



## DOSSIER DE PRESSE WAVESOFT

**ÉDITEUR DE SOLUTIONS NOVATRICES DE GESTION**

**« EXPLOITER UNE MINE D'OR : VOTRE SYSTÈME D'INFORMATIONS »**



**Contacts Presse**

**WaveSoft** : Eric Orenes

04 50 51 21 14 - [eorennes@wavesoft.fr](mailto:eorennes@wavesoft.fr)

**Text 100 pour WaveSoft** : Cécile Robin & Rebekah Lahey

01 56 99 71 50/37 - [Cecile.robin@text100.fr](mailto:Cecile.robin@text100.fr); [Rebekah.lahey@text100.fr](mailto:Rebekah.lahey@text100.fr)



## SOMMAIRE

### **I – La société**

Fiche signalétique

Historique

Jeunesse et maturité

Pérennité

Capacité d'innovation

Biographie des dirigeants

### **II – Les solutions**

Présentation de l'offre WaveSoft

L'offre produit

Le nouveau module WaveSoft GRC

### **III – Partenaires & clients**

Un éditeur à l'écoute de ses partenaires

3 Partenaires Majeurs

Références clients

## I – La société

### FICHE SIGNALÉTIQUE

---

#### DONNÉES GÉNÉRALES

<b>Siège en France :</b>	Parc Orsay Université 2 rue Jean Rostand 91893 ORSAY Cedex
<b>Création :</b>	2003
<b>Effectifs :</b>	< 10 personnes
<b>Partenaires certifiés :</b>	200 dont 70 partenaires Expert WaveSoft FCI-DIFFUSION, ADP-MICROMEGAS, IB SOFTWARE
<b>Références clients :</b>	900 entreprises Arcad Software, Editions Jouvence, Susse Fondateur, Vichy Bureau, Terre Vivante, WinSoft, SB Alliance (Groupe Bongrain) etc.
<b>Sites web :</b>	<a href="http://www.wavesoft.fr">www.wavesoft.fr</a>
<b>Contacts Commerciaux :</b>	<b>Siège</b> Parc Orsay Université - 2 rue Jean Rostand - 91893 ORSAY Cedex Tél. : +33 (0)1 69 85 24 53 e-mail : <a href="mailto:contact@wavesoft.fr">contact@wavesoft.fr</a>  <b>Agence Rhône Alpes</b> 2 route de la Salle - 74960 Cran-Gevrier - Annecy Tél. : +33 (0)4 50 51 21 14 e-mail : <a href="mailto:annecy@wavesoft.fr">annecy@wavesoft.fr</a>  <b>Agence Sud Ouest</b> Tél : +33 (0)5 34 28 03 88 e-mail : <a href="mailto:toulouse@wavesoft.fr">toulouse@wavesoft.fr</a>  <b>Région Nord</b> 3 avenue de Flandre - 59656 Villeneuve d'Ascq Tél. : +33 (0)3 20 72 22 56 e-mail : <a href="mailto:lille@wavesoft.fr">lille@wavesoft.fr</a>

## HISTORIQUE

---

- ⇒ **2001** : Démarrage du projet en mode SSII, dans le cadre d'un schéma de modernisation du système d'information d'une société exploitant les applications Météor sous Oracle.
- ⇒ **Octobre 2003** : Création de la société d'édition WaveSoft ; Mise en place de la stratégie de développement commercial et démarrage de la prospection commerciale.
- ⇒ **Décembre 2003**: Intégration d'une première référence - Les Editions Jouvence.
- ⇒ **2003/2004** : Acquisition des premières références clients ; Consolidation fonctionnelle ; Nomination du responsable support technique ; Signature d'un partenariat commercial stratégique avec FCI Diffusion ; Signature d'un partenariat commercial stratégique avec ADP Micromégas.
- ⇒ **2005** : Le cap des 100 premiers partenaires est franchis ; Le chiffre d'affaires en vente indirecte atteint 98%, WaveSoft devient une structure 100% éditeur ; Ajout des modules WaveSoft États Financier et WaveSoft Immobilisations.
- ⇒ **2006** : Ajout du module WaveSoft-Décisionnel ; Ouverture de l'agence WaveSoft à Toulouse et nomination de Stéphane CASANOVAS responsable commercial Sud-ouest ; Démarrage du développement commercial à l'international (Algérie, Maroc...).
- ⇒ **2007** : Plus de 700 entreprises sont équipées avec un module du PGI WaveSoft ; Plus de 5.200 licences WaveSoft sont en exploitation.

