

Édito



La satisfaction client au centre de l'approche marketing CYBORG !

En charge du marketing depuis le début de l'année, je souhaite vous faire partager l'optique marketing CYBORG. Celle-ci se décline en cinq points :

1. La valeur de CYBORG est subordonnée à la satisfaction de ses clients.
2. CYBORG s'est ainsi fixée un double objectif : fidéliser ses clients et élargir le périmètre de son activité.
3. CYBORG a la volonté d'offrir des produits et des services de qualité afin de répondre aux besoins qui lui sont exprimés, chaque jour, par les entreprises qu'elle rencontre.
4. CYBORG a sélectionné des offres standards, pérennes et évolutives répondant aux exigences de ces entreprises.
5. La satisfaction du client dépend de la performance de l'ensemble des services de notre société. Il est donc naturel que le service marketing soit moteur en interne et en externe pour optimiser la communication entre CYBORG et ses clients.

Je m'engage à déployer toute l'énergie nécessaire pour que ces points ne soient pas simplement de bonnes résolutions de début d'année.

Mes meilleurs vœux 2005 !

Florence Caillaud,
Directeur Marketing



Chers clients, partenaires et collaborateurs,

2004 et 2005 sont des années intenses pour notre relation :

- l'actualité réglementaire est fournie : DADS-U, DIF, CRC 2002-10, IAS/IFRS ;
- l'offre Sage bouge rapidement : évolution des Lignes 500, enrichissement technologique et fonctionnel de la Ligne 100, de l'Intégrale et de SalesLogix ;
- CYBORG affirme sa légitimité et sa compétence sur les offres d'autres partenaires, principalement ADONIX, SAP et Business Objects ;

● Enfin, CYBORG s'est engagée, depuis 2003, dans une réelle mutation, pour vous rendre un service du plus haut niveau de qualité, au juste prix.

La croissance organique de notre activité en 2004 (+ 10%), ainsi que les encouragements reçus, nous stimulent pour qu'en 2005, vous comptiez encore davantage sur CYBORG.



Yves Morel,
Directeur Général

Sommaire

● Edito	● Sage : évolutions dans le domaine de la Paie !
● Meilleurs Vœux 1	● Projet CRM 5
● Pensez-y !	● Opérations commerciales
● Lancement de Sage 1000 Entreprise	● Le laboratoire ESRF 6
● Interview Florence Méro 2	● L'Espace Client CYBORG : l'information centralisée
● Lancement de Sage Ligne 100 version 13	● Petite histoire 7
● Module Décisio100	● Le Pôle ERP
● Brèves 3	● Les dernières versions
● Infos	● Zoom sur Marseille 8
● Sage Intégrale disponible sous base de données MS SQL	
● Arkoon : une actualité très riche 4	

Pensez-y !

● Les **nouveautés légales**, et notamment le passage aux normes **CRC 2002-10** et **IAS/IFRS**, continuent d'éveiller un vif intérêt pour l'ensemble de nos clients, qu'ils soient cotés ou non. Afin de les tenir informés sur ce thème d'actualités, **CYBORG** organise une **conférence web** sur ce sujet le **27 janvier 2005**.

● **CYBORG** continue son offre exceptionnelle sur les **Etats Comptables et Fiscaux Sage**. Complémentaire aux comptabilités Ligne 100, l'Intégrale et la Ligne 1000, ce logiciel permet de **traiter les comptes annuels et d'établir les liasses fiscales**. Contactez-nous dès aujourd'hui pour bénéficier d'avantages tarifaires en acquérant le logiciel ou en faisant évoluer vos Etats Financiers. Pour plus d'informations à ce sujet, une **conférence web** sera organisée le **8 février 2005**.

● **MORSE** et **CYBORG** vous proposent de découvrir les **solutions d'externalisation** packagées et dédiées aux **PME/PMI** pour gérer tous les domaines de votre entreprise. Des **conférences** auront lieu dans toute la France **jusqu'au 31 mars 2005**.

● Les nouvelles versions d'**Adonix X3** intègrent un module optionnel **"IAS"**. Ce module permet de gérer spécifiquement les **problématiques des nouvelles normes IAS/IFRS**.

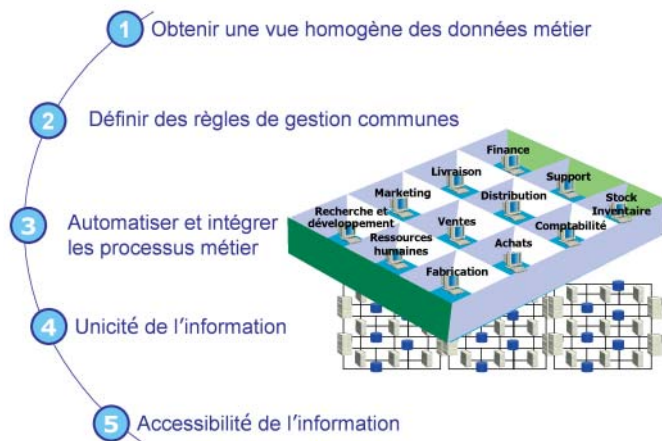
0 810 811 832

Actualités d'offres

Lancement de Sage 1000 Entreprise, un ERP conçu pour le mid-market

Sage propose aujourd'hui un nouvel ERP d'une puissance fonctionnelle et technologique unique qui hérite des fondements de la Ligne 1000.

