

WaveSoft, un ERP au bout des doigts pour AD Beauty

▪ WaveSoft équipe AD Beauty, distributeur de marques de produits de soins pour cheveux et ongles (verniss à ongles O.P.I.) ▪ La croissance et la diversification de la PME (négoce, boutiques en propre et en franchise, vente en ligne) sur un marché porteur, ont pu ainsi être gérées avec succès.

Gérer la croissance et la diversification avec WaveSoft

AD Beauty a démarré dans la cosmétique il y a 3 décennies, avec la distribution de produits capillaires. L'entreprise se déploie sur un autre marché qui connaît un véritable boom à la fin des années 2000 : le vernis et les soins des ongles. Forte d'un **contrat de distribution exclusif pour la France la liant à la marque hollywoodienne O.P.I.**, AD Beauty devient le canal obligé de tous les salons de coiffure, parfumeries, instituts et corners shop qui veulent distribuer une marque réputée que toutes les *fashionistas* connaissent. En parallèle, pour profiter de la dynamique, AD Beauty ouvre rapidement des **nailbars** sous l'enseigne *Color for Ever* (aujourd'hui, au nombre de 25 à Paris). A ces magasins en propre se rajoutent des **boutiques franchisées** en province. Sans compter la **gestion d'un site Web de e-commerce** qui a été mis en ligne en 2012.

« L'ERP WaveSoft permet de gérer la complexité de nos activités depuis 2010 avec un outil intégré qui structure tous les flux de l'entreprise. Un portefeuille clients de 3 000 sociétés pour le B2B, une base articles de 1 400 références côté O.P.I. et de 1 000 références en capillaires sont gérés dans l'outil », explique Alexandre DELRIEU, président de l'entreprise.

On trouve WaveSoft en front office sur **les terminaux points de vente (TPV)** installés sur des Mac en boutique et sur **les tablettes des commerciaux itinérants (CRM)**, mais aussi en back office, au siège, **dans les services administratifs** (gestion des stocks, comptabilité, facturation).

Le site marchand développé sous **Prestashop** repose également sur WaveSoft (automate de transferts pour communiquer avec le système d'informations, connaître et actualiser les stocks, éditer les factures, gérer les comptes clients, etc.).

Un module décisionnel pour le pilotage de toutes les activités B2B et B2C

6 jours sur 7, un chiffre synthétise la vie des boutiques et permet de contrôler l'activité : **les recettes de la veille sont connues, magasin par magasin, séparées entre reventes de produits et prestations de services.** Chaque mois, un tableau est édité pour visualiser le chiffre d'affaires de l'ensemble du réseau et le détail par magasin.

Ces agrégats sont complétés d'une série d'autres indicateurs paramétrés dans WaveSoft. Par exemple, les encaissements par techniciennes dans toutes les boutiques sont tracés et différenciés selon qu'il s'agisse de soins ou de produits. **Les commissions versées sur salaires y sont indexées**, avec des pourcentages différents selon la nature de la vente. Aucune erreur n'est donc permise.

Côté distribution et vente aux professionnels, les performances de la force de vente ont leurs propres baromètres d'activité. 20 commerciaux sillonnent le territoire pour proposer les produits O.P.I., 15 autres salariés et des agents commerciaux multiscartes se concentrent sur la gamme capillaire. Tous bénéficient de l'infrastructure technologique de la maison pour réaliser des devis, saisir des commandes, vérifier les stocks, et gérer leur relation client depuis leur iPad connecté en temps réel au système d'informations WaveSoft.

« Notre rôle de conseil pour les affaires et la gestion est, avant tout, de proposer et d'installer chez les utilisateurs finaux les produits les mieux adaptés à leurs besoins en respectant leur cahier des charges et leur enveloppe budgétaire. La réussite de l'intégration chez AD Beauty est le fruit d'un partenariat sans faille depuis plusieurs années entre l'éditeur, l'intégrateur et l'utilisateur. », explique Pascal DECAIX, intégrateur de WaveSoft.

Modules déployés : Gestion Commerciale, CRM, Comptabilité, Automate de Transferts, Décisionnel, Point de Vente

Nombre de licences : 10 utilisateurs au siège, 25 commerciaux itinérants et 25 boutiques sont équipées.

Editeur : WaveSoft

Intégrateur : Activ'Logic (95)

A propos de AD BEAUTY et O.P.I.

Les produits O.P.I., numéro 1 mondial de produits professionnels pour les ongles, allient depuis leur création la technologie haute performance à un sens aigu de la couleur. Basé au Nord de Hollywood – O.P.I. a propulsé le soin des ongles au-delà des frontières de sa Californie natale et a placé la créativité au centre de ses préoccupations. Cette vision, O.P.I. la doit à son président George Schaeffer et à sa vice-présidente exécutive, également directrice artistique, Suzi Weiss-Fischmann. A eux deux, ils font de l'ongle un véritable accessoire de mode. Ils sont distribués en France par AD Beauty.

A propos de ACTIV'LOGIC

ACTIV'LOGIC (Compression des termes Activité Logicielle), voit le jour en 2007 à l'initiative de son actuel gérant fondateur, Pascal Decaix qui a une expérience d'une quinzaine d'années dans les domaines de la vente de matériels, logiciels, fournitures et consommables informatiques auprès des PME/PMI. La société s'est très rapidement spécialisée dans la mise en œuvre de solutions de Gestion commerciale, Comptabilité, CRM, Salaires et fiscalité. Dès son lancement, elle se rapproche de l'éditeur Wavesoft et ne le quittera plus.

A propos de WAVESOFT

Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français de solutions de gestion à destination des TPE et PME-PMI des secteurs du négoce, des services et de l'industrie, créé des solutions novatrices de gestion globale de l'entreprise, commercialisées via un réseau de revendeurs agréés. Le PGI modulaire WaveSoft se compose de 10 modules qui couvrent l'ensemble des besoins d'une entreprise : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Décisionnel, Immobilisations, Production, Automate de Transferts, Liaisons Bancaires et Etats financiers.

L'ERP WaveSoft est conçu et développé autour d'un socle technologique qui permet de bâtir un système d'informations ouvert, évolutif et à haute disponibilité. Ainsi, toute l'information de l'entreprise est centralisée avec la constitution d'une base de connaissances des échanges entre les collaborateurs et les tiers extérieurs. 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 de 20.000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 13 ans.

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