www.cyborg.fr

CYBORG GROUPE KEYRUS

REPÈRES

La lettre d'information de CYBORG

Hiver 2004

Édito

Nouvelles solutions et nouvelles fonctionnalités !

Une année qui commence sur les chapeaux de roues

Les nouvelles solutions qui nous ont permis d'accueillir 250 nouveaux clients sur 2003 nous promettent un premier trimestre très actif.
La Ligne 1000 de Sage se renforce fonctionnellement avec l'arrivée prochaine d'une gestion commerciale. Une politique commerciale très attractive pour nos clients équipés de la Ligne 500 les incite à profiter eux aussi de la puissance de cet outil. Le CRM (Gestion de la relation client) est également un fort pôle d'intérêt comme vous en avez témoigné lors de notre dernier CYBORG EXPO.
La solution Business One de SAP renforce notre offre ERP pour les PME, en intégrant en standard la comptabilité, la gestion commerciale, un module de gestion des services (SAV, Hotline), le CRM et le reporting.
Vous trouverez dans l'agenda les nombreux rendez-vous qui sont d'ores et déjà programmés pour évoquer ensemble ces différents thèmes.

Tous nos vœux vous accompagnent pour cette nouvelle année !

Alexandre Philippe
Directeur Commercial

N°Azur 0 810 811 832
0,034 € TTC/mn

Meilleurs voeux 2004 !

Chers Clients, Chers Partenaires,

Tout d'abord, je vous adresse, au nom de l'ensemble de l'équipe CYBORG, les meilleurs vœux de réussite professionnelle et personnelle pour 2004.

Dans un souci de meilleure connaissance mutuelle et de transparence, je souhaite tirer avec vous un bilan de notre activité.

Pour CYBORG, l'année 2003 a été marquée par deux axes stratégiques : l'intégration des structures acquises en 2002 et le lancement d'offres complémentaires.

L'intégration des nouvelles structures
2003 a été une année de consolidation, après l'acquisition en 2002 des sociétés TG Soft et Créasoft. L'intégration s'est faite sur tous les plans. D'abord et avant tout, sur le plan humain, nous avons progressivement fusionné les trois sociétés pour constituer *la nouvelle équipe CYBORG*, pour le bénéfice de nos partenaires, clients et fournisseurs. Une équipe dont nous sommes très fiers, et qui nous l'espérons vous apportera le plus haut niveau de satisfaction. L'intégration est également passée par la mise en place pour CYBORG d'un *nouveau système d'information*, centré sur la solution de gestion de la relation client (CRM) SalesLogix de Sage.

Le lancement de nouvelles offres
CYBORG a poursuivi l'ouverture de son portefeuille d'offres : *La Ligne 1000 de Sage* (Compta, Immos, Finance, Paie) est en plein développement avec déjà plus de 100 références ! *SalesLogix CRM* confirme son potentiel, et CYBORG s'est positionné en position de 1er intégrateur en France. *Le passage en SQL de la Ligne 100* ouvre de nouvelles perspectives à leurs utilisateurs. Nous continuons de proposer des solutions originales de reporting *Business Objects* autour des progiciels Sage. Enfin, sur le front de l'ERP, nous ajoutons à l'offre *Adonix X3* le dernier-né de SAP, *Business One*.

Perspectives 2004
Aujourd'hui, nos clients sont dans une phase d'optimisation de leur système d'information. Celle-ci passe pour beaucoup par la migration de la Ligne 500 vers d'autres solutions Sage plus adaptées : plus modernes, moins coûteuses. Certains investissent sur les outils front office : Gestion de la relation client, décisionnel, groupware, intranet. D'autres enfin se préparent aux nouvelles normes IAS-IFRS applicables aux entreprises cotées en bourse, et à leurs filiales.

Nous sommes déterminés à vous offrir un accompagnement unique en 2004, reposant sur nos quatre valeurs fondatrices : proximité, réactivité, qualité, durée.

Yves Morel
Directeur Général

Sommaire

- Edito
- Meilleurs voeux 2004 1
- Agenda
- De nouveaux contrats multi-services
- ROI en PME 2
- Business One, nouvelle offre PME de SAP
- Safe@Office de Check Point
- Brèves 3
- Infos Produits
- Ligne 1000 : nouveaux développements..... 4
- ZEN 500, l'assurance d'une évolution en toute tranquillité
- Des succès aussi à l'international 5
- Opérations commerciales
- Focus sur ORT..... 6
- Focus sur CESI
- Ils nous ont rejoint 7
- Le Pôle Ligne 1000 de CYBORG
- Les dernières versions
- Zoom sur Nantes 8

Agenda

Janvier - Février :

● *Retrouvez-nous aux tables rondes de l'ANDCP (Association Nationale des Directeurs et Cadres de la fonction Personnel) sur le thème « 5 défis pour les Ressources Humaines ».*

- ❍ *Le 16 janvier à Rennes*
- ❍ *Le 5 février à Lyon*
- ❍ *Le 18 février à Marseille*

● *Dans le cadre de la Convention e-Business Rhône-Alpes, Sage animera deux ateliers sur les ERP et le CRM, au cours desquels interviendront des clients de CYBORG.*

- ❍ *Le 5 février à l'Hôtel Hilton de Lyon.*

Mars :

