

Repères

La lettre d'information de Cyborg

Printemps 2006



Témoignage client

• Téléphonie mobile

MCA

ERP

- Nouveautés Sage :
Ligne 100 Pilotée et
Ligne 1000 évoluée
- Solutions métiers autour
de Microsoft Dynamics NAV

Paie-RH

- Nouvelle Paie Sage,
DUCS-EDI et le DIF

Centre de support
Systèmes et Réseaux

Des experts CRM au
service de votre réussite

Certification Microsoft Gold

 **cyborg**
GROUPE KEYRUS

Experts de votre solution de gestion

www.cyborg.fr



Pourquoi l'informatique est-elle importante au sein des PME ?

Parce qu'elle favorise la croissance !

C'est ce qui ressort d'une étude sur les capacités informatiques effectuée par le cabinet Keystone Strategy, Inc. auprès d'une centaine de PME dans le monde : l'informatique est importante pour le développement des entreprises car elle leur permet d'évoluer, et de gérer la complexité croissante de leur organisation.*

L'étude démontre qu'une PME peut réellement s'appuyer sur l'informatique pour se distinguer de ses concurrents et réaliser ses objectifs. Il existe une forte corrélation entre la capacité informatique des PME et leur croissance. Enfin, les PME qui disposent des meilleurs systèmes d'information sont également les PME les plus rentables de l'étude.

Bien à vous,

Yves Morel

Directeur Général - Cyborg

* Etude disponible dans la rubrique Téléchargement de l'Espace Client du site Cyborg, ou sur demande : contact@cyborg.fr



3 À propos de Cyborg

Témoignage Client

4 MCA augmente son développement grâce à Sage Ligne 100

Gestion Intégrée

6 La gamme Sage pour les moyennes et grandes entreprises

7 Evolution majeure pour Sage Ligne 1000

8 Sage Ligne 100 v14 : plus de performance et un pilotage plus souple de votre activité

9 Des solutions métiers autour de Microsoft Dynamics NAV

Paie-RH

10 Nouvelle Paie Sage, en réponse à vos attentes

Ingénierie Systèmes et Réseaux

11 Le centre de support Systèmes & Réseaux

CRM

(Gestion de la Relation Client)

12 Cyborg, des experts CRM au service de votre réussite

contact@cyborg.fr • www.cyborg.fr

Rédaction en chef : Karine Del Moro
Comité éditorial : Yves Morel, Florence Caillat
Conception / Réalisation : Signum Graphic
Impression : Signum Graphic
Crédits photos : Wise Photo (p1, 4, 5), Fabrice Lépiessier (p3)
Sage, VCS Timeless, Stainless, Sodega, Internet Fr, 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.

Chers Clients

Vous êtes nombreux à avoir rejoint notre clientèle récemment. En effet, les entrées en relation récentes, tout comme le rapprochement de Cyborg avec Teamlog Est et Alpha Technologies ont fait progresser le nombre de PME qui comptent sur Cyborg pour maintenir et faire évoluer leur système d'information. Nous en sommes ravis !

Soucieux de la qualité de nos prestations, nous investissons pour garantir une relation exemplaire. Pertinence des offres, compétence des interlocuteurs techniques et commerciaux, réactivité et proactivité, juste prix : telle est notre quête du Graal.

Nous sommes imparfaits ? C'est là que vous intervenez. Mise sur notre relation, apprenez à connaître vos interlocuteurs, lisez nos lettres d'information, sollicitez-nous encore davantage, mettez en évidence nos carences ! Voilà les recommandations que - non sans insolence - je donnerais à tout client désireux de construire une relation durable et mutuellement profitable avec Cyborg. Nous serons alors, vous et nous, encore plus performants !

Bienvenue dans le nouveau paysage Cyborg, et merci à tous pour votre confiance.

Yves Morel

Résultats du Groupe Keyrus Une garantie de pérennité pour Cyborg

Depuis près de 20 ans, les collaborateurs Cyborg s'engagent pour la réussite des projets de nos clients. La pérennité de la société et des solutions proposées concourt à construire une relation mutuellement bénéfique.

Notre appartenance au groupe Keyrus est un gage de pérennité supplémentaire pour nos clients et nos partenaires.

Nous sommes ainsi fiers de vous annoncer que le groupe affiche pour l'exercice 2005 une structure financière solide et des performances susceptibles de vous garantir une relation de longue durée :

- une croissance interne et externe soutenue, qui contribue à l'atteinte d'une taille critique pour le Groupe qui réalise dès 2006 un chiffre d'affaires de 100 M€
- une capacité financière, qui a permis en 2005 de réaliser des investissements importants sur l'ensemble des segments de marché du Groupe en

terme d'offres métiers et technologiques. Ces investissements différencient Cyborg sur son marché et créent de la valeur pour nos clients.



Eric Cohen

Président-
Directeur Général,
Groupe Keyrus

" Notre positionnement marché et la progression constante de notre carnet de commandes devraient nous permettre de réaliser une excellente performance économique pour l'exercice en cours.

La force et l'ambition de nos managers et de nos équipes sont les valeurs principales de notre succès."



Agenda

Deuxième trimestre 2006

- Cyborg organise à Montpellier une présentation de l'offre **Sage SIRH** (Système d'Information des Ressources Humaines) de l'éditeur : mardi 16 mai
- Cyborg poursuit ses **Rencontres d'Experts** pour présenter les évolutions des offres de ses partenaires, Sage-Adonix, SAP, Business Objects, etc. : des ateliers de gestion, de paie-RH, de CRM, de décisionnel et d'ingénierie seront à votre disposition.
 - Paris le 13 juin
 - Marseille le 20 juin
 - Nantes le 4 juillet

Tél. : 0 810 811 832 - contact@cyborg.fr

Salons

- Cyborg était présent sur les salons **SECA** à Paris et **Dev'Com** à Nice début avril.
- Nous serons également présents comme chaque année au **Progiform**, le salon des Progiciels de Gestion. Mercredi 7 et jeudi 8 juin. CNIT La Défense - Paris.

Conférences Web

- Les outils de reporting : jeudi 18 mai
- La gestion du DIF : mardi 23 mai
- Le CRM (Gestion de la Relation Client) : vendredi 2 juin
- Solutions pour PME (trésorerie, e-commerce...) : jeudi 15 juin
- Retours sur investissement d'un ERP : jeudi 22 juin.



MCA augmente son développement grâce à Sage Ligne 100

MCA

Migrer d'une simple chaîne de facturation vers un ERP complet : tel est l'objectif que s'est fixée la société MCA en 2004. À la clé : réintégration de la comptabilité, meilleure gestion des stocks, reporting précis et gestion commerciale optimisée.

Pour l'accompagner dans ce projet d'envergure, MCA a fait confiance à Cyborg, qui a mis en place la solution Sage Ligne 100.

Société de création et de vente d'accessoires de mobilité créée en 1997, MCA a trois activités principales. Grossiste d'accessoires de téléphonie mobile, la société a conclu des contrats de distribution avec les principaux constructeurs. Par ailleurs, MCA conçoit et commercialise des housses pour les téléphones portables, les lecteurs de MP3, les appareils photos, revend les logiciels du leader mondial pour la communication entre les PC et les téléphones portables et développe des produits de convergence technologique en matière de téléphonie sur IP notamment. Enfin, MCA commercialise une plateforme de distribution de contenus à destination des téléphones portables sous la forme d'une carte électronique.

Jusqu'en 2004, toute l'activité commerciale de la PME était gérée via une chaîne

de facturation développée par un prestataire sur Microsoft Access. Outre les limites fonctionnelles que cette solution imposait, la nouvelle direction ne souhaitait pas poursuivre avec un développement spécifique. " Nous ne voulions plus avoir de dépendance technique, humaine et financière vis-à-vis d'un prestataire 'unipersonnel' ", explique Philippe Lang, Directeur Général de MCA.

Par ailleurs, la gestion des stocks se faisait manuellement ce qui impliquait de nombreuses erreurs et un manque de visibilité handicapant. Enfin, la comptabilité, externalisée, entraînait des charges importantes pour l'entreprise. " Nous avons les moyens humains de gérer la comptabilité en interne. Une occasion de baisser nos charges externes tout en permettant l'amortissement de notre nouvel équipement dès la première année ", ajoute Philippe Lang.

SOCIETE

Activité

Téléphonie mobile, création et vente d'accessoires, revente de logiciels, développement de produits et commercialisation d'une plateforme de distribution.

Chiffre d'affaires

Plus de 7 millions d'euros en 2005

Effectif

15 personnes dont une en Chine

Nombre de clients

3 000 clients

Produits implémentés

- Sage Ligne 100 : Comptabilité, Gestion Commerciale, Etats Comptables et Fiscaux
- Reporting Business Objects

Site

www.manhattan-cellular.com

Un projet mené en mode partenariat

La décision est donc prise dès le printemps 2004 de mettre en place un ERP complet. Avec des objectifs clairs en matière de fonctionnalités : Gestion Commerciale, Gestion des Stocks, Gestion Comptable et

manière simple et rapide un contrôle sur tout le matériel qui sort des stocks, et d'autre part pour gérer les commandes qui se font directement par nos clients dans notre show room : ils constituent ainsi leur 'shopping list' en passant la douchette sur les produits présentés", indique Philippe Lang. Afin d'organiser le projet au mieux, une 'task force' est constituée chez MCA qui

Philippe Lang. Autre originalité du projet : le parc informatique compte des ordinateurs Macintosh qui se connectent eux aussi à la Ligne 100. "Il existe évidemment une version Mac de la Ligne 100, mais celle-ci n'est disponible que sur une base propriétaire... Or nous sommes équipés de SQL Server. Nous avons donc choisi de fonctionner par émulation de session grâce à un outil fourni en standard par Microsoft. Les connections sont certes un peu plus lentes mais tout à fait acceptables", indique Philippe Lang. Un VPN (Virtual Private Network) a été mis en place pour sécuriser les connexions qui peuvent se faire depuis le domicile des utilisateurs ou l'étranger.

"Moins d'un an après la mise en place de notre ERP, notre investissement est déjà rentabilisé", se félicite Philippe Lang. Et l'entreprise a gagné en fiabilité et en visibilité de l'information. Les stocks, l'historique des ventes ou encore les données sur la vitesse de vente sont désormais accessibles en ligne. "Les bénéfices pour MCA sont immenses, ajoute Philippe Lang. Une partie de notre développement est directement liée à notre nouveau système, et notre image auprès de nos clients ne fait que s'améliorer."



