accompagne la croissance d'Advitis, TPE industrielle de la Technic-Vallée

La suite WaveSoft a fait son arrivée en 2016 pour la gestion commerciale et la comptabilité d'Advitis. § Via l'automate de transfert qui encadre les échanges de données entre l'ERP et les applications tierces, la suite WaveSoft a été reliée au logiciel de fabrication maison. Reste à déployer le module CRM, en 2017.

Au pied du Mont-Blanc, Advitis incarne un modèle de TPE typique de cette vallée de l'Arve, la Technic-Vallée, spécialiste du décolletage pour la fabrication de la visserie et des pièces métalliques. Advitis a su développer une clientèle diversifiée dans l'aéronautique, le luxe, l'industrie, le négoce, et poursuit un parcours de croissance continue depuis la reprise de la société en 2011.

Remplacer un logiciel de gestion pour faire un bond organisationnel A la tête d'un large portefeuille de clientèle et de marchés, ADVITIS facture plus de 200 clients par an, et génère 1 300 lignes de commande par an. Son logiciel de gestion commerciale interfacé avec le logiciel de comptabilité, atteignait vraiment ses limites en 2015. En licence monoposte, installé sur le PC du dirigeant, l'outil en était arrivé à générer des tensions sur l'organisation commerciale et administrative bousculée par les + 20% de croissance annuelle à absorber. En pratique, pour traiter les commandes, le dirigeant Christian Fath, devait alors s'atteler au quotidien à son poste de travail, sur son logiciel de gestion commerciale, sans pouvoir ni déléguer le process d'édition du bon de commande/ bon de livraison/ facture, ni passer à autre chose tant que les commandes du jour n'étaient pas entièrement apurées. La solution pour fluidifier l'organisation, était naturellement de passer en multiposte. Mais avec le même éditeur, ce n'est possible qu'en souscrivant à une formule SaaS, économiquement peu intéressante du point de vue du dirigeant. Un changement total s'impose alors !

WaveSoft rythme l'entreprise, de la prise de commande à la production Advitis opte pour l'outil WaveSoft, découvert sur le salon Expo-Progiciels d'Annecy. *« C'est un éditeur de logiciel français, accessible en termes de tarifs. Il est représenté localement par Alp'Infor, un intégrateur qui nous connaît déjà pour être intervenu justement il y a quelques années sur l'installation de notre précédent outil de gestion commerciale »,* explique le dirigeant Christian Fath d'Advitis. *« Toutes les commandes clients, depuis la partie commerciale jusqu'à la livraison en passant par la production, sont maintenant traitées de façon automatique dans un flux unique d'informations grâce à WaveSoft. »* La bascule s'est faite de façon simple. La reprise de l'historique et les imports de données ont été réalisés sur le premier trimestre de l'année 2016 et, le 1^{er} avril, le nouvel outil a pris le relais, en toute transparence, sans aucune perte de données, ou d'heures de travail. *« Advigest, le logiciel maison, gère tout le flux d'informations depuis le devis, la fabrication et la mise en stock, la gestion de matières et les rapports de non-conformité »,* explique Denis Têtenoire d'Alp'Infor. *« WaveSoft, qui assure les fonctions de gestion commerciale et la comptabilité, est de plus connecté à l'atelier de production qu'il alimente en temps réel. »* WaveSoft a pu s'adapter aux contraintes spécifiques d'Advitis, entre autres les certifications EN 9100 / ISO 9001, norme de qualité pour les fabricants dans l'aéronautique. La qualité des produits est surveillée, passant par une traçabilité matière et le respect des délais de livraison : WaveSoft a pu amener les champs nécessaires pour la traçabilité des lots matière et le certificat de traitement. La souplesse de WaveSoft sur l'édition des enregistrements est un vrai avantage : au niveau de l'édition, les champs ont pu être renommés conformément à cette certification.

Modules WaveSoft déployés et nombre de licences : 2 Comptabilité, 2 CRM, 3 Gestion, 1 Automate de transfert

WaveSoft accompagne la croissance d'Advitis, TPE industrielle de la Technic-Vallée

La suite WaveSoft a fait son arrivée en 2016 pour la gestion commerciale et la comptabilité d'Advitis. § Via l'automate de transfert qui encadre les échanges de données entre l'ERP et les applications tierces, la suite WaveSoft a été reliée au logiciel de fabrication maison. Reste à déployer le module CRM, en 2017.

Au pied du Mont-Blanc, Advitis incarne un modèle de TPE typique de cette vallée de l'Arve, la Technic-Vallée, spécialiste du décolletage pour la fabrication de la visserie et des pièces métalliques. Advitis a su développer une clientèle diversifiée dans l'aéronautique, le luxe, l'industrie, le négoce, et poursuit un parcours de croissance continue depuis la reprise de la société en 2011.

Remplacer un logiciel de gestion pour faire un bond organisationnel A la tête d'un large portefeuille de clientèle et de marchés, ADVITIS facture plus de 200 clients par an, et génère 1 300 lignes de commande par an. Son logiciel de gestion commerciale interfacé avec le logiciel de comptabilité, atteignait vraiment ses limites en 2015. En licence monoposte, installé sur le PC du dirigeant, l'outil en était arrivé à générer des tensions sur l'organisation commerciale et administrative bousculée par les + 20% de croissance annuelle à absorber. En pratique, pour traiter les commandes, le dirigeant Christian Fath, devait alors s'atteler au quotidien à son poste de travail, sur son logiciel de gestion commerciale, sans pouvoir ni déléguer le process d'édition du bon de commande/ bon de livraison/ facture, ni passer à autre chose tant que les commandes du jour n'étaient pas entièrement apurées. La solution pour fluidifier l'organisation, était naturellement de passer en multiposte. Mais avec le même éditeur, ce n'est possible qu'en souscrivant à une formule SaaS, économiquement peu intéressante du point de vue du dirigeant. Un changement total s'impose alors !

WaveSoft rythme l'entreprise, de la prise de commande à la production Advitis opte pour l'outil WaveSoft, découvert sur le salon Expo-Progiciels d'Annecy. *« C'est un éditeur de logiciel français, accessible en termes de tarifs. Il est représenté localement par Alp'Infor, un intégrateur qui nous connaît déjà pour être intervenu justement il y a quelques années sur l'installation de notre précédent outil de gestion commerciale »,* explique le dirigeant Christian Fath d'Advitis. *« Toutes les commandes clients, depuis la partie commerciale jusqu'à la livraison en passant par la production, sont maintenant traitées de façon automatique dans un flux unique d'informations grâce à WaveSoft. »* La bascule s'est faite de façon simple. La reprise de l'historique et les imports de données ont été réalisés sur le premier trimestre de l'année 2016 et, le 1^{er} avril, le nouvel outil a pris le relais, en toute transparence, sans aucune perte de données, ou d'heures de travail. *« Advigest, le logiciel maison, gère tout le flux d'informations depuis le devis, la fabrication et la mise en stock, la gestion de matières et les rapports de non-conformité »,* explique Denis Tétenoire d'Alp'Infor. *« WaveSoft, qui assure les fonctions de gestion commerciale et la comptabilité, est de plus connecté à l'atelier de production qu'il alimente en temps réel. »* WaveSoft a pu s'adapter aux contraintes spécifiques d'Advitis, entre autres les certifications EN 9100 / ISO 9001, norme de qualité pour les fabricants dans l'aéronautique. La qualité des produits est surveillée, passant par une traçabilité matière et le respect des délais de livraison : WaveSoft a pu amener les champs nécessaires pour la traçabilité des lots matière et le certificat de traitement. La souplesse de WaveSoft sur l'édition des enregistrements est un vrai avantage : au niveau de l'édition, les champs ont pu être renommés conformément à cette certification.

Modules WaveSoft déployés et nombre de licences : 2 Comptabilité, 2 CRM, 3 Gestion, 1 Automate de transfert

WaveSoft accompagne la croissance d'Advitis, TPE industrielle de la Technic-Vallée

La suite WaveSoft a fait son arrivée en 2016 pour la gestion commerciale et la comptabilité d'Advitis. § Via l'automate de transfert qui encadre les échanges de données entre l'ERP et les applications tierces, la suite WaveSoft a été reliée au logiciel de fabrication maison. Reste à déployer le module CRM, en 2017.

Au pied du Mont-Blanc, Advitis incarne un modèle de TPE typique de cette vallée de l'Arve, la Technic-Vallée, spécialiste du décolletage pour la fabrication de la visserie et des pièces métalliques. Advitis a su développer une clientèle diversifiée dans l'aéronautique, le luxe, l'industrie, le négoce, et poursuit un parcours de croissance continue depuis la reprise de la société en 2011.

Remplacer un logiciel de gestion pour faire un bond organisationnel A la tête d'un large portefeuille de clientèle et de marchés, ADVITIS facture plus de 200 clients par an, et génère 1 300 lignes de commande par an. Son logiciel de gestion commerciale interfacé avec le logiciel de comptabilité, atteignait vraiment ses limites en 2015. En licence monoposte, installé sur le PC du dirigeant, l'outil en était arrivé à générer des tensions sur l'organisation commerciale et administrative bousculée par les + 20% de croissance annuelle à absorber. En pratique, pour traiter les commandes, le dirigeant Christian Fath, devait alors s'atteler au quotidien à son poste de travail, sur son logiciel de gestion commerciale, sans pouvoir ni déléguer le process d'édition du bon de commande/ bon de livraison/ facture, ni passer à autre chose tant que les commandes du jour n'étaient pas entièrement apurées. La solution pour fluidifier l'organisation, était naturellement de passer en multiposte. Mais avec le même éditeur, ce n'est possible qu'en souscrivant à une formule SaaS, économiquement peu intéressante du point de vue du dirigeant. Un changement total s'impose alors !

WaveSoft rythme l'entreprise, de la prise de commande à la production Advitis opte pour l'outil WaveSoft, découvert sur le salon Expo-Progiiciels d'Annecy. *« C'est un éditeur de logiciel français, accessible en termes de tarifs. Il est représenté localement par Alp'Infor, un intégrateur qui nous connaît déjà pour être intervenu justement il y a quelques années sur l'installation de notre précédent outil de gestion commerciale »,* explique le dirigeant Christian Fath d'Advitis. *« Toutes les commandes clients, depuis la partie commerciale jusqu'à la livraison en passant par la production, sont maintenant traitées de façon automatique dans un flux unique d'informations grâce à WaveSoft. »* La bascule s'est faite de façon simple. La reprise de l'historique et les imports de données ont été réalisés sur le premier trimestre de l'année 2016 et, le 1^{er} avril, le nouvel outil a pris le relais, en toute transparence, sans aucune perte de données, ou d'heures de travail. *« Advigest, le logiciel maison, gère tout le flux d'informations depuis le devis, la fabrication et la mise en stock, la gestion de matières et les rapports de non-conformité »,* explique Denis Tétenoire d'Alp'Infor. *« WaveSoft, qui assure les fonctions de gestion commerciale et la comptabilité, est de plus connecté à l'atelier de production qu'il alimente en temps réel. »* WaveSoft a pu s'adapter aux contraintes spécifiques d'Advitis, entre autres les certifications EN 9100 / ISO 9001, norme de qualité pour les fabricants dans l'aéronautique. La qualité des produits est surveillée, passant par une traçabilité matière et le respect des délais de livraison : WaveSoft a pu amener les champs nécessaires pour la traçabilité des lots matière et le certificat de traitement. La souplesse de WaveSoft sur l'édition des enregistrements est un vrai avantage : au niveau de l'édition, les champs ont pu être renommés conformément à cette certification.

Modules WaveSoft déployés et nombre de licences : 2 Comptabilité, 2 CRM, 3 Gestion, 1 Automate de transfert



URL : <http://www.itrmanager.com/>

PAYS : France

TYPE : Web Pro et Spécialisé

➤ 4 octobre 2017 – 9 : 30

WaveSoft accompagne la croissance d'Advitis, TPE industrielle de la Technic-Vallée

La suite WaveSoft a fait son arrivée en 2016 pour la gestion commerciale et la comptabilité d'Advitis. § Via l'automate de transfert qui encadre les échanges de données entre l'ERP et les applications tierces, la suite WaveSoft a été reliée au logiciel de fabrication maison. Reste à déployer le module CRM, en 2017.

Au pied du Mont-Blanc, Advitis incarne un modèle de TPE typique de cette vallée de l'Arve, la Technic-Vallée, spécialiste du décolletage pour la fabrication de la visserie et des pièces métalliques. Advitis a su développer une clientèle diversifiée dans l'aéronautique, le luxe, l'industrie, le négoce, et poursuit un parcours de croissance continue depuis la reprise de la société en 2011.

Remplacer un logiciel de gestion pour faire un bond organisationnel A la tête d'un large portefeuille de clientèle et de marchés, ADVITIS facture plus de 200 clients par an, et génère 1 300 lignes de commande par an. Son logiciel de gestion commerciale interfacé avec le logiciel de comptabilité, atteignait vraiment ses limites en 2015. En licence monoposte, installé sur le PC du dirigeant, l'outil en était arrivé à générer des tensions sur l'organisation commerciale et administrative bousculée par les + 20% de croissance annuelle à absorber. En pratique, pour traiter les commandes, le dirigeant Christian Fath, devait alors s'atteler au quotidien à son poste de travail, sur son logiciel de gestion commerciale, sans pouvoir ni déléguer le process d'édition du bon de commande/ bon de livraison/ facture, ni passer à autre chose tant que les commandes du jour n'étaient pas entièrement apurées. La solution pour fluidifier l'organisation, était naturellement de passer en multiposte. Mais avec le même éditeur, ce n'est possible qu'en souscrivant à une formule SaaS, économiquement peu intéressante du point de vue du dirigeant. Un changement total s'impose alors !

WaveSoft rythme l'entreprise, de la prise de commande à la production Advitis opte pour l'outil WaveSoft, découvert sur le salon Expo-Progiels d'Annecy. « *C'est un éditeur de logiciel français, accessible en termes de tarifs. Il est représenté localement par Alp'Infor, un intégrateur qui nous connaît déjà pour être intervenu justement il y a quelques années sur l'installation de notre précédent outil de gestion commerciale* », explique le dirigeant Christian Fath d'Advitis. « *Toutes les commandes clients, depuis la partie commerciale jusqu'à la livraison en passant par la production, sont maintenant traitées de façon automatique dans un flux unique d'informations grâce à WaveSoft.* » La bascule s'est faite de façon simple. La reprise de l'historique et les imports de données ont été réalisés sur le premier trimestre de l'année 2016 et, le 1^{er} avril, le nouvel outil a pris le relais, en toute transparence, sans aucune perte de données, ou d'heures de travail. « *Advigest, le logiciel maison, gère tout le flux d'informations depuis le devis, la fabrication et la mise en stock, la gestion de matières et les rapports de non-conformité* », explique Denis Têtenoire d'Alp'Infor. « *WaveSoft, qui assure les fonctions de gestion commerciale et la comptabilité, est de plus connecté à l'atelier de production qu'il alimente en temps réel.* » WaveSoft a pu s'adapter aux contraintes spécifiques d'Advitis, entre autres les certifications EN 9100 / ISO 9001, norme de qualité pour les fabricants dans l'aéronautique. La qualité des produits est surveillée, passant par une traçabilité matière et le respect des délais de livraison : WaveSoft a pu amener les champs nécessaires pour la traçabilité des lots matière et le certificat de traitement. La souplesse de WaveSoft sur l'édition des enregistrements est un vrai avantage : au niveau de l'édition, les champs ont pu être renommés conformément à cette certification.

Modules WaveSoft déployés et nombre de licences : 2 Comptabilité, 2 CRM, 3 Gestion, 1 Automate de transfert



URL : <http://www.animasoft.com/>

PAYS : France

TYPE : Web Pro et Spécialisé

➤ 7 octobre 2017 – 16 : 30

WaveSoft, la gestion tout schuss chez SkiClinic

Ski Clinic est un magasin de vente et location de matériel de glisse, neuf ou d'occasion. Son atout différenciateur développé depuis 25 ans, se niche dans son atelier de préparation, qui propose des services entretien haut-de-gamme très personnalisés pour du matériel de champions. Un niveau d'expertise qui permet d'améliorer les qualités de glisse et d'accroche des skis. Parmi ses clients, Ski Clinic revendique certains de nos plus grands athlètes nationaux, des médaillés Olympiques sur les JO de Turin, de Sotchi, mais aussi des comités et ski clubs français et européens, et la grande communauté de passionnés, des fans du ski de l'extrême.

Situé à Cluses, à quelques minutes d'une dizaine de grandes stations de ski (Avoriaz, la Clusaz, le Grand Bornand, Chamonix, etc), le magasin déploie également sa zone de chalandise en France et à l'international avec son site Web marchand et commercialise trois gammes de produits et services : racing, glisse, entretien. Soit 2 000 articles par saison, en achat/ vente.

Un magasin et un site Web entièrement gérés sous WaveSoft

WaveSoft est devenu central dans l'organisation de l'entreprise depuis son installation en 2011. Signe de son importance dans la gestion opérationnelle, l'outil est, chaque année, enrichi par Alp'infor et WaveSoft pour s'adapter de plus en plus finement aux spécificités des cycles d'approvisionnement et de vente de l'ensemble de la gamme. Alp'Infor, l'intégrateur de WaveSoft en local, est partie prenante de tous ces nouveaux projets.

Le logiciel WaveSoft a été installé pour gérer les ventes sur les trois gammes, le neuf, les prestations d'entretien et la location de matériels. Le module Terminal Point de Vente, installé sur 2 points d'encaissement en boutique et sur une caisse déportée sur les salons, est utilisé facilement par toute l'équipe, non seulement par l'effectif permanent de 4 personnes mais aussi par les stagiaires à la haute saison.

WaveSoft est également relié au site web, <https://shop-skiclinic.fr> ; l'activité d'e-commerce est entièrement gérée par WaveSoft, qui s'est adapté aux 3 versions successives du site qui ont vu le jour depuis 2012, sous Prestashop et WordPress.

« Nous sommes très satisfaits de WaveSoft et d'Alp'Infor. L'outil est très complet et souple, Alp'Infor sait, sur la base d'un cahier des charges que nous rédigeons en collaboration, comprendre rapidement la teneur de chaque nouveau besoin et apporter des évolutions rapides au moteur WaveSoft », s'exprime Arnaud Donat, Responsable Internet, Communication et Logistique de Ski Clinic.

Un outil flexible et adaptatif

Au fil des mois, Ski Clinic a suggéré des adaptations pour encore gagner en productivité et en sécurité dans le traitement de l'information. Arnaud Donnat nous donne ainsi quelques exemples de ces petites améliorations fonctionnelles qui rendent WaveSoft indispensable au quotidien : « Lors des arrivées de produits, il faut enregistrer les produits dans l'ERP. Aujourd'hui, les fournisseurs nous adressent des fichiers Excel que nous préparons pour un import automatique dans WaveSoft. Un gain de temps considérable, comparé à la saisie manuelle unitaire que nous faisons avant. Autre chose : sur les salons, nous emportons une caisse déportée et toutes les opérations de vente sont mises à jour dans l'outil central, en revenant, avec une manipulation très simple en import/export. Enfin, à l'atelier, nous pouvons envoyer automatiquement une notification SMS au client pour qu'il vienne reprendre le produit quand celui-ci est prêt. »

WaveSoft, la gestion tout schuss chez SkiClinic

Ski Clinic est un magasin de vente et location de matériel de glisse, neuf ou d'occasion. Son atout différenciateur développé depuis 25 ans, se niche dans son atelier de préparation, qui propose des services entretien haut-de-gamme très personnalisés pour du matériel de champions. Un niveau d'expertise qui permet d'améliorer les qualités de glisse et d'accroche des skis. Parmi ses clients, Ski Clinic revendique certains de nos plus grands athlètes nationaux, des médaillés Olympiques sur les JO de Turin, de Sotchi, mais aussi des comités et ski clubs français et européens, et la grande communauté de passionnés, des fans du ski de l'extrême.

Situé à Cluses, à quelques minutes d'une dizaine de grandes stations de ski (Avoriaz, la Clusaz, le Grand Bornand, Chamonix, etc), le magasin déploie également sa zone de chalandise en France et à l'international avec son site Web marchand et commercialise trois gammes de produits et services : racing, glisse, entretien. Soit 2 000 articles par saison, en achat/ vente.

Un magasin et un site Web entièrement gérés sous WaveSoft

WaveSoft est devenu central dans l'organisation de l'entreprise depuis son installation en 2011. Signe de son importance dans la gestion opérationnelle, l'outil est, chaque année, enrichi par Alp'infor et WaveSoft pour s'adapter de plus en plus finement aux spécificités des cycles d'approvisionnement et de vente de l'ensemble de la gamme. Alp'Infor, l'intégrateur de WaveSoft en local, est partie prenante de tous ces nouveaux projets.

Le logiciel WaveSoft a été installé pour gérer les ventes sur les trois gammes, le neuf, les prestations d'entretien et la location de matériels. Le module Terminal Point de Vente, installé sur 2 points d'encaissement en boutique et sur une caisse déportée sur les salons, est utilisé facilement par toute l'équipe, non seulement par l'effectif permanent de 4 personnes mais aussi par les stagiaires à la haute saison.

WaveSoft est également relié au site web, <https://shop-skiclinic.fr> ; l'activité d'e-commerce est entièrement gérée par WaveSoft, qui s'est adapté aux 3 versions successives du site qui ont vu le jour depuis 2012, sous Prestashop et WordPress.

« Nous sommes très satisfaits de WaveSoft et d'Alp'Infor. L'outil est très complet et souple, Alp'Infor sait, sur la base d'un cahier des charges que nous rédigeons en collaboration, comprendre rapidement la teneur de chaque nouveau besoin et apporter des évolutions rapides au moteur WaveSoft », s'exprime Arnaud Donat, Responsable Internet, Communication et Logistique de Ski Clinic.

Un outil flexible et adaptatif

Au fil des mois, Ski Clinic a suggéré des adaptations pour encore gagner en productivité et en sécurité dans le traitement de l'information. Arnaud Donnat nous donne ainsi quelques exemples de ces petites améliorations fonctionnelles qui rendent WaveSoft indispensable au quotidien : « Lors des arrivées de produits, il faut enregistrer les produits dans l'ERP. Aujourd'hui, les fournisseurs nous adressent des fichiers Excel que nous préparons pour un import automatique dans WaveSoft. Un gain de temps considérable, comparé à la saisie manuelle unitaire que nous faisons avant. Autre chose : sur les salons, nous emportons une caisse déportée et toutes les opérations de vente sont mises à jour dans l'outil central, en revenant, avec une manipulation très simple en import/export. Enfin, à l'atelier, nous pouvons envoyer automatiquement une notification SMS au client pour qu'il vienne reprendre le produit quand celui-ci est prêt. »

WaveSoft, la gestion tout schuss chez SkiClinic

Ski Clinic est un magasin de vente et location de matériel de glisse, neuf ou d'occasion. Son atout différenciateur développé depuis 25 ans, se niche dans son atelier de préparation, qui propose des services entretien haut-de-gamme très personnalisés pour du matériel de champions. Un niveau d'expertise qui permet d'améliorer les qualités de glisse et d'accroche des skis. Parmi ses clients, Ski Clinic revendique certains de nos plus grands athlètes nationaux, des médaillés Olympiques sur les JO de Turin, de Sotchi, mais aussi des comités et ski clubs français et européens, et la grande communauté de passionnés, des fans du ski de l'extrême.

Situé à Cluses, à quelques minutes d'une dizaine de grandes stations de ski (Avoriaz, la Clusaz, le Grand Bornand, Chamonix, etc), le magasin déploie également sa zone de chalandise en France et à l'international avec son site Web marchand et commercialise trois gammes de produits et services : racing, glisse, entretien. Soit 2 000 articles par saison, en achat/ vente.

Un magasin et un site Web entièrement gérés sous WaveSoft

WaveSoft est devenu central dans l'organisation de l'entreprise depuis son installation en 2011. Signe de son importance dans la gestion opérationnelle, l'outil est, chaque année, enrichi par Alp'infor et WaveSoft pour s'adapter de plus en plus finement aux spécificités des cycles d'approvisionnement et de vente de l'ensemble de la gamme. Alp'Infor, l'intégrateur de WaveSoft en local, est partie prenante de tous ces nouveaux projets.

Le logiciel WaveSoft a été installé pour gérer les ventes sur les trois gammes, le neuf, les prestations d'entretien et la location de matériels. Le module Terminal Point de Vente, installé sur 2 points d'encaissement en boutique et sur une caisse déportée sur les salons, est utilisé facilement par toute l'équipe, non seulement par l'effectif permanent de 4 personnes mais aussi par les stagiaires à la haute saison.

WaveSoft est également relié au site web, <https://shop-skiclinic.fr> ; l'activité d'e-commerce est entièrement gérée par WaveSoft, qui s'est adapté aux 3 versions successives du site qui ont vu le jour depuis 2012, sous Prestashop et WordPress.

« Nous sommes très satisfaits de WaveSoft et d'Alp'Infor. L'outil est très complet et souple, Alp'Infor sait, sur la base d'un cahier des charges que nous rédigeons en collaboration, comprendre rapidement la teneur de chaque nouveau besoin et apporter des évolutions rapides au moteur WaveSoft », s'exprime Arnaud Donat, Responsable Internet, Communication et Logistique de Ski Clinic.

Un outil flexible et adaptatif

Au fil des mois, Ski Clinic a suggéré des adaptations pour encore gagner en productivité et en sécurité dans le traitement de l'information. Arnaud Donnat nous donne ainsi quelques exemples de ces petites améliorations fonctionnelles qui rendent WaveSoft indispensable au quotidien : « Lors des arrivées de produits, il faut enregistrer les produits dans l'ERP. Aujourd'hui, les fournisseurs nous adressent des fichiers Excel que nous préparons pour un import automatique dans WaveSoft. Un gain de temps considérable, comparé à la saisie manuelle unitaire que nous faisons avant. Autre chose : sur les salons, nous emportons une caisse déportée et toutes les opérations de vente sont mises à jour dans l'outil central, en revenant, avec une manipulation très simple en import/export. Enfin, à l'atelier, nous pouvons envoyer automatiquement une notification SMS au client pour qu'il vienne reprendre le produit quand celui-ci est prêt. »

WaveSoft, la gestion tout schuss chez SkiClinic

Ski Clinic est un magasin de vente et location de matériel de glisse, neuf ou d'occasion. Son atout différenciateur développé depuis 25 ans, se niche dans son atelier de préparation, qui propose des services entretien haut-de-gamme très personnalisés pour du matériel de champions. Un niveau d'expertise qui permet d'améliorer les qualités de glisse et d'accroche des skis. Parmi ses clients, Ski Clinic revendique certains de nos plus grands athlètes nationaux, des médaillés Olympiques sur les JO de Turin, de Sotchi, mais aussi des comités et ski clubs français et européens, et la grande communauté de passionnés, des fans du ski de l'extrême.

Situé à Cluses, à quelques minutes d'une dizaine de grandes stations de ski (Avoriaz, la Clusaz, le Grand Bornand, Chamonix, etc), le magasin déploie également sa zone de chalandise en France et à l'international avec son site Web marchand et commercialise trois gammes de produits et services : racing, glisse, entretien. Soit 2 000 articles par saison, en achat/ vente.

Un magasin et un site Web entièrement gérés sous WaveSoft WaveSoft est devenu central dans l'organisation de l'entreprise depuis son installation en 2011. Signe de son importance dans la gestion opérationnelle, l'outil est, chaque année, enrichi par Alp'infor et WaveSoft pour s'adapter de plus en plus finement aux spécificités des cycles d'approvisionnement et de vente de l'ensemble de la gamme. Alp'Infor, l'intégrateur de WaveSoft en local, est partie prenante de tous ces nouveaux projets.

Le logiciel WaveSoft a été installé pour gérer les ventes sur les trois gammes, le neuf, les prestations d'entretien et la location de matériels. Le module Terminal Point de Vente, installé sur 2 points d'encaissement en boutique et sur une caisse déportée sur les salons, est utilisé facilement par toute l'équipe, non seulement par l'effectif permanent de 4 personnes mais aussi par les stagiaires à la haute saison.

WaveSoft est également relié au site web, <https://shop-skiclinic.fr> ; l'activité d'e-commerce est entièrement gérée par WaveSoft, qui s'est adapté aux 3 versions successives du site qui ont vu le jour depuis 2012, sous Prestashop et WordPress.

« Nous sommes très satisfaits de WaveSoft et d'Alp'Infor. L'outil est très complet et souple, Alp'Infor sait, sur la base d'un cahier des charges que nous rédigeons en collaboration, comprendre rapidement la teneur de chaque nouveau besoin et apporter des évolutions rapides au moteur WaveSoft », s'exprime Arnaud Donat, Responsable Internet, Communication et Logistique de Ski Clinic.

Un outil flexible et adaptatif Au fil des mois, Ski Clinic a suggéré des adaptations pour encore gagner en productivité et en sécurité dans le traitement de l'information. Arnaud Donnat nous donne ainsi quelques exemples de ces petites améliorations fonctionnelles qui rendent WaveSoft indispensable au quotidien : « Lors des arrivées de produits, il faut enregistrer les produits dans l'ERP. Aujourd'hui, les fournisseurs nous adressent des fichiers Excel que nous préparons pour un import automatique dans WaveSoft. Un gain de temps considérable, comparé à la saisie manuelle unitaire que nous faisons avant. Autre chose : sur les salons, nous emportons une caisse déportée et toutes les opérations de vente sont mises à jour dans l'outil central, en revenant, avec une manipulation très simple en import/export. Enfin, à l'atelier, nous pouvons envoyer automatiquement une notification SMS au client pour qu'il vienne reprendre le produit quand celui-ci est prêt. »

WaveSoft, la gestion tout schuss chez SkiClinic

Ski Clinic est un magasin de vente et location de matériel de glisse, neuf ou d'occasion. Son atout différenciateur développé depuis 25 ans, se niche dans son atelier de préparation, qui propose des services entretien haut-de-gamme très personnalisés pour du matériel de champions. Un niveau d'expertise qui permet d'améliorer les qualités de glisse et d'accroche des skis. Parmi ses clients, Ski Clinic revendique certains de nos plus grands athlètes nationaux, des médaillés Olympiques sur les JO de Turin, de Sotchi, mais aussi des comités et ski clubs français et européens, et la grande communauté de passionnés, des fans du ski de l'extrême.

Situé à Cluses, à quelques minutes d'une dizaine de grandes stations de ski (Avoriaz, la Clusaz, le Grand Bornand, Chamonix, etc), le magasin déploie également sa zone de chalandise en France et à l'international avec son site Web marchand et commercialise trois gammes de produits et services : racing, glisse, entretien. Soit 2 000 articles par saison, en achat/ vente.

Un magasin et un site Web entièrement gérés sous WaveSoft

WaveSoft est devenu central dans l'organisation de l'entreprise depuis son installation en 2011. Signe de son importance dans la gestion opérationnelle, l'outil est, chaque année, enrichi par Alp'infor et WaveSoft pour s'adapter de plus en plus finement aux spécificités des cycles d'approvisionnement et de vente de l'ensemble de la gamme. Alp'Infor, l'intégrateur de WaveSoft en local, est partie prenante de tous ces nouveaux projets.

Le logiciel WaveSoft a été installé pour gérer les ventes sur les trois gammes, le neuf, les prestations d'entretien et la location de matériels. Le module Terminal Point de Vente, installé sur 2 points d'encaissement en boutique et sur une caisse déportée sur les salons, est utilisé facilement par toute l'équipe, non seulement par l'effectif permanent de 4 personnes mais aussi par les stagiaires à la haute saison.

WaveSoft est également relié au site web, <https://shop-skiclinic.fr> ; l'activité d'e-commerce est entièrement gérée par WaveSoft, qui s'est adapté aux 3 versions successives du site qui ont vu le jour depuis 2012, sous Prestashop et WordPress.

« Nous sommes très satisfaits de WaveSoft et d'Alp'Infor. L'outil est très complet et souple, Alp'Infor sait, sur la base d'un cahier des charges que nous rédigeons en collaboration, comprendre rapidement la teneur de chaque nouveau besoin et apporter des évolutions rapides au moteur WaveSoft », s'exprime Arnaud Donat, Responsable Internet, Communication et Logistique de Ski Clinic.

Un outil flexible et adaptatif

Au fil des mois, Ski Clinic a suggéré des adaptations pour encore gagner en productivité et en sécurité dans le traitement de l'information. Arnaud Donnat nous donne ainsi quelques exemples de ces petites améliorations fonctionnelles qui rendent WaveSoft indispensable au quotidien : « Lors des arrivées de produits, il faut enregistrer les produits dans l'ERP. Aujourd'hui, les fournisseurs nous adressent des fichiers Excel que nous préparons pour un import automatique dans WaveSoft. Un gain de temps considérable, comparé à la saisie manuelle unitaire que nous faisons avant. Autre chose : sur les salons, nous emportons une caisse déportée et toutes les opérations de vente sont mises à jour dans l'outil central, en revenant, avec une manipulation très simple en import/export. Enfin, à l'atelier, nous pouvons envoyer automatiquement une notification SMS au client pour qu'il vienne reprendre le produit quand celui-ci est prêt. »

WaveSoft accompagne la croissance d'Advitis, TPE industrielle de la Technic-Vallée

La suite WaveSoft a fait son arrivée en 2016 pour la gestion commerciale et la comptabilité d'Advitis. § Via l'automate de transfert qui encadre les échanges de données entre l'ERP et les applications tierces, la suite WaveSoft a été reliée au logiciel de fabrication maison. Reste à déployer le module CRM, en 2017.