## JEUNESSE ET MATURITE

---

Le projet WaveSoft est né en 2001 d'une 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.

L'éditeur de solutions novatrices de gestion WaveSoft est aujourd'hui une entreprise à la fois jeune et mature. Il bénéficie au travers de ses collaborateurs d'un capital d'une dizaine d'années d'expériences dans le monde de l'édition informatique et plus particulièrement dans les domaines de la Gestion Commerciale, Gestion de la relation Client et de la Comptabilité.

Ses fondateurs, Jean Dufloux, Philippe Villain, Éric Orénès et Christophe Klak sont les garants d'un engagement total dans le développement d'une entreprise qui se veut à l'écoute des besoins de ses clients et réactive dans les réponses à apporter en terme de développement.

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.

## PERENNITE

---

Les choix technologiques ont été pensés dans le but d'apporter **la plus grande pérennité possible aux investissements réalisés**. Bon nombre d'éditeurs ont fait le choix de ne présenter que l'aspect pérennité de l'entreprise au détriment d'un débat sur la pérennité même des produits et leurs capacités à évoluer avec les innovations que propose une informatique moderne.

WaveSoft, a fait le choix d'exploiter des technologies standards de l'industrie informatique. Ainsi il garantit que le système d'information sera bâti sur des technologies qui aujourd'hui comme demain le rendent communicant et ouvert.

L'offre WaveSoft s'appuie sur l'environnement de développement **PowerBuilder de Sybase** acteur reconnu et spécialiste du traitement des gros volumes de données dont les technologies sont exploitées dans les principaux systèmes boursiers mondiaux. Ainsi, toutes les entreprises peuvent bénéficier de technologies jusqu'à ce jour réservées aux grandes structures et qui sont pourtant adaptées aux besoins d'entreprise de toutes tailles.

Le choix d'exploiter **Microsoft SQL Server** comme système de base de données est également ici pour asseoir une fois de plus la pérennité de l'investissement sur une solution qui offre à la fois un haut niveau de performances et de sécurité associé à la simplicité d'utilisation que propose Windows.

## CAPACITE D'INNOVATION

---

La **technologie M.D.I. (Multi Document Interface)** utilisée par WaveSoft permet aux utilisateurs d'accéder à toute l'information et ce, sans contrainte. Plusieurs utilisateurs peuvent consulter la même information quelles que soient les données et sans limite d'accès.

Développée en natif SQL, l'offre WaveSoft se distingue sur ce plan et garantit une **exploitation optimum 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'information. La prise en main et l'appropriation du produit par l'utilisateur est un facteur clé 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 au maximum l'ensemble des données de l'entreprise qui constitue une réelle « mine d'or ».

## BIOGRAPHIE DES DIRIGEANTS

---

### **Philippe Villain, Gérant**

Titulaire d'un DEA en Signaux et Images en Biologie et Médecine, Philippe Vilain a été successivement Chef de Projet, Directeur de Projet et Ingénieur d'Affaires chez Aston pour des clients comme Bouygues Telecom, France Telecom, Orange, Wordcom et Kaptech. Il a une forte expérience dans l'élaboration des cahiers des charges et des propositions commerciales, le suivi des projets et l'encadrement d'équipes.

### **Eric Orénès, Directeur Commercial**

Gestionnaire de Production et titulaire d'une licence de commerce, au travers de ses postes en tant qu'Ingénieur Technico-Commercial et Directeur Commercial chez SIGEA Informatique, METEOR, et Arcad Software, Eric Orenes a acquis une grande expérience dans la commercialisation de progiciels techniques et des prestations associées. Son implication dans le marketing produit chez METEOR et Arcad Software, lui ont apporté une expertise dans l'industrialisation des processus marketing et commerciaux dans le domaine de l'édition informatique.

