

## Édito



### Sage GCF 1000 : solution phare de CYBORG

La naissance de la gestion comptable et financière Sage GCF 1000 en 2001 était un événement très attendu. L'objectif était de proposer aux sociétés mid-market françaises une solution performante, reposant sur les technologies récentes et intégrant l'ensemble des fonctionnalités attendues.

Aujourd'hui, le pari est gagné. Sage GCF 1000 connaît un succès inégalé, et nous y contribuons très largement. Chez CYBORG, la Ligne 1000 de Sage est le pôle de compétences fédérant le plus de collaborateurs ; plus de 100 projets ont été déployés, et les solutions apportées à nos clients ont toujours plus d'ambition.

CYBORG dispose d'un ensemble d'atouts garantissant le meilleur déploiement de Sage GCF 1000 : nombre de compétences certifiées, quantité et satisfaction des références, experts en développements spécifiques, univers Business Objects spécialement conçu pour permettre des reportings poussés à partir de GCF 1000.

Bientôt complétée par la Gestion Commerciale 1000, la solution Sage 1000 est maintenant l'évolution naturelle des Lignes 500, afin de répondre aux besoins des clients les plus exigeants.

Arnaud Proust  
Directeur Marketing - CYBORG

## Sage d'Or 2003 : CYBORG sacré 1er partenaire de Sage une fois encore !



Pascal Houillon, Directeur Général de Sage sur la gauche, et Yves Morel, Directeur Général de CYBORG, à droite avec le Sage d'Or.

Le 19 juin dernier, lors du Sage Expo, grand rendez-vous annuel que donne l'éditeur à ses partenaires, CYBORG s'est vu remettre pour la sixième fois le Sage d'Or du plus important chiffre d'affaires. Yves Morel, Directeur Général de CYBORG, a reçu le trophée des mains de Pascal Houillon, Directeur Général de Sage (cf. photo).

Plus que la reconnaissance d'une bonne activité et la confirmation de notre leadership, c'est le reflet de la qualité de nos prestations et de la confiance de nos clients. C'est pourquoi nous désirons partager avec vous cette récompense.

Pour améliorer encore la qualité de nos prestations, nous sommes heureux de vous faire part de la mise en place de SalesLogix, la solution de gestion de la relation client de Sage. Grâce à cette solution, nous vous plaçons encore plus au cœur de notre organisation, un nombre croissant d'informations vous concernant étant centralisées et disponibles pour tous les collaborateurs CYBORG. Nous serons ainsi plus réactifs à vos demandes et nous pourrons

vous donner des informations plus personnalisées en fonction des logiciels que vous utilisez ou de votre secteur d'activité.

Le lancement de notre nouveau site Internet et Extranet donne la possibilité à l'ensemble de nos clients de saisir leurs incidents, de consulter des informations à jour et de télécharger utilitaires et procédures.

### Nouveaux contrats :

Depuis le printemps, nous vous avons présenté les nouveaux contrats d'assistance CYBORG :

- Avantage
- Extensia
- Brio.

Vous pouvez dès à présent souscrire à ces nouveaux contrats et bénéficier des nouvelles prestations incluses.

**Contactez le Service Client au  
0 820 321 341**

## Sommaire

● Edito		● Bases de données relationnelles	
● Sage d'Or 2003 .....	1	● Alerte aux virus .....	5
● Agenda		● Opérations commerciales	
● Le nouveau Système d'Information Idéal ...	2	● Focus sur Micromania .....	6
● Sage Contact		● Focus sur Cafés Folliet	
● L'intégrale fait peau neuve		● Ils nous ont rejoint .....	7
● Brèves .....	3	● Service Développement	
● Infos produits		● Les dernières versions	
● Du spécifique au standard .....	4	● Zoom sur Montpellier .....	8

## Agenda

### Octobre :

● Les Journées Portes Ouvertes CYBORG consacrées à la Ligne 100 Sage sous SQL Server font leur Tour de France :

- le 17 octobre à Nantes
- le 21 octobre à Marseille
- le 22 octobre à Lyon
- le 23 octobre à Paris
- le 23 octobre à Montpellier
- le 28 octobre à Nice.

### Novembre :

● Le forum organisé par CYBORG sur la migration de la Ligne 500 Sage vers les Lignes 100 et 1000 se déroulera sur le mois de novembre à Paris, Nantes, Lyon, Marseille, Nice et Montpellier.

### Décembre :

● CYBORG et la société NLE présentent le résultat de leur union : la solution Sage Ligne 1000 sur système IBM iSeries, le 2 décembre, au Salon Gustave Eiffel de la Tour Eiffel.

## Actualités d'Offres

# Le "Système d'Information Idéal"® nouveau est arrivé...

Lors du dernier tour de France de nos "CYBORG Expos", les participants ont eu l'occasion de découvrir le concept du "Système d'Information Idéal® (SII)".

**Plus de productivité et moins de coûts.** Mais vous qui lisez ces lignes, connaissez vous le "Système d'Information Idéal® (SII)" ? Si ce n'est pas le cas, profitez de cet instant pour découvrir tout ce que vous pouvez faire pour augmenter les performances de votre système et diminuer vos coûts.

Comme vous pouvez le voir sur le schéma, le SII est le reflet de l'entreprise, avec :

- le Front Office qui regroupe les applications en relation avec les clients,
- le Back Office qui comprend les applications de gestion, de la comptabilité à la gestion commerciale en passant par la paie & GRH,
- et enfin l'infrastructure sur laquelle repose l'ensemble des applications et qui va conditionner la performance du système tout entier.