Au pied du Mont-Blanc, Advitis incarne un modèle de TPE typique de cette vallée de l'Arve, la Technic-Vallée, spécialiste du décolletage pour la fabrication de la visserie et des pièces métalliques. Advitis a su développer une clientèle diversifiée dans l'aéronautique, le luxe, l'industrie, le négoce, et poursuit un parcours de croissance continue depuis la reprise de la société en 2011.

Remplacer un logiciel de gestion pour faire un bond organisationnel A la tête d'un large portefeuille de clientèle et de marchés, ADVITIS facture plus de 200 clients par an, et génère 1 300 lignes de commande par an. Son logiciel de gestion commerciale interfacé avec le logiciel de comptabilité, atteignait vraiment ses limites en 2015. En licence monoposte, installé sur le PC du dirigeant, l'outil en était arrivé à générer des tensions sur l'organisation commerciale et administrative bousculée par les + 20% de croissance annuelle à absorber. En pratique, pour traiter les commandes, le dirigeant Christian Fath, devait alors s'atteler au quotidien à son poste de travail, sur son logiciel de gestion commerciale, sans pouvoir ni déléguer le process d'édition du bon de commande/ bon de livraison/ facture, ni passer à autre chose tant que les commandes du jour n'étaient pas entièrement apurées. La solution pour fluidifier l'organisation, était naturellement de passer en multiposte. Mais avec le même éditeur, ce n'est possible qu'en souscrivant à une formule SaaS, économiquement peu intéressante du point de vue du dirigeant. Un changement total s'impose alors !

WaveSoft rythme l'entreprise, de la prise de commande à la production Advitis opte pour l'outil WaveSoft, découvert sur le salon Expo-Progiciels d'Annecy. « *C'est un éditeur de logiciel français, accessible en termes de tarifs. Il est représenté localement par Alp'Infor, un intégrateur qui nous connaît déjà pour être intervenu justement il y a quelques années sur l'installation de notre précédent outil de gestion commerciale* », explique le dirigeant Christian Fath d'Advitis. « *Toutes les commandes clients, depuis la partie commerciale jusqu'à la livraison en passant par la production, sont maintenant traitées de façon automatique dans un flux unique d'informations grâce à WaveSoft.* » La bascule s'est faite de façon simple. La reprise de l'historique et les imports de données ont été réalisés sur le premier trimestre de l'année 2016 et, le 1^{er} avril, le nouvel outil a pris le relais, en toute transparence, sans aucune perte de données, ou d'heures de travail. « *Advigest, le logiciel maison, gère tout le flux d'informations depuis le devis, la fabrication et la mise en stock, la gestion de matières et les rapports de non-conformité* », explique Denis Têtenoire d'Alp'Infor. « *WaveSoft, qui assure les fonctions de gestion commerciale et la comptabilité, est de plus connecté à l'atelier de production qu'il alimente en temps réel.* » WaveSoft a pu s'adapter aux contraintes spécifiques d'Advitis, entre autres les certifications EN 9100 / ISO 9001, norme de qualité pour les fabricants dans l'aéronautique. La qualité des produits est surveillée, passant par une traçabilité matière et le respect des délais de livraison : WaveSoft a pu amener les champs nécessaires pour la traçabilité des lots matière et le certificat de traitement. La souplesse de WaveSoft sur l'édition des enregistrements est un vrai avantage : au niveau de l'édition, les champs ont pu être renommés conformément à cette certification.

Modules WaveSoft déployés et nombre de licences : 2 Comptabilité, 2 CRM, 3 Gestion, 1 Automate de transfert



URL : <http://itrmobiles.com/>

PAYS : France

TYPE : Web Pro et Spécialisé

➤ 4 octobre 2017 – 9 : 30

WaveSoft accompagne la croissance d'Advitis, TPE industrielle de la Technic-Vallée

La suite WaveSoft a fait son arrivée en 2016 pour la gestion commerciale et la comptabilité d'Advitis. § Via l'automate de transfert qui encadre les échanges de données entre l'ERP et les applications tierces, la suite WaveSoft a été reliée au logiciel de fabrication maison. Reste à déployer le module CRM, en 2017.

Au pied du Mont-Blanc, Advitis incarne un modèle de TPE typique de cette vallée de l'Arve, la Technic-Vallée, spécialiste du décolletage pour la fabrication de la visserie et des pièces métalliques. Advitis a su développer une clientèle diversifiée dans l'aéronautique, le luxe, l'industrie, le négoce, et poursuit un parcours de croissance continue depuis la reprise de la société en 2011.

Remplacer un logiciel de gestion pour faire un bond organisationnel A la tête d'un large portefeuille de clientèle et de marchés, ADVITIS facture plus de 200 clients par an, et génère 1 300 lignes de commande par an. Son logiciel de gestion commerciale interfacé avec le logiciel de comptabilité, atteignait vraiment ses limites en 2015. En licence monoposte, installé sur le PC du dirigeant, l'outil en était arrivé à générer des tensions sur l'organisation commerciale et administrative bousculée par les + 20% de croissance annuelle à absorber. En pratique, pour traiter les commandes, le dirigeant Christian Fath, devait alors s'atteler au quotidien à son poste de travail, sur son logiciel de gestion commerciale, sans pouvoir ni déléguer le process d'édition du bon de commande/ bon de livraison/ facture, ni passer à autre chose tant que les commandes du jour n'étaient pas entièrement apurées. La solution pour fluidifier l'organisation, était naturellement de passer en multiposte. Mais avec le même éditeur, ce n'est possible qu'en souscrivant à une formule SaaS, économiquement peu intéressante du point de vue du dirigeant. Un changement total s'impose alors !

WaveSoft rythme l'entreprise, de la prise de commande à la production Advitis opte pour l'outil WaveSoft, découvert sur le salon Expo-Progiciels d'Annecy. *« C'est un éditeur de logiciel français, accessible en termes de tarifs. Il est représenté localement par Alp'Infor, un intégrateur qui nous connaît déjà pour être intervenu justement il y a quelques années sur l'installation de notre précédent outil de gestion commerciale »,* explique le dirigeant Christian Fath d'Advitis. *« Toutes les commandes clients, depuis la partie commerciale jusqu'à la livraison en passant par la production, sont maintenant traitées de façon automatique dans un flux unique d'informations grâce à WaveSoft. »* La bascule s'est faite de façon simple. La reprise de l'historique et les imports de données ont été réalisés sur le premier trimestre de l'année 2016 et, le 1^{er} avril, le nouvel outil a pris le relais, en toute transparence, sans aucune perte de données, ou d'heures de travail. *« Advigest, le logiciel maison, gère tout le flux d'informations depuis le devis, la fabrication et la mise en stock, la gestion de matières et les rapports de non-conformité »,* explique Denis Tétenoire d'Alp'Infor. *« WaveSoft, qui assure les fonctions de gestion commerciale et la comptabilité, est de plus connecté à l'atelier de production qu'il alimente en temps réel. »* WaveSoft a pu s'adapter aux contraintes spécifiques d'Advitis, entre autres les certifications EN 9100 / ISO 9001, norme de qualité pour les fabricants dans l'aéronautique. La qualité des produits est surveillée, passant par une traçabilité matière et le respect des délais de livraison : WaveSoft a pu amener les champs nécessaires pour la traçabilité des lots matière et le certificat de traitement. La souplesse de WaveSoft sur l'édition des enregistrements est un vrai avantage : au niveau de l'édition, les champs ont pu être renommés conformément à cette certification.

Modules WaveSoft déployés et nombre de licences : 2 Comptabilité, 2 CRM, 3 Gestion, 1 Automate de transfert

WaveSoft accompagne la croissance d'Advitis, TPE industrielle de la Technic-Vallée

La suite WaveSoft a fait son arrivée en 2016 pour la gestion commerciale et la comptabilité d'Advitis. § Via l'automate de transfert qui encadre les échanges de données entre l'ERP et les applications tierces, la suite WaveSoft a été reliée au logiciel de fabrication maison. Reste à déployer le module CRM, en 2017.

Au pied du Mont-Blanc, Advitis incarne un modèle de TPE typique de cette vallée de l'Arve, la Technic-Vallée, spécialiste du décolletage pour la fabrication de la visserie et des pièces métalliques. Advitis a su développer une clientèle diversifiée dans l'aéronautique, le luxe, l'industrie, le négoce, et poursuit un parcours de croissance continue depuis la reprise de la société en 2011.

Remplacer un logiciel de gestion pour faire un bond organisationnel A la tête d'un large portefeuille de clientèle et de marchés, ADVITIS facture plus de 200 clients par an, et génère 1 300 lignes de commande par an. Son logiciel de gestion commerciale interfacé avec le logiciel de comptabilité, atteignait vraiment ses limites en 2015. En licence monoposte, installé sur le PC du dirigeant, l'outil en était arrivé à générer des tensions sur l'organisation commerciale et administrative bousculée par les + 20% de croissance annuelle à absorber. En pratique, pour traiter les commandes, le dirigeant Christian Fath, devait alors s'atteler au quotidien à son poste de travail, sur son logiciel de gestion commerciale, sans pouvoir ni déléguer le process d'édition du bon de commande/ bon de livraison/ facture, ni passer à autre chose tant que les commandes du jour n'étaient pas entièrement apurées. La solution pour fluidifier l'organisation, était naturellement de passer en multiposte. Mais avec le même éditeur, ce n'est possible qu'en souscrivant à une formule SaaS, économiquement peu intéressante du point de vue du dirigeant. Un changement total s'impose alors !

WaveSoft rythme l'entreprise, de la prise de commande à la production Advitis opte pour l'outil WaveSoft, découvert sur le salon Expo-Progiciels d'Annecy. *« C'est un éditeur de logiciel français, accessible en termes de tarifs. Il est représenté localement par Alp'Infor, un intégrateur qui nous connaît déjà pour être intervenu justement il y a quelques années sur l'installation de notre précédent outil de gestion commerciale »,* explique le dirigeant Christian Fath d'Advitis. *« Toutes les commandes clients, depuis la partie commerciale jusqu'à la livraison en passant par la production, sont maintenant traitées de façon automatique dans un flux unique d'informations grâce à WaveSoft. »* La bascule s'est faite de façon simple. La reprise de l'historique et les imports de données ont été réalisés sur le premier trimestre de l'année 2016 et, le 1^{er} avril, le nouvel outil a pris le relais, en toute transparence, sans aucune perte de données, ou d'heures de travail. *« Advigest, le logiciel maison, gère tout le flux d'informations depuis le devis, la fabrication et la mise en stock, la gestion de matières et les rapports de non-conformité »,* explique Denis Tétenoire d'Alp'Infor. *« WaveSoft, qui assure les fonctions de gestion commerciale et la comptabilité, est de plus connecté à l'atelier de production qu'il alimente en temps réel. »* WaveSoft a pu s'adapter aux contraintes spécifiques d'Advitis, entre autres les certifications EN 9100 / ISO 9001, norme de qualité pour les fabricants dans l'aéronautique. La qualité des produits est surveillée, passant par une traçabilité matière et le respect des délais de livraison : WaveSoft a pu amener les champs nécessaires pour la traçabilité des lots matière et le certificat de traitement. La souplesse de WaveSoft sur l'édition des enregistrements est un vrai avantage : au niveau de l'édition, les champs ont pu être renommés conformément à cette certification.

Modules WaveSoft déployés et nombre de licences : 2 Comptabilité, 2 CRM, 3 Gestion, 1 Automate de transfert



Solutions ouvertes pour esprits ouverts

Centrelec pilote sa stratégie avec WaveSoft

Distributeur-Grossiste en fauteuils relax, Centrelec évolue sur un marché du meuble sensible à la crise, où les grands acteurs dominent. WaveSoft lui offre un outil décisionnel permettant un pilotage constant de toute son activité.

Centrelec s'est développé en 25 ans sur un créneau qui s'est révélé porteur : le mobilier de relaxation, fauteuil, canapé et literie. Le mobilier de relaxation est installé durablement dans les foyers. Produits techniques, un fauteuil de relaxation ou releveur, un canapé relax, apportent un confort irremplaçable grâce à une multitude de réglages d'assise. Ces produits apportent du bien-être à toutes les générations, les actifs stressés comme les seniors, ils sont devenus indispensables à tous ceux qui souffrent de mal de dos, ou qui se voient imposer un repos prolongé, notamment en univers médicalisé.

Grossiste, la TPE Centrelec a su se faire référencer auprès de deux réseaux de distribution bien distincts, le télé-achat et les magasins d'ameublement milieu de gamme (Mobilier de France, Monsieur Meuble, petits magasins de meubles généralistes...). Elle remporte aujourd'hui de nouveaux succès commerciaux auprès des milieux médicalisés.

Un usage généralisé à toute l'entreprise

L'entreprise compte 10 salariés à demeure, et anime une équipe de 8 représentants et agents commerciaux multiterrains sur le terrain.

Centrelec, équipée depuis 5 ans en outil de gestion, comptabilité et décisionnel WaveSoft, a acquis plus récemment le module CRM de la suite progicielle. Les dirigeants, la comptable, les 3 commerciaux sédentaires et la responsable marketing utilisent la suite WaveSoft au quotidien. La prochaine étape au programme sera de procéder à la mise en place de la CRM nomade pour les équipes commerciales sur le terrain.

Le module décisionnel WaveSoft est devenu indispensable à l'équipe dirigeante pour piloter l'activité : il permet d'éditer et de tenir à jour constamment des tableaux de bord, avec la synthèse des ventes, achats, et résultats commerciaux, par ville, département, produit, client, etc.

« Notre ancienne solution avait fait son temps, elle manquait d'évolutivité, la hotline ne pouvait pas répondre à nos demandes techniques. Il était temps de changer ! Nous avons au cours du temps, 25 ans d'activité, pratiqué 3 logiciels de gestion différents. WaveSoft est le plus convivial et FDS Informatique qui nous a accompagnés dans l'implémentation de la solution, sait être réactif à toutes nos demandes. », s'exclame Caroline Benoist, co-fondatrice de Centrelec.

Parc WaveSoft chez Centrelec : 6 licences Gestion ; 2 licences CRM ; 1 licence Comptabilité ; 1 licence Décisionnel

Intégrateur : FDS Informatique



URL : <http://www.animasoft.com/>

PAYS : France

TYPE : Web Pro et Spécialisé

➤ 22 juillet 2017 – 9 : 30

Centrelec pilote sa stratégie avec WaveSoft

Distributeur-Grossiste en fauteuils relax, Centrelec évolue sur un marché du meuble sensible à la crise, où les grands acteurs dominant. WaveSoft lui offre un outil décisionnel permettant un pilotage constant de toute son activité.

Centrelec s'est développé en 25 ans sur un créneau qui s'est révélé porteur : le mobilier de relaxation, fauteuil, canapé et literie. Le mobilier de relaxation est installé durablement dans les foyers. Produits techniques, un fauteuil de relaxation ou releveur, un canapé relax, apportent un confort irremplaçable grâce à une multitude de réglages d'assise. Ces produits apportent du bien-être à toutes les générations, les actifs stressés comme les seniors, ils sont devenus indispensables à tous ceux qui souffrent de mal de dos, ou qui se voient imposer un repos prolongé, notamment en univers médicalisé.



Solutions ouvertes pour esprits ouverts

Grossiste, la TPE Centrelec a su se faire référencer auprès de deux réseaux de distribution bien distincts, le télé-achat et les magasins d'ameublement milieu de gamme (Mobilier de France, Monsieur Meuble, petits magasins de meubles généralistes...). Elle remporte aujourd'hui de nouveaux succès commerciaux auprès des milieux médicalisés.

Un usage généralisé à toute l'entreprise

L'entreprise compte 10 salariés à demeure, et anime une équipe de 8 représentants et agents commerciaux multicartes sur le terrain.

Centrelec, équipée depuis 5 ans en outil de gestion, comptabilité et décisionnel WaveSoft, a acquis plus récemment le module CRM de la suite progicielle. Les dirigeants, la comptable, les 3 commerciaux sédentaires et la responsable marketing utilisent la suite WaveSoft au quotidien. La prochaine étape au programme sera de procéder à la mise en place de la CRM nomade pour les équipes commerciales sur le terrain.

Le module décisionnel WaveSoft est devenu indispensable à l'équipe dirigeante pour piloter l'activité : il permet d'éditer et de tenir à jour constamment des tableaux de bord, avec la synthèse des ventes, achats, et résultats commerciaux, par ville, département, produit, client, etc.

« Notre ancienne solution avait fait son temps, elle manquait d'évolutivité, la hotline ne pouvait pas répondre à nos demandes techniques. Il était temps de changer ! Nous avons au cours du temps, 25 ans d'activité, pratiqué 3 logiciels de gestion différents. WaveSoft est le plus convivial et FDS Informatique qui nous a accompagnés dans l'implémentation de la solution, sait être réactif à toutes nos demandes. », s'exclame Caroline Benoist, co-fondatrice de Centrelec.

Parc WaveSoft chez Centrelec : 6 licences Gestion ; 2 licences CRM ; 1 licence Comptabilité ; 1 licence Décisionnel

Intégrateur : FDS Informatique

A propos de FDS FDS informatique est une Société de Service et de Distribution Informatique spécialisée dans les logiciels de gestion, depuis 1991. Ses différentes activités sont : matériel, logiciel standard (comptabilité, gestion, paie ...), consommables, accessoires et connectiques, hébergement internet. FDS est partenaire de WaveSoft depuis 7 ans.

Pour en savoir plus : www.fds.fr

A propos de Centrelec Spécialiste du mobilier de relaxation, la gamme Techniform par Centrelec vous offre depuis plus de 20 ans une gamme complète de fauteuils, canapés et literie de relaxation.

Alliant qualité de confort, designs, coloris, revêtement cuir ou microfibre, fonction de relaxation manuel ou électrique, Centrelec privilégie également rapidité et qualité de service (livraison possible toute France sous 72 h) tout en conservant un excellent rapport qualité/prix.

Pour en savoir plus : <http://centrelec.fr/>

A propos de WAVESOFT Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français de solutions de gestion à destination des TPE et PME-PMI des secteurs du négoce, des services et de l'industrie, créé des solutions novatrices de gestion globale de l'entreprise, commercialisées via un réseau de revendeurs agréés. L'ERP modulaire WaveSoft se compose de 10 modules qui couvrent l'ensemble des besoins d'une entreprise : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Décisionnel, Immobilisations, Production, Automate de Transferts, Liaisons Bancaires et Etats financiers. L'ERP WaveSoft est conçu et développé autour d'un socle technologique qui permet de bâtir un système d'informations ouvert, évolutif et à haute disponibilité. Ainsi, toute l'information de l'entreprise est centralisée avec la constitution d'une base de connaissances des échanges entre les collaborateurs et les tiers extérieurs. 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. WaveSoft dispose d'une base de 22 000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 13 ans. WaveSoft a été élu « marque de l'année » aux Trophées de la Distribution 2017, décerné par le magazine Distributique. Pour plus d'informations :

<http://www.wavesoft.fr>

Centrelec pilote sa stratégie avec WaveSoft

Distributeur-Grossiste en fauteuils relax, Centrelec évolue sur un marché du meuble sensible à la crise, où les grands acteurs dominent. WaveSoft lui offre un outil décisionnel permettant un pilotage constant de toute son activité. Centrelec s'est développé en 25 ans sur un créneau qui s'est révélé porteur : le mobilier de relaxation, fauteuil, canapé et literie. Le mobilier de relaxation est installé durablement dans les foyers. Produits techniques, un fauteuil de relaxation ou releveur, un canapé relax, apportent un confort irremplaçable grâce à une multitude de réglages d'assise. Ces produits apportent du bien-être à toutes les générations, les actifs stressés comme les seniors, ils sont devenus indispensables à tous ceux qui souffrent de mal de dos, ou qui se voient imposer un repos prolongé, notamment en univers médicalisé. Grossiste, la TPE Centrelec a su se faire référencer auprès de deux réseaux de distribution bien distincts, le télé-achat et les magasins d'ameublement milieu de gamme (Mobilier de France, Monsieur Meuble, petits magasins de meubles généralistes...). Elle remporte aujourd'hui de nouveaux succès commerciaux auprès des milieux médicalisés.

Un usage généralisé à toute l'entreprise

L'entreprise compte 10 salariés à demeure, et anime une équipe de 8 représentants et agents commerciaux multicartes sur le terrain. Centrelec, équipée depuis 5 ans en outil de gestion, comptabilité et décisionnel WaveSoft, a acquis plus récemment le module CRM de la suite progicielle. Les dirigeants, la comptable, les 3 commerciaux sédentaires et la responsable marketing utilisent la suite WaveSoft au quotidien. La prochaine étape au programme sera de procéder à la mise en place de la CRM nomade pour les équipes commerciales sur le terrain. Le module décisionnel WaveSoft est devenu indispensable à l'équipe dirigeante pour piloter l'activité : il permet d'éditer et de tenir à jour constamment des tableaux de bord, avec la synthèse des ventes, achats, et résultats commerciaux, par ville, département, produit, client, etc.

Parc WaveSoft chez Centrelec : 6 licences Gestion ; 2 licences CRM ; 1 licence Comptabilité ; 1 licence Décisionnel

Intégrateur : FDS Informatique

Centrelec pilote sa stratégie avec WaveSoft

Distributeur-Grossiste en fauteuils relax, Centrelec évolue sur un marché du meuble sensible à la crise, où les grands acteurs dominent. WaveSoft lui offre un outil décisionnel permettant un pilotage constant de toute son activité.

Centrelec s'est développé en 25 ans sur un créneau qui s'est révélé porteur : le mobilier de relaxation, fauteuil, canapé et literie. Le mobilier de relaxation est installé durablement dans les foyers. Produits techniques, un fauteuil de relaxation ou releveur, un canapé relax, apportent un confort irremplaçable grâce à une multitude de réglages d'assise. Ces produits apportent du bien-être à toutes les générations, les actifs stressés comme les seniors, ils sont devenus indispensables à tous ceux qui souffrent de mal de dos, ou qui se voient imposer un repos prolongé, notamment en univers médicalisé.

Grossiste, la TPE Centrelec a su se faire référencer auprès de deux réseaux de distribution bien distincts, le télé-achat et les magasins d'ameublement milieu de gamme (Mobilier de France, Monsieur Meuble, petits magasins de meubles généralistes...). Elle remporte aujourd'hui de nouveaux succès commerciaux auprès des milieux médicalisés.

Un usage généralisé à toute l'entreprise

L'entreprise compte 10 salariés à demeure, et anime une équipe de 8 représentants et agents commerciaux multicartes sur le terrain.

Centrelec, équipée depuis 5 ans en outil de gestion, comptabilité et décisionnel WaveSoft, a acquis plus récemment le module CRM de la suite progicielle. Les dirigeants, la comptable, les 3 commerciaux sédentaires et la responsable marketing utilisent la suite WaveSoft au quotidien. La prochaine étape au programme sera de procéder à la mise en place de la CRM nomade pour les équipes commerciales sur le terrain.

Le module décisionnel WaveSoft est devenu indispensable à l'équipe dirigeante pour piloter l'activité : il permet d'éditer et de tenir à jour constamment des tableaux de bord, avec la synthèse des ventes, achats, et résultats commerciaux, par ville, département, produit, client, etc.

« Notre ancienne solution avait fait son temps, elle manquait d'évolutivité, la hotline ne pouvait pas répondre à nos demandes techniques. Il était temps de changer ! Nous avons au cours du temps, 25 ans d'activité, pratiqué 3 logiciels de gestion différents. WaveSoft est le plus convivial et FDS Informatique qui nous a accompagnés dans l'implémentation de la solution, sait être réactif à toutes nos demandes. », s'exclame Caroline Benoist, co-fondatrice de Centrelec.

Centrelec pilote sa stratégie avec WaveSoft

Distributeur-Grossiste en fauteuils relax, Centrelec évolue sur un marché du meuble sensible à la crise, où les grands acteurs dominent. WaveSoft lui offre un outil décisionnel permettant un pilotage constant de toute son activité.

Centrelec s'est développé en 25 ans sur un créneau qui s'est révélé porteur : le mobilier de relaxation, fauteuil, canapé et literie. Le mobilier de relaxation est installé durablement dans les foyers. Produits techniques, un fauteuil de relaxation ou releveur, un canapé relax, apportent un confort irremplaçable grâce à une multitude de réglages d'assise. Ces produits apportent du bien-être à toutes les générations, les actifs stressés comme les seniors, ils sont devenus indispensables à tous ceux qui souffrent de mal de dos, ou qui se voient imposer un repos prolongé, notamment en univers médicalisé.

Grossiste, la TPE Centrelec a su se faire référencer auprès de deux réseaux de distribution bien distincts, le télé-achat et les magasins d'ameublement milieu de gamme (Mobilier de France, Monsieur Meuble, petits magasins de meubles généralistes...). Elle remporte aujourd'hui de nouveaux succès commerciaux auprès des milieux médicalisés.

Un usage généralisé à toute l'entreprise

L'entreprise compte 10 salariés à demeure, et anime une équipe de 8 représentants et agents commerciaux multicartes sur le terrain.

Centrelec, équipée depuis 5 ans en outil de gestion, comptabilité et décisionnel WaveSoft, a acquis plus récemment le module CRM de la suite progicielle. Les dirigeants, la comptable, les 3 commerciaux sédentaires et la responsable marketing utilisent la suite WaveSoft au quotidien. La prochaine étape au programme sera de procéder à la mise en place de la CRM nomade pour les équipes commerciales sur le terrain.

Le module décisionnel WaveSoft est devenu indispensable à l'équipe dirigeante pour piloter l'activité : il permet d'éditer et de tenir à jour constamment des tableaux de bord, avec la synthèse des ventes, achats, et résultats commerciaux, par ville, département, produit, client, etc.

« Notre ancienne solution avait fait son temps, elle manquait d'évolutivité, la hotline ne pouvait pas répondre à nos demandes techniques. Il était temps de changer ! Nous avons au cours du temps, 25 ans d'activité, pratiqué 3 logiciels de gestion différents. WaveSoft est le plus convivial et FDS Informatique qui nous a accompagnés dans l'implémentation de la solution, sait être réactif à toutes nos demandes. », s'exclame Caroline Benoist, co-fondatrice de Centrelec.

Parc WaveSoft chez Centrelec : 6 licences Gestion ; 2 licences CRM ; 1 licence Comptabilité ; 1 licence Décisionnel

Intégrateur : FDS Informatique

Centrelec pilote sa stratégie avec WaveSoft

Distributeur-Grossiste en fauteuils relax, Centrelec évolue sur un marché du meuble sensible à la crise, où les grands acteurs dominent. WaveSoft lui offre un outil décisionnel permettant un pilotage constant de toute son activité.

Centrelec s'est développé en 25 ans sur un créneau qui s'est révélé porteur : le mobilier de relaxation, fauteuil, canapé et literie. Le mobilier de relaxation est installé durablement dans les foyers. Produits techniques, un fauteuil de relaxation ou releveur, un canapé relax, apportent un confort irremplaçable grâce à une multitude de réglages d'assise. Ces produits apportent du bien-être à toutes les générations, les actifs stressés comme les seniors, ils sont devenus indispensables à tous ceux qui souffrent de mal de dos, ou qui se voient imposer un repos prolongé, notamment en univers médicalisé.

Grossiste, la TPE Centrelec a su se faire référencer auprès de deux réseaux de distribution bien distincts, le télé-achat et les magasins d'ameublement milieu de gamme (Mobilier de France, Monsieur Meuble, petits magasins de meubles généralistes...). Elle remporte aujourd'hui de nouveaux succès commerciaux auprès des milieux médicalisés.

Un usage généralisé à toute l'entreprise

L'entreprise compte 10 salariés à demeure, et anime une équipe de 8 représentants et agents commerciaux multicartes sur le terrain.

Centrelec, équipée depuis 5 ans en outil de gestion, comptabilité et décisionnel WaveSoft, a acquis plus récemment le module CRM de la suite progicielle. Les dirigeants, la comptable, les 3 commerciaux sédentaires et la responsable marketing utilisent la suite WaveSoft au quotidien. La prochaine étape au programme sera de procéder à la mise en place de la CRM nomade pour les équipes commerciales sur le terrain.

Le module décisionnel WaveSoft est devenu indispensable à l'équipe dirigeante pour piloter l'activité : il permet d'éditer et de tenir à jour constamment des tableaux de bord, avec la synthèse des ventes, achats, et résultats commerciaux, par ville, département, produit, client, etc.

« Notre ancienne solution avait fait son temps, elle manquait d'évolutivité, la hotline ne pouvait pas répondre à nos demandes techniques. Il était temps de changer ! Nous avons au cours du temps, 25 ans d'activité, pratiqué 3 logiciels de gestion différents. WaveSoft est le plus convivial et FDS Informatique qui nous a accompagnés dans l'implémentation de la solution, sait être réactif à toutes nos demandes. », s'exclame Caroline Benoist, co-fondatrice de Centrelec.

Parc WaveSoft chez Centrelec : 6 licences Gestion ; 2 licences CRM ; 1 licence Comptabilité ; 1 licence Décisionnel

Intégrateur : FDS Informatique

Centrelec pilote sa stratégie avec WaveSoft

Distributeur-Grossiste en fauteuils relax, Centrelec évolue sur un marché du meuble sensible à la crise, où les grands acteurs dominent. WaveSoft lui offre un outil décisionnel permettant un pilotage constant de toute son activité.

Centrelec s'est développé en 25 ans sur un créneau qui s'est révélé porteur : le mobilier de relaxation, fauteuil, canapé et literie. Le mobilier de relaxation est installé durablement dans les foyers. Produits techniques, un fauteuil de relaxation ou releveur, un canapé relax, apportent un confort irremplaçable grâce à une multitude de réglages d'assise. Ces produits apportent du bien-être à toutes les générations, les actifs stressés comme les seniors, ils sont devenus indispensables à tous ceux qui souffrent de mal de dos, ou qui se voient imposer un repos prolongé, notamment en univers médicalisé.

Grossiste, la TPE Centrelec a su se faire référencer auprès de deux réseaux de distribution bien distincts, le télé-achat et les magasins d'ameublement milieu de gamme (Mobilier de France, Monsieur Meuble, petits magasins de meubles généralistes...). Elle remporte aujourd'hui de nouveaux succès commerciaux auprès des milieux médicalisés.

Un usage généralisé à toute l'entreprise

L'entreprise compte 10 salariés à demeure, et anime une équipe de 8 représentants et agents commerciaux multicartes sur le terrain.

Centrelec, équipée depuis 5 ans en outil de gestion, comptabilité et décisionnel WaveSoft, a acquis plus récemment le module CRM de la suite progicielle. Les dirigeants, la comptable, les 3 commerciaux sédentaires et la responsable marketing utilisent la suite WaveSoft au quotidien. La prochaine étape au programme sera de procéder à la mise en place de la CRM nomade pour les équipes commerciales sur le terrain.

Le module décisionnel WaveSoft est devenu indispensable à l'équipe dirigeante pour piloter l'activité : il permet d'éditer et de tenir à jour constamment des tableaux de bord, avec la synthèse des ventes, achats, et résultats commerciaux, par ville, département, produit, client, etc.

« Notre ancienne solution avait fait son temps, elle manquait d'évolutivité, la hotline ne pouvait pas répondre à nos demandes techniques. Il était temps de changer ! Nous avons au cours du temps, 25 ans d'activité, pratiqué 3 logiciels de gestion différents. WaveSoft est le plus convivial et FDS Informatique qui nous a accompagnés dans l'implémentation de la solution, sait être réactif à toutes nos demandes. », s'exclame Caroline Benoist, co-fondatrice de Centrelec.

Parc WaveSoft chez Centrelec : 6 licences Gestion ; 2 licences CRM ; 1 licence Comptabilité ; 1 licence Décisionnel

Intégrateur : FDS Informatique

➤ 22 juillet 2017 – 9 : 30



Solutions ouvertes pour esprits ouverts

ERP / GESTION / INFORMATIQUE / LOGICIEL / MOBILIER

Paris, le 22 juillet 17 - Centrelec pilote sa stratégie avec WaveSoft

Distributeur-Grossiste en fauteuils relax, Centrelec évolue sur un marché du meuble sensible à la crise, où les grands acteurs dominent. WaveSoft lui offre un outil décisionnel permettant un pilotage constant de toute son activité. Centrelec s'est développé en 25 ans sur un créneau qui s'est révélé porteur : le mobilier de relaxation, fauteuil, canapé et literie. Le mobilier de relaxation est installé durablement dans les foyers. Produits techniques, un fauteuil de relaxation ou releveur, un canapé relax, apportent un confort irremplaçable grâce à une multitude de réglages d'assise. Ces produits apportent du bien-être à toutes les générations, les actifs stressés comme les seniors, ils sont devenus indispensables à tous ceux qui souffrent de mal de dos, ou qui se voient imposer un repos prolongé, notamment en univers médicalisé. Grossiste, la TPE Centrelec a su se faire référencer auprès de deux réseaux de distribution bien distincts, le télé-achat et les magasins d'ameublement milieu de gamme (Mobilier de France, Monsieur Meuble, petits magasins de meubles généralistes...). Elle remporte aujourd'hui de nouveaux succès commerciaux auprès des milieux médicalisés.