### **Jean Dufloux, Responsable R&D**

Spécialiste de l'informatique, Jean Dufloux est formé en Génie Informatique. Il a été Directeur de Projet chez les éditeurs Meteor, Match-Eurosoft et les SSII Aston et Celtis. Il a ainsi pu développer des compétences dans l'encadrement des équipes et améliorer ses connaissances des SGBDR, de la comptabilité et la gestion commerciale.

## II – Les Solutions

### PRESENTATION DE L'OFFRE WAVESOFT



Les Progiciels de Gestion Intégrés «WAVESOFT sont les fondations qui permettent de bâtir un système d'information ouvert, évolutif et robuste».

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.

L'offre logicielle couvre les domaines suivants :

- ⇒ La Gestion de la Relation Client
- ⇒ La Gestion Commerciale
- ⇒ La Comptabilité
- ⇒ Le Décisionnel
- ⇒ Les Etats Financiers
- ⇒ La Gestion des immobilisations
- ⇒ Les Liaisons Bancaires
- ⇒ Automate de Transferts

Gage de la qualité des développements et du respect des normes, WaveSoft a obtenu pour ses produits **la certification Microsoft Certified Partner**.

Les points forts et éléments différenciateurs des solutions WaveSoft sont multiples :

#### **Architecture pertinente : unique et de type PGI**

Sur le modèle d'un PGI, l'offre WaveSoft exploite une base de données unique pour le traitement de la Comptabilité et de la Gestion Commerciale. Les avantages sont multiples à commencer par l'unicité de l'information dans le système d'informations de l'entreprise.

#### **Evolutivité et pérennité**

Quelle que soit l'édition, Standard, Professionnelle ou Entreprise, la base de données est la même et les applications sont également identiques. Seuls les menus s'enrichissent de nouvelles fonctions en changeant d'édition. Ainsi il est possible de débiter son activité sereinement puisque l'évolution des besoins ne sera pas l'objet de coûts supplémentaires pour la migration des données.

#### **Modularité**

Les Programmes de Gestion Intégrés WaveSoft sont constitués d'un noyau avec les modules de Gestion Commerciale et de Comptabilité autour desquels il est possible d'étendre la couverture fonctionnelle par l'adjonction de modules complémentaires comme les Immobilisations, la Liasse Fiscale etc. Il existe donc des offres de type P.G.I. modulaire les plus riches et novatrices du marché.

#### **Haute disponibilité**

En ayant fait le choix de la base de données MSDE ou SQL Server de Microsoft et d'un développement natif SQL, WaveSoft garantit des temps d'accès aux informations qui répondent aux besoins des entreprises les plus exigeantes ainsi que la sécurité des données stratégiques grâce à des plans de sauvegardes.

## **Ouverture**

Dès le début des analyses, un postula de base a été posé ; celui de rendre à l'entreprise la légitimité d'accéder à toutes les informations qui composent son patrimoine et qui représentent une « mine d'or ». Voilà pourquoi les Produits WaveSoft apportent un soin tout particulier dans la facilité d'accès à l'information sans oublier pour autant la 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 du P.G.I. WaveSoft dans un document Microsoft Excel ou Microsoft Word et ce sans rien connaître à OLE ou aux requêtes dynamiques.

## **Ergonomie intuitive**

Un très gros travail de recherche et de réflexion a été porté sur l'interface utilisateur pour la rendre ergonomique, intuitive et personnalisable.

Grâce à cette ergonomie particulièrement réfléchi et aboutie, les solutions P.G.I. WaveSoft permettent d'accéder simplement et rapidement aux données grâce à une simplicité d'utilisation et clarté de présentation des informations.

## **Traçabilité**

La traçabilité participe désormais à la chaîne globale de valeur ajoutée de l'entreprise et représente un avantage compétitif majeur vis-à-vis des entreprises qui n'en sont pas pourvues. 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).

Cette traçabilité se retrouve également au niveau des lignes de pièces. Fonction qui permet de répondre entre autres, aux obligations légales sur la traçabilité des lots en mode FEFO.