### Pourquoi le Système d'Information Idéal ?

Pour maintenir un haut niveau de qualité, CYBORG n'a pas vocation à intégrer toutes les offres de matériel ou de logiciels de gestion. L'intégration d'une nouvelle solution est conditionnée par des règles précises :

- Elle doit répondre à un domaine fonctionnel non encore couvert ou avoir une action complémentaire.
- La société qui la développe doit offrir des garanties de pérennité.
- La solution doit être éprouvée et équiper de nombreuses entreprises.
- Les technologies ou les méthodes employées pour la développer doivent être reconnues.
- CYBORG doit pouvoir maîtriser son intégration et son suivi auprès de ses clients.

### Une meilleure visibilité de notre offre et de nos prestations

Sur ces exigences et ce constat, le Système d'Information Idéal a vu le jour comme étant la synthèse de notre offre. Ainsi nos clients bénéficient d'une vision claire de notre domaine d'intervention. L'interaction entre les différentes solutions est aussi plus évidente et permet d'envisager la mise en œuvre de nouveaux outils complémentaires.

### Généraliste ou spécialiste ?

CYBORG intervient souvent comme le maître d'œuvre de l'ensemble du système d'information de l'entreprise tel qu'il est présenté dans le schéma. Toutefois, nous intervenons fréquemment auprès de grands comptes ou de leurs filiales en tant que spécialiste d'un domaine : trésorerie, gestion des immobilisations, CRM, paie - RH, etc.

**CYBORG vient d'investir dans son « Système d'Information Idéal », en refondant entièrement son équipement interne. Conçu autour de la solution de CRM, le nouveau système d'information a pour mission de permettre le plus haut niveau de service aux clients.**

#### SalesLogix de Sage

- CRM (Gestion de la Relation Client)
- Forces de vente
- Campagnes Marketing
- Support
- Gestion de la planification

#### Infrastructure Système

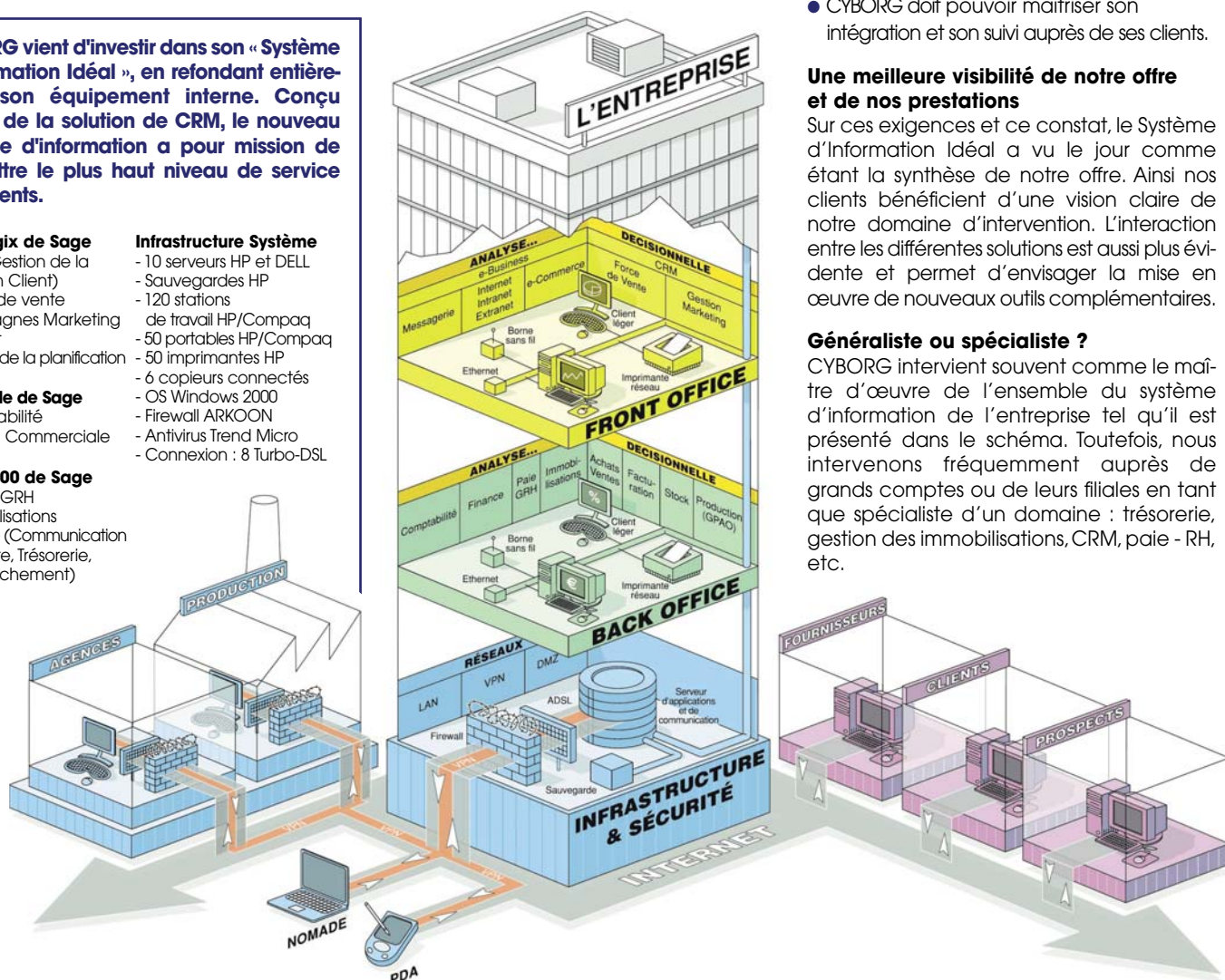
- 10 serveurs HP et DELL
- Sauvegardes HP
- 120 stations de travail HP/Compaq
- 50 portables HP/Compaq
- 50 imprimantes HP
- 6 copieurs connectés
- OS Windows 2000
- Firewall ARKOON
- Antivirus Trend Micro
- Connexion : 8 Turbo-DSL