Un usage généralisé à toute l'entreprise

L'entreprise compte 10 salariés à demeure, et anime une équipe de 8 représentants et agents commerciaux multicartes sur le terrain. Centrelec, équipée depuis 5 ans en outil de gestion, comptabilité et décisionnel WaveSoft, a acquis plus récemment le module CRM de la suite progicielle. Les dirigeants, la comptable, les 3 commerciaux sédentaires et la responsable marketing utilisent la suite WaveSoft au quotidien. La prochaine étape au programme sera de procéder à la mise en place de la CRM nomade pour les équipes commerciales sur le terrain. Le module décisionnel WaveSoft est devenu indispensable à l'équipe dirigeante pour piloter l'activité : il permet d'éditer et de tenir à jour constamment des tableaux de bord, avec la synthèse des ventes, achats, et résultats commerciaux, par ville, département, produit, client, etc. « Notre ancienne solution avait fait son temps, elle manquait d'évolutivité, la hotline ne pouvait pas répondre à nos demandes techniques. Il était temps de changer ! Nous avons au cours du temps, 25 ans d'activité, pratiqué 3 logiciels de gestion différents. WaveSoft est le plus convivial et FDS Informatique qui nous a accompagnés dans l'implémentation de la solution, sait être réactif à toutes nos demandes. », s'exclame Caroline Benoist, co-fondatrice de Centrelec.



URL : <http://itrmobiles.com/>

PAYS : France

TYPE : Web Pro et Spécialisé

➤ 22 juillet 2017 – 9 : 30

Centrelec pilote sa stratégie avec WaveSoft

Distributeur-Grossiste en fauteuils relax, Centrelec évolue sur un marché du meuble sensible à la crise, où les grands acteurs dominent. WaveSoft lui offre un outil décisionnel permettant un pilotage constant de toute son activité.

Centrelec s'est développé en 25 ans sur un créneau qui s'est révélé porteur : le mobilier de relaxation, fauteuil, canapé et literie. Le mobilier de relaxation est installé durablement dans les foyers. Produits techniques, un fauteuil de relaxation ou releveur, un canapé relax, apportent un confort irremplaçable grâce à une multitude de réglages d'assise. Ces produits apportent du bien-être à toutes les générations, les actifs stressés comme les seniors, ils sont devenus indispensables à tous ceux qui souffrent de mal de dos, ou qui se voient imposer un repos prolongé, notamment en univers médicalisé.

Grossiste, la TPE Centrelec a su se faire référencer auprès de deux réseaux de distribution bien distincts, le télé-achat et les magasins d'ameublement milieu de gamme (Mobilier de France, Monsieur Meuble, petits magasins de meubles généralistes...). Elle remporte aujourd'hui de nouveaux succès commerciaux auprès des milieux médicalisés.

Un usage généralisé à toute l'entreprise

L'entreprise compte 10 salariés à demeure, et anime une équipe de 8 représentants et agents commerciaux multicartes sur le terrain.

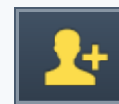
Centrelec, équipée depuis 5 ans en outil de gestion, comptabilité et décisionnel WaveSoft, a acquis plus récemment le module CRM de la suite progicielle. Les dirigeants, la comptable, les 3 commerciaux sédentaires et la responsable marketing utilisent la suite WaveSoft au quotidien. La prochaine étape au programme sera de procéder à la mise en place de la CRM nomade pour les équipes commerciales sur le terrain.

Le module décisionnel WaveSoft est devenu indispensable à l'équipe dirigeante pour piloter l'activité : il permet d'éditer et de tenir à jour constamment des tableaux de bord, avec la synthèse des ventes, achats, et résultats commerciaux, par ville, département, produit, client, etc.

« Notre ancienne solution avait fait son temps, elle manquait d'évolutivité, la hotline ne pouvait pas répondre à nos demandes techniques. Il était temps de changer ! Nous avons au cours du temps, 25 ans d'activité, pratiqué 3 logiciels de gestion différents. WaveSoft est le plus convivial et FDS Informatique qui nous a accompagnés dans l'implémentation de la solution, sait être réactif à toutes nos demandes. », s'exclame Caroline Benoist, co-fondatrice de Centrelec.

91 / INFORMATIQUE : Wavesoft à la recherche de partenaires intégrateurs

L'éditeur de solutions logicielles dédiées à la gestion des petites et moyenne entreprises **WAVESOFT** / T : 08.10.00.12.74 (*siège à Orsay*) **annonce être à la recherche d'une quinzaine de partenaires intégrateurs supplémentaires**, qui devront s'ajouter aux 70 professionnels qui assurent actuellement ces missions afin de renforcer la présence de la société *"notamment en région parisienne et dans l'Ouest"*. **www.wavesoft.fr**



28
JUIN
2017

TOUTE L'ACTUALITÉ > FABRICANTS/EDITEURS

RÉAGISSEZ !

Wavesoft veut densifier son réseau de partenaires

STRATÉGIE, RECRUTEMENT DE PARTENAIRES,



Philippe Villain, le gérant de Wavesoft, estime que ses clients ne souhaitent pas encore utiliser le SaaS pour ses solutions.

Afin de soutenir sa croissance, l'éditeur de solution de gestion Wavesoft se lance dans une campagne de recrutement d'une quinzaine de partenaires intégrateurs. Comme leurs homologues, ces derniers se verront proposer des offres d'accompagnement (co-financement, génération de lead) ainsi que 35% à 50% de marges.

Grâce à son réseau de distribution, qui assure l'intégralité de ses ventes, Wavesoft a vu ses facturations progresser de 41% en trois ans et de 7% en 2016. La hausse du chiffre d'affaires de l'éditeur de solutions de gestion (ERP, CRM, comptabilité, BI) pour PME a donc ralenti l'an dernier. « La concurrence est de plus en plus rude sur notre marché, explique Philippe Villain, le gérant de Wavesoft. En outre, nous sommes une société plus jeune que nos principaux concurrents et qui ne peut donc pas compter autant sur les revenus récurrents que lui apporte son parc installé [Ndlr : 3000 clients pour 22 500 licences utilisateurs] pour nourrir sa croissance. » Cette année, l'éditeur compte clore une nouvelle fois son exercice sur hausse d'activité de 7%.

L'atteinte de cet objectif va notamment passer par le recrutement d'une quinzaine d'intégrateurs, soit une dizaine de plus que l'an dernier. « Nous avons aujourd'hui 70 intégrateurs sur le marché français, mais il y a des zones où nous souhaitons nous renforcer, notamment en région parisienne et dans l'Ouest », détaille Philippe Villain. Afin de convaincre ces prestataires de services de rejoindre son réseau de distribution, Wavesoft va s'appuyer sur les conditions de son programme partenaires. Celles-ci prévoient des marges allant de 35% à 50% pour les revendeurs, en fonction du chiffre d'affaires généré et de leurs certifications. Ces dernières sont au nombre de deux : « basique » et « expert ». La première requiert uniquement la formation d'une ressource tandis que la seconde demande que deux collaborateurs soient formés et

certains niveaux de chiffre d'affaires atteints. L'éditeur propose en outre des offres d'accompagnement comme la génération de leads ou le co-financement de projets.

Pas de SaaS, pas de souscription

Pour rappel, Wavesoft fournit ses solutions uniquement en mode licence. Contrairement à plusieurs de ses concurrents, dont EBP, l'éditeur ne propose ni de SaaS, ni de souscription. « Nous n'avons pas encore la volonté de proposer ce type de facturations, nos clients préfèrent rester propriétaires de leurs licences, explique Philippe Villain. Nous proposons néanmoins des accès distants et certains de nos partenaires ont développé des interfaces pour les terminaux mobiles. Par ailleurs, si un client veut quoi qu'il en soit du SaaS, nous laissons à nos partenaires la possibilité d'installer nos solutions sur leurs propres serveurs pour les proposer en mode hébergé », explique Philippe Villain.

Par *Oscar
Barthe*



Tweeter



Share

36



0 Commentaires

AJOUTER UN COMMENTAIRE

ARTICLES SUR WAVESOFT

Wavesoft veut densifier son réseau de partenaires

Illam Informatique : un nouveau partenaire déjà stratégique pour Wavesoft

WaveSoft s'attend à voir sa croissance bondir en 2014

Wavesoft débusque les leads grâce aux réseaux sociaux

ARTICLES RECRUTEMENT DE PARTENAIRES

Futur et LTI Telecom ouvrent l'offre SFR Business aux revendeurs indépendants

Oxatis : les PME ont besoin du SaaS pour tirer parti du e-commerce

Also veut sortir ses partenaires du simple business de matériels

« Notre offre de MPS consiste à tout exécuter pour le compte des revendeurs »

Publicité



Dépêches

Wavesoft en croissance sur 2016

23/06/2017 :: L'éditeur français indépendant enregistre une croissance de 41 % sur les trois dernières années et de 7 % en 2016. Parallèlement, il cherche 15 nouveaux partenaires intégrateurs pour 2017.

Ces performances reposent notamment sur le réseau de centres de compétences agréés et leur qualité, car Wavesoft distribue sur le mode 100 % indirect.

"Notre croissance tient à une pénétration régulière de nos solutions auprès des PME. Nos résultats nous ont permis l'attribution d'une cotation Banque de France G3, qui reconnaît la forte capacité de l'entreprise à honorer ses engagements financiers à horizon de 3 ans. C'est donc un gage de solidité et de stabilité rassurant pour tout nos clients, autant nos partenaires intégrateurs que les clients finaux qui investissent dans nos produits", explique Philippe Villain, gérant et cofondateur de Wavesoft.

Sur les 5 premiers mois de l'année 2017, la même tendance se confirme avec une croissance de 7 % du chiffre d'affaires à fin mai. Pour conquérir de nouveaux clients, l'éditeur veut s'appuyer sur son réseau de partenaires intégrateurs en apportant une meilleure reconnaissance et valorisation à ses centres de compétences les plus dynamiques et investis. Wavesoft compte également recruter une quinzaine de nouveaux partenaires sur le territoire national d'ici fin 2017.

Par ailleurs, l'éditeur annonce la sortie courant juin de la toute dernière version V20.01 de son ERP.

RECHERCHE

Google Re

TRADUCTION

Sélectionner une langue

Fourni par Google Traduction

OUTILS

Inscription Newsletter

Deux éditions mensuelles gratuites

Inscription Annuaire

L'annuaire des pros

Publicité

20000 visiteurs par mois

ANNUAIRE

- EXACT France
- MISSLER SOFTWARE
- CXP Group
- SILOG
- INCWO
- VARIOPPOSITIF
- SXPERIANE
- VAISONET
- VERYSWING
- ATHENEO by Mismo
- FITNET MANAGER
- VERO Software
- SHORTWAYS
- GRUPE COGESER

tout l'annuaire

TRIBUNE LIBRE

Chatbots & IA : 5 principes fondamentaux

04/09/2017 • En écho au rapport publié en août par Gartner, qui place

l'IA au cœur des tendances émergentes, l'éditeur Sage partage son document "L'éthique du code : les cinq principes fondamentaux du développement éthique de l'intel ...

Les 4 méga-tendances incontournables qui transforment le secteur manufacturier français

19/07/2017 • Le concept d'industrie 4.0 recouvre la numérisation du secteur manufacturier et l'avènement de l'Internet des Objets associés à l'intelligence artificielle et la science des données. Correctement mise en œuvre, l'industr ...

toutes les tribunes libres

DEPECHEs

IFS reconnu dans le domaine des solutions de gestion d'actifs

05/09/2017 • Pour la 9^{ème} année consécutive, ARC Advisory Group classe l'éditeur en tête pour les solutions EAM (Enterprise Asset Management) dédiées à l'aviation et à la défense dans son rapport "Enterprise Asset Management ...

Un nouveau centre de services spécialisé en ERP et business intelligence

04/09/2017 • Le groupe indépendant de conseil Amaris ouvre un nouveau centre de services à Strasbourg, ce qui porte à trois le nombre des centres disponibles. 50 consultants y œuvrent pour les clients de la région.

GT Nexus Commerce Network bénéficie d'enrichissements

04/09/2017 • De récents développements permettent à l'éditeur de proposer des fonctionnalités de mobilité étendues à l'ensemble de la supply chain ainsi que de nouvelles fonctionnalités en matière de gestion financière et de visualis ...

Proginov s'auto-proclame numéro un des éditeurs d'ERP 100 % français

01/09/2017 • Dans le cadre du salon Solutions ERP, qui se tiendra à la Porte de Versailles du 26 au 28 septembre, Proginov se présentera comme le nouveau numéro 1 des éditeurs d'ERP 100 % français, mais défendra surtout son modèle so ...

Perception et réalité des performances de l'IT

31/08/2017 • Une étude indépendante révèle le fossé

grandissant entre équipes IT et utilisateurs finaux dans la perception des performances de l'informatique. Cette analyse met en évidence le mécontentement des utilisateurs par rappo ...

Des tâches administratives impactant la productivité

30/08/2017 • Selon une enquête réalisée par DJS Research et commanditée par Unit4, les employés de bureau consacrent un tiers de leurs temps de travail aux tâches administratives.

La biotech Onxeo adopte Business ByDesign

23/08/2017 • Société de biotechnologie spécialisée dans le traitement des maladies orphelines, en particulier en oncologie, a choisi l'ERP cloud SAP Business ByDesign afin d'accompagner durablement sa croissance.

toutes les dépêches

DU COTE DES UTILISATEURS

Navantia intègre des systèmes SAP et FORAN avec sa solution PLM PTC

04/09/2017 • La solution PTC Windchill est intégrée dans l'infrastructure informatique afin d'optimiser la qualité des produits et d'accélérer le développement.

China Express Airlines déploie une plateforme de vente en ligne avec Hybris Travel Accelerator

23/08/2017 • C'est le cabinet de conseil en technologie Keyrus qui a implémenté le module dédié au transport

7% de croissance pour WaveSoft en 2016

L'éditeur français indépendant de logiciels de gestion à destination des PME, situé au sud de Paris au cœur du Plateau de Saclay, enregistre une croissance ininterrompue depuis sa création en 2003. WaveSoft cherche 15 nouveaux partenaires intégrateurs pour 2017. WaveSoft enregistre une croissance de 41% sur 3 ans. La progression réalisée en 2016 est de 7%. Ces performances reposent sur la qualité de son réseau de centres de compétences agréés, WaveSoft exploitant un mode de distribution 100% indirect. « Notre croissance tient à une pénétration régulière de nos solutions auprès des PME. Nos résultats nous ont permis l'attribution d'une *cotation Banque de France G3*, qui reconnaît la *forte capacité* de l'entreprise à honorer ses engagements financiers à horizon de 3 ans. C'est donc un gage de solidité et de stabilité rassurant pour tout nos clients, autant nos partenaires intégrateurs que les clients finaux qui investissent dans nos produits », explique Philippe VILLAIN, gérant et cofondateur de WaveSoft. Nominé aux trophées de la Distribution 2017 en mars dernier, WaveSoft a reçu le Prix de la marque de l'année 2016 dans la catégorie « Loisir – Retail – Hospitality ». Cette reconnaissance salue autant la qualité de l'offre logiciel que l'implication des collaborateurs et des centres de compétences agréés. Elle permet de renforcer la notoriété de la marque. Sur les 5 premiers mois de l'année 2017, la même tendance se confirme avec une croissance de 7% du CA à fin mai et WaveSoft s'attend à une croissance soutenue cette année.

Pour partir à la conquête de nouveaux clients, l'éditeur veut s'appuyer sur son réseau de partenaires intégrateurs, en apportant une meilleure reconnaissance et valorisation à ses centres de compétences les plus dynamiques et investis. WaveSoft compte également recruter une quinzaine de nouveaux partenaires sur le territoire national d'ici la fin d'année 2017.

L'éditeur mise sur une offre évolutive, et annonce la sortie courant juin de la toute dernière version V20.01 de son progiciel de gestion intégré qui recense les dernières évolutions demandées par le marché.

7% de croissance pour WaveSoft en 2016

L'éditeur français indépendant de logiciels de gestion à destination des PME, situé au sud de Paris au cœur du Plateau de Saclay, enregistre une croissance ininterrompue depuis sa création en 2003. WaveSoft cherche 15 nouveaux partenaires intégrateurs pour 2017.

WaveSoft enregistre une croissance de 41% sur 3 ans. La progression réalisée en 2016 est de 7%. Ces performances reposent sur la qualité de son réseau de centres de compétences agréés, WaveSoft exploitant un mode de distribution 100% indirect. « Notre croissance tient à une pénétration régulière de nos solutions auprès des PME. Nos résultats nous ont permis l'attribution d'une *cotation Banque de France G3*, qui reconnaît la forte capacité de l'entreprise à honorer ses engagements financiers à horizon de 3 ans. C'est donc un gage de solidité et de stabilité rassurant pour tous nos clients, autant nos partenaires intégrateurs que les clients finaux qui investissent dans nos produits », explique Philippe VILLAIN, gérant et cofondateur de WaveSoft.

Nominé aux trophées de la Distribution 2017 en mars dernier, WaveSoft a reçu le Prix de la marque de l'année 2016 dans la catégorie « Loisir – Retail – Hospitality ». Cette reconnaissance salue autant la qualité de l'offre logiciel que l'implication des collaborateurs et des centres de compétences agréés. Elle permet de renforcer la notoriété de la marque.

Sur les 5 premiers mois de l'année 2017, la même tendance se confirme avec une croissance de 7% du CA à fin mai et WaveSoft s'attend à une croissance soutenue cette année.

Pour partir à la conquête de nouveaux clients, l'éditeur veut s'appuyer sur son réseau de partenaires intégrateurs, en apportant une meilleure reconnaissance et valorisation à ses centres de compétences les plus dynamiques et investis. WaveSoft compte également recruter une quinzaine de nouveaux partenaires sur le territoire national d'ici la fin d'année 2017.

L'éditeur mise sur une offre évolutive, et annonce la sortie courant juin de la toute dernière version V20.01 de son progiciel de gestion intégré qui recense les dernières évolutions demandées par le marché.



Solutions ouvertes pour esprits ouverts

7% de croissance pour WaveSoft en 2016

L'éditeur français indépendant de logiciels de gestion à destination des PME, situé au sud de Paris au cœur du Plateau de Saclay, enregistre une croissance ininterrompue depuis sa création en 2003. WaveSoft cherche 15 nouveaux partenaires intégrateurs pour 2017.

WaveSoft enregistre une croissance de 41% sur 3 ans. La progression réalisée en 2016 est de 7%. Ces performances reposent sur la qualité de son réseau de centres de compétences agréés, WaveSoft *exploitant un mode de distribution 100% indirect*. « Notre croissance tient à une pénétration régulière de nos solutions auprès des PME. Nos résultats nous ont permis l'attribution d'une cotation Banque de France G3, qui reconnaît la forte capacité de l'entreprise à honorer ses engagements financiers à horizon de 3 ans. C'est donc un gage de solidité et de stabilité rassurant pour tous nos clients, autant nos partenaires intégrateurs que les clients finaux qui investissent dans nos produits », explique Philippe VILLAIN, gérant et cofondateur de WaveSoft.

Nominé aux trophées de la Distribution 2017 en mars dernier, WaveSoft a reçu le Prix de la marque de l'année 2016 dans la catégorie « Loisir – Retail – Hospitality ». Cette reconnaissance salue autant la qualité de l'offre logiciel que l'implication des collaborateurs et des centres de compétences agréés. Elle permet de renforcer la notoriété de la marque.

Sur les 5 premiers mois de l'année 2017, la même tendance se confirme avec une croissance de 7% du CA à fin mai et WaveSoft s'attend à une croissance soutenue cette année.

Pour partir à la conquête de nouveaux clients, l'éditeur veut s'appuyer sur son réseau de partenaires intégrateurs, en apportant une meilleure reconnaissance et valorisation à ses centres de compétences les plus dynamiques et investis. WaveSoft compte également recruter une quinzaine de nouveaux partenaires sur le territoire national d'ici la fin d'année 2017.

L'éditeur mise sur une offre évolutive, et annonce la sortie courant juin de la toute dernière version V20.01 de son progiciel de gestion intégré qui recense les dernières évolutions demandées par le marché.

7% de croissance pour WaveSoft en 2016

L'éditeur français indépendant de logiciels de gestion à destination des PME, situé au sud de Paris au cœur du Plateau de Saclay, enregistre une croissance ininterrompue depuis sa création en 2003. WaveSoft cherche 15 nouveaux partenaires intégrateurs pour 2017.

WaveSoft enregistre une croissance de 41% sur 3 ans. La progression réalisée en 2016 est de 7%. Ces performances reposent sur la qualité de son réseau de centres de compétences agréés, WaveSoft exploitant un mode de distribution 100% indirect. « Notre croissance tient à une pénétration régulière de nos solutions auprès des PME. Nos résultats nous ont permis l'attribution d'une *cotation Banque de France G3*, qui reconnaît la *forte capacité* de l'entreprise à honorer ses engagements financiers à horizon de 3 ans. C'est donc un gage de solidité et de stabilité rassurant pour tout nos clients, autant nos partenaires intégrateurs que les clients finaux qui investissent dans nos produits », explique Philippe VILLAIN, gérant et cofondateur de WaveSoft.

Nominé aux trophées de la Distribution 2017 en mars dernier, WaveSoft a reçu le Prix de la marque de l'année 2016 dans la catégorie « Loisir – Retail – Hospitality ». Cette reconnaissance salue autant la qualité de l'offre logiciel que l'implication des collaborateurs et des centres de compétences agréés. Elle permet de renforcer la notoriété de la marque.

Sur les 5 premiers mois de l'année 2017, la même tendance se confirme avec une croissance de 7% du CA à fin mai et WaveSoft s'attend à une croissance soutenue cette année.

Pour partir à la conquête de nouveaux clients, l'éditeur veut s'appuyer sur son réseau de partenaires intégrateurs, en apportant une meilleure reconnaissance et valorisation à ses centres de compétences les plus dynamiques et investis. WaveSoft compte également recruter une quinzaine de nouveaux partenaires sur le territoire national d'ici la fin d'année 2017.

L'éditeur mise sur une offre évolutive, et annonce la sortie courant juin de la toute dernière version V20.01 de son progiciel de gestion intégré qui recense les dernières évolutions demandées par le marché.



Solutions ouvertes pour esprits ouverts

7% de croissance pour WaveSoft en 2016

L'éditeur français indépendant de logiciels de gestion à destination des PME, situé au sud de Paris au cœur du Plateau de Saclay, enregistre une croissance ininterrompue depuis sa création en 2003. WaveSoft cherche 15 nouveaux partenaires intégrateurs pour 2017.

WaveSoft enregistre une croissance de 41% sur 3 ans. La progression réalisée en 2016 est de 7%. Ces performances reposent sur la qualité de son réseau de centres de compétences agréés, WaveSoft exploitant un mode de distribution 100% indirect. « Notre croissance tient à une pénétration régulière de nos solutions auprès des PME. Nos résultats nous ont permis l'attribution d'une *cotation Banque de France G3*, qui reconnaît la forte capacité de l'entreprise à honorer ses engagements financiers à horizon de 3 ans. C'est donc un gage de solidité et de stabilité rassurant pour tout nos clients, autant nos partenaires intégrateurs que les clients finaux qui investissent dans nos produits », explique Philippe VILLAIN, gérant et cofondateur de WaveSoft.

Nominé aux trophées de la Distribution 2017 en mars dernier, WaveSoft a reçu le Prix de la marque de l'année 2016 dans la catégorie « Loisir – Retail – Hospitality ». Cette reconnaissance salue autant la qualité de l'offre logiciel que l'implication des collaborateurs et des centres de compétences agréés. Elle permet de renforcer la notoriété de la marque.

Sur les 5 premiers mois de l'année 2017, la même tendance se confirme avec une croissance de 7% du CA à fin mai et WaveSoft s'attend à une croissance soutenue cette année.

7% de croissance pour WaveSoft en 2016

L'éditeur français indépendant de logiciels de gestion à destination des PME, situé au sud de Paris au cœur du Plateau de Saclay, enregistre une croissance ininterrompue depuis sa création en 2003. WaveSoft cherche 15 nouveaux partenaires intégrateurs pour 2017.

WaveSoft enregistre une croissance de 41% sur 3 ans. La progression réalisée en 2016 est de 7%. Ces performances reposent sur la qualité de son réseau de centres de compétences agréés, WaveSoft exploitant un mode de distribution 100% indirect. « Notre croissance tient à une pénétration régulière de nos solutions auprès des PME. Nos résultats nous ont permis l'attribution d'une *cotation Banque de France G3*, qui reconnaît la *forte capacité* de l'entreprise à honorer ses engagements financiers à horizon de 3 ans. C'est donc un gage de solidité et de stabilité rassurant pour tout nos clients, autant nos partenaires intégrateurs que les clients finaux qui investissent dans nos produits », explique Philippe VILLAIN, gérant et cofondateur de WaveSoft.

Nominé aux trophées de la Distribution 2017 en mars dernier, WaveSoft a reçu le Prix de la marque de l'année 2016 dans la catégorie « Loisir – Retail – Hospitality ». Cette reconnaissance salue autant la qualité de l'offre logiciel que l'implication des collaborateurs et des centres de compétences agréés. Elle permet de renforcer la notoriété de la marque.

Sur les 5 premiers mois de l'année 2017, la même tendance se confirme avec une croissance de 7% du CA à fin mai et WaveSoft s'attend à une croissance soutenue cette année.

Pour partir à la conquête de nouveaux clients, l'éditeur veut s'appuyer sur son réseau de partenaires intégrateurs, en apportant une meilleure reconnaissance et valorisation à ses centres de compétences les plus dynamiques et investis. WaveSoft compte également recruter une quinzaine de nouveaux partenaires sur le territoire national d'ici la fin d'année 2017.

L'éditeur mise sur une offre évolutive, et annonce la sortie courant juin de la toute dernière version V20.01 de son progiciel de gestion intégré qui recense les dernières évolutions demandées par le marché.



URL : <http://itrmobiles.com/>

PAYS : France

TYPE : Web Pro et Spécialisé

➤ 23 juin 2017 – 9 : 30

7% de croissance pour WaveSoft en 2016

L'éditeur français indépendant de logiciels de gestion à destination des PME, situé au sud de Paris au cœur du Plateau de Saclay, enregistre une croissance ininterrompue depuis sa création en 2003. WaveSoft cherche 15 nouveaux partenaires intégrateurs pour 2017.

WaveSoft enregistre une croissance de 41% sur 3 ans. La progression réalisée en 2016 est de 7%. Ces performances reposent sur la qualité de son réseau de centres de compétences agréés, WaveSoft *exploitant un mode de distribution 100% indirect*. « Notre croissance tient à une pénétration régulière de nos solutions auprès des PME. Nos résultats nous ont permis l'attribution d'une *cotation Banque de France G3*, qui reconnaît la *forte capacité* de l'entreprise à honorer ses engagements financiers à horizon de 3 ans. C'est donc un gage de solidité et de stabilité rassurant pour tout nos clients, autant nos partenaires intégrateurs que les clients finaux qui investissent dans nos produits », *explique Philippe VILLAIN, gérant et cofondateur de WaveSoft*.

Nominé aux trophées de la Distribution 2017 en mars dernier, WaveSoft a reçu le Prix de la marque de l'année 2016 dans la catégorie « Loisir – Retail – Hospitality ». Cette reconnaissance salue autant la qualité de l'offre logiciel que l'implication des collaborateurs et des centres de compétences agréés. Elle permet de renforcer la notoriété de la marque.

Sur les 5 premiers mois de l'année 2017, la même tendance se confirme avec une croissance de 7% du CA à fin mai et WaveSoft s'attend à une croissance soutenue cette année.

Pour partir à la conquête de nouveaux clients, l'éditeur veut s'appuyer sur son réseau de partenaires intégrateurs, en apportant une meilleure reconnaissance et valorisation à ses centres de compétences les plus dynamiques et investis. WaveSoft compte également recruter une quinzaine de nouveaux partenaires sur le territoire national d'ici la fin d'année 2017.

L'éditeur mise sur une offre évolutive, et annonce la sortie courant juin de la toute dernière version V20.01 de son progiciel de gestion intégré qui recense les dernières évolutions demandées par le marché.

A propos de WAVESOFT Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français indépendant de logiciels de gestion à destination des PME développe un catalogue de solutions de gestion innovantes commercialisées exclusivement en mode indirect via un réseau de centre de compétences agréés. Les modules du catalogue du PGI WaveSoft couvrent les fonctions clés des entreprises : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Business Intelligence, Gestion de Production, Liaisons Bancaires, Etats financiers et Immobilisations. WaveSoft dispose d'une base de 22 500 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 14 ans. L'entreprise compte plus de 70 centres de compétences sur le territoire national et est représentée à l'export par des Masters Distributeurs en Afrique de l'Ouest, Algérie, Maroc et Tunisie.

Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr> et sur twitter : @ERP_WaveSoft

7% de croissance pour WaveSoft en 2016

L'éditeur français indépendant de logiciels de gestion à destination des PME, situé au sud de Paris au cœur du Plateau de Saclay, enregistre une croissance ininterrompue depuis sa création en 2003. WaveSoft cherche 15 nouveaux partenaires intégrateurs pour 2017.

WaveSoft enregistre une croissance de 41% sur 3 ans. La progression réalisée en 2016 est de 7%. Ces performances reposent sur la qualité de son réseau de centres de compétences agréés, WaveSoft exploitant un mode de distribution 100% indirect. « Notre croissance tient à une pénétration régulière de nos solutions auprès des PME. Nos résultats nous ont permis l'attribution d'une *cotation Banque de France G3*, qui reconnaît la *forte capacité* de l'entreprise à honorer ses engagements financiers à horizon de 3 ans. C'est donc un gage de solidité et de stabilité rassurant pour tout nos clients, autant nos partenaires intégrateurs que les clients finaux qui investissent dans nos produits », explique Philippe VILLAIN, gérant et cofondateur de WaveSoft.

Nominé aux trophées de la Distribution 2017 en mars dernier, WaveSoft a reçu le Prix de la marque de l'année 2016 dans la catégorie « Loisir – Retail – Hospitality ». Cette reconnaissance salue autant la qualité de l'offre logiciel que l'implication des collaborateurs et des centres de compétences agréés. Elle permet de renforcer la notoriété de la marque.

Sur les 5 premiers mois de l'année 2017, la même tendance se confirme avec une croissance de 7% du CA à fin mai et WaveSoft s'attend à une croissance soutenue cette année.

Pour partir à la conquête de nouveaux clients, l'éditeur veut s'appuyer sur son réseau de partenaires intégrateurs, en apportant une meilleure reconnaissance et valorisation à ses centres de compétences les plus dynamiques et investis. WaveSoft compte également recruter une quinzaine de nouveaux partenaires sur le territoire national d'ici la fin d'année 2017.

L'éditeur mise sur une offre évolutive, et annonce la sortie courant juin de la toute dernière version V20.01 de son progiciel de gestion intégré qui recense les dernières évolutions demandées par le marché.

A propos de WAVESOFT Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français indépendant de logiciels de gestion à destination des PME développe un catalogue de solutions de gestion innovantes commercialisées exclusivement en mode indirect via un réseau de centre de compétences agréés. Les modules du catalogue du PGI WaveSoft couvrent les fonctions clés des entreprises : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Business Intelligence, Gestion de Production, Liaisons Bancaires, Etats financiers et Immobilisations. WaveSoft dispose d'une base de 22 500 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 14 ans. L'entreprise compte plus de 70 centres de compétences sur le territoire national et est représentée à l'export par des Masters Distributeurs en Afrique de l'Ouest, Algérie, Maroc et Tunisie.

Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr> et sur twitter : @ERP_WaveSoft

➤ 23 juin 2017 – 17 : 00



Solutions ouvertes pour esprits ouverts

ERP / GESTION / INFORMATIQUE /

LOGICIEL Paris, le 23 juin 17 - 7% de croissance pour WaveSoft en 2016

L'éditeur français indépendant de logiciels de gestion à destination des PME, situé au sud de Paris au cœur du Plateau de Saclay, enregistre une croissance ininterrompue depuis sa création en 2003. WaveSoft cherche 15 nouveaux partenaires intégrateurs pour 2017.

WaveSoft enregistre une croissance de 41% sur 3 ans. La progression réalisée en 2016 est de 7%. Ces performances reposent sur la qualité de son réseau de centres de compétences agréés, WaveSoft exploitant un mode de distribution 100% indirect. « Notre croissance tient à une pénétration régulière de nos solutions auprès des PME. Nos résultats nous ont permis l'attribution d'une cotation Banque de France G3, *qui reconnaît la forte capacité de l'entreprise à honorer ses engagements financiers à horizon de 3 ans*. C'est donc un gage de solidité et de stabilité rassurant pour tous nos clients, autant nos partenaires intégrateurs que les clients finaux qui investissent dans nos produits », explique Philippe VILLAIN, gérant et cofondateur de WaveSoft. Nominé aux trophées de la Distribution 2017 en mars dernier, WaveSoft a reçu le Prix de la marque de l'année 2016 dans la catégorie « Loisir – Retail – Hospitality ». Cette reconnaissance salue autant la qualité de l'offre logiciel que l'implication des collaborateurs et des centres de compétences agréés. Elle permet de renforcer la notoriété de la marque. Sur les 5 premiers mois de l'année 2017, la même tendance se confirme avec une croissance de 7% du CA à fin mai et WaveSoft s'attend à une croissance soutenue cette année. Pour partir à la conquête de nouveaux clients, l'éditeur veut s'appuyer sur son réseau de partenaires intégrateurs, en apportant une meilleure reconnaissance et valorisation à ses centres de compétences les plus dynamiques et investis. WaveSoft compte également recruter une quinzaine de nouveaux partenaires sur le territoire national d'ici la fin d'année 2017. L'éditeur mise sur une offre évolutive, et annonce la sortie courant juin de la toute dernière version V20.01 de son progiciel de gestion intégré qui recense les dernières évolutions demandées par le marché.

