

Alliantz optimise sa croissance BtoB avec l'ERP Wavesoft et l'expertise d'Eldex

Alliantz, distributeur de matériel solaire pour les professionnels, déploie l'ERP Wavesoft pour piloter son hyper croissance et centraliser l'ensemble de ses processus commerciaux, logistiques et financiers.

www.alliantz.fr

Orsay, le 14 avril 2025 - ALLIANTZ, Distributeur de matériel solaire pour les professionnels, créé en 1999, s'est imposé comme un acteur majeur du matériel solaire photovoltaïque et thermique pour les professionnels. Forte de 11 agences régionales avec un effectif de 70 personnes et d'une plateforme logistique basée à Lézignan-Corbières, l'entreprise gère plus de 3000 références et sert entre 600 et 800 clients uniques par mois pour un chiffre d'affaires France de 89 millions d'euros en 2023. Alliantz fait partie du groupe SONEPAR depuis décembre 2022.

La croissance exceptionnelle d'Alliantz, avec un chiffre d'affaires multiplié par 5,5 en quatre ans et un effectif triplé, a rendu indispensable un ERP capable de suivre cette dynamique. Wavesoft, avec ses modules Gestion Commerciale, CRM et Comptabilité, s'est imposé comme la solution idéale pour centraliser et automatiser une part importante des processus de l'entreprise. L'entreprise travaille uniquement avec des professionnels et importe une partie de ses produits ce qui nécessite des fonctionnalités spécifiques dans sa gestion quotidienne.

« Depuis 2006, l'ERP Wavesoft nous a toujours permis de relever les enjeux auxquels nous étions confrontés, en particulier ces dernières années avec une hypercroissance. Tous nos processus vente et achat sont digitalisés et centralisés dans la solution. La BI nous permet de piloter l'activité en temps réel et de répondre aux obligations de reporting du groupe. Je suis un fervent défenseur de la solution Wavesoft car les possibilités de personnalisation très poussées de la solution sont très séduisantes. » déclare Christophe Mallat-Desmortiers, Directeur Administratif et Financier de ALLIANTZ.

Un ERP ouvert, personnalisable et évolutif

Ce qui avait séduit les équipes, c'était la parfaite adaptation de la solution aux besoins d'une PME du négoce telle que Alliantz que ce soit en termes de fonctionnalités, de capacité de personnalisation et de tarification. L'approche multi dépôt de la solution est, en outre, un vrai atout pour un distributeur multi agence.

La force de Wavesoft réside dans sa capacité à s'adapter en permanence aux nouveaux besoins. De la gestion commerciale quotidienne à l'intégration transparente avec le WMS, l'ERP soutient la stratégie de développement d'Alliantz.

Les capacités de personnalisation de la solution et la souplesse du paramétrage sont pour les équipes d'Alliantz de vrais atouts. Par ailleurs, avantage indéniable les remontées effectuées auprès de l'éditeur, via le revendeur, sont prises en compte rapidement.

Wavesoft centralise tous les processus de gestion commerciale de l'entreprise et avec la forte croissance, la structuration des processus est un point clé de la performance de l'entreprise. Les principaux flux commerciaux sont intégrés dans l'ERP Wavesoft et dès que de nouveaux besoins métiers apparaissent, ils sont intégrés dans l'ERP, au regard des possibilités offertes par Wavesoft, après échange avec Eldex, comme récemment pour l'automatisation des règlements.

L'un des bénéfices le plus évident pour ALLIANTZ a été le gain de temps et l'intégration complète des processus de vente et d'achat dans une solution logicielle unique. Tous les collaborateurs, à un moment ou à un autre, « touche » à Wavesoft. Tous les processus sont digitalisés dans la gestion commerciale. *« Je suis arrivé récemment dans l'entreprise et j'ai rapidement pris en main le logiciel. L'ergonomie est adaptée à nos besoins avec des menus contextuels clairs et une présentation sous forme de liste qui est efficace et personnalisable selon les besoins. »* commente Christophe. *« L'approche de Wavesoft amène de vrais atouts dans notre mode de fonctionnement. La solution est assez ouverte, personnalisable et est utilisée par une cinquantaine de collaborateurs dans l'entreprise : magasiniers, commerciaux, ADV, finance, comptabilité et même les services techniques. »* ajoute-t-il.

Le module de Business Intelligence, intégrant MyReport, est devenu un levier clé de pilotage, permettant la génération d'un reporting IFRS basé sur un modèle groupe et des tableaux de bord précis pour chaque agence, au service de la performance commerciale. Ce module permet de suivre au plus près l'activité commerciale, les stocks et la marge sur l'ensemble des agences, en temps réel, chaque jour, et de partager les données avec la direction générale.

Avec l'intégration dans le groupe, les équipes Finance ont rencontré de nouvelles contraintes lors des clôtures mensuelles pour effectuer le reporting au groupe. La personnalisation offerte par Wavesoft couplée à la solution de BI est d'un grand secours pour respecter les délais mais aussi le format exigé.