#### L'Intégrale de Sage

- Comptabilité
- Gestion Commerciale

#### Ligne 1000 de Sage

- Paie et GRH
- Immobilisations
- Finance (Communication Bancaire, Trésorerie, Rapprochement)



# Sage Contact : la relation client à la portée des PME

Version française du célèbre logiciel ACT!, n°1 mondial avec des millions d'utilisateurs, Sage Contact est la référence en matière de gestion de la relation client pour les utilisateurs individuels ou les petites équipes commerciales.

**Prendre soin de vos clients et prospects, mieux les connaître pour développer vos ventes...** Sage Contact est un logiciel



entièrement paramétrable, intégré au cœur de votre système d'information pour centraliser toutes les données concernant vos relations professionnelles.

**Toutes les informations sur vos clients sont accessibles.** Soyez réactif, améliorez votre accueil téléphonique ainsi que le support après-vente, apportez une réponse précise et adaptée en accédant instantanément aux fiches de vos contacts. Visualisez l'historique des notes, rapports rendez-vous, lettres, fax, e-mails, affaires en cours, devis, factures... Accédez immédiatement aux informations commerciales et financières.

**Qualifiez votre base clients et prospectez de façon ciblée.** Intégrez directement et simplement votre base de données clients, et enrichissez-la de nouveaux contacts au fur et à mesure. Optimisez le stockage d'informations en provenance du terrain : concurrents,

raisons de succès ou d'échec... Enregistrez l'historique des relations commerciales, pour mieux connaître vos clients et leur offrir un niveau de service maximum.

**Utilisez les informations de vos logiciels Sage Comptabilité ou Gestion Commerciale.** Grâce à une interface, l'historique administratif de vos clients est accessible à l'ensemble des collaborateurs commerciaux.



**Offre type :**

**Licence + installation**

Monoposte : 950 €

4 utilisateurs : 2690 €

Sur mention de cet article,

une réduction de **10%**

vous sera accordée jusqu'au 31/12/03.

## L'Intégrale fait peau neuve !

L'Intégrale, solution phare de la gamme Sage qui a déjà séduit plusieurs milliers d'entreprises, a bénéficié des attentions de l'équipe de développement pour intégrer pleinement les dernières technologies.

**Client Web**

Avec son nouveau client Web personnalisable, vous disposez d'un environnement complètement intégré avec ses modules : comptabilité, gestion commerciale, fabrication avancée, e-commerce et gestion de la relation client.

**Architecture**

Dotée d'une architecture physique et logique client serveur 3 tiers, l'Intégrale est multi plateformes et multi bases de données ; ainsi l'Intégrale gère d'importants volumes de transactions et un grand nombre de postes sur réseaux hétérogènes.

**Réponses métier**

L'Intégrale propose des modules avancés pour répondre aux besoins de gestion qui nécessitent une véritable expertise métier.

**Fabrication avancée**

Elle permet d'organiser les flux de fabrication afin de respecter les plannings

et d'ajuster les cycles de production en réduisant les délais. La fabrication avancée gère la partie administrative de la production et répond aux enjeux majeurs de maîtrise des temps, de satisfaction client et de contrôle des coûts.

**Gestion commerciale**

La gestion commerciale de l'Intégrale a été conçue pour gérer l'ensemble de l'activité de distribution de l'entreprise.

**Gestion de la relation client**

L'Intégrale a été dotée d'un puissant module de gestion de la relation client, prospect et de la force de vente.

**Rapidité de mise en œuvre et coûts de possession réduits**

L'Intégrale a été pensée dès l'origine pour les entreprises de taille moyenne. Sa conception, tant en terme de déploiement qu'en matière de souplesse et de coûts d'utilisation, répond parfaitement à leurs attentes.

**Les atouts de CYBORG**

**Références :**

Avec plus de 200 sites, CYBORG accompagne le plus grand nombre d'entreprises équipées de l'Intégrale.

**Pack Décisionnel :**

CYBORG a développé un univers autour de l'offre Business Objects pour l'Intégrale.

**Personnalisation :**

L'équipe développement de CYBORG adapte l'Intégrale aux exigences métier les plus fines.

## Brèves

**Sage propose un nouveau mode de commercialisation : la DUA**

La DUA, littéralement " Droit d'Utilisation et d'Assistance ", est la nouvelle tendance du marché concernant la vente de progiciels et de leurs contrats d'assistance.

**L'existant :** Avec le système actuel, l'achat d'un logiciel Sage donne droit à son utilisation non exclusive et non cessible ainsi qu'à la documentation associée. Le contrat d'assistance permet d'accéder à la hot-line ainsi qu'à la gratuité des mises à jour.

**La DUA :** Cette formule permet d'étaler dans le temps le droit d'utilisation en proposant au client, après le droit d'entrée, une annualisation des coûts dans un contrat unique qui intègre droit d'utilisation, assistance téléphonique et mises à jour.