Leader incontesté des solutions de gestion modulaires en France, Sage dédie en parallèle des ressources considérables pour le développement de PGI – Progiciels de Gestion Intégrés (également appelés ERP). Ces solutions dont le but est de **rassembler toutes les fonctions liées à la gestion en un seul progiciel** sont tout particulièrement adaptées pour le mid-market. C'est dans cette perspective que **Sage lance maintenant Sage 1000 Entreprise** qui vise les sociétés de 100 à 2000 employés.



La **double optique modulaire/ERP** de Sage permet aux clients de sélectionner l'offre qui leur convient le mieux en fonction de leurs besoins, de leur taille, de leur secteur d'activité, etc. **CYBORG** apporte son expertise pour **accompagner les sociétés dans le choix et l'utilisation de leur solution de gestion**.

Sage 1000 Entreprise est destinée aux entreprises qui attendent de leur solution **performance et adaptabilité** tout en apportant les réponses indispensables en terme de **spécificités métier**. L'éditeur annonce une mise en oeuvre n'excédant pas 25 à 30 jours grâce à "l'intégration autour d'une même base de données et d'outils de développement adaptés", selon Florence Méro, directrice de la division mid-market de Sage.

En plus des composants **Logistique / Distribution** et **Gestion Comptable & Financière**, Sage 1000 Entreprise offre **un ensemble de fonctions indispensables** à la mise en œuvre de la stratégie de l'entreprise : Trésorerie,

Rapprochement, Communication Bancaire, Consolidation, RH & Paie, Portail collaboratif @RH à destination des salariés, Intégration Fiscale, Gestion de la Relation Client (CRM).

Sage 1000 Entreprise **facilite l'intégration des spécificités métier** de l'entreprise (avec les technologies de développement ESM et DSM). L'architecture repose nativement sur les **bases de données principales** du marché : Oracle, SQL Server et DB2.

Yves Morel, Directeur Général de **CYBORG**, commente le lancement de ce nouvel ERP : *"Sage 1000 Entreprise représente une excellente proposition de valeur pour les PME françaises désireuses de se doter d'un système d'information intégré puissant. CYBORG a beaucoup investi sur la technologie Sage 1000 Comptabilité et Finance depuis 3 ans, et est crédité aujourd'hui du plus grand nombre de références autour de cette offre. Nous croyons beaucoup au succès de la nouvelle solution Sage"*.

INTERVIEW



Florence Méro, Directrice de la Division Mid-Market Sage

Jusqu'à maintenant Sage est reconnu comme le leader sur le marché des applications de gestion modulaires : est-ce un revirement de stratégie ?

Florence Méro : Bien au contraire, nous sommes présents depuis 2001 sur le marché des entreprises de 100 à 2000 salariés avec notre offre modulaire Sage 1000 qui représente plus de 1000 clients en France.

Aujourd'hui nous capitalisons sur la maturité fonctionnelle de nos produits Sage 1000 pour apporter une nouvelle dimension à notre offre et répondre à tous les besoins de nos clients.

Quels sont les points forts de cette offre ?

Florence Méro : Les fonctions les plus utilisées dans un ERP sont les modules de gestion comptable et de gestion commerciale (achats, ventes, stocks). Ce nouvel ERP s'articule donc tout naturellement autour d'un cœur intégré "Gestion Comptable & Financière et Logistique / Distribution".

Le module Gestion Comptable & Financière constitue le pilier

traditionnel du savoir-faire de Sage dans le domaine des applications de gestion et apporte notamment toutes les réponses fonctionnelles aux évolutions réglementaires actuelles (IFRS, CRC 2002-10...). Le module Logistique & Distribution est conçu pour maîtriser et optimiser les flux liés aux activités de services et de négoce de toutes les entreprises.

Quelles sont vos ambitions ?

Florence Méro : Nous sommes leaders sur le marché des applications modulaires avec 18% de parts de marché (sources IDC 2004). Notre ambition est de faire aussi bien sur le marché de l'ERP dans les 3 ans à venir.

Mais nous sommes bien conscients que pour les entreprises du mid-market, la réponse à leurs attentes ne se résume pas au choix d'un ERP ou d'une offre Modulaire. La nécessité de se faire accompagner dans le choix et l'utilisation de leur solution par un spécialiste de leur marché est essentielle.

C'est pourquoi, outre notre expertise technique, nous apportons également notre connaissance du marché des PME et des métiers de la gestion d'entreprise ainsi que la force de notre réseau de partenaires revendeurs/intégrateurs spécialistes de ce marché, dont **CYBORG** est un acteur majeur.

Lancement de Sage Ligne 100 version 13

La version 13 de la Ligne 100 apporte de nombreuses évolutions fonctionnelles et s'aligne avec les nouveautés légales IAS/IFRS et CRC 2002-10.

Avec cette nouvelle version, des développements majeurs viennent s'ajouter à la suite la plus complète du marché des PME : la Ligne 100 de Sage. Ils s'orientent plus particulièrement autour de deux axes : **sectorisation et réformes légales**.

Sectorisation :

En sectorisant son offre, Sage répond aux besoins identifiés des entreprises

- **du négoce** : gestion des préparations de livraison avec réservation du stock
- **de la distribution** : souplesse de facturation, suivi des coûts, analyse de la rentabilité "par affaire" et gestion des documents internes
- **de l'industrie** : la gestion des gammes opératoires de fabrication, un suivi affiné des coûts de fabrication et des ressources et un support d'aide à la fabrication.



Découvrez toutes nos offres promotionnelles sur la Ligne 100 en appelant le :
0 820 321 341.

CYBORG enrichit l'offre Sage Ligne 100 avec le module Décisio100.

Le module **Décisio100**, créé par CYBORG, vient compléter les états déjà disponibles sur la Ligne 100 de Sage, en proposant deux options supplémentaires : les **Etats Crystal Reports** et les **Etats Excel**. Pour une flexibilité accrue dans l'analyse de vos données...

Etats Crystal Reports :

CYBORG a développé un module comprenant des modèles d'états adaptables aux besoins de chaque client en fonction de leurs paramétrages en gestion commerciale et en comptabilité. Ce module s'adresse aussi bien aux utilisateurs de la Ligne 100 en base propriétaire qu'à ceux de la Ligne 100 SQL.

Etats Excel :

CYBORG a développé un module permettant de créer de façon très simple des états dans Excel en s'appuyant sur les informations de la gestion commerciale et de la comptabilité. Ce module utilise les fonctionnalités d'Excel en matière de Décisionnel. Il s'adresse aux utilisateurs de la Ligne 100 SQL.

L'approche sectorisée de la version 13 concerne également la Paie. Le Plan de Paie se décline maintenant par convention collective. De plus, une veille légale sur mesure est possible avec alertes e-mail et mise à jour du plan de paie (téléchargeable par Internet).

Réformes légales :

La version 13 de la Ligne 100 permet de répondre aux nouvelles normes légales, notamment :

- **DADS-U** : l'Assistant DADS-U est maintenant disponible et permet le paramétrage complet et un contrôle complet en temps réel des données
- **DIF** : toutes les nouveautés liées aux réformes de la Formation Professionnelle Continue sont appliquées
- **IAS/IFRS** : la Comptabilité 100, Gestion Commerciale 100, Moyens de Paiement 100 et Saisie de Caisse Décentralisée 100 sont mises à conformité
- **CRC 2002-10** : tous les logiciels de la Ligne 100, y compris les Immobilisations, sont mis à jour.

Autres développements :

- Ergonomie plus conviviale
- Formats d'impression pré-enregistrables des différents modèles de documents
- Utilisation optimale de la base de données SQL, avec notamment un générateur d'états intégré dans le Run Time.

Le principe est le suivant : le module met à disposition des environnements de données facilement exploitables par l'utilisateur dans Excel. L'utilisateur familier d'Excel peut alors simplement explorer ces données.

L'OFFRE

Décisio100 comprend :

- Licences Reporting de Sage
- Un automate d'exploitation des données
- 2-3 jours de paramétrage et formation
- Maintenance et télémaintenance

Contactez-nous au 0 810 811 832 ou contact@cyborg.fr pour en savoir plus !

Brèves

Rubrique réalisée par



● Un usage fautif de l'informatique

Les juges ont donné raison à un employeur ayant licencié un salarié pour les faits suivants : il a utilisé des disquettes personnelles sur le réseau informatique de l'entreprise et, en colère suite aux reproches de l'employeur, il a effacé toute trace de son activité professionnelle sur son ordinateur ; il s'agit d'une faute grave sans avoir besoin de rechercher si les faits ont causé un préjudice à l'employeur, réparable ou non. (Cour d'appel de Lyon, arrêt du 6 mai 2004).

● Valeur d'un bulletin de paie via Internet

Le droit du travail oblige l'employeur à remettre au salarié un justificatif du bulletin de salaire, mais aucun support spécial n'est exigé. En droit fiscal, le code des impôts ne prévoit pas non plus de support particulier pour souscrire la DADS. Le bulletin de paie dématérialisé, envoyé par internet a donc la même valeur juridique que celui établi sur un support papier. Attention cependant : les informations portées sur le bulletin de paie valent reconnaissance par l'employeur des droits mentionnés au profit du salarié ; l'employeur doit donc veiller à la fiabilité et à la sécurité des réseaux communiquant ces documents (Réponse ministérielle du 15 juillet 2004).

● Cotisations 2005 : les taux qui changent au 1^{er} janvier

Le début de l'année 2005 est marqué par certains changements en matière de charges sociales, qu'il convient de répercuter dans les paramétrages de paie.

Actuellement, l'assiette CSG/CRDS fait l'objet d'un abattement d'assiette de 5 %. Pour les revenus versés à compter du 1^{er} janvier 2005, l'abattement d'assiette est ramené à 3 %, ce qui a pour conséquence pratique d'augmenter les prélèvements au titre de ces deux contributions.

Cette mesure concerne la CSG et la CRDS prélevées sur les salaires, mais aussi sur les allocations de chômage.

Infos

● **Augmentation du capital de CYBORG**

Keyrus a pris la décision d'augmenter le capital social de CYBORG, pour le porter de 480 000 € à 1 000 000 €, à partir du 31 décembre 2004. Cette décision, qui a pour but de doter CYBORG d'une structure financière solide, montre également le fort engagement de sa maison mère.

● **KEYRUS confirmé comme un des principaux intégrateurs de systèmes décisionnels**

Après la croissance remarquable de Keyrus entre 2003 et 2004, le groupe se voit attribuer la deuxième place sur le podium des intégrateurs perçus par les clients comme les plus présents sur le marché du décisionnel.

C'est la conclusion du baromètre Decideo qui sollicite plus de 6000 personnes provenant d'entreprises de toute taille et de tout secteur d'activité. Cette place confirme la compétence de Keyrus dans le domaine de la Business Intelligence.

● **Sage poursuit ses acquisitions**

Sage vient d'annoncer une augmentation exceptionnelle de son chiffre d'affaires :

997 M€ (+29% par rapport à l'exercice annuel précédent), preuve de la pérennité de l'éditeur et de la confiance des utilisateurs de ses logiciels.

Le groupe s'est engagé à poursuivre cette croissance, notamment par sa politique d'acquisition. Sage continue en effet de réaliser des opérations de croissance externe et renforce ainsi sa position sur le marché en acquérant :

- **Bob Software**, éditeur majeur de logiciels de gestion pour PME et TPE en Belgique et au Luxembourg
- **Amalthis**, société française spécialisée dans la gestion interactive des Ressources Humaines
- **IntelligentApps**, spécialiste du décisionnel en Angleterre
- **Simultan**, éditeur suisse de logiciels de gestion pour les PME
- **CG2 Informatique** : applications liées à la logistique de transport et d'agro-alimentaire en France.

Sage attribue la croissance organique du groupe de 6% à l'extension de son offre de logiciels et de services, au renforcement de sa présence en Afrique du Sud, en Australie et dans le Sud Est asiatique et à l'acquisition de 269 000 nouveaux clients au cours de l'année.

Solutions

Sage Intégrale maintenant disponible sous base de données MS SQL

Depuis un an, l'Intégrale est passée de la V10 à... la V4. Ce changement de version surprenant signe la volonté pour Sage de donner un nouveau départ à cette offre largement diffusée en France. Avec la version V4.10, disponible depuis décembre 2004, les différents axes du projet V4 arrivent à maturité.

Axe technologique :

L'Intégrale est maintenant disponible sous base de données SQL. Déjà présentée sous Oracle depuis plusieurs années, l'Intégrale sait maintenant s'adapter à tous les environnements techniques.

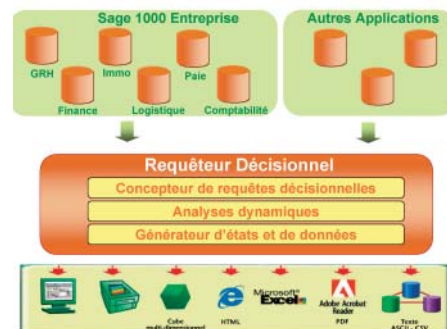
En outre, la solution Sage Intégrale V4 est dotée d'un client web, facilitant l'accès aux données à distance, et la personnalisation des écrans.

Axe fonctionnel :

L'Intégrale a évolué pour répondre aux exigences IAS/IFRS, ainsi qu'à la norme CRC 2002-10 qui est applicable à toutes les entreprises depuis le 1^{er} janvier 2005. D'importantes évolutions fonctionnelles ont également été apportées aux modules Comptabilité, Gestion Commerciale et Fabrication Avancée.

Axe décisionnel :

Un requêteur intégré puissant permet la restitution des données sous forme de rapports incluant des graphiques. Ces rapports sont disponibles en HTML ou au format pdf.



Pour un reporting plus avancé, CYBORG propose son Pack Business Objects : toute la puissance du décisionnel pour la restitution avancée des données de votre entreprise.

L'Intégrale Étendue :

Grâce à des liaisons techniques étudiées, l'offre Sage forme un tout homogène avec l'Intégrale. De nombreux utilisateurs de Sage Intégrale ont étendu leur application vers la Gestion de la Relation Client, avec le logiciel SalesLogix et vers certaines applications de la Ligne 1000 (Immobilisations, Paie-RH).

Arkoon : une actualité très riche



Le boîtier VPN S100 d'Arkoon

Les nouveaux produits

A2100, le nouveau référentiel sur le marché des équipements gigabit. Résolument orienté vers les hautes performances réseau, l'A2100 assure une protection de très haut niveau avec ses fonctions firewall, VPN, IDPS temps réel et des débits de filtrage supérieurs à 2 gigabits/s en clair et 1 gigabit/s en 3DES et AES.

Avec le **A800**, les entreprises gagnent en flexibilité. Dernier né de la gamme Arkoon, le A800 offre une solution de protection réseau multi-zonale d'une grande flexibilité en proposant de série 8 ports FastEthernet et 430 Mbps de débit.

Avec le **S100** (voir photo), Arkoon démocratise le VPN SSL. A la différence de la technologie IPsec, généralement utilisée, le VPN SSL permet aux utilisateurs de se

connecter au système d'information de leur entreprise directement au travers d'un browser Web, sans avoir besoin d'installer un logiciel spécifique sur chaque poste client. Une simplicité particulièrement appréciée dans le cadre de l'accès distant des postes nomades. Premier produit de cette nouvelle famille d'équipements de sécurité, le S100 offre une capacité de 100 utilisateurs simultanés.

La certification "Critères Communs"



Arkoon est le premier fabricant d'équipements de sécurité français à obtenir la certification ISO 15408, dite "Critères Communs" pour ses firewalls. La conformité des équipements ARKOON à cette norme est une preuve de la maturité de l'entreprise, du savoir-faire de ses équipes R&D et du niveau de qualité de ses produits. C'est une garantie de confiance et de sécurité supplémentaire qui répond très exactement aux attentes des clients privés et publics dans ce domaine sensible de la sécurité.

Plus d'infos... 0 810 811 832

Sage : des évolutions sans précédent dans le domaine de la Paie !

Les nouvelles versions majeures Paie ne se contentent pas de répondre aux nouvelles normes légales (DADS-U, DIF) : elles offrent toute une panoplie d'évolutions ergonomiques et fonctionnelles.

Les fonctions DADS-U ont été mises à jour en conformité avec le cahier des charges V8R01.

Notamment, le nombre de contacts DADS-U est désormais illimité, les informations prud'homales sont générées pour les déclarations de type TDS et les organismes destinataires sont typés (retraite, prévoyance, BTP, etc).

Améliorations fonctionnelles

plus de souplesse dans la mise en place des données nécessaires à la DADS-U :

- Duplication des périodes d'activité et de non-activité ;
- Gestion de plusieurs contrats de prévoyance pour un même salarié ;
- Gestion des cas de salariés qui sortent de l'entreprise et qui reviennent le lendemain ;
- Accès direct aux changements de situation et aux historiques administratifs.

