



ERP – RETOUR D'EXPERIENCE

Le groupe NEXT-ONE optimise sa gestion avec Wavesoft et CSF Consultant

Next-One, spécialiste de l'affichage publicitaire dans les lieux publics gagne en performance comptable et commerciale avec la solution WaveSoft.

Le groupe NEXT-ONE optimise sa gestion commerciale et comptable avec l'ERP de WAVESOFT, éditeur français de progiciels de gestion à destination des TPE et PME-PMI. Le groupe NEXT-ONE a fait appel à CSF Consultant, Partenaire certifié Expert WAVESOFT, afin de faire évoluer les systèmes existants pour harmoniser et structurer la gestion du groupe. Après une recherche des outils disponibles sur le marché et une présentation de projets divers par les différents acteurs du marché, NEXT-ONE a sélectionné l'Édition Entreprise de WAVESOFT et les modules gestion commerciale, comptabilité, GRC et l'automate de transferts.

NEXT-ONE est le leader national de l'affichage indoor avec 3 bureaux en métropole et un en Martinique (15 500 panneaux, 472 campagnes annuelles, 96 agglomérations françaises couvertes), et l'afficheur indoor exclusif des plus grandes enceintes événementielles en France. NEXT-ONE est également présent dans les principaux lieux de sorties (bars, restaurants, discothèques,...) ; des réseaux ciblés (hommes, femmes, étudiants, CSP+, autoroutes, grand public, etc.) ; des campagnes événementielles (l'entreprise propose à ses annonceurs un dispositif complet d'affichage et adhésivage pour habiller les espaces des toilettes aux couleurs d'une marque ou d'un événement). Enfin, pour être toujours au plus près des besoins des marques et leur permettre de gagner en proximité avec leurs cibles, NEXT-ONE a élargi en 2010 son offre à l'affichage interactif avec l'intégration des codes 2D.

UN PARTENARIAT A FORTE VALEUR AJOUTEE ENTRE LES EQUIPES DE CSF CONSULTANT ET WAVESOFT

En effet, très rapidement, CSF Consultant et WAVESOFT vont travailler ensemble avec, à la charge de WAVESOFT la définition du noyau de la solution et à la charge de CSF Consultant, l'adaptation de la solution. « *NEXT-ONE est composée de plusieurs structures ce qui a donc donné lieu à un gros travail d'analyse de la part de notre Partenaire CSF Consultant pour mettre en oeuvre une architecture multisociété mais basée sur l'automate de transferts pour synchroniser les bases des différentes entités, notamment pour le traitement comptable.* » explique Eric ORENES, Directeur commercial et marketing chez WAVESOFT. « *Un cas fort intéressant de ce point de vue en raison d'une architecture technique multibases. D'autre part c'est un site qui exploite beaucoup la GRC et la création d'offre commerciale a aussi fait l'objet d'une belle adaptation en fonction de leur métier qui est de la vente d'affichage publicitaire.* » ajoute Eric ORENES.

Pour Francois REGNIER, directeur chez CSF Consultant « *Ce dossier est assez particulier car la structure juridique de NEXT-ONE est complexe. Plusieurs sociétés doivent travailler sur le même dossier pour les parties Gestion de la Relation Client et Gestion Commerciale. Par contre, les structures juridiques étant dissociées, il a fallu éclater le dossier commun en plusieurs dossiers pour traiter la comptabilité de chacune des sociétés. La souplesse de paramétrage de WaveSoft ainsi que l'ouverture des données en prenant appui sur une base de données unique non-proprétaire a permis de répondre au mieux à ces contraintes* », et de conclure « *D'autre part, il ne s'agit pas là d'une activité de négoce traditionnelle puisque l'activité de la société est la vente d'espaces publicitaires. Là encore, la puissance de paramétrage et de restitution de l'information du logiciel nous a permis de gérer des données qui, au départ, ne semblaient pas être modélisables* ».

DES PROCESS HARMONISES GRACE A UN REFERENTIEL UNIQUE DE DONNEES.

L'implémentation du produit s'est fait en plusieurs étapes. Il a fallu tout d'abord travailler sur la structure et le paramétrage pour tirer le meilleur profit du logiciel, suivie d'une phase de formation du personnel en premier lieu sur la gestion commerciale, puis sur la GRC avec l'ensemble des commerciaux. Ces phases principales se sont étalées sur environ un trimestre de façon à favoriser l'assimilation des connaissances. Enfin, depuis plusieurs années, les différents acteurs travaillent de concert pour améliorer la solution en y ajoutant les nouveaux besoins des utilisateurs. La prochaine étape sera notamment l'intégration des nouvelles fonctionnalités très intéressantes de la dernière version notamment sur le module GRC pour les forces de vente.

Les contraintes les plus pointues sont venues en particulier de l'évolution de la structure juridique des sociétés. La mise en place de l'outil a nécessité une remise à plat complète du mode de travail des sociétés. Un travail de fond a été réalisé en parallèle avec l'expert comptable de l'entreprise afin de trouver les meilleures solutions et répondre d'une part aux besoins de l'entreprise et d'autre part aux attentes des utilisateurs.

Après plusieurs mois d'utilisation Next-One précise que les gains de productivité sont réels et significatifs pour la gestion quotidienne de l'entreprise avec des gains de temps de plusieurs jours par mois pour certains collaborateurs, liés à la mise en place d'une solution intégrée qui évite les saisies redondantes et à l'automatisation de tâches (tels le rapprochement bancaire, le paiement par signature électronique ou la génération d'écritures comptables...). Les résultats sont probants pour Next-One « *Nous avons gagné beaucoup de temps, en centralisant toutes nos données sur un même référentiel, cet outil nous a vraiment simplifié la vie* » se réjouit M. VAILLANT directeur, fondateur de NEXT-ONE. « La gestion est harmonisée et seules les données nécessaires sont conservées. Travailler sur le même progiciel facilite largement les échanges, qu'ils soient monétaires ou d'information. M. VAILLANT résume pour conclure : « *Nous sommes très satisfaits du produit et de son déploiement. Nous retirons d'un projet pourtant complexe un très beau succès et une immense satisfaction grâce à l'association d'une solution bien pensée et d'un intégrateur qui a assuré un déploiement adapté à nos besoins, dans les budgets et délais imposés, et avec un remarquable professionnalisme* ».

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