Dans ce mode l'utilisation du progiciel est conditionnée par la poursuite du contrat de maintenance. Il est toujours possible de changer de prestataire si vous n'êtes pas satisfait de votre relation, ou d'acquérir le logiciel à tout moment.

Cette modification du mode commercialisation de Sage s'applique à partir du 1er octobre 2003. Les entreprises équipées actuellement ne connaîtront aucun changement.

Le passage en mode DUA sera proposé lors d'un changement de ligne de produit (migration de la Ligne 500 vers la 100 ou la 1000) ou de base de données (propriétaire vers MS SQL ou Oracle).

**Pour toute information, contactez le Service Client au 0 820 321 341.**



## Infos Produits

### ● Paie - RH Sage

La version 12 du module Paie - RH de Sage contient un bulletin avec un calendrier mentionnant les événements salariés du mois de paie en cours.

Avec ce **calendrier personnalisable**, le responsable du personnel peut choisir les événements qui doivent apparaître sur le bulletin (heures travaillées, heures supplémentaires, congés...).

### ● Comptabilité 100 Sage

#### Extourne automatique

Cette commande n'est accessible qu'en mode Visualisation / Modification d'une pièce. Elle permet, quel que soit le nombre de lignes sélectionnées par le clic droit :

- d'annuler la pièce,
- de la contre-passer dans un autre journal même si ce dernier appartient à un autre exercice.

### ● Ligne 1000 Sage

Le module **Rapprochement Bancaire 1000** est maintenant disponible pour optimiser la réconciliation de vos écritures comptables et de vos mouvements bancaires.

#### La Comptabilité 1000 bénéficie également de nouvelles fonctionnalités :

- Gestion multi-sociétés
- Gestionnaire de rubriques.

#### Impact des normes IFRS sur les logiciels de gestion

Le 11 septembre 2002 parut la publication du règlement européen rendant obligatoire les normes comptables internationales IAS/IFRS pour les comptes consolidés des groupes cotés européens à compter du 1er janvier 2005.

Les normes comptables IFRS privilégient une approche "bilan" à une approche "compte de résultat". L'objectif annoncé est une plus grande transparence dans les comptes des entreprises pour faciliter le travail d'évaluation des analystes et investisseurs et la comparabilité de la performance des entreprises.

Sage a mis en place un certain nombre d'actions dans cette perspective :

#### ○ Septembre 2003 :

- Constitution de groupes de projets transversaux par domaines applicatifs pour la mise en conformité des prochaines versions avec les normes IFRS.
- Audit de Certification du logiciel Sage par l'AFNOR : GCF 1000.

#### ○ A partir d'octobre 2003 :

Intégration des exigences IFRS dans les nouvelles versions des autres logiciels Sage :

- GFDI 1000,
  - L'Intégrale,
  - Trésorerie 1000, etc.,
- et poursuite des certifications AFNOR.

## Solutions

# Du spécifique dans le standard

### Les solutions du Service Développement de CYBORG

La mise en œuvre de solutions de gestion standards a nécessité, dès l'origine, la création d'un service de développement afin de prendre en compte les spécificités métier des entreprises.

Une méthodologie précise est appliquée pour chaque projet :

- Analyse du projet
- Rédaction du cahier des charges ou de spécification
- Développement
- Tests
- Déploiement
- Maintenance.

#### Une activité en plein essor !

Les applications sous bases de données relationnelles ont donné un véritable essor à cette activité. Tout en s'intégrant parfaitement à l'application, le développement reste séparé du noyau fonctionnel et ne gêne en aucun cas les mises à jour du progiciel. La notion de temps réel est un autre apport des SGBDR, alors qu'en base propriétaire, le développement fonctionne souvent la nuit pour ne pas gêner les utilisateurs.

Certains développements sont directement connectés au moteur de base de données. Il s'agit des procédures stockées et des triggers ou déclencheurs dont l'exécution se fait automatiquement en réponse à un événement.

Le développement est aussi un moyen de faire évoluer ou de mettre en place de nouvelles fonctionnalités (site de commerce électronique, application métier ou système d'information décisionnel).

#### La qualité avant tout...

L'évolution des outils de développement a permis des gains importants en terme de productivité. Cependant, il faut noter que la programmation ne représente que 50% du temps consacré au développement - l'analyse, les phases de test, les notes techniques en composent l'autre moitié. Le développement spécifique repose sur un cahier des charges ou de spécification détaillé, ce qui nous permet de nous engager sur un forfait.

La polyvalence de nos équipes a toujours été l'une de nos préoccupations pour assurer à nos clients le suivi de leurs solutions. L'ensemble des applications maintenues sont accessibles par télémaintenance, ce qui



optimise encore les interventions ou l'implémentation de mises à jour.

Certains développements spécifiques se sont montrés d'une telle utilité pour un ensemble de clients qu'ils sont maintenant disponibles en tant que solutions à part entière, comme par exemple :

- Gestion commerciale
- Gestion d'affaires et de devis
- Gestion des notes de frais
- Gestion des ressources humaines
  - Recrutement
  - Saisie distante des éléments variables
  - Gestion des temps
- Data warehouse, ETL, tableaux d'analyse
- Interfaces
  - Conversion de fichiers
  - Exportation ou intégration automatique.