Pour contrôler les données DADS-U, de nouvelles éditions de gestion permettent de

produire des états relatifs à la société et à l'émetteur, aux salariés, aux périodes d'activité et de non-activité, aux honoraires et aux établissements. Un nouvel état de consolidation des périodes peut être créé pour contrôler la validité des montants déclarés pour chaque période.

Assistant DADS-U

L'Assistant DADS-U permet d'accompagner la mise en place de la norme et de générer la DADS-U dès janvier 2005. Grâce à des règles de paramétrage issues directement des informations fournies par les Organismes de Protection Sociale, l'utilisateur est assuré de la mise en conformité de sa Paie avec la norme.

UN ACCOMPAGNEMENT EN 4 ÉTAPES

L'utilisateur se laisse guider par l'Assistant DADS-U, qui, au travers de 4 étapes va permettre de vérifier et de mettre à jour l'ensemble des données obligatoires pour générer la DADS-U.

1. actualisation des tables de la Paie : types d'entrée, motifs de départ, organismes...
2. informations administratives relatives à l'entreprise et aux salariés
3. vérification que tous les événements à déclarer ont bien été enregistrés dans la Paie tout au long de l'année
4. paramétrage des rubriques.



LES BÉNÉFICES DE L'ASSISTANT DADS-U

- Productivité
- Intuitivité
- Interactivité
- Evolutivité
- Sécurité

Contactez-nous dès aujourd'hui pour profiter des avantages tarifaires exceptionnels pour l'acquisition de l'Assistant DADS-U !

0 820 321 341

Mise en œuvre d'un projet CRM : qui intervient et quel est le rôle de chaque prestataire ?

Il peut paraître complexe, pour certains de nos interlocuteurs en charge du projet CRM dans les entreprises, de comprendre quel est le rôle de chaque prestataire : éditeur, intégrateur, distributeur ou cabinet de conseil. Tout comme il n'est pas toujours évident d'appréhender leur périmètre d'intervention quand le distributeur ou l'intégrateur, en plus de leurs prestations, proposent une offre de conseil ; le cabinet de conseil propose d'intégrer la solution ; et certains éditeurs proposent une approche différente en fonction des projets !

Comment, dans ces conditions, faire le choix du ou des prestataires ad hoc pour la mise en œuvre de la solution ? Pourquoi la mise en œuvre de certaines solutions implique ou pourrait impliquer deux, trois ou quatre prestataires différents ? Quel est l'intérêt d'une telle organisation ? Comment coordonner l'ensemble pour en optimiser l'efficacité ?

Si le rôle initial de l'éditeur est de concevoir et développer des applications, en assurer la pérennité et en adapter les évolutions technologiques et fonctionnelles, force est de constater qu'ils sont de plus en plus

nombreux à faire le choix d'étendre leur champ d'intervention. Dans ce cadre, ils proposent la réalisation des prestations d'adaptation de l'outil aux besoins du client.

L'intégrateur et le distributeur font le même métier : ils adaptent, paramètrent ou développent, pour que l'application réponde aux spécifications faites par le client. Leur offre est complète : audits, analyses fonctionnelles et techniques, réalisations et mise en production. Le distributeur ne pourra vous proposer qu'une solution car il est partenaire d'un éditeur par métier, l'avantage est que ses équipes acquièrent une connaissance très approfondie sur l'offre distribuée. L'intégrateur peut proposer plusieurs solutions, en fonction des partenariats qu'il a conclus ; ses équipes et ses compétences sont plus larges.

Les cabinets de conseil, généralistes ou experts en CRM, grandes ou petites structures, proposent une offre complémentaire. En amont du projet, pour vous aider à analyser la faisabilité de celui-ci ou vous seconder pendant la phase de consultation et du choix de la solution. La mission principale du cabinet de conseil : être un relais et un



"facilitateur" entre vous et le ou les prestataires pour prévenir les impasses liées aux difficultés techniques, organisationnelles ou humaines. Mais aussi, proposer des compétences complémentaires aux équipes internes et externes.

Nicole BERGER - Accoval - www.accoval.com



Opérations commerciales

● L'Assistant DADS-U

L'Assistant DADS-U vous accompagne de manière simplifiée et pédagogique pour la mise en place de la norme et met à disposition un outil de contrôle des fichiers DADS-U.

Pour tout achat d'un logiciel Paie 100 Windows, l'Assistant est gratuit !

● Offres commerciales sur la Ligne 100 de Sage :

○ Sage Comptabilité 100 et Gestion Commerciale 100 (Windows Mono Base)

Remise de -15% sur le DEL, soit 3 825 € au lieu de 4 500 €

Remise de -15% sur le DUA, soit 1 224 € au lieu de 1 440 €

○ États Comptables et Fiscaux 100 (toutes déclinaisons)

Remise de 15 % sur le DEL, soit 1 445 € HT

○ Ligne 100 SQL Server

- Gestion Commerciale 100 pour SQL Server Pack+ 10 postes

- Comptabilité 100 pour SQL Server Pack+ 4 postes

- Moyens de Paiement 100 pour SQL Server Pack 4 postes

- Telbac

Remise de -35% sur le DEL, soit 13 390 € au lieu de 20 600 €

Remise de -35% sur le DUA, soit 2 684,50 € au lieu de 4 100 €

○ Date de validité :

Offre valable jusqu'au 25 mars 2005.

