

Contacts Presse

Agence C3M
Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle AMIARD
michelle@agence-C3M.com

Meddy MAGLOIRE
meddy@agence-C3M.Com

Paris, le 14 avril 2015

Mots-clés : INFORMATIQUE / PROGICIEL / INDUSTRIE / TMOIGNAGE CLIENT

WaveSoft tranche dans le vif chez LEUCO

▪ La CRM WaveSoft équipe la force commerciale de LEUCO, fabricant mondial d'outils tranchants pour la menuiserie industrielle. ▪ La CRM WaveSoft est reliée à SAP, une première orchestrée par la filiale française de LEUCO.

De la scierie industrielle au fabricant de meuble, du fabricant de profilés de fenêtre au leader des machines électroportatives, tous connaissent la marque LEUCO, allemande d'origine, présente sur tous les continents et, depuis cinquante ans en France. Ses solutions d'outils coupants sont utilisées pour le travail du bois massif, des matériaux à base de bois, et des matériaux de synthèse.

Des bénéfices immédiats

LEUCO France, basée en Alsace, s'est équipée en 2012 de WaveSoft pour un projet d'informatisation de sa force de vente. Le projet se devait d'homogénéiser le travail sur le terrain des 25 commerciaux. 26 licences CRM WaveSoft sur des terminaux portables ont remplacé les blocs papier de carnets de commande, mais aussi les fax, les mails ou même les appels téléphoniques par lesquels transitaient les commandes.

Gain de temps dans le traitement, clarté des commandes informatisées, archivage des devis et traçabilité de la relation client ont tout de suite été perçus comme des bénéfices importants de la solution informatique par la force de vente à qui on a transformé l'environnement de travail.

En outre, les commerciaux peuvent avoir accès en direct aux grilles de tarifs, personnalisées client par client, quand ils sont en clientèle ou réalisent des devis. Ils n'ont plus besoin de mettre à contribution constamment, comme il y a encore quelques mois, leurs 4 collègues de l'administration des ventes : l'information est partagée et accessible en temps réel au bon moment.

Un projet stratégique pour la nouvelle direction française

Une des difficultés du projet CRM tient à la diversité des activités de LEUCO, à la fois fabricant d'outils et prestataire de services d'affutage de ces mêmes outils. Ses clients vont de l'artisan menuisier installé en EURL à des entités de plus de 1 000 ouvriers ; à son immense catalogue de références standards, s'ajoute aussi la

fabrication de produits spécifiques sur cahier des charges et tarifs personnalisés.... Le paramétrage de la CRM n'est pas une mince affaire, il faut embrasser la complexité des process de l'entreprise et la traduire dans l'outil.

Enfin l'enjeu du projet est de nature technique. Il s'agira de connecter la CRM WaveSoft à SAP, le progiciel utilisé obligatoirement dans toutes les filiales du groupe allemand. C'est une première pour le groupe qui pense SAP à tous les étages et n'envisage pas facilement de changer de point de vue. Les commandes remontées par la CRM WaveSoft devront pouvoir être envoyées en production au travers du système d'informations sous SAP. Inversement, la CRM WaveSoft aura besoin d'être alimentée par le catalogue et les tarifs mis à jour chaque nuit par le siège allemand, ce qui représente 60 000 références articles. Un dialogue fructueux avec les équipes en France et en Allemagne permet de faire aboutir le projet et l'Automate de Transferts WaveSoft réalise la connexion journalière avec SAP. **Il aura fallu toute la force de conviction de Thierry Nicolet, qui a été nommé à la tête de l'entreprise en 2008, pour imposer au terme de 2 ans de gestation, WaveSoft.** Il prend de son côté le temps de murir son projet, de rencontrer différents éditeurs de solutions, de lancer un appel d'offres en bonne et due forme, de comparer des budgets qui s'étalent dans une fourchette allant de 1 à 4. Le choix s'arrête à l'automne 2011.