Philippe Lang, Directeur Général chez MCA

Reporting. La Ligne 100 de Sage est recommandée à la direction par une connaissance et MCA décide de faire appel à la société Cyborg pour la mettre en place. "L'équipe de Cyborg est venue nous faire une démonstration qui nous a permis de 'déblayer le terrain'. Puis nous avons organisé une journée de questions/réponses pour affiner le projet", explique Philippe Lang.

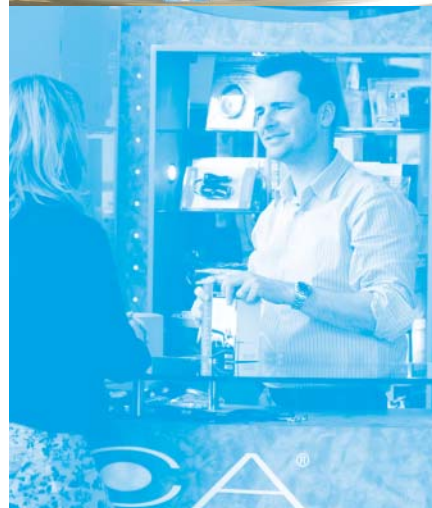
En complément de la Ligne 100, la PME opte pour Business Objects afin d'obtenir des reportings 'maison'. "Nous souhaitons obtenir pour chaque référence produit une suggestion d'achat ou de réassort en fonction de critères tels que le stock, les commandes clients, le délai de réapprovisionnement et la vitesse de vente sur les quatre dernières semaines, tout en tenant compte d'indicateurs spécifiques à notre métier", détaille Philippe Lang. Mais ce n'est pas tout. MCA réalisant beaucoup d'expéditions, la PME avait un besoin fort de traçabilité des colis. Ainsi, il était indispensable de développer un spécifique pour interfacier la gestion des étiquettes apposées sur chaque carton avec la gestion commerciale.

"Nous avons opté pour des douchettes Bluetooth, d'une part pour effectuer de

prépare en amont les données de la base produits (7 000 références environ) ainsi que la base clients (3 000 contacts environ) et la matrice de facturation. "Nous avons préparé les fichiers en respectant le format demandé par Cyborg afin que la migration se fasse dans les meilleures conditions possibles", ajoute Philippe Lang. Cette migration s'est faite sans perte de données et après un inventaire physique afin d'avoir des données exactes de stock. Le spécifique a été développé dans le même temps. Et la balance complète de l'ancien système vers le nouveau s'est faite en un week-end, deux mois après la signature du contrat.

Un investissement vite rentabilisé

Aujourd'hui, quatre utilisateurs de la Comptabilité et dix utilisateurs de la Gestion Commerciale ont accès à l'ERP grâce à une connexion Ethernet classique ou par Wi-Fi. "Nous avons choisi de nous équiper de la technologie Wi-Fi afin de mener notre croissance avec le maximum de souplesse. Nous pouvons en effet ajouter autant de postes que nécessaire sans avoir à ajouter du câblage", explique



La gamme Sage pour les moyennes et grandes entreprises

Dans le cadre de l'évolution active de Sage sur le marché et à la suite de ses nombreuses acquisitions, Cyborg a demandé à Didier Taormina, Directeur du Marketing Produits et Marché de Sage, de partager son approche du marché des solutions 'mid-market'.

AVIS DU PARTENAIRE



Didier Taormina

Directeur
du Marketing
Produits et Marché
Sage



Concept et dernièrement Adonix...), Sage souhaite profiter d'un environnement propice et veut affirmer plus encore une position forte et une approche originale de ce marché.

Avec plus de 600 collaborateurs expérimentés, la Division Moyennes et Grandes Entreprises de Sage est la première organisation dédiée aux entreprises de ce segment en France.

d'expérience que les besoins des moyennes et grandes entreprises sont multiformes : il n'y a pas de modèle unique, l'objectif d'une entreprise n'est pas de se comparer à une autre ; les notions de 'benchmarking' et 'best practices' si courues dans le monde des grands groupes ont peu de sens sur ce marché.

Chacune des entreprises de ce marché construit sa réussite et sa croissance sur ses spécificités et ses différences, et face à cela, nous devons offrir des réponses adaptées aux besoins variés de ce marché, en veillant tous les jours à leur niveau de qualité qui seule en garantit la pérennité.

Pouvez-vous nous donner différents éléments relatifs à la présence de Sage sur le marché des moyennes & grandes entreprises ?

Le marché des moyennes et grandes entreprises est un marché naturel de développement et de croissance pour Sage en France. La dernière étude IDC confirme la légitimité de Sage sur ce marché et son incontestable position de leader en France en matière de taux de pénétration.

Dans la continuité du mouvement et des investissements engagés (Division Mid Market, développement de l'offre Sage 1000, acquisition des sociétés Fa7,

Comment Sage couvre globalement le marché des moyennes et grandes entreprises ?

Aux entreprises moyennes et grandes qui fondent leur choix sur la capacité de leur Système d'Information à accompagner leur évolution et leurs ambitions, tout en respectant la différence et spécificité qui font leur réussite, la Division Moyennes et Grandes Entreprises de Sage propose des solutions de qualité conçues nativement pour le marché et ses pré-requis essentiels : fiabilité, stabilité, pérennité de l'investissement, innovation, accessibilité, simplicité d'utilisation, proximité et qualité...

