

## Contacts Presse

Agence C3M  
Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle AMIARD  
michelle@agence-C3M.com

Karine RAU  
karine@agence-C3M.com

Paris, le 23 janvier 2015

Mots-clés : INFORMATIQUE / PROGICIEL / VENTE INDIRECTE

## 2014, une année qui se conclut en apothéose pour WaveSoft

**Retrouvez nous sur IT-Partners, les 3 et 4 février 2015 - Disneyland Paris**

- **Avec 27% de croissance de son chiffre d'affaires en 2014, une augmentation de ses ventes à l'export de 54%, WaveSoft, éditeur de la suite de gestion intégrée pour les PME-TPE, clôt son 11ème exercice avec un optimisme à toutes épreuves.**

### Un Programme Partenaire en grande forme

Faisant reposer son développement exclusivement sur la vente indirecte, WaveSoft peut aujourd'hui revendiquer une communauté de partenaires intégrateurs riche de 350 membres, avec 20 nouveaux entrants en 2014. En conjuguant salons, road show, approche directe, le recrutement s'est intensifié en 2014 ... WaveSoft bénéficie aujourd'hui d'une couverture nationale complète et a signé également de nouveaux partenariats stratégiques au-delà de la Méditerranée, dans la région du Maghreb, en Tunisie notamment. La Côte d'Ivoire et le Sénégal font également partie des pays d'avenir pour l'éditeur. De ce fait, l'export est en progression de 54% en 2014.

« *IT Partners est notre premier salon de l'année, et compte comme un rendez-vous stratégique pour nous faire rencontrer de nouveaux partenaires potentiels, et étendre notre maillage* », explique Eric Orenes, Directeur Commercial de WaveSoft.

Le Programme Partenaires de WaveSoft est orienté vers la montée en compétences techniques et commerciales des intervenants, sur les différents modules de la suite ERP. Au-delà d'accompagner ses distributeurs en avant-vente si nécessaire; WaveSoft s'engage à faciliter la mise en commun des expériences au sein de la communauté de partenaires WaveSoft.

« *Nous avons redéfini le forum d'échanges en 2014 et organisé une Convention très importante pour nos partenaires. Ces deux supports de mise en relation permettent à nos partenaires de former une communauté vivace, avec des interlocuteurs qui se connaissent et échangent ; ils savent partager leur savoir-faire et mettre à disposition des ad-ons à forte valeur ajoutée pour gagner du temps sur des projets, réduire les coûts de développement dans la gestion des entrepôts et de la logistique par exemple* », continue Eric Orenes.

## Un bond de 100% du nombre de projets dans l'Industrie

De belles références industrielles en témoignent en 2014 (OBUT, CITBA, FAG Industrie...), avec des projets ambitieux mobilisant la majeure partie des modules de l'ERP WaveSoft.

De nombreuses PME industrielles françaises sont poussées par la nécessité de renouveler leur système d'information pour une meilleure intégration de toutes les fonctions de l'entreprise, plus de productivité et de réactivité face à la concurrence. **WaveSoft met à leur portée budgétaire, une réponse fonctionnelle sur-mesure.** L'outil de WaveSoft, modulaire par essence, se prête à une véritable personnalisation, et répond en standard grâce à des capacités fines de paramétrage, à des cahiers de charges variés sans avoir besoin de développements spécifiques longs, hasardeux et coûteux.

Le commerce de détail se porte bien également chez WaveSoft, avec une progression de 56% du nombre de projets enregistrés en 2014. Pour répondre à la demande, les investissements de R&D se tourneront dans les mois à venir vers ce secteur : les efforts porteront sur l'évolution du module **Points de Vente** qui va hériter de la synchronisation des données comme la CRM.

**D'un point de vue fonctionnel, les projets CRM ont connu une augmentation de 43%.** La sortie d'une option CRM nomade en novembre 2014 au sein de la 17ème version de l'outil, permet une connexion asynchrone totalement sécurisée depuis un PC portable. Elle répond à une demande forte du marché et constitue pour 2015 un argument fort pour WaveSoft.

La croissance est durable chez WaveSoft : **son chiffre d'affaires record en 2014 s'inscrit dans une trajectoire continue, avec des recettes qui ont doublé depuis le début de la décennie, en tout juste 4 ans.**

## Une base installée de 17 400 licences

Avec **299 nouvelles références clients captés en 2014**, les partenaires ont montré leur capacité à capter de la clientèle nouvelle et à s'adapter à la nature des projets : de quelques modules de la suite à un cahier des charges ambitieux couvrant tout le spectre fonctionnel WaveSoft. Dans tous les cas, la démarche commerciale privilégie la compréhension des besoins, l'ajustement de la réponse d'un point de vue autant fonctionnel qu'économique et l'accompagnement sur la durée.

*« Cette approche pragmatique de nos partenaires séduit les patrons de TPE-PME, des entrepreneurs qui veulent des réponses simples, au meilleur rapport qualité/prix, qui ne mettent pas en danger le fonctionnement de leur entreprise mais feront au contraire rapidement la preuve de leur efficacité auprès des utilisateurs »,* conclut Eric Orenes.

**Bilan : WaveSoft rentre dans l'année 2015 en ambitionnant une croissance de 25%**

### 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 3 000 entreprises, 17 400 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 10 ans.

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