

DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL – NOUVEAUX ACCORDS DE DISTRIBUTION

WaveSoft amplifie sa stratégie de développement à l'international et signe de nouveaux partenariats sur le continent africain.

Déjà présent en Algérie depuis 2006 en Tunisie depuis 2008, en Cote d'Ivoire et au Burkina Faso depuis 2009 avec LEADER AFRIQUE CONSULTING et BG Partners basé au Maroc, WaveSoft étend ses activités sur le continent Africain.

WaveSoft, éditeur de logiciel de gestion financière, qui a décidé de mettre en place une politique commerciale plus dynamique, tout en renforçant son engagement vis-à-vis des clients et partenaires confirme sa détermination à devenir le partenaire privilégié des PME en France comme en Afrique. Cette nouvelle étape s'inscrit dans la stratégie de conquête de nouveaux marchés et de développement de son réseau de revendeurs annoncé début 2011. Le chiffre d'affaires réalisé à l'export progresse régulièrement, en 2010 il représentait 5% du CA, en 2011 l'objectif est d'atteindre les 15%.

L'EXPORT : UN PROJET AMBITIEUX POUR UNE EQUIPE DYNAMIQUE

Partenaire de Wavesoft depuis 2009, LEADER AFRIQUE CONSULTING, dont le siège est basé à Ouagadougou (Burkina Faso), a pour vocation principale la mise à disposition des entreprises évoluant en Afrique centrale et de l'ouest et plus particulièrement dans la zone OHADA¹ des outils technologiques de gestion de leur système d'information. Grossiste à valeur ajoutée, ses activités lui permettent de rayonner dans tous les pays de langue francophone dont les règles de gestion comptables s'alignent sur le modèle français. Grâce aux compétences de l'entreprise et à la pertinence technique des solutions WaveSoft, les deux partenaires **viennent de conclure un nouvel accord** de distribution avec un partenaire implanté **au Cameroun**.

Enfin, pour appuyer cette stratégie, WaveSoft a également l'ambition d'accélérer le **développement de ses activités au Maghred** et dans cette perspective, en étroite collaboration avec son partenaire marocain BG Partners, l'entreprise a participé au salon professionnel PLASTEXPO qui s'est tenu début avril à Marrakech. Attentif au professionnalisme et aux compétences de ses partenaires, ce déplacement a également été l'occasion pour WaveSoft de valider d'une part les compétences techniques de son partenaire et d'autre part, de la qualité de la dizaine d'implantations réalisées en moins de 10 mois par celui-ci et permettre ainsi à BG Partners d'accéder au statut de Partenaire Expert WaveSoft. Les premières implantations dans le domaine de la production seront réalisées en duo avec un consultant WaveSoft pour assurer le transfert de compétence localement à BG Partners. Les 26, 27 et 28 septembre 2011, WaveSoft sera également aux côtés de son Partenaire Grossiste sur le salon MED-IT à Alger pour assurer une meilleure visibilité de la marque sur un marché déjà ouvert depuis 2006 et comptant aujourd'hui de nombreuses références clients.

Pour Eric Orénès, directeur commercial et marketing « *Le développement à l'export de nos activités s'est inscrit dans notre stratégie dès les premières heures du projet WaveSoft puisque les produits portent en leur sein tous les éléments permettant de prendre en compte les spécificités de gestion financière et commerciale de chaque pays où nous sommes aujourd'hui présent. La réussite dans ce domaine ne tient pas qu'à la qualité des produits mais bien à celle des partenaires en charge d'assurer la distribution localement. Notre offre souple et modulable nous permet de répondre parfaitement aux besoins des PME qu'elles soient implantées en France ou sur le continent africain. La majorité des chefs d'entreprises sont habitués à utiliser des méthodes de gestion comptables strictes et nous mettons un point d'honneur à accompagner nos partenaires dans leur développement en étant à leur côté dès qu'ils nous sollicitent.* »



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 adressent l'ensemble des besoins d'une entreprise : besoins de 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 1300 clients, de 8.000 licences en exploitation et enregistre une croissance moyenne à deux chiffres depuis 7 ans.

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

Contacts presse :

Véronique PIGOT - Agence Kani RP - Tél. : 33 (1) 49 52 60 64 - Email : wavesoft@kanirp.com

Eric ORENES – WaveSoft - Tél. : 33 (4) 50 05 69 07 - Email : eorenes@wavesoft.fr