

Paris, le 4 février 2016

Contacts Presse

Agence C3M
Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle AMIARD
michelle@agence-C3M.com

Sophie LIEBERMANN
sophie@agence-C3M.com

Mots-clés : EDITEUR / SALON / GESTION / CRM

Pour étayer son chemin de croissance, l'éditeur d'ERP WaveSoft recrute sur le salon IT Partners

Stand H 34

IT Partners - 9 & 10 MARS 2016 – Disneyland Paris

▪ **WaveSoft passe le cap des 20 000 utilisateurs, ponctuant son année 2015 avec un CA en progression.** ▪ **WaveSoft ambitionne de compléter son réseau de partenaires intégrateurs dans une double logique de couverture géographique et de renforcement de compétences.**

Un profil rassurant pour les partenaires

Avec une douzième année de croissance et un parcours sans faute en matière de rentabilité, WaveSoft présente un profil de société à croissance ininterrompue qui permet aux partenaires intégrateurs comme aux clients finaux, de se projeter dans une relation d'avenir.

Concentré sur ses priorités d'éditeur, WaveSoft tient sa croissance de deux leviers : le produit et la distribution. Ainsi, le produit, arrivé à **une étape de maturité après 12 ans d'enrichissements constants**, est une référence sur le marché en termes de flexibilité avec ses capacités d'adaptation, et les larges possibilités de paramétrage selon les contextes utilisateurs. **En 2015, le cap des 20 000 utilisateurs est atteint.**

Afin de maintenir son niveau d'exigence technique et fonctionnelle et de continuer à améliorer son offre logicielle, WaveSoft va doubler la surface de ses locaux au siège d'Orsay et accueillir des nouvelles recrues au service R&D. **La croissance de sa marge sera réinvestie au profit du département R&D en priorité.**

La distribution repose quant à elle, sur une sélection de partenaires-intégrateurs très implantés sur leur territoire avec une forte culture de service, et maîtrisant l'univers de l'informatique de gestion.

« C'est bien la confiance que nous inspirons qui fait notre force ; à la fois confiance dans la solution progicielle qui répond aux attentes et sait s'adapter au fil des nouveaux besoins, mais aussi confiance relationnelle, car nous donnons la priorité à l'écoute terrain, au travers de nos partenaires-intégrateurs, qui orientent véritablement notre feuille de route en matière de R&D », explique Philippe Villain, le PDG-fondateur de WaveSoft.

Des orientations stratégiques qui paient, et permettent d'annoncer **un chiffre d'affaires multiplié par 2 en 5 ans**, dans l'univers pourtant très concurrentiel des solutions informatiques notamment pour la Comptabilité, la Gestion et le CRM.

« L'objectif pour 2016 sera de pénétrer les départements où nous sommes encore peu représentés, donc de continuer à développer notre réseau : WaveSoft s'adresse aux PME-PMI dont le comportement d'achat donne la préférence aux partenaires de proximité qui sauront être réactifs et à l'écoute. Cette orientation « service » est inscrite dans l'ADN de tout l'écosystème WaveSoft », complète Philippe Villain.

Retrouvez WaveSoft sur le salon IT Partners les 9 et 10 mars à Disneyland Paris !

La 10^{ème} édition du salon IT Partners sera donc l'occasion de lancer la campagne de recrutement de nouveaux revendeurs pour cette nouvelle année 2016. L'équipe commerciale WaveSoft vous donne rendez-vous sur le stand H34 pour échanger et assister à des présentations sur les produits.

Pour les Trophées IT Partners, WaveSoft présente un retour d'expérience client chez Biopredic International

Biopredic International est une société française de biotech qui s'est équipée de l'ERP WaveSoft pour centraliser autour d'un même outil informatique, tous les services de l'entreprise et améliorer son efficacité et son intégration fonctionnelle.

Pour élire WaveSoft « Marque de l'année », suivez ce lien :

http://www.distributique.com/grandsprix_distrib_itpartners2016/les-marques/lire-wavesoft-5.html

A propos de WAVESOFT

Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français d'ERP à destination des TPE et PME-PMI des secteurs du négoce, des services et de l'industrie, créé des solutions novatrices de gestion globale de l'entreprise, commercialisées via un réseau de revendeurs agréés. L'ERP modulaire WaveSoft se compose de 10 modules qui couvrent l'ensemble des besoins d'une entreprise : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Décisionnel, Immobilisations, Production, Automate de Transferts, Liaisons Bancaires et Etats financiers.

L'ERP WaveSoft est conçu et développé autour d'un socle technologique qui permet de bâtir un système d'informations ouvert, évolutif et à haute disponibilité. Ainsi, toute l'information de l'entreprise est centralisée avec la constitution d'une base de connaissances des échanges entre les collaborateurs et les tiers extérieurs. 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.

WaveSoft dispose d'une base de 20.000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 12 ans. Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr>