

REPÈRES

Hiver 2006

La lettre d'information de Cyborg



ERP

- Rapprochement de Sage et Adonix
- Nouvelle offre Cyborg : Microsoft Navision

Paie-GRH

- DADS-U : dernière ligne droite

CRM

- Lancement de la marque Sage CRM Solutions

Cyborg change de visage

TÉMOIGNAGE CLIENT

• Cafés

Folliet

ÉDITO



Chers Clients et Partenaires :

Au nom de l'équipe Cyborg, je vous adresse mes meilleurs vœux ! Que 2006 représente une année de succès pour vos entreprises, et une année de bonheur pour vous et votre entourage.

Cyborg a opéré une véritable mue ces derniers mois. En 2006, nous entendons poursuivre et améliorer notre service : l'accompagnement des PME dans la mise en œuvre de leur solution de gestion. Nous espérons ainsi contribuer, avec pragmatisme et convivialité, à développer le niveau de compétitivité des entreprises qui nous font confiance.

Bien à vous,

Yves Morel

Directeur Général - Cyborg



SOMMAIRE

- 2 **ÉDITO**
- 3 **À PROPOS DE CYBORG**
- 4 **TÉMOIGNAGE CLIENT**
- 4 Cafés Folliet
- 6 **GESTION INTÉGRÉE**
- 6 Sage - Adonix
- 7 Microsoft Navision
- 8 Sage 100 et solution Genesys
- 9 Sage 1000 Entreprise
- 10 **PAIE-GRH**
- 10 Les nouveautés
- 11 **INGÉNIERIE SYSTÈMES ET RÉSEAUX**
- 11 Mobilité
- 12 **CRM (GESTION DE LA RELATION CLIENT)**
- 12 Sage CRM Solutions
- 12 L'offre Cyborg

contact@cyborg.fr • www.cyborg.fr

Rédaction en chef : Karine Del Moro
Comité éditorial : Yves Morel, Florence Caillat
Conception / Réalisation : BleuRoy.com
Impression : Imprimerie Lamy
Crédits photos : Port Autonome International de Djibouti (p1, 4), Jean Dayre (p2), Fabrice Lépiessier (p5, 6), Sage-Adonix (p6, 8), Cyborg

Cyborg, Groupe Keyrus - SAS au capital de 1 000 000 €
Siège social : 191, avenue du Général Leclerc, 78220 Viroflay, France
Tél. : 0 810 811 832 - Fax : 0 810 810 796
RCS B 414 353 250 à Versailles. Code APE : 721Z.
TVA intracommunautaire : FR 09 414 353 250.
© Cyborg 2006. Tous droits réservés.

À PROPOS DE CYBORG

2006, Cyborg change de visage

Nouveau périmètre

L'environnement de Cyborg a beaucoup évolué au cours du second semestre 2005. Autour de nous, nos deux premiers partenaires, Sage et Adonix, se sont rapprochés, offrant de grandes perspectives et de solides garanties aux utilisateurs des progiciels et ERP qu'ils éditent.

Cyborg a également participé à la consolidation du marché. En acquérant les sociétés Teamlog Est, en octobre, puis Alpha Technologies, en novembre, Cyborg a opéré une profonde mue. Ce nouveau périmètre apporte de nombreux atouts à Cyborg et ses clients :

- Affirmation du rôle d'acteur de référence pour l'accompagnement des sociétés mid-market pour leur solution de gestion
- Présence régionale renforcée, en Alsace, Franche-Comté et Rhône-Alpes
- Offre ERP élargie, avec Navision de Microsoft Business Solutions
- Compétences Systèmes et Réseaux élargies
- Compétences pointues autour des technologies Oracle.

Enfin, l'équipe Cyborg compte aujourd'hui deux fois plus de talents, ce qui est le meilleur atout pour l'avenir ! Cette évolution est pour nous une étape essentielle dans la

maturation de notre métier. Sans cesse, nous cherchons à innover pour que la consolidation du marché se traduise par une amélioration de la prestation rendue, au meilleur prix. Nous reviendrons vers vous tout au long de l'année 2006 sur ces innovations.

Nouvelle communication

En cohérence avec ces changements, nous avons choisi de communiquer différemment.

Nouvelle charte graphique, nouveau logo, nouveau Repères : c'est l'occasion pour nous d'affirmer notre volonté de positionner Cyborg comme un acteur en constante remise en question, capable d'évoluer avec son environnement, pour maintenir le plus haut niveau de services rendus à ses clients.



Personnellement, je vois dans le logo le symbole de la relation longue et fructueuse que nous espérons construire avec nos clients, et dans le passage de Cyborg aux minuscules l'humilité, une des valeurs essentielles qui nous animent.