Notre originalité repose sur notre capacité d'écoute de nos marchés locaux et sur la conviction acquise au fil de nos années

Comment Sage répond aux problématiques toujours croissantes des entreprises en matière d'intégration ?

Toutes les entreprises partagent les mêmes besoins de structuration et d'efficacité de leur système d'information.

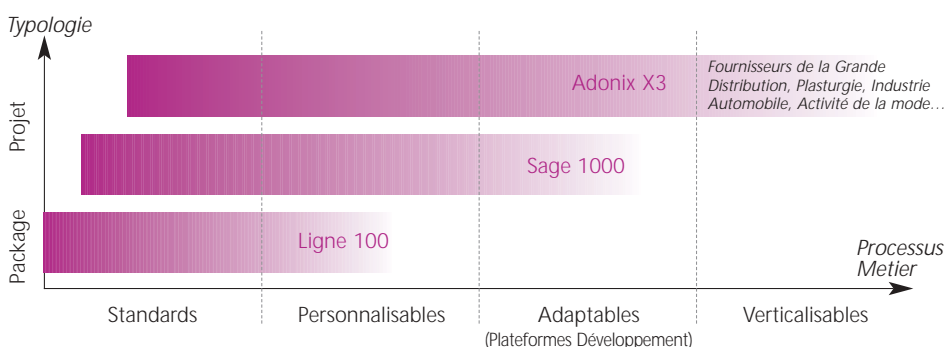
Chaque démarche est spécifique car liée à des contraintes de marché, d'organisation, de système d'information existant, de culture, de ressources humaines, d'arbitrages budgétaires, de choix technologiques...

La réponse de Sage consiste à proposer une couverture globale des besoins de l'entreprise au travers de ses offres.

En effet, la démarche des entreprises se structure :

- Meilleure connaissance des entreprises de leurs propres besoins,
- Souhait de ces mêmes entreprises d'adapter leur informatique à leurs process et non l'inverse,
- Volonté d'acquérir un outil dimensionné à leurs attentes.

Positionnement des offres Sage



Evolution majeure pour Sage Ligne 1000

La version 4.50 de la Ligne 1000 représente une avancée fonctionnelle et technologique considérable, destinée à améliorer l'utilisation au quotidien du produit, et le pilotage des activités basé sur les données du système d'information.

La nouvelle version Sage 1000 V4.50 concerne principalement les modules Gestion Commerciale, Gestion Comptable et Financière, Gestion des Immobilisations, Trésorerie et Rapprochement Bancaire.

Elle intègre de nouvelles fonctionnalités et des améliorations majeures, parmi lesquelles, en Gestion Comptable et Financière par exemple, la purge des historiques, la clôture analytique, le lettrage partiel sur relances, la gestion de la TVA, la gestion intragroupe.

Historiquement disponible sur les SGBDR standards du marché*, Sage 1000 s'enrichit également d'une nouvelle base de

données complémentaire intégrée, SQL et relationnelle : Sage SQL. Celle-ci s'inscrit dans le prolongement naturel de l'application métier en proposant de nombreux outils d'administration à destination d'un utilisateur final non expert.

Nous vous invitons à prendre connaissance des nouveautés relatives à la 4.50 sur l'Espace Client de notre site.

Rappel sur la Ligne 1000

Sage 1000 couvre l'ensemble des fonctions indispensables à la mise en oeuvre de la stratégie de l'entreprise : Gestion Commerciale (Logistique et Distribution), Gestion Comptable & Financière, Gestion

des Immobilisations, Trésorerie, Rapprochement Bancaire, Moyens de Paiement & Communication Bancaire, Gestion des Ressources Humaines et Paie, Gestion de la Relation Client (CRM/GRC).

Le parfait équilibre entre sa couverture fonctionnelle et son potentiel technologique fait de Sage 1000 une suite d'applications idéale pour l'ensemble des gestionnaires à la recherche d'une solution permettant de concilier le respect des obligations légales et l'exploitation approfondie et performante de données financières.

*SGBDR : Système de gestion des bases de données relationnelles (MS SQL, Oracle, IBM DB2).



AVIS DU PARTENAIRE



Françoise Bouilloux-Lafont

Responsable Partenaire

VCSTIMELESS



VCSTIMELESS est éditeur conseil de solutions métiers de la distribution spécialisée. Plus de 10 000 magasins, soit 450 enseignes, utilisent la solution Columbus Entreprise de VCSTIMELESS.

En 2002, nous avons souhaité collaborer avec un partenaire compétent dans l'intégration de solutions de gestion comptable et financière. C'est pourquoi nous nous sommes naturellement associés à Cyborg, leader dans ce domaine et premier partenaire de Sage en France. Leurs solutions de Comptabilité sont en outre tout particulièrement adaptées aux besoins du secteur des entreprises de distribution.

Rapidement, la synergie entre les deux sociétés s'est opérée puisque plus de 100 sites clients ont été déployés à ce jour ; cette réussite est due à une réelle complémentarité commerciale et à une approche 'best of breed*' de VCSTIMELESS :

- Approche métier de la distribution spécialisée
- Approche compta/finance, en particulier sur la Ligne 1000 de Sage, offre qui correspond davantage au profil des clients VCSTIMELESS.

Pour continuer d'offrir les meilleures prestations, nous investissons en permanence dans le développement des interfaces de nos offres respectives, la compétence et l'efficacité de nos équipes étant le point clé de la satisfaction de nos clients.

Aujourd'hui, nous entretenons un partenariat gagnant !"

Cyborg, partenaire sur evoluTion 2006

VCSTIMELESS organise sa troisième conférence utilisateurs européenne du 10 au 12 mai prochain à l'hôtel Sofitel Royal Casino de Cannes - Mandelieu.

Dédiée à tous les clients et partenaires de VCSTIMELESS, evoluTion 2006 est un événement exceptionnel qui réunit plus de 350 personnes, clients et partenaires, autour des solutions et services de l'éditeur.

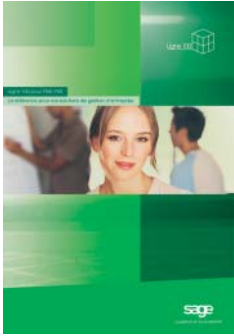
Rejoignez-nous pour échanger sur les solutions fonctionnelles et techniques des offres Cyborg et VCSTIMELESS, mais aussi pour renforcer notre collaboration sur vos projets.

Pour vous inscrire, demandez votre formulaire d'inscription** en nous contactant au **0 810 811 832** ou en nous adressant un mail à **contact@cyborg.fr**.

* best of breed : terme utilisé lorsqu'une entreprise dispose d'un seul module fonctionnel d'un éditeur proposant une offre ERP et/ou d'une solution d'un éditeur proposant une offre dédiée sur différentes fonctions de gestion.

** La participation à evoluTion 2006 peut faire l'objet d'une prise en charge par votre organisme de formation.





Sage Ligne 100 v14 : plus de performance et un pilotage plus souple de votre activité

Cyborg vous présente aujourd'hui la version 14 de la Ligne 100 et met à votre disposition plus de 100 nouvelles fonctions.

Autour de trois axes majeurs :

- Enrichissement de la Gestion Commerciale pour les besoins du Négoce, du Service et de l'Industrie
- Enrichissement de la Comptabilité et l'optimisation de la gestion IAS/IFRS et CRC 2002-10
- Concept de Ligne 100 Pilotée.

Quels sont les bénéfices de la Ligne 100 Pilotée ?

- Une intégration directe de fonctions de pilotage riches et axées utilisateur final
- Une exploitation facilitée des données : interrogation, reporting et analyse simplifiés
- La possibilité de consulter / personnaliser / créer des états.

En bref, vous vous concentrez sur l'analyse et non sur la recherche de données ! Vous exploitez un outil qui vous donne plus d'autonomie et vous permet plus de réactivité.

La version 14 enrichit tous les modules de la Ligne 100 !

Gestion Commerciale

Process de gestion et confort d'utilisation renforcés

- Simplification de la gestion administrative
- Productivité
- Intégration optimisée dans l'environnement bureautique

Qualité de la relation commerciale, aide à la décision, productivité

- Optimisation des délais de livraison client
- Gestion des stocks en flux tendu
- Maîtrise du stock, des coûts de réapprovisionnement
- Aide à la décision – choix du fournisseur
- Gestion de la traçabilité Séries Lots / EAN128 - SSCC
- Souplesse adaptée au process de l'entreprise
- Anticipation, gestion des fabrications à la demande
- Définition de documents types
- Personnalisation des prestations

Comptabilité

Productivité

- Gain de temps : réduction du nombre de zones à saisir
- Simplification de la saisie pour plus d'efficacité

Synthèse et automatisation

- Impression et justification facilitées des états de rapprochement
- Visualisation rapide de l'ensemble des actions de recouvrement pour chaque client
- Automatisation et efficacité de la chaîne de recouvrement

Ouverture et compatibilité améliorée

- Récupération des données d'un logiciel tiers facilitée
- Souplesse accrue pour les exports et les imports de données

Automatisation et fiabilité

- Automatisation du rapprochement
- Meilleure concordance des critères de rapprochement

Immobilisations

Compatibilité légale

Prise en charge complète de l'IFRS et de la norme CRC 2002-10

- Gestion au choix en écritures National ou IFRS
- Gestion de l'IFRS et de la norme CRC 2002-10
- Gestion des composants
 - Volet 'Nomenclature' dans les biens composés
 - Renouvellement de composants
 - Impression du détail des composants
- Révision des plans d'amortissement
 - Valeur d'acquisition
 - Durée d'amortissement
 - Valeur résiduelle

Plus d'infos :

www.cyborg.fr

> Espace Client

Tél. : 0 820 321 341
contact@cyborg.fr

Des solutions métiers autour de Microsoft Dynamics NAV

Acteur majeur depuis 20 ans dans le monde de l'ERP, Cyborg s'est donnée les moyens de se démarquer sur le marché en proposant des équipes pertinentes et dynamiques, et une expertise inégalée. Grâce à ces efforts, nous avons notamment obtenu la certification Microsoft Gold Certified Partner, la plus haute distinction de l'éditeur, sur les domaines 'Microsoft Business Solutions' et 'Network Infrastructure'.



La volonté de Cyborg d'apporter des solutions adaptées aux métiers et aux budgets des entreprises est également un élément différenciateur, et plus particulièrement dans celui de l'intégration du logiciel Microsoft Dynamics™ NAV (Navision), pour laquelle nous poursuivons notre politique de verticalisation.

L'objectif final étant de développer l'efficacité, l'organisation et la productivité de nos clients.

Fort de l'expérience de plus de 250 installations Microsoft Dynamics NAV, Cyborg a su se positionner sur certains **segments de métier** et développer ses propres 'verticaux', basés sur la plateforme Microsoft Dynamics™ NAV.

- Industrie agro-alimentaire (gestion de la traçabilité, ...)
- Production et distribution horlogère (fabricants / négociants en horlogerie, joailliers)
- Métallurgie (commerce de métaux, découpage, emboutissage, ...)
- Commerce de gros (fournitures et équipements industriels, informatique, motoculture de loisirs et professionnelle)
- Distribution / Points de vente (gestion de parc de machines de distribution automatique, gestion de la vente 'nomade')
- Gestion du matériel incendie (distribution de matériel de défense incendie)
- Bâtiment (gestion de chantier, ...).

Conçues sur le socle commun de Microsoft Dynamics NAV, ces solutions permettent de mettre en œuvre des processus structurants tout en conservant les avantages de l'ERP standard, à savoir :

- Modularité et inter-opérabilité avec les autres logiciels
- Simplicité de mise en œuvre et de prise en main
- Réduction des développements spécifiques
- Facilité de migration vers les nouvelles versions
- Déploiement des solutions à l'international.

En plus des solutions verticales Cyborg a développé un ensemble de **modules complémentaires** :

- Gestion des appels téléphoniques entrants et sortants (couplage téléphonie / informatique)
- Acquisition de données (gestion des codes à barre dans les processus d'inventaire, de picking, de traçabilité, ...)
- Portail Internet, boutique de commerce électronique
- E.D.I.

Navision change de nom

Afin de clarifier leur gamme de logiciels, Microsoft a intégré l'offre Navision dans sa ligne de produits Dynamics.

Navision s'appelle désormais Microsoft Dynamics NAV.



TÉMOIGNAGE CLIENT



Frédéric Robert

Responsable Logistique et Ressources Humaines

Stainless



Stainless est une entreprise de stockage et de distribution d'alliages spéciaux implantée à Dannemarie sur Crête près de Besançon. Nos clients appartiennent en majorité au domaine médical, à l'aéronautique et à la micro-mécanique/connectique.

L'ERP que nous avons mis en place il y a près de 10 ans ne correspondait plus à nos attentes. Nous avons donc recherché un produit plus souple et plus adapté à notre métier.

Le choix s'est porté sur Microsoft Dynamics NAV et une étude d'adéquation réalisée par Cyborg a permis de confirmer la validité de ce choix et de définir les développements nécessaires aux spécificités du métier du refendage.

Les phases de test ont confirmé la fiabilité de la solution et des développements de Cyborg, et compte tenu de nos obligations de traçabilité, l'ensemble des données depuis 1997 a été intégré dans le nouvel ERP. Tout cela en respectant budgets et délais.

Les bénéfices

- Confort d'utilisation et ergonomie
- L'aspect 'standard' de l'ERP qui permet d'envisager l'intégration d'autres solutions utiles
- Le professionnalisme de Cyborg, leur expertise dans l'implémentation de la solution et leur proximité, qui ont permis une mise en œuvre efficace et un support opérationnel.

Les clés de la réussite

- Une forte volonté d'évoluer vers une solution répondant parfaitement à nos besoins
- La collaboration positive des équipes de projet Stainless et Cyborg, afin de poser les bonnes questions et d'apporter les bonnes réponses.

Nouvelle Paie Sage, en réponse à vos attentes

La nouvelle Paie V14.01 de Sage offre des performances accrues et de nouvelles fonctionnalités, tout en permettant une évolution en phase avec les nouveautés légales.

Une nouvelle version de la Paie Sage a été lancée début avril. C'est une version riche d'évolutions légales et fonctionnelles. De nombreuses fonctionnalités très attendues de productivité y ont été intégrées pour vous permettre de gagner du temps lors des paramétrages et d'enrichir la qualité des données liées à chaque salarié. L'enrichissement du module de la formation séduira aussi ceux d'entre vous qui souhaitent gérer la totalité des problématiques de formation dans l'entreprise.

■ Evolutions légales et fonctionnelles

- Agrément de la DGI n° CS106.83002 pour l'année 2006 pour le Cerfa 2483 disponible dans le module de Gestion de la Formation
- Mise à jour de l'Attestation ASSEDIC et de la DUE
- Nouvelle constante de type 'Rubriques'
- Questions de type 'Salarié' et constantes de type 'Réponse'
- Nouveau champ 'Régularisation' en congés
- Nouvelles constantes individuelles 'Reste à prendre' sur les compteurs
- Initialisation du champ 'heures DIF acquises dans le mois' (en création de salariés)
- Améliorations DADS-U : contrôles sur changements de situation ; navigation facilitée ; accès plus rapide aux informations.

■ Télé-déclaration des DUCS-EDI

Il est désormais possible de télé-déclarer les Déclarations Unifiées de Cotisations Sociales (DUCS) aux Organismes de Protection Sociale : URSSAF, ASSEDIC GARP et Caisses de Retraite Complémentaire (AGIRC et ARRCO).

Les bénéfices de la dématérialisation :

- Simplicité : Tout est pris en charge dans les logiciels Sage
- Productivité : Sans ressaisie de données, sans impression papier, sans manipulation
- Réactivité : Remise de la déclaration le jour même
- Fiabilité : Horodatage, journalisation et état d'avancement pour chaque déclaration.

| Votre choix de gestion Votre besoin | Une solution d'intégration adaptée |
|---|---|
| Gérer le DIF sur tous les niveaux (RH, formation, établissement de bulletin) | ➡ Le Pack DIF : une offre promotionnelle d'acquisition des modules Gestion des Carrières et Gestion de la Formation |
| Gérer le DIF en terme d'acquisition, de communication (souhaits et informations obligatoires) | ➡ Le DIF Pilote : l'intégration de la gestion des souhaits dédiée au DIF dans le module d'exploitation des bulletins |
| Automatiser l'acquisition, gérer l'affichage du DIF sur les bulletins | ➡ La connexion au site Cyborg, la récupération de procédures de paramétrage et/ou l'intervention de l'un de nos consultants |

AVIS DE L'EXPERT



Estelle Verdier

*Chef de Projet
Paie-RH*

Cyborg

La gestion du DIF

■ Qu'est-ce que le DIF ?

Le Droit Individuel à la Formation est l'une des nouveautés instituées par la loi du 4 mai 2004 relative à la formation professionnelle.

Il s'exprime sous la forme d'un contingent annuel d'heures de formation que le salarié cumule. Il est accompagné d'une nouvelle réglementation que doit respecter l'employeur.

■ La Paie Sage gère-t-elle le DIF et dans quelles mesures ?

Oui, bien sûr. La vie du DIF est ponctuée de diverses étapes : l'acquisition, la prise, le suivi sans oublier l'allocation formation...

Elles impactent l'entreprise sur plusieurs niveaux organisationnels : exploitation des bulletins, suivi de l'activité, maîtrise des coûts et des finances, suivi de la formation et des carrières, etc.

Par conséquent, Sage a intégré le DIF à tous les modules et niveaux fonctionnels concernés.

■ Comment se passe la mise en place du DIF chez les clients ?

L'intégration du DIF chez nos clients est une étape gérée sereinement. Nous définissons ensemble les éléments de gestion du DIF à traiter sous la Paie Sage puis les intégrons. Outre la capacité fonctionnelle de la Paie Sage, le pôle Paie-RH de Cyborg a réalisé un paramétrage, disponible sur le site Cyborg.

Le centre de support **Systèmes et Réseaux**

Le rapprochement de Cyborg, d'Alpha-Technologies et de Teamlog Est a permis de réunir les savoir-faire liés aux infrastructures autour d'un centre de support unique, qui correspond à un réel besoin des entreprises ayant des impératifs de réactivité, d'optimisation et de sécurité en matière de systèmes d'information.

Ce centre de support client permet non seulement des prestations à distance de supervision des infrastructures informatiques, mais aussi la possibilité d'offrir à chaque client un service spécifique lié à son besoin tel que :

- Télé-assistance (hot line) système
- Télé-administration
- Visites préventives sur site
- Délais d'intervention sur site garantis
- Sauvegarde des données en ligne
- Infogérance de tout ou partie du système d'information (gestion de la sécurité de la messagerie, des serveurs...)

Les demandes des entreprises sont aujourd'hui de disposer de plus de support et de réactivité sur des technologies plus larges, avec une anticipation des problèmes, et ce, sur des bases contractuelles claires, forfaitaires ou à la demande.

La mutualisation des moyens techniques de Cyborg, d'Alpha-Technologies et de Teamlog Est permet d'élargir le périmètre technique et géographique, tout en assurant un niveau de service et de reporting basé sur les 'meilleures pratiques' des trois entités.

Si vous vous posez des questions sur ces différents sujets, contactez-nous ! Nous avons une réponse adaptée aux besoins et à la taille de votre entreprise.

Tél. : 0 820 321 341 - contact@cyborg.fr

TÉMOIGNAGE CLIENT

Le Groupe SODEGA est un ensemble de PME spécialisé dans le domaine de la sécurité-sureté. Ses clients sont en majorité les sièges sociaux d'entreprises, clientèle très exigeante qui attend en permanence des prestations de qualité.

Le Groupe SODEGA emploie 600 salariés en Ile-de-France, principalement à travers sa filiale DPSA qui offre des prestations de surveillance par agent en poste depuis 26 ans. Le siège dispose pour 40 utilisateurs de 5 serveurs et d'un système de gestion Sage Ligne 100 (Comptabilité, Gestion Commerciale, Paie, Immobilisations, États Comptables et Fiscaux...).

A travers un contrat multi-services, SODEGA nous a confié la gestion de son infrastructure et le support de son système de gestion :

- Accès au centre de support (infrastructure et support Sage)
- Maintenance d'un dossier technique de l'infrastructure
- Télé-assistance
- Mise à disposition de matériels de substitution en cas de panne
- Visites préventives
- Monitoring des serveurs
- Télé-surveillance des sauvegardes.