## **Adaptabilité**

Pour répondre aux différents modèles d'organisation que l'on peut rencontrer

dans les entreprises, il est possible avec l'offre WaveSoft, d'une part de créer de nouvelles pièces de gestion, de définir le Workflow et d'intégrer simplement des états d'analyses.

Il est aussi 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 : paramétrage des règles de gestion des pièces existantes, création de nouvelles pièces de gestion et ce par nature (Achat, Vente, Stock, Fabrication).

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, états des ventes par site mais également une tenue comptable distincte et consolidé

## **Environnement réseau**

En s'appuyant sur les technologies de Sybase pour les outils de développement et de Microsoft pour la base de données, les P.G.I. WaveSoft sont naturellement conçus pour un fonctionnement optimal aussi bien en mono poste que dans des configurations aux nombres d'accès simultanés importants. 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.

## **Tarifification équitable**

Comme chaque entreprise est différente, nous avons établi une tarification de nos produits pour l'équipement en réseau sur la base de l'utilisateur. Ainsi, l'entreprise ne dépense pas inutilement de l'argent pour équiper des postes fantômes mais engage un investissement correspondant à un besoin réel.

## L'OFFRE PRODUIT

L'offre WaveSoft comporte aujourd'hui trois niveaux d'Éditions : Standard, Professionnelle et Entreprise pour répondre aux besoins des entreprises de la TPE à la MGE. Elle est composée de plusieurs modules répondant à des tâches bien particulières.

	<b>SOLUTION</b>
<b>WAVESOFT Gestion Intégrée</b>	Effectue au quotidien la gestion des ventes, des stocks et le suivi des règlements clients, ainsi que toutes les opérations de comptabilité auxiliaire et générale jusqu'au calcul et l'édition du bilan. Développée sur la base des normes et standards de l'industrie informatique, c'est l'outil économique idéal pour s'ouvrir au monde de la gestion d'entreprise en version monoposte ou réseau jusqu'à cinq utilisateurs.
<b>WAVESOFT Gestion Relation Client</b>	Simplement efficace, c'est dans cet esprit que le module WaveSoft-GRC S. a été conçu. Entièrement dédié à la gestion de l'activité commerciale de l'entreprise, et complètement intégré avec la gestion commerciale et la comptabilité WaveSoft ce module offre une expérience unique en matière de gestion de la relation client.
<b>WAVESOFT Gestion commerciale</b>	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 ainsi qu'un nombre important d'utilisateurs sans dégradations des performances d'accès à l'information.
<b>WAVESOFT Comptabilité</b>	Assure toute la comptabilité générale, analytique et budgétaire. Ce logiciel offre toutes les fonctions nécessaires à une tenue rigoureuse de la comptabilité : relance clients, règlement des fournisseurs, rapprochement bancaire, lettrage automatique, écarts de change et de règlement et TVA sur les encaissements.
<b>WAVESOFT Décisionnel</b>	Apporte une dimension professionnelle dans 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, il permet d'analyser la Croissance, Rentabilité, Frais Généraux, Fond de Roulement et Besoin en Fond de Roulement, Endettement, Solvabilité, Prévisionnel de Trésorerie, Statistique de gestion.
<b>WAVESOFT Immobilisations</b>	Logiciel de Gestion d'immobilisations et d'amortissements qui 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 avec possibilité de prendre en compte les réévaluations, les provisions, les cessions de biens.
<b>WAVESOFT Liaisons Bancaires</b>	Logiciel de télétransmissions aux normes ETEBAC-3 (Échanges Télématiques Entre les Banques et leurs Clients) via une simple ligne téléphonique de tous fichiers au format interbancaire CFONB (Comité Français d'Organisation et de normalisation Bancaire) tels que les LCR-BOR, virements et prélèvements et édite les actes de transmissions et les bordereaux.
<b>WAVESOFT Etats Financiers</b>	Intègre la gestion de l'impôt sociétés, les déclarations fiscales agréées DGI ainsi que les plaquettes des comptes annuels, capable de travailler à partir de tout type de progiciels comptable et financier.
<b>WAVESOFT Automates de Transferts</b>	Automatise les tâches d'échanges de données entre les bases de données Microsoft SQL Server des Progiciels de Gestion Intégrés WAVESOFT avec des applications tierces, sans intervention manuelle.