Mais toutes les interprétations sont permises !

Yves Morel

Agenda

Janvier - Mars 2006

Cyborg organise une série d'événements pour présenter les évolutions des offres de ses partenaires, Sage-Adonix, Microsoft, SAP, Business Objects, etc. Nous débiterons par la région Nord, dans le cadre de l'intégration des sociétés Teamlog Est SA et Alpha Technologies :

- **Mulhouse** : mardi 14 mars
- **Besançon** : jeudi 16 mars
- **Lyon** : mardi 21 mars
- **Conférences web ERP** :
 - Sage 1000 Entreprise : jeudi 19 janvier
 - Microsoft Navision : mardi 24 janvier
- **Conférence web "Optimisez l'accès à votre système d'information"** : vendredi 3 février

- **Matinée CRM, en partenariat avec le cabinet Accoval** : jeudi 2 mars à Paris.

Cyborg lance en 2006 des "Groupes Utilisateurs" sur différents thèmes.

Ce sera l'occasion pour les clients de s'exprimer sur leur problématique et de partager leur expérience avec d'autres sociétés. L'accent est ainsi mis sur l'échange d'idées et de perspectives. Nous avons programmé le premier groupe utilisateur **le jeudi 23 mars** à Paris, sur la performance des outils de pilotage dans l'entreprise. Si vous êtes intéressé, merci de nous contacter par téléphone au 0 810 811 832 ou par e-mail : contact@cyborg.fr.

Cyborg remercie tous ceux qui ont participé aux événements du dernier trimestre 2005

TÉMOIGNAGE CLIENT



Au centre, Sylvain Gamé, Responsable Informatique : Cafés Folliet.
A gauche, Frédéric Hazemann, Directeur d'Agence Rhône-Alpes : Cyborg
A droite, Pascal Givaudan, Chef de Projet CRM : Cyborg

Société fondée en 1880 par le couple Folliet, les Cafés Folliet sont aujourd'hui les spécialistes de l'extraction du café. La société maîtrise toute la chaîne du choix des cafés verts des meilleures origines, à la production d'une tasse de bon café chez leurs clients en passant par la torréfaction, la livraison, le conseil, la vente, la location de machines et le service après-vente. Les Cafés Folliet fournissent également tous les produits pour le petit-déjeuner. Plus d'un million de tasses de café «CAFES FOLLINET» sont bues chaque jour en France, dans plus de 15 000 établissements.

Les Cafés Folliet et Cyborg : la gestion de la relation client au service d'une entreprise familiale au XXI^e siècle

Disposant d'une force commerciale de plus de 85 personnes, les Cafés Folliet ont choisi SalesLogix de Sage, un outil de CRM lui assurant une gestion et un suivi plus efficace de son portefeuille client.

Entre 1975 et 2002, les Cafés Folliet ont mené une politique de croissance externe dynamique en rachetant 27 entreprises. Ces rachats ont permis d'étoffer son offre : restauration hors domicile, vente et location de machines, gamme de produits d'accompagnement (sucres, napolitains, amandes cacaotées, Spéculoos), produits de petit-déjeuner (chocolat, thé, infusions, jus d'orange, confitures, céréales, arachide, etc...). Les Cafés Folliet sont les principaux fournisseurs des hôtels, restaurants et cafés.

Les Cafés Folliet ont une organisation commerciale qui suit les différents métiers qu'ils exercent. Répartis sur l'ensemble du territoire français, la société a quatorze agences commerciales (Paris, Lyon, Orléans, Reims, Dijon, Metz, Chambéry, Grenoble, Gap,

Clermont Ferrand, Aubagne, Toulouse, Bordeaux, Rochefort) qui emploient chacune un responsable d'agence, une assistante commerciale et six à sept commerciaux. Ces derniers exercent le métier centenaire de la vente «en laisser sur place», qui leur garantit proximité et réactivité auprès de leurs clients. De plus, les Cafés Folliet sont le seul torréfacteur, au niveau national, à posséder une force de frappe de 30 techniciens, réglant et réparant les machines à café.

Quand la technologie se met au diapason de la tradition

Les Cafés Folliet n'avaient pas d'outil dédié pour la gestion de leur portefeuille client. Chaque salarié qu'il soit négociateur, assistant(e) commercial(e) ou encore technicien utilisait des outils qui lui étaient propres.

SOCIÉTÉ

Activité

Torréfaction et vente en gros et demi-gros de cafés torréfiés.

