



# Dossier de Presse

# Sommaire

## **La société** \_\_\_\_\_ **3**

Fiche d'identité Wavesoft \_\_\_\_\_ 3

Quelques dates clés \_\_\_\_\_ 4

Biographie du dirigeant \_\_\_\_\_ 5

## **Les solutions** \_\_\_\_\_ **6**

Les choix technologiques \_\_\_\_\_ 6

Des partenaires technologiques notables tels que \_\_\_\_\_ 6

Capacité d'innovation \_\_\_\_\_ 7

Présentation de l'offre Wavesoft \_\_\_\_\_ 8

Richesse fonctionnelle \_\_\_\_\_ 9

Points forts différenciateurs des solutions Wavesoft \_\_\_\_\_ 11

## **Les partenaires et clients** \_\_\_\_\_ **13**

Un réseau de valeurs : un éditeur humain à l'écoute de ses  
partenaires \_\_\_\_\_ 13

Un programme de certification à 2 niveaux \_\_\_\_\_ 13

Nos partenaires témoignent \_\_\_\_\_ 15

Nos utilisateurs témoignent \_\_\_\_\_ 16

## Fiche d'identité Wavesoft

### Siège Social

32 Rue Jean Rostand 91893 ORSAY Cedex  
Tel : +33 (0)1 39 09 70 70  
Email : [contact@Wavesoft.fr](mailto:contact@Wavesoft.fr)

### Année de création

2003

### Structure Juridique

SAS, société par actions simplifiée  
SIRET 450 219 100 00051

### Dirigeant

Philippe Villain - Président

### Réseau de distribution

Distribution 100% Indirecte

France : 70 Centres de compétences  
Certifiés ou Experts

Export : Masters Distributeurs en Afrique  
de l'Ouest, Maroc et Tunisie

### Chiffres clés

CA 2024 : 2.6 millions d'euros  
33 000 licences en exploitation en 2024

### Site Web

[www.wavesoft.fr](http://www.wavesoft.fr)

## Quelques dates clés

**2003**

Création de Wavesoft : module de Gestion Commerciale -et 1ère référence client : Les Editions Jouvence, toujours active.

**2006**

Partenariat stratégique avec MyReport et intégration de MyReport en marque blanche (Wavesoft Décisionnel). Démarrage du développement à l'international (Algérie, Maroc...).

**2017**

Certifications Afnor NF203 pour les logiciels Comptabilité et Gestion Commerciale, et Afnor NF525 pour le logiciel Point de Vente en version 21. Trophée de la Distribution - Marque de l'année 2016.

**2018**

Trophée de la Distribution – Marque de l'année 2017.

**2020**

Mise en place des formations gratuites à distance pour les revendeurs Wavesoft et des opérations « CRM gratuit » pour soutenir les PME et les revendeurs pendant la crise COVID.

**2021**

Sortie de la V23 avec refonte complète des interfaces et de l'iconographie pour répondre aux nouveaux usages et ajout de 300 nouveautés produits.

**2022**

Signature du partenariat ISV avec MyReport et 1<sup>ère</sup> version de l'extension Inside Wavesoft. Intégration native des avances immédiates des URSSAF via l'Api Tiers de Prestation.

**2023**

20 ans de Wavesoft. Sortie d'une offre locative en complément d'une offre licence avec software assurance.

**2024**

Refonte de notre charte graphique et sortie de notre nouveau site internet.

## Biographie du dirigeant



### Philippe Villain, Président Directeur Général

Philippe Villain a démarré sa carrière en 1991 comme ingénieur dans une ESN « Celtis Technologie », puis a rejoint en 1996 l'éditeur de Gestion « Météor » comme Chef de Projet, fonction qu'il a occupée pendant 2 ans où il a contribué au développement de la gamme de logiciels de gestion. En 1999, il rejoint l'ESN « ASTON » à Vélizy en qualité de Directeur de Projet en immersion pendant 2 ans chez Bouygues Telecom sur les projets de fidélisation clients et de conception de réseaux avant d'occuper un poste d'Ingénieur d'Affaires pendant un an pour le département TELECOM.