David Masson rejoint le service Marketing de WaveSoft

Publié le Vendredi 12 Mai 2017

David Masson prend en charge les actions de communication et de marketing de WaveSoft pour soutenir la croissance de l'éditeur de logiciels de gestion. Sa mission consiste notamment à développer ses actions de communication à destination des partenaires revendeurs. Il est, entre autres, responsable de l'animation des canaux de communication digitale de la marque : réseaux sociaux, site Web et Intranet partenaires, emailings, etc. David Masson participe également à la préparation d'outils marketing pour aider le réseau des partenaires dans la réalisation de leurs campagnes de communication, de conquête et de fidélisation.

Diplômé d'une Licence de l'Université d'Évry Val d'Essonne, David Masson s'est spécialisé en Infographie et Multimédia au COS de Melun. Il a exercé son métier pendant 2 ans et a acquis une expérience variée dans différents univers (Magazine PsychoEnfants, Association Enfance Majuscule...) avant de rejoindre l'équipe de WaveSoft, au siège d'Orsay (91). Il prend la suite d'Anaïs Fournier qui assumait cette mission depuis 2015.



Copyright © 2017 ITChannel - All right reserved

COMMUNIQUÉ DE PRESSE DÉTAILS

2017-05-10 15:24

David MASSON rejoint le service Marketing - Communication de WaveSoft, éditeur de progiciel de gestion intégré

David MASSON rejoint le service Marketing de WaveSoft au siège, à Orsay (91). Il prend en charge les actions de communication et de marketing pour soutenir la croissance de l'éditeur de logiciels de gestion et la dynamisation de son réseau de revendeurs.

David MASSON rejoint l'éditeur WaveSoft pour développer ses actions de communication à destination des partenaires revendeurs. Il est, entre autres, responsable de l'animation des canaux de communication digitale de la marque : réseaux sociaux, site Web et Intranet partenaires, emailings, etc. David participe également à la préparation d'outils marketing pour aider le réseau des partenaires dans la réalisation de leurs campagnes de communication, de conquête et de fidélisation.

Diplômé d'une Licence de l'Université d'Évry Val d'Essonne, David s'est spécialisé en Infographie et Multimédia au COS de Melun. Il a exercé son métier pendant 2 ans et a acquis une expérience variée dans différents univers (Magazine PsychoEnfants, Association Enfance Majuscule.) avant de rejoindre l'équipe de WaveSoft, au siège d'Orsay (91).

David prend ainsi la suite d'Anaïs FOURNIER qui assumait cette mission depuis 2015.

A propos de WAVESOFT

Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français de solutions de gestion à destination des TPE et PME-PMI des secteurs du négoce, des services et de l'industrie, crée des solutions novatrices de gestion globale de l'entreprise, commercialisées via un réseau de revendeurs agréés. L'ERP modulaire WaveSoft se compose de 10 modules qui couvrent l'ensemble des besoins d'une entreprise : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Décisionnel, Immobilisations, Production, Automate de Transferts, Liaisons Bancaires et Etats financiers.

L'ERP WaveSoft est conçu et développé autour d'un socle technologique qui permet de bâtir un système d'informations ouvert, évolutif et à haute disponibilité. Ainsi, toute l'information de l'entreprise est centralisée avec la constitution d'une base de connaissances des échanges entre les collaborateurs et les tiers extérieurs. 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.

WaveSoft dispose d'une base de 22 000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 13 ans. WaveSoft a été élu « marque de l'année » aux Trophées de la Distribution 2017, décerné par le magazine Distributique.

Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr>

This announcement is distributed by Nasdaq Corporate Solutions on behalf of Nasdaq Corporate Solutions clients.

The issuer of this announcement warrants that they are solely responsible for the content, accuracy and originality of the information contained therein.

Source: AGENCE C3M via Globenewswire

David MASSON rejoint le service Marketing – Communication de WaveSoft, éditeur de progiciel de gestion intégré

David MASSON rejoint le service Marketing de WaveSoft au siège, à Orsay (91). Il prend en charge les actions de communication et de marketing pour soutenir la croissance de l'éditeur de logiciels de gestion et la dynamisation de son réseau de revendeurs. David MASSON rejoint l'éditeur WaveSoft pour développer ses actions de communication à destination des partenaires revendeurs. Il est, entre autres, responsable de l'animation des canaux de communication digitale de la marque : réseaux sociaux, site Web et Intranet partenaires, emailings, etc. David participe également à la préparation d'outils marketing pour aider le réseau des partenaires dans la réalisation de leurs campagnes de communication, de conquête et de fidélisation. Diplômé d'une Licence de l'Université d'Évry Val d'Essonne, David s'est spécialisé en Infographie et Multimédia au COS de Melun. Il a exercé son métier pendant 2 ans et a acquis une expérience variée dans différents univers (Magazine PsychoEnfants, Association Enfance Majuscule...) avant de rejoindre l'équipe de WaveSoft, au siège d'Orsay (91). David prend ainsi la suite d'Anaïs FOURNIER qui assumait cette mission depuis 2015.

David MASSON rejoint le service Marketing – Communication de WaveSoft, éditeur de progiciel de gestion intégré

David MASSON rejoint le service Marketing de WaveSoft au siège, à Orsay (91). Il prend en charge les actions de communication et de marketing pour soutenir la croissance de l'éditeur de logiciels de gestion et la dynamisation de son réseau de revendeurs.

David MASSON rejoint l'éditeur WaveSoft pour développer ses actions de communication à destination des partenaires revendeurs. Il est, entre autres, responsable de l'animation des canaux de communication digitale de la marque : réseaux sociaux, site Web et Intranet partenaires, emailings, etc. David participe également à la préparation d'outils marketing pour aider le réseau des partenaires dans la réalisation de leurs campagnes de communication, de conquête et de fidélisation.

Diplômé d'une Licence de l'Université d'Évry Val d'Essonne, David s'est spécialisé en Infographie et Multimédia au COS de Melun. Il a exercé son métier pendant 2 ans et a acquis une expérience variée dans différents univers (Magazine PsychoEnfants, Association Enfance Majuscule...) avant de rejoindre l'équipe de WaveSoft, au siège d'Orsay (91).

David prend ainsi la suite d'Anaïs FOURNIER qui assumait cette mission depuis 2015.

A propos de WAVESOFT Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français de solutions de gestion à destination des TPE et PME-PMI des secteurs du négoce, des services et de l'industrie, crée des solutions novatrices de gestion globale de l'entreprise, commercialisées via un réseau de revendeurs agréés. L'ERP modulaire WaveSoft se compose de 10 modules qui couvrent l'ensemble des besoins d'une entreprise : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Décisionnel, Immobilisations, Production, Automate de Transferts, Liaisons Bancaires et Etats financiers. L'ERP WaveSoft est conçu et développé autour d'un socle technologique qui permet de bâtir un système d'informations ouvert, évolutif et à haute disponibilité. Ainsi, toute l'information de l'entreprise est centralisée avec la constitution d'une base de connaissances des échanges entre les collaborateurs et les tiers extérieurs. 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. WaveSoft dispose d'une base de 22 000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 13 ans. WaveSoft a été élu « marque de l'année » aux Trophées de la Distribution 2017, décerné par le magazine Distributique. Pour plus d'informations :

<http://www.wavesoft.fr>



PRESS RELEASE



David MASSON rejoint le service Marketing – Communication de WaveSoft, éditeur de progiciel de gestion intégré

Communiqué de presse, 10 mai 2017, 13:23



0



0



0

SPONSORISÉ PAR NASDAQ

David MASSON rejoint le service Marketing de WaveSoft au siège, à Orsay (91). Il prend en charge les actions de communication et de marketing pour soutenir la croissance de l'éditeur de logiciels de gestion et la dynamisation de son réseau de revendeurs. David MASSON rejoint l'éditeur WaveSoft pour développer ses actions de communication à destination des

David MASSON rejoint le service Marketing de WaveSoft au siège, à Orsay (91). Il prend en charge les actions de communication et de marketing pour soutenir la croissance de l'éditeur de logiciels de gestion et la dynamisation de son réseau de revendeurs.

David MASSON rejoint l'éditeur WaveSoft pour développer ses actions de communication à destination des partenaires revendeurs. Il est, entre autres, responsable de l'animation des canaux de communication digitale de la marque : réseaux sociaux, site Web et Intranet partenaires, emailings, etc. David participe également à la préparation d'outils marketing pour aider le réseau des partenaires dans la réalisation de leurs campagnes de communication, de conquête et de fidélisation.

Diplômé d'une Licence de l'Université d'Évry Val d'Essonne, David s'est spécialisé en Infographie et Multimédia au COS de Melun. Il a exercé son métier pendant 2 ans et a acquis une expérience variée dans différents univers (Magazine PsychoEnfants, Association Enfance Majuscule.) avant de rejoindre l'équipe de WaveSoft, au siège d'Orsay (91).

En poursuivant votre navigation sur le site, vous acceptez l'utilisation de cookies à des fins de mesure d'audience et de ciblage publicitaire. [En savoir plus](#)

Fermer ✕

A propos de WAVESOFT

Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français de solutions de gestion à destination des TPE et PME-PMI des secteurs du négoce, des services et de l'industrie, créé des solutions novatrices de gestion globale de l'entreprise, commercialisées via un réseau de revendeurs agréés. L'ERP modulaire WaveSoft se compose de 10 modules qui couvrent l'ensemble des besoins d'une entreprise : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Décisionnel, Immobilisations, Production, Automate de Transferts, Liaisons Bancaires et Etats financiers.

L'ERP WaveSoft est conçu et développé autour d'un socle technologique qui permet de bâtir un système d'informations ouvert, évolutif et à haute disponibilité. Ainsi, toute l'information de l'entreprise est centralisée avec la constitution d'une base de connaissances des échanges entre les collaborateurs et les tiers extérieurs. 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.

WaveSoft dispose d'une base de 22 000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 13 ans. WaveSoft a été élu « marque de l'année » aux Trophées de la Distribution 2017, décerné par le magazine Distributique.

Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr>

This announcement is distributed by NASDAQ OMX Corporate Solutions on behalf of NASDAQ OMX Corporate Solutions clients.

The issuer of this announcement warrants that they are solely responsible for the content, accuracy and originality of the information contained therein.

Source: AGENCE C3M via GlobeNewswire

HUG#2103525

En poursuivant votre navigation sur le site, vous acceptez l'utilisation de cookies à des fins de mesure d'audience et de ciblage publicitaire. [En savoir plus](#)

Fermer ✕

➤ 11 mai 2017 – 16 : 30



Solutions ouvertes pour esprits ouverts

ERP / INFORMATIQUE / RECRUTEMENT **Paris, le 11**

mai 17 - David MASSON rejoint le service Marketing – Communication de WaveSoft, éditeur de progiciel de gestion intégré

David MASSON rejoint le service Marketing de WaveSoft au siège, à Orsay (91). Il prend en charge les actions de communication et de marketing pour soutenir la croissance de l'éditeur de logiciels de gestion et la dynamisation de son réseau de revendeurs. David MASSON rejoint l'éditeur WaveSoft pour développer ses actions de communication à destination des partenaires revendeurs. Il est, entre autres, responsable de l'animation des canaux de communication digitale de la marque : réseaux sociaux, site Web et Intranet partenaires, emailings, etc. David participe également à la préparation d'outils marketing pour aider le réseau des partenaires dans la réalisation de leurs campagnes de communication, de conquête et de fidélisation. Diplômé d'une Licence de l'Université d'Évry Val d'Essonne, David s'est spécialisé en Infographie et Multimédia au COS de Melun. Il a exercé son métier pendant 2 ans et a acquis une expérience variée dans différents univers (Magazine PsychoEnfants, Association Enfance Majuscule...) avant de rejoindre l'équipe de WaveSoft, au siège d'Orsay (91). David prend ainsi la suite d'Anaïs FOURNIER qui assumait cette mission depuis 2015.

Coca-Cola innove avec un lieu éphémère version corporate

Le groupe de boisson a ouvert à Paris le Soft, qui fermera ses portes le 7 juin, pour raconter autrement les sodas aux distributeurs, fournisseurs et prescripteurs.



Comment reconnaître un éléphant ?

On a assisté, depuis plusieurs années, à de très nombreux lancements de start-up innovantes dans des secteurs baptisés « fintech », « greentech » ou « foodtech ». Pour les...

Ils ont bougé

David Masson est nommé responsable marketing et communication de WaveSoft // Pierre-Emmanuel de Certaines prend la direction marketing d'Ector // Alban de Renty est le nouveau directeur marketing et business development...



URL : <http://itrmobiles.com/>

PAYS : France

TYPE : Web Pro et Spécialisé

➤ 11 mai 2017 – 16 : 30

David MASSON rejoint le service Marketing – Communication de WaveSoft, éditeur de progiciel de gestion intégré

David MASSON rejoint le service Marketing de WaveSoft au siège, à Orsay (91). Il prend en charge les actions de communication et de marketing pour soutenir la croissance de l'éditeur de logiciels de gestion et la dynamisation de son réseau de revendeurs.

David MASSON rejoint l'éditeur WaveSoft pour développer ses actions de communication à destination des partenaires revendeurs. Il est, entre autres, responsable de l'animation des canaux de communication digitale de la marque : réseaux sociaux, site Web et Intranet partenaires, emailings, etc. David participe également à la préparation d'outils marketing pour aider le réseau des partenaires dans la réalisation de leurs campagnes de communication, de conquête et de fidélisation.

Diplômé d'une Licence de l'Université d'Évry Val d'Essonne, David s'est spécialisé en Infographie et Multimédia au COS de Melun. Il a exercé son métier pendant 2 ans et a acquis une expérience variée dans différents univers (Magazine PsychoEnfants, Association Enfance Majuscule...) avant de rejoindre l'équipe de WaveSoft, au siège d'Orsay (91).

David prend ainsi la suite d'Anaïs FOURNIER qui assumait cette mission depuis 2015.

A propos de WAVESOFT Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français de solutions de gestion à destination des TPE et PME-PMI des secteurs du négoce, des services et de l'industrie, crée des solutions novatrices de gestion globale de l'entreprise, commercialisées via un réseau de revendeurs agréés. L'ERP modulaire WaveSoft se compose de 10 modules qui couvrent l'ensemble des besoins d'une entreprise : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Décisionnel, Immobilisations, Production, Automate de Transferts, Liaisons Bancaires et Etats financiers. L'ERP WaveSoft est conçu et développé autour d'un socle technologique qui permet de bâtir un système d'informations ouvert, évolutif et à haute disponibilité. Ainsi, toute l'information de l'entreprise est centralisée avec la constitution d'une base de connaissances des échanges entre les collaborateurs et les tiers extérieurs. 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. WaveSoft dispose d'une base de 22 000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 13 ans. WaveSoft a été élu « marque de l'année » aux Trophées de la Distribution 2017, décerné par le magazine Distributique. Pour plus d'informations :

<http://www.wavesoft.fr>

David Masson rejoint le service Marketing de WaveSoft

Publié le 12 mai 2017

David Masson prend en charge les actions de communication et de marketing de WaveSoft pour soutenir la croissance de l'éditeur de logiciels de gestion. Sa mission consiste notamment à développer ses actions de communication à destination des partenaires revendeurs. Il est, entre autres, responsable de l'animation des canaux de communication digitale de la marque : réseaux sociaux, site Web et Intranet partenaires, emailings, etc. David Masson participe également à la préparation d'outils marketing pour aider le réseau des partenaires dans la réalisation de leurs campagnes de communication, de conquête et de fidélisation.

Diplômé d'une Licence de l'Université d'Évry Val d'Essonne, David Masson s'est spécialisé en Infographie et Multimédia au COS de Melun. Il a exercé son métier pendant 2 ans et a acquis une expérience variée dans différents univers (Magazine PsychoEnfants, Association Enfance Majuscule...) avant de rejoindre l'équipe de WaveSoft, au siège d'Orsay (91). Il prend la suite d'Anaïs Fournier qui assumait cette mission depuis 2015.

[Copyright © 2017 infoDSI - All right reserved](#)



Solutions ouvertes pour esprits ouverts

David MASSON rejoint le service Marketing – Communication de WaveSoft, éditeur de progiciel de gestion intégré

David MASSON rejoint le service Marketing de WaveSoft au siège, à Orsay (91). Il prend en charge les actions de communication et de marketing pour soutenir la croissance de l'éditeur de logiciels de gestion et la dynamisation de son réseau de revendeurs.

David MASSON rejoint l'éditeur WaveSoft pour développer ses actions de communication à destination des partenaires revendeurs. Il est, entre autres, responsable de l'animation des canaux de communication digitale de la marque : réseaux sociaux, site Web et Intranet partenaires, emailings, etc. David participe également à la préparation d'outils marketing pour aider le réseau des partenaires dans la réalisation de leurs campagnes de communication, de conquête et de fidélisation.

Diplômé d'une Licence de l'Université d'Évry Val d'Essonne, David s'est spécialisé en Infographie et Multimédia au COS de Melun. Il a exercé son métier pendant 2 ans et a acquis une expérience variée dans différents univers (Magazine PsychoEnfants, Association Enfance Majuscule...) avant de rejoindre l'équipe de WaveSoft, au siège d'Orsay (91).

David prend ainsi la suite d'Anaïs FOURNIER qui assumait cette mission depuis 2015.

David MASSON rejoint le service Marketing – Communication de WaveSoft, éditeur de progiciel de gestion intégré

David MASSON rejoint le service Marketing de WaveSoft au siège, à Orsay (91). Il prend en charge les actions de communication et de marketing pour soutenir la croissance de l'éditeur de logiciels de gestion et la dynamisation de son réseau de revendeurs.

David MASSON rejoint l'éditeur WaveSoft pour développer ses actions de communication à destination des partenaires revendeurs. Il est, entre autres, responsable de l'animation des canaux de communication digitale de la marque : réseaux sociaux, site Web et Intranet partenaires, emailings, etc. David participe également à la préparation d'outils marketing pour aider le réseau des partenaires dans la réalisation de leurs campagnes de communication, de conquête et de fidélisation.

Diplômé d'une Licence de l'Université d'Évry Val d'Essonne, David s'est spécialisé en Infographie et Multimédia au COS de Melun. Il a exercé son métier pendant 2 ans et a acquis une expérience variée dans différents univers (Magazine PsychoEnfants, Association Enfance Majuscule...) avant de rejoindre l'équipe de WaveSoft, au siège d'Orsay (91).

David prend ainsi la suite d'Anaïs FOURNIER qui assumait cette mission depuis 2015.



Solutions ouvertes pour esprits ouverts

David MASSON rejoint le service Marketing – Communication de WaveSoft, éditeur de progiciel de gestion intégré

David MASSON rejoint le service Marketing de WaveSoft au siège, à Orsay (91). Il prend en charge les actions de communication et de marketing pour soutenir la croissance de l'éditeur de logiciels de gestion et la dynamisation de son réseau de revendeurs.

David MASSON rejoint l'éditeur WaveSoft pour développer ses actions de communication à destination des partenaires revendeurs. Il est, entre autres, responsable de l'animation des canaux de communication digitale de la marque : réseaux sociaux, site Web et Intranet partenaires, emailings, etc. David participe également à la préparation d'outils marketing pour aider le réseau des partenaires dans la réalisation de leurs campagnes de communication, de conquête et de fidélisation.

Diplômé d'une Licence de l'Université d'Évry Val d'Essonne, David s'est spécialisé en Infographie et Multimédia au COS de Melun. Il a exercé son métier pendant 2 ans et a acquis une expérience variée dans différents univers (Magazine PsychoEnfants, Association Enfance Majuscule...) avant de rejoindre l'équipe de WaveSoft, au siège d'Orsay (91).

David prend ainsi la suite d'Anaïs FOURNIER qui assumait cette mission depuis 2015.



URL : <http://www.itrmanager.com/>

PAYS : France

TYPE : Web Pro et Spécialisé

➤ 11 mai 2017 – 16 : 30

David MASSON rejoint le service Marketing – Communication de WaveSoft, éditeur de progiciel de gestion intégré

David MASSON rejoint le service Marketing de WaveSoft au siège, à Orsay (91). Il prend en charge les actions de communication et de marketing pour soutenir la croissance de l'éditeur de logiciels de gestion et la dynamisation de son réseau de revendeurs.

David MASSON rejoint l'éditeur WaveSoft pour développer ses actions de communication à destination des partenaires revendeurs. Il est, entre autres, responsable de l'animation des canaux de communication digitale de la marque : réseaux sociaux, site Web et Intranet partenaires, emailings, etc. David participe également à la préparation d'outils marketing pour aider le réseau des partenaires dans la réalisation de leurs campagnes de communication, de conquête et de fidélisation.

Diplômé d'une Licence de l'Université d'Évry Val d'Essonne, David s'est spécialisé en Infographie et Multimédia au COS de Melun. Il a exercé son métier pendant 2 ans et a acquis une expérience variée dans différents univers (Magazine PsychoEnfants, Association Enfance Majuscule...) avant de rejoindre l'équipe de WaveSoft, au siège d'Orsay (91).

David prend ainsi la suite d'Anaïs FOURNIER qui assumait cette mission depuis 2015.

A propos de WAVESOFT Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français de solutions de gestion à destination des TPE et PME-PMI des secteurs du négoce, des services et de l'industrie, crée des solutions novatrices de gestion globale de l'entreprise, commercialisées via un réseau de revendeurs agréés. L'ERP modulaire WaveSoft se compose de 10 modules qui couvrent l'ensemble des besoins d'une entreprise : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Décisionnel, Immobilisations, Production, Automate de Transferts, Liaisons Bancaires et Etats financiers. L'ERP WaveSoft est conçu et développé autour d'un socle technologique qui permet de bâtir un système d'informations ouvert, évolutif et à haute disponibilité. Ainsi, toute l'information de l'entreprise est centralisée avec la constitution d'une base de connaissances des échanges entre les collaborateurs et les tiers extérieurs. 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. WaveSoft dispose d'une base de 22 000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 13 ans. WaveSoft a été élu « marque de l'année » aux Trophées de la Distribution 2017, décerné par le magazine Distributique. Pour plus d'informations :

<http://www.wavesoft.fr>

David MASSON rejoint le service Marketing – Communication de WaveSoft, éditeur de progiciel de gestion intégré

David MASSON rejoint le service Marketing de WaveSoft au siège, à Orsay (91). Il prend en charge les actions de communication et de marketing pour soutenir la croissance de l'éditeur de logiciels de gestion et la dynamisation de son réseau de revendeurs.

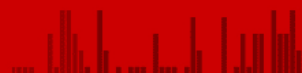
David MASSON rejoint l'éditeur WaveSoft pour développer ses actions de communication à destination des partenaires revendeurs. Il est, entre autres, responsable de l'animation des canaux de communication digitale de la marque : réseaux sociaux, site Web et Intranet partenaires, emailings, etc. David participe également à la préparation d'outils marketing pour aider le réseau des partenaires dans la réalisation de leurs campagnes de communication, de conquête et de fidélisation.

Diplômé d'une Licence de l'Université d'Évry Val d'Essonne, David s'est spécialisé en Infographie et Multimédia au COS de Melun. Il a exercé son métier pendant 2 ans et a acquis une expérience variée dans différents univers (Magazine PsychoEnfants, Association Enfance Majuscule...) avant de rejoindre l'équipe de WaveSoft, au siège d'Orsay (91).

David prend ainsi la suite d'Anaïs FOURNIER qui assumait cette mission depuis 2015.



Communication boursière & sociétés cotées,
Les médias économiques analysés en continu.



ESPACE MEMBRE SOCIETES SECTEURS INDICATEURS SOURCES WEBMASTER CONTACT

RECHERCHER : Mots clés, Société ...

ENVOYER

RAPPORT QUOTIDIEN : Votre Email

S'ABONNER

Source : Thomson Reuters ONE - il y a 120 jour(s)

David MASSON rejoint le service Marketing - Communication de WaveSoft, éditeur de progiciel de gestion intégré

Mercredi 10 mai 2017, 16h15 - Source Thomson Reuters ONE [LIRE LA SUITE](#) ▶

[Plus ...](#)

Tweeter

Suivre @combourse

1 080 abonnés

Recherche :

Envoyer

Actualités associées par pertinence

Judi 24 août		
17h02	Xylem rejoint les leaders de l'industrie de l'eau et les acteurs d'influence à la World Water Week 2017 afin d'améliorer les politiques de gestion de l'eau et des eaux usagées	Businesswire.fr
Mercredi 23 août		
16h17	EHPAD INVEST : Le leader de l'investissement en EHPAD en ligne a intégré un nouveau service de conseil en ligne	Businesswire.fr
Vendredi 11 août		
18h33	Star Of Service : la plateforme qui révolutionne le service	Nextnews.fr
Mardi 11 juillet		
09h32	La plateforme Visual IQ intègre les données d'audience Lotame pour proposer des informations marketing axées sur les consommateurs	Businesswire.fr
Judi 29 juin		
14h04	Gestion : Eiffage intègre un portefeuille européen	Boursier.com
Mercredi 28 juin		
14h05	Gestion : Alstom intègre un portefeuille européen	Boursier.com
Mardi 27 juin		
11h03	Un Tintoretto de David Bowie rejoint la Maison Rubens	Lecho.be
Mercredi 14 juin		
17h47	L'utilitaire RDU de SmartStream prend de l'avance grâce à un service de données de référence totalement intégré en vue de la directive MiFID II	Businesswire.fr
Mardi 13 juin		
11h49	PrestaShop et MailChimp : la data et le Marketing automation au service du succès des marchands	Edubourse.com
10h19	Gemalto: lancement d'un service de gestion des accès.	Cerclefinance.com
09h30	Gemalto simplifie et sécurise l'accès aux applications sur le Cloud grâce à un nouveau service de gestion des accès	Thomson Reuters ONE
Vendredi 26 mai		
11h50	Gestion : Ingenico rejoint un portefeuille européen	Boursier.com
Judi 18 mai		
10h17	print24.com présente son nouveau service "Fast Delivery Service" en France	Businesswire.fr
Mardi 16 mai		
10h17	Les technologies de rupture sur et à l'extérieur du terrain : David Shoemaker de NBA China rejoint le panel d'entreprises du sport du CES Asia 2017	Businesswire.fr
Lundi 15 mai		
18h34	Nomination au Directoire du Groupe : Adrien Westermann, Directeur Marketing et Communication	Edubourse.com

▶ Choisir sa pub

TF1 en replay

TV replay

SFR TV

TOP NEWS sur 72h

	Foire aux vins Intermarché : nos 15 bouteilles coups de coeur	05 sept. Votrearagent.fr
	Foire aux vins : les 30 bouteilles à ne pas manquer chez Lidl, Leader Price, Aldi et Netto	05 sept. Votrearagent.fr
	Démission de la patronne du Centre spatial de Liège	05 sept. Lecho.be

TOP ACTUS sur 24h

	APL, Pinel, logement : ce que prépare le gouvernement	05 sept. Lefigaro.fr
	Les projets radicaux d'Emmanuel Macron pour « réinventer » la SNCF	10h19 Lemonde.fr
	Les grandes lignes de la réforme fiscale en Wallonie	08h03 Lecho.be
	Les blockbusters de la rentrée littéraire au chevet de l'édition	07h19 Lemonde.fr
	Pénicaud lance un baromètre très détaillé sur l'emploi	05 sept. Lefigaro.fr
	SNCF : fin du monopole et du régime de retraite des cheminots... attention danger, !	12h31 Lefigaro.fr
	FFP: s'invite au tour de table de Spie.	09h31 Votrearagent.fr

Top Sociétés sur 12h

Top Secteurs

Tous les secteurs ▼

- ENGIE S.A.
- SCHNEIDER ELECTRIC
- FACEBOOK
- SCOR SE
- PEUGEOT
- LVMH
- RYANAIR
- CREDIT SUISSE
- SODEXO
- KERING
- INTEL
- BNP PARIBAS
- HEWLETT PACKARD
- KBC
- HARVEST
- VIVENDI
- VIEL ET COMPAGNIE
- BENETEAU
- ATOS ORIGIN
- AIR LIQUIDE

- Banques
- Placement immobilier
- Compagnies aériennes
- Pharmacie
- Aérospatiale
- Logiciels
- Automobiles
- Services informatiques
- Equipements électriques
- Distribution de gaz
- Audiovisuel
- Construction lourde
- Appui professionnels
- Biotechnologie
- Habillement
- Internet
- Pieces automobiles
- Assurance
- Matériels informatiques
- Agences de médias
- Restaurants et bars
- Telecom Mobiles
- Outillage industriel
- Prestataires de santé
- Matériaux de construction
- Equipements électroniques
- Produits alimentaires
- Alimentation
- Chimie de base
- Chimie de specialite

LÉGISLATION : LES CMS E-COMMERCE OPEN SOURCE SERONT-ILS ILLÉGAUX ?

Posted by **Maxime Varinard** | Juin 28, 2017 | Actualités, Législation, Omnicanal | 4 🗨️ | ★★★★★

Législation : les CMS e-commerce open source seront-ils illégaux ?

La loi des finances 2016 a été votée il y a maintenant presque 2 ans et entrera en vigueur le au 1^{er} janvier 2018. Les grands acteurs de la gestion d'entreprise (EBP, Wavesoft, Sage, Ciel, etc ...) s'y préparent et commencent seulement à communiquer.

Silence radio du côté des CMS e-commerce open source, pourtant ils sont impactés fortement par l'article 88, et le risque est réel : la loi prévoit 7500€ d'amende tous les 60 jours si l'entreprise ne fournit pas un certificat de conformité.

QUE RÉGIT L'ARTICLE 88 DE LA LOI DES FINANCES?

L'article 88 de la loi des finances 2016 indique qu'un logiciel de caisse ou de gestion commerciale doit être :

- inaltérable,
- sécurisé,
- permettre l'archivage légal,
- permettre la transmission des informations dans un format utilisable par l'administration fiscale.

L'objectif est la lutte contre la fraude à la TVA, que cela soit la dissimulation des espèces ou les facturations intracommunautaires.

QUI EST IMPACTÉ ?

Toutes les entreprises assujetties à la TVA qui utilisent un logiciel de gestion commerciale, de caisse, de suivi de règlement. Et attention, la définition de ces types de logiciels est strictement encadrée par le BOFIP, je cite :

« Un logiciel de gestion est un programme informatique permettant à un appareil informatique (ordinateur) d'assurer des tâches de gestion commerciale : gestion automatisée des devis, des factures, des commandes, des bons de livraison, suivi des achats et des stocks, suivi du chiffre d'affaires, etc. »

Sont donc concernés les logiciels de gestion commerciale traditionnels, mais aussi la facturation type Excel.

UN CMS E-COMMERCE EST IL SOUMIS À CETTE LOI ?

Les CMS les plus utilisés, comme Prestashop, Magento, Woocommerce font tous des factures, des bons de livraison, assurent la gestion de stock, etc... Donc oui, **un CMS e-commerce est bel et bien soumis à cette obligation de conformité**. Certains affirment que parce qu'ils ne font pas de « liquides », ils ne seront pas inquiétés.

Soyons sérieux, un contrôle fiscal ou même un contrôle allégé peut être mené sur n'importe quelle entreprise liquide ou pas. Et puis, si en voiture vous roulez à 90 km/h en agglomération sur une portion « non dangereuse » vous pensez vraiment que vous ne vous recevrez pas d'amende ?

À 7500 € tous les 60 jours jusqu'à votre mise en conformité, le risque me semble grand pour une petite entreprise. Surtout que des solutions simples existent !

QUELS SONT LES RISQUES ?

« Je ne fais pas de liquide sur mon site, je ne suis pas impacté ! » C'est une phrase que j'ai entendue. Certes le primo objectif de la loi est la lutte contre l'argent au noir, mais pas seulement ! Elle vise aussi l'automatisation des contrôles fiscaux comme c'est déjà le cas avec les fichiers FEC en comptabilité, ne l'oublions pas !

COMMENT SE METTRE EN CONFORMITÉ ?

Tout d'abord, il faut bien comprendre qu'**une certification donnée n'est valide que sur la version pour laquelle elle a été obtenue**. Ce n'est pas vraiment un problème pour un logiciel propriétaire ou SaaS, car seul l'éditeur peut modifier le code source et donc créer une nouvelle version qu'il fera ensuite certifier.

Pour un logiciel Open Source, le but de ces logiciels est justement de permettre à n'importe qui de modifier le code source. Concrètement, si vous arrivez à obtenir un certificat de la part d'un éditeur Open Source et que vous modifiez ensuite le programme (module tiers, surcharge, etc...), vous perdrez la validité du certificat.

Certes l'April (l'association de défense et de promotion des logiciels libres) s'est saisie très tôt du sujet et a su faire évoluer la publication au BOFIP. Mais le problème est complexe et les communautés Open Source sont mal organisées sur la veille réglementaire.

