

TECHNOLOGIE

Philippe VILLAIN: « UN START AND GO POUR WAVESOFT EN TUNISIE »

Interview de Philippe VILLAIN, directeur général de WAVESOFT.

Wavesoft, l'éditeur français de logiciels de gestion renforce sa présence en Tunisie et lance sa nouvelle stratégie commerciale pour répondre aux besoins des entreprises de différentes tailles. Un PGI modulaire, riche par ses fonctionnalités, sa qualité produit, son ergonomie et son prix attractif.

Elu marque de l'année en France sur le Salon ITPartners, WaveSoft est le partenaire des TPE, PME/PMI des domaines du négoce de gros et de détail, des services et de l'industrie depuis 2003 !

★ Pouvez-vous nous parler de votre société ?

Le projet WaveSoft est né en 2001 de la volonté de proposer une offre résolument moderne et alternative dans un secteur d'activité qui mérite que l'on propose une nouvelle vision pour relancer l'innovation. Onze années de croissances ininterrompues et des résultats positifs chaque année constituent les piliers de la pérennité de la société WaveSoft. L'innovation reste le principal moteur de notre développement économique. En offrant un ERP riche fonctionnellement et abordable économiquement, nous permettons à un grand nombre d'entreprises de s'offrir une infrastructure de gestion digne des grands ERP. Les prix des contrats de maintenance sont également réduits pour permettre aux utilisateurs de bénéficier des évolutions constantes produites par notre R&D."

★ Un Start un Go pour WAVESOFT en Tunisie ! S'agit-il d'une première entrée dans le marché tunisien ou d'un nouveau départ ?

WaveSoft était présente sur le marché tunisien depuis plus de



ISSolutions fait un travail d'adaptation de nos solutions au contexte tunisien et tous nos clients bénéficient d'un accompagnement personnalisé »



10 ans, mais plutôt de manière confidentielle pendant les premières années. Fin 2013, nous avons fait le constat que la maturité de notre offre logicielle et les retours d'expériences très positifs de nos clients tunisiens devaient nous permettre d'avoir une stratégie plus ambitieuse sur ce marché.

C'est dans cette optique que, courant 2014 nous avons conclu un partenariat stratégique avec ISSolutions qui est devenue notre Master Distributeur en Tunisie pour développer et animer un réseau de partenaires à forte valeur ajoutée sur la Tunisie.

Aujourd'hui, ISSolutions a réussi à mettre en place un réseau d'une dizaine de partenaires qui ont suivi le cycle de formation et qui possèdent toutes les compétences pour intégrer nos solutions. Une cinquantaine de nouveaux clients ont déjà été conquis. En

parallèle, ISSolutions fait un travail d'adaptation de nos solutions au contexte tunisien et tous nos clients bénéficient d'un accompagnement personnalisé et d'un service de proximité à travers nos partenaires et notre Master Distributeur."

★ Qu'avez-vous prévu pour ce nouveau Go ?

Tout simplement une nouvelle stratégie 100% client final ! Nous avons remarqué à travers nos clients tunisiens une certaine maturité et une forte demande de fonctionnalités. Très vite, nous avons ouvert un canal d'échange entre les équipes d'ISSolutions et notre R&D pour répondre au besoin de nos clients. D'ailleurs, plusieurs nouveautés sur les nouvelles versions viennent des demandes de nos clients tunisiens. Actuellement, le marché Tunisien est instable et les clients ne peuvent pas trop investir sur une nouvelle solution fiable alors qu'on a remarqué qu'un grand nombre de clients tunisiens cherchent à changer leur solution existante.

On revient donc à la charge avec des solutions plus adaptées au contexte tunisien, plus riche et avec des prix plus adaptés pour assurer l'évolution de nos clients.

★ Quel message souhaitez-vous communiquer à vos futurs clients tunisien ?

A travers notre écosystème WAVESOFT en Tunisie ainsi que notre engagement sur l'international d'une manière générale et sur la Tunisie d'une manière particulière, nous garantissons à nos futurs clients tunisiens une évolution de leurs activités avec un service personnalisé... En plus, ils seront séduits par la richesse fonctionnelle de nos solutions avec les prix adaptés. Il ne reste qu'à les découvrir pour en juger ! ☺