● Promotion sur la migration vers l'Intégrale de SAGE :

- 25% sur l'Intégrale 4.10 SQL

○ Date de validité :

Offre valable jusqu'au 25 mars 2005.

0 810 811 832

FOCUS

L'espace "Focus" est le vôtre.

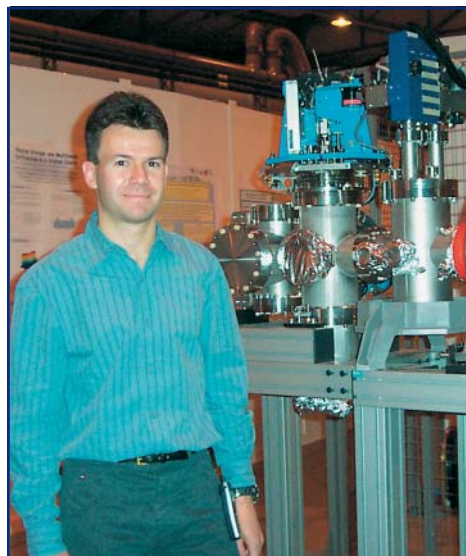
Profitez-en pour nous faire part de vos actualités et succès récents !

Nous serons ravis de considérer vos contributions pour la prochaine édition de Repères.

Le laboratoire ESRF développe ses relations entreprises avec la solution CRM SalesLogix de Sage

Laboratoire européen de recherche sur le synchrotron, ESRF a choisi l'outil de gestion de la relation client SalesLogix pour l'accompagner dans le suivi de ses prestations aux entreprises, activité naissante et en croissance de l'institut.

Témoignage du chef de projet, Jean-François Fasan.



ESRF

(European Synchrotron Radiation Facility)



Activité : Centre de recherche européen de rayonnement synchrotron.

Création : 1988

Effectif : 580 personnes

Localisation géographique : Grenoble

Budget de fonctionnement : 75 millions d'euros

Budget du projet : 43 000 euros

L'ESRF (European Synchrotron Radiation Facility) est un laboratoire de recherche européen financé par 18 pays. Spécialisé dans le rayonnement synchrotron à des fins de recherche publique, il permet également aux industriels, de l'agroalimentaire à l'automobile en passant par les laboratoires pharmaceutiques, d'effectuer certaines expériences de recherche et développement. Afin d'optimiser cette activité en développant une vraie approche marketing et en assurant un suivi des demandes sans rupture dans la chaîne d'information, le laboratoire a décidé de s'équiper d'une solution de gestion de la relation client. "Nous n'avions auparavant aucune solution de suivi des ventes, la base clients était tenue par la comptabilité et les fichiers prospects étaient gérés de manière disparate. Notre objectif était donc de réunir au sein d'une même application les fonctions ventes, marketing et prospection", résume Jean-François Fasan, responsable du projet au sein de l'ESRF.

Une solution bien dimensionnée, compatible avec le système d'information de l'entreprise.

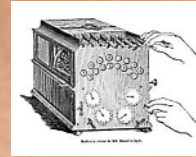
La problématique est ainsi posée à l'été 2003. **Après une étude comparative,**

c'est sur la solution SalesLogix de Sage et l'intégrateur CYBORG que se porte le choix de l'ESRF, trois mois plus tard. Plusieurs arguments motivent cette décision. "Le premier élément a été **l'adéquation entre les fonctionnalités présentées par CYBORG, et nos besoins**", pointe Jean-François Fasan. Le fait que l'éditeur, Sage, soit un acteur majeur du marché, rassure également le laboratoire. "Nous avons de plus apprécié la **simplicité d'utilisation** de la solution. Et, surtout, son **évolutivité**, stratégique pour nous car notre activité est naissante et à peine structurée", insiste le responsable du projet. Autre point essentiel, la **capacité à s'intégrer au système d'information du laboratoire** qui repose sur la base de données Oracle. "Les factures doivent être **émises par l'application de CRM puis transférées dans l'ERP**, afin d'éviter à la comptabilité de les ressaisir, détaille Jean-François Fasan. Le service comptable était partie prenante dans le projet et avait bien précisé ces exigences".

Enfin, le positionnement prix a achevé de convaincre le laboratoire. "La proposition de CYBORG pour la mise en place de SalesLogix était la mieux placée. Le projet a coûté 43 000 € au total, intégration et

Petite histoire

Voici un bref historique de la comptabilité à ses débuts.



Machine à calculer de Maurel et Jayet, L'illustration, 1849

Si l'apparition des tâches comptables est simultanée à celle de l'écriture, les textes les plus anciens connus (environ cinq mille ans) sont des inventaires comptables. L'essor

de la comptabilité est lié à l'apparition de l'imprimerie. Celle-ci, en permettant la diffusion et la généralisation des règles à travers l'Europe, favorisera la formalisation au cours du XIX^e siècle de nombreuses méthodes comptables de tenue de livres utilisées encore aujourd'hui.

Dans un premier temps, se développe la comptabilité privée. Le premier traité de comptabilité connu, le "Tractatus XI particularis de computis et scripturis" publié en 1494, est dû à Fra Luca Pacioli. En 1675 est publié le traité du parfait négociant de Savary qui recueille les pratiques commerciales et comptables de l'époque. Ce dernier suit de près l'ordonnance Colbert / Savary, qui introduit pour la première fois des obligations comptables.

Le XIX^e siècle voit enfin le développement de l'enseignement des disciplines comptables grâce à des professeurs illustres tels que Jean-Baptiste Say. Celui-ci développe notamment un traité de comptabilité commerciale dans le deuxième volume du Cours d'économie politique qu'il professe au Conservatoire National des Arts et Métiers (CNAM).