Chiffre d'affaires

Bilan : 33 millions d'euros en 2002

Effectif

200 salariés

Siège social

Chambéry

Produit implémenté

Sage CRM SalesLogix

Site

www.cafes-folliet.com

TÉMOIGNAGE CLIENT

Dans un souci de centralisation et d'homogénéisation de l'information, la direction des Cafés Folliet a souhaité acquérir un logiciel de gestion de la relation client (CRM). Ainsi, SalesLogix permet d'avoir une vue d'ensemble et centralisée sur la globalité du portefeuille client ou sur les prospects en cours et de faire un suivi optimisé des transactions commerciales. Les Cafés Folliet ont échelonné le déploie-

ment de SalesLogix en équipant tout d'abord les négociateurs afin qu'ils optimisent la gestion de leur portefeuille client. Ensuite, les assistantes commerciales seront amenées à utiliser SalesLogix essentiellement pour la gestion centralisée des agendas et planning et enfin, les techniciens via la gestion du matériel. Ces derniers vont utiliser des modules très précis comme le service après-vente, le support, et à plus long terme, la gestion du parc de machines à café.

SalesLogix, un produit interface avec le PGI l'Intégrale de Sage

Les Cafés Folliet avaient déjà fait le choix de Sage pour leur progiciel de gestion intégré avec notamment l'Intégrale, solution de PGI étendu. Capitalisant sur une relation de confiance, le choix de SalesLogix, logiciel de gestion de la relation client de Sage, s'est fait face à VentePartner de KDP fin 2003. SalesLogix est plus évolué, plus personnalisable et plus évolutif dans le système informatique de l'entreprise.

«Nous avons choisi Sage en raison de la fiabilité de ses produits et pour sa notoriété. SalesLogix va nous permettre de faire un suivi en temps réel du business réalisé par nos négociateurs commerciaux. De plus, sa parfaite adéquation avec nos besoins nous a confortés dans le choix de ce produit conçu pour les PME» explique Sylvain Gamé, Responsable Informatique des Cafés Folliet.

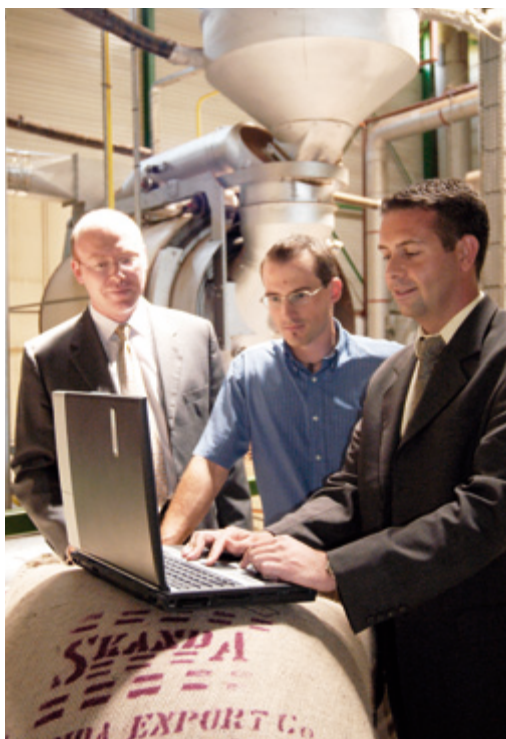
Les Cafés Folliet ont choisi de pérenniser leur relation avec Cyborg, intégrateur certifié SalesLogix et spécialisé dans la mise en oeuvre des solutions Sage en leur confiant ce projet. Cyborg avait déjà participé au déploiement de l'Intégrale et avait de fait la connaissance du système d'information des Cafés Folliet.

«La très grande souplesse de SalesLogix me permet de personnaliser l'outil. Par exemple, je pourrais configurer les écrans et axer les fonctionnalités suivant des besoins des utilisateurs et de l'entreprise» commente Sylvain Gamé.

SalesLogix s'intègre dans le système informatique des Cafés Folliet sur une base de données SQL et un serveur Windows.

Sage et les Cafés Folliet, un partenariat qui s'inscrit dans la durée

Les gains attendus sont au niveau global une meilleure gestion de la force commerciale, la mise en place d'un centre d'appels destiné à rationaliser le support et le service après-vente. Au niveau individuel, la force commerciale dispose d'un outil qui lui donne un accès rapide aux informations sur les comptes clients et sur les prospects en cours, et qui leur permet un meilleur suivi des projets depuis leur détection jusqu'à la signature.



Partenaire



Pascal Houillon,
Directeur
Général
des activités
de Sage

en France, commente :

"Cette acquisition élargit et renforce significativement notre position de leader sur le marché français. Adonix nous permet de proposer une nouvelle offre aux clients Sage et de les accompagner dans leur croissance. Dans le même temps la puissance de la marque Sage favorisera l'acquisition de nouveaux clients sur les offres Adonix."



