

TÉMOIGNAGE CLIENT

ELCIA choisit Sage X3 pour simplifier la facturation des bonnements

Éditeur de logiciels verticaux, ELCIA peut ainsi gérer un grand volume de factures mensuelles et en piloter automatiquement le prélèvement



Avec son produit ProDevis, ELCIA est aujourd'hui reconnu comme l'éditeur de référence des logiciels dédiés au chiffrage et à la gestion commerciale dans le contexte de la vente et de la pose de fenêtres, de portes et d'équipements de protection solaire. L'entreprise a choisi Sage Business Cloud X3 pour l'ouverture de la plateforme à l'intégration de solutions métiers et pour son évolutivité.

ELCIA a trouvé en GFI Informatique un partenaire apte à tirer parti de cette ouverture pour customiser la plateforme en fonction des besoins particuliers de l'entreprise.

Sage X3 donne la possibilité à ELCIA de transformer son modèle économique. L'éditeur propose désormais à ses clients un abonnement mensuel en lieu et place d'une licence annuelle.

Points clés du projet

- Fiabilité
- Ouverture
- Évolutivité

Entreprise
ELCIA

Localisation
Lyon, France

Secteur d'activité
Technologie & édition de logiciels

Solution
Sage X3

Partenaire Sage
GFI Informatique

ELCIA.

Sage



Changer de modèle économique

Issu d'une famille de menuisiers, Franck Couturieux crée ELCIA en 1999 avec le projet de proposer une solution verticale adaptée, jusqu'alors absente de ce secteur d'activité du bâtiment.

Le succès de ProDevis, le produit phare de ELCIA, est construit sur deux grands atouts :

- Intégrer un configurateur de vente, indispensable pour simplifier la création de devis de produits sur mesure.
- Inclure dans ce configurateur l'ensemble des catalogues de produits et les politiques tarifaires de plus de 500 industriels français et européens.

ELCIA emploie 150 personnes, dont la moitié en relation avec les clients, 25 en R&D et 25 autres au service référencement des catalogues des fournisseurs.

L'éditeur lyonnais compte 5 500 clients, soit près d'un installateur de menuiseries, de stores et de fermetures sur deux.

L'ambition d'ELCIA pour les 5 ans à venir est le développement international.

Arrivé en 2002 chez ELCIA, Édouard Catrice forme avec Franck Couturieux le binôme de direction d'ELCIA. Édouard occupe le poste de Directeur Général tandis que Franck est le Président d'ELCIA.

Si ProDevis est pour l'essentiel accessible en mode "licence" seulement, ELCIA commercialise depuis 3 ans des solutions en version SaaS de son logiciel. « Anticipant cette évolution, nous avons décidé dès 2013 de convertir nos clients à l'abonnement. Ce changement de modèle économique induit des petites factures mensuelles et nécessite le pilotage du prélèvement automatique. »

Rechercher un ERP pour accompagner la transformation

Or, traiter avec fiabilité plus de 5 000 factures par mois d'un petit montant et en piloter le prélèvement automatique nécessite un savoir-faire digital très particulier, qui n'est pas dans le cœur fonctionnel des solutions développées par ELCIA. « Nous ne pouvions plus travailler avec nos propres solutions et avons décidé de rechercher un ERP auprès d'un autre éditeur. » La lecture d'un témoignage client est l'occasion pour Édouard Catrice de découvrir que Sage X3 pouvait répondre à son cahier des charges.

« Nous avons focalisé notre exigence sur deux facteurs :

- Piloter la gestion des abonnements.
- Présenter suffisamment d'ouverture pour inter-opérer avec nos applications métiers : gestion des licences, gestion du parc clients et gestion des accès à la base de données "références fournisseurs". »



Optimiser 100 % de la chaîne de valeur

L'objectif final pour ELCIA est de pouvoir piloter 100 % de la chaîne de valeur via une interface unique. Objectif qu'Édouard Catrice résume ainsi. « J'offre sur mon site marchand à l'installateur la possibilité de s'abonner en ligne à notre logiciel. Il commande le nombre de licences sur le site et il est facturé chaque mois en fonction de ce qu'il a choisi. Il nous faut aujourd'hui encore recourir à plusieurs applications non encore interfacées pour traiter l'ensemble des étapes du parcours client. »

ELCIA a convenu avec GFI Informatique de scinder le projet en deux phases :

- L'intégration du périmètre gestion commerciale et finances.
- L'intégration de la gestion des ressources et de l'interfaçage avec les outils maison.

La synchronisation du fichier clients a fait partie de la première phase, pour disposer au plus vite d'un maximum de productivité. Il y a chez ELCIA 70 utilisateurs de Sage X3, répartis entre les fonctions de relation client et la fonction finance. « Les utilisateurs plébiscitent la facilité de navigation et les possibilités de personnalisation. Pour ma part, je suis tout simplement satisfait de notre choix : Sage X3 fait le job. Nous avons gagné de la productivité dans la plupart des usages et atteint notre objectif de pouvoir accompagner la transition vers le modèle abonnement. »

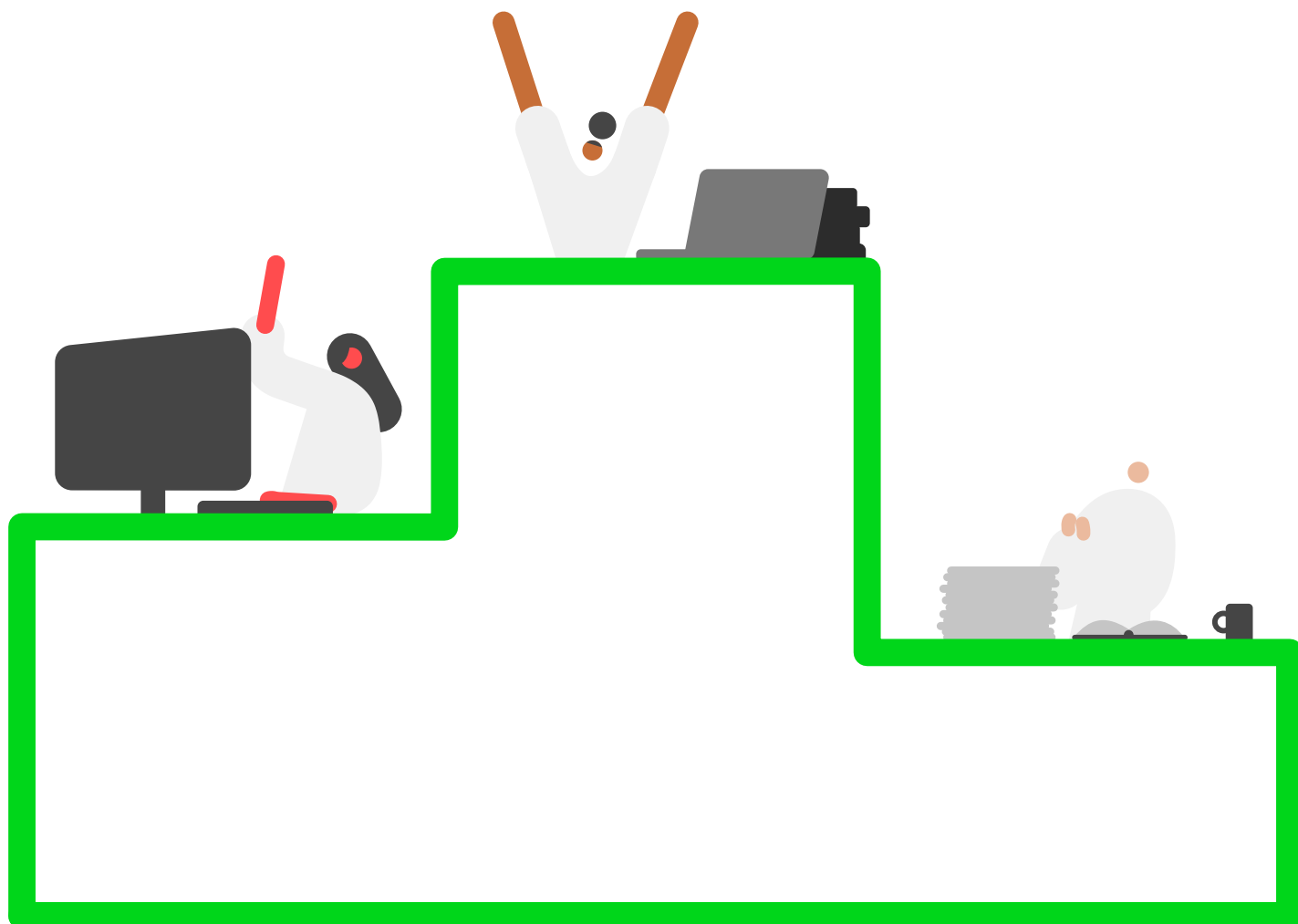
S'appuyer sur des partenaires impliqués

Édouard Catrice tient à souligner le rôle de l'implication des acteurs dans la réussite du projet. « GFI Informatique, qui maîtrisait évidemment parfaitement les aspects logiciels de notre futur outil, a pris le temps de bien s'approprier les spécificités de notre activité et du contexte dans lequel évoluent nos clients. Leurs experts nous ont accompagnés de manière à toujours prendre en compte, avec Sage, nos enjeux majeurs. Tout en respectant le planning et le budget dédié au projet.

En tant qu'éditeur de logiciels employant 25 personnes en recherche & développement, le regard qu'ELCIA porte sur Sage X3 a naturellement une acuité particulière. « Derrière des exigences très fonctionnelles nécessaires à court terme, l'ouverture était vraiment le cœur de notre demande. Je dois reconnaître que Sage X3 est véritablement conçu pour pouvoir être intégré par des tiers. Le cahier à usage de nos développeurs nous rend totalement autonomes pour apporter des personnalisations à la marge.

ELCIA s'appuie sur GFI Informatique pour accompagner sa transformation digitale. « Nous comptons sur GFI Informatique pour mettre à notre disposition des briques "clés en mains" sur certaines applications qu'il serait inutile de développer en interne. »

Édouard Catrice tient à mettre en avant un deuxième facteur clé de succès. « Nous avons fait le choix, de notre côté, d'un directeur de projet unique, en la personne de Sylvain Jacquelin. Détaché pour 50 % de sa mission sur l'intégration de Sage X3, Sylvain a été l'interlocuteur de GFI Informatique avec beaucoup de solidité. Sylvain est bien sûr en charge d'assurer la réussite de la deuxième phase. »



« Avec un cœur développé par Sage, une surcouche conçue par GFI Informatique et des briques ajoutées par la suite, l'ouverture de la plateforme répond à notre besoin. »

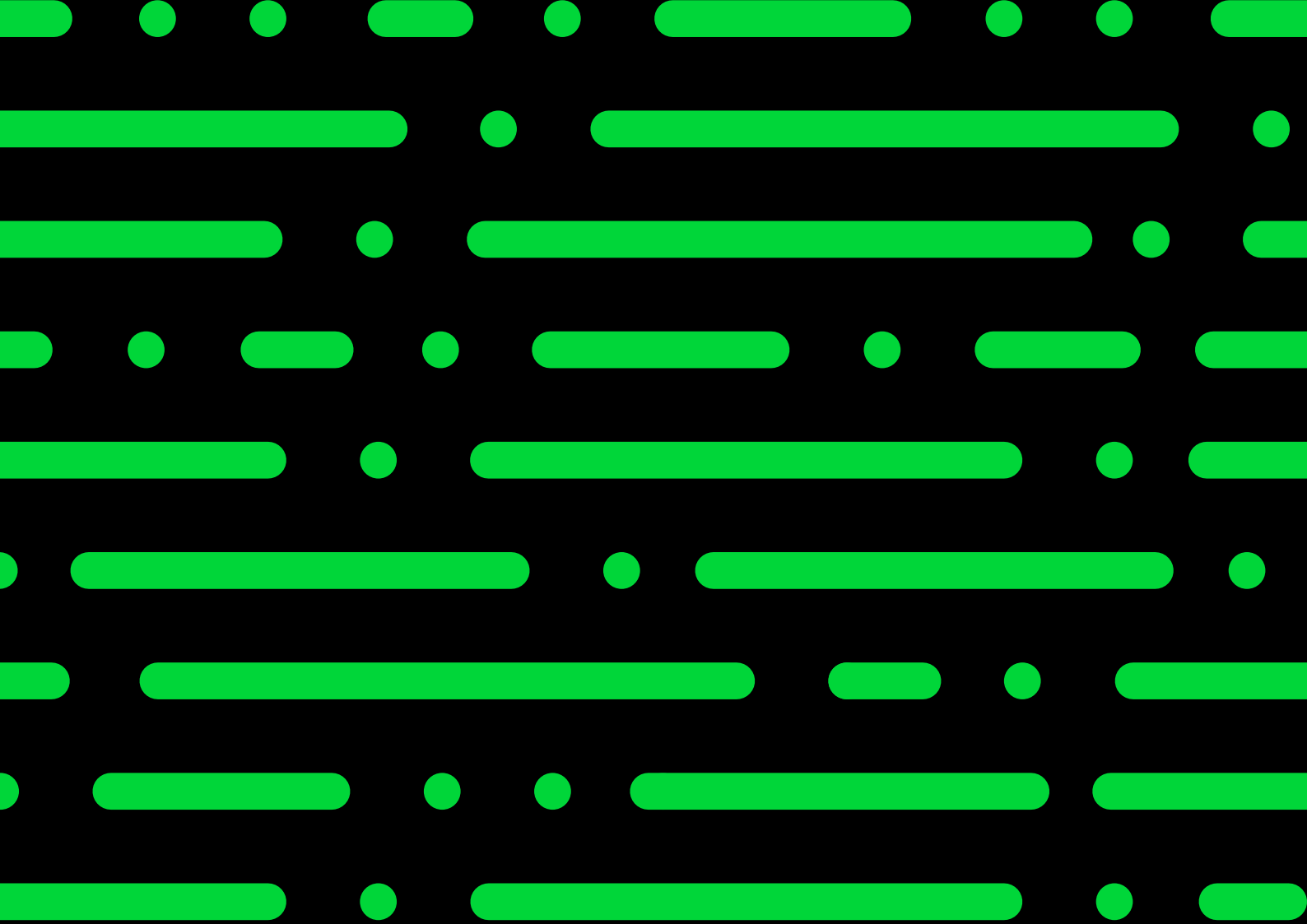
Édouard Catrice

Directeur Général, ELCIA

Bénéficier d'une proximité avec un éditeur localisé en France

Édouard Catrice est éditeur de logiciels et sait de quoi il parle. « Nous avons avant même notre choix une bonne image de Sage sur la partie finances et paie. À l'occasion de la mise en place du premier lot du projet Sage X3 et de ces trois premières années de collaboration, nous avons appris à apprécier la proximité de Sage. Nous avons notamment apprécié le fait de pouvoir faire valoir – et faire entendre – notre position au moment où nos licences sont devenues nominatives. La disponibilité de l'éditeur, le fait que les décideurs soient en France, ont été très importants pour nous.

ELCIA compte poursuivre son développement avec Sage et Sage X3. « Si nous avons fait le choix de Sage, ce n'est pas pour ce que nous avons réalisé et obtenu. C'est pour ce que nous allons faire. Notre choix prend son sens dans l'ouverture de la plateforme Sage X3 et la possibilité qui s'offre à nous de l'interface à nos extranets pour optimiser le parcours de nos clients. »



Sage

© 2022 The Sage Group plc or its licensors. Sage, Sage logos, Sage product and service names mentioned herein are the trademarks of The Sage Group plc or its licensors. All other trademarks are the property of their respective owners.