Source : <http://gallica.bnf.fr>

licence comprises", reconnaît Jean-François Fasan. L'intégrateur a su aussi gagner la confiance de l'ESRF. **"L'équipe de CYBORG a tout de suite compris notre problématique et s'est toujours montrée réactive et disponible, avec une bonne connaissance et une parfaite maîtrise du produit.** Par la suite, nous avons particulièrement apprécié chez eux le **respect des engagements**, tant en termes de planning que de budget", confie le responsable du projet.

Gain de temps au quotidien et gestion collaborative des dossiers

Le projet démarre dès janvier 2004. Première étape : CYBORG assure le **transfert de compétences** des utilisateurs clefs. La société de services met ensuite en place la solution avec une **architecture technique trois tiers** (base de données Oracle avec serveur Sun et système d'exploitation Solaris/Unix, serveur d'application SalesLogix sur serveur Windows 2000 et client Windows XP ou 2000). "Cette étape a été l'occasion d'intégrer des **procédures d'automatisation**. Ainsi, nous avons entièrement modélisé le workflow du cycle de vente", précise Jean-François Fasan. La phase d'analyse se déroule d'avril à début mai. Il s'agit de **mettre en adéquation les besoins du laboratoire avec les fonctionnalités de SalesLogix** et d'identifier les développements et **besoins de customisation complémentaires**. CYBORG effectue ensuite les paramétrages jusqu'en juin 2004.

"La solution était opérationnelle dès juillet, seules quelques petites fonctions de confort restaient à paramétrer. Il n'y a pas eu de résistance au changement parmi les utilisateurs, car cette application a généré **un gain de temps quotidien immédiat**, en automatisant les flux, les éditions de devis, de factures, les relances... De plus, les risques d'erreur ont baissé", apprécie Jean-François Fasan. "Et aujourd'hui, si un collaborateur est absent, une autre personne peut reprendre une affaire en cours, car **l'ensemble des données clients est disponible et centralisé sur SalesLogix**. Comptables, commerciaux et physiciens partagent les dossiers et chaque affaire est gérée de bout en bout par l'application, à partir de la même base de données", résume le chef de projet.

Dernier chantier en cours : la **mise en place d'un infocentre pour exploiter les données**, faire des rapprochements entre les renseignements clients et prospects... et les utiliser pour **construire des campagnes marketing**. Une ultime étape pour finaliser l'optimisation des flux d'information, toujours à partir de SalesLogix et avec le support de CYBORG. Comme l'explique Jean-François Fasan : "Après avoir optimisé les procédures au quotidien, il s'agit ici **d'exploiter les richesses de l'information disponible à des fins stratégiques et managériales**".

Réalisé par Indexel pour Sage

Plus d'infos... 0 810 811 832

L'Espace Client CYBORG : l'information centralisée

Afin de vous fournir un ensemble de prestations toujours plus complet, CYBORG continue de développer ses services en ligne à travers l'Espace Client du site Internet www.cyborg.fr accessible 24h/24, 7jours/7.

L'Espace Client contient des informations privilégiées que nous réservons à nos clients. Nous mettons notamment à votre disposition des **dépêches provenant directement de notre partenaire Groupe Revue Fiduciaire**. Ces dépêches sont mises à jour quotidiennement et concernent les

domaines suivants : **fiscal, social, comptable et paie**. Ceux d'entre vous qui bénéficient d'un contrat Extensia ou Brio reçoivent également le **magazine d'information RF Conseil** chaque mois.

Des **fichiers à télécharger** sont également disponibles (documentations, exécutable, etc.) Les **dernières mises à jour Sage** peuvent être consultées en cliquant sur "Notre offre".

Afin de vous proposer toujours plus d'informations, nous mettons en œuvre dès janvier 2005 un plan d'action visant à faire de l'Espace Client un **véritable centre de ressources** sur l'ensemble de nos domaines de compétences : des évolutions logicielles et matérielles aux nouveautés légales...

Pour accéder à l'Espace Client, il vous suffit d'entrer vos **codes d'accès** dans le cadre prévu à cet effet sur la page d'accueil de notre site. Ces codes sont inscrits sur votre carte abonné. Si vous ne l'avez pas reçue, si elle ne correspond pas au modèle ci-dessous ou si vous ne parvenez pas à vous connecter, contactez le **Service Client** au **0 820 321 341**.

SAISIE D'INCIDENT

Nous vous recommandons de **privilégier la saisie en ligne sur l'Espace Client afin de faciliter la résolution de vos incidents**.

Le système de traitement et de réponse est en effet plus efficace, plus rapide et plus précis. Il vous suffit pour cela de compléter un formulaire simplifié qui sera automatiquement transmis au bon interlocuteur et réglé dans les meilleurs délais.

The screenshot shows the CYBORG Espace Client interface. At the top, it says "CYBORG GROUPE KEYRUS" and "Libérez l'intelligence de votre système d'information!". Below this, there are navigation tabs: "Accueil", "Actualités", "Qui sommes nous?", "Notre offre", and "Contact". The main content area is divided into several sections: "Bienvenue dans l'Espace Client de CYBORG!", "Service Client" with phone numbers, "Assistance", "Dépêches" with a table of news items, and "Offres Spéciales" with dates. On the right side, there is a "Partenaires" section listing various companies like Sage, ADONIX, SAP, DELL, CITRIX, Microsoft, ARKON, ORACLE, and TREND MICRO. The bottom of the page shows "CYBORG © 2004".

Le pôle ERP : pour une approche globale de l'activité de votre entreprise.