Charles Tarbé,
Directeur
Général
d'Adonix,
commente :

"Cette acquisition est une reconnaissance de la qualité et de la pertinence de la technologie et de l'offre Adonix ainsi que de notre performance sur le mid-market. Elle ouvre à Adonix de nouveaux champs d'opportunités et nous permettra d'accélérer encore notre développement."

GESTION INTÉGRÉE

Sage acquiert Adonix, acteur majeur de l'édition d'ERP

Dans le cadre du développement de ses activités mid-market, Sage a conclu en novembre 2005 un accord concernant l'acquisition de la société Adonix.

Adonix est un éditeur de logiciels de gestion proposant un ERP étendu (Finance, Distribution, Manufacturing, Gestion des Infrastructures, Logistique et Paie) sur le marché du mid-market, ainsi que des solutions spécifiques au marché des collectivités locales et de l'immobilier. Plus de 5 000 entreprises utilisent les logiciels Adonix.



Avis de l'expert Cyborg :
Philippe Trécant,
Responsable
du Pôle Sage
Intégrale - Adonix

Quelle est votre réaction suite au rapprochement de Sage et Adonix ?

Le rapprochement de Sage et d'Adonix est une excellente nouvelle pour Cyborg et pour ses clients. Il positionne Sage comme un acteur majeur dans le déploiement de solutions ERP pour les PME en France. Il pérennise l'investissement de nos clients sur l'offre Adonix X3.

Adonix X3 complète l'offre ERP de Sage, qui se développait essentiellement autour de L'Intégrale. Dans le cadre du suivi des 200 clients équipés de L'Intégrale, nous avons déjà identifié des sociétés dont les besoins ont évolué. Nul doute que l'offre Adonix X3 représente une évolution possible que nous pouvons étudier ensemble.

Quelle est la valeur ajoutée de Cyborg sur cette offre ?

Nous nous appuyons sur une méthodologie de déploiement appréciée et confirmée par nos clients. Cette méthodologie est une garantie de qualité et un élément de différenciation sur notre marché.

Différentes étapes nous permettent d'accompagner nos clients dans la mise en place de leur système d'information : définition des équipes projets et leur rôle, élaboration des phases du projet, chiffrage transparent des charges et ressources, définition du planning et des jalons, présentation des livrables et des outils. A chaque étape, Cyborg affecte une ressource adaptée.

Notre méthodologie n'est pas figée. Elle s'adapte selon les problématiques et contraintes exposées par nos clients. D'une manière générale, elle a pour vocation de ne pas laisser la place aux aléas durant cette période délicate de mise en place d'un nouveau système d'information.

GESTION INTÉGRÉE

Cyborg élargit son offre avec Microsoft Navision



Dans le cadre du rapprochement en octobre 2005 avec Teamlog Est SA, acteur majeur dans l'intégration de Navision en France, Cyborg s'enrichit d'une expérience de déploiement de plus de 250 sites sur cette offre.

Destiné aux PME de 20 à 500 employés des secteurs de l'industrie, du négoce et des services, Navision atteint deux objectifs :

- Couvrir de manière intégrée toutes les fonctions essentielles de l'entreprise (commerce et marketing, achats, production, logistique et distribution, gestion de projets, service client, gestion financière), tout en répondant aux contraintes liées à son activité et à sa taille.
- Proposer des fonctions avancées, essentielles pour les PME et pourtant peu fréquentes dans les ERP, telles que le reporting opérationnel et décisionnel, la gestion de la relation client (forces de vente, marketing, SAV), l'optimisation logistique et les portails collaboratifs.

En reliant les différents services de l'entreprise, cette solution per-

met une vision en temps réel et partagée de son activité dont un bilan synthétique et clair peut être élaboré rapidement.

Navision répond également à des problématiques actuelles qui en font un produit à dimension internationale, aux fonctions de communication à forte valeur ajoutée :

- Multi langues, multi devises et multi législations, il répond aux spécificités des pays d'implémentation. Il est compatible avec les normes comptables européennes et internationales.
- Ses solutions collaboratives permettent l'interopérabilité applicative avec des systèmes externes, ses solutions applicatives et d'infrastructure rendent possible l'élargissement des canaux de vente et de distribution via Internet.

Zoom traçabilité

La couverture globale de Navision lui confère des fonctions de traçabilité, sans rupture du circuit d'information, qu'il s'agisse de transactions administratives, de mouvements de marchandises, de flux financiers, de processus de production.

Le secteur agro-alimentaire, où la « Food Law » impose aux entreprises la mise en place d'un système de traçabilité, est particulièrement concerné.

