



SOMMAIRE

I – LA SOCIETE	3
Fiche signalétique	3
Plus de 17 ans de croissance continue	4
Biographie du dirigeant.....	5
Les choix technologiques	5
Capacité d'innovation	6
II – LES SOLUTIONS	7
Présentation de l’offre WaveSoft	7
Richesse fonctionnelle	10
III – PARTENAIRES ET CLIENTS	12
Un éditeur à l’écoute de ses partenaires.....	12
Des partenaires technologiques majeurs	12
Un programme de certification à 3 niveaux	13
Quelques références clients par secteur	14



I – La société

Fiche signalétique

Siège Social

Parc Orsay Université - 18 rue Jean Rostand 91893 ORSAY Cedex
Tél. : +33 (0)1 69 09 70 70
e-mail : contact@wavesoft.fr

Contacts Commerciaux

Parc Orsay Université - 18 rue Jean Rostand 91893 ORSAY Cedex
Tél. : 0 810 001 274 (prix d'un appel local)
E-mail : contact@wavesoft.fr

Année de création

2003

Structure Juridique

SAS au capital de 85.000€

Dirigeant

Philippe VILLAIN – Président

Mode de distribution

100% Vente indirecte via un réseau de partenaires certifiés

Base installée

27 000 licences utilisateurs

Site web

www.wavesoft.fr

Plus de 17 ans de croissance continue

Le projet WaveSoft est né de la volonté de proposer une offre alternative de logiciels de Gestion en mode exclusivement indirect. L'éditeur français indépendant de solutions de gestion WaveSoft bénéficie, au travers de ses collaborateurs, d'un fort capital d'expériences dans le monde de l'édition logicielle, et plus particulièrement dans les domaines de la Gestion Commerciale, de la Gestion de la relation Client, de la Comptabilité et des logiciels de Point de Vente.

Ses fondateurs sont les garants d'un engagement total dans le développement d'une entreprise à l'écoute des besoins de ses clients. Les développements et les analyses dont bénéficient les produits sont le fruit d'une grande expertise métier de la part de l'équipe R&D, issue du monde de l'édition informatique, notamment des éditeurs Météor et Match-Eurosoft connus et reconnus pour la qualité de leurs produits.

2001 : Démarrage du projet.

2003 : Création de WaveSoft - La première référence client : Les Editions Jouvence.

2004 : Signature d'un partenariat commercial stratégique avec FCI Diffusion.

2005 : Sortie des modules États Financiers et Immobilisations.

2006 : Signature d'un partenariat commercial stratégique avec l'éditeur Report One et intégration de la solution MyReport en marque blanche (module WaveSoft Décisionnel).
Démarrage du développement commercial à l'international (Algérie, Maroc...).

2007 : Sortie du module CRM/CRM
Cap des 5 000 licences en exploitation.

2008 : Première convention Partenaires WaveSoft.

2009 : Sortie du module Point de Vente.

2010 : Sortie de la V14 et du module de Production.

2011 : Nouvelle campagne de recrutement de partenaires certifiés. Lancement du « Pack Créateur » dédié aux créateurs d'entreprises. Renforcement du réseau de distribution à l'international. Compatibilité norme SEPA et EBICS grâce à un nouveau module de Liaison Bancaire.

2012 : Sortie de la V15.
Signature d'un partenariat commercial stratégique avec l'éditeur Oxatis et sortie d'un

connecteur avec la plateforme eCommerce d'Oxatis

2013 : Sortie de la V16.

2014 : Sortie de la V17 et de l'extension CRM nomade.

2015 : Sortie de la V18.
Cap des 20 000 licences en exploitation

2016 : Sortie de la V19 et de l'extension Point de vente autonome.

2017 : Sortie de la V20.
Trophée de la Distribution – Marque de l'année 2016 - Cap des 24 000 licences en exploitation

2018 : Sortie de la V21.
Obtention des certifications Afnor NF203 pour les logiciels Comptabilité et Gestion Commercial, et Afnor NF525 pour le logiciel Point de Vente.
Trophée de la Distribution – Marque de l'année 2017.

CAP des 26 000 licences en exploitations.
Lancement du programme de co-financement pour accompagner les partenaires les plus ambitieux dans leur croissance

2019 : Sortie de la V22 développée sur la plateforme PowerBuilder 2017 APPEON et SQL Server 2016.

Renouvellement des certifications Afnor NF203 pour les logiciels Comptabilité et Gestion Commercial, et Afnor NF525 pour le logiciel Point de Vente.

Cap des 27000 licences en exploitation

Biographie du dirigeant



Philippe Villain, Président

Philippe Villain a été successivement Chef de Projet chez l'éditeur de Gestion Météor, Directeur de Projet et Ingénieur d'Affaires chez Aston pour des clients comme Bouygues Telecom, Orange. Il est le dirigeant de WaveSoft depuis sa création en 2003.

Les choix technologiques

Les choix technologiques ont été pensés pour apporter de la **pérennité technologique aux investissements réalisés**.

WaveSoft a pris la décision de s'appuyer sur les technologies standards de l'industrie informatique. Ainsi, il garantit que le système d'informations trouvera ses fondations sur des technologies qui, aujourd'hui comme demain, le rendent communicant et ouvert.

L'offre WaveSoft s'appuie sur l'environnement de développement **PowerBuilder 2017 de APPEON**, spécialiste du traitement des gros volumes de données dont les technologies sont exploitées dans les principaux systèmes boursiers mondiaux. Toutes les entreprises peuvent bénéficier de technologies réservées jusqu'à ce jour aux grandes structures.

Le parti pris d'exploiter **Microsoft SQL Server** comme système de base de données est stratégique car il apporte un haut niveau de performances et de sécurité, associé à la simplicité d'utilisation que propose Windows.

Capacité d'innovation

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

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

La compatibilité du produit avec la suite Microsoft Office et autres produits standards du marché, permet d'exploiter de façon optimale la richesse des données de l'entreprise.

Depuis 2017, les solutions WaveSoft sont conformes aux exigences qualité **ISO/IEC 25051**. Elles ont obtenu la double certification **AFNOR NF 203** (Comptabilité et Gestion Commerciale) et **AFNOR NF 525** (Point de Vente).



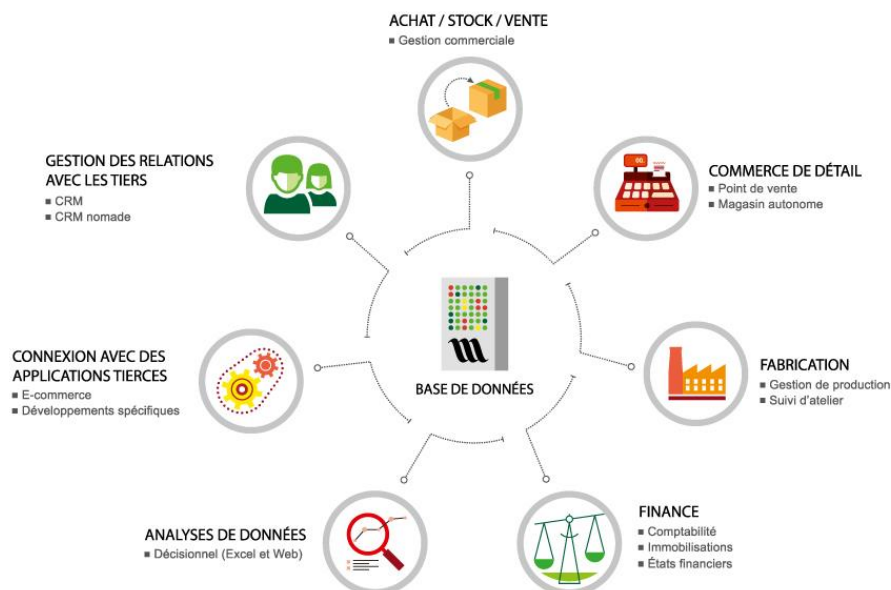
En 2016 et 2017, WaveSoft a été élu « Meilleure marque de l'année » dans le cadre des Trophées de la Distribution 2017 & 2018 organisés par le magazine Distributique et le salon IT Partners





II – Les Solutions

Présentation de l'offre WaveSoft



La plateforme logicielle WaveSoft permet de bâtir les fondations d'un système d'informations ouvert, évolutif et robuste. La solution est découpée en 3 éditions, différenciées en termes de prix et de fonctionnalités : Standard, Professionnelle et Entreprise.

WaveSoft est composé de 9 modules qui couvrent les domaines suivants :

- > CRM et CRM nomade
- > Gestion Commerciale
- > Point de Vente et Point de Vente autonome
- > Comptabilité
- > Décisionnel
- > États Financiers
- > Immobilisations
- > Automate de Transferts
- > Production

Points forts différenciateurs des solutions WaveSoft :

> **Architecture unique de type ERP**

Le principe fondateur d'une solution de gestion de type ERP est de construire des applications informatiques (CRM, Gestion commerciale, Comptabilité, etc...) de manière modulaire et indépendante tout en partageant une base de données unique et commune. Il y a une véritable unicité des informations, qui sont alors centralisées et accessibles en temps réel sur le réseau local.

> **Evolutivité et pérennité**

Quelle que soit l'édition (Standard, Professionnelle ou Entreprise), la base de données est toujours la même et les applications identiques. Mais chaque module est enrichi de nouvelles fonctionnalités plus évoluées.

L'évolution des besoins, et donc le passage d'une version à une autre, ne fait pas l'objet de coûts de migration des données.

> **Modularité**

L'offre modulaire de la plateforme WaveSoft permet de déployer les différents modules à son rythme. Cette particularité permet d'adopter progressivement de nouveaux modules.

> **Haute disponibilité**

En ayant fait le choix de la base de données SQL Server de Microsoft et d'un développement natif SQL, WaveSoft garantit la rapidité d'accès aux informations, ainsi que la sécurité des données stratégiques (plans de sauvegardes).

> **Ouverture**

Un postulat de base : l'entreprise doit pouvoir accéder facilement et naturellement à toutes ses informations, son vrai patrimoine. Voilà pourquoi les produits WaveSoft veillent à faciliter l'accès à l'information en toute sécurité. Que ce soit par l'exploitation de la technologie d'échange de données OLE ou par requête dynamique, il est possible de transférer des données de l'ERP WaveSoft dans un document Microsoft Excel ou Microsoft Word.

> **Ergonomie intuitive**

L'interface utilisateur a été pensée pour être ergonomique, intuitive et personnalisable. Les différents modules WaveSoft permettent d'accéder simplement et rapidement aux données avec une vraie clarté de présentation.

> **Traçabilité**

La traçabilité participe désormais à la création de valeur de l'entreprise et représente un avantage compétitif majeur, voire dans certains secteurs, une obligation normative. WaveSoft est l'un des rares éditeurs sur ce segment de marché à offrir une traçabilité totale sur les transformations des pièces de gestion (Devis, Commande, Bon de Livraison, Facture).

> **Adaptabilité**

Pour répondre aux différents modèles d'organisation, il est possible de créer de nouvelles pièces de gestion, de définir le Workflow et d'intégrer simplement des états d'analyses. Il est également possible de créer des champs paramétrables contenant des requêtes SQL et faisant partie intégrante du produit. WaveSoft apporte un niveau sans pareil de paramétrage des pièces de gestion.

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

> **Environnement réseau**

En s'appuyant sur les technologies de Sybase pour les outils de développement et de Microsoft pour la base de données, WaveSoft est naturellement conçu pour fonctionner soit en mono poste, soit avec un grand nombre d'accès simultanés. Grâce à cette architecture technique, il est aussi possible d'étendre le réseau à l'extérieur de l'entreprise en exploitant les technologies Citrix ou TSE de Microsoft.

> **Tarification équitable**

WaveSoft a établi une tarification par utilisateur. Ainsi, l'entreprise ne dépense pas inutilement pour équiper des postes fantômes mais engage un investissement correspondant à un besoin réel.

Richesse fonctionnelle

L'offre WaveSoft comporte trois niveaux d'Éditions : Standard, Professionnelle et Entreprise afin de s'adapter aux besoins fonctionnels et au budget de chacun.



Standard



Professionnelle



Entreprise

Elle est composée de plusieurs modules :

<p>WaveSoft Gestion Commerciale</p>	<p>Certifié NF203. Assure au quotidien la gestion des achats, des approvisionnements, des ventes et la tenue de la comptabilité auxiliaire clients et fournisseurs. Elle est étudiée pour gérer des gros volumes de données et un nombre important d'utilisateurs sans dégradation des performances d'accès.</p>
<p>WaveSoft Comptabilité</p>	<p>Certifié NF203. Assure toute la comptabilité générale, analytique et budgétaire. Toutes les fonctions nécessaires à une tenue rigoureuse de la comptabilité : relance clients, règlement des fournisseurs, rapprochements bancaires, lettrage automatique, écarts de change et de règlement et TVA sur les encaissements.</p>
<p>WaveSoft CRM</p>	<p>Outil collaboratif dédié à la gestion de la relation client de l'entreprise : organisation et optimisation des forces de ventes, gestion et partage des contacts (prospects, clients, fournisseurs, etc.), mise en place et suivi des opérations marketing, gestion des emails, de l'agenda, des offres commerciales et des tâches à réaliser.</p>
<p>WaveSoft Point de Vente</p>	<p>Certifié NF525. Multisectoriel : bricolage et jardin, alimentaire, équipement de la personne, loisirs, sports et spectacle, commerce de détail spécialisé, etc.</p>
<p>WaveSoft Décisionnel</p>	<p>Apporte une dimension professionnelle à la production de tableaux de bord, d'analyses financières ou de gestion. Prêt à l'emploi en quelques minutes grâce à plus de 70 modèles de tableaux et graphiques sur la Croissance, la Rentabilité, les Frais Généraux, le Fond de Roulement et le Besoin en Fond de Roulement, l'Endettement, la Solvabilité, le Prévisionnel de Trésorerie, les Statistiques de gestion.</p>

<p>WaveSoft Immobilisations</p>	<p>Pour la Gestion d'immobilisations et d'amortissements. Simplifie, automatise et sécurise les traitements d'immobilisations, de la création des fiches immobilisations à partir de profils d'immobilisations, jusqu'aux impressions des états d'inventaires des biens, des états de dotations prévisionnelles ou effectuées.</p>
<p>WaveSoft Etats Financiers</p>	<p>Pour la gestion de l'impôt Sociétés, les déclarations fiscales agréées DGI, ainsi que l'édition des plaquettes de comptes annuels.</p>
<p>WaveSoft Automate de Transferts</p>	<p>Automatise les tâches d'échanges de données entre les bases de données Microsoft SQL Server de l'ERP WaveSoft avec des applications tierces, sans intervention manuelle (utilisé pour la mise en place de sites de e-commerce).</p>
<p>WaveSoft Production</p>	<p>Pour la gestion des nomenclatures, gammes de fabrication, documents techniques, simulation de prix de revient théoriques et coûts réels de production, calcul des besoins nets (MRPII), OF, suivi de production, plan de charge...</p>



III – Partenaires et clients

Un éditeur à l'écoute de ses partenaires

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

WaveSoft entend et comprend les besoins des partenaires avant d'entreprendre des évolutions fonctionnelles.

En effet, il est fondamental pour un éditeur de rester à l'écoute des besoins du marché. WaveSoft s'est engagé sur la voie du partage d'expériences. Ce modèle collaboratif avec les partenaires permet d'offrir aux utilisateurs des solutions adaptées.

Des partenaires technologiques majeurs

Des partenaires technologiques notables tels que :

- > **Microsoft**, pour la base de données SQL Serveur 2016
- > **APPEON**, pour les outils de développement PowerBuilder 2017
- > **OXATIS**, pour couvrir le marché du e-Commerce BtoC. Ce partenariat couvre à la fois le plan commercial et technique avec un haut niveau d'intégration dans le module WaveSoft Gestion Commerciale du pilotage de la plateforme e-Commerce Oxatis.
- > **Report One**, dont les solutions de Business Intelligence MyReport sont intégrées dans nos solutions



Un programme de certification à 3 niveaux

Notre démarche s'inscrit dans une logique qualité et c'est donc tout naturellement que notre collaboration débute par la première étape qui est la formation d'au moins un consultant formateur de l'entreprise candidate.



WaveSoft Partenaire Certifié

Le premier niveau de partenariat. Il est attribué au distributeur qui dispose d'au moins un consultant ayant suivi le cycle de Certification Distributeur, composé de 6 journées de formation. Il permet d'assurer des prestations et la commercialisation des principaux modules de l'offre WaveSoft.



WaveSoft Partenaire Expert

Le deuxième niveau de partenariat. Il est attribué au distributeur Certifiés WaveSoft sous réserve d'engagements plus forts : Certifications BI (Décisionnel), Chiffre d'affaires et Consultants.



WaveSoft Partenaire Expert GP

Le partenariat dédié à la distribution de nos solutions de Gestion de Production. Il est attribué au distributeur disposant du statut partenaire Expert et d'au moins un consultant ayant suivi le cycle de formation WaveSoft Production composé de 4 journées.

Quelques références clients par secteur

Tous les témoignages clients sont disponibles à www.wavesoft.fr/societe/references.html

INDUSTRIE	NEGOCE	SERVICES
IRATI International Advitis Tolvent MediaGroup Leuco Biopredic International Architecture du Bois La Boule Obut Fonderie du Mont Blanc CITBA Planète Bleue Laboratoire Symbiose Cosmétique Susse Fondeur	Netram ACIS Ski Clinic Centrelec Les Magiciens du Feu O.P.I Supreme Pool & Snooker Visiomed Graines Girerd Ferrures & Patines Litrimarché Perimed France Calipage	Trace - Stuce Editions Jouvence Terre Vivante Adapei 64