

## Contacts Presse

Agence C3M  
Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle AMIARD  
michelle@agence-C3M.com

Hélène JOUBERT  
helene@agence-C3M.com

Paris, le 11 juin 2014

Mots-clés : PROGICIEL / INFORMATIQUE / DISTRIBUTION

# Un bilan et des perspectives après la Convention Partenaires 2014 de WaveSoft

- Pour clore 10 ans d'activité, WaveSoft a invité ses partenaires sur les rives du Lac d'Annecy.
- L'occasion de présenter la version 17 de son ERP, disponible à l'automne 2014, et son nouveau module « GRC Nomade » pour les personnels itinérants. ▪ A retenir aussi : des annonces de tarifs à la baisse. Et une nouvelle charte de communication...

Les **Trophées WaveSoft 2014** ont mis à l'honneur les performances commerciales de 3 partenaires sur :  
Les **Nouveaux Projets**, attribué à : ALP'INFOR  
Le **Renouvellement de Contrats de maintenance**, pour : CSF CONSULTANT  
L'**Export**, pour : BG PARTNERS

## WaveSoft met le turbo

Le dernier exercice s'est appuyé sur un **confortable revenu récurrent (42% du chiffre d'affaires)**, généré par les renouvellements de licences sur les parcs installés. La part restante, 58%, provient de l'acquisition de nouveaux modules de la suite WaveSoft par des sites clients déjà ouverts, et de l'ouverture de tout nouveaux comptes, notamment dans **l'industrie sur des entités de 50 à 100 employés et au delà**. Des signatures récentes en régions chez des champions industriels - Citba, Biopredic, Groupe Thion, Obut ...- illustrent cette évolution porteuse.

Le partenariat signé avec **Oxatis** a également porté ses fruits avec 25 sites de e-commerce ouverts, notamment dédiés aux ventes B2C.

« WaveSoft confirme la grande **stabilité de son modèle économique**, message rassurant pour ses partenaires de distribution qui ont besoin d'investir et de compter sur un éditeur pérenne qui affiche une stratégie claire de continuité », commente Philippe Villain, gérant cofondateur de l'entreprise.

Fidèle à sa culture de proximité et de transparence qui a capté **300 partenaires** intégrateurs sur toute la France, WaveSoft a livré un état des lieux de sa pénétration en régions, et des best sellers de sa suite.

Après le **Rhône-Alpes et l'Île de France**, berceaux historiques de l'entreprise implantée dans l'Essonne et la Haute-Savoie, ce sont les régions Nord Pas-de-Calais, Alsace et Auvergne qui génèrent le plus de revenus. Les deux modules **Gestion et Comptabilité** sont toujours en tête dans le parc installé WaveSoft, les clients en faisant des passages obligés avant d'élargir leur équipement à d'autres fonctions. Les modules **CRM et Décisionnel** montent ainsi en puissance, tout en gardant des réservoirs de croissance importants.

« Les revendeurs ont bien compris que le **CRM et le Décisionnel** sont, dès les premiers contacts commerciaux, un atout fort pour différencier l'offre WaveSoft sur le marché très concurrentiel des outils de gestion pour TPE/PME. Ils ouvrent des perspectives à l'entreprise qui va s'équiper et la garantie que son outil saura évoluer avec ses besoins », explique Eric Orenes, directeur marketing de WaveSoft.

## Les avantages du travail collaboratif dans une nouvelle GRC Nomade

La nouvelle version, la 17ème pour WaveSoft en 11 ans, sera mise à disposition commercialement à l'automne. De nombreuses évolutions issues des remontées du terrain par les partenaires, ont été intégrées.

La Convention a également été l'occasion de présenter, les nouvelles « Solutions Verticales Partenaires WaveSoft » mis à disposition de toute la communauté. Ainsi 3 solutions de mobilité MOBILI-T, KHEOS Connect et NUXILOG. Et LOGtimum, pour l'optimisation des transports.

Enfin, la V17 révèle un nouveau module, la **GRC nomade** qui s'intègre parfaitement dans la suite.

La GRC nomade permet de capitaliser et de conserver à l'intérieur de l'entreprise, toute l'information sur les prospects, clients, fournisseurs....

Ainsi si les itinérants sur le terrain peuvent interroger la base de données de l'entreprise comme s'ils étaient sédentaires devant leur poste de travail, réciproquement, tous leurs échanges avec l'extérieur (courriels, agendas etc.) sont remontés dans le système d'information central et archivés par une simple synchronisation. Rien ne se perd, tout est partagé par l'ensemble de l'entreprise : la philosophie du **travail collaboratif** est parfaitement mise en application dans le CRM nomade de WaveSoft.

« L'arrivée du nouveau module GRC Nomade est une innovation attendue. Pour les revendeurs WaveSoft, c'est l'opportunité de revenir vers leurs clients en leur proposant une fonctionnalité dans l'air du temps. **Nous en attendons dès 2015, des recettes additionnelles significatives** », explique Eric Orenes, directeur marketing de WaveSoft.

## Une politique tarifaire agressive

WaveSoft a annoncé une refonte de sa gamme de prix, en application dès le 1er juillet 2014.

**L'édition Entreprise est annoncée avec une baisse de tarif public de 45%, pour en faciliter l'accès aux TPE.**

**Les Pack, Duo (Comptabilité et Gestion) et Trio (Comptabilité+ Gestion + GRC), profitent également d'une baisse de tarif.**

*« Dans la foulée, la **GRC nomade sera mise en vente à un prix particulièrement étudié, pour convaincre rapidement** », explique Eric Orenes.*

### **Des supports de communication alignés sur les ambitions de WaveSoft**

Dans quelques semaines, WaveSoft affichera une nouvelle campagne publicitaire pour accompagner la sortie de sa GRC nomade.... Attendez-vous à être interpellé... Les nouvelles pages de l'entreprise sur les réseaux sociaux adopteront les mêmes couleurs pour faire le plein de fans et susciter le buzz.

Enfin, des **forums techniques** ouvrent officiellement le 10 juin. Ils sont réservés à tous les revendeurs WaveSoft, pour échanger facilement en direct et mettre en commun leur expertise.

#### **A propos de WAVESOFT**

Créé en 2003, WAVESOFT, éditeur français de progiciels de gestion à destination des TPE et PME-PMI des secteurs du négoce, des services et de la petite industrie, crée des solutions novatrices de gestion globale de l'entreprise, commercialisées via un réseau de revendeurs agréés. Les solutions WAVESOFT couvrent l'ensemble des besoins d'une entreprise : centralisation de l'information et de partage avec constitution d'une base de connaissances des échanges entre les collaborateurs et les tiers extérieurs, traçabilité des données, besoins en matières premières, temps de production, optimisation des tournées, flux financiers, liquidité, risque, recouvrement, paiement, valorisant ainsi la gestion du besoin en fonds de roulement.

Les progiciels de gestion intégrés WAVESOFT sont conçus et développés autour d'un socle technologique qui permet de bâtir un système d'information ouvert, évolutif et à haute disponibilité. 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 installée de 2 000 sites, de 15 000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis 9 ans.

Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr>