

Toulouse, le 28 février 2011

Netwave lance une version CMS de sa plate forme e-commerce WebSAles

Netwave renforce sa présence sur le secteur du e-business en proposant aux sites de contenus une version CMS de son progiciel WebSAles

WebSAles, progiciel d'e-commerce Management de Netwave, est désormais disponible en version pur CMS. Développée pour répondre à la demande des partenaires Web Agency de Netwave (WIP pour WebSAles Integrator Partner), cette version est destinée au déploiement de sites de contenus.

La version CMS de WebSAles permet ainsi aux web agencies de :

- Faciliter la prise en main du logiciel et limiter les intégrations spécifiques liées aux solutions open source
- Eviter les complications liées aux upgrades de version en open source
- De réduire le turn-over trop important et la raréfaction de développeurs qualifiés
- Optimiser leur productivité en divisant par deux les budgets d'intégration Front Office et de réduire les coûts d'acquisition de compétences (3 jours de formation suffisent pour s'approprier la technique d'intégration WebSAles CMS).

Une version allégée des fonctionnalités transactionnelles

WebSAles CMS présente les mêmes fonctionnalités que celles qui font la réussite de WebSAles. Il permet ainsi de gérer intégralement un site de contenu (site vitrine, site institutionnel ou site éditorial) tout en bénéficiant de l'ensemble des avantages techniques et fonctionnels de WebSAles.

Seules les fonctionnalités transactionnelles et commerciales (commande et paiement en ligne, livraison, taxes applicables en matière de vente, etc.) sont désactivées par la mise en place d'un verrou logiciel. Cependant, cette fonctionnalité peut être réactivée à tout moment par un simple paramétrage à distance. Cette spécificité constitue un réel avantage pour les clients qui souhaiteraient développer à terme une activité de vente en ligne sans changer de plateforme.

WebSAles CMS suivra les mêmes évolutions et suivra le même versionning que WebSAles profitant ainsi de tous ses développements.

Un modèle économique simple et accessible

WebSAles CMS sera accessible via le réseau WIP de Netwave et ne fera l'objet d'aucune commercialisation directe.

"La volonté de Netwave est de faciliter le développement de ses partenaires à travers cette version CMS", confirme Florent Jaouali, Directeur Activité E-Commerce Netwave. "Elle se concrétise à la fois dans son acquisition en mode SaaS et dans sa tarification. Le développement de la solution en mode SaaS libère ainsi les WIP de la gestion des problématiques d'hébergement tout en proposant un accès très simple au droit d'usage."

Disponible à partir de 300€, la licence WebSAles CMS revient au maximum à 3 000€ par an. Ces tarifs incluent l'utilisation et l'accès à la documentation en ligne de l'application. Le support-client est assuré par les WIP dans le cadre de leurs relations économiques avec leurs clients et la maintenance éditeur est accessible selon un modèle "au ticket".

WebSAles CMS : double accélérateur de développement

Pour ses partenaires, comme pour Netwave, WebSAles CMS est une excellente opportunité de développement. La solution est un levier supplémentaire conçu pour aider les partenaires à étendre le nombre de sites déployés sous bannière WebSAles tout en restant extrêmement compétitifs en termes de coûts de déploiement / intégration.

"Le lancement de WebSAles CMS montre la capacité de Netwave à répondre aux demandes de nos partenaires dont l'attente était forte sur ce terrain. L'exclusivité qui leur est conférée démontre notre volonté de réussir ensemble" explique Henri Marty, Directeur Général de Netwave. "WebSAles CMS leur permet de profiter des performances de la technologie WebSAles et nous permet de bénéficier rapidement d'une diffusion plus importante."

Ces deux versions de WebSAles (e-commerce et CMS) renforcent la présence de Netwave sur le secteur du e-business. Pour s'affirmer sur son marché, l'entreprise dispose d'atouts conséquents qui tiennent notamment à l'expérience de ses équipes sur le terrain du e-business, à la performance de sa gamme de solutions et à une puissante culture d'innovation.

A propos de Netwave

Avec 45 collaborateurs, un chiffre d'affaires prévisionnel 2010 de 4M€ et un portefeuille de 50 clients VAD, E-business et Vente Directe, Netwave se positionne clairement comme l'un des acteurs significatifs du secteur. Netwave est présent, que ce soit en B to B ou B to C dans les secteurs de l'habillement, l'alimentaire, le bien être et la santé, les vins et spiritueux, l'édition, les loisirs, la bijouterie / horlogerie, le bricolage, l'équipement de bureau...