« WaveSoft a été imposé en lieu et place du module CRM intégré nativement dans SAP qui ne donnait pas satisfaction à la Direction française. Dire que le projet devait aboutir est une évidence ! La nouvelle direction générale de LEUCO imposait sa décision et devait assurer. Ils nous ont fait confiance, et au final le projet a été un challenge d'envergure stratégique ! Aujourd'hui, c'est un vrai succès et d'autres filiales voisines, en Belgique notamment, sont intéressées par cet outil WaveSoft », explique Catherine Morel, Co-gérante de la société Codris, partenaire intégrateur Expert WaveSoft en Alsace.

Les formations ont permis au personnel de prendre en main l'application et d'en tirer parti rapidement. Par la suite, les fonctions statistiques contenues en standard dans WaveSoft ont fait l'objet d'une formation complémentaire pour la direction générale, afin de permettre d'éditer en quelques clics la batterie d'indicateurs utile au suivi et au pilotage de l'activité commerciale.

A propos de LEUCO FRANCE

Basé en Alsace, LEUCO produit des lames de scies à tranchant rapporté (carbure de tungstène, diamant poly cristallin) pour le Groupe ainsi que pour des clients tiers (OEM). Les plus grands noms produisent quotidiennement avec les outils : de la scierie industrielle au fabricant de meuble, du fabricant de profilés de fenêtre au leader des machines électroportatives, etc...

Spécialiste des outils pour le travail du bois et de ses dérivés, LEUCO est une entreprise leader sur son marché, qui propose des solutions innovantes : lames de scie circulaire, déchiqueteurs, fraises à alésage ou à queue pour défonceur ou profiler, mèches de perçage, systèmes de serrages et outillage de menuiserie avec l'emploi de différentes matières coupantes comme l'acier HS, le carbure HW, le Polycristallin de Diamant PKD et le Monocristallin de Diamant...

LEUCO propose aussi un service d'affûtage (5 sites en France) car les données d'origine concernant les matériaux ainsi que la géométrie des outils à affûter sont archivées chez LEUCO, ce qui permet la remise en état des outils dans les meilleures conditions.

Pour plus d'informations : www.leucofrance.com

A propos de CODRIS

CODRIS, prestataire informatique au cœur des évolutions du Transport, du Négoce et du Bâtiment. Depuis 1993, CODRIS développe des compétences "Métiers" auprès de ces équipes. Ces compétences nous permettent de répondre aux besoins spécifiques de chacun de nos

clients. Nous fournissons des solutions de gestion complètes et personnalisées, qui incluent la formation aux outils informatiques et aux logiciels pour une gestion autonome, l'assistance téléphonique et la télémaintenance, la mise à jour permanente en fonction des évolutions légales et les interventions sur site. Plus de 600 installations sur la région Est et une dizaine de collaborateurs pour un service complet.

Pour en savoir plus : <http://www.codris.fr/>

A propos de WAVESOFT

Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français d'ERP à destination des TPE et PME-PMI des secteurs du négoce, des services et de l'industrie, crée des solutions novatrices de gestion globale de l'entreprise, commercialisées via un réseau de revendeurs agréés. L'ERP modulaire WaveSoft se compose de 10 modules qui couvrent l'ensemble des besoins d'une entreprise : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Décisionnel, Immobilisations, Production, Automate de Transferts, Liaisons Bancaires et Etats financiers.

L'ERP WaveSoft est conçu et développé autour d'un socle technologique qui permet de bâtir un système d'informations ouvert, évolutif et à haute disponibilité. Ainsi, toute l'information de l'entreprise est centralisée avec la constitution d'une base de connaissances des échanges entre les collaborateurs et les tiers extérieurs. L'offre est découpée en trois éditions : Standard, Professionnelle et Entreprise. Chacune d'elle répond à un positionnement sur le marché en termes de prix et de fonctionnalités.

WaveSoft dispose d'une base installée de plus 3 000 entreprises, 17 500 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis plus de 11 ans.

Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr>