

Face au Covid-19, WaveSoft s'implique et s'engage aux côtés de ses partenaires !

Formations gratuites, webinars commerciaux et techniques, animations réseau en live via les WaveSoft Cafés, certifications Afnor, cotations banque de France 3++, WaveSoft mise sur un large panels d'outils qu'elle met à disposition de ses partenaires pour les aider à soutenir leur activité, dans un contexte économique tendu lié au Covid-19.

Paris, le 14 décembre 2020 – Avec un savoir-faire pérenne et une équipe à taille humaine, WaveSoft, éditeur français de la solution logicielle de gestion modulaire éponyme à destination des PME/PMI et des ETI, fait le choix de faire évoluer son modèle de partenariat et de recrutement grâce à une nouvelle politique commerciale plus tonique pour faire face aux nouveaux challenges imposés par la situation sanitaire et économique.

Un accompagnement de tous les instants !

L'entreprise et ses équipes ont décidé de se réinventer et de tirer les leçons d'un contexte économique tendu pour innover et modifier leur façon d'accompagner leurs partenaires avec la mise en place de nouveaux moyens et outils digitaux :

- ↳ **Création des WaveSoft Café** en live web, rendez-vous périodique mis en place pour permettre d'échanger autour de sujets techniques ou économiques et ainsi partager les meilleurs pratiques en matière d'accompagnement et/ou de développement et de se soutenir
- ↳ **Mise en place d'un catalogue de formations en distanciel certifiantes gratuites.** Il se substitue au précédent programme de formations certifiantes en présentiel et payantes. Il est proposé aux nouveaux entrants du réseau de distribution ainsi qu'aux consultants déjà certifiés qui pourront ainsi désormais approfondir gratuitement leurs compétences.
- ↳ **Mise à disposition de licences gratuites** dédiées à l'usage du nouveau revendeur pour lui permettre de prendre en main les logiciels
- ↳ **Mise à disposition de nouveaux outils marketing** à destination des revendeurs sous forme de kits marketing disponibles en téléchargement et personnalisables
- ↳ **Mise en place de newsletters** à destination des revendeurs et des clients finaux
- ↳ **Lancement de Vision 360° et Be Collaborative**, 2 offres commerciales aux ciblage bien distincts visant à soutenir l'activité, la première s'adresse aux clients et revendeurs existants, la seconde aux nouveaux clients des revendeurs
- ↳ **Gratuité des contrats de distribution pour tous.**

Des logiciels certifiés NF525 et NF203

WaveSoft, qui attache une importance particulière à ses relations commerciales et à la crédibilité de ses offres, a fait le choix de faire certifier ses solutions logicielles dédiées aux TPE et PME depuis 2017, par un organisme tiers l'AFNOR. **En 2020, sa certification NF525 et NF203 a été confirmée.** La certification NF implique une dynamique d'amélioration continue, de mise à jour régulière, de traçabilité et de montée en qualité. En effet INFOCERT va vérifier comment le logiciel répond aux exigences règlementaires via une tierce partie probante qui sécurisera la démarche lors des contrôles fiscaux faits chez les utilisateurs finaux. Le niveau d'exigence est ainsi tiré vers le haut et cela correspond pleinement à l'approche des équipes de WaveSoft. C'est également un gage pour les revendeurs qui souhaitent

répondre à des appels d'offres ou des consultations. Un gage de garantie pour les revendeurs de délivrer un service adapté à leurs clients et d'éviter de payer une amende de 7 500€ par système d'encaissement et l'obligation de se mettre en conformité sous les 30 jours, puis à nouveau 7 500€ d'amende tous les 30 jours si les consignes n'ont pas été respectées, etc. La certification AFNOR est également une garantie pour les utilisateurs et un véritable argument de vente.

Une pérennité financière reconnue

De plus, toute l'équipe de WaveSoft est fière, dans ce contexte si particulier lié à la pandémie, de voir sa note Banque de France maintenue à son plus haut niveau c'est-à-dire 3++. Basée sur les résultats 2019, elle réaffirme la bonne santé financière de l'entreprise. Une note qui est la résultante d'une croissance à 2 chiffres depuis de nombreuses années, d'une capacité d'autofinancement solide et d'une politique commerciale forte.

2021 toujours plus de nouveautés

Dès 2021, de nouvelles offres commerciales verront le jour pour soutenir le réseau, ainsi que de nouvelles animations commerciales pour soutenir les partenaires avec, entre autres, l'élargissement des WaveSoft Café à de nouveaux thèmes dédiés.

« Nous avons voulu résolument nous tourner vers l'avenir car 2020 a été une année particulière qui a obligé l'ensemble des acteurs du secteur à repenser leur façon de travailler. Plus que jamais chez WaveSoft, nous sommes une entreprise à taille humaine qui a su tisser des liens de proximité avec ses partenaires. Notre modèle 100% indirect a fait ses preuves et nous allons continuer dans cette voie tout en resserrant nos relations avec les revendeurs qui nous ont fait confiance jusque-là mais également avec ceux qui feront le choix de nous rejoindre. Notre politique revendeurs se veut résolument tournée vers l'avenir, avec une approche partenariale nouvelle qui se traduit par un accès rapide et à moindre coût à notre certification. Nous pensons qu'il n'est plus temps de faire payer pour distribuer mais bien de travailler main dans la main avec nos revendeurs pour développer leur activité, » conclut Philippe Villain.



A propos de WAVESOFT

Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français indépendant de logiciels de gestion à destination des PME et des ETI 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, Etats financiers et Immobilisations. WaveSoft dispose d'une base de 28 000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis de 17 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

CONTACT PRESSE

**Véronique PIGOT - Agence KANI RP - Tél. : 01 86 86 01 54
email : wavesoft@kanirp.com**