● *CYBORG s'associe avec SAP pour présenter Business One, le nouvel ERP de l'éditeur allemand dédié aux PME.*

- ❍ *Le 16 mars à Paris (siège SAP, Paris 8ème)*

● *Nos forums d'échanges « ZEN 500, l'assurance d'une évolution en toute tranquillité » vous dévoileront les enjeux d'évolution de la Ligne 500 modulaire de Sage.*

- ❍ *Le 2 mars à Lyon*
- ❍ *Le 4 mars à Nantes*
- ❍ *Le 16 mars à Marseille*
- ❍ *Le 18 mars à Paris*
- ❍ *Le 9 mars à Nice*
- ❍ *Le 11 mars à Montpellier*

Avril :

● *Rejoignez-nous aux Petits Déjeuners Débats de la DFCG (Association Nationale des Directeurs Financiers et de Contrôle de Gestion).*
Le thème traité sera : « Le retour sur investissement et les bénéfices d'un progiciel de gestion intégré en PME ».

- ❍ *Le 6 avril à Paris (Pavillon Ledoyen, Paris 8ème)*

Actualités d'offres

De nouveaux contrats multi-services

Plus de proximité et d'accompagnement.

AVANTAGE EXTENSIA BRIO

Plus d'infos... 0 820 321 341

La notion de service est indissociable de la nature de la relation que nous souhaitons établir avec nos clients. L'objectif de CYBORG est de maintenir au plus haut niveau la qualité d'accompagnement, que ce soit lors du déploiement d'un système d'information ou durant son suivi au travers de notre service d'assistance.

La création de trois niveaux de prestations distincts a pour but d'atteindre cet objectif d'excellence. Les services intégrés aux contrats *Avantage, Extensia ou Brio* sont autant de prestations complémentaires que nous nous sommes engagés à apporter à nos clients afin de faciliter l'utilisation quotidienne de leurs outils de gestion, de leur système ou de leur développement.

AVIS DU SPECIALISTE CYBORG

Patrick Phrachias
Responsable du Help Desk Gestion

« Le rôle de l'assistance est d'apporter rapidement la bonne solution au problème posé. L'objectif est d'assurer à nos clients la continuité de service et de ne laisser personne stoppé dans son travail. La demande évolue aussi vers davantage de services intégrés dans le cadre de l'assistance. Cela nous a amenés à compléter notre offre avec trois niveaux de contrats qui permettent aux plus exigeants de trouver la solution idéale. »

Evaluer le retour sur investissement de votre Système d'Information

ROI en PME, mythe ou réalité.

L'informatique a ses raisons que la raison ne connaît point. En détournant quelque peu ce vers de Pascal, on résume le flou ou l'incompréhension de certains dirigeants face aux investissements dans le système de gestion. Voici quelques pistes sur les points qui mettront en avant la nécessité de ces évolutions et les objectifs qu'elles permettront de réaliser.

Les raisons du changement :
- Obsolescence des solutions ou des matériels
- Accès plus rapide à l'information
- Augmentation de la productivité avec diminution des temps de saisie et des tâches à faible valeur ajoutée
- Amélioration de la qualité de service
- Dimensionnement des solutions
- Développement d'outils de pilotage de l'activité.

La sélection de la bonne solution logicielle et materielle :
- Couverture fonctionnelle
- Pérennité de l'éditeur, du constructeur et de l'intégrateur
- Evolutivité
- Budget.

Le constat concernant le ROI est qu'en l'absence de critères et d'instruments permettant de mesurer le retour sur investissement, les PME préfèrent suivre les améliorations par enjeu en définissant des objectifs (voir exemple ci-dessous).

Indicateurs de performances par enjeu (source : Ernst & Young)

Enjeux de pilotage • Réduire le temps de clôture • Améliorer les délais de production de statistiques	**Résultats** baisse de 5 à 2 jours passage de 4 à 1 semaine
Enjeux opérationnels • Réduire le délai de prise de décision • Augmenter la capacité de livraison mensuelle	**Résultats** processus plus rapide livraison doublée
Enjeux financiers • Réduire l'encours client • Réduire le niveau de stock	**Résultats** baisse de 110 à 60 jours réduction de 30%
Enjeux RH • Turnover • Réduction des conflits	**Résultats** passage de 4% à 1% pas de conflit
Enjeux commerciaux • Réduire les délais de livraison et augmenter le CA • Améliorer la qualité du service • Réduire le nombre d'appels en SAV	**Résultats** croissance du CA de 15% passage de 80% à 90% baisse de 30% des appels

CYBORG lance Business One, la nouvelle offre PME de SAP

Afin d'élargir la gamme de ses solutions, CYBORG s'associe avec SAP pour faire découvrir aux petites et moyennes entreprises une nouvelle offre qui leur est destinée : Business One.

Commercialisé dans une quinzaine de pays, ce progiciel, issu du rachat de Top Manage en Israël, est maintenant disponible pour les sociétés de moins de 200 employés, en particulier dans les secteurs des Services et Négoce.

ERP intégré et parfaitement adapté aux besoins spécifiques des PME, SAP Business One se distingue par la performance inégalée de ses modules CRM et reporting, la simplicité de son paramétrage et la rapidité de son déploiement (de 10 à 30 jours en général).