Témoignage



STOEFFLER

Stoeffler, charcutier traiteur fabriquant chaque année plus de 17 000 tonnes de produits alimentaires, doit attester d'une traçabilité descendante, permettant le suivi qualité de tous les composants d'un produit fini. La solution verticale développée par Cyborg autour de Microsoft Navision a été déployée sur l'ensemble de ses douze ateliers.

La plate-forme centrale Microsoft Navision collecte les différentes informations issues des plateformes logicielles (outil de gestion des stocks, base de données, etc.) et systèmes hardware (terminaux industriels, fours de cuisson...) de la chaîne logistique de transformation et de conditionnement des produits.

Les responsables peuvent ainsi surveiller l'ensemble des produits entrant dans la composition des recettes. La traçabilité transversale (ex. : identification et destruction des aliments cuits dans le même four qu'un aliment défectueux) est également rendue possible.

GESTION INTÉGRÉE

L'approche verticale de Sage Ligne 100 ouvre la voie à des partenariats métiers

La Ligne 100 a récemment vécu de nombreuses évolutions fonctionnelles et techniques. Mais c'est dans son approche plus «verticale» que Sage a été réelle-

ment innovant, avec la mise à disposition de trois déclinaisons métiers de la gamme : Négoce, Service, Industrie. En outre, l'ouverture de la Ligne

100, et des autres produits Sage, permet d'interfacer diverses solutions verticales d'autres éditeurs, tels que MFP Soft et son logiciel de gestion par affaires, GENEsys.

Partenaire

GENEsys, un logiciel de Gestion par Affaires pour les prestataires de services, accessible aux PME-PMI



MFP Soft est une entreprise dynamique, de 15 salariés. Avec trois agences en France (Toulouse, Grenoble, Paris), elle compte maintenant à son actif plus de 800 clients et 8 000 utilisateurs.

MFP Soft, éditeur du logiciel GENEsys, présente une solution complète, simple, évolutive, et modulaire. Il s'adapte facilement au métier des PME-PMI prestataires de service, et permet un suivi de l'activité de l'entreprise à tout moment. GENEsys permet :

- d'établir un prévisionnel de la rentabilité des affaires (devis, budget)

- de gérer les clients (de la prospection à la relance), les achats
- une très bonne adaptation aux besoins de chaque entreprise, grâce aux interfaces avec les produits de bureautique, et aux nombreuses possibilités de personnalisation
- la réalisation de tableaux de bord et de graphiques
- une ouverture de la base grâce au serveur SQL.

Connaître à tout moment la rentabilité des affaires et la trésorerie réelle et prévisionnelle de son entreprise, c'est l'objectif de GENEsys.

Tony Penochet, Directeur Général chez MFP Soft

Pourquoi avoir choisi Cyborg comme partenaire ?

Cyborg est aujourd'hui un des acteurs incontournables dans le domaine des solutions de gestion pour les PME-PMI. Son rayonnement national et son approche qualitative nous ont séduits immédiatement. Dès nos premières réunions de travail, la complémentarité de nos offres s'imposa comme une évidence.

Quelle est la nature de votre partenariat ?

Notre partenariat est aussi bien commercial que technique. Nos équipes

sont complémentaires et permettent d'apporter une solution clé en main à nos clients respectifs. Cette relation bidirectionnelle permet un grand dynamisme et inscrit le partenariat dans la durée.

Quel est le bilan aujourd'hui ?

Le bilan est très positif ! Les clients installés sont ravis ! Nous ne pouvons que nous réjouir, en tant qu'éditeur, de cette situation. Je crois que nous avons construit aujourd'hui un partenariat solide qui nous permet d'envisager de belles perspectives pour les années à venir.

Témoignage



M. Segaert, Responsable Qualité, Société CEFF

"Avant la mise en place d'un ERP, toutes les informations étaient disséminées dans l'entreprise ; elles étaient souvent saisies plusieurs fois. Maintenant grâce à GENEsys, elles sont rassemblées, et faciles d'accès grâce au suivi par affaire. Nous avons un meilleur suivi des dépenses, par l'imputation de la valeur de la commande sur les affaires en déboursé et non pas à la facturation. Je peux extraire rapidement les données qui m'intéressent avec le serveur SQL par les modules de requêtage GENEsys ou par tout autre applicatif (Access, Excel, ...).

Grâce à la possibilité de générer des droits personnels, chaque utilisateur peut uniquement consulter les informations appropriées à son poste. Cela permet également de préserver la confidentialité des données, et de limiter les erreurs.

Je gagne du temps au niveau de la saisie des informations, avec les commandes automatiques, la facturation automatique directement à partir des devis ou des commandes. De plus, le paramétrage des fiches et des documents est très simple."

GESTION INTÉGRÉE

Sage 1000 Entreprise souffle sa première bougie !