En 2001, fort de son expérience et de son savoir, il décide de travailler avec Jean DUFLOUX au projet de développement d'une nouvelle solution de gestion plus ergonomique, plus modulaire et plus adaptée aux besoins des PME et donne naissance en 2003 à Wavesoft, dont il devient à la fois le dirigeant et l'un des principaux actionnaires de Wavesoft, puis son président en 2018.

# Les solutions

## Les choix technologiques

Les choix technologiques ont toujours été pensés pour apporter de la **pérennité technologique et métier aux investissements réalisés**. Wavesoft a pris la décision de s'appuyer sur les technologies standards de l'industrie informatique. Ainsi, l'éditeur garantit que le système d'information trouvera ses fondations sur des technologies qui, aujourd'hui comme demain, le rendent communicant et ouvert et pérennisent l'évolutivité des solutions déployées.

La plateforme Wavesoft s'appuie sur l'environnement de développement **APPEON PowerBuilder**, spécialiste du traitement des gros volumes de données dont les technologies sont exploitées dans les principaux systèmes boursiers mondiaux. Toutes les entreprises peuvent ainsi 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 également stratégique car il apporte un haut niveau de performances et de sécurité aux clients, associé à la simplicité d'utilisation que propose Windows.

## Des partenaires technologiques notables tels que :

Des partenaires technologiques notables tels que :

- **Microsoft**, partenariat ISV pour les bases de données Microsoft SQL Server
- **APPEON**, plateforme de développement PowerBuilder des solutions Wavesoft
- **MyReport**, éditeur BI, partenariat ISV, extension MyReport Inside Wavesoft



## 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.

L'iconographie et l'interface ont été entièrement revues en 2021 pour répondre aux nouveaux usages.

La compatibilité et surtout l'interopérabilité des produits lui permettent une parfaite intégration avec la suite Microsoft Office et autres produits standards du marché, afin d'exploiter de façon optimale la richesse des données de l'entreprise de façon fluide et transparente pour les utilisateurs.

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), pour répondre aux obligations en vigueur.

Parce que les usages des utilisateurs évoluent, notre équipe en Recherche et Développement étudie chaque usage pour adapter nos solutions.