En outre, cette solution à fort contenu technologique est un progiciel international qui comprend de ce fait une fonction multi-lingue en standard. Enfin SAP Business One dispose de vastes possibilités d'intégration avec l'ensemble de la gamme SAP, ce qu'apprécieront particulièrement les filiales, clients ou fournisseurs de grands comptes équipés de SAP Business Suite.

La puissance de l'offre SAP Business One s'accompagne d'une offre tarifaire attractive, ce qui donne à cette solution une place de premier choix parmi les offres de solutions de gestion sur le marché des PME. Plus de 1000 entreprises ont déjà adopté SAP Business One pour assurer leur gestion et pour les aider à évoluer au rythme de leur croissance.

Une solution complète pour les petites et moyennes entreprises

Avec l'ensemble des fonctions qu'offre SAP Business One, vous disposez de tous les outils indispensables pour gérer sans souci une entreprise prospère et florissante :

- Gestion Comptable et Financière
- Contrôle de gestion
- Transactions bancaires
- Achats
- Gestion de la relation client
- Administration des ventes
- Gestion de production
- Reporting.

Les bénéfices de SAP Business One

- Productivité accrue
- Décisions plus rapides et mieux fondées
- Evolutivité sans précédent
- Dimension internationale
- Maîtrise des coûts
- Développement du chiffre d'affaires
- Orientation client.

Pour plus d'informations, contactez CYBORG par e-mail à contact@cyborg.fr ou par téléphone au 0 810 811 832.

Sécurisez vos agences et nomades avec Safe@Office

Check Point Software Technologies est le leader mondial de la sécurité sur Internet et le chef de file mondial incontesté sur les marchés des VPN et des firewalls.

Tarifée à partir de 300 €, la solution Safe@Office de Check Point supporte plus de 150 applications, services ou protocoles, y compris la messagerie, les applications faisant appel aux bases de données, la voix sur IP ou le NetMeeting de Microsoft.

Des logs intuitifs

La lecture des logs est claire et simplifiée avec affichage des adresses sources et de destination avec le type de protocole utilisé. Ceci permet, par exemple, d'identifier l'adresse IP et l'origine de l'éventuelle attaque.

Un accès distant sécurisé

Safe@Office intègre les fonctionnalités VPN qui permettent aux collaborateurs nomades de se connecter au réseau de l'entreprise après authentification via un lien crypté qui assure la confidentialité et l'intégrité des données. Cette fonctionnalité permet également aux agences distantes de communiquer entre elles via Internet en toute sécurité.

Une haute disponibilité

Maintenir votre réseau opérationnel est essentiel à votre activité. Safe@Office dispose d'un back-up ISP en cas de défaillance de votre fournisseur d'accès Internet ainsi que d'un back-up actif/passif entre deux boîtiers.

AVIS DU SPECIALISTE CYBORG

Frédéric Paumier
Directeur Technique

En tant que partenaire système de nos clients, notre rôle est de sélectionner le meilleur des technologies du marché en respectant les règles fondamentales qui ont fait notre succès : performance, qualité et pérennité des solutions et des partenaires. Ainsi Arkoon compose le cœur de notre dispositif pour les firewalls des sites principaux, Checkpoint pour les petites agences ou les domiciles des nomades, et Trend Micro pour les antivirus de postes et de serveurs.

Brèves

Rubrique réalisée par

Groupe Revue Fiduciaire

● *Internet : deux nouveautés fiscales*

❍ Les terminaux permettant l'accès à Internet haut débit par satellite, acquis entre le 1er janvier 2004 et le 31 décembre 2006 peuvent être amortis sur 12 mois, à compter de leur mise en service (loi de finances pour 2004, art. 90).

❍ Les contribuables qui déclareront leurs revenus par Internet en 2005, 2006 et 2007 (correspondant aux revenus de 2004, 2005 et 2006) bénéficieront d'une réduction IR de 10 €. Cette mesure, expérimentale dans un premier temps, est réservée aux contribuables payant leur impôt par prélèvements (mensuels ou par tiers à la date limite de paiement) ou voie électronique (loi de finances rectificative pour 2003, art. 36).

● *Pour modifier le poste de travail d'un salarié*

Contraint par des raisons économiques, un employeur propose à une salariée de réduire ses horaires de travail en lui demandant de répondre dans les 8 jours. La salariée refuse la proposition et est licenciée. En justice, elle obtient des dommages et intérêt pour licenciement sans cause réelle et sérieuse : l'employeur devait lui laisser un délai légal de réflexion d'un mois (cass. soc. 10 déc. 2003, n° 2597).

● *Faillite : faut-il informer les clients ?*

Une entreprise en redressement judiciaire signe un contrat de réalisation de travaux pour un client. La procédure de redressement est convertie en liquidation alors que le client n'a pas réglé la totalité de la facture des travaux exécutés. Le liquidateur lui réclame cette somme. Le client conteste et demande l'annulation du contrat ; il prétend que l'entreprise a commis un dol en ne l'informant pas qu'elle était en procédure collective lors de la signature du marché. Demande rejetée : rien n'oblige une entreprise à informer un partenaire qu'elle est dans cette situation ; de plus, le client n'a pas démontré qu'il n'aurait pas conclu s'il l'avait su, ou que l'entreprise a commis des manœuvres dolosives à son égard (cass. com. 24 septembre 2003, n° 1355).

Infos Produits

● Studio Designer Ligne 100

Studio Designer est un nouveau module de Sage e-commerce qui permet la personnalisation graphique des sites e-commerce.

● Lancement de la Ligne 100 version 12

Elle renforce la personnalisation et l'adaptabilité du produit :
- *Simplification et adaptation des menus aux spécificités de l'entreprise ou de l'utilisateur*
- *Allègement et adaptation des écrans au secteur d'activité*
- *Automatisation par des formules de calcul dans les informations libres.*

● Nouvelles versions Paie & RH Sage

Les nouvelles versions majeures de Paie 500 Windows (v13.00) et de RH & Paie 1000 (v4.10) intègrent notamment la nouvelle norme DADS-U, ainsi que les nouveautés TDS 2003.
D'autres nouveautés tant technologiques que fonctionnelles sont proposées par cette mise à jour de l'offre Paie - RH :
- *Disponibilité de l'état récapitulatif des allègements Fillon en Gestion Avancée*
- *Attestation de salaire Accident du travail et édition en masse des états administratifs et des duplicatas de bulletins*
- *Visualisation des salariés et des rubriques sous forme d'arborescence*
- *Souplesse des paramétrages*
- *Interfaces avec d'autres solutions pour synchroniser fiches et variables des salariés ou pour gérer l'épargne salariale.*

● Couplage SalesLogix avec la Ligne 100 de Sage

La synchronisation des données entre le logiciel Sage de Gestion de la Relation Client (CRM) SalesLogix et la Gestion Commerciale Ligne 100 est rendue possible grâce à une interface qui offre les fonctionnalités permettant d'exporter et d'importer les données d'un logiciel à l'autre.

Solutions

La Ligne 1000 s'enrichit de nouveaux développements

Sage renforce l'approche métier de la Ligne 1000 : désormais ses trois modules phares, Gestion Comptable et Financière 1000, Trésorerie 1000 et Rapprochement 1000, sont disponibles sous plate-forme DSM (Développements Spécifiques Métiers).

Grâce à cette technologie, les partenaires Sage seront en mesure d'adapter les fonctionnalités de la Ligne 1000 aux exigences métiers de leurs clients finaux mais également de développer des extensions spécifiques à partir des applications Sage.

En s'appuyant sur les standards du monde industriel (UML par exemple), les outils de la plate-forme DSM permettent aux utilisateurs de la Ligne 1000 de construire un modèle métier en toute transparence.

Définition et formalisation des règles métiers

Afin de garantir l'intégrité du modèle métier, la Ligne 1000 permet de générer des règles et des méthodes qui lui sont propres. Des outils donnent en effet la possibilité à l'utilisateur de les formaliser dans un langage de script objet dérivé du langage de programme Pascal.

Conception et réalisation des interfaces utilisateurs

La technologie DSM mise en place dans la Ligne 1000 offre toute une palette de composants graphiques de type VDA (Visual Développement Application) permettant ainsi de construire et de modifier les écrans. L'approche visuelle est ainsi similaire à celle mise en œuvre dans les outils de Développement Rapide d'Application (RAD).

Concepteurs de requête et de format

Le concepteur de requête construit des requêtes utilisables pour les éditions et les écrans de consultation. Elles peuvent ainsi être basées sur le modèle objet ou sur le modèle relationnel de la base de données. Utilisé conjointement au concepteur de requête, le concepteur de format s'appuie sur une interface graphique permettant une conception visuelle des formats. L'utilisateur peut ainsi personnaliser aussi bien la forme que le contenu : ajouts de ruptures, filtres, champs calculés, tris, etc.

Console d'administration

Destinée à l'administrateur réseau, la console regroupe la gestion des sociétés, l'ensemble des objets métiers d'une application, la documentation associée aux applications, la gestion des menus, de la sécurité et des Droits et Traces (Journal Transactionnel Métier).

Portage de la Ligne 1000 sur iSeries (AS/400)

Sage et IBM ont établi d'étroites relations de partenariat pour proposer la Ligne 1000 sur plate-forme iSeries (AS/400), une solution de gestion adaptée à tous les métiers, associée à une gamme de serveurs performants et évolutifs.
La Ligne 1000 de Sage sous environnement IBM iSeries (AS/400) exploite la base de données DB/2. Les utilisateurs de cette plate-forme disposent maintenant d'un système de gestion modulable et complet.
Le partenariat entre Sage et IBM s'est également concrétisé par un rapprochement entre CYBORG et NLE, société spécialisée dans les solutions IBM, avec plus de 1 500 clients.

CYBORG/NLE et SAGE/IBM ont présenté avec succès leur union et la naissance de la Ligne 1000 iSeries (AS/400) à la Tour Eiffel.

Le mardi 2 décembre 2003 à la Tour Eiffel, CYBORG, 1er Centre de Compétence Sage, a organisé avec NLE, partenaire premium IBM de système iSeries (AS/400), un événement annonçant le lancement de la Ligne 1000 sur DB2 iSeries.
Des intervenants de Sage, IBM, CYBORG et NLE ont animé les débats durant tout l'événement.

Après un cocktail déjeunatoire et la présentation des différents partenaires, les participants ont pu assister à une démonstration de la Ligne 1000 sur iSeries (AS/400). Le séminaire hautement sélectif a attiré une trentaine de participants provenant de sociétés équipées de systèmes iSeries (AS/400) et démontrant un intérêt pour les logiciels de gestion Sage.

ZEN 500, l'assurance d'une évolution en toute tranquillité

Quels sont les enjeux d'évolution de la Ligne 500 modulaire, ou comment Sage & CYBORG ont imaginé un plan inédit pour vous accompagner en toute sérénité...

Les possesseurs de progiciels Sage de la Ligne 500 peuvent élargir le champ fonctionnel ou technique de leurs applications grâce aux multiples possibilités d'évolution qu'offre l'éditeur. Vous venez de recevoir un courrier vous détaillant le dispositif mis en place afin de favoriser ces évolutions.

Certes cette gamme ne connaîtra plus d'évolution majeure. Toutefois Sage et CYBORG s'engagent à poursuivre sa mise en conformité aux obligations légales.

Pourquoi faire évoluer votre Ligne 500 Modulaire de Sage ?

Un intérêt fonctionnel et technique :

- Nouveaux outils issus du monde Internet
- Passage sur une base de données relationnelle Oracle, Microsoft SQL ou DB2
  - Performance des applications et centralisation des données
  - Sécurité, stabilité et gestion de volume de données important
  - Ouverture vers des applications métiers, des outils d'analyse décisionnelle
  - Commerce électronique, Extranet et Intranet
- Désigner d'états et requêteur
- ESM & DSM : technologies qui permettent une personnalisation totale de l'application au niveau de l'interface et dans l'ajout de fonctionnalités spécifiques
- Compatible Linux, multiprocesseurs, clients légers, VPN sécurisés et cryptés.

Répondre aux nouvelles normes

- Mise en place de la norme IAS pour les sociétés ou filiales de groupe cotés
- Evolution des normes comptables
- Téléprocédures administratives, EDI-TDFC, EDI-TVA, DUCS-EDI.

Plan d'accompagnement ZEN 500 de CYBORG

Afin de faciliter le processus de migration, CYBORG a mis en place le plan ZEN 500, une offre globale qui comprend :

- Un numéro d'accueil : 0 820 321 341
- Une équipe dédiée
- Un diagnostic gratuit
- Une offre chiffrée sous 48 H
- Une session d'information gratuite avec un témoignage client (voir Agenda page 2 pour la liste des sessions)
- Une extension Brio d'un an offerte à tous les souscripteurs avant le 30 avril 2004.

Pour découvrir ZEN 500, appelez dès à présent le 0 820 321 341.

Trois atouts majeurs pour migrer votre solution

- Un prix attractif
- Un diagnostic gratuit afin de faciliter votre démarche et de valider le nombre de jours nécessaires à cette migration
- Des outils pour automatiser la récupération des vos données et optimiser la durée de déploiement.

Des succès aussi à l'international

Face à un climat économique français plus morose en 2003, le développement de l'activité de CYBORG à l'international est une source significative de croissance.

Cette activité a débuté en 1995 au Cameroun par la signature d'un contrat de 10 MF avec l'équipement de la Société Nationale des Eaux du Cameroun. Après huit ans de développement et de rencontres avec des acteurs locaux, nous bénéficions maintenant d'un véritable réseau nous garantissant une présence dans sept pays, ce qui nous permet d'intervenir sur l'ensemble du continent.

L'activité export contribue pour 10% de notre chiffre d'affaires, avec parmi nos dernières références une des plus importantes entreprises d'Algérie, Brown & Root Condor, joint venture du groupe Sonatrack et de l'américain Halliburton, ainsi que la Société des Eaux du Niger.

Nos clients africains ou filiales de groupes français sont présents dans plus de 25 pays où nos consultants locaux ou français interviennent chaque jour. En 2003, nous avons fourni plus de 800 jours de prestations sur une centaine de sites. Les derniers accords de partenariats sont signés ou en finalisation en Algérie, Tunisie et à Djibouti.

CYBORG EXPO DOUALA 2003

Le 27 novembre dernier avait lieu le CYBORG EXPO pour la quatrième année à Douala au Cameroun, notre première filiale en Afrique.
Il s'est déroulé à l'Hôtel Méridien en présence de Jean-Bertin Taffou, Directeur de CYBORG Cameroun, et d'Alexandre Philippe, Directeur Commercial de CYBORG. A noter également la présence du fondateur et ancien PDG de CYBORG, Philippe Lancesseur, aujourd'hui implanté en Afrique où il nous représente.
Avec plus de 80 participants, cet événement a été un succès. Ce fut l'occasion pour nombre d'entre eux de faire un point sur leur système d'information et de découvrir les dernières solutions. Nous les remercions pour leur participation et leur donnons rendez-vous l'année prochaine.

Si votre société est implantée à l'étranger et que vous souhaitez homogénéiser votre système de gestion en vous appuyant sur un partenaire fiable, contactez-nous ! Quel que soit le lieu d'implantation, nous pourrons vous proposer des solutions attractives.

Ci-dessus, de gauche à droite : Philippe Lancesseur, Alexandre Philippe, Jean-Bertin Taffou et Steve Lombardini.

Opérations commerciales

● **Faites évoluer votre Paie 100 mono-poste vers une version réseau :**
A partir de 890 € HT mutualisez vos données de Paie et GRH avec vos collaborateurs.*

● **Evolution vers la configuration Sage Paie 100 Pack Plus**
Profitez de notre offre spéciale qui à partir de 1050 € HT vous permet, pour les Paie 30 et 100 Base Windows, de bénéficier de fonctions étendues en évoluant vers la Paie Sage 100 Pack Plus.*

● **Programme Objectif SQL Server**
Faites évoluer votre Ligne 100 sous une base de données relationnelle MS SQL Server et bénéficiez des avantages suivants :
- *Gestion de bases de données volumineuses*
- *Sécurité et optimisation des données*
- *Ouverture vers d'autres applications*
- *De 15% à 30% de remise selon le module.**

**Offre valable jusqu'au 31 janvier 2004*

● **Paie BTP**
Devenez utilisateur d'une solution de Paie adaptée aux spécificités du bâtiment en acquérant la Paie 100 BTP de Sage à 15% de remise. Offre destinée aux sociétés équipées de logiciels Sage Windows ayant un code NAF bâtiment et valable jusqu'au 20 février 2004.

● **TDS 2003 : 3 Formules au choix**
1. Sessions inter-entreprises : 450 € HT
2. Traitement TDS par CYBORG : 690 € HT
3. Accompagnement téléphonique par un consultant : 250 € HT
Le Manuel TDS 2003/2004 est également disponible sur commande : 83 € HT.

● **PACK CYBORG – CHEQUE DEJEUNER**
Le logiciel de paie GRH Sage permet d'intégrer pour 175 € HT un module de commande de Chèque Déjeuner.
Ce module « Pack CYBORG – CHEQUE DEJEUNER » comprend :
- *un automate de génération d'un fichier au format Chèque Déjeuner*
- *une prestation d'installation à distance*
- *une prestation d'assistance à l'installation.*

● **PACK INFRASTRUCTURE : un réseau sécurisé clés en main**
Nous proposons une solution packagée comprenant :
- *Serveur Dell Poweredge - 3 postes de travail professionnels - Windows XP Pro - Imprimante réseau*
- *Sauvegarde DAT - Antivirus - Firewall*
- *Installation (hors transfert de données)*

au prix de 11 900 € HT
ou en location 36 mois à 400 € par mois.

Pour toute information, contactez-nous au 0 820 321 341.

Focus

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.

ORT : l'essence de l'information professionnelle

De gauche à droite : Pascal Pigot, Directeur Financier du Groupe ORT, et Philippe Bourgouin, Directeur Régional de CYBORG Ouest.

ORT

Activité : Spécialiste dans l'information sur les entreprises
Création : 1973
Effectif : 460

Caractéristiques de la solution :
❍ L'Intégrale :
- Comptabilité
- Gestion Commerciale
- Banque Paiement, Rapprochement, Trésorerie

❍ Ligne 1000
- Gestion Financière des Infrastructures avec Inventaire

❍ Univers Business Objects

❍ Base de données Oracle

Le Groupe ORT est l'un des opérateurs de référence du marché européen de l'information sur les entreprises.
Créée en 1973, ORT a développé, en avance sur son secteur, une nouvelle philosophie de l'information sur les entreprises, en constituant une base de données exhaustive exploitant systématiquement tous les gisements de la publicité légale et en les enrichissant de toutes les sources disponibles.

Spécialisée dès l'origine dans l'information commerciale et financière sur les entreprises, ayant acquis par la suite les compétences de diffusion de l'information juridique, la société ORT poursuit son développement autour de ces deux métiers principaux. Acquises dans le cadre de licences ou produites en interne (notamment près de 1000 enquêtes par jour), les données gérées par ORT font l'objet de traitements spécifiques autorisant la diffusion de produits à forte valeur ajoutée.

L'offre ainsi définie permet à ORT d'accompagner l'entreprise dans ses prises de décision tout au long de son cycle de développement :

● **Prospection & sélection des partenaires commerciaux**
- Constitution en ligne de fichiers de prospection qualifiés
- Surveillance d'appels d'offres publiés au Bulletin Officiel des Annonces des Marchés Publics.

● **Prévention du risque client**
- Diagnostic du portefeuille clients
- Appréciation du risque avec avis de crédit et module exclusif de source bancaire.

● **Gestion permanente du risque**
Mise sous surveillance des entreprises avec alerte automatique.

De nombreux partenaires se sont rapprochés d'ORT pour développer en commun des offres de services, reposant sur les compétences et capacités d'ORT.

En France, ORT est concessionnaire de service public pour la diffusion du Registre National du Commerce et des Sociétés (RNCS) connu notamment au travers des services minitel et Internet EURIDILE. Depuis 2002, la société est également l'opérateur technique de LEGIFRANCE, le service public de la diffusion du droit.

Implanté au Royaume-Uni, le groupe est l'opérateur technique de Companies House pour le Registre Britannique des Sociétés.

En qualité d'opérateur privé, et fort d'un savoir-faire très reconnu dans le domaine de la diffusion de l'information juridique, ORT propose aux professionnels du droit (juristes d'entreprise, avocats, juristes de la fonction publique, documentalistes juridiques...) un site Web http://www.juripro.com qui permet de consulter, au sein du même service, une multiplicité de sources officielles couvrant notamment la législation, la jurisprudence et l'activité parlementaire tant au niveau français qu'européen.

Focus

Le CESI : une évolution au rythme de sa croissance

Michel Ferry, Chef Comptable chez CESI, et Nathalie Bellion, Ingénieur d'Affaires chez CYBORG.

CESI

Activité : Organisme de formation professionnelle
Création : 1958
Effectif : 450

Caractéristiques de la solution :

❍ Migration de la Ligne 500 à la Ligne 1000 de Sage
- Comptabilité
- Etats Financiers

❍ Infrastructure système
- Metaframe de Citrix
- Firewall Arkoon.

Le CESI a été créé en 1958 par cinq entreprises industrielles pour pallier la pénurie d'ingénieurs et permettre à leurs techniciens supérieurs et à leurs agents de maîtrise d'accéder à une fonction d'ingénieur.

Avec 450 salariés dont plus de 200 formateurs consultants, le CESI est un des acteurs principaux de la formation. Outre ses 25 établissements en France (regroupés au sein de huit directions régionales), le Groupe CESI dispose de filiales en Espagne et en Allemagne, et de bureaux en Algérie et en Thaïlande.

L'ensemble de ses établissements en France est certifié ISO 9001:2000 et labellisé OPQF. Le Groupe CESI forme, à l'heure actuelle, 20 000 stagiaires par an, tous secteurs d'activité confondus. Il est spécialisé dans la formation des ingénieurs, des cadres, des techniciens et des agents de maîtrise.

Un besoin d'évoluer...

Le CESI souhaitait s'orienter vers une architecture centralisée au niveau de l'ensemble de son système de gestion afin de bénéficier d'une base d'information unique et faciliter la gestion multi-sites. Equipé jusqu'alors de la Comptabilité Sage 500 Pack C/S sur ses neuf sites régionaux, le CESI a fait le choix d'évoluer vers la solution Ligne 1000 de Sage sur MS SQL, avec l'acquisition de la Gestion Comptable et Financière (40 licenses), ainsi que la Gestion Financière des Infrastructures en réseau quatre postes.

La Ligne 1000 est l'évolution logique des utilisateurs de la Comptabilité Sage 500 souhaitant bénéficier d'une très grande richesse fonctionnelle, d'une interface utilisateur intégralement personnalisée et des dernières technologies en terme de base de données, de développement et de requêtes.

Une infrastructure renforcée

Dans le cadre de son évolution, le CESI souhaitait également optimiser son infrastructure, en tenant compte des contraintes imposées par un réseau multi-site. CYBORG a pu offrir une solution adaptée en s'appuyant sur :
- les technologies Internet et les solutions Metaframe de CITRIX
- la sécurisation des accès distants avec le Firewall Arkoon.

M. Ferry, Chef Comptable chez CESI, nous indique que "les bénéfices des solutions mises en place par CYBORG se sont concrétisés très rapidement. La facilité d'administration et l'optimisation des performances s'accompagnent d'un système de sécurité sophistiqué qui protège toute notre installation informatique."

METHODOLOGIE CYBORG

Quick Start :

Cette méthode permet une mise en œuvre rapide de l'application en s'appuyant sur ses fonctionnalités standards. Celle-ci se déroule en trois phases :

- Définition Projet
- Réalisation
- Mise en production.

Mode Projet :

- *Phase 1 :* mission d'analyse
- *Phase 2 :* installation technique
- *Phase 3 :* paramétrage de l'application
- *Phase 4 :* formation
- *Phase 5 :* récupération des données
- *Phase 6 :* assistance au démarrage
- *Phase 7 :* suivi de projet

Ils nous ont rejoint

Philippe PREVOST
Directeur Administratif et Financier
Membre du Comité de Direction

Philippe n'est pas réellement nouveau chez CYBORG. Diplomé de ESLSCA (Promotion de 1991), il a rejoint notre société en 1994 au poste de Consultant SYBEL sur la comptabilité et la gestion commerciale. Il a effectué plus de 1 000 jours de prestation et a franchi les échelons d'abord comme Chef puis comme Directeur de Projet. Durant l'année 2003, il a pris en charge la refonte du système d'information de CYBORG. Cette tâche accomplie, il vient d'être nommé au poste de Directeur Administratif et Financier, en charge des 25 collaborateurs de l'administration des ventes, de la comptabilité et du recouvrement.

Vincent DUPLOUY
Chef de Projet Paie - RH

Avec une longue expérience dans la mise en œuvre des progiciels de Paie et de Gestion des Ressources Humaines Sage, Vincent a eu l'opportunité d'évoluer vers un poste de Chef de Projet chez CYBORG. Auparavant employé chez Créasoft, il vient renforcer notre équipe qui a fort à faire avec plus de 1 200 sociétés équipées. Son poste recouvre de l'avant vente lors de la présentation de nouveaux projets, la réponse aux cahiers des charges, la validation des projets, la description des développements spécifiques éventuels, l'encadrement des consultants et bien sûr le suivi de projet.

Le Pôle Ligne 1000 de CYBORG : une génération spontanée

Créée il y a 18 mois, l'équipe en charge de la Ligne 1000 a connu un développement comparable aux années start-up. **Avec une vingtaine de collaborateurs et plus de 100 sites déployés ou en cours, cette équipe est en passe de devenir le premier pôle d'activité de CYBORG.** Dirigée par Victor Marques, elle est composée essentiellement de consultants issus de la Ligne 500.

En créant un pôle dédié, nous avons voulu capitaliser tout de suite l'expérience sur cette nouvelle offre et avoir une gestion des projets la plus proche possible de nos clients. Nous y avons gagné en réactivité et en efficacité car le moindre dérapage ou le plus petit risque d'incident sont tout de suite décelés et désamorcés.

Cette organisation était indispensable du fait de l'essor et de la technicité de la Ligne 1000. Nous avons prévu de doubler l'activité et l'équipe chaque semestre jusqu'en 2005 où elle devrait représenter plus de 900 sites installés.

D'autant plus que la couverture fonctionnelle est en évolution permanente. La comptabilité et les rapprochements, les immobilisations avec calcul de la taxe professionnelle, la paie et GRH, la trésorerie et bientôt la gestion commerciale - autant de progiciels que nos équipes doivent maîtriser.

L'offre de migration ZEN 500 que nous avons mise en place ne sera pas non plus sans impact sur l'activité Ligne 1000 de CYBORG.

Et vous, avez-vous réservé votre passage en Ligne 1000 ?

Victor Marques
Responsable du Pôle Ligne 1000

Chez CYBORG depuis 4 ans, Victor est issu du monde de la Ligne 500 modulaire. Il nous parle de son parcours : « j'ai beaucoup apprécié la Ligne 500 pour ses possibilités de paramétrage et sa couverture fonctionnelle. Lorsque Sage nous a fait part de ses projets de développement d'une nouvelle gamme en France, j'ai tout de suite été partie prenante, la proximité avec l'équipe des développeurs étant un gage de réussite. En tant que premier partenaire de Sage, nous participons aux comités de développement et aux plate-formes de test - j'ai donc eu le produit en main très tôt. Nous avons tout de suite compris les possibilités de la Ligne 1000. Cela s'est rapidement confirmé : depuis juillet 2002, nous sommes passés de trois à vingt consultants. »

Les dernières versions

S = Microsoft SQL
O = Oracle sur Windows

Module	Ligne 30	Ligne 100	Ligne 500	L'Intégrale	Ligne 1000
Analyse Comptable		6.02	9.52		
Banque Paiement		12.00, 11.00 (S), 10.00 (O)			
Budget, Création, Suivi		6.00	9.13		
Comptabilité	9.01	12.00, 11.00 (S), 10.00 (O)	10.50	10.50, 10.50 (O)	4.021 (S, O)
E-commerce	9.00	11.50	10.82		
Etats Financiers	6.82	9.82	9.14		
Gestion Commerciale	9.00	12.00, 11.00 (S), 10.00 (O)	12.00	10.50, 10.50 (O)	
Gestionnaire d'applications	12.00	12.00	9.13		
Immobilisations		12.00, 11.00 (S), 10.00 (O)			4.001, 4.001 (S, O)
Manager		10.11			
Moyens de Paiements	9.00	12.00, 11.00 (S), 10.00 (O)			
Multi Devis	4.00	4.00	9.10 Paie 12.00		
ODBC		12.00	13.00	10.50	
Paie	9.00	12.00	9.22		4.10 (S)
Rapprochements		8.20	9.10		4.021 (S, O)
Reporting / Décision		10.10		10.50	
Saisie de Caisse Décentralisée		12.00, 11.00 (S), 10.00 (O)	12.00	10.50, 10.50 (O)	
Serveur Netware / NT	12.00	12.00			
Taxe Professionnelle		10.00	9.20		
Trésorerie, Telbac		12.00			4.021 (S, O)
CRM					
Sage Contact	6.021				
SalesLogix	6.1				

REPÈRES

Directeur de la publication : Arnaud Proust - Conception éditoriale et graphique : Karine Del Moro, Geneviève Rouard, Signum Graphic - Impression : Signum Graphic - Crédits Photos : CYBORG, Fabrice Lépissier (p.1, 2, 3, 4, 7), Jacques Bénazet (p.6), Valéry Joncheray (p.8), Benoît Moyen (p.8).

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 2004.

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

Nantes

La création de l'agence de CYBORG Ouest ressemble à ces success stories qui sont légions dans le monde informatique.

HP, Apple ou Dell ont tous commencé leur saga dans le garage familial. Philippe Bourgouin a créé chez lui durant quelques semaines l'activité de CYBORG avant d'investir ses premiers locaux nantais. Avec une dizaine de collaborateurs et plus de 300 clients, répartis sur la Bretagne, le Pays de Loire et le Centre, CYBORG Ouest est le premier intégrateur Sage de la région. Philippe Bourgouin n'a pas créé une simple agence d'une société de services parisienne mais un véritable acteur économique local. Ses qualités de créateur ne sont pas nouvelles : il avait déjà fondé et dirigé l'agence de Sybel (Sage) à la fin des années 80.

Adresse :
3, rue d'Athènes
BP 23618
44336 Nantes Cedex 03
Tél. : 02 51 89 69 69
Fax : 02 40 49 44 58

Equipe :
Directeur d'Agence :
Philippe Bourgouin

Vos contacts commerciaux :
Karine Besseau, Ghislaine Ehret,

Références clients :
ALLFLEX EUROPE,
CELLULOSES DE BROCELIANDE,
CREDIT INDUSTRIEL DE L'OUEST,
DIANA INGREDIENTS, FLIN FRERES,
KAPPA SCAO,
MOULINS DE SAINT ARMEL, ORT,
STOROPACK, UPS.

Philippe et une partie de l'équipe de Nantes