

Soft Solutions et Sun Microsystems jouent la carte d'un partenariat mondial

■ Initié il y a plus de deux ans avec deux références communes, Provera (Cora, Match, Ecomax) et Monoprix, le partenariat entre Soft Solutions et Sun Microsystems prend une nouvelle dimension ■ Soft Solutions, qui a étendu son expansion en Amérique et en Asie, s'appuie sur le réseau mondial de Sun pour renforcer l'implantation internationale de ses solutions. Sun bénéficie de son côté de l'expertise de Soft Solutions auprès de ses clients du secteur de la distribution.

Une vision et des valeurs communes.

Il y a quatre ans, Sun Microsystems, implanté dans le monde entier sur quatre marchés historiques (finances, télécoms, industrie et secteur public), identifie le secteur de la distribution comme un secteur en développement. Pour construire son offre, Sun Microsystems, cherche à se rapprocher d'éditeurs spécialisés.

« Nous avons rapidement identifié Soft Solutions comme un acteur pertinent » rappelle Laurent Chiozzotto, Business Development Manager chez Sun Microsystems France. « Soft Solutions utilisait en effet les mêmes technologies que nous, une architecture Java - Web, il avait une approche tout à fait innovante de son métier, et était ouvert à un partenariat. Nous partageons une vision et des valeurs communes, à la fois au niveau du business et des technologies, notre coopération s'est faite naturellement ».

Un partenariat basé sur l'innovation Java / Internet.

Une démarche audacieuse qui n'allait pas de soi. « *Soft Solutions est l'un des rares éditeurs prêts à vraiment s'engager avec son partenaire constructeur vis-à-vis du client*, souligne Laurent Chiozzotto, qui insiste sur l'originalité, pour « *un éditeur résolument métier* », de montrer « *une très forte orientation technologique* », alors que cette question est généralement mise au second plan chez d'autres.

De toutes les valeurs partagées de Sun et Soft, celle de **l'innovation axée sur l'environnement Java - Internet**, a primé. « *Soft Solutions a bâti ses applications sur les technologies Java et Internet pour s'affranchir des problèmes techniques et avoir ainsi suffisamment de souplesse et de réactivité pour proposer à ses clients des solutions qui répondent à leurs besoins et qui s'intègrent facilement dans leur système d'information.* », explique Omid Ahmadi, vice-président des ventes et du marketing chez Soft Solutions.

Une collaboration renforcée.

Le partenariat a démarré avec deux très belles opportunités communes. **Les deux partenaires installent leur solution au sein de la centrale d'achat Provera France (enseignes Cora, Match et Ecomax) en 2002, puis chez Monoprix en 2004.**

Forts de ce démarrage sous de très beaux auspices, Sun Microsystems et Soft Solutions ont décidé d'approfondir et d'élargir leur partenariat. « *Le fait d'avoir signé rapidement avec des clients nouveaux nous a permis de solidifier nos liens et de formaliser un véritable partenariat gagnant - gagnant* » note Laurent Chiozotto.

Sun a accentué son assistance auprès des équipes de développement de Soft Solutions, basées au Liban.

Les ambitions du duo sont clairement définies : « *Sur le plan technique et technologique, nous souhaitons encore progresser pour avoir la solution la plus évolutive, la plus fiable et la plus sécurisée possible. Sur le plan marketing, nous allons nous positionner comme le couple incontournable de l'activité retail. Enfin, sur le plan commercial, nous allons continuer à faire collaborer nos équipes pour montrer à nos clients la pertinence de notre offre* », décrit Omid Ahmadi.

À propos de Sun Microsystems. Depuis sa création en 1982, une vision singulière (« *the network is the computer* » : le réseau est l'ordinateur) a propulsé l'américain Sun Microsystems (côté au Nasdaq sous le code Sunw), jusqu'à sa position de fournisseur leader de matériels, logiciels et services industriels qui étendent la puissance Internet et permettent aux sociétés du monde entier de mettre leurs activités en ligne.

À propos de SOFT SOLUTIONS. Seize ans d'une croissance ininterrompue permettent à la société Soft Solutions, fondée dans le nord de la France – à Lille, point de concentration de nombreuses centrales d'achats des grands distributeurs –, de revendiquer la place de chef de file des éditeurs européens de solutions décisionnelles dédiées à la grande distribution. Un marché de spécialistes où l'éditeur a été porté par l'expansion des groupes de distribution français et par une accélération notable de leurs investissements informatiques. Soft Solutions compte aujourd'hui des implantations dans dix-neuf pays en Europe, Amérique du Nord, Amérique du Sud et Asie.

À propos de sa suite marchandise. Un système informatique global qui peut orchestrer et piloter les différents métiers de la grande distribution, et développer une meilleure communication avec les fournisseurs : c'est le défi que Soft Solutions a synthétisé dans sa suite applicative : Soft Solutions Suite. La suite logicielle de Soft Solutions permet :

- . La synchronisation des données entre les fournisseurs et les distributeurs
- . Le pilotage du cycle de vie articles du pré-référencement à la diffusion aux points de vente
- . L'optimisation de la gestion des assortiments et la construction de l'offre
- . Le pilotage des achats et de la négociation fournisseurs
- . La construction des promotions et la définition des politiques de prix et leur exécution au niveau de la centrale d'achats et des magasins.

Pour en savoir plus : www.softsolutions.fr

Contacts

Relations presse ■ Agence C3M ■ Tél. 01 47 34 01 15

Sophie Daudignon, sophie@agence-C3M.com, Michelle Amiard, michelle.amiard@agence-C3M.com

Soft Solutions ■ Laetitia Willot ■ Tél. 03 20 41 41 90 ■ laetitia.willot@softsolutions.fr

Contact Presse pour Sun Microsystems :

Laurent Doumergue ■ Fleishman Europe ■ 01 47 42 63 63 ■ doumergl@fleishmaneuropa.com