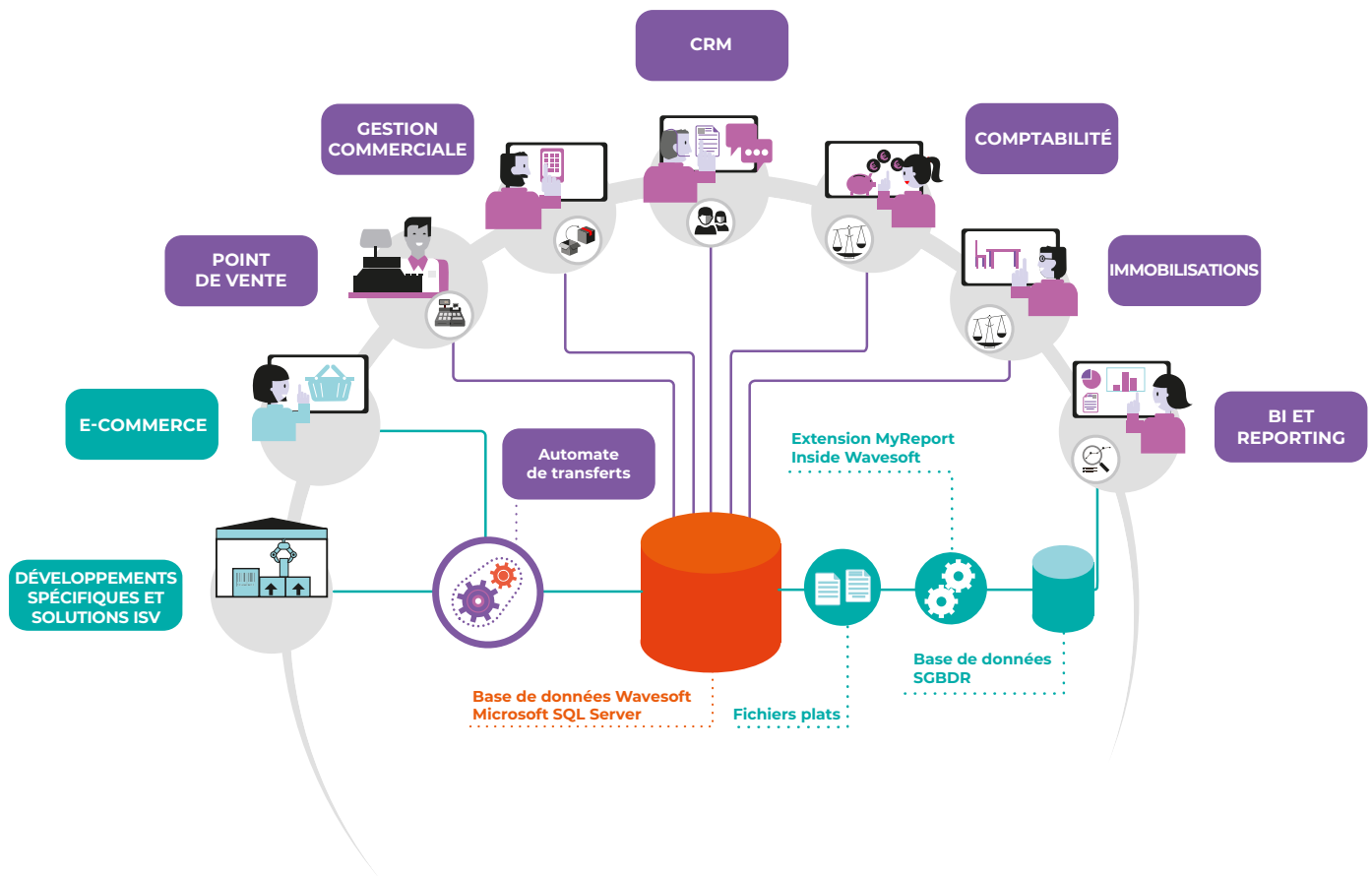
LOGICIEL GESTION  
DE L'ENCAISSEMENT



LOGICIEL

# Les solutions

## Présentation de l'offre Wavesoft



Wavesoft se compose de 7 modules fonctionnels qui couvrent les domaines suivants :

- CRM et CRM
- Gestion Commerciale
- Point de Vente
- Comptabilité
- Immobilisations
- Automate de Transferts
- Extension MyReport Inside

La plateforme logicielle Wavesoft a été conçue pour répondre aux besoins d'excellence opérationnelle et de pilotage des dirigeants et des équipes des entreprises dans une ère devenue digitale.

Elle permet de bâtir les fondations d'un système de gestion ouvert, collaboratif, évolutif et robuste pouvant s'interfacer avec tous les systèmes d'information existant et ce, en toute transparence et simplicité. La solution est disponible en 3 éditions, différenciées en termes de prix et de fonctionnalités : Standard, Professionnelle et Entreprise.

# Les solutions

La puissance de la plateforme Wavesoft permet aux dirigeants et aux collaborateurs des PME et TPE innovantes et ambitieuses d'entrer dans le cercle vertueux de l'entreprise digitale en s'appuyant sur :

- Un environnement de travail collaboratif
- Une confiance et une expérience client renforcée
- Un pilotage en temps réel de l'activité commerciale et financière

## Richesse fonctionnelle

La plateforme Wavesoft est proposée en trois Éditions : Standard, Professionnelle et Entreprise afin de s'adapter aux besoins fonctionnels et au budget de chacune des entreprises.



**STANDARD**



**PROFESSIONNELLE**



**ENTREPRISE**

### Fonctionnalités par module :

#### Wavesoft CRM

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.

Certifié NF203.

#### Wavesoft Gestion commerciale

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

# Les solutions

## Wavesoft Point de Vente

Certifié NF525.  
Multisectoriel : bricolage et jardin, alimentaire, équipement de la personne, loisirs, sports et spectacle, commerce de détail spécialisé, etc.

## Wavesoft Comptabilité

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.

## Wavesoft Immobilisation

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.

## Wavesoft Automate de transferts

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 e-commerce).

## Extension MyReport Inside

Solution BI de MyReport. L'extension MyReport Inside permet d'adresser toutes les données métiers de Wavesoft.