## NOUVEAU MODULE WAVESOFT-GRC !

---

WaveSoft-GRC est un nouveau module qui vient compléter et enrichir l'offre déjà existante (gestion commerciale, la comptabilité, le décisionnel, les immobilisations, les états financiers et les liaisons bancaires).

Ce nouveau module a été conçu pour être résolument plus simple et efficace, et apporter un confort de travail accru. Il est complètement intégré à la gestion commerciale et la comptabilité WaveSoft, et entièrement dédié à la gestion des relations avec les clients, fournisseurs et collaborateurs de l'entreprise. Ainsi, toutes les données de gestion de l'entreprise sont disponibles d'un simple clic de souris, ce qui permet de répondre immédiatement sur la disponibilité réelle des marchandises en stocks, les approvisionnements en cours, connaître la position des commandes clients, la position financière des clients tout en créant des campagnes marketing ciblées pour dynamiser l'activité commerciale.

### **Avantages majeurs**

- Unicité de l'information
- Partage en temps réel des données financières et commerciales
- Multi Tiers, Agenda, Mails, Offres Commerciales, Campagnes Marketing
- Simple et rapide à mettre en œuvre et rapidité d'apprentissage
- Rapidement opérationnel
- Immédiatement efficace
- La confidentialité des portefeuilles clients

### **Les fonctions principales:**

- **Le centre de messagerie électronique** permet de centraliser la réception des messages et ainsi de créer automatiquement une action de type message reçu avec le corps du message et les pièces jointes, sans saisie aucune. Il assure la gestion des envois de messages avec un historique de l'action pour le tiers concerné.
- **L'agenda personnel** permet de gérer de façon centralisée son planning et ses événements. Des alertes sont également prévues pour assurer le rappel automatique d'actions associées à l'agenda. La synchronisation avec l'agenda de Microsoft Outlook est également prise en charge pour permettre une synchronisation avec les Smartphone et autres PDA.
- **La génération de campagnes marketing** grâce à l'exploitation des propriétés avancées des listes WaveSoft et du glisser/déposer, donne une nouvelle dimension dans la production de campagne. Simple et efficace, ce mode de production des listes de diffusion est à la portée de chaque utilisateur et permet d'assurer la génération d'action de masse pour une plus grande productivité individuelle.
- **La création d'offre commerciale** prend ici toute sa signification puisque l'ensemble des données de gestion de l'entreprise sont à la disposition des commerciaux pour assurer la création de propositions commerciales en conformité avec les conditions de règlement établis pour les clients, les tarifs spéciaux, les offres promotionnelles la disponibilité des marchandises, la solvabilité des clients etc. La gestion des déclinaisons permet le suivi des options sans redondance dans le calcul du prévisionnel commercial.

Le module WaveSoft-Décisionnel est le complément idéal à WaveSoft-GRC pour produire tous les états d'analyse de données souhaité pour assurer un suivi de l'activité commerciale et marketing.

## III – Partenaires & clients

### UN EDITEUR A L'ECOUTE DE SES PARTENAIRES

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

L'engouement que procure l'offre WaveSoft aujourd'hui est sûrement dû à cette aptitude à entendre et comprendre 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. Sur la base de ce constat simple et pragmatique, WaveSoft s'est engagée sur la voie du partage d'expériences. Ce modèle collaboratif avec les Partenaires permet d'offrir aux utilisateurs des solutions toujours mieux adaptées à leurs besoins et pensées dans le même esprit.

### DES PARTENAIRES MAJEURS

WaveSoft c'est aussi à ce jour un réseau d'une centaine de Partenaires nationaux et internationaux qualifiés dans la vente et l'intégration de ses solutions.

La couverture complète de la zone géographique nationale est un objectif stratégique important. Pour ce faire un contrat majeur a été signé avec **la société FCI DIFFUSION**. Cet accord assure la gestion du développement commercial de 8 départements dans le nord de la France, avec un réseau de « Partenaires WaveSoft ».

