

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

**« Salon R+T 2018 : un premier pas
vers l'international pour ELCIA »**

Retrouvez ELCIA Hall 9 – Stand A51



ELCIA, un Groupe en pleine croissance

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'entreprise 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 récent partenaire technologique RAMASOFT (Belgique). Un Groupe en plein développement, sans pour autant perdre ce qui fait sa force : le Service Clients, assuré par ses 150 collaborateurs.

Salon R+T 2018 : un premier pas vers l'international pour le Groupe

Du 23 février au 3 mars, ELCIA prend l'accent allemand à l'occasion de sa première participation au salon R+T. Une première participation qui rime avec découverte d'un nouveau marché et qui résonne comme une étape essentielle dans l'ambition internationale du Groupe ELCIA : **devenir n°1 en Europe d'ici 2025**.

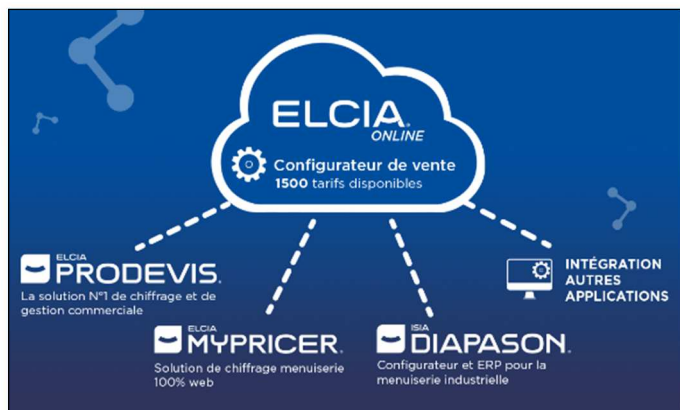
« Nous avons préparé ce salon avec trois objectifs, souligne Edouard CATRICE, Directeur Général du Groupe ELCIA. Dans un premier temps, nous souhaitons appréhender le marché allemand et comprendre les besoins des menuisiers. Second objectif : rencontrer d'éventuels partenaires, d'autres éditeurs de logiciel ou intégrateurs qui pourraient distribuer nos solutions. Enfin, notre volonté est de mieux accompagner nos clients industriels français qui souhaitent utiliser nos solutions pour se développer en Allemagne. »

Retrouvez ELCIA Hall 9 - stand A51



Trois nouveautés présentées sur le salon

Les solutions de chiffrage



Référence du secteur depuis 19 ans, utilisé par plus de 19 000 menuisiers pour la création de devis et le passage de commandes, le Configurateur ELCIA a été redéveloppé pour en faire une solution plus globale, full Web.

Il repose un socle technologique développé en interne : ELCIA OnLine. Une infrastructure Cloud, modulaire et multi-tenant.

De nouvelles solutions s'offrent ainsi aux industriels pour diffuser encore plus facilement et plus largement leurs tarifs à leurs clients, et leur permettre de chiffrer rapidement leurs produits.

#1 Le Configurateur de vente Web ELCIA, en marque blanche

Première solution offerte aux industriels : intégrer le Configurateur de vente ELCIA directement dans les applications, que lui et ses clients utilisent au quotidien : son CRM, son ERP, son Intranet, son site Web ou encore les bornes de son showroom.

« Cela offre une grande flexibilité à nos clients qui peuvent donc adapter nos technologies à leurs propres process internes et à leur environnement technologique existant, explique Nicolas MARITAN, Directeur Marketing & Communication du Groupe ELCIA. Des kits de développement autour de nos Web services et API sont à disposition pour assurer un déploiement rapide. »

Guidés tout au long de leur chiffrage par le Configurateur, ses équipes internes, ses clients revendeurs et artisans gagnent en autonomie et passent leurs commandes sans erreur.

Autre avantage, chaque industriel ne gère plus qu'une seule et unique base tarifaire (intégrant ses données techniques et commerciales). Chaque mise à jour est ainsi diffusée instantanément et simultanément auprès de tous ses clients, sur l'ensemble de ses canaux de vente.



#2 MyPricer, l'application de vente Web « clé en main » disponible en 5 langues

Seconde solution offerte aux industriels : diffuser une application de chiffrage full web, clef en main, à tous ses clients non équipés de logiciel de chiffrage.

Interfacé avec le Configurateur Web ELCIA, l'application MyPricer est directement opérationnelle, ne nécessitant aucun développement ni hébergement (assuré via ELCIA OnLine) pour l'industriel.

Simple d'utilisation, intuitif et accessible depuis n'importe quel terminal avec une simple connexion Internet, MyPricer permet à leurs clients de devenir totalement autonomes et efficaces. En plus de recevoir des commandes claires et précises dans un format dématérialisé, l'industriel bénéficie d'un formidable outil de conquête et de fidélisation clients.



À l'occasion du salon R+T 2018, MyPricer prend une dimension supplémentaire. Français, anglais, allemand, néerlandais, polonais : l'application devient multilingue ! Un atout supplémentaire pour chaque industriel souhaitant s'ouvrir au marché international.

Simplifier la réception des commandes

#3 L'EDI pour le passage de commandes dématérialisé

Chaque jour, les industriels reçoivent des commandes sous différents formats, provenant de canaux divers (e-mail, fax, papier) : un travail fastidieux, nécessitant bien souvent une ressaisie manuelle, entraînant perte de temps et augmentant les risques d'erreur.

En optant pour l'EDI (Echange de Données Informatisé), l'industriel reçoit les commandes passées par ses clients directement dans son ERP (Diapason ou tout autre ERP/GPAO) ou son outil de fabrication. En utilisant le Configurateur Web ELCIA, que ce soit en marque blanche ou au travers de MyPricer, il est possible d'envoyer tous les éléments de la commande au format XML pour qu'ils puissent être réceptionnés et interprétés par l'ERP.

L'industriel dit ainsi adieu au format papier, à la ressaisie manuelle de ses commandes, aux risques d'erreur et aux coûts cachés. Grâce à l'EDI, chaque industriel gagne en temps, en efficacité et en traçabilité. Des bénéfices permettant à ses équipes de se concentrer sur des tâches à valeur ajoutée, sur le développement de son efficacité commerciale ou encore sur l'entretien de la Relation Clients.



ELCIA en chiffres :

19 ans d'expérience

19 000 utilisateurs

480 industriels partenaires

1 450 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

VOS CONTACTS PRESSE :

Benjamin PENNET

Chargé de communication &
Relations Presse
bpennet@elcia.com

Nicolas MARITAN

Directeur Marketing &
Communication
nmaritan@elcia.com

