

Lyon, le 19 octobre 2018

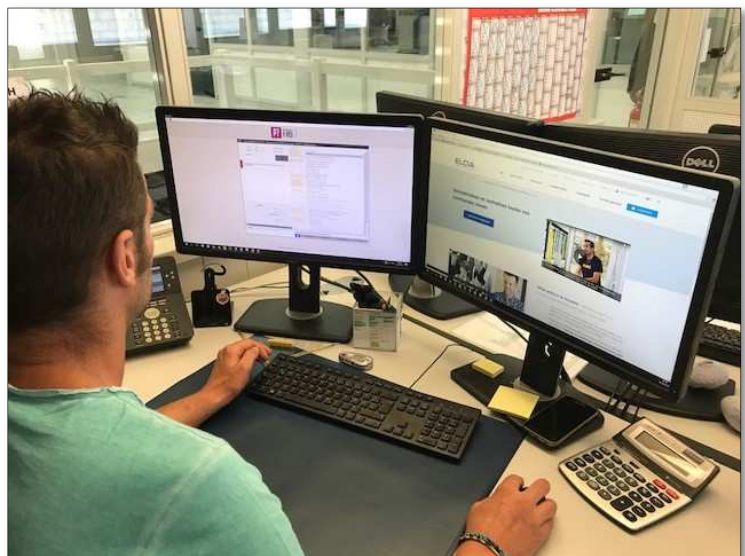
## **EHRET choisit ELCIA pour mettre en place l'EDI auprès de ses clients**

N°1 européen de la fabrication de volets en aluminium, l'industriel allemand EHRET s'allie avec le Groupe ELCIA pour proposer la solution EDI à ses clients français. Lancement en septembre 2018 avec plusieurs objectifs : gagner du temps, éliminer la ressaisie manuelle des bons de commande et les risques d'erreurs, et optimiser le service apporté à ses clients.

### **L'EDI pour le passage de commandes dématérialisé**

L'EDI (Echange de Données Informatisé) répond à l'un des enjeux majeurs des industriels de la Menuiserie, du Store et de la Fermeture : **le traitement des commandes clients**. Chaque jour, ces derniers reçoivent des commandes provenant de canaux divers (e-mail, fax, papier), nécessitant ressaisie manuelle, entraînant perte de temps, risques d'erreurs, allers-retours pour complément d'informations et augmentant ainsi les coûts cachés d'une commande.

Le principe de l'EDI est simple : l'industriel reçoit les commandes passées par ses clients directement dans son outil de fabrication (ERP). En quelques clics, ses équipes ADV valident la commande et lancent la production.



Les bénéfices pour l'industriel sont immédiats : en supprimant la ressaisie manuelle des commandes, ses équipes internes (ADV, commerciaux) gagnent en temps, en efficacité et en traçabilité. Un **gain de temps** leur permettant de se concentrer sur d'autres tâches à valeur ajoutée comme l'optimisation de l'efficacité commerciale et le développement des ventes. Une plus grande disponibilité peut être consacrée aux clients, avec du temps supplémentaire pour le conseil et l'entretien de leur satisfaction. Levier de productivité clé pour leur entreprise, l'EDI leur permet également de réaliser des économies importantes sur les coûts cachés.

Des bénéfices aussi du côté de ses clients revendeurs puisque l'EDI s'intègre facilement à leurs habitudes de travail. Une fois leurs produits configurés, ces derniers passent commande auprès de leur fournisseur facilement et rapidement, directement depuis leur logiciel de chiffrage comme ProDevis, sans avoir à recourir à une autre solution. De plus, ils n'ont plus à remplir de bon de commande papier, long et complexe. Des **contraintes en moins** pour eux au moment de passer leurs commandes.

Pour en savoir plus sur l'EDI : [www.elcia.com/edi](http://www.elcia.com/edi)



## Entretien avec EHRET : « fiers d'être le premier fabricant spécialisé sur le volet battant aluminium à proposer l'EDI à ses clients »

### Pourquoi avoir décidé de mettre en place l'EDI auprès de vos clients ?



Rémy POUTOT, Chef des ventes France Sud - EHRET :

« L'objectif d'EHRET est d'être le plus disponible possible pour ses clients. Nous proposons des produits très techniques, sur-mesure avec certaines spécificités : nos clients doivent être à l'aise avec, au même titre que nos commerciaux. Et pour cela, nous devons leur apporter le maximum d'assistance. Nous ne pouvons donc pas perdre de temps avec des tâches qui peuvent être clairement automatisées, à l'image d'un bon de commande. L'EDI nous permet de gagner du temps et de la disponibilité pour nos clients. Un gain de temps pour nous mais aussi pour eux. Nous souhaitons que nos clients utilisant notre Bibliothèque ProDevis puissent

nous passer **90% de leurs commandes via l'EDI.** »

Paul BALZLI, Chef Administration des Ventes - EHRET

« Chaque année, ce sont entre 2 200 et 2 500 commandes qui sont traitées individuellement par nos dix techniciens. Une commande peut aussi bien être traitée en 20 minutes qu'en une demi-journée, suivant la complexité (configurations, options, coloris). Nous avons effectué les premiers tests de l'EDI chez certains de nos clients, et nous sommes entre **10 et 15 minutes pour traiter la commande.** On constate facilement un réel gain de temps qui permet aux personnes de l'Administration des Ventes de s'atteler à d'autres tâches à valeur ajoutée. »