#### Métiers pour lesquels nous avons développé des applications spécifiques :

Transitaire, concessionnaire moto, négociant en composants électroniques, vendeur d'huiles essentielles, confiseur, maintenance industrielle, menuiserie métallique, chaudronnerie, mécanique, fourniture CHR, domotique, hôtellerie, SSII, BTP, intérim, laboratoire de recherche, etc.

Frédéric Zucchelli,  
Directeur du  
Développement

" Le succès du Service Développement repose sur une organisation efficace de dix développeurs qui maîtrisent tous les langages de programmation, possèdent un cursus de gestion et bénéficient d'une expérience éprouvée chez CYBORG (huit d'entre eux ont plus de cinq ans d'ancienneté). "



#### Technologies utilisées :

VB, VB.NET, Delphi, ASP  
Crystal Reports  
Business Objects  
Bases : SQL, Oracle, Access

# Apport des bases de données relationnelles

La Ligne 100 version 11 est maintenant disponible sous base de données relationnelle SQL Server et Oracle.

La Ligne 100 de Sage est une gamme de logiciels complète et performante (gestion comptable et commerciale, paie - RH, finance, etc.) destinée aux PME-PMI. Sa disponibilité sous base de données SQL Server et Oracle représente la solution idéale pour centraliser et partager en toute sécurité l'ensemble des données.

## SGBDR : Quels bénéfices pour l'entreprise ?

Le Système de Gestion de Base de Données Relationnelles (SGBDR) offre performance, évolutivité et fiabilité dans le stockage, l'analyse et la présentation des données. L'objectif est de minimiser le trafic des données sur le réseau et d'assurer une plus grande intégrité des données lors de leur traitement.

Sa mise en œuvre dans le système de gestion permet :

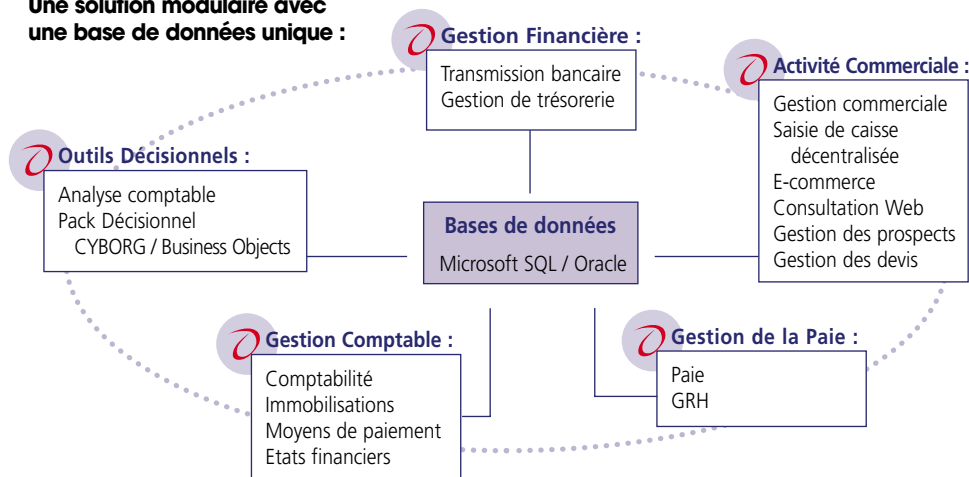
- une plus grande ouverture
- une administration centralisée
- la gestion de bases de données volumineuses
- une sécurisation renforcée des applications
- l'Internet, l'Extranet et l'e-commerce
- le déploiement d'un outil de gestion de la relation client (CRM)
- la création d'un système d'information décisionnel avec génération automatique de tableaux de bord.

Cette évolution permet ainsi de mettre fin à une gestion cloisonnée des informations et aux difficultés de transmission de données. En effet, les flux d'information dans l'entreprise sont améliorés grâce à trois paramètres prépondérants :

- Un accès à une base de données cohérente et pérenne, mise à jour en temps réel à chaque saisie d'une nouvelle opération.
- Une obtention de données fiables, en cohérence avec les autres applications utilisées, sans aucune perte d'informations.
- Un système hautement sécurisé pour le stockage de données confidentielles.

La gamme des solutions de gestion Sage sous base de données relationnelle est donc complète et répond ainsi aux besoins d'un spectre élargi d'entreprises de 30 à 2000 salariés, désireuses d'améliorer la visibilité sur leurs activités de gestion pour en optimiser le pilotage.

## Une solution modulaire avec une base de données unique :



## Une évolution logique pour les entreprises

### déjà équipées de Ligne 100 de Sage sous base de données propriétaire :

La Ligne 100 de Sage sous SQL ou Oracle capitalise douze années d'évolutions fonctionnelles acquises sur la version propriétaire :

- Interface utilisateur identique,
- Périmètre fonctionnel équivalent,
- Installation Plug & Play.

Une version éprouvée, riche de trois années d'expérience SGBDR :

- 2000 : Première version Ligne 100 pour SQL Server
- 2002 : Introduction de code natif SQL en Ligne 100
- 2003 : Mise en place des objets métiers.