A LIRE Logistique : les dernières tendances de livraison dans l'e-commerce

On peut noter le logiciel Pastèque qui s'est saisi du problème dès le projet de loi, mais Dolibarr par exemple n'a communiqué dessus que le 12 avril 2017 et rien n'est encore prêt. Et surtout, rien ne dit que les versions open source pourront être certifiables, probablement que seuls les partenaires proposant du Dolibarr en SaaS (et donc maîtrisant la modification du code source) pourront produire leurs propres certificats.

ET LES CMS E-COMMERCE ?

Reche

...

==

D
E

Rejo
e-o
é

C

ÉVÉN

S
1

O
2

O
1

DERN

5 tech
Sep 6, 2

#GEN
Sep 5, 2

Paris F
Août 31

Concernant les CMS Open Source, Prestashop qui en tant qu'éditeur français devrait être plus sensible au sujet que les autres, vient de [communiquer dessus](#) il y a seulement quelques jours après plusieurs alertes de la part de la communauté sur son forum.

Mais rien pour Magento et Woocommerce. **Il faudra être conforme dans moins de 6 mois !** Sans action de la part de leurs éditeurs, ces logiciels Prestashop, Woocommerce, Magento ne sont pas certifiables. Car n'oublions pas, le but est de produire un certificat de conformité. Le contrôleur des impôts ne veut pas une démonstration que tout est techniquement en règle. C'est le papier qu'il lui faut, c'est différent ☺ !

LE CAS DE PRESTASHOP

Rien ne dit malgré les annonces que **la société Prestashop** fournira le précieux certificat ! Elle parle de fournir les outils sous forme de module pour être certifiable, pas de fournir le précieux certificat.

Pour ma part, je ne partage pas l'optimisme de Prestashop. Un module ne pourra pas permettre la certification. Un module, via le back-office, peut être désactivé. Il peut l'être aussi par d'autres techniques à la disposition des développeurs (overrides et hooks).

Si vous désactivez le module, vous désactivez la fonction de journalisation, le système n'est donc pas intangible au sens de la loi (puisque vous pouvez activer et désactiver à votre guise).

Espérons que la situation soit rapidement éclaircie par l'éditeur, car la solution pressentie est un peu légère actuellement.

OBTENIR UN CERTIFICAT DE CONFORMITÉ

Il suffit de le demander à l'éditeur et s'il ne peut pas vous en produire un, par exemple sur un logiciel maison ou open source modifié, vous pouvez faire un appel au LNE, le laboratoire national d'essais, ou Infocert par exemple. Mais attendez-vous à une facture à 5 chiffres...

EST-IL POSSIBLE DE CONTOURNER L'ABSENCE DE CERTIFICAT ?

Une solution pouvant être mise en œuvre est de déléguer la gestion des commandes, factures, stocks, etc... à un logiciel certifié tels qu'EBP, Ciel, Sage, Wavesoft, etc...

C'est ce que font les entreprises multicanales, qui centralisent les informations et multiplient les points de vente (physiques ou non).

Vous confiez la vente en ligne et le webmarketing à un logiciel performant pour cela (Prestashop, Woocommerce, Magento) **et vous le couplez à une gestion commerciale efficace**. Vous avez le meilleur des deux mondes, vous serez plus efficace et vous aurez le précieux certificat !

TOUT RESSAISIR À LA MAIN ? CERTAINEMENT PAS !

Des logiciels passerelles existent, comme E-connecteur que Vaisonet édite. Même si l'installation est simple, la configuration des flux nécessite un peu de réflexion sur l'organisation de l'entreprise. Passons en revue les points clés de la mise en place d'un pont de synchronisation.

ÉVOLUTIVITÉ ET SÉCURITÉ

Les CMS ont tous un protocole de communication natif. Cela s'appelle un web service. Un connecteur doit l'utiliser afin de garantir le bon fonctionnement du CMS.

L'écriture en base de données, que cela soit via un module ou en direct, est à bannir, car :

- la structure de la base change souvent, vous aurez un système moins évolutif et qui sera coûteux à maintenir.
- vous ne lancerez pas les hooks ou événements du CMS, comme par exemple retirer de la vente un produit sur eBay quand le stock passe à 0.
- vous ne lancerez pas une purge sélective du cache.

A LIRE [#EcomEnquete : Sondages e-commerce du 29 février au 4 mars 2016](#)

Et je dirais même qu'il ne faut pas utiliser de module supplémentaire. Pourquoi maintenir un module, cela fait du travail en plus pour peu que vous supervisieiez vraiment le code de votre application, alors que des web services efficaces existent ?

Côté logiciel de gestion commerciale, on va être sur des logiciels propriétaires, qui ne permettent pas simplement des lectures et écritures des données. Et surtout, méfiez-vous des bricolages en la matière, car vous contrevenez facilement au contrat de licence de l'éditeur. Cela a pour conséquence de faire sauter le contrat de licence et la garantie qui avec fournie avec le logiciel, et donc aussi le certificat de conformité !

Comme pour les CMS, il ne faut jamais d'écriture directe en base de données pour préserver la stricte intégrité de celle-ci. Il est extrêmement complexe de réaliser toutes les écritures de manière conforme, dans tous les cas de figure.

Des kits de développement sont fournis, il est indispensable de les utiliser !

COMMENT GÉRER LES ERREURS ?

Il faut avoir un outil de reporting sur les échanges de données qui soit performant. Soyons clairs, une erreur peut toujours arriver, il faut pouvoir l'analyser.

Par exemple, vous livrez un pays sur le site Prestashop qui n'existe pas dans EBP. Ou vous tentez d'envoyer un stock avec des décimales alors que Prestashop ne le supporte pas.

Il faut un outil de reporting multi-utilisateur permettant un accès maîtrisé et sécurisé à tous les intervenants : utilisateur, agence web, intégrateur du logiciel de gestion.

Un système de notification personnalisé doit exister aussi. À quoi sert un rapport si on n'est pas alerté en temps réel ?

PORTEZ UNE ATTENTION PARTICULIÈRE AU STOCK

Le stock doit être mis à jour en temps réel. C'est peut-être une découverte pour un utilisateur de Prestashop, mais les logiciels de gestion commerciale ont deux

stocks. Le stock réel, celui que vous avez dans l'entrepôt, et le stock virtuel, que vous aurez quand vous aurez livré les clients et reçu les commandes fournisseurs.

La première des questions à se poser est « Quel est le stock pertinent pour mon entreprise ? »

La cinématique des échanges est aussi importante. Une commande en gestion le stock virtuel, pas le réel. C'est normal puisque vous n'avez pas fait le bon de livraison et que le produit est toujours dans l'entrepôt.

Il faut donc se poser la question du type de pièce de vente dans lequel une commande e-commerce doit arriver.

Un site e-commerce est un outil de vente comme un autre. On parle beaucoup de multi-canal et d'omni-canal. C'est bien sûr une réelle opportunité commerciale permettant de développer les ventes, mais c'est aussi l'un des moyens de palier à certaines carences légales à venir sur certains CMS e-commerce.

Quelle que soit la solution que vous retiendrez, assurez soigneusement votre veille réglementaire les prochaines semaines et les prochains mois, les choses vont aller très vite et sans nul doute les lignes vont bouger.

MISE À JOUR DE L'ÉQUIPE :

Bonne nouvelle pour tous les e-commerçants, le ministre de l'action et des comptes publics a annoncé un assouplissement de la législation, les CMS ne seront plus concernés par cette mesure.

Articles Similaires:

1. **Découvrez le #Logtech en partenariat avec E-commerce Nation**
2. **Comment utiliser Instagram pour son e-commerce ?**
3. **Le futur du e-commerce est en marche : E-Commerce Nation lance la Business Place**
4. **Pourquoi le e-commerce devient m-commerce**
5. **ePrivacy - Nouvelle réglementation des cookies**

SHARE:



RATE:

< PREVIOUS

>NEXT

Préparez votre e-logistique aux marketplaces

Monétiser vos applications mobiles – AppDays
2017

ABOUT THE AUTHOR

RELATED POSTS

MONTEZ EN COMPÉTENCES ET CERTIFIEZ-VOUS

Brique essentielle des programmes Partenaires, les formations certifiantes aux produits et solutions font progresser tout revendeur déterminé et augmenter son C. A. Pour lui, comme pour ses commerciaux ou ses techniciens.

Que ce soit lors du lancement d'un produit matériel ou logiciel, de la mise à jour de fonctionnalités, de l'ajout de services, de l'apparition incessante de technologies inédites, etc., le partenaire d'une marque doit être immédiatement informé. Les solutions étant nouvelles et complexes, leur compréhension passe par une formation plus ou moins longue. Souvent certifiants, ces cursus attribueront aux revendeurs des labels Silver, Gold ou Platinum, avec les avantages qui en découlent sur les marges. Dans la plupart des cas, les commerciaux et techniciens des revendeurs certifiés se spécialisent dans des domaines précis : sécurité, virtualisation, cloud, gestion, réseaux... Un développement de compétences bien identifiées qui permet au fournisseur et à son partenaire de travailler ensemble dans un mode gagnant gagnant. Pour accompagner leur réseau, les fournisseurs proposent tous des programmes Partenaires dans lesquels la formation est une composante essentielle. Les sessions peuvent se passer



en présentiel chez le fournisseur, chez le revendeur, en région dans des salles louées, lors d'ateliers proposés dans le cadre d'une journée de lancement de produits ou dans un organisme agréé qui délivre des certifications après une batterie de tests.

Renforcer la spécialisation

« Nous sollicitons de façon soutenue nos partenaires pour conserver un niveau de certification sur nos solutions et services de sécurité. Cela nous oblige à adapter nos programmes avec le choix

d'une session d'une journée en présentiel dans nos locaux ou dans le centre de formation agréé Fast Lane, mais aussi en ligne par notre portail. Nous sommes disponibles en région sur une gamme de produits cloud avec une formation d'une demi-journée. La proximité crée du lien », explique Sénaporak Lam, directeur channel de Kaspersky Lab. « Nous bénéficions d'une transmission de l'expérience terrain des formateurs avant-vente de Kaspersky Lab qui rend nos ingénieurs rapidement autonomes pour déployer et maintenir les solutions de sécurité », témoigne Philippe De Oliveira, directeur technique de D.C.I. Selon le niveau de certification Kaspersky Lab, ainsi que d'autres fournisseurs d'ailleurs, accorde des remises différenciées sur les ventes de solutions. « Nos équipes commerciales assurent un suivi pour que nos partenaires, par leurs compétences, montent en puissance et génèrent des revenus ...

PARTENAIRE CANON

« Découvrir en une semaine toute l'étendue de l'offre »

Sylvain Marie-Sainte, directeur commercial d'EST Repro : « Le stage Intro to Canon dispensé est fondamental pour les commerciaux de notre structure. Nous accordons une

attention particulière à la période d'intégration qui est primordiale pour le bon déroulement de la suite. Cette formation décentralisée offre à nos nouveaux collaborateurs

une vision des enjeux du marché et des attentes des entreprises. Elle leur permet de découvrir l'étendue de l'offre Canon et de proposer des solutions adaptées aux besoins de nos clients. »

« Nos équipes commerciales assurent un suivi pour la montée en compétences »

Sénaporak Lam, directeur channel de Kaspersky Lab



... récurrents », précise Sénaporak Lam chez Kaspersky Lab. Pour sa part, VMware s'efforce à renforcer la spécialisation de ses partenaires afin d'exploiter au mieux les technologies de la virtualisation, du cloud et de la mobilité qui représentent les marchés les plus porteurs.

Investissez gagnant gagnant

« Nous avons transformé notre channel d'un univers purement transactionnel à un univers de services, de compétences, de conseils aux clients et donc d'expertise pointue à travers nos nombreuses sessions de formations certifiantes, génératrices d'opportunités d'affaires. De plus, nos partenaires certifiés qui adhèrent à notre programme peuvent tester, configurer et utiliser gratuitement nos produits en mode SaaS », souligne Jean d'Ornano, directeur channel de VMware. Les formations, dont certaines sont gratuites, sont accessibles depuis le portail de l'éditeur. Cependant, pour obtenir un haut niveau de compétences, les revendeurs devront investir financièrement pour obtenir des certifications délivrées par des organismes sélectionnés comme Global Knowledge et IB Formation, ou par ses distributeurs Avnet ou Arrow ECS. VMware propose aussi des webcasts thématiques et vient de créer un club des experts afin de favoriser les échanges. « L'accompagnement de VMware nous a permis de développer notre

PARTENAIRE WAVESOFT

« La formation a accéléré la mise en route du projet »

« La formation dispensée par WaveSoft nous permet de bien analyser les projets qui se présenteront, les dimensionner en termes de temps passé, identifier les éventuelles difficultés ou les développements spécifiques qui vont sortir le projet du champ standard. La formation nous rend aussi rapidement opérationnels pour assumer la partie Hotline, dès le début du projet. En sortant de la première semaine de formation certifiante, nous possédions véritablement une compréhension globale de l'offre aussi bien sur le plan des technologies mises en œuvre que de l'architecture. Les fonctions essentielles ont été parcourues en détail, cela a permis d'enchaîner sur la mise en route d'un projet client sans inquiétude. »



Nicolas Mouly, directeur commercial d'Illiam Informatique

C. A. de 35 % l'an dernier. Sur 2017, grâce à la croissance de plus de 200 % des ventes de la solution d'hyperconvergence VSAN et de plus de 300 % de la sécurisation des réseaux à travers NSX, nous tablons sur + 20 % de notre C. A. », déclare Guillaume Dubois, président de Soluceo. De son côté, depuis un an, NetApp a défini l'accès à la formation en ligne et en présentiel en fonction d'un C. A. minimum et de l'obtention d'une certification. « Nous partons du principe qu'un partenaire qui se forme a plus de chance de vendre.

Tous ceux qui ont donc fait l'effort d'investir dans nos formations ont accédé au niveau Gold. Raison pour laquelle nous avons décidé de supprimer l'accès de nos programmes aux partenaires Registered ou Silver », explique Jean-Christophe Poncet, responsable Channel de NetApp France. Les partenaires Gold, Platinum et Star bénéficient de crédits pour acheter des « training units » dispensés par des organismes agréés, une sorte d'argent virtuel. Les certifications sont renouvelables chaque année. Bien entendu, des remises en regard avec le C. A. sont accordées aux partenaires les plus actifs. Dans le secteur de la gestion, WaveSoft ...

PARTENAIRE EBP

« La web formation favorise la montée rapide en compétences »

« En tant que partenaire certifié EBP, je suis régulièrement des web formations délivrées par l'éditeur depuis quatre ans. Ce dispositif est très pratique, il nous dispense une formation sans nous déplacer, c'est un véritable gain de temps. La web formation doit être pensée

comme le complément d'une acquisition initiale de connaissances : elle s'adapte donc tout à fait à des profils d'experts comme les nôtres. Pour comprendre des sujets comme le paramétrage de la paie, cela s'y prête parfaitement. Des sujets plus complexes ou plus denses, comme la mise

à niveau sur des nouveautés fonctionnelles, conviennent plus à une formation en présentiel. La dernière web formation à laquelle nous avons participé portait sur la phase 3 de la DSN. Au-delà de la compréhension globale de cette législation, cela nous a surtout permis de monter en compétences

rapidement sur ce sujet précis. À la suite de cette web formation, nous avons nous-mêmes administré cinq journées de formations DSN à nos clients. Nous avons pu ainsi offrir un service de qualité. »



Clara Guillon-Borg, dirigeante de Borg Formation

QUESTIONS À LAURENT OLLIVIER, DIRECTEUR GÉNÉRAL D'ARESSY¹

« Il faut réinventer la génération de leads »

Quels sont les enjeux de la génération de leads ?

Il faut les réinventer. L'envoi d'e-mailings est dépassé car les clients sont trop sollicités et ne les lisent plus. La génération de leads ne doit plus être liée à des actions au coup par coup, il faut se donner du temps pour mettre en place une stratégie sur le long terme en utilisant, par exemple, les réseaux sociaux ou proposer du contenu sur les sites. Et c'est le cas aussi bien pour les marques que pour les revendeurs. Mais il faut aussi allouer un vrai budget à cette démarche : investir dans l'achat de bases de données,

former les revendeurs aux bonnes pratiques... C'est là un des rôles d'une agence comme Aressy.

Faut-il également revoir la notion d'incentives ?

Si on parle des incentives de type challenges proposées sur des ventes précises et sur des durées limitées, il est clair que ça ne fonctionne plus. Là encore, la notion de durée est importante. Les clients connaissent les produits, et ce sont plus souvent eux qui démarchent le revendeur que l'inverse. Donc solliciter une entreprise sur un produit précis sans vraiment tenir compte de son besoin



est obsolète. Il faut suivre l'exemple de Microsoft qui concentre ses actions sur des partenaires à fort potentiel.

¹ Aressy est une agence B2B spécialiste des relations entre les marques et leurs partenaires

des remises, EBP vient de modifier son système depuis le début de l'année. « Les remises ne se calculent plus qu'en fonction du C. A. réalisé ; nous tenons compte du statut du revendeur : s'il est certifié et même s'il démarre avec un petit volume d'affaires, il bénéficiera de remises plus intéressantes. ». Autre acteur du monde de la gestion : Sage. Les parcours de formations en présentiel et en e-learning font l'objet d'une certification sachant que la demande est forte sur la paie et la mise en œuvre de la DSN (déclaration sociale nominative). « De nouveaux parcours SPOC – Sage Private Online Classes – seront proposés aux revendeurs, des parcours diplômants alternant formations à distance, e-learning, ateliers, quiz, forum avec toujours la garantie d'une proximité entre le formateur et le consultant stagiaire », précise, chez Sage, Jean-François Dumas de Vaulx, Head of Training. Chez Cisco, les formations certifiantes sont délivrées par des centres de formations officiels tels Global Knowledge, Learneo, Fast Lane. « Dans notre programme Partner Plus, Cisco propose un budget réservé à la formation de ses partenaires sur ...



« Le mode de formation en ligne représente, chez nous, un tiers des formations »

Frédéric Dannery, directeur commercial d'EBP

EBP mise sur la formation en ligne, même si le mode présentiel est toujours proposé, dans leurs locaux ou en région.

Consacrez du temps

« Le principal frein à la formation n'est pas le coût mais le manque de temps des revendeurs. Mais grâce à la formation en ligne, nous donnons accès à un plus grand nombre de participants qui se connectent soit par petits groupes à un formateur soit en session individuelle à distance sur nos solutions logicielles ainsi que sur l'aspect commercial. Le mode de formation web représente, chez nous, un tiers des formations », précise Frédéric Dannery, directeur commercial d'EBP. Les formations classiques ou sur le web sont pour certaines certifiantes avec un examen à la clé. Sur le plan

... qui cible les TPE-PME, s'appuie sur un réseau de 70 centres de compétences en France et compte 3 000 clients. Les partenaires accèdent librement aux services techniques et de téléchargement. Seules trois formations certifiantes sont proposées en présentiel chez WaveSoft ou en région pour un prix de l'ordre de 250 €/journée. « Depuis treize ans, nous sommes en croissance, ce qui démontre que nos partenaires le sont également. Nos commerciaux appuyés par nos équipes techniques les accompagnent sur le terrain », précise le gérant et cofondateur de Wavesoft, Philippe Villain. De son côté,

PARTENAIRE NETAPP

« Nous optimisons autant le coût que le retour sur investissement »

Olivier Morel, DG d'Asema : « L'adaptabilité du programme de certification NetApp PS permet à des entreprises agiles comme nous, de proposer un service de haute qualité en assurant à nos clients le respect des « best practices » NetApp et un support complet post-installation. Il assure à nos clients un niveau reconnu de compétences, grâce aux certifications et workshops de mise à niveau réguliers destinés aux partenaires certifiés. Les cursus de

formations certifiantes NetApp empiètent peu sur notre temps : nous en optimisons autant le coût que le ROI. Les « boot camps » proposés par NetApp nous ont permis d'étendre notre portfolio et compléter notre offre. Nous proposons ainsi de nouveaux services de stockage dans le cloud tels que le BaaS certifié, NPS (NetApp Private Storage), le sync and share, DRaaS, PRaaS et un ensemble de solutions de buckets S3. Nous sommes ainsi prêts pour la troisième plate-forme ! »



« On assiste à une accélération sur les formations autour du cloud »

Alexandre Lemarchand,
directeur Stratégie
et développement
Partenaires
chez Microsoft

... le marché mid-market ce qui permet de financer les sessions dédiées aux commerciaux, aux avant-vente », souligne Jean-François Foucault, responsable Partenaires chez Cisco. Ces certifications sont valables un an voire deux pour certaines spécialisations. À cela s'ajoutent des webinars, format très utilisé, des ateliers virtuels relayés en région via des solutions de

vidéoconférence. « Nos journées découvertes gratuites présentent en une journée les différentes architectures Cisco, la façon de travailler avec nous, vendre nos solutions, comment utiliser nos showrooms », ajoute Jean-François Foucault, Partner Account Manager. De même, Microsoft confie ses formations certifiantes à des centres agréés et développe de plus en plus le format digital : vidéo, webcast, e-learning, etc.

Affinez vos connaissances

« Sur l'ensemble de notre offre, y compris sur les sessions liées au métier du marketing, nous avons constaté que sur la période de juillet à décembre 2016, nous avons réalisé plus de 250 % de croissance du nombre de personnes formées. On assiste à une accélération sur les formations autour du cloud et les nouveaux métiers associés. Pour bien comprendre le Nuage qui allie l'infrastructure, les données, le développement d'applicatifs, la sécurité, il est nécessaire de suivre des formations dédiées à tel ou tel domaine », précise Alexandre Lemarchand, directeur Stratégie et Développement partenaires chez Microsoft. Depuis décembre 2016, la firme de Redmond a lancé

L'AVIS DE JÉRÔME BRUET, TALENSOFT

Leader européen des applications cloud de gestion des talents et de digital learning, la société française Talentsoft recense plus de 1 500 clients et affirme sa présence dans une quinzaine de pays. Pour l'heure, l'éditeur dispose d'un réseau de revendeurs au Brésil et prochainement en Grande-Bretagne. En France, il privilégie les ESN et les intégrateurs mais le mode de vente indirecte est à l'étude. Talentsoft a créé sa propre école certifiante, la Talentsoft Académie, pour former les partenaires en présentiel mais surtout en ligne. Selon le degré



Jérôme Bruet, responsable
de la BU Learning, Talentsoft

de complexité des modules, la formation peut durer de trois semaines à six mois. « Une fois certifiés, les partenaires sont suivis et alertés des mises à jour. Nous procédons à des enquêtes de satisfaction tous les trimestres auprès de notre réseau afin de savoir comment les aider à progresser et nous développer commercialement », explique Jérôme Bruet, responsable de la BU Learning de Talentsoft. « Le marché des RH représente un fort potentiel, ce qui permet d'affirmer qu'un partenaire va rapidement rentabiliser sa formation à condition qu'il dispose de certaines connaissances métier. »

un mooc sur Azure dans lequel les partenaires peuvent voir gratuitement une quinzaine de vidéos de formation sur des scénarios de virtualisation, l'identity management, la base de données, la sécurité, etc., et recevoir au final une certification. En ce qui concerne Dell EMC, plus de 20 000 formations individuelles ont été suivies en 2016 par les quelque 5 000 revendeurs du constructeur. Si le nombre est impressionnant, il s'explique notamment par l'extension du portefeuille de produits depuis le rachat d'EMC : un prisme qui s'étend du poste client jusqu'au data center avec toutes les solutions technologiques associées, le big data, la transformation digitale. « Autant de connaissance que nos partenaires ne peuvent inventer. C'est pour cela que nous investissons sur la formation », explique Alexandre Brousse, VP Channel Sales de Dell EMC ...

PARTENAIRE DELL EMC

« Nous possédons le plus haut niveau de certifications »

« En tant que partenaire historique Dell Premier (Dell EMC Platinum) et Dell Services, DSMI investit dans la formation de ses collaborateurs. Nous possédons le plus haut niveau de certifications valorisant ainsi notre partenariat avec le constructeur. Cette politique de formation continue de ses équipes commerciales et techniques, permet à DSMI de proposer les solutions d'infrastructures les plus pertinentes et les plus adaptées aux problématiques de ses clients :



Romain Lemonnier,
directeur technique de DSMI

projets de transformation IT, services managés, projets de cloud computing (IaaS, SaaS, Telco) grâce à ses infrastructures multidata center CloudDirect. Qu'elles soient locales ou dispensées à l'étranger, générales ou pointues, les offres de formations et certifications de Dell EMC sont un atout majeur pour nous, DSMI, dans l'adressage de projets clients, toujours plus complexes et nécessitant toujours plus d'agilité de la part des intégrateurs.

« Notre rôle est d'apporter à nos partenaires une valeur ajoutée »

Céline Brzezinski,
directeur adjoint du réseau
Canon Partner Channel



France. Le mode en ligne est le plus répandu avec des centaines de formations gratuites disponibles pour les partenaires certifiés.

« Depuis notre portail dédié, nous fournissons une palette de formations la plus large du marché. Mais nous organisons aussi, lors d'événements, des rencontres avec nos partenaires à Paris, en région avec des formations dans des ateliers ou auprès de nos clubs d'experts. » La certification doit être renouvelée tous les ans et les remises seront fonction de son niveau. « Être certifié Gold, Platinum ou Titanium est rassurant pour un client et permet de booster les ventes du partenaire qui peut, de surcroît s'il acquiert une double compétence, se créer une véritable opportunité d'augmenter son C. A. en proposant avec les offres Dell et ex-EMC, des solutions totalement intégrées à son client. Nous encourageons donc cette démarche. »

Formez-vous sur des thèmes ou des points techniques

Chez Hewlett Packard Entreprise, les revendeurs ne sont pas les mêmes que ceux de HP France nous précise Emmanuel Royer, responsable channel de HPE. « Sur les 4 500 que nous comptons, 500 sont certifiés et la formation est au cœur de nos préoccupations du fait des évolutions technologiques qui entraînent un changement dans le rôle des distributeurs. Ils doivent être le tiers de confiance sur les choix technologiques de l'entreprise. D'où l'idée, il y a plus de deux ans, de créer la Channel Academy pour soutenir le développement de nos partenaires. » La Channel Academy repose sur

MANAGED, PORTAIL DU RECRUTEMENT

Les parties prenantes font face à deux problématiques dans le cadre d'un programme Partenaires. Les marques manifestent la volonté de recruter des partenaires adaptés à leur portfolio, tandis que les revendeurs cherchent des leads fiables. Les outils mis à disposition par l'agence Manageo répondent à ces deux problématiques. Filiale du groupe Altares, elle dispose d'une base de données regroupant l'ensemble des informations concernant les entreprises françaises, avec des infos venant de l'Insee et du registre national du commerce. « Par ailleurs, nous sommes, en France, le référent du système d'identification DUN – en quelque sorte le Siret international – qui nous conforte dans notre légitimité », explique Gabriel Gonnet, directeur clientèle IT et Télécom de Manageo. Avec sa base mise à jour en permanence, l'agence génère des campagnes ciblées et touchant près de 100 % de son audience. Une aubaine pour une marque cherchant à recruter des partenaires spécialisés.

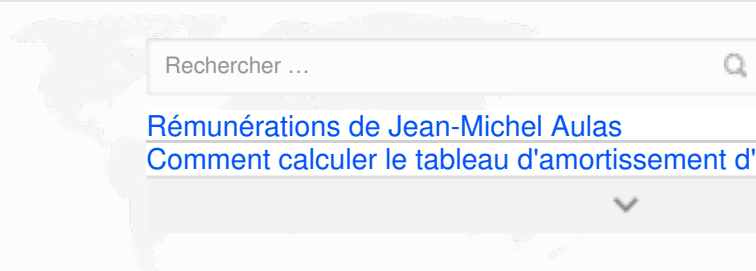
quatre piliers : les formations techniques, les certifications, l'acquisition des compétences commerciales, et les formations de développement personnel. Des formations dispensées en mode présentiel. « Je privilégie aussi les formations sur des thèmes tels que "Qu'est-ce que le cloud ?" ou "Qu'est-ce que l'hyperconvergence ?" plutôt que de former sur des points techniques. Enfin, la certification favorise de bons retours puisqu'en moyenne, la progression du C. A. est de 8 % par an pour ceux qui élèvent leur niveau de certification, avec des pics à 30 % », affirme Emmanuel Royer. « Nous n'ouvrons pas l'accès à la certification à tous : il faut qu'un co-investissement soit réalisé par nous et par les partenaires

qui souhaitent certifier un nombre précis de candidats, sur des lignes de produits choisies, et accepter de consacrer du temps à la formation, explique Michaël Albala, directeur réseau de partenaires HP France. Nous assurons nous-mêmes les formations certifiantes qui permettent aux partenaires de valider leur statut et donc de toucher la rémunération associée et d'acquiescer la capacité de vendre. Sans certification sur les clients légers, par exemple, la vente ne se réalisera qu'au prix normal sans latitude de cotation particulière. Seuls ceux qui ont fait l'effort de formation seront en mesure de vendre le bon produit au bon client pour le bon besoin : cela s'apprend par une formation. » Spécialiste de l'impression, Canon dispose d'un programme de certification qui commence par un stage obligatoire sans lequel il est impossible d'installer ou d'assurer la maintenance des matériels. « Au-delà des caractéristiques techniques d'un produit, notre rôle est d'apporter à nos partenaires une valeur ajoutée et répondre à un enjeu, aux attentes et besoins de l'entreprise. Et nous identifions leur consommation en impression, les services à leur apporter. En somme, des composantes qui amènent à proposer le matériel adéquat et à se différencier », explique Céline Brzezinski, directeur adjoint du réseau Canon Partner Channel. ■



« Dans le programme Partner Plus, Cisco dédie un budget à la formation sur le marché mid-market »

Jean-François Foucault, responsable Partenaires, Cisco



EduBourse

Accueil



ACCUEIL → FINANCE → ACTUALITES

Ça bouge au Service Marketing - Communication de WaveSoft ! Anne-Laure BOTTIN rejoint l'équipe

16 Mars 2017 à 13:24 Communiqué de presse

Paris, le 16 Mars 2017 - Anne-Laure BOTTIN rejoint le service Marketing de WaveSoft qui sera dorénavant au siège de l'entreprise, à Orsay. Elle mettra en œuvre les actions de communication et de marketing pour soutenir la croissance de l'éditeur de logiciels de gestion et la dynamisation de son réseau de revendeurs.



Téléchargez gratuitement le guide
Dopez vos plus-values

Anne-Laure BOTTIN rejoint l'éditeur pour gérer la stratégie de communication vers les partenaires

revendeurs et les clients finaux. Elle sera, entre autres, responsable des canaux de communication digitale de la marque WaveSoft : réseaux sociaux, site Web et Intranet partenaires, emailings, etc. Elle prend ainsi la relève d'Anaïs FOURNIER qui a assumé cette responsabilité depuis 2015.

Diplômée d'un Master 2 en Communication globale et Marketing, Anne-Laure BOTTIN a effectué son parcours dans plusieurs services de communication au sein de grandes organisations : SAFRAN AIRCRAFT ENGINES, CRÉDIT AGRICOLE CONSUMERFINANCE, EDF – DÉLÉGATION RÉGIONALE ÎLE-DE-FRANCE.

« Anne-Laure est arrivée chez WaveSoft en mars 2017 pour le salon IT Partners, alors que nous venions de recevoir le Trophée de la Distribution, décerné par Distributique, avec le projet AD Beauty / O.P.I. », explique Philippe Villain, PDG de WaveSoft. « Son arrivée est donc placée sous les meilleurs auspices ! »

A propos de WAVESOFT

Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français de solutions de gestion à destination des TPE et PME-PMI des secteurs du négoce, des services et de l'industrie, créé des solutions novatrices de gestion globale de l'entreprise, commercialisées via un réseau de revendeurs agréés. L'ERP modulaire WaveSoft se compose de 10 modules qui couvrent l'ensemble des besoins d'une entreprise : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Décisionnel, Immobilisations, Production, Automate de Transferts, Liaisons Bancaires et Etats financiers.

L'ERP WaveSoft est conçu et développé autour d'un socle technologique qui permet de bâtir un système d'informations ouvert, évolutif et à haute disponibilité. Ainsi, toute l'information de l'entreprise est centralisée avec la constitution d'une base de connaissances des échanges entre les collaborateurs et les tiers extérieurs. 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.

WaveSoft dispose d'une base de 22.000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 13 ans.

Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr>



Téléchargez gratuitement le guide

Pc & portables | Mobilité | Périphériques | Bureautique | Réseaux | Télécoms | Infrastructure | Stockage | Sécurité | Internet | Cloud computing | Logiciels |
Mercredi 19 Avril 2017 - Sommaire

Tribunes

Florange Telecom

L'approche radicaliste de l'architecture du Web : l'assembleur

Big Dataxe

Le Big Data individuel

La comptine du cloud

Toute les tribunes

La vidéo du moment



Des Datacenter Plug & Play, interview croisée entre Pierre-Yves Dutang et Jean-Baptiste Plagne

Actualité

- o Évènement
- o Ressources humaines
- o Service & distribution
- o Économie & juridique
- o Agenda
- o Livres blancs
- o Interviews
- o Tribunes & points de vue
- o Terrain (applications)
- o Liens & publications
- o ITRtv
- o Marchés
- o Produits
- o Offres d'emploi

Les marchés verticaux

- o Bâtiment
- o Distribution, Commerce, Transport
- o Edition-Communication
- o Education-Formation
- o Finance
- o Industries
- o Agro-alimentaire, Agriculture
- o Santé
- o Secteur public
- o Tous secteurs
- o Cyberpouvoirs

Commentaires

L'ITSM est d'une importance capitale pour la compétitivité de l'entreprise

par **Global Medias**
le 11/04/2017 à 04:04

Loumio veut devenir le 3ème opérateur wholesale sur le marché de la fibre optique

par **anonyme**
le 09/04/2017 à 08:40

L'accès aux marchés est toujours difficile pour 67% des entreprises du numérique

par **TAMPublics**
le 07/04/2017 à 04:20

Questions réponses sur le droit à la déconnexion

par **Edouard de Caldoor**
le 05/04/2017 à 09:38

Le nom de collectivité locale, un signe protégé fort

par **datatxy**
le 24/03/2017 à 01:06

WaveSoft renforce son équipe communication

jeudi 16 mars 2017

Anne-Laure Bottin rejoint le service Marketing de WaveSoft qui sera dorénavant au siège de l'entreprise, à Orsay. Elle mettra en œuvre les actions de communication et de marketing pour soutenir la croissance de l'éditeur de logiciels de gestion et la dynamisation de son réseau de revendeurs.

Anne-Laure Bottin a pour mission de gérer la stratégie de communication vers les partenaires revendeurs et les clients finaux. Elle sera, entre autres, responsable des canaux de communication digitale de la marque WaveSoft : réseaux sociaux, site Web et Intranet partenaires, emailings, etc. Elle prend ainsi la relève d'Anaïs Fournier qui a assumé cette responsabilité depuis 2015.

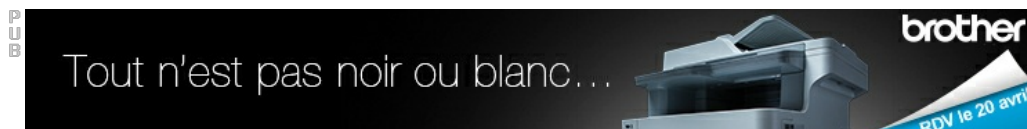
Diplômée d'un Master 2 en Communication globale et Marketing, Anne-Laure Bottin a effectué son parcours dans plusieurs services de communication au sein de grandes organisations : Safran, Aircraft Engines, Crédit Agricole Consumer Finance, EDF - Délégation Ile de France.

- Imprimer l'article
- Transférer par mail
- Réagir à cet article



Les 10 derniers articles mis en ligne

- ✦ Vocalcom intègre Le Robert Correcteur à sa plateforme de relation client
- ✦ Une réflexion communautaire pour réussir le déploiement d'un Security Operation Center (SOC)
- ✦ Concentrez-vous sur votre Business, Brother s'occupe du reste, interview de Nicolas Cintré
- ✦ 7 tactiques pour le commerce mobile et social
- ✦ Cushman & Wakefield analyse les programmes des 3 favoris à la présidentielle
- ✦ Pour toucher vos cibles, communiquez avec des mails plus personnalisés, plus design et plus clairs
- ✦ Withings : 2 balances connectées pour rassurer les parents inquiets quant au poids de bébé
- ✦ PSA forme son réseau à ses produits avec Cornerstone OnDemand
- ✦ Osmosis booste le débit de ses antennes WiFi dédiées aux campings
- ✦ Julien Mazerolle devient président de 1001Pharmacies



rechercher

services

newsletter
ITR MANAGER.COM
Abonnez-vous

les OFFRES d'EMPLOI

Les derniers communiqués de presse

Proposer un communiqué de presse

top 10 quotidien

- 1 - Dobby, un drone de poche capable de filmer en 4K
- 2 - Le contenu généré par les consommateurs : la pièce maîtresse de votre nouvelle stratégie marketing
- 3 - L'Intel Developer Forum 2017 n'aura pas lieu
- 4 - Objets connectés de sport : un marché en pleine croissance avec la donnée comme enjeu majeur
- 5 - Produits d'infrastructure cloud IT : un marché en hausse
- 6 - Bosch : 5 outils connectés pour rendre les chantiers plus simples et plus intelligents
- 7 - Interxion étend la disponibilité du service Cloud Connect à son campus de Marseille
- 8 - Plus de 4 marques sur 10 ne répondent pas aux questions de leurs clients
- 9 - Porté par des résultats en hausse, Jager se fend d'une nouvelle identité visuelle
- 10 - Exertis France accueille son nouveau directeur commercial



Publicité



INNOVATION SUMMIT TOUR
MICRO DATACENTER
2017

Profitez des opportunités d'un monde de plus en plus connecté.

Découvrez nos innovations Micro datacenter et Converged IT.

Marseille - Lyon
Montpellier - Nantes
Paris - Bordeaux
Lille - Strasbourg

Life Is On | Schneider Electric

Mercredi 19 Avril 2017 - À LA
UNE

Mes achats

Rubriques

Thèmes

Evénements



WaveSoft renforce son équipe communication

jeudi 16 mars 2017

Anne-Laure Bottin rejoint le service Marketing de WaveSoft qui sera dorénavant au siège de l'entreprise, à Orsay. Elle mettra en œuvre les actions de communication et de marketing pour soutenir la croissance de l'éditeur de logiciels de gestion et la dynamisation de son réseau de revendeurs.

Anne-Laure Bottin a pour mission de gérer la stratégie de communication vers les partenaires revendeurs et les clients finaux. Elle sera, entre autres, responsable des canaux de communication digitale de la marque WaveSoft : réseaux sociaux, site Web et Intranet partenaires, emailings, etc. Elle prend ainsi la relève d'Anaïs Fournier qui a assumé cette responsabilité depuis 2015.

Diplômée d'un Master 2 en Communication globale et Marketing, Anne-Laure Bottin a effectué son parcours dans plusieurs services de communication au sein de grandes organisations : Safran, Aircraft Engines, Crédit Agricole Consumer Finance, EDF - Délégation Ile de France.



En continu

- Vocalcom intègre Le Robert Correcteur à sa plateforme de relation client
- Une réflexion communautaire pour réussir le déploiement d'un Security Operation Center (SOC)
- 7 tactiques pour le commerce mobile et social
- Cushman & Wakefield analyse les programmes des 3 favoris à la présidentielle
- Pour toucher vos cibles, communiquez avec des mails plus personnalisés, plus design et plus clairs
- Withings : 2 balances connectées pour rassurer les parents inquiets quant au poids de bébé
- PSA forme son réseau à ses produits avec Cornerstone OnDemand
- Osmozis booste le débit de ses antennes WiFi dédiées aux campings
- Julien Mazerolle devient président de 1001Pharmacies
- Weblib acquiert l'opérateur Wifi UrbanKoncept
- Top Office : des services pour accompagner l'essor des start-ups
- Peut-on enfin détruire les documents papier ? Locarchives répond à la question
- Dobby, un drone de poche capable de filmer en 4K
- Plus de 4 marques sur 10 ne répondent pas aux questions de leurs clients
- Amazon Pay, disponible en France
- Le contenu généré par les consommateurs : la pièce maîtresse de votre nouvelle stratégie marketing
- Qu'est-ce que l'horodatage ?
- L'Intel Developer Forum 2017 n'aura pas lieu
- Produits d'infrastructure cloud IT : un marché en hausse
- Interxion étend la disponibilité du service Cloud Connect à son campus de Marseille

Publicité

Tribunes

- Florange Telecom
- L'approche radicaliste de l'architecture du Web : l'assembleur
- Big Dataxe
- Le Big Data individuel
- La comptine du cloud

Toute les tribunes

Les vidéos du moment



Témoignage de Julien Drouhaut, Ekilog



Nous sommes face à un réel fléau, interview croisée entre Luc D'Urso et Frédéric Da Silva



La fibre apporte de nouveaux services aux entreprises, interview croisée de Guillaume Prince

Par date de parution

Avr		2017					
Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di	
						1	2
3	4	5	6	7	8	9	
10	11	12	13	14	15	16	
17	18	19	20	21	22	23	
24	25	26	27	28	29	30	

Derniers commentaires

Faire l'impasse de la gestion des services informatiques est une stratégie quasi... par [Global Medias](#) sur **L'ITSM est d'une importance capitale pour la compétitivité de l'entreprise**

Attention ! C'est un arnaque totale. Cette société qui soit dit en passant... par [anonyme](#) sur **Loumio veut devenir le 3ème opérateur wholesale sur le marché de la fibre optique**

Bonjour, Nous trouvons dommage ce genre d'article alors que les marchés publics, et... par [TAMPublics](#) sur **L'accès aux marchés est toujours difficile pour 67% des entreprises du numérique**

Merci pour votre article sur le sujet. De l'avis de Calldoor, ce droit doit être... par [Edouard de Calldoor](#) sur **Questions réponses sur le droit à la déconnexion**

Communiqué de la société Datatxy /Saint-Gaudens, le 22 mars... par [datatxy](#) sur **Le nom de collectivité locale, un signe protégé fort**

Publicité



INNOVATION
SUMMIT TOUR
MICRO DATACENTER
2017

Profitez des opportunités d'un monde de plus en plus connecté.

Découvrez nos innovations Micro datacenter et Converged IT.

Marseille - Lyon
Montpellier - Nantes
Paris - Bordeaux
Lille - Strasbourg

Life Is On | Schneider electric



PARTICIPEZ À NOS WORKSHOPS !

Paris, Lyon et Marseille

Synology®

WaveSoft renforce son équipe communication

Publié le 16 Mars 2017

Anne-Laure Bottin rejoint le service Marketing de WaveSoft qui sera dorénavant au siège de l'entreprise, à Orsay. Elle mettra en œuvre les actions de communication et de marketing pour soutenir la croissance de l'éditeur de logiciels de gestion et la dynamisation de son réseau de revendeurs.

Anne-Laure Bottin a pour mission de gérer la stratégie de communication vers les partenaires revendeurs et les clients finaux. Elle sera, entre autres, responsable des canaux de communication digitale de la marque WaveSoft : réseaux sociaux, site Web et Intranet partenaires, emailings, etc. Elle prend ainsi la relève d'Anaïs Fournier qui a assumé cette responsabilité depuis 2015.

Diplômée d'un Master 2 en Communication globale et Marketing, Anne-Laure Bottin a effectué son parcours dans plusieurs services de communication au sein de grandes organisations : Safran, Aircraft Engines, Crédit Agricole Consumer Finance, EDF - Délégation Ile de France.

 Réagir à cet article |  Transférer par mail |  Imprimer l'article avec |  Noter

ITRinnovation

Inscrivez-vous à la newsletter

Ce magazine en ligne est consacré à la Veille Technologique et à l'Innovation, principalement dans les domaines des technologies nouvelles et de l'informatique.

En partenariat avec l'**ASPROM**, il permet d'aborder l'activité quotidienne en matière d'audiovisuel, de télécommunication, d'informatique et d'électronique.

Il présente des articles à la pointe de la technique, rédigés par des spécialistes de premier plan.

Sponsoring

Publicité



Profitez des opportunités d'un monde de plus en plus connecté.

Découvrez nos innovations Micro datacenter et Converged IT.

Marseille - Lyon
Montpellier - Nantes
Paris - Bordeaux
Lille - Strasbourg

Life is On | Schneider Electric

Général

[Accueil](#)
[Mots-clefs](#)
[Commentaires](#)

[Legal](#)

Articles

[Par date](#)
[Par note](#)
[Par consultation](#)

Rubriques (1)

[Toutes](#)
[Internet et Web 2.0](#)
[Télécoms sans fil et mobilité](#)
[Télécoms fixes](#)
[Multimédias et TV](#)
[Systèmes embarqués](#)

Rubriques (2)

[Environnement et énergies propres](#)
[Normalisation](#)
[Zoom sur les startups](#)
[La vie des investisseurs et incubateurs](#)
[L'actu des pôles de compétitivité](#)
[Economie et marchés](#)

PUB

Tout n'est pas noir ou blanc...



Publicité

WaveSoft renforce son équipe communication

Publié le 16 Mars 2017

Anne-Laure Bottin rejoint le service Marketing de WaveSoft qui sera dorénavant au siège de l'entreprise, à Orsay. Elle mettra en œuvre les actions de communication et de marketing pour soutenir la croissance de l'éditeur de logiciels de gestion et la dynamisation de son réseau de revendeurs.

Anne-Laure Bottin a pour mission de gérer la stratégie de communication vers les partenaires revendeurs et les clients finaux. Elle sera, entre autres, responsable des canaux de communication digitale de la marque WaveSoft : réseaux sociaux, site Web et Intranet partenaires, emailings, etc. Elle prend ainsi la relève d'Anaïs Fournier qui a assumé cette responsabilité depuis 2015.

Diplômée d'un Master 2 en Communication globale et Marketing, Anne-Laure Bottin a effectué son parcours dans plusieurs services de communication au sein de grandes organisations : Safran, Aircraft Engines, Crédit Agricole Consumer Finance, EDF - Délégation Ile de France.

Contactez cette société ou un revendeur de ces produits.

Imprimer l'article avec

Transférer par mail

PORT MARQUINIER
préféré des NOTEBOOK

Réagir à cet article

favori

Les 10 derniers articles

Vocalcom intègre Le Robert Correcteur à sa plateforme de relation client

Une réflexion communautaire pour réussir le déploiement d'un Security Operation Center (SOC)

Concentrez-vous sur votre Business, Brother s'occupe du reste, interview de Nicolas Cintré

7 tactiques pour le commerce mobile et social

Cushman & Wakefield analyse les programmes des 3 favoris à la présidentielle

Pour toucher vos cibles, communiquez avec des mails plus personnalisés, plus design et plus clairs

Withings : 2 balances connectées pour rassurer les parents inquiets quant au poids de bébé

PSA forme son réseau à ses produits avec Cornerstone OnDemand

Osmozis booste le débit de ses antennes WiFi dédiées aux campings

Julien Mazerolle devient président de 1001Pharmacies

Les 10 derniers articles

- Vocalcom intègre Le Robert Correcteur à sa plateforme de relation client
- Une réflexion communautaire pour réussir le déploiement d'un Security Operation Center (SOC)
- Concentrez-vous sur votre Business, Brother s'occupe du reste, interview de Nicolas Cintré
- 7 tactiques pour le commerce mobile et social
- Cushman & Wakefield analyse les programmes des 3 favoris à la présidentielle
- Pour toucher vos cibles, communiquez avec des mails plus personnalisés, plus design et plus clairs
- Withings : 2 balances connectées pour rassurer les parents inquiets quant au poids de bébé
- PSA forme son réseau à ses produits avec Cornerstone OnDemand
- Osmozis booste le débit de ses antennes WiFi dédiées aux campings
- Julien Mazerolle devient président de 1001Pharmacies

Services



Recherche d'entreprises

Info légale, financière et presse sur toutes les sociétés

Nom de l'entreprise ou Rcs

Entreprise ☒ Dirigeants ☐

prem

Top 10

du jour

de la semaine

du mois

- 1 - Objets connectés de sport : un marché en pleine croissance avec la donnée comme enjeu majeur
- 2 - Plus de 4 marques sur 10 ne répondent pas aux questions de leurs clients
- 3 - Dobby, un drone de poche capable de filmer en 4K
- 4 - L'Intel Developer Forum 2017 n'aura pas lieu
- 5 - Exertis France accueille son nouveau directeur commercial
- 6 - Top Office : des services pour accompagner l'essor des start-ups
- 7 - Le contenu généré par les consommateurs : la pièce maîtresse de votre nouvelle stratégie marketing
- 8 - Casino : des ventes en hausse pour toutes ses



[Magazines](#)
[Actualités](#)
[Abonnement](#)

[Les événements de l'année 2010
\(2ème semestre\)](#)

[Sortie du magazine Tendances
IT numéro 34](#)

[Sortie du magazine Tendances
IT numéro 33 / Spécial Ingram
Showcase](#)

[Spécial « back to school » \(suite
et fin\)](#)

Publicité

WaveSoft renforce son équipe communication

Publié le Jeudi 16 Mars 2017

Anne-Laure Bottin rejoint le service Marketing de WaveSoft qui sera dorénavant au siège de l'entreprise, à Orsay. Elle mettra en œuvre les actions de communication et de marketing pour soutenir la croissance de l'éditeur de logiciels de gestion et la dynamisation de son réseau de revendeurs.

Anne-Laure Bottin a pour mission de gérer la stratégie de communication vers les partenaires revendeurs et les clients finaux. Elle sera, entre autres, responsable des canaux de communication digitale de la marque WaveSoft : réseaux sociaux, site Web et Intranet partenaires, emailings, etc. Elle prend ainsi la relève d'Anaïs Fournier qui a assumé cette responsabilité depuis 2015.

Diplômée d'un Master 2 en Communication globale et Marketing, Anne-Laure Bottin a effectué son parcours dans plusieurs services de communication au sein de grandes organisations : Safran, Aircraft Engines, Crédit Agricole Consumer Finance, EDF - Délégation Ile de France.



[Transférer par mail](#)



[Imprimer l'article](#)



[Réagir à cet article](#)

Groupe ITRnews - Informations légales / Contact - Abonnement / Désabonnement

ITR NEWS.com

IT CHANNEL info

ITR GAMES.com

ITR TV

ITR press

ITR MANAGER.com

ITR MOBILES.com

ITR SOFTWARE.com

LVN lavienumerique.com

TENDANCES IT

ITR innovation

TendancesIT utilise et recommande les services Internet de Nerim



RECHERCHER UN MOUVEMENT



Mouvements

Anne-Laure Bottin rejoint le marketing de WaveSoft



19/03/2017

Anne-Laure Bottin rejoint le service marketing de WaveSoft. Elle rejoint l'éditeur pour gérer la stratégie de communication vers les partenaires revendeurs et les clients finaux. Elle sera, entre autres, responsable des canaux de communication digitale. Anne-Laure Bottin a effectué son parcours dans plusieurs services de communication (Safran Aircraft Engines, Crédit Agricole Consumerfinance, EDF...



0 commentaire



Ecrire un commentaire

Taper votre commentaire



S'INSCRIRE À TOP/COM NEWS



ADHÉRER À
TOP/COM GROUP

Fil
RSS

Newsletter

Qui sommes-nous
?

Mentions
légales

Mercredi 19 Avril 2017

Rechercher



Sommaire

Communiqués de presse

Top 30 du mois

Portail

Thèmes

PC/Poste de travail
Composants, Assemblage
Serveurs
Réseaux et télécoms
Nomadisme et mobilité
ERP, GRC
Gestion, Finances, Compta, RH
Infrastructure, Sécurité, Stockage
Bureautique et Périphériques
Services, Maintenance, Hébergement
Développement, Intégration de logiciels
Internet
Multiples thèmes
Produits Grand Public
Gestion de la production
Évènement
Offres d'emploi
Banc d'essai
Etudes et Marché
Irtv
Tribunes

Secteurs

Bâtiment
Distribution, Commerce, Transport
Edition-Communication
Education-Formation
Finance
Industries
Agro-alimentaire, Agriculture
Santé
Secteur public
Tous secteurs
Cyberpouvoirs

Commentaires

L'ITSM est d'une importance capitale pour la compétitivité de l'entreprise

par **Global Medias**
le 11/04/2017 à 04:04

Loumio veut devenir le 3ème opérateur wholesale sur le marché de la fibre optique

par **anonyme**
le 09/04/2017 à 08:40

L'accès aux marchés est toujours difficile pour 67% des entreprises du numérique

par **TAMPublics**
le 07/04/2017 à 04:20

Questions réponses sur le droit à la déconnexion

WaveSoft renforce son équipe communication

Judi 16 Mars 2017

Anne-Laure Bottin rejoint le service Marketing de WaveSoft qui sera dorénavant au siège de l'entreprise, à Orsay. Elle mettra en œuvre les actions de communication et de marketing pour soutenir la croissance de l'éditeur de logiciels de gestion et la dynamisation de son réseau de revendeurs.

Anne-Laure Bottin apour mission de gérer la stratégie de communication vers les partenaires revendeurs et les clients finaux. Elle sera, entre autres, responsable des canaux de communication digitale de la marque WaveSoft : réseaux sociaux, site Web et Intranet partenaires, emailings, etc. Elle prend ainsi la relève d'Anaïs Fournier qui a assumé cette responsabilité depuis 2015.

Diplômée d'un Master 2 en Communication globale et Marketing, Anne-Laure Bottin a effectué son parcours dans plusieurs services de communication au sein de grandes organisations : Safran, Aircraft Engines, Crédit Agricole Consumer Finance, EDF - Délégation Ile de France.

Imprimer l'article avec



Transférer par mail

Réagir à cet article



Publicité

Les 10 derniers articles

Vocalcom intègre Le Robert Correcteur à sa plateforme de relation client - 19/04/17

Une réflexion communautaire pour réussir le déploiement d'un Security Operation Center (SOC) - 19/04/17

Concentrez-vous sur votre Business, Brother s'occupe du reste, interview de Nicolas Cintré - 19/04/17

7 tactiques pour le commerce mobile et social - 19/04/17

Cushman & Wakefield analyse les programmes des 3 favoris à la présidentielle - 19/04/17

Pour toucher vos cibles, communiquez avec des mails plus personnalisés, plus design et plus clairs - 19/04/17

Withings : 2 balances connectées pour rassurer les parents inquiets quant au poids de bébé - 19/04/17

PSA forme son réseau à ses produits avec Cornerstone OnDemand - 19/04/17

Osmozis booste le débit de ses antennes WiFi dédiées aux campings - 19/04/17

Alfresco récompense ses meilleurs partenaires pour leur contribution à sa croissance internationale - 18/04/17

La vidéo du moment



Témoignage de Julien Drouhaut, Ekilog

Services

Proposer un communiqué de presse

Top 10 de la semaine



1 - Cybersécurité et Cloud : dépenses en hausse et pénurie de compétences

2 - Application Audit : la solution de Compuware pour analyser le comportement des utilisateurs d'applications mainframe

3 - AntemetA fusionne avec C-Storage et veut devenir le numéro 1 français du cloud hybride

4 - La FNTC présente " L'essentiel de la Digitalisation et de la Confiance Numérique en Europe "

5 - Règlement général sur la protection des données : quelles conséquences pour les entreprises européennes ? Par Darren Cooper, Director of Industry Solutions, Stibo Systems

6 - Huawei lance ServiceStage, sa première offre de cloud public

7 - Le SMS, clé de voûte de la digitalisation du retail, Par Benoît Tremolet, Directeur Général de Retarus France

8 - La 2e édition du salon AccesSecurity se veut Le rendez-vous méditerranéen des professionnels de la sécurité

9 - Misys nomme Natalie Gammon en tant que DSI

10 - Zerto largue ses solutions de résilience cloud sur le marché français

Communiqués de presse

Visualiser, guider et optimiser l'expérience client avec la solution Customer Journey de Teradata

Sogelink renforce les atouts de sa solution phare DICT.fr

TIBCO Software annonce le lancement de Mashery Professional, sa nouvelle solution d'API management

Sage lance une nouvelle version de sa solution de gestion intégrée Sage X3

ABBYY présente sa nouvelle technologie de reconnaissance de texte en temps réel

Kiwatch dévoile sa nouvelle application de vidéosurveillance mobile pour veiller sur ses proches

Deezer annonçant le lancement du talk-show "Sérieusement?!"

Libérez la véritable puissance de votre GPU avec le Kraken G12

Three Group signe un partenariat mondial de connectivité IoT avec Cisco Jasper

Lectra met le marché des chaussures de sport dans les starting blocks de l'Industrie 4.0 avec le lancement de VectorFootwear

Publicité



INNOVATION SUMMIT TOUR
MICRO DATACENTER
2017

Profitez des opportunités d'un monde de plus en plus connecté.

Découvrez nos innovations Micro datacenter et Converged IT.

Marseille - Lyon
Montpellier - Nantes
Paris - Bordeaux
Lille - Strasbourg

Life Is On | Schneider Electric

- [a Formation](#)
- [a Systèmes d'impression](#)
- [a Internet - Réseau](#)
- [a Audit - ERP - GRC](#)
- [a Matériels](#)
- [a Logiciels](#)

Pour nous contacter :
Tél : 01 40 16 10 77
Fax : 01 49 95 00 23

[Formulaire de contact](#)



WaveSoft renforce son équipe communication

Le 16-Mar-2017

Anne-Laure Bottin rejoint le service Marketing de WaveSoft qui sera dorénavant au siège de l'entreprise, à Orsay. Elle mettra en œuvre les actions de communication et de marketing pour soutenir la croissance de l'éditeur de logiciels de gestion et la dynamisation de son réseau de revendeurs.

Anne-Laure Bottin a pour mission de gérer la stratégie de communication vers les partenaires revendeurs et les clients finaux. Elle sera, entre autres, responsable des canaux de communication digitale de la marque WaveSoft : réseaux sociaux, site Web et Intranet partenaires, emailings, etc. Elle prend ainsi la relève d'Anaïs Fournier qui a assumé cette responsabilité depuis 2015.

Diplômée d'un Master 2 en Communication globale et Marketing, Anne-Laure Bottin a effectué son parcours dans plusieurs services de communication au sein de grandes organisations : Safran, Aircraft Engines, Crédit Agricole Consumer Finance, EDF - Délégation Ile de France.

 [Envoyer par mail](#)  [Imprimer](#)

Les derniers articles mis en ligne

- [Vocalcom intègre Le Robert Correcteur à sa plateforme de relation client](#)
- [Une réflexion communautaire pour réussir le déploiement d'un Security Operation Center \(SOC\)](#)
- [Concentrez-vous sur votre Business, Brother s'occupe du reste, interview de Nicolas Cintré](#)
- [7 tactiques pour le commerce mobile et social](#)
- [Cushman & Wakefield analyse les programmes des 3 favoris à la présidentielle](#)
- [Pour toucher vos cibles, communiquez avec des mails plus personnalisés, plus design et plus clairs](#)
- [Withings : 2 balances connectées pour rassurer les parents inquiets quant au poids de bébé](#)
- [PSA forme son réseau à ses produits avec Cornerstone OnDemand](#)
- [Osmozis booste le débit de ses antennes WiFi dédiées aux campings](#)
- [Julien Mazerolle devient président de 1001Pharmacies](#)

nos services

Recherchez
une formation
LacadeMY

Formations
Commerciales
l'essentiel

Système
d'impression

WEB

Votre newsletter
sur mesure

PLAN D'accès

Publicité

graphitec
www.graphitec.com

2017
30 | 31 mai & 1 juin
Paris | Porte de Versailles

DEPECHEES

■ L'élection présidentielle et le monde de l'entreprise vus par les salariés de PME

10/04/2017 • Quand les salariés de PME imaginent leur comité de direction composé de candidats à l'élection présidentielle : Emmanuel Macron, directeur financier - Benoit Hamon, directeur des ressources humaines ou Jean-Luc Mélenchon ...

■ Abas France enrichit son ERP

06/04/2017 • Un module dédié à la gestion de projets est désormais disponible. Cette innovation vient compléter la palette de modules de l'ERP et offrir une réponse opérationnelle aux entreprises industrielles désirant s'appuyer sur ...

■ Unit4 acquiert Assistance Software

06/04/2017 • Ce spécialiste néerlandais des solutions clés-en-main conçues spécifiquement pour le secteur des services professionnels vient renforcer le positionnement de Unit4 sur ce marché : la nouvelle suite ainsi proposée enrichi ...

■ Oodrive lève 65 millions d'euros pour financer sa croissance

31/03/2017 • Il s'agit de la levée de fonds la plus importante pour un éditeur de logiciels français non coté, auprès des investisseurs Tikehau Capital, MI3 et NextStage.

■ Eudonet se fait racheter

31/03/2017 • Quilvest Private Equity et Antoine Henry, ancien CEO de Sage France, annoncent l'acquisition d'Eudonet, éditeur et intégrateur de solutions CRM généralistes et "verticalisées", notamment pour les entreprises, les CCI, le ...

■ La maturité pour les fournisseurs de services d'infogérance en sécurité

31/03/2017 • Une nouvelle étude PAC intitulée "Managing Security in the Digital Era" (Gestion de la sécurité à l'ère du numérique) montre que le marché des MSSP est arrivé à maturité, mais que les entreprises européennes réalisent à ...

■ Clip Industrie affiche une croissance de 12,3 %

31/03/2017 • Croissance à 2 chiffres pour Clip Industrie en 2016 : le chiffre d'affaires consolidé s'établit à 9,7 M€, en progression de 12,3 % par rapport à 2015.

toutes les dépêches

DU COTE DES UTILISATEURS

■ La Compagnie des bateaux d'Aix les Bains Riviera des Alpes optimise l'utilisation de son ERP Open Source

13/04/2017 • Trois questions à Nicolas Mayeur, responsable informatique de société.

■ Saint-Gobain a automatisé ses processus comptables

15/03/2017 • Le leader mondial de l'habitat durable a ainsi augmenté l'efficacité de ses équipes, en déployant la plateforme Finance Controls & Automation de Blackline dans 25 de ses centres de services partagés afin d'automatiser, ...

tous les témoignages

Dépêches

■ Wavesoft lance une nouvelle version de son outil

22/02/2017 :: La V20 sera présentée à l'occasion du salon IT Partners.

L'interface utilisateur de cette nouvelle version a été repensée afin d'apporter une expérience utilisateur plus intuitive. Cette évolution ergonomique est accompagnée de nombreux ajouts fonctionnels sur les modules principaux de la suite : comptabilité (rapprochement automatique), gestion commerciale (paramétrage de styles de lignes des pièces), CRM (ajout de la fonction achat, refonte complète de la gestion des e-mails, gestion protocole IMAP, refonte de la fenêtre d'accueil, couplage téléphonie-informatique, géolocalisation et calculs d'itinéraires Google Maps), point de vente, production.

En 2016, l'éditeur a dédié de nouveaux moyens à la R&D et étoffé son équipe de développeurs avec l'embauche de chefs de projet seniors. En parallèle, sa stratégie marketing et son organisation commerciale ont été repensées. L'arrivée d'un nouveau directeur commercial début janvier 2017 préfigure une intensification du recrutement en régions et un renforcement de la politique d'animation donnant la priorité à un accompagnement des revendeurs sur les projets à valeur ajoutée.

RECHERCHE

Google Re

TRADUCTION

Sélectionner une langue

Fourni par Google Traduction

OUTILS

Inscription Newsletter

■ Deux éditions mensuelles gratuites

Inscription Annuaire

■ L'annuaire des pros

Publicité

■ 20000 visiteurs par mois

ANNUAIRE

■ MISSLER SOFTWARE / TOP SOLID

■ CXP Group

■ SILOG

■ INCWO

■ VARIOPOSITIF

■ SYXPERIANE

■ VAISONET

■ VERYSWING

■ MISSLER SOFTWARE -

TOPSOLID

■ ATHENEO by Mismo

■ FITNET MANAGER

■ VERO Software

■ SHORTWAYS

■ GROUPE COGESER

tout l'annuaire

TRIBUNE LIBRE

■ Maîtriser l'effet papillon* sur la Supply Chain, un

enjeu crucial pour les entreprises en matière de gestion de risques

13/04/2017 • Quand la presse parle de chaîne logistique, c'est très souvent pour rapporter un problème de grande ampleur. La globalisation de l'économie et la recherche permanente de compétitivité ont en effet décuplé la complexité e ...

■ L'AS/400, vecteur de convoitise des pirates

12/04/2017 • Le serveur Application System/400 que l'on appelle plus communément AS/400 (par simplification, j'utilise AS/400 pour les systèmes dénommés AS/400, iSeries et IBM i) possède la réputation d'être l'une des plateformes très ...

toutes les tribunes libres



22
FÉV
2017

TOUTE L'ACTUALITÉ > OFFRE D'EMPLOI

Ingénieurs commerciaux indirect H/F (éditeur)

OFFRES D'EMPLOI,

Créée en 2001, **Oxatis** est l'éditeur de solutions E-commerce N°1 en Europe. Oxatis, ce sont 10 500 boutiques en ligne actives qui ont réalisé 500 M€ de volume d'affaires en 2015 dans 4 pays et plus de 21 domaines d'activités. Dans le cadre de l'expansion de son service commercial indirect, Oxatis recrute

3 Ingénieurs Commerciaux à Marseille, Paris, Lyon.

En rejoignant cette équipe de 7 personnes, vous participerez au développement et l'animation de notre réseau de revendeurs certifiés afin de positionner Oxatis comme le leader incontesté des solutions e-Commerce connectées aux plus grands éditeurs de logiciel gestion commerciale (Sage, Ciel, EBP, WaveSoft, Cegid...) ;

Vos principales missions :

- Recruter et former de nouveaux partenaires ;
- Développer les relations avec les partenaires existants pour renforcer les résultats ;
- Assurer la mise en place et le suivi des plans d'actions auprès du réseau de revendeurs (technique, commercial et marketing) afin de développer leur nombre et leur niveau de compétence sur l'offre Oxatis ;



WaveSoft annonce son retour sur IT Partners

Editeur d'un progiciel de gestion intégré, commercialisé 100% en mode indirect, WaveSoft arrive sur le salon IT Partners, les 8 et 9 mars 2017 - Stand H34, avec une nouvelle version de son outil, la V20, et des objectifs ciblés de recrutement de nouveaux partenaires en régions. En s'appuyant sur une trésorerie solide qui lui permet de financer ses projets en toute indépendance, WaveSoft investit chaque année dans l'évolution de son outil. En 2016, l'entreprise a dédié de nouveaux moyens à la R&D, et étoffé son équipe de développeurs avec l'embauche de chefs de projet seniors. En parallèle, sa stratégie marketing et son organisation commerciale ont été repensées. L'arrivée d'un nouveau directeur commercial début janvier 2017 préfigure une intensification du recrutement en régions, et un renforcement de la politique d'animation donnant la priorité à un accompagnement des revendeurs sur les projets à valeur ajoutée. « Ce rendez-vous annuel sur IT Partners est incontournable pour nous. C'est l'occasion de présenter nos nouveautés, de faire des démonstrations et d'échanger sur les détails de nos contrats de distribution avec des sociétés venues de la France entière. Notre objectif est de couvrir l'ensemble du territoire national par une représentation locale de proximité, avec des intégrateurs sélectionnés, qui savent mener à bien des projets quelquefois complexes », explique le PDG, Philippe Villain. L'interface utilisateur de la nouvelle version a été repensée afin d'apporter une expérience utilisateur plus intuitive. Cette évolution ergonomique est accompagnée de nombreux ajouts fonctionnels, sur les modules principaux de la suite : Comptabilité (rapprochement automatique), Gestion Commerciale (Paramétrage de styles de lignes des pièces), CRM (Ajout de la fonction achat, refonte complète de la gestion des emails, gestion protocole IMAP, refonte de la fenêtre d'accueil, couplage téléphonie-informatique, géolocalisation et calculs d'itinéraires Google Maps), Point de vente, Production.