### Pourquoi avoir choisi le Groupe ELCIA ?

Rémy POUTOT, Chef des ventes France Sud - EHRET

« Concernant notre marché français, la quasi-totalité de nos clients installateurs revendeurs sont équipés de logiciel de chiffrage et une majorité utilisent déjà ProDevis, c'était donc logique et naturel de se rapprocher d'ELCIA. D'autant plus que nous avons déjà mené plusieurs projets en commun, cela fait des années que nos deux équipes se côtoient. Nous fonctionnons dans une relation de confiance. La dynamique et l'image de marque du Groupe ELCIA nous ont également conforté dans notre choix. D'autant plus que nous sommes deux leaders souhaitant proposer de nouvelles solutions qui sortent de l'ordinaire. ELCIA nous a proposé l'EDI, une solution fiable, et surtout déjà prête. Aujourd'hui, nous sommes fiers de dire qu'EHRET est le premier fabricant spécialisé sur le volet battant aluminium à proposer l'EDI. »

### Comment s'est déroulé le déploiement de l'EDI ?

Rémy POUTOT, Chef des ventes France Sud - EHRET

« L'intégration a nécessité quelques mois de collaboration entre les équipes ELCIA et nos informaticiens présents sur notre site de Mahlberg ainsi que deux personnes dédiées ADV, qui sont concernées par l'EDI et qui sont aujourd'hui référentes pour l'ensemble des équipes ADV et commerciales. Nous avons ensuite équipé tous nos commerciaux de ProDevis pour qu'ils soient en

capacité de faire des démonstrations de passage de commande à nos clients. Nous avons ciblé des clients tests pour qu'ils puissent se familiariser avec l'EDI. C'était une première étape importante. La seconde étape a lieu dès cet automne 2018. EHRET est exposant sur les salons Artibat et Equipbaie : nous allons équiper notre stand d'un corner dédié à des démonstrations en partenariat avec ELCIA. Tout cela sera accompagné d'une communication dédiée au travers de flyers, d'e-mailings ou encore lors de conventions avec nos clients. »

## S'il fallait résumer l'EDI et ses bénéfices en quelques mots ?

« **Rapidité et simplification.** Rapidité parce qu'en quelques clics, la commande client arrive directement dans notre système. Simplification parce qu'on nous reproche souvent d'avoir des bons de commande compliqués. Avec l'EDI, nous passons sur un système de formulaires assez simples, que nos clients ont l'habitude de pratiquer quelles que soient les gammes de produits. Ils auront moins de difficulté à remplir ce formulaire et pourront dire adieu à la multitude de feuilles. Nous resterons bien-sûr intraitables sur les informations dont nous avons besoin. Nos produits sont sur-mesure, donc automatiquement il y a des données qui sont très spécifiques à notre métier. Mais les bénéfices sont concrets pour nos clients comme pour nous. »

---

### VOS CONTACTS PRESSE :

**Benjamin PENNET**

Chargé de communication &  
Relations Presse  
[bpennet@elcia.com](mailto:bpennet@elcia.com)

**Nicolas MARITAN**

Directeur Marketing &  
Communication  
[nmaritan@elcia.com](mailto:nmaritan@elcia.com)



## À propos d'EHRET

Créé en 1968, EHRET est le numéro 1 européen de la fabrication de volets en aluminium. Fort d'une expérience de plus de 50 ans, le fabricant produit des systèmes de protection contre le soleil et les intempéries en aluminium.

### EHRET en chiffres :

**390** employés

**1 500** volets produits chaque jour

**53 000** m<sup>2</sup> de surface de production

**3** unités de laquage (couleurs, décors et accessoires)

**2** sites de production : Mahlberg et Ettenheim dans le sud-ouest de l'Allemagne

Plus d'informations sur [www.ehret.com/fr](http://www.ehret.com/fr)

## À propos d'ELCIA

ELCIA est le leader français des solutions et logiciels spécialisés pour le marché « Menuiserie, Store et Fermeture ».

Il y a 19 ans, en lançant ProDevis, nous avons été les premiers à proposer une solution de chiffrage Menuiserie pour simplifier la création de devis et offrir un gain de temps considérable à tous les menuisiers.

Depuis, notre offre s'est considérablement enrichie pour répondre à l'évolution des usages. Nos solutions sont adaptées à toutes les tailles d'entreprises et répondent à de nombreuses problématiques de leur quotidien : configuration de produit, chiffrage, devis, gestion commerciale, dématérialisation des commandes, gestion de la production et des usines.

Des solutions, un objectif commun : optimiser les échanges entre les industriels et leurs réseaux de vente (artisans, installateurs, négoce), et apporter à l'ensemble de la profession gain de temps et fiabilité sur l'ensemble de la chaîne de valeur.

ELCIA est un Groupe, composé de trois entités : ELCIA à Brignais (près de Lyon), sa filiale ISIA à Tarbes et son partenaire RAMASOFT (Belgique) par le biais de sa récente prise de participation minoritaire. Un Groupe en plein développement, sans pour autant perdre ce qui fait sa force : le Service Clients, assuré par ses 150 collaborateurs.

### ELCIA en chiffres :

**19** ans d'expérience

**19 000** utilisateurs

**500** industriels partenaires

**1 500** tarifs référencés

**15,4** M€ de CA (10,7 M€ pour ELCIA, 4,7 M€ pour ISIA)

**20%** de croissance chaque année

**150** collaborateurs

Plus d'informations sur [www.elcia.com](http://www.elcia.com)