Les entreprises équipées de la Ligne 100 de Sage sous base de données propriétaire peuvent constater dans le tableau ci-dessous les gains effectifs en terme de performance sur les temps de réponse :

Fonctions optimisées	V11.00	v11.00 SQL	Gain
Balance des comptes (500 000 éc.)	17 m 03 s	0 m 23 s	44 x
Balance âgée (5180 éc. traitées)	20 m 51 s	0 m 11 s	113 x
Fiche client / Stat. mois (12 000 l)	3 m 32 s	0 m 02 s	106 x
Interrogation article (3400 l.)	2 m 26 s	0 m 10 s	14 x
Stat. Fournisseurs (20 000 l.)	4 m 25 s	0 m 08 s	33 x
Inventaire (10 000 l. traitées)	5 m 22 s	0 m 50 s	11 x
Statistiques articles (20 000 l.)	7 m 46 s	0 m 09 s	51 x
(180 000 l.)	42 m 40 s	0 m 32 s	80 x

## Sécurité

### Alerte aux virus

CYBORG s'est toujours refusée à diffuser son offre de sécurité en employant un discours alarmiste. Il s'avère que la période estivale a été chaude à plus d'un titre. Nous avons connu une vague d'attaques sans précédent et nombre de nos clients nous ont contacté pour des interventions urgentes de désinfection de postes ou de serveurs.

Tout le monde est conscient aujourd'hui de la nécessité de sauvegarder ses données ou d'avoir des onduleurs pour se prémunir contre les problèmes d'alimentation.

La mise en place d'antivirus ou de firewalls doit être également envisagée comme un élément indispensable du système d'information. Notre offre est aujourd'hui

composée d'une gamme complète de solutions de protection du système d'information. Elle permet de répondre à l'ensemble des problématiques techniques et tarifaires.

N'hésitez pas à contacter votre interlocuteur commercial habituel ou le **Service Client au : 0 820 321 341.**

Opérations commerciales\*

- **Passez de la Compta 30 à la Compta Pack + pour 790 € HT.**
- **Vous êtes équipés de la Paie 100 ou de la Paie 500 : Entrez dans une nouvelle dimension avec la Paie et Ressources Humaines 1000 à partir de 1500 € HT.**
- **Profitez des promotions d'été pour enrichir votre configuration : bénéficiez de 30% de remise sur l'acquisition d'un ou plusieurs logiciels suivants :**
  - Immobilisations 500,
  - Etats Financiers 500,
  - Trésorerie 500 et 1000,
  - Banque Paiement 500,
  - Rapprochement 500 et 1000.
- **Sage Contact est la solution indispensable pour mieux vous organiser (agendas, prospection clients, suivi des perspectives des ventes) : remise de 52%**
- **Pour 790 € HT, passez de la Comptabilité 100 Base ou Pack à la Comptabilité 100 Pack +.**
- **Remise de 10% sur toute migration d'une L100 propriétaire vers une L100 SQL (voir notre article sur les avantages de la L100 SQL).**
- **Bénéficiez de 15% de remise pour évoluer de votre logiciel actuel Sage vers un logiciel équivalent à la L1000.**

\* Offres soumises à certaines conditions. Pour tout renseignement, contactez-nous par téléphone au 0 810 811 832.

Focus

# Micromania : une stratégie gagnante sur toute la ligne !

Outre sa notoriété comme **premier spécialiste français des jeux vidéo**, vous pouvez connaître Micromania pour deux autres raisons. Vous êtes vous-même un accroc des jeux vidéo sur console, ou vos enfants vous traînent, à chacun de vos déplacements dans les centres commerciaux, dans la boutique qui ne manque pas d'être présente et bien visible.

L'ascension fulgurante de Micromania a débuté par l'ouverture d'un premier magasin de jeux vidéo en 1989, au Forum des Halles. Aujourd'hui on compte **150 magasins**, avec un chiffre d'affaires global de 230 M€.

Albert Loridan, président-fondateur de Micromania, confie à ce sujet : " Nous représentons désormais entre 15 et 20 % de la distribution totale, répartis à 72 % sur la vente de jeux vidéos et à 28 % sur celle des consoles de jeu (PS2, Xbox, GameCube). "

A présent, 2,3 millions de personnes possèdent la carte de fidélité Mégacarte, dont 900 000 sont des clients actifs. 90 000 clients "gold" sont également identifiés par Micromania comme acquéreurs de plus de sept jeux vidéo par an. Ils sont l'objet d'une politique de fidélisation ciblée qui comprend une invitation au Micromania Games Show annuel dont le dernier en octobre 2003 a attiré 20 000 de ces adeptes à Paris Expo.

Une partie du succès de la chaîne se fonde sur le choix des emplacements, toujours stratégiques dans ce type d'activité. Les autres ingrédients de cette réussite reposent sur un marketing agressif, une communication



Le 150ème magasin Micromania ouvert récemment à Nantes Paridis.

ciblée et un agencement de magasin très ouvert sur la galerie marchande avec son enseigne très visible et sa façade bleue.

Le contenu du site Internet de Micromania (www.micromania.fr) est aussi un élément important de la vie de la chaîne et de ses clients. C'est d'abord un lien permanent avec les passionnés de jeu, qui sont souvent des internautes avertis. C'est aussi le lieu où l'information est publiée en temps réel : previews (avant-premières), notation des jeux, cheat codes (codes qui permettent de gagner plus facilement, en changeant de niveau à la demande ou d'avoir plus de pouvoir, d'armes, etc.), soluces (explication niveau par niveau des actions à réaliser pour passer au niveau supérieur et permettre de débloquer le joueur au bord de la crise de nerfs).

L'activité de Micromania témoigne une fois encore de la diversité des projets réalisés par CYBORG et de l'étendue fonctionnelle des solutions de Sage.

M. Nicolas Finck, Directeur Administratif et Financier, déclare : " Sur des projets de grande envergure comme sur les prestations les plus simples, l'équipe de CYBORG a su démontrer son expertise, ses compétences, ainsi qu'une méthodologie de travail rigoureuse et performante ".

En relation avec Micromania depuis bientôt deux ans pour des projets concernant l'évolution de leur système d'information, Marie-Laure Borsotto, Directrice d'Agence CYBORG, nous explique la relation avec ce client hors du commun : " Nous avons grand plaisir à travailler avec Micromania dont l'équipe démontre une approche positive, un esprit de développement

permanent et une ouverture exceptionnelle aux nouvelles technologies. Toutes ces qualités nous ont permis de travailler ensemble, avec succès et en véritables partenaires. "



Marie-Laure Borsotto et Nicolas Finck.

## Micromania

**Activité :** Distribution de jeux vidéos  
**Création :** 1987  
**Effectif :** 700

### Caractéristiques de la solution :

- L'Intégrale :
  - Comptabilité
  - Immobilisations
  - Paie
  - Banque Paiement
  - Rapprochements
- Base de données Oracle
- Infrastructure système
- Interface avec les magasins

### L'espace "Focus" est le vôtre.

Profitez-en pour nous faire part de vos actualités et succès récents ! Nous serons ravis de considérer vos contributions pour la prochaine édition de Repères.

# Cafés Folliet : une tradition séculaire

Les clients de CYBORG en Rhône-Alpes connaissent bien le torréfacteur régional Cafés Folliet. Ils ont l'habitude de se délecter de ses produits dans des tasses estampillées au nom de la marque. Mais savez-vous que cette entreprise familiale de 200 collaborateurs diffuse plus de **3 750 tonnes de café dans 15 000 établissements en France** ? La torréfaction est réalisée dans ses usines de Savoie dont la qualité repose sur un savoir-faire de plus de 100 ans.

Depuis quatre ans, la société Cafés Folliet a choisi CYBORG et Sage pour la refonte de son système d'information. La mise en œuvre de l'Intégrale sous Oracle a permis de prendre en compte la forte croissance de l'entreprise dont le chiffre d'affaires a presque doublé sur cette période.

La problématique était de trouver un progiciel intégré sous base Oracle afin qu'il communique avec les applications de gestion client sur les PDA des commerciaux nomades. L'autre aspect majeur, pour cette entreprise industrielle, se situait au niveau de la production afin qu'il dispose d'un module de fabrication suffisamment puissant tout en restant souple pour s'adapter aux méthodes éprouvées de l'entreprise.

Les objectifs ont été atteints et le périmètre d'intervention de CYBORG s'est même étendu à la partie infrastructure et sécurité par la mise en place de solutions Arkoon et Trend Micro. De nouveaux projets sont actuellement en cours, résultant de la confiance qui s'est instaurée depuis le



De gauche à droite, Frédéric Hazemann, Responsable des Ventes (CYBORG Rhône-Alpes), Sylvain Gamé, Responsable Informatique (Cafés Folliet), Pascal Givaudan, Chef de projet CRM (CYBORG).

début de la collaboration. M. Sylvain Gamé, Responsable Informatique de Cafés Folliet, déclare : " CYBORG met à notre disposition des solutions et des technologies éprouvées et pérennes, ce qui conforte nos investissements ". Avec plus de 3 000 clients, CYBORG a toujours eu comme priorité de choisir des solutions performantes avec un bon rapport qualité/prix. Toujours d'après M. Gamé, " leurs spécialistes interviennent et nous conseillent dans le cadre de l'évolution de nos systèmes. C'est une garantie supplémentaire de leur capacité de mise en œuvre et de la fiabilité de nos choix ".

## Cafés Folliet

**Activité** : Torréfaction  
**Création** : 1880  
**Effectif** : 200

### Caractéristiques de la solution :

- L'Intégrale :
  - Comptabilité
  - Gestion Commerciale
  - Immobilisations
  - Paie
- Base de données Oracle
- Infrastructure système

## Ils nous ont rejoint

**P**atrick Munier, fondateur et dirigeant de la société ALIAS Conseil (Intégrateur de solutions Sage à Etampes (91), créé en 1998 et spécialisé en Ligne 100 et Ligne 500), rejoint CYBORG en tant qu'Ingénieur Affaires Senior après la cessation d'activité de sa société. Cette intégration permet de procurer une continuité du service aux clients de ALIAS Conseil.



Patrick Munier

**J**ean-Claude Del Bono prend la responsabilité du pôle CRM - SalesLogix. Jean-Claude rejoint CYBORG après une expérience de 8 ans de déploiement de projets CRM pour entreprises du mid-market.



Jean-Claude Del Bono

L'agence de Montpellier est désormais dirigée par **Marc Sigaud**, issu de INFORSUD où il a été Ingénieur Commercial Gestion pendant 8 ans.



Marc Sigaud

## REPÈRES COUPON - RÉPONSE

Société : .....  
 Mlle  Mme  M. ....  
 Fonction : .....  
 Activité : .....  
 Effectif : .....  
 CA : .....  
 Adresse : .....  
 Code postal : ..... Ville : .....  
 Tél : ..... Fax : .....  
 E-mail : .....  
 Web : .....

Je souhaite recevoir plus d'informations sur les thèmes suivants :

.....  
 .....

Je désire être contacté(e) à propos :

de vos offres  des mises à jour  autre (veuillez préciser) :

.....  
 .....

Envoyez votre coupon par courrier ou par fax au 0 810 810 796. Vous pouvez aussi contacter Karine Del Moro au 0 810 811 832 ou par e-mail : contact@cyborg.fr

## Le Service Développement : une équipe gagnante

Le développement a un rôle majeur dans notre métier d'intégrateur de solutions de gestion. En effet, il est le lien indispensable entre l'application standard et les besoins spécifiques du métier ou de l'organisation de l'entreprise.

Comme vous pouvez le lire en page 4 de ce magazine, le Service Développement complète utilement l'offre CYBORG. La maîtrise des solutions garantit une parfaite intégration de ces développements qui sont la plupart du temps invisibles pour l'utilisateur, dans le cas des triggers et des procédures stockées, ou présents dans les menus de l'application standard dans le cas de modules ou fonctionnalités spécifiques complémentaires.

L'équipe de dix développeurs encadrée par Frédéric Zucchelli bénéficie d'une grande

De gauche à droite :  
Yann, Martial, Denis,  
Serge, Franck et Frédéric,  
avec Agnès et Séverine en encadré.



expérience avec plus d'une centaine de dossiers par an. La diversité des technologies maîtrisées permet de répondre à l'ensemble des demandes en sélectionnant l'outil le plus approprié. La qualité des développements réalisés a permis de constituer un catalogue dont vous pouvez consulter une sélection en page 4.

Si vous avez un besoin spécifique qui n'est pas couvert par votre application, **contactez votre commercial ou le Service Client au 0 820 321 341.**

## Les dernières versions

Module	Ligne 30	Ligne 100	Ligne 500 Modulaire	L'Intégrale	Ligne 1000
Analyse (Analyse Comptable)		6.02			
Banque Paiement		11.01, 11.00 (S), 10.00 (O)	9.52		
Budget, Création, Suivi		6.00			
Comptabilité	9.01	11.01, 11.00 (S), 10.00 (O)	9.13	10.50, 10.50 (O)	4.021 (S, O)
E-commerce	9.00	11.50	10.50		
Etats Financiers	6.82	9.82	10.82		
Gestion Commerciale	9.00	11.01, 11.00 (S), 10.00 (O)	9.14	10.50, 10.50 (O)	
Gestionnaire d'applications	11.00	11.00	11.00		
Immobilisations		11.01, 11.00 (S), 10.00 (O)	9.13		4.001, 4.001 (S, O)
Manager		10.11			
Moyens de Paiements	9.00	11.01, 11.00 (S), 10.00 (O)			
Multi Devis	3.50	3.50			
ODBC		11.01	9.10 Paie 11.01	10.50	
Paie	8.02	11.02	12.02		3.60 (S)
Rapprochements		8.20	9.22		4.021 (S, O)
Reporting / Décision		10.00	9.10		
Saisie de Caisse Décentralisée		11.01, 11.00 (S), 10.00 (O)		10.50, 10.50 (O)	
Serveur Netware/NT	11.00	11.01	11.00		
Taxe Professionnelle		9.10			
Trésorerie, Telbac		11.00	9.20		4.021 (S, O)
CRM					
Sage Contact	6.02				
SalesLogix	6.1				

S = Microsoft SQL

O = Oracle sur Windows

### REPÈRES

Directeur de la publication : Arnaud Proust - Conception éditoriale et graphique : Karine Del Moro, Geneviève Rouard, Signum Graphic - Impression : Signum Graphic - Crédits Photos : CYBORG, synchro-X (Fabrice Lépisier en p.1, Laurent Kaczor en p.4,6,8), Bruno Moyen en p.7.

CYBORG, Groupe Keyrus - SA au capital de 480 000 €. Siège social : 191, avenue du Général Leclerc, 78220 Viroflay, France (Tél. : 0 810 811 832), RCS B 414 353 250 à Versailles. Code APE : 721Z. TVA intracommunautaire : 203 923 757 05. www.cyborg.fr - contact@cyborg.fr - Tous droits réservés. CYBORG 2003.

### Qui sommes-nous ?

Depuis 1987, CYBORG a déployé plus de 3 000 solutions de gestion intégrées et de systèmes informatiques. Nous assurons une assistance complète auprès de 12 000 personnes dans l'utilisation quotidienne de leurs applications. Notre expertise nous a permis d'obtenir notre position de leader dans la mise en oeuvre des solutions de gestion Sage, ADONIX et SAP.

## Zoom Agence

### Montpellier

L'agence de Montpellier est le fruit du rachat en 1999 de la société Soff Lan par TG Soff avant son intégration au réseau CYBORG en 2002.

Nous avons développé une bonne connaissance du tissu économique et de la préoccupation des entreprises, ce qui nous a permis de devenir le leader avec plus de 650 sites équipés.

#### Adresse :

Le Millénaire - Immeuble Nobel  
770, rue Alfred Nobel  
34000 Montpellier  
**Tél : 04 99 13 66 90**  
**Fax : 04 99 13 66 99**

#### Equipe :

Directeur d'Agence : Marc Sigaud  
Vos contacts commerciaux :  
Evelyne Delas - Arnaud Declomesnil  
Bérénice Yhuel

#### Références clients :

URBAT, FIC, RESMA,  
LES BRASERADES,  
MUTUELLE DES MOTARDS.



De gauche à droite : Evelyne, Arnaud, Marc, Nicolas et Bérénice (Olivier en encadré).

N°Azur 0 810 811 832

0,034 € TTC/mn

**CYBORG**  
G R O U P E K E Y R U S

à l'attention de : **Arnaud PROUST**

CYBORG Groupe Keyrus  
112, traverse de la Serviane  
13012 Marseille

merci  
d'affranchir  
au tarif  
en vigueur