Sébastien Guiset, Responsable Administratif et Financier chez SODEGA, déclare : " afin de me concentrer sur mon métier de base, et étant donné que l'entreprise ne dispose pas de spécialiste couvrant l'ensemble de notre informatique, j'ai confié à un prestataire l'intégralité de la gestion de mon informatique et de mon système d'information. Ce prestataire est mon interlocuteur unique pour l'entretien et la gestion des systèmes, des sauvegardes, des applications informatiques du Service Administratif et même des périphériques tels que les micros-ordinateurs, vidéo-projecteurs, imprimantes,

Au delà du suivi technique c'est aussi le conseil que je trouve auprès de mes interlocuteurs. Pour un coût modéré et accessible à une PME, j'ai le service qui serait apporté à l'infrastructure d'une grande entreprise."



PARTENAIRE

Dans un souci de maintenir les équipes techniques à un niveau optimum afin de répondre au mieux aux problématiques de ses clients, le groupe Cyborg continue sa politique de formation et de certification de son personnel. Ces programmes permettent de tisser des liens privilégiés avec les principaux fournisseurs.

Après la certification HP Partenaire Privilège (plus haut niveau de certification partenaire), c'est avec Microsoft que le niveau partenaire GOLD a été obtenu pour les activités réseaux et systèmes ainsi que l'activité de gestion (Microsoft Dynamics NAV).



Noria Touenti, Partner Account Manager chez Microsoft, nous a guidés dans le cadre de l'obtention de cette certification :

" J'ai trouvé une complémentarité et un enthousiasme commun dans les équipes Cyborg, Alpha-Technologies et Teamlog Est qui ont permis de satisfaire rapidement aux critères de la certification".

Cyborg, des experts CRM au service de votre réussite

au-delà des méthodologies de projets classiques qui définissent les meilleures pratiques pour mener à bien un projet, une réflexion sur trois éléments clés est indispensable pour le bon choix de la solution et du fournisseur pour un projet CRM :

- Connaissance du métier de l'entreprise
- Capacité à fournir un service global
- Mode d'accès à la solution.

En tant que partenaire privilégié Sage au niveau des solutions de gestion et de CRM, Cyborg répond à ces trois éléments et bénéficie aujourd'hui d'une expérience inégalée sur l'implémentation des produits de la gamme Sage CRM Solutions :

- Act ! by Sage
- Sage CRM
- Sage CRM SalesLogix.



Cyborg est aujourd'hui en mesure de mettre en œuvre rapidement la solution adaptée et dimensionnée à vos besoins, par la connaissance des métiers de nos clients dans différents secteurs d'activité, et par la maîtrise de toutes les étapes du projet CRM.

Exemples de secteurs d'activité couverts par Cyborg CRM

- Agro-alimentaire
- Commerce de gros (fournitures et équipements, parfumerie et produits de beauté)
- Services
- Fabrication industrielle
- Import / Export
- Transports
- Concessionnaires automobiles

Découvrez toutes nos solutions sur www.cyborg-crm.com

- Gamme de solutions et couverture fonctionnelle
- Témoignages clients
- Livre blanc Sage sur le CRM à télécharger.

Une méthodologie adaptée

Les consultants CRM Cyborg démontrent leur expérience dans la qualification et le conseil afin d'apporter la solution et la méthodologie adaptées. Selon le périmètre et les besoins du projet, nous choisissons avec notre client la méthode qui convient : 'prêt à l'emploi' ou 'mode projet'. Nous adaptons ce processus de gestion de projet en fonction du contexte du client.

Le suivi de projet est l'élément essentiel qui garantit la réussite. Ce suivi est organisé autour de comités de pilotage périodiques : toutes les semaines, tous les 15 jours ou tous les mois. Lors de ces réunions d'échange, le chef de projet Cyborg présente l'état d'avancement du projet, les corrections ou modifications demandées par le client, confirme le planning et les interventions à venir. Notre client est invité à nous faire ses remontées suite à des tests ou des formations.

Le processus d'accompagnement consiste pour le chef de projet Cyborg à suivre notre client (au travers des différents services utilisateurs : commercial, marketing, service client, direction commerciale et générale) dans son travail quotidien. L'objectif est de s'assurer que chaque utilisateur a bien pris en main son outil de CRM, de faire des petits rappels de formation, de recenser des demandes supplémentaires pour perfectionner l'application.

TÉMOIGNAGE CLIENT



Dominique Morvan

Directeur Général
Internet Fr



Mise en œuvre et utilisation de la solution Sage CRM SalesLogix

ans le cadre d'une recherche d'un nouveau partenaire pour maintenir notre applicatif CRM SalesLogix de Sage mis en place courant 2002, nous avons rencontré les équipes commerciales de Cyborg en juin 2004, à l'occasion d'un événement marketing sur le thème de la CRM.

L'approche et la méthodologie de Cyborg nous ont naturellement conduits à nous rencontrer très rapidement, de manière plus formelle, notamment pour poser clairement nos objectifs et écouter les réponses formulées par l'intégrateur.

Objectifs : que notre CRM soit adapté à l'évolution de Internet Fr et que le nouveau partenaire soit un allié sûr pour accompagner nos utilisateurs au quotidien.

La maquette proposée et l'expertise de Cyborg nous a confortés dans notre choix de leur confier le maintien de SalesLogix, et plus encore !

En effet, nous sommes également équipés des solutions logicielles Sage en Ligne 100 pour la Gestion Comptable & Financière, la Gestion Commerciale et la Paie-GRH. Cyborg est donc devenu notre unique interlocuteur sur notre système d'information commercial et financier.

Vous pouvez lire le témoignage d'Internet Fr en entier sur www.cyborg-crm.com, rubrique Témoignages.