

**Chef de file des éditeurs de solutions décisionnelles dédiées à la grande distribution,  
Soft Solutions optimise son offre logicielle  
grâce à son partenariat avec Intel**

▪ **Soft Solutions optimise l'architecture de ses solutions décisionnelles en profitant d'un partenariat avec Intel.** ▪ **Au cœur de la collaboration technologique menée aujourd'hui par les deux équipes, le support par la suite logicielle de Soft Solutions, des prochaines générations d'architectures processeurs serveurs d'Intel.**

### **Vers des solutions décisionnelles à architecture optimisée**

**Amorcé début 2004 par une phase de développement informatique**, le partenariat avec Intel a permis aux équipes de collaborer sur le terrain, à l'occasion de la mise en place d'applications clients. Ce partenariat a permis aux deux entreprises de développer des solutions intégrant **des technologies émergentes** et ce, dans le but de pouvoir répondre en temps réel aux exigences de ce marché.

« Wifi, RFID, Wimax, *sont des points d'inflexion qu'il faut aujourd'hui prendre en considération afin de mieux anticiper les besoins de nos clients* », explique Franck Lheureux, Directeur de Projets chez Soft Solutions.

« *L'émergence des architectures Bi-coeur et à terme Multi-coeurs ouvre de nouveaux potentiels que l'industrie du logiciel doit anticiper pour offrir à ses clients des solutions optimisées* », évoque par ailleurs Mette Koeie, directrice de marché grande distribution chez Intel Europe.

### **Des cultures d'entreprise en harmonie**

L'alchimie réussie avec Intel tient à plusieurs ingrédients. En premier lieu, une stratégie qui présente des analogies : un savoir faire reconnu dans leur domaines respectifs, les semi-conducteurs chez l'un, les solutions décisionnelles chez l'autre – associé une approche marché verticalisée. « *En effet, nos solutions couvrent les besoins des distributeurs sur tout le cycle achats et marchandises et nous apportons des solutions métiers qui complètent l'approche technologique d'Intel sur ces besoins.* », souligne Franck Lheureux.

*« Si nous nous adressons aussi à d'autres clientèles, comme les secteurs de la santé ou de l'informatique grand public, nous sommes très présents sur le marché de la grande distribution, avec deux points forts, la supply chain et l'équipement magasin, explique Mette Koeie. De son côté, Soft Solutions, totalement dédiée à cette cible, a un positionnement qui répond à un besoin clairement identifié, avec une volonté de se développer autour de standards. »*

**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 19 pays en Europe, Amérique du Nord, Amérique du Sud et Asie.

Pour en savoir plus : [www.softsolutions.fr](http://www.softsolutions.fr)