

*Merci d'utiliser uniquement les visuels joints pour illustrer vos articles*

**A Lyon, le 20 mars 2023**

## **ELCIA expose sur le salon BAU 2023 Stand C5-530**

Du 17 au 22 avril, c'est sur BAU que ça se passe pour ELCIA. Avec un objectif : accompagner les fabricants européens qui souhaitent faciliter le chiffrage de leurs clients revendeurs !



*Quelques mois après le salon FENSTERBAU, les équipes ELCIA et AlloTools remettent le cap sur l'Allemagne pour exposer sur BAU*

### **3 questions à :**

**Johannes SALM (Business Développeur Allemagne) et  
Camille DENANS (Chargée de développement international)**

### **Dans quel état d'esprit êtes-vous à quelques jours d'exposer sur BAU ?**

Johannes SALM : « Nous sommes gonflés à bloc ! **Notre stratégie de développement européen a récemment été couronnée d'un 1<sup>er</sup> succès** avec DuoTherm (fabricant allemand de volets roulants - Groupe STELLA) qui nous a fait confiance pour l'accompagner sur le marché allemand ! Nous avons intégré leur offre dans MyPricer et leurs premiers clients revendeurs ont été convaincus par la facilité et la rapidité de chiffrage de notre solution. C'est le 1<sup>er</sup> projet 100% allemand réalisé par notre équipe germanophone. Les retours sur la collaboration entre les équipes DuoTherm et ELCIA sont très bons. Toute l'équipe International d'ELCIA est dédiée à ce projet. L'humain et l'accompagnement font la force d'ELCIA sur le marché français, on



compte bien faire de même pour l'Allemagne ! Nous allons donc sur BAU avec l'envie de montrer ce qu'on est capable de faire !

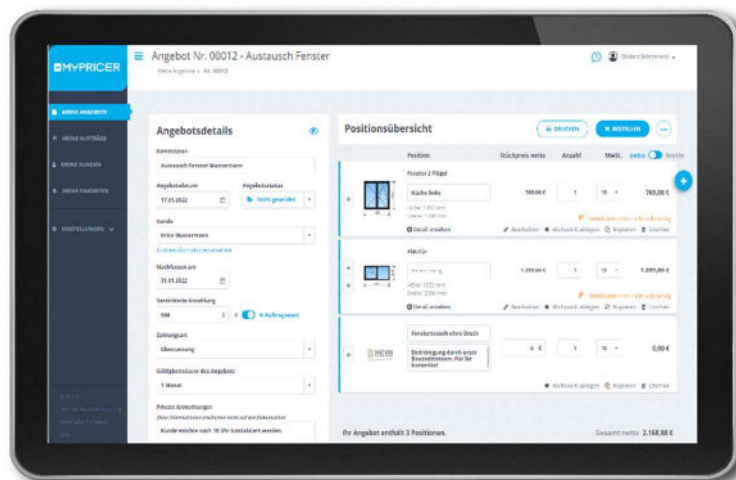
## Votre solution de chiffrage en ligne MyPricer sera une nouvelle fois à l'honneur ?

Johannes SALM : « Exactement ! **MyPricer répond à un vrai besoin sur le marché européen.** Les équipes commerciales et ADV des fabricants consacrent beaucoup de temps à répondre aux demandes de devis de leurs clients revendeurs. Une partie importante de ces demandes concerne des devis standards, sur lesquels ils n'ont aucune valeur ajoutée. Leurs clients revendeurs pourraient très bien les réaliser seuls. En équipant son revendeur de MyPricer, l'industriel le rend autonome dans son chiffrage et ses équipes gagnent du temps en se déchargeant de toutes ces demandes chronophages. »

## Il y a quelques mois, ELCIA et SOMFY annonçaient leur nouveau partenariat, avec au cœur de cette union : l'accompagnement d'ELCIA sur le marché allemand. On imagine que ce salon BAU est aussi le fruit d'un travail en commun ?

Camille DENANS : « Nous travaillons avec les équipes SOMFY pour faire les choses dans le bon ordre. Nous nous appuyons sur leur expertise : ils sont implantés en Allemagne depuis 1969, ils connaissent parfaitement la culture allemande. Leurs conseils vont nous permettre de faire encore plus prendre conscience au marché allemand de la valeur ajoutée que MyPricer peut leur apporter !

**Je suis donc partie vivre 6 mois en Allemagne pour travailler dans les locaux de SOMFY et m'imprégner du marché.** J'ai accompagné leurs commerciaux pour rencontrer leurs clients revendeurs, leur présenter ELCIA et MyPricer. Leurs retours nous ont permis de valider notre ressenti : ils trouvent notre solution simple, orientée vente et idéale pour faire des devis rapidement, ce que les logiciels techniques fournis par chacun de leurs fabricants ne leur permettent pas forcément. Avec MyPricer, un seul logiciel leur suffit pour travailler. Nous apportons une réponse à leur besoin de simplicité et d'efficacité !



**MYPRICER.**