« Depuis que nous sommes intégrés au groupe, nous effectuons une clôture mensuelle, à J+4. Cela se traduit par une pression sur le reporting. Cela implique que nous ayons la capacité de sortir des éléments rapidement et de façon claire. Le module BI nous permet de remonter tout un P&L (compte de résultat) au format IFRS, conforme aux standards du groupe. » ajoute Christophe.

Une digitalisation réussie, un avenir sous le signe de l'innovation

Avec une plateforme unique et centralisée, Alliantz dispose aujourd'hui d'un outil puissant et flexible qui accompagne son développement en France. L'entreprise, soutenue par son intégrateur de confiance Eldex et la puissance de l'ERP Wavesoft, envisage l'avenir avec sérénité et ambition.

« Le scope fonctionnel est très large allant de la comptabilité à la gestion commerciale en passant par la BI et le CRM. Nous bénéficions d'une grande couverture fonctionnelle que nous pouvons élargir avec des développements spécifiques pour se connecter avec le WMS en particulier et avec le SI du groupe Sonepar. Nous ne sommes jamais bloqués. » précise Christophe

En effet, la logistique est gérée par un autre outil et la connexion est importante entre les deux SI. Les approvisionnements se font directement sur la plateforme logistique de Lézignan-Corbières. Les livraisons se font ensuite à destination des agences commerciales ou en affrètement direct client . Les ventes se font également sur le site web, ce qui nécessite un suivi des stocks pointu.

Une collaboration solide avec Eldex

Intégré par Eldex, spécialiste en informatique de gestion, Wavesoft accompagne Alliantz depuis 2006. Depuis cette date la solution a beaucoup évolué permettant de ne jamais être gêné pour faire face à de nouveaux besoins des équipes. Eldex réalise régulièrement de nombreux développements spécifiques pour Alliantz afin de lui permettre de répondre au mieux aux nouveaux enjeux.

La capacité de l'ERP Wavesoft et le savoir-faire de l'équipe de Laurent Despaux permettent d'interfacer l'ERP avec les autres outils du SI interne - comme le WMS – et ceux du SI du groupe.

Christophe Mallat-Desmortiers souligne la grande capacité d'adaptation de la solution et l'approche humaine et réactive d'Eldex *« Je suis à la fois DAF et responsable IT. Notre intégrateur est très humain et très pertinent dans son approche. Il est très disponible pour réaliser des adaptations. Nous partageons les mêmes valeurs. On sent que ce sont des passionnés, qui croient en leur solution et qui trouvent toujours la bonne option pour notre organisation. C'est important pour nous, car, avec l'hyper croissance de notre entreprise, nous devons faire vite et bien !»*

Pour Laurent de la société Eldex, la solution Wavesoft a permis d'adapter le SI aux besoins et à la croissance de l'entreprise. *« Avec Alliantz, nous sommes dans une relation de confiance qui nous permet d'adapter la solution Wavesoft au plus près de leurs demandes. Travailler avec Christophe est très agréable car nos échanges restent simples et conviviaux malgré la taille de l'entreprise et du groupe. Nos valeurs sont alignées dans un respect mutuel. »*

A propos d'ELDEX

Avec 25 ans d'expérience dans le monde du logiciel de gestion et du développement informatique, Eldex accompagne au quotidien des TPE/PME dans leur approche numérique, informatique et règlementaire. Leur seul objectif est de les aider à maîtriser leurs outils informatiques, à les améliorer, à les connecter les uns les autres, à automatiser les tâches, tout cela dans le but d'améliorer la gestion du temps et à fiabiliser leurs données. Logiciel de gestion, de comptabilité, WMS, Point de vente, lien e-commerce, voilà quelques-uns des principaux domaines de compétence d'Eldex.

Pour plus d'informations : <https://www.eldex.fr/>

A propos de WAVESOFT

Editeur français de solutions de gestion collaboratives et agiles à destination des TPE/PME, Wavesoft, créé en 2003 conçoit, développe et commercialise, un ERP commercial et comptable à destination des dirigeants qui souhaitent organiser leurs processus de gestion, piloter leur activité en temps réel, collaborer avec leurs équipes de façon fluide et innover pour mieux servir leurs clients.

Au quotidien, Wavesoft répond aux besoins des dirigeants de TPE et PME en matière de logiciels de comptabilité, gestion commerciale, CRM, TPV et BI au travers d'un réseau 100% indirect d'experts de terrain et d'une solution intégrée accessible aux petites et moyennes entreprises.

Wavesoft c'est un CA de 2,5 M€ qui génère un revenu de 25 M€ pour son écosystème, des solutions de gestion certifiées NF depuis 2017 et plus + de 33.000 licences en exploitation.

L'entreprise compte plus de 75 centres de compétences sur le territoire national et est représentée à l'export par des Masters Distributeurs en Afrique de l'Ouest, Maroc et Tunisie.

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

LinkedIn <https://www.linkedin.com/company/wavesoft/>

CONTACT PRESSE

Véronique PIGOT - Tél. : 06 85 94 89 87 – email : vpigot-rp@orange.fr