## Points forts différenciateurs des solutions Wavesoft

### › Des solutions certifiées NF pour répondre aux obligations légales et réglementaires françaises

Afin de garantir la conformité légale et réglementaire Française de nos solutions à nos clients, nous avons fait le choix depuis 2017 de faire certifier tous les ans par l'AFNOR nos logiciels de Comptabilité et de Gestion commerciale (Afnor NF203) et de Point de Vente (Afnor NF525).

### › Une architecture unique de type ERP pour travailler sur une base de données partagée et toujours à jour

Le principe fondateur de nos solutions de gestion de type ERP a été de construire des applications (CRM, Gestion commerciale, Comptabilité, Point de vente, etc...) de manière modulaire et indépendante tout en partageant un référentiel de données unique et centralisé, évitant les redondances, les ressaisies et les erreurs de cohérences.

En ayant fait le choix de la base de données Microsoft SQL Server et d'un développement natif SQL, Wavesoft garantit la rapidité d'accès, l'intégrité et la sécurité des données stratégiques de ses clients.

### › Une offre pensée « évolutive » et « modulaire »

Trois éditions pour distinguer la puissance fonctionnelle de nos modules, de la Standard, en passant par la Professionnelle, puis l'Entreprise.

Nos clients qui voient leurs besoins évoluer peuvent aisément changer d'édition ou bien encore s'équiper d'un nouveau module sans migration technique et coût prohibitifs.

### › Une tarification équitable qui répond au besoin des TPE/PME

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

### › Une solution de reporting BI pensée pour les PME et TPE

En intégrant la solution de reporting MyReport Inside, nous avons choisi de mettre à disposition des dirigeants de TPE et de PME un outil reconnu et à forte valeur ajoutée pour piloter une entreprise à l'aide de tableaux de bord et d'indicateurs de performance et améliorer ainsi leur processus de décision.

# Les solutions

## › **Un ERP qui évolue, en même temps que les besoins des utilisateurs**

La satisfaction de l'expérience utilisateur (UX) est au centre de toutes nos attentions. Écouter nos utilisateurs, nos solutions Wavesoft évoluent de version en version, enrichies par de nouvelles fonctionnalités.

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, facilitant ainsi l'adhésion des nouveaux utilisateurs sans nécessiter de formation longue et coûteuse.

## › **Une intégration native des contacts, des agendas et des mails**

Centraliser dans son ERP les données échangées avec ses clients, prospects et fournisseurs est aujourd'hui essentiel à l'ère du tout numérique.

Les agendas et les contacts des utilisateurs se synchronisent tout naturellement avec nos solutions, grâce à l'intégration native dans nos solutions des API de synchronisation de Microsoft Office 365 et Google API People et Google API Calendar. Un connecteur universel IMAP transforme également notre module CRM en véritable client de messagerie et permet une d'intégration naturellement de tous les échanges dans nos solutions.

# Les partenaires et clients

## Un réseau de valeurs : un éditeur humain 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.

En outre son modèle de partenariat s'appuie sur des engagements forts :

- **Rentabilité** : offrir aux revendeurs la maîtrise de leur marge et un retour sur investissement ultra rapide.
- **Différenciation** : faire que ses partenaires deviennent l'exception de leurs clients et se démarquent grâce à une offre alternative, génératrice de CA.
- **Qualité** : permettre de répondre aux enjeux de la digitalisation, de conformité réglementaire et d'agilité de leurs clients.
- **Écoute** : développer une approche ouverte, d'un éditeur à l'écoute qui connaît chacun de ses revendeurs et de ses produits.
- **Communauté** : Partager les mêmes valeurs d'humanité et de qualité au sein d'un réseau de revendeurs qui leur ressemblent.

## Un programme de certification à 2 niveaux

La démarche de Wavesoft 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.

Dès 2020, poussée par la crise sanitaire, Wavesoft a réinventé l'accompagnement et la formation de ses partenaires. 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.