Convaincu que pour réussir sur un marché, il faut posséder de solides connaissances métier, WaveSoft a conclu un autre partenariat majeur avec **ADP-MICROMEGAS** éditeur des solutions de Paie, Pégase 3. Présent depuis 25 ans sur le segment des PME et des Experts Comptables sur le marché français (Lyon, Bordeaux, Lille, Nantes, Strasbourg, Toulouse) et bénéficiant d'une présence à l'étranger, cet accord ouvre de nouveaux horizons dans la distribution des solutions WaveSoft.

Ce contrat a en outre l'avantage de proposer aux clients, sur le modèle « Best of Breed », les meilleurs produits dans chacun des domaines couverts par les deux éditeurs.

### REFERENCES CLIENTS

#### **ARCAD SOFTWARE**

Arcad Software est un éditeur de logiciels pour l'environnement iSeries d'IBM. C'est le leader Européen dans le domaine du Change Management avec une couverture mondiale dans la diffusion de leurs solutions.

**Projet** : Retrouver une réactivité dans le pilotage de l'entreprise et dans la productivité de la gestion de l'entreprise. Reprise de la gamme Winner de CCMX pour passer sous WaveSoft Édition Entreprise en réseau.

## TERRE VIVANTE

Terre Vivante est depuis 30 ans un éditeur de référence dans le domaine de l'écologie pratique. A ce jour Terre Vivante propose 69 titres à son catalogue, compte 30 000 abonnés aux « 4 saisons du jardin bio » et 27 000 visiteurs sur son centre de découverte et d'expérimentation. Les « 4 saisons du jardin bio » sont depuis peu vendues également en kiosque.

**Projet :** La société connaissant un fort développement depuis plusieurs années, de nouveaux besoins sont apparus et il devenait nécessaire de remettre à plat l'outil de gestion afin de gagner en productivité et en efficacité. Un groupe de travail interne épaulé par un consultant externe a conduit une étude des besoins et une sélection des différentes solutions disponibles sur le marché. Cette 1<sup>ère</sup> étape du projet a duré 6 mois, le temps de réaliser des maquettes sur les produits qui étaient susceptibles de répondre aux besoins et de s'assurer de leurs réelles capacités à répondre aux besoins identifiés.

## EDITIONS JOUVENCE

La société Editions Jouvence est un éditeur d'ouvrages littéraires sur la santé et le bien-être et c'est un acteur incontournable dans le domaine de la santé. Ils commercialisent des ouvrages dans l'ensemble des pays francophones.

**Projet :** Diminuer les temps de traitements dans les analyses statistiques des ventes mais aussi et avant tout assurer une gestion des ventes en multidevises avec historisation des taux de changes. Reprise des anciennes applications pour passer sous WaveSoft Édition Entreprise en réseau.

## SUSSE FONDEUR

Fonderie du Cherche Midi est la plus ancienne fonderie d'art de France. Cette fonderie a vu passer la plupart des grandes œuvres coulées en bronze depuis plus d'un siècle.

**Projet :** Comme la tradition fait bon ménage avec l'innovation et le modernisme la société Susse Fondateur à l'occasion de la remise à plat de son système d'information a choisi les solutions WaveSoft pour répondre à leurs nouveaux besoins et s'assurer d'un investissement pérenne grâce aux technologies mises en œuvre au travers des solutions WaveSoft Édition Professionnelle.

## VICHY BUREAU

Spécialiste dans la vente de biens d'équipement avec une activité dans le secteur de la papeterie, situé dans l'Allier, avec quelques 3000 clients en compte qui commandent via le Net, le téléphone ou le fax.

**Projet :** Avec le développement de son activité papeterie et le projet de l'ouverture d'un deuxième site, Vichy Bureau souhaitait récupérer en temps réel des statistiques, tableaux de bord et autre permettant de suivre les diverses activités de l'entreprise et l'évolution des portefeuilles clients. Le Pack Entreprise de WaveSoft répond parfaitement aux activités de Vichy Bureau tout en offrant une couverture fonctionnelle, la possibilité de créer de nouvelles pièces de gestion, d'en paramétrer les règles de fonctionnement et de créer des circuits de transformation.