En marge de l'offre Sage, principalement modulaire, CYBORG a développé des compétences sur des solutions de gestion reposant sur une approche intégrée, de type ERP.



De gauche à droite :

Raphaël, Consultant ADONIX ;

Philippe, Responsable de pôle Intégrale ;

Salma, Responsable de pôle ADONIX ;

François, Responsable de pôle SAP Business One

Historiquement, Sage s'est toujours positionné sur le marché du progiciel intégré avec la solution Sage Intégrale. CYBORG a progressivement élargi son domaine d'expertise sur Sage Intégrale. Depuis le rapprochement entre CYBORG et Créasoft, en 2002, CYBORG sert le plus grand nombre de clients équipés en Sage Intégrale en France.

Fort de cette approche intégrée, CYBORG a créé depuis 2000 un pôle

Adonix : cette offre ERP s'adresse en particulier à des sociétés désireuses de gérer une problématique de production, ou à la recherche d'une ERP alliant grande largeur fonctionnelle et temps de déploiement acceptables en PME.

En 2003, CYBORG a décidé de développer son offre ERP en accompagnant SAP dans le lancement de SAP Business One. Cette offre apporte une grande couverture fonctionnelle, en intégrant en standard le CRM et le reporting.

Gageons que 2005 sera l'année de Sage 1000 Entreprise, qui signe le grand retour de l'éditeur sur le marché de l'ERP.

En adoptant une approche ERP multi-éditeurs, CYBORG est apte à proposer aux PME la solution la plus adaptée à chaque situation.



Zoom Agence

Marseille

L'agence de CYBORG Marseille a été créée en 1989. Historiquement, elle était le siège de la société TG Soft qui a rejoint CYBORG en 2002 et regroupait trois agences : Marseille, Sophia-Antipolis et Montpellier. Le site phocéen compte 40 collaborateurs, ressources au service des clients de la région PACA et Languedoc-Roussillon.

Au cœur de l'organisation de CYBORG, cette agence est la direction régionale des agences du pourtour Méditerranéen et centralise également trois services nationaux : le marketing, le service client et le développement.

Le directeur commercial du périmètre France Sud de CYBORG, Laure Arnold, participe au développement de l'activité commerciale de la région depuis 7 ans : "Je suis personnellement très fière des résultats de 2004 et de la croissance des trois agences, illustration du dynamisme de l'économie régionale. En outre, les investissements de nos clients sont le meilleur témoignage d'une confiance renouvelée."

Les dernières versions

S = Microsoft SQL
O = Oracle sur Windows

Module	Ligne 30	Ligne 100	Ligne 500	L'Intégrale	Ligne 1000
Analyse Comptable	10.20	6.02			
Banque Paiement		12.02, 12.02 (S), 10.00 (O)	9.52		
Budget, Création, Suivi		6.00			
Comptabilité	10.02	12.02, 12.02 (S), 10.00 (O)	9.13	4.10, 4.10 (S, O)	4.05 (S, O)
E-commerce		12.03	4.10		
Etats Comptables et Fiscaux	10.10	12.10	10.92	4.10	4.10
Etats Financiers	10.10	12.10	10.92		4.10
Gestion Commerciale	10.02	12.02, 12.02 (S), 10.00 (O)	9.14	4.10, 4.10 (S, O)	
Gestionnaire d'applications	12.02	12.02	12.02		
Immobilisations		12.02, 12.02 (S), 10.00 (O)	9.13		4.15, 4.15 (S, O)
Manager		10.12			
Moyens de Paiement		12.02, 12.02 (S), 10.00 (O)			
Multi Devis		5.00			
ODBC		12.02	9.10 Paie 14.00	10.50	
Paie	10.00	13.00, 13.00 (S)	14.00		4.30 (S)
Rapprochements			9.22		4.05 (S, O)
Reporting/Décision		10.12	9.10	10.50	
Saisie de Caisse Décentralisée		12.02, 12.02 (S), 10.00 (O)			
Serveur Netware/NT	12.02	12.02	12.02		
Taxe Professionnelle		10.20			
Trésorerie, Telbac		12.00	9.20		4.05 (S, O)
CRM					
Sage Contact	6.022	6.022			
SalesLogix		6.1 (S, O)		6.1 (S, O)	6.1 (S, O)

REPÈRES

Rédactrice en chef : Karine Del Moro - Comité éditorial : Yves Morel, Florence Caillat
Réalisation/Impression : Signum Graphic - Routage : Routage Service.
Crédits Photos : Benoit Moyen (p1), Sage (p2), ESRF (p6), Fabrice Lepissier (p8), Claude Almodovar (p8).

CYBORG, Groupe Keyrus - SA au capital de 1 000 000 €.
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 : FR 09 414 353 250.
www.cyborg.fr - contact@cyborg.fr - Tous droits réservés. CYBORG 2005.

Adresse :

112, traverse de la Serviane
13012 Marseille
Tél. : 04 91 875 875 ; Fax : 04 91 875 879

Equipe :

Directeur d'Agence : Laure Arnold

Vos contacts commerciaux :

Michaël Souchay, Evelyne Delas,
Brigitte Corosu

Références clients :

ALQUIER, CIS, COFATHEC ADF,
DUHEM SA, ETS GINOUVES GEORGES,
LES AUTOMATISMES APPLIQUES,
SILIM ENVIRONNEMENT SA,
SOCOGEA - M. BRICOLAGE,
SOMARSID, TOUT TECHNIQUE,
TRANSCAUSSE,
UNION DES MUTUELLES DE CHEMINOTS,
WEIR VALVES & CONTROLS FRANCE

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 œuvre des solutions de gestion Sage, ADONIX et SAP.