WaveSoft annonce son retour sur IT Partners

Editeur d'un progiciel de gestion intégré, commercialisé 100% en mode indirect, WaveSoft arrive sur le salon IT Partners, les 8 et 9 mars 2017 - Stand H34, avec une nouvelle version de son outil, la V20, et des objectifs ciblés de recrutement de nouveaux partenaires en régions.

En s'appuyant sur une trésorerie solide qui lui permet de financer ses projets en toute indépendance, WaveSoft investit chaque année dans l'évolution de son outil. En 2016, l'entreprise a dédié de nouveaux moyens à la R&D, et étoffé son équipe de développeurs avec l'embauche de chefs de projet seniors. En parallèle, sa stratégie marketing et son organisation commerciale ont été repensées. L'arrivée d'un nouveau directeur commercial début janvier 2017 préfigure une intensification du recrutement en régions, et un renforcement de la politique d'animation donnant la priorité à un accompagnement des revendeurs sur les projets à valeur ajoutée. « Ce rendez-vous annuel sur IT Partners est incontournable pour nous. C'est l'occasion de présenter nos nouveautés, de faire des démonstrations et d'échanger sur les détails de nos contrats de distribution avec des sociétés venues de la France entière. Notre objectif est de couvrir l'ensemble du territoire national par une représentation locale de proximité, avec des intégrateurs sélectionnés, qui savent mener à bien des projets quelquefois complexes », explique le PDG, Philippe Villain. L'interface utilisateur de la nouvelle version a été repensée afin d'apporter une expérience utilisateur plus intuitive. Cette évolution ergonomique est accompagnée de nombreux ajouts fonctionnels, sur les modules principaux de la suite: Comptabilité (rapprochement automatique), Gestion Commerciale (Paramétrage de styles de lignes des pièces), CRM (Ajout de la fonction achat, refonte complète de la gestion des emails, gestion protocole IMAP, refonte de la fenêtre d'accueil, couplage téléphonie-informatique, géolocalisation et calculs d'itinéraires Google Maps), Point de vente, Production.



WaveSoft annonce son retour sur IT Partners

Editeur d'un progiciel de gestion intégré, commercialisé 100% en mode indirect, WaveSoft arrive sur le salon IT Partners, les 8 et 9 mars 2017 - Stand H34, avec une nouvelle version de son outil, la V20, et des objectifs ciblés de recrutement de nouveaux partenaires en régions.

En s'appuyant sur une trésorerie solide qui lui permet de financer ses projets en toute indépendance, WaveSoft investit chaque année dans l'évolution de son outil. En 2016, l'entreprise a dédié de nouveaux moyens à la R&D, et étoffé son équipe de développeurs avec l'embauche de chefs de projet seniors. En parallèle, sa stratégie marketing et son organisation commerciale ont été repensées. L'arrivée d'un nouveau directeur commercial début janvier 2017 préfigure une intensification du recrutement en régions, et un renforcement de la politique d'animation donnant la priorité à un accompagnement des revendeurs sur les projets à valeur ajoutée. « Ce rendez-vous annuel sur IT Partners est incontournable pour nous. C'est l'occasion de présenter nos nouveautés, de faire des démonstrations et d'échanger sur les détails de nos contrats de distribution avec des sociétés venues de la France entière. Notre objectif est de couvrir l'ensemble du territoire national par une représentation locale de proximité, avec des intégrateurs sélectionnés, qui savent mener à bien des projets quelquefois complexes », explique le PDG, Philippe Villain. L'interface utilisateur de la nouvelle version a été repensée afin d'apporter une expérience utilisateur plus intuitive. Cette évolution ergonomique est accompagnée de nombreux ajouts fonctionnels, sur les modules principaux de la suite : Comptabilité (rapprochement automatique), Gestion Commerciale (Paramétrage de styles de lignes des pièces), CRM (Ajout de la fonction achat, refonte complète de la gestion des emails, gestion protocole IMAP, refonte de la fenêtre d'accueil, couplage téléphonie-informatique, géolocalisation et calculs d'itinéraires Google Maps), Point de vente, Production. Publié le mardi 21 février 2017



WaveSoft annonce son retour sur IT Partners

Editeur d'un progiciel de gestion intégré, commercialisé 100% en mode indirect, WaveSoft arrive sur le salon IT Partners, les 8 et 9 mars 2017 - Stand H34, avec une nouvelle version de son outil, la V20, et des objectifs ciblés de recrutement de nouveaux partenaires en régions.

En s'appuyant sur une trésorerie solide qui lui permet de financer ses projets en toute indépendance, WaveSoft investit chaque année dans l'évolution de son outil. En 2016, l'entreprise a dédié de nouveaux moyens à la R&D, et étoffé son équipe de développeurs avec l'embauche de chefs de projet seniors. En parallèle, sa stratégie marketing et son organisation commerciale ont été repensées. L'arrivée d'un nouveau directeur commercial début janvier 2017 préfigure une intensification du recrutement en régions, et un renforcement de la politique d'animation donnant la priorité à un accompagnement des revendeurs sur les projets à valeur ajoutée. « Ce rendez-vous annuel sur IT Partners est incontournable pour nous. C'est l'occasion de présenter nos nouveautés, de faire des démonstrations et d'échanger sur les détails de nos contrats de distribution avec des sociétés venues de la France entière. Notre objectif est de couvrir l'ensemble du territoire national par une représentation locale de proximité, avec des intégrateurs sélectionnés, qui savent mener à bien des projets quelquefois complexes », explique le PDG, Philippe Villain. L'interface utilisateur de la nouvelle version a été repensée afin d'apporter une expérience utilisateur plus intuitive. Cette évolution ergonomique est accompagnée de nombreux ajouts fonctionnels, sur les modules principaux de la suite: Comptabilité (rapprochement automatique), Gestion Commerciale (Paramétrage de styles de lignes des pièces), CRM (Ajout de la fonction achat, refonte complète de la gestion des emails, gestion protocole IMAP, refonte de la fenêtre d'accueil, couplage téléphonie-informatique, géolocalisation et calculs d'itinéraires Google Maps), Point de vente, Production.



WaveSoft annonce son retour sur IT Partners

Publié le Mardi 21 Février 2017 Editeur d'un progiciel de gestion intégré, commercialisé 100% en mode indirect, WaveSoft arrive sur le salon IT Partners, les 8 et 9 mars 2017 - Stand H34, avec une nouvelle version de son outil, la V20, et des objectifs ciblés de recrutement de nouveaux partenaires en régions.

En s'appuyant sur une trésorerie solide qui lui permet de financer ses projets en toute indépendance, WaveSoft investit chaque année dans l'évolution de son outil. En 2016, l'entreprise a dédié de nouveaux moyens à la R&D, et étoffé son équipe de développeurs avec l'embauche de chefs de projet seniors. En parallèle, sa stratégie marketing et son organisation commerciale ont été repensées. L'arrivée d'un nouveau directeur commercial début janvier 2017 préfigure une intensification du recrutement en régions, et un renforcement de la politique d'animation donnant la priorité à un accompagnement des revendeurs sur les projets à valeur ajoutée. « Ce rendez-vous annuel sur IT Partners est incontournable pour nous. C'est l'occasion de présenter nos nouveautés, de faire des démonstrations et d'échanger sur les détails de nos contrats de distribution avec des sociétés venues de la France entière. Notre objectif est de couvrir l'ensemble du territoire national par une représentation locale de proximité, avec des intégrateurs sélectionnés, qui savent mener à bien des projets quelquefois complexes », explique le PDG, Philippe Villain. L'interface utilisateur de la nouvelle version a été repensée afin d'apporter une expérience utilisateur plus intuitive. Cette évolution ergonomique est accompagnée de nombreux ajouts fonctionnels, sur les modules principaux de la suite: Comptabilité (rapprochement automatique), Gestion Commerciale (Paramétrage de styles de lignes des pièces), CRM (Ajout de la fonction achat, refonte complète de la gestion des emails, gestion protocole IMAP, refonte de la fenêtre d'accueil, couplage téléphonie-informatique, géolocalisation et calculs d'itinéraires Google Maps), Point de vente, Production.



Wavesoft lance une nouvelle version de son outil

L'interface utilisateur de cette nouvelle version a été repensée afin d'apporter une expérience utilisateur plus intuitive. Cette évolution ergonomique est accompagnée de nombreux ajouts

fonctionnels sur les modules principaux de la suite: comptabilité (rapprochement automatique), gestion commerciale (paramétrage de styles de lignes des pièces), CRM (ajout de la fonction achat, refonte complète de la gestion des e-mails, gestion protocole IMAP, refonte de la fenêtre d'accueil, couplage téléphonie-informatique, géolocalisation et calculs d'itinéraires Google Maps), point de vente, production.

En 2016, l'éditeur a dédié de nouveaux moyens à la R&D et étoffé son équipe de développeurs avec l'embauche de chefs de projet seniors. En parallèle, sa stratégie marketing et son organisation commerciale ont été repensées. L'arrivée d'un nouveau directeur commercial début janvier 2017 préfigure une intensification du recrutement en régions et un renforcement de la politique d'animation donnant la priorité à un accompagnement des revendeurs sur les projets à valeur ajoutée.



WaveSoft de retour sur IT Partners

GMT 8 et 9 mars 2017 – Stand H34 Editeur d'un progiciel de gestion intégré, commercialisé 100% en mode indirect, WaveSoft arrive sur le salon IT Partners avec une nouvelle version de son outil, la V20, et des objectifs ciblés de recrutement de nouveaux partenaires en régions. L'année 2016 s'inscrit dans la continuité pour WaveSoft qui affiche une stabilité et une pérennité certaines avec ses 13 ans de croissance ininterrompue et un parc de 22 000 utilisateurs. En s'appuyant sur une trésorerie solide qui lui permet de financer ses projets en toute indépendance, WaveSoft investit chaque année dans l'évolution de son outil. En 2016, l'entreprise a dédié de nouveaux moyens à la R&D, et étoffé son équipe de développeurs avec l'embauche de chefs de projet seniors. En parallèle, sa stratégie marketing et son organisation commerciale ont été repensées. L'arrivée d'un nouveau directeur commercial début janvier 2017 préfigure une intensification du recrutement en régions, et un renforcement de la politique d'animation donnant la priorité à un accompagnement des revendeurs sur les projets à valeur ajoutée. « Ce rendez-vous annuel sur IT Partners est incontournable pour nous. C'est l'occasion de présenter nos nouveautés, de faire des démonstrations et d'échanger sur les détails de nos contrats de distribution avec des sociétés venues de la France entière. Notre objectif est de couvrir l'ensemble du territoire national par une représentation locale de proximité, avec des intégrateurs sélectionnés, qui savent mener à bien des projets quelquefois complexes », explique le PDG, Philippe Villain. Une nouvelle version présentée sur le salon : la V20

L'interface utilisateur de la nouvelle version a été repensée afin d'apporter une expérience utilisateur plus intuitive. Cette évolution ergonomique est accompagnée de nombreux ajouts fonctionnels, sur les modules principaux de la suite : Comptabilité (rapprochement automatique), Gestion Commerciale (Paramétrage de styles de lignes des pièces), CRM (Ajout de la fonction achat, refonte complète de la gestion des emails, gestion protocole IMAP, refonte de la fenêtre d'accueil, couplage téléphonie-informatique, géolocalisation et calculs d'itinéraires Google Maps), Point de vente, Production. Retrouvez WaveSoft sur le salon IT Partners les 8 et 9 mars 2017 à Disneyland Paris ! La 12ème édition du salon IT Partners sera donc l'occasion de lancer la campagne de recrutement de nouveaux revendeurs pour cette nouvelle année 2017. L'équipe commerciale WaveSoft vous donne rendez-vous sur le stand H34 pour échanger et assister à des présentations des différents modules. A propos de WAVESOFT Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français de solutions de gestion à destination des TPE et PME-PMI des secteurs du négoce, des services et de l'industrie, crée des solutions novatrices de gestion globale de l'entreprise, commercialisées via un réseau de revendeurs agréés. L'ERP modulaire WaveSoft se compose de 10 modules qui couvrent l'ensemble des besoins d'une entreprise : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Décisionnel, Immobilisations, Production, Automate de Transferts, Liaisons Bancaires et Etats financiers. L'ERP WaveSoft est conçu et développé autour d'un socle technologique qui permet de bâtir un système d'informations ouvert, évolutif et à haute disponibilité. Ainsi, toute l'information de l'entreprise est centralisée avec la constitution d'une base de connaissances des échanges entre les collaborateurs et les tiers extérieurs. 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. WaveSoft dispose d'une base de 22.000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 13 ans. Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr> Contact presse : Agence C3M – Tél : 01 47 34 01 15 Michelle Amiard, michelle@agence-c3m.com This announcement is distributed by NASDAQ OMX Corporate Solutions on behalf of NASDAQ OMX Corporate Solutions clients. The issuer of this announcement warrants that they are solely responsible for the content, accuracy and originality of the information contained therein. Source: AGENCE C3M via GlobeNewswire HUG#2080395 Cet article est apparu en premier sur La Bourse et la Vie .



WaveSoft de retour sur IT Partners

Editeur d'un progiciel de gestion intégré, commercialisé 100% en mode indirect, WaveSoft arrive sur le salon IT Partners avec une nouvelle version de son outil, la V20, et des objectifs ciblés de recrutement de nouveaux partenaires en régions.

L'année 2016 s'inscrit dans la continuité pour WaveSoft qui affiche une stabilité et une pérennité certaines avec ses 13 ans de croissance ininterrompue et un parc de 22 000 utilisateurs. En s'appuyant sur une trésorerie solide qui lui permet de financer ses projets en toute indépendance, WaveSoft investit chaque année dans l'évolution de son outil. En 2016, l'entreprise a dédié de nouveaux moyens à la R&D, et étoffé son équipe de développeurs avec l'embauche de chefs de projet seniors. En parallèle, sa stratégie marketing et son organisation commerciale ont été repensées. L'arrivée d'un nouveau directeur commercial début janvier 2017 préfigure une intensification du recrutement en régions, et un renforcement de la politique d'animation donnant la priorité à un accompagnement des revendeurs sur les projets à valeur ajoutée. «Ce rendez-vous annuel sur IT Partners est incontournable pour nous. C'est l'occasion de présenter nos nouveautés, de faire des démonstrations et d'échanger sur les détails de nos contrats de distribution avec des sociétés venues de la France entière. Notre objectif est de couvrir l'ensemble du territoire national par une représentation locale de proximité, avec des intégrateurs sélectionnés, qui savent mener à bien des projets quelquefois complexes», explique le PDG, Philippe Villain. Une nouvelle version présentée sur le salon : la V20. L'interface utilisateur de la nouvelle version a été repensée afin d'apporter une expérience utilisateur plus intuitive. Cette évolution ergonomique est accompagnée de nombreux ajouts fonctionnels, sur les modules principaux de la suite : Comptabilité (rapprochement automatique), Gestion Commerciale (Paramétrage de styles de lignes des pièces), CRM (Ajout de la fonction achat, refonte complète de la gestion des emails, gestion protocole IMAP, refonte de la fenêtre d'accueil, couplage téléphonie-informatique, géolocalisation et calculs d'itinéraires Google Maps), Point de vente, Production. Retrouvez WaveSoft sur le salon IT Partners les 8 et 9 mars 2017 à Disneyland Paris ! La 12ème édition du salon IT Partners sera donc l'occasion de lancer la campagne de recrutement de nouveaux revendeurs pour cette nouvelle année 2017. L'équipe commerciale WaveSoft vous donne rendez-vous sur le stand H34 pour échanger et assister à des présentations des différents modules. A propos de WAVESOFT Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français de solutions de gestion à destination des TPE et PME-PMI des secteurs du négoce, des services et de l'industrie, crée des solutions novatrices de gestion globale de l'entreprise, commercialisées via un réseau de revendeurs agréés. L'ERP modulaire WaveSoft se compose de 10 modules qui couvrent l'ensemble des besoins d'une entreprise : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Décisionnel, Immobilisations, Production, Automate de Transferts, Liaisons Bancaires et Etats financiers. L'ERP WaveSoft est conçu et développé autour d'un socle technologique qui permet de bâtir un système d'informations ouvert, évolutif et à haute disponibilité. Ainsi, toute l'information de l'entreprise est centralisée avec la constitution d'une base de connaissances des échanges entre les collaborateurs et les tiers extérieurs. 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. WaveSoft dispose d'une base de 22.000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 13 ans. Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr> Contact presse : Agence C3M - Tél : 01 47 34 01 15 Michelle Amiard, michelle@agence-c3m.com This announcement is distributed by Nasdaq Corporate Solutions on behalf of Nasdaq Corporate Solutions clients. The issuer of this announcement warrants that they are solely responsible for the content, accuracy and originality of the information contained therein.



WaveSoft de retour sur IT Partners

Editeur d'un progiciel de gestion intégré, commercialisé 100% en mode indirect, WaveSoft arrive sur le salon IT Partners avec une nouvelle version de son outil, la V20, et des objectifs ciblés de recrutement de nouveaux partenaires en régions.

L'année 2016 s'inscrit dans la continuité pour WaveSoft qui affiche une stabilité et une pérennité certaines avec ses 13 ans de croissance ininterrompue et un parc de 22 000 utilisateurs. En s'appuyant sur une trésorerie solide qui lui permet de financer ses projets en toute indépendance, WaveSoft investit chaque année dans l'évolution de son outil. En 2016, l'entreprise a dédié de nouveaux moyens à la R&D, et étoffé son équipe de développeurs avec l'embauche de chefs de projet seniors. En parallèle, sa stratégie marketing et son organisation commerciale ont été repensées. L'arrivée d'un nouveau directeur commercial début janvier 2017 préfigure une intensification du recrutement en régions, et un renforcement de la politique d'animation donnant la priorité à un accompagnement des revendeurs sur les projets à valeur ajoutée. « Ce rendez-vous annuel sur IT Partners est incontournable pour nous. C'est l'occasion de présenter nos nouveautés, de faire des démonstrations et d'échanger sur les détails de nos contrats de distribution avec des sociétés venues de la France entière. Notre objectif est de couvrir l'ensemble du territoire national par une représentation locale de proximité, avec des intégrateurs sélectionnés, qui savent mener à bien des projets quelquefois complexes », explique le PDG, Philippe Villain. Une nouvelle version présentée sur le salon : la V20. L'interface utilisateur de la nouvelle version a été repensée afin d'apporter une expérience utilisateur plus intuitive. Cette évolution ergonomique est accompagnée de nombreux ajouts fonctionnels, sur les modules principaux de la suite : Comptabilité (rapprochement automatique), Gestion Commerciale (Paramétrage de styles de lignes des pièces), CRM (Ajout de la fonction achat, refonte complète de la gestion des emails, gestion protocole IMAP, refonte de la fenêtre d'accueil, couplage téléphonie-informatique, géolocalisation et calculs d'itinéraires Google Maps), Point de vente, Production. Retrouvez WaveSoft sur le salon IT Partners les 8 et 9 mars 2017 à Disneyland Paris ! La 12ème édition du salon IT Partners sera donc l'occasion de lancer la campagne de recrutement de nouveaux revendeurs pour cette nouvelle année 2017. L'équipe commerciale WaveSoft vous donne rendez-vous sur le stand H34 pour échanger et assister à des présentations des différents modules. A propos de WAVESOFT Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français de solutions de gestion à destination des TPE et PME-PMI des secteurs du négoce, des services et de l'industrie, crée des solutions novatrices de gestion globale de l'entreprise, commercialisées via un réseau de revendeurs agréés. L'ERP modulaire WaveSoft se compose de 10 modules qui couvrent l'ensemble des besoins d'une entreprise : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Décisionnel, Immobilisations, Production, Automate de Transferts, Liaisons Bancaires et Etats financiers. L'ERP WaveSoft est conçu et développé autour d'un socle technologique qui permet de bâtir un système d'informations ouvert, évolutif et à haute disponibilité. Ainsi, toute l'information de l'entreprise est centralisée avec la constitution d'une base de connaissances des échanges entre les collaborateurs et les tiers extérieurs. 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. WaveSoft dispose d'une base de 22.000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 13 ans. Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr> Contact presse : Agence C3M - Tél : 01 47 34 01 15 Michelle Amiard, michelle@agence-c3m.com This announcement is distributed by Nasdaq Corporate Solutions on behalf of Nasdaq Corporate Solutions clients. The issuer of this announcement warrants that they are solely responsible for the content, accuracy and originality of the information contained therein.



WaveSoft de retour sur IT Partners

8 et 9 mars 2017 - Stand H34 Editeur d'un progiciel de gestion intégré, commercialisé 100% en mode indirect, WaveSoft arrive sur le salon IT Partners avec une nouvelle version de son outil, la V20, et des objectifs ciblés de recrutement de nouveaux partenaires en régions. L'année 2016 s'inscrit dans la continuité pour WaveSoft qui affiche une stabilité et une pérennité certaines avec ses 13 ans de croissance ininterrompue et un parc de 22 000 utilisateurs. En s'appuyant sur une trésorerie solide qui lui permet de financer ses projets en toute indépendance, WaveSoft investit chaque année dans l'évolution de son outil. En 2016, l'entreprise a dédié de nouveaux moyens à la R&D, et étoffé son équipe de développeurs avec l'embauche de chefs de projet seniors. En parallèle, sa stratégie marketing et son organisation commerciale ont été repensées. L'arrivée d'un nouveau directeur commercial début janvier 2017 préfigure une intensification du recrutement en régions, et un renforcement de la politique d'animation donnant la priorité à un accompagnement des revendeurs sur les projets à valeur ajoutée. « Ce rendez-vous annuel sur IT Partners est incontournable pour nous. C'est l'occasion de présenter nos nouveautés, de faire des démonstrations et d'échanger sur les détails de nos contrats de distribution avec des sociétés venues de la France entière. Notre objectif est de couvrir l'ensemble du territoire national par une représentation locale de proximité, avec des intégrateurs sélectionnés, qui savent mener à bien des projets quelquefois complexes », explique le PDG, Philippe Villain. Une nouvelle version présentée sur le salon : la V20 L'interface utilisateur de la nouvelle version a été repensée afin d'apporter une expérience utilisateur plus intuitive. Cette évolution ergonomique est accompagnée de nombreux ajouts fonctionnels, sur les modules principaux de la suite : Comptabilité (rapprochement automatique), Gestion Commerciale (Paramétrage de styles de lignes des pièces), CRM (Ajout de la fonction achat, refonte complète de la gestion des emails, gestion protocole IMAP, refonte de la fenêtre d'accueil, couplage téléphonie-informatique, géolocalisation et calculs d'itinéraires Google Maps), Point de vente, Production. Retrouvez WaveSoft sur le salon IT Partners les 8 et 9 mars 2017 à Disneyland Paris ! La 12ème édition du salon IT Partners sera donc l'occasion de lancer la campagne de recrutement de nouveaux revendeurs pour cette nouvelle année 2017. L'équipe commerciale WaveSoft vous donne rendez-vous sur le stand H34 pour échanger et assister à des présentations des différents modules. A propos de WAVESOFT. Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français de solutions de gestion à destination des TPE et PME-PMI des secteurs du négoce, des services et de l'industrie, crée des solutions novatrices de gestion globale de l'entreprise, commercialisées via un réseau de revendeurs agréés. L'ERP modulaire WaveSoft se compose de 10 modules qui couvrent l'ensemble des besoins d'une entreprise : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Décisionnel, Immobilisations, Production, Automate de Transferts, Liaisons Bancaires et Etats financiers. L'ERP WaveSoft est conçu et développé autour d'un socle technologique qui permet de bâtir un système d'informations ouvert, évolutif et à haute disponibilité. Ainsi, toute l'information de l'entreprise est centralisée avec la constitution d'une base de connaissances des échanges entre les collaborateurs et les tiers extérieurs. 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. WaveSoft dispose d'une base de 22.000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 13 ans. Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr> Contact presse : Agence C3M - Tél : 01 47 34 01 15 Michelle Amiard, michelle@agence-c3m.com This announcement is distributed by Nasdaq Corporate Solutions on behalf of Nasdaq Corporate Solutions clients. The issuer of this announcement warrants that they are solely responsible for the content, accuracy and originality of the information contained therein. Source: AGENCE C3M via Globenewswire



WaveSoft de retour sur IT Partners

8 et 9 mars 2017 – Stand H34 Editeur d'un progiciel de gestion intégré, commercialisé 100% en mode indirect, WaveSoft arrive sur le salon IT Partners avec une nouvelle version de son outil, la V20, et des objectifs ciblés de recrutement de nouveaux partenaires en régions. L'année 2016 s'inscrit dans la continuité pour WaveSoft qui affiche une stabilité et une pérennité certaines avec ses 13 ans de croissance ininterrompue et un parc de 22 000 utilisateurs. En s'appuyant sur une trésorerie solide qui lui permet de financer ses projets en toute indépendance, WaveSoft investit chaque année dans l'évolution de son outil. En 2016, l'entreprise a dédié de nouveaux moyens à la R&D, et étoffé son équipe de développeurs avec l'embauche de chefs de projet seniors. En parallèle, sa stratégie marketing et son organisation commerciale ont été repensées. L'arrivée d'un nouveau directeur commercial début janvier 2017 préfigure une intensification du recrutement en régions, et un renforcement de la politique d'animation donnant la priorité à un accompagnement des revendeurs sur les projets à valeur ajoutée. « Ce rendez-vous annuel sur IT Partners est incontournable pour nous. C'est l'occasion de présenter nos nouveautés, de faire des démonstrations et d'échanger sur les détails de nos contrats de distribution avec des sociétés venues de la France entière. Notre objectif est de couvrir l'ensemble du territoire national par une représentation locale de proximité, avec des intégrateurs sélectionnés, qui savent mener à bien des projets quelquefois complexes », explique le PDG, Philippe Villain. Une nouvelle version présentée sur le salon : la V20 L'interface utilisateur de la nouvelle version a été repensée afin d'apporter une expérience utilisateur plus intuitive. Cette évolution ergonomique est accompagnée de nombreux ajouts fonctionnels, sur les modules principaux de la suite : Comptabilité (rapprochement automatique), Gestion Commerciale (Paramétrage de styles de lignes des pièces), CRM (Ajout de la fonction achat, refonte complète de la gestion des emails, gestion protocole IMAP, refonte de la fenêtre d'accueil, couplage téléphonie-informatique, géolocalisation et calculs d'itinéraires Google Maps), Point de vente, Production. Retrouvez WaveSoft sur le salon IT Partners les 8 et 9 mars 2017 à Disneyland Paris ! La 12ème édition du salon IT Partners sera donc l'occasion de lancer la campagne de recrutement de nouveaux revendeurs pour cette nouvelle année 2017. L'équipe commerciale WaveSoft vous donne rendez-vous sur le stand H34 pour échanger et assister à des présentations des différents modules. A propos de WAVESOFT. Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français de solutions de gestion à destination des TPE et PME-PMI des secteurs du négoce, des services et de l'industrie, crée des solutions novatrices de gestion globale de l'entreprise, commercialisées via un réseau de revendeurs agréés. L'ERP modulaire WaveSoft se compose de 10 modules qui couvrent l'ensemble des besoins d'une entreprise : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Décisionnel, Immobilisations, Production, Automate de Transferts, Liaisons Bancaires et Etats financiers. L'ERP WaveSoft est conçu et développé autour d'un socle technologique qui permet de bâtir un système d'informations ouvert, évolutif et à haute disponibilité. Ainsi, toute l'information de l'entreprise est centralisée avec la constitution d'une base de connaissances des échanges entre les collaborateurs et les tiers extérieurs. 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. WaveSoft dispose d'une base de 22.000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 13 ans. Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr> Contact presse : Agence C3M – Tél : 01 47 34 01 15 Michelle Amiard, michelle@agence-c3m.com This announcement is distributed by NASDAQ OMX Corporate Solutions on behalf of NASDAQ OMX Corporate Solutions clients. The issuer of this announcement warrants that they are solely responsible for the content, accuracy and originality of the information contained therein. Source: AGENCE C3M via GlobeNewswire HUG#2



INITIATIVES LOCALES



décideurs locaux

INFORMATIQUE

WAVESOFT

Salvatore Conte

prend la direction commerciale

A 53 ans, ce diplômé de Sup de Vente CCI Paris/IDF de Versailles Val d'Oise assumait, depuis près de cinq ans, les fonctions de directeur commercial à l'agence de Paris chez Report One. Auparavant, il a notamment été responsable de région chez Sylob.

INGENIERIE

SPIE CITYNETWORKS

Luc Sauze

est nommé directeur général

Cet ingénieur Ensea (Cergy), titulaire d'un DESS en gestion à Montpellier, était directeur opérationnel au sein de Spie sud-est depuis 2006. En 2016, il avait assumé la direction infrastructures et télécoms services France.



WaveSoft : Salvatore Conte, Luc Sauze

prend la direction commercialeest nommé directeur général

A 53 ans, ce diplômé de Sup de Vente CCI Paris/IDF de Versailles Val d'Oise assumait, depuis près de cinq ans, les fonctions de directeur commercial à l'agence de Paris chez Report One....



WaveSoft recrute un nouveau Directeur Commercial

Publié le 25 Janvier 2017

L'éditeur d'ERP **WaveSoft** annonce la nomination, à la tête de son équipe commerciale, de Salvatore Conte. Ce dernier apporte à l'éditeur une expertise de plus de 15 ans au contact du secteur de l'édition de progiciels, à des fonctions analogues de développement et d'encadrement commercial.

Avant d'arriver chez **WaveSoft**, Salvatore Conte a assumé pendant près de 5 ans chez Report One, éditeur d'informatique décisionnelle, les fonctions de Directeur Commercial à l'agence de Paris. Il a été également Responsable de Région durant 5 ans chez Sylob, un éditeur d'ERP spécialisé dans les PME-PMI avec une approche directe. Auparavant, il a passé 6 années au sein de la SSII Ares, en tant que Coordinateur National « Grands Comptes », en charge de la mise en place d'accords nationaux pour le Groupe et ses 18 agences régionales. Salvatore Conte, 53 ans, est diplômé de Sup de Vente CCI Paris/IDF de Versailles Val d'Oise (Yvelines).



Réagir à cet article | Transférer par mail | Imprimer l'article avec | Noter Annuler Noter cet article Annuler Ajouter un commentaire Recopiez les caractères Mémoireiser mes informations pour faciliter mes prochains envois de commentaires. Annuler Transférer par mail Email du destinataire Message ou commentaire Recopiez les caractères

Ce message sera transmis depuis l'adresse IP 193.178.140.126



L'éditeur d'ERP **WaveSoft** recrute un nouveau Directeur Commercial, Salvatore Conte

Sponsorisé par NASDAQ **WaveSoft**, a nommé à la tête de son équipe commerciale, un senior de la distribution indirecte. Salvatore Conte apporte à l'éditeur une expertise de plus de 15 ans au contact du secteur de l'édition de progiciels, à des fonctions analogues de développement et d'encadrement commercial. Avant d'arriver chez **WaveSoft**, Salvatore Conte a assumé pendant près



WaveSoft, a nommé à la tête de son équipe commerciale, un senior de la distribution indirecte. Salvatore Conte apporte à l'éditeur une expertise de plus de 15 ans au contact du secteur de l'édition de progiciels, à des fonctions analogues de développement et d'encadrement commercial.

Avant d'arriver chez **WaveSoft**, Salvatore Conte a assumé pendant près de 5 ans chez

REPORT ONE

, éditeur d'informatique décisionnelle, les fonctions de Directeur Commercial à l'agence de Paris. Il a été également Responsable de Région durant 5 ans chez

SYLOB

, un éditeur d'ERP spécialisé dans les PME-PMI avec une approche directe. Auparavant, il a passé 6 années au sein de la SSII

ARES

, en tant que Coordinateur National « Grands Comptes », en charge de la mise en place d'accords nationaux pour le Groupe et ses 18 agences régionales.

Salvatore, 53 ans, est diplômé de Sup de Vente CCI Paris/IDF de Versailles Val d'Oise (Yvelines).

Philippe Villain, PDG de **WaveSoft**, se réjouit de cette nomination : «

Salvatore Conte nous apporte un savoir-faire opérationnel qui s'appuie sur des années d'expérience dans l'animation d'équipes commerciales chez des éditeurs d'ERP. Son arrivée nous permet de clarifier notre organisation et nos axes de développement, avec un objectif ambitieux de croissance à deux chiffres pour 2017

. »

Salvatore Conte ajoute : «

WaveSoft est un éditeur installé qui bénéficie d'une solide réputation auprès de ses partenaires-intégrateurs. Nous mettrons en place à court et moyen termes une nouvelle stratégie commerciale avec l'appui d'intégrateurs régionaux et locaux qui partagent notre vision client et font confiance à notre modèle commercial 100% indirect pour mener des deals mutuellement avantageux.

»

A propos de WAVESOFT

Créé en 2003, **WaveSoft**, éditeur français de solutions de gestion à destination des TPE et PME-PMI des secteurs du négoce, des services et de l'industrie, créé des solutions novatrices de

gestion globale de l'entreprise, commercialisées via un réseau de revendeurs agréés. L'ERP modulaire **WaveSoft** se compose de 10 modules qui couvrent l'ensemble des besoins d'une entreprise : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Décisionnel, Immobilisations, Production, Automate de Transferts, Liaisons Bancaires et Etats financiers. L'ERP **WaveSoft** est conçu et développé autour d'un socle technologique qui permet de bâtir un système d'informations ouvert, évolutif et à haute disponibilité. Ainsi, toute l'information de l'entreprise est centralisée avec la constitution d'une base de connaissances des échanges entre les collaborateurs et les tiers extérieurs. 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. **WaveSoft** dispose d'une base de 22.000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 13 ans.

Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr>

This announcement is distributed by NASDAQ OMX Corporate Solutions on behalf of NASDAQ OMX Corporate Solutions clients.

The issuer of this announcement warrants that they are solely responsible for the content, accuracy and originality of the information contained therein.

Source: AGENCE C3M via GlobeNewswire
HUG#2073386



L'éditeur d'ERP **WaveSoft** recrute un nouveau Directeur Commercial, Salvatore Conte



WaveSoft, a nommé à la tête de son équipe commerciale, un senior de la distribution indirecte. Salvatore Conte apporte à l'éditeur une expertise de plus de 15 ans au contact du secteur de l'édition de progiciels, à des fonctions analogues de développement et d'encadrement commercial.

Avant d'arriver chez **WaveSoft**, Salvatore Conte a assumé pendant près de 5 ans chez

REPORT ONE

, éditeur d'informatique décisionnelle, les fonctions de Directeur Commercial à l'agence de Paris. Il a été également Responsable de Région durant 5 ans chez

SYLOB

, un éditeur d'ERP spécialisé dans les PME-PMI avec une approche directe. Auparavant, il a passé 6 années au sein de la SSII

ARES

, en tant que Coordinateur National « Grands Comptes », en charge de la mise en place d'accords nationaux pour le Groupe et ses 18 agences régionales.

Salvatore, 53 ans, est diplômé de Sup de Vente CCI Paris/IDF de Versailles Val d'Oise (Yvelines).

Philippe Villain, PDG de **WaveSoft**, se réjouit de cette nomination : «

Salvatore Conte nous apporte un savoir-faire opérationnel qui s'appuie sur des années d'expérience dans l'animation d'équipes commerciales chez des éditeurs d'ERP. Son arrivée nous permet de clarifier notre organisation et nos axes de développement, avec un objectif ambitieux de croissance à deux chiffres pour 2017

. »

Salvatore Conte ajoute : «

WaveSoft est un éditeur installé qui bénéficie d'une solide réputation auprès de ses partenaires-intégrateurs. Nous mettrons en place à court et moyen termes une nouvelle stratégie commerciale avec l'appui d'intégrateurs régionaux et locaux qui partagent notre vision client et font confiance à notre modèle commercial 100% indirect pour mener des deals mutuellement avantageux.

»

A propos de **WAVESOFT**

Créé en 2003, **WaveSoft**, éditeur français de solutions de gestion à destination des TPE et PME-PMI des secteurs du négoce, des services et de l'industrie, créé des solutions novatrices de gestion globale de l'entreprise, commercialisées via un réseau de revendeurs agréés. L'ERP modulaire **WaveSoft** se compose de 10 modules qui couvrent l'ensemble des besoins d'une entreprise : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Décisionnel, Immobilisations, Production, Automate de Transferts, Liaisons Bancaires et Etats financiers. L'ERP **WaveSoft** est conçu et développé autour d'un socle technologique qui permet de bâtir un système d'informations ouvert, évolutif et à haute disponibilité. Ainsi, toute l'information de l'entreprise est centralisée avec la constitution d'une base de connaissances des échanges entre les collaborateurs et les tiers extérieurs. 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. **WaveSoft** dispose d'une base de 22.000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 13 ans.

Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr>

This announcement is distributed by NASDAQ OMX Corporate Solutions on behalf of NASDAQ OMX Corporate Solutions clients.

The issuer of this announcement warrants that they are solely responsible for the content, accuracy and originality of the information contained therein.

*Source: AGENCE C3M via GlobeNewswire
HUG#2073386*



WaveSoft recrute un nouveau Directeur Commercial

Le 25-Jan-2017

L'éditeur d'ERP **WaveSoft** annonce la nomination, à la tête de son équipe commerciale, de Salvatore Conte. Ce dernier apporte à l'éditeur une expertise de plus de 15 ans au contact du secteur de l'édition de progiciels, à des fonctions analogues de développement et d'encadrement commercial.

Avant d'arriver chez **WaveSoft**, Salvatore Conte a assumé pendant près de 5 ans chez Report One, éditeur d'informatique décisionnelle, les fonctions de Directeur Commercial à l'agence de Paris. Il a été également Responsable de Région durant 5 ans chez Sylob, un éditeur d'ERP spécialisé dans les PME-PMI avec une approche directe. Auparavant, il a passé 6 années au sein de la SSII Ares, en tant que Coordinateur National « Grands Comptes », en charge de la mise en place d'accords nationaux pour le Groupe et ses 18 agences régionales. Salvatore Conte, 53 ans, est diplômé de Sup de Vente CCI Paris/IDF de Versailles Val d'Oise (Yvelines).



WaveSoft recrute un nouveau Directeur Commercial

mercredi 25 janvier 2017

L'éditeur d'ERP **WaveSoft** annonce la nomination, à la tête de son équipe commerciale, de Salvatore Conte. Ce dernier apporte à l'éditeur une expertise de plus de 15 ans au contact du secteur de l'édition de progiciels, à des fonctions analogues de développement et d'encadrement commercial.

Avant d'arriver chez **WaveSoft**, Salvatore Conte a assumé pendant près de 5 ans chez Report One, éditeur d'informatique décisionnelle, les fonctions de Directeur Commercial à l'agence de Paris. Il a été également Responsable de Région durant 5 ans chez Sylob, un éditeur d'ERP spécialisé dans les PME-PMI avec une approche directe. Auparavant, il a passé 6 années au sein de la SSII Ares, en tant que Coordinateur National « Grands Comptes », en charge de la mise en place d'accords nationaux pour le Groupe et ses 18 agences régionales. Salvatore Conte, 53 ans, est diplômé de Sup de Vente CCI Paris/IDF de Versailles Val d'Oise (Yvelines).



Ajouter un commentaire Votre commentaire Recopiez les caractères
Mémoriser mes informations pour faciliter mes prochains envois de commentaires.

Transférer par mail Email du destinataire Recopiez les caractères



Ce message sera transmis depuis l'adresse IP 193.178.140.126



WaveSoft recrute un nouveau Directeur Commercial

L'éditeur d'ERP **WaveSoft** annonce la nomination, à la tête de son équipe commerciale, de Salvatore Conte. Ce dernier apporte à l'éditeur une expertise de plus de 15 ans au contact du secteur de l'édition de progiciels, à des fonctions analogues de développement et d'encadrement commercial. Avant d'arriver chez **WaveSoft**, Salvatore Conte a assumé pendant près de 5 ans chez Report One, éditeur d'informatique décisionnelle, les fonctions de Directeur Commercial à l'agence de Paris. Il a été également Responsable de Région durant 5 ans chez Sylob, un éditeur d'ERP spécialisé dans les PME-PMI avec une approche directe. Auparavant, il a passé 6 années au sein de la SSII Ares, en tant que Coordinateur National « Grands Comptes », en charge de la mise en place d'accords nationaux pour le Groupe et ses 18 agences régionales. Salvatore Conte, 53 ans, est diplômé de Sup de Vente CCI Paris/IDF de Versailles Val d'Oise (Yvelines).



WaveSoft recrute un nouveau Directeur Commercial

L'éditeur d'ERP **WaveSoft** annonce la nomination, à la tête de son équipe commerciale, de Salvatore Conte. Ce dernier apporte à l'éditeur une expertise de plus de 15 ans au contact du secteur de l'édition de progiciels, à des fonctions analogues de développement et d'encadrement commercial. Avant d'arriver chez **WaveSoft**, Salvatore Conte a assumé pendant près de 5 ans chez Report One, éditeur d'informatique décisionnelle, les fonctions de Directeur Commercial à l'agence de Paris. Il a été également Responsable de Région durant 5 ans chez Sylob, un éditeur d'ERP spécialisé dans les PME-PMI avec une approche directe. Auparavant, il a passé 6 années au sein de la SSII Ares, en tant que Coordinateur National « Grands Comptes », en charge de la mise en place d'accords nationaux pour le Groupe et ses 18 agences régionales. Salvatore Conte, 53 ans, est diplômé de Sup de Vente CCI Paris/IDF de Versailles Val d'Oise (Yvelines).



WaveSoft recrute un nouveau Directeur Commercial

Publié le 25 Janvier 2017 L'éditeur d'ERP **WaveSoft** annonce la nomination, à la tête de son équipe commerciale, de Salvatore Conte. Ce dernier apporte à l'éditeur une expertise de plus de 15 ans au contact du secteur de l'édition de progiciels, à des fonctions analogues de développement et d'encadrement commercial.

Avant d'arriver chez **WaveSoft**, Salvatore Conte a assumé pendant près de 5 ans chez Report One, éditeur d'informatique décisionnelle, les fonctions de Directeur Commercial à l'agence de Paris. Il a été également Responsable de Région durant 5 ans chez Sylob, un éditeur d'ERP spécialisé dans les PME-PMI avec une approche directe. Auparavant, il a passé 6 années au sein de la SSII Ares, en tant que Coordinateur National « Grands Comptes », en charge de la mise en place d'accords nationaux pour le Groupe et ses 18 agences régionales. Salvatore Conte, 53 ans, est diplômé de Sup de Vente CCI Paris/IDF de Versailles Val d'Oise (Yvelines). Contactez cette société ou un revendeur de ces produits.



Imprimer l'article avec



Transférer par mail



Réagir à cet article



favori

Ajouter un commentaire Votre commentaire Recopiez les caractères Mémoriser mes

informations pour faciliter mes prochains envois de commentaires.



Transférer par mail Email du destinataire Recopiez les caractères Ce message sera transmis depuis l'adresse IP 193.178.140.126 Les 10 derniers articles

- Grégory Piot est nommé Country manager France de TCL Communication
- Groupe Open affiche une forte croissance
- Cisco s'offre AppDynamics pour 3,7 milliards de dollars
- Acer CloudProfessor, un kit pour se lancer dans l'IoT
- Sciences Po sauvegarde ses données avec AdBackup d'Oodrive
- D-Link Omna 180 Cam HD : une caméra de vidéosurveillance Full HD compatible avec HomeKit
- Plantronics Manager Pro v3.9 : un logiciel pour améliorer la qualité de la relation client
- Votre Smart TV, vous la voulez avec ou sans cadmium ?
- Azendoo entre dans le programme d'accélération de Cisco
- Canon ajoute à son catalogue professionnel 3 modèles imageRunner Advance



WaveSoft recrute un nouveau Directeur Commercial

Mercredi 25 Janvier 2017 L'éditeur d'ERP **WaveSoft** annonce la nomination, à la tête de son équipe commerciale, de Salvatore Conte. Ce dernier apporte à l'éditeur une expertise de plus de 15 ans au contact du secteur de l'édition de progiciels, à des fonctions analogues de développement et d'encadrement commercial.

Avant d'arriver chez **WaveSoft**, Salvatore Conte a assumé pendant près de 5 ans chez Report One, éditeur d'informatique décisionnelle, les fonctions de Directeur Commercial à l'agence de Paris. Il a été également Responsable de Région durant 5 ans chez Sylob, un éditeur d'ERP spécialisé dans les PME-PMI avec une approche directe. Auparavant, il a passé 6 années au sein de la SSII Ares, en tant que Coordinateur National « Grands Comptes », en charge de la mise en place d'accords nationaux pour le Groupe et ses 18 agences régionales. Salvatore Conte, 53 ans, est diplômé de Sup de Vente CCI Paris/IDF de Versailles Val d'Oise (Yvelines).



WaveSoft recrute un nouveau Directeur Commercial

mercredi 25 janvier 2017

L'éditeur d'ERP **WaveSoft** annonce la nomination, à la tête de son équipe commerciale, de Salvatore Conte. Ce dernier apporte à l'éditeur une expertise de plus de 15 ans au contact du secteur de l'édition de progiciels, à des fonctions analogues de développement et d'encadrement commercial.

Avant d'arriver chez **WaveSoft**, Salvatore Conte a assumé pendant près de 5 ans chez Report One, éditeur d'informatique décisionnelle, les fonctions de Directeur Commercial à l'agence de Paris. Il a été également Responsable de Région durant 5 ans chez Sylob, un éditeur d'ERP spécialisé dans les PME-PMI avec une approche directe. Auparavant, il a passé 6 années au sein de la SSII Ares, en tant que Coordinateur National « Grands Comptes », en charge de la mise en place d'accords nationaux pour le Groupe et ses 18 agences régionales. Salvatore Conte, 53 ans, est diplômé de Sup de Vente CCI Paris/IDF de Versailles Val d'Oise (Yvelines).



Imprimer l'article Transférer par mail Réagir à cet article Ajouter un commentaire

Votre commentaire Recopiez les caractères



Mémoriser mes informations pour faciliter mes prochains envois de commentaires. Transférer par mail Email du destinataire Recopiez les caractères Ce message sera transmis depuis l'adresse IP

193.178.140.126



L'éditeur d'ERP **WaveSoft** recrute un nouveau Directeur Commercial, Salvatore Conte

WaveSoft, a nommé à la tête de son équipe commerciale, un senior de la distribution indirecte. Salvatore Conte apporte à l'éditeur une expertise de plus de 15 ans au contact du secteur de l'édition de progiciels, à des fonctions analogues de développement et d'encadrement commercial. Avant d'arriver chez **WaveSoft**, Salvatore Conte a assumé pendant près de 5 ans chez REPORT ONE, éditeur d'informatique décisionnelle, les fonctions de Directeur Commercial à l'agence de Paris. Il a été également Responsable de Région durant 5 ans chez SYLOB, un éditeur d'ERP spécialisé dans les PME-PMI avec une approche directe. Auparavant, il a passé 6 années au sein de la SSII ARES, en tant que Coordinateur National « Grands Comptes », en charge de la mise en place d'accords nationaux pour le Groupe et ses 18 agences régionales. Salvatore, 53 ans, est diplômé de Sup de Vente CCI Paris/IDF de Versailles Val d'Oise (Yvelines). Philippe Villain, PDG de **WaveSoft**, se réjouit de cette nomination : « Salvatore Conte nous apporte un savoir-faire opérationnel qui s'appuie sur des années d'expérience dans l'animation d'équipes commerciales chez des éditeurs d'ERP. Son arrivée nous permet de clarifier notre organisation et nos axes de développement, avec un objectif ambitieux de croissance à deux chiffres pour 2017. » Salvatore Conte ajoute : « **WaveSoft** est un éditeur installé qui bénéficie d'une solide réputation auprès de ses partenaires-intégrateurs. Nous mettrons en place à court et moyen termes une nouvelle stratégie commerciale avec l'appui d'intégrateurs régionaux et locaux qui partagent notre vision client et font confiance à notre modèle commercial 100% indirect pour mener des deals mutuellement avantageux. » A propos de **WAVESOFT** Créé en 2003, **WaveSoft**, éditeur français de solutions de gestion à destination des TPE et PME-PMI des secteurs du négoce, des services et de l'industrie, crée des solutions novatrices de gestion globale de l'entreprise, commercialisées via un réseau de revendeurs agréés. L'ERP modulaire **WaveSoft** se compose de 10 modules qui couvrent l'ensemble des besoins d'une entreprise : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Décisionnel, Immobilisations, Production, Automate de Transferts, Liaisons Bancaires et Etats financiers. L'ERP **WaveSoft** est conçu et développé autour d'un socle technologique qui permet de bâtir un système d'informations ouvert, évolutif et à haute disponibilité. Ainsi, toute l'information de l'entreprise est centralisée avec la constitution d'une base de connaissances des échanges entre les collaborateurs et les tiers extérieurs. 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. **WaveSoft** dispose d'une base de 22.000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 13 ans. Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr> This announcement is distributed by Nasdaq Corporate Solutions on behalf of Nasdaq Corporate Solutions clients. The issuer of this announcement warrants that they are solely responsible for the content, accuracy and originality of the information contained therein. Source: AGENCE C3M via Globenewswire



L'éditeur d'ERP **WaveSoft** recrute un nouveau Directeur Commercial, Salvatore Conte

Le mercredi 25 Janvier 2017 à 12:27 par GlobeNewswire | 0 commentaire(s)

WaveSoft, a nommé à la tête de son équipe commerciale, un senior de la distribution indirecte. Salvatore Conte apporte à l'éditeur une expertise de plus de 15 ans au contact du secteur de l'édition de progiciels, à des fonctions analogues de développement et d'encadrement commercial. Avant d'arriver chez **WaveSoft**, Salvatore Conte a assumé pendant près de 5 ans chez REPORT ONE, éditeur d'informatique décisionnelle, les fonctions de Directeur Commercial à l'agence de Paris. Il a été également Responsable de Région durant 5 ans chez SYLOB, un éditeur d'ERP spécialisé dans les PME-PMI avec une approche directe. Auparavant, il a passé 6 années au sein de la SSIARES, en tant que Coordinateur National «Grands Comptes», en charge de la mise en place d'accords nationaux pour le Groupe et ses 18 agences régionales. Salvatore, 53 ans, est diplômé de Sup de Vente CCI Paris/IDF de Versailles Val d'Oise (Yvelines). Philippe Villain, PDG de **WaveSoft**, se réjouit de cette nomination : «Salvatore Conte nous apporte un savoir-faire opérationnel qui s'appuie sur des années d'expérience dans l'animation d'équipes commerciales chez des éditeurs d'ERP. Son arrivée nous permet de clarifier notre organisation et nos axes de développement, avec un objectif ambitieux de croissance à deux chiffres pour 2017.» Salvatore Conte ajoute : «**WaveSoft** est un éditeur installé qui bénéficie d'une solide réputation auprès de ses partenaires-intégrateurs. Nous mettrons en place à court et moyen termes une nouvelle stratégie commerciale avec l'appui d'intégrateurs régionaux et locaux qui partagent notre vision client et font confiance à notre modèle commercial 100% indirect pour mener des deals mutuellement avantageux.» A propos de WAVESOFT Créé en 2003, **WaveSoft**, éditeur français de solutions de gestion à destination des TPE et PME-PMI des secteurs du négoce, des services et de l'industrie, créé des solutions novatrices de gestion globale de l'entreprise, commercialisées via un réseau de revendeurs agréés. L'ERP modulaire **WaveSoft** se compose de 10 modules qui couvrent l'ensemble des besoins d'une entreprise : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Décisionnel, Immobilisations, Production, Automate de Transferts, Liaisons Bancaires et Etats financiers. L'ERP **WaveSoft** est conçu et développé autour d'un socle technologique qui permet de bâtir un système d'informations ouvert, évolutif et à haute disponibilité. Ainsi, toute l'information de l'entreprise est centralisée avec la constitution d'une base de connaissances des échanges entre les collaborateurs et les tiers extérieurs. 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. **WaveSoft** dispose d'une base de 22.000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 13 ans. Pour plus d'informations: <http://www.wavesoft.fr>



L'éditeur d'ERP **WaveSoft** recrute un nouveau Directeur Commercial, Salvatore Conte

WaveSoft, a nommé à la tête de son équipe commerciale, un senior de la distribution indirecte. Salvatore Conte apporte à l'éditeur une expertise de plus de 15 ans au contact du secteur de l'édition de progiciels, à des fonctions analogues de développement et d'encadrement commercial. Avant d'arriver chez **WaveSoft**, Salvatore Conte a assumé pendant près de 5 ans chez REPORT ONE, éditeur d'informatique décisionnelle, les fonctions de Directeur Commercial à l'agence de Paris. Il a été également Responsable de Région durant 5 ans chez SYLOB, un éditeur d'ERP spécialisé dans les PME-PMI avec une approche directe. Auparavant, il a passé 6 années au sein de la SSIARES, en tant que Coordinateur National « Grands Comptes », en charge de la mise en place d'accords nationaux pour le Groupe et ses 18 agences régionales. Salvatore, 53 ans, est diplômé de Sup de Vente CCI Paris/IDF de Versailles Val d'Oise (Yvelines). Philippe Villain, PDG de **WaveSoft**, se réjouit de cette nomination : « Salvatore Conte nous apporte un savoir-faire opérationnel qui s'appuie sur des années d'expérience dans l'animation d'équipes commerciales chez des éditeurs d'ERP. Son arrivée nous permet de clarifier notre organisation et nos axes de développement, avec un objectif ambitieux de croissance à deux chiffres pour 2017. » Salvatore Conte ajoute : « **WaveSoft** est un éditeur installé qui bénéficie d'une solide réputation auprès de ses partenaires-intégrateurs. Nous mettrons en place à court et moyen termes une nouvelle stratégie commerciale avec l'appui d'intégrateurs régionaux et locaux qui partagent notre vision client et font confiance à notre modèle commercial 100% indirect pour mener des deals mutuellement avantageux. »

A propos de WAVESOFT Créé en 2003, **WaveSoft**, éditeur français de solutions de gestion à destination des TPE et PME-PMI des secteurs du négoce, des services et de l'industrie, crée des solutions novatrices de gestion globale de l'entreprise, commercialisées via un réseau de revendeurs agréés. L'ERP modulaire **WaveSoft** se compose de 10 modules qui couvrent l'ensemble des besoins d'une entreprise : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Décisionnel, Immobilisations, Production, Automate de Transferts, Liaisons Bancaires et Etats financiers. L'ERP **WaveSoft** est conçu et développé autour d'un socle technologique qui permet de bâtir un système d'informations ouvert, évolutif et à haute disponibilité. Ainsi, toute l'information de l'entreprise est centralisée avec la constitution d'une base de connaissances des échanges entre les collaborateurs et les tiers extérieurs. 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. **WaveSoft** dispose d'une base de 22.000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 13 ans. Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr>

This announcement is distributed by NASDAQ OMX Corporate Solutions on behalf of NASDAQ OMX Corporate Solutions clients. The issuer of this announcement warrants that they are solely responsible for the content, accuracy and originality of the information contained therein. Source: AGENCE C3M via GlobeNewswireHUG#2073386



L'éditeur d'ERP **WaveSoft** recrute un nouveau Directeur Commercial, Salvatore Conte

Wed, 25 Jan 2017 11:27:12 GMT



WaveSoft, a nommé à la tête de son équipe commerciale, un senior de la distribution indirecte. Salvatore Conte apporte à l'éditeur une expertise de plus de 15 ans au contact du secteur de l'édition de progiciels, à des fonctions analogues de développement et d'encadrement commercial.

Avant d'arriver chez **WaveSoft**, Salvatore Conte a assumé pendant près de 5 ans chez REPORT ONE, éditeur d'informatique décisionnelle, les fonctions de Directeur Commercial à l'agence de Paris. Il a été également Responsable de Région durant 5 ans chez SYLOB, un éditeur d'ERP spécialisé dans les PME-PMI avec une approche directe. Auparavant, il a passé 6 années au sein de la SSII ARES, en tant que Coordinateur National « Grands Comptes », en charge de la mise en place d'accords nationaux pour le Groupe et ses 18 agences régionales. Salvatore, 53 ans, est diplômé de Sup de Vente CCI Paris/IDF de Versailles Val d'Oise (Yvelines).

Philippe Villain, PDG de **WaveSoft**, se réjouit de cette nomination : « Salvatore Conte nous apporte un savoir-faire opérationnel qui s'appuie sur des années d'expérience dans l'animation d'équipes commerciales chez des éditeurs d'ERP. Son arrivée nous permet de clarifier notre organisation et nos axes de développement, avec un objectif ambitieux de croissance à deux chiffres pour 2017. »

Salvatore Conte ajoute : « **WaveSoft** est un éditeur installé qui bénéficie d'une solide réputation auprès de ses partenaires-intégrateurs. Nous mettrons en place à court et moyen termes une nouvelle stratégie commerciale avec l'appui d'intégrateurs régionaux et locaux qui partagent notre vision client et font confiance à notre modèle commercial 100% indirect pour mener des deals mutuellement avantageux. »

A propos de **WAVESOFT**

Créé en 2003, **WaveSoft**, éditeur français de solutions de gestion à destination des TPE et PME-PMI des secteurs du négoce, des services et de l'industrie, créé des solutions novatrices de gestion globale de l'entreprise, commercialisées via un réseau de revendeurs agréés. L'ERP modulaire **WaveSoft** se compose de 10 modules qui couvrent l'ensemble des besoins d'une entreprise : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Décisionnel, Immobilisations, Production, Automate de Transferts, Liaisons Bancaires et Etats financiers. L'ERP **WaveSoft** est conçu et développé autour d'un socle technologique qui permet de bâtir un système d'informations ouvert, évolutif et à haute disponibilité. Ainsi, toute l'information de l'entreprise est centralisée avec la constitution d'une base de connaissances des échanges entre les collaborateurs et les tiers extérieurs. 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. **WaveSoft** dispose d'une base de 22.000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 13 ans.

Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr>

This announcement is distributed by NASDAQ OMX Corporate Solutions on behalf of NASDAQ OMX Corporate Solutions clients.

The issuer of this announcement warrants that they are solely responsible for the content, accuracy and originality of the information contained therein.



L'éditeur d'ERP WaveSoft recrute un nouveau Directeur Commercial, Salvatore Conte



WaveSoft, a nommé à la tête de son équipe commerciale, un senior de la distribution indirecte. Salvatore Conte apporte à l'éditeur une expertise de plus de 15 ans au contact du secteur de l'édition de progiciels, à des fonctions analogues de développement et d'encadrement commercial.

Avant d'arriver chez **WaveSoft**, Salvatore Conte a assumé pendant près de 5 ans chez REPORT ONE, éditeur d'informatique décisionnelle, les fonctions de Directeur Commercial à l'agence de Paris. Il a été également Responsable de Région durant 5 ans chez SYLOB, un éditeur d'ERP spécialisé dans les PME-PMI avec une approche directe. Auparavant, il a passé 6 années au sein de la SSII ARES, en tant que Coordinateur National « Grands Comptes », en charge de la mise en place d'accords nationaux pour le Groupe et ses 18 agences régionales. Salvatore, 53 ans, est diplômé de Sup de Vente CCI Paris/IDF de Versailles Val d'Oise (Yvelines).

Philippe Villain, PDG de **WaveSoft**, se réjouit de cette nomination : « Salvatore Conte nous apporte un savoir-faire opérationnel qui s'appuie sur des années d'expérience dans l'animation d'équipes commerciales chez des éditeurs d'ERP. Son arrivée nous permet de clarifier notre organisation et nos axes de développement, avec un objectif ambitieux de croissance à deux chiffres pour 2017. »

Salvatore Conte ajoute : « **WaveSoft** est un éditeur installé qui bénéficie d'une solide réputation auprès de ses partenaires-intégrateurs. Nous mettrons en place à court et moyen termes une nouvelle stratégie commerciale avec l'appui d'intégrateurs régionaux et locaux qui partagent notre vision client et font confiance à notre modèle commercial 100% indirect pour mener des deals

mutuellement avantageux. »

A propos de WAVESOFT

Créé en 2003, **WaveSoft**, éditeur français de solutions de gestion à destination des TPE et PME-PMI des secteurs du négoce, des services et de l'industrie, crée des solutions novatrices de gestion globale de l'entreprise, commercialisées via un réseau de revendeurs agréés. L'ERP modulaire **WaveSoft** se compose de 10 modules qui couvrent l'ensemble des besoins d'une entreprise : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Décisionnel, Immobilisations, Production, Automate de Transferts, Liaisons Bancaires et Etats financiers. L'ERP **WaveSoft** est conçu et développé autour d'un socle technologique qui permet de bâtir un système d'informations ouvert, évolutif et à haute disponibilité. Ainsi, toute l'information de l'entreprise est centralisée avec la constitution d'une base de connaissances des échanges entre les collaborateurs et les tiers extérieurs. 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. **WaveSoft** dispose d'une base de 22.000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 13 ans.

Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr>

This announcement is distributed by Nasdaq Corporate Solutions on behalf of Nasdaq Corporate Solutions clients.

The issuer of this announcement warrants that they are solely responsible for the content, accuracy and originality of the information contained therein.

Source: AGENCE C3M via Globenewswire



L'éditeur d'ERP WaveSoft recrute un nouveau Directeur Commercial, Salvatore Conte

WaveSoft, a nommé à la tête de son équipe commerciale, un senior de la distribution indirecte. Salvatore Conte apporte à l'éditeur une expertise de plus de 15 ans au contact du secteur de l'édition de progiciels, à des fonctions analogues de développement et d'encadrement commercial.

Avant d'arriver chez WaveSoft, Salvatore Conte a assumé pendant près de 5 ans chez REPORT ONE, éditeur d'informatique décisionnelle, les fonctions de Directeur Commercial à l'agence de Paris. Il a été également Responsable de Région durant 5 ans chez SYLOB, un éditeur d'ERP spécialisé dans les PME-PMI avec une approche directe. Auparavant, il a passé 6 années au sein de la SSIARES, en tant que Coordinateur National «Grands Comptes», en charge de la mise en place d'accords nationaux pour le Groupe et ses 18 agences régionales. Salvatore, 53 ans, est diplômé de Sup de Vente CCI Paris/IDF de Versailles Val d'Oise (Yvelines). Philippe Villain, PDG de WaveSoft, se réjouit de cette nomination : «Salvatore Conte nous apporte un savoir-faire opérationnel qui s'appuie sur des années d'expérience dans l'animation d'équipes commerciales chez des éditeurs d'ERP. Son arrivée nous permet de clarifier notre organisation et nos axes de développement, avec un objectif ambitieux de croissance à deux chiffres pour 2017. » Salvatore Conte ajoute : «WaveSoft est un éditeur installé qui bénéficie d'une solide réputation auprès de ses partenaires-intégrateurs. Nous mettons en place à court et moyen termes une nouvelle stratégie commerciale avec l'appui d'intégrateurs régionaux et locaux qui partagent notre vision client et font confiance à notre modèle commercial 100% indirect pour mener des deals mutuellement avantageux.



Cegid enrichit son ERP industriel à coup d'API et de BI

Des fonctionnalités de business intelligence ont été ajoutées par Cegid à son ERP industriel pour PMI, Yourcegid Manufacturing, avec 50 indicateurs pré-construits. Le progiciel intégré dispose également d'une cinquantaine d'API pour échanger des données avec des logiciels externes (métiers, CRM, etc.).

Conçu pour des PME industrielles, le logiciel de gestion intégré YourCegid Manufacturing PMI de Cegid peut s'exploiter en mode SaaS ou être installé sur site, de façon classique. Cet ERP permet de gérer les flux de l'entreprise depuis les achats jusqu'à la post-production et au SAV, en incluant la gestion commerciale et le CRM. Il s'ouvre sur une cinquantaine d'API, interfaces de programmation qui lui permettent de s'intégrer avec des applications externes, métiers, spécifiques ou généralistes. Par exemple pour créer des liens avec des apps mobiles de gestion de contacts ou pour gérer des données techniques et des nomenclatures en commun avec les logiciels de CAO.

Gestion de production sur Yourcegid Manufacturing PMI.

Cegid a par ailleurs ajouté des fonctions d'analyse décisionnelle à son ERP en fournissant 50 indicateurs pour piloter l'activité commerciale et les achats (évolution du chiffre d'affaires, suivi des ventes et des achats par entités, comparatifs de facturation, Top 5 des clients, etc.). Dans sa dernière version, l'ergonomie du logiciel a été revue. Elle propose notamment une barre des favoris personnalisables.

Outre Cegid, il existe sur le marché français d'autres ERP industriels pour les petites et moyennes entreprises, par exemple chez Sylob, spécialisé dans ce domaine, Divalto, Proginov, ou **Wavesoft**, à côté des produits proposés par des fournisseurs comme Microsoft, Sage ou SAP.