Lancé en décembre 2004, Sage 1000 Entreprise est un ERP conçu pour les entreprises à partir de 100 salariés. Particulièrement adapté aux sociétés ayant des besoins avancés en logistique et distribution (gestion des produits, des stocks, des tarifs...), Sage 1000 Entreprise a déjà su convaincre 50 clients !

Aujourd'hui, Cyborg vous annonce le premier anniversaire de Sage 1000 Entreprise et présente en avant-première la nouvelle version majeure de son offre, disponible sur le marché dès

février 2006. Elle comprendra entre autres :

- Simplification des processus de gestion des devis, de la prise de commande jusqu'à la facturation
- Traçabilité complète
- Gestion des nomenclatures d'assemblage
- Chaîne complète de réapprovisionnement.

Cyborg mettra également à votre disposition des évolutions technologiques qui permettront de répondre de manière personnalisée à vos besoins métiers et de réaliser des développements spécifiques à partir de Sage 1000 Entreprise.

Un standard pour répondre aux attentes des entreprises

Sage 1000 Entreprise est destiné aux entreprises qui attendent de leur solution de gestion performance, adaptabilité et modularité tout en apportant les réponses indispensables en terme de spécificité métier.

Sage 1000 Entreprise s'articule autour d'un cœur «Logistique & Distribution et Gestion Comptable & Financière» pour répondre aux besoins quotidiens de l'entreprise, en conciliant richesse fonctionnelle et fiabilité technologique.

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 est une solution qui facilite l'intégration des spécificités de l'Entreprise, qu'elles soient d'ordre Métier grâce aux technologies de développement ESM et DSM de Sage ou Infrastructure en reposant nativement sur les bases de données leaders du marché : Oracle 10g, Microsoft SQL Server, IBM DB2.

Témoignage

EURO PAGES

EUREDIT

La société EUREDIT SA, dont l'effectif se monte à 65 personnes et le chiffre d'affaires à 26 M€, est l'éditeur d'Europages, l'annuaire européen des affaires.

M. Caplain, Directeur Administratif et Financier chez EUREDIT, partage son expérience :

"Précédemment équipés de Sage Ligne 500 (Comptabilité, Gestion Commerciale, Immobilisations et Finance), nous avons pris la décision en septembre 2005 d'acquérir Sage 1000 Entreprise.

Nous avons choisi Cyborg pour le déploiement de cette solution afin de bénéficier de l'envergure des ressources mises à notre disposition, et de leur capacité à développer les interfaces nécessaires.

L'intégration, qui s'est déroulée sans complication et en un temps record, s'est effectuée en deux temps :

- évolution de la base de données vers MS SQL 2000 Server
- traitement des optimisations et implémentation des nouvelles fonctions."

Rendez-vous sur le site Cyborg : www.cyborg.fr

- Les dernières versions
- Les offres spéciales.

Pour toute information complémentaire, contactez le Service Client au

0 820 321 341

Les nouveautés produits Paie-GRH

1. La DADS-U 2005

Le traitement

Sur la base des paramétrages 2005 déjà disponibles (depuis septembre 2005), il est désormais possible de générer et de transférer la DADS-U à la norme V08R02.

L'Assistant DADS-U

Une cinquième étape a été intégrée à l'Assistant DADS-U qui permet de :

- générer la déclaration
- consulter et modifier la déclaration
- transférer la déclaration
- contrôler le fichier
- envoyer le fichier.

Le convertisseur TDS / DADS-U

Un nouvel outil est disponible avec ces versions qui permet de convertir un fichier TDS en DADS-U. Livré en standard avec toutes les nouvelles versions de Paie-GRH, son objectif est d'aider les entreprises qui n'auraient pas anticipé la DADS-U !

La DADS-U rectificative

Elle donne la possibilité de générer des DADS-U qui prennent en compte des oublis / erreurs.

Le RAFP (Retraite Additionnelle de la Fonction Publique).

Le RAFP est un nouveau régime intégré à la DADS-U qui permet de gérer les salariés du secteur public détachés dans des entreprises privées.

La DADS-U EDI

Les fonctions d'horodatage et de traçabilité intégrées à Sage direct

Déclarations garantissent la fiabilité des déclarations envoyées. Celles-ci, journalisées et archivées dans un historique des échanges avec les organismes destinataires, peuvent être consultées par la fonction de tableau de bord.

2. Les autres nouveautés

Naissance de la nouvelle offre de « Paie Sage » par Salarié

Sage révolutionne sa gamme de logiciels de paie afin de mieux répondre aux attentes de chaque client. Les nouveaux clients se verront automatiquement proposés la nouvelle offre. Pour les sociétés déjà équipées de Paie-GRH Sage, Cyborg proposera tout au long de 2006 des offres d'évolution attractives.

La DADS B 2005

Les nouvelles versions sont compatibles avec la norme 2005.

La nouvelle iconographie caractérisant l'état des salariés

Les icônes qui permettent d'identifier l'état d'un salarié ont été revues pour apporter plus d'intuitivité au gestionnaire de Paie.

L'état préparatoire au Cerfa 2483

Disponible avec le module de Gestion de la Formation, il est possible d'éditer l'état préparatoire au Cerfa 2483 ; encore basé sur le Cerfa de 2004, il prend notamment en compte les nouveautés liées à la réforme de la Formation Professionnelle Continue.

Partenaire

octime

Le progiciel de planification du personnel

Cyborg renforce un partenariat actif avec l'éditeur Octime, leader sur le marché de la Gestion des Temps et des Plannings du Personnel.

La mise en place de la loi Aubry et des accords 35 heures locaux ont entraîné une complexité dans l'organisation des services et dans le comptage des temps de présence et d'absence du personnel.

Ce nouveau cadre légal permet un vecteur important de gain de productivité par une gestion provisionnelle des ressources humaines et un suivi des temps automatisé.

Bénéfices :

- *Planning prévisionnel optimisé : une planification des salariés adaptée au plan de charge ou aux besoins précis ; des alertes déclenchées en cas de dépassement de quotas ou de non-respects des accords,...*

- *Automatisation du comptage des temps : avec ou sans badgeuse, un comptage des temps automatique avec mise à jour permanente des compteurs correspondants (temps travaillés, heures supplémentaires, compteurs DIF ou CET).*

- *Simplification de la paie : transfert automatique des variables vers la paie, gain de temps pour les services RH.*

- *Circuits administratifs minimisés : en donnant accès au salarié à son espace temps (consultation de son planning et compteurs, gestion des demandes d'absence).*

Pour tout renseignement,
contactez le Service Client au **0 820 321 341**
ou visitez notre site **www.cyborg.fr**

INGÉNIERIE SYSTÈMES ET RÉSEAUX

Mobilité et accès au Système d'Information

La mobilité se doit d'être un accélérateur d'affaires pour l'entreprise en améliorant la consultation et l'enrichissement des informations de celle-ci. Déployer des solutions de mobilité en entreprise consiste à mettre à disposition des utilisateurs un ensemble de services en fonction de leur disposition géographique.

La problématique technique se décompose en trois domaines connexes :

Infrastructure d'accès au SI :

Citrix dispose aujourd'hui d'une excellente maîtrise d'une technologie de réduction de la bande passante associée à un ensemble de solutions souples et performantes de mise à disposition de l'information aux utilisateurs, quelles que soient leurs conditions de connexion, avec notamment le déport de l'affichage sécurisé et indépendant de la bande passante (Citrix Presentation Server). Les utilisateurs retrouvent systématiquement leur espace de travail et leurs données, qu'ils soient à l'intérieur ou à l'extérieur de l'entreprise, qu'ils passent d'une pièce à l'autre ou d'un poste à un autre.

Sécurisation des connexions :

VPNs IPSec Arkoon pour interconnecter différents sites, appliance

VPNs SSL Arkoon ou Access Gateway Citrix pour sécuriser via le protocole HTTPS les accès nomades ou télétravailleurs : ces solutions permettent de répondre parfaitement à cette problématique.

Interconnexion

et connexion nomade :

Oléane et Orange proposent aujourd'hui des solutions data pertinentes avec, entre autres, des offres SDSL particulièrement adaptées au déploiement de VPNs IPSec pour interconnecter des sites distants, et l'offre Business Everywhere permettant à un nomade équipé d'un portable et d'une carte PCMCIA GPRS/Edge/UMTS d'accéder à l'infrastructure d'accès Citrix en HTTPS de manière illimitée.

Reste à assembler ces différentes briques en un tout cohérent afin de proposer le meilleur service aux utilisateurs, tout en proposant un bon niveau de sécurité au meilleur coût.

Partenaire



Romain Lambert,
Ingénieur Commercial,
Miel

"Cyborg associe les solutions Citrix au déploiement d'applications depuis des années pour répondre aux besoins des entreprises en terme de centralisation, d'accès distant et de mobilité des utilisateurs. Miel, premier importateur de Citrix, peut se féliciter de l'engagement de Cyborg dans le partenariat. Allié à la maîtrise des offres applicatives, il se traduit par des compétences et une expérience terrain qui assurent des installations efficaces et optimisées. Ainsi la mobilité peut devenir une réalité pour les utilisateurs des entreprises de toute taille, quels que soient les logiciels utilisés."



*Avis du spécialiste
Cyborg :
Matthieu Goarin,
Ingénieur Citrix*

"Presentation Server 4.0 propose de nouvelles avancées dans la mise à disposition déportée du SI de l'entreprise : amélioration de la gestion des

ressources CPU, optimisation de la mémoire virtuelle, nouvelles stratégies d'impression, support USB pour PDA sont autant d'éléments qui rendent de plus en plus transparent l'accès distant aux ressources du système d'information.

Il ne faut cependant pas oublier les fonctions «de base» de

Presentation Server, qui font toute la différence : centralisation de l'administration, intégration à l'Active Directory, support client multi-plateformes, portail Web intégré, le tout avec plusieurs niveaux de sécurisation (cryptage symétrique 128 bits, cryptage SSL avec Access Gateway, authentification forte)."

Pour plus de renseignements, www.cyborg.fr ou envoyez-nous un e-mail à contact@cyborg.fr

Sage lance sur le marché une solution de CRM 100% web destinée aux PME

Aujourd'hui, Sage France annonce une nouvelle étape de sa stratégie de CRM : le lancement de la gamme Sage CRM Solutions, et celui de Sage CRM.com, un outil 100% web.

Sage CRM Solutions

Sage CRM Solutions est une gamme de produits de gestion de la relation client spécifiquement conçue pour les PME. Elle s'articule autour de trois solutions :

- ACT ! by Sage, logiciel de gestion de contacts destiné aux petites entreprises ;
- Sage CRM, une offre 100% web et ASP dédiée aux petites et moyennes entreprises ;
- Sage CRM SalesLogix, la solution de CRM complète pour les moyennes et grandes entreprises.

Sage CRM.com : le CRM adapté aux PME

Sage CRM.com vient compléter l'offre Sage spécifiquement dédiée aux PME autour d'une plate-forme technologique qui garantit simplicité d'utilisation et souplesse de

mise en œuvre :

- Rapidité d'implémentation
- Ergonomie simple et conviviale
- Utilisation souple et efficace.

Sage CRM.com permet un partage optimal de l'information au sein de l'entreprise. L'offre s'articule ainsi autour de trois modules :

Gestion des forces de vente

Portefeuille d'affaires, devis, commandes, clients, prospects, agendas, contacts, liste des appels...

Gestion du service client

Traitement efficace des questions d'assistance, accès rapide aux informations les plus récentes concernant le client.

Gestion des campagnes marketing

Profil détaillé des cibles clients et prospects, contrôle de l'efficacité des campagnes grâce à des outils de suivi et d'évaluation rigoureux.

Offre CRM Cyborg

En 2003, Cyborg se dote d'une équipe dédiée au CRM et se lance sur le marché avec les trois produits phares de la gamme Sage CRM Solutions :

- Act !
- SalesLogix
- Sage CRM.com

Cyborg propose également les solutions CRM d'Adonix, de Microsoft et de SAP, intégrées dans leur ERP respectif : Adonix X3, Navision et SAP Business One.

Lancement du site Solutions CRM de Cyborg



En réponse à la demande croissante des entreprises pour des solutions de CRM, Cyborg lance son propre site de CRM :

www.cyborg-crm.com

Ce site dédié a pour fonction, entre autres :

- de fournir des informations sur la gestion de la relation client
- de proposer des solutions
- de partager des outils et des ressources dans ce domaine.

Partenaire



**Avis de
Claude Cordier,
Chef de Marché CRM
chez Sage**

"Sage collabore avec Cyborg depuis le début dans le développement de l'offre Sage CRM Solutions. Leur expertise et leur méthodologie dans les domaines de la gestion se sont élargies naturellement au CRM et ont permis le succès de nombreux déploiements ces deux dernières années. Cafés Folliet et ESRF font partie des clients renommés chez qui Cyborg a intégré Sage CRM SalesLogix dans leur système d'information. Parmi les tout premiers partenaires à recevoir la certification Sage CRM SalesLogix, Cyborg est clairement privilégié pour son expertise, son équipe dédiée à ce métier, et sa rigueur dans l'étude et le déploiement des solutions CRM de Sage."

**Jean-Claude Del Bono,
Directeur de l'Activité CRM,**
nous donne plus d'explications :

"Le domaine de la gestion de la relation client vient compléter le cœur de métier de Cyborg : les solutions de gestion. Nous avons besoin d'un espace qui nous permette de faire véritablement le focus sur un domaine aussi vaste. Ce site s'inscrit dans notre stratégie de développement de l'offre CRM de Cyborg, autour des solutions Sage particulièrement. Tout ceci afin de nous positionner en tant que leader dans l'intégration de logiciels de CRM."