# Les partenaires et clients

Formations gratuites, webinaires commerciaux et techniques, animations réseau en live via les Wavesoft Cafés, Wavesoft a misé sur un large panel d'outils que l'entreprise a mis à disposition de ses partenaires pour les aider à soutenir leur activité, dans un contexte économique tendu lié au Covid-19 :

- **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 meilleures 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.
- **Gratuité des contrats de distribution pour tous.** Grâce à cette nouvelle dynamique, c'est ainsi plus de 200 consultants qui ont pu en 2021 se former, se perfectionner et/ou monter en compétences.



## 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. Il permet d'assurer des prestations et la commercialisation des principaux modules de l'offre 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.



# Les partenaires et clients

## Nos partenaires témoignent



### Didier Lechner, Dirigeant de EPI

« Les raisons pour lesquelles j'ai choisi de devenir partenaire Wavesoft en 2005 et pour lesquelles je le suis toujours 16 ans plus tard, sont très simples : une politique de distribution 100% indirecte, un réseau de partenaires certifiés et des relations humaines privilégiées, basées sur l'écoute et le partage. »

L'intégralité du témoignage [en cliquant ici](#).

### Franck Valette, Dirigeant de AIDE INFO

« Chez Wavesoft, nous ne sommes pas un numéro comme chez les autres éditeurs. Ils nous donnent les moyens de proposer une solution ouverte, fiable et évolutive à nos clients. La richesse fonctionnelle du produit associée à une politique tarifaire très cohérente nous permet de nous démarquer. Nous pouvons ainsi proposer des alternatives et fidéliser nos clients. »



AIDE INFO

L'intégralité du témoignage [en cliquant ici](#).



### Ilya Orlovitch, Dirigeant de ZENSQL

« Ce qui nous a convaincu de travailler avec Wavesoft, c'est autant la qualité du développement, la fiabilité et l'ouverture des produits que la qualité de la relation que nous avons développée avec les équipes de l'éditeur. C'est à l'origine de notre fidélité à cet éditeur. »

L'intégralité du témoignage [en cliquant ici](#).

### Laurent Trottier, Dirigeant de Logicom Informatique et Directeur de la division ERP

« Je n'ai jamais vécu un tel relationnel avec un éditeur de logiciels ! Ce n'est pas seulement le dirigeant mais toute l'équipe de Wavesoft, qui partage les mêmes valeurs que nous ! Les relations humaines, ce sera toujours plus important que la technique pour nous. Le réseau Wavesoft est avant tout un réseau de valeur parce que l'éditeur ne raisonne pas en termes de business mais de valeur. »



L'intégralité du témoignage [en cliquant ici](#).

# Les partenaires et clients

## Nos utilisateurs témoignent



### Hervé Dupuy, Président d'ACBI

« Le relationnel avec notre revendeur, l'adaptabilité du produit Wavesoft et la pertinence des solutions apportées par AIDE INFO ont été des éléments déterminants dans notre choix et se sont révélés de véritables outils de développement pour notre entreprise. »

L'intégralité du témoignage [en cliquant ici.](#)

### Xavier Dugast, Fondateur et Directeur Commercial de DECO CUIR

« Nous sommes très satisfaits de notre solution Wavesoft car, depuis toutes ces années, elle nous accompagne dans notre croissance. Nos stocks sont toujours justes, notre activité est pilotée en temps réel, nos commandes fournisseurs sont simplifiées et tous nos canaux de vente sont unifiés. »



L'intégralité du témoignage [en cliquant ici.](#)



### Erwan Mouton, Président et Fondateur de One Touch Cosmetic

« Avec Wavesoft et Logicom, nous avons fait le bon choix. Le déploiement d'une solution de gestion est un investissement à très fort enjeu. Nous avons gagné en efficacité, en simplicité et en visibilité. De plus, nous avons la garantie d'être accompagné par une équipe très professionnelle – revendeur comme éditeur - capable de faire évoluer la solution à notre rythme. »

L'intégralité du témoignage [en cliquant ici.](#)

### Fabrice Braun, Dirigeant de Cyno-Pro

« Grâce à la solution Wavesoft et à EPI, je peux disposer d'un spectre complet de mon activité que je peux suivre aisément. Je bénéficie d'une grande traçabilité de tous les flux et mes processus et j'ai pu également automatiser la gestion de mes documents. J'ai une vision claire et relativement simple de toute mon activité ! »



L'intégralité du témoignage [en cliquant ici.](#)