

PROD'HYGE mise sur l'approche collaborative et fluide de l'ERP Wavesoft pour renforcer sa performance commerciale et opérationnelle.

<https://www.prodhyge.fr/>

Acteur régional de la distribution de produits et matériels d'entretien, Prod'Hyge a engagé la modernisation de son système d'information en s'appuyant sur l'ERP Wavesoft et sur l'expertise de son partenaire intégrateur EPI. Objectif : unifier les processus métiers, fluidifier les opérations et accompagner le développement multicanal de l'entreprise dans un environnement concurrentiel.

Orsay, le 15 octobre 2026 - Créée en 2003, Prod'Hyge (11 collaborateurs, 1,9 M€ de chiffre d'affaires en 2024) est basée à Enztheim (67) et s'est spécialisée dans la commercialisation de produits et matériels d'entretien à destination des professionnels. L'entreprise gère près de 500 clients, dont 150 récurrents, et pilote un catalogue de 3 000 références, dont 2 500 disponibles en ligne. Dans un marché fortement concurrentiel, la maîtrise de la logistique et la qualité du service client constituent des enjeux structurants.

« Il existe une grosse concurrence sur ce marché et la maîtrise de la logistique est un point clé de la satisfaction client. Nous nous positionnons comme des challengers et le fonctionnement de la logistique est primordial ainsi que la fluidité entre les services. » précise Laurette Vorburger - Directrice Générale

Un besoin clé : unifier les outils et adapter le SI aux spécificités métier

Avant 2020, l'entreprise utilisait une solution jugée trop généraliste, limitant la personnalisation et la collaboration entre services.

« Nous étions plusieurs à utiliser le logiciel et chacun avec des fonctions différentes. Je souhaitais pouvoir offrir aux différentes équipes – Logistique, Service commercial, Service technique, Service administratif - la possibilité de travailler sur le même outil tout en personnalisant l'interface et les fonctionnalités au poste et à la fonction. » ajoute Laurette.

Autre enjeu majeur : la gestion des stocks, rendue complexe par le volume de références et les spécificités métier (écarts de livraison, reliquats, retours).

« Notre plus gros problème était la gestion des stocks qui paraissait insoluble avec notre ancienne solution. Nous souhaitons mettre en place des processus automatisés et fiables pour mieux gérer le stock et intégrer nos contraintes de suivi des stocks, de la réception, des retours et des reliquats.»

Le choix d'un ERP personnalisable, porté par un partenaire channel

Dans le cadre de sa transformation, Prod'Hyge choisit l'ERP Wavesoft, déployé par Didier Lechner, dirigeant de EPI.

« Quand nous avons eu l'opportunité de changer, nous n'avons pas hésité longtemps pour choisir la solution WaveSoft car nous avons compris que l'ERP allait mieux correspondre à nos besoins. Nous pouvions l'adapter à notre métier et disposer de fonctionnalités personnalisées. Cela a fait la différence. » ajoute Laurette Vorburger.

Le projet couvre l'ensemble des fonctions clés : CRM, gestion commerciale, comptabilité, point de vente, ainsi que l'automatisation des flux.

Automatisation, multicanal et gains de productivité

Le déploiement de la solution, réalisé par un partenaire expert du réseau Wavesoft, a profondément transformé les modes de travail, notamment grâce à l'automatisation des commandes et à l'intégration du site e-commerce.

« Nous avons pu intégrer des automatismes sur les commandes clients en comptes et les commandes internet pour voir immédiatement les priorités de traitements. Nous avons gagné beaucoup d'aisance et de fluidité dans le travail. Le suivi et la gestion des comptes clients sont également beaucoup plus simples. Plus besoin de demander aux autres en cas de litige ou de problème, les données sont là et accessibles. »

La synchronisation en temps réel entre l'ERP et le site e-commerce Prestashop, rendue possible via un connecteur AtooNext, permet désormais de piloter l'ensemble des ventes dans un environnement unifié.

« Avant que le site marchand ne soit relié à l'ERP, tout était fait à la main. Quand les commandes arrivaient, il fallait vérifier le stock avec parfois des décalages. A présent, en cas de rupture de stock, le site e-commerce se met à jour et des alertes sont déclenchées pour le réapprovisionnement de l'article. Depuis la synchronisation, la part des ventes en ligne est passée de 5% à 12%. »

Une meilleure collaboration grâce à la centralisation des données

La mise en place d'une base de données unique a permis de renforcer la collaboration interne et d'améliorer le suivi client.

« Nous sommes 4 à utiliser le CRM – mon associé, les 2 commerciaux et moi-même – pour faire les offres et les opérations de communication. A présent nos mailings sont réalisés à partir du CRM et toutes les actions commerciales sont tracées dans le CRM. Dans chaque fiche, il est possible de connaître l'information et les échanges qu'il a eus avec nous. C'est une autre façon de travailler, bien plus professionnelle. Nous avons constaté un gros gain de temps dans la façon de travailler en partie, parce qu'aujourd'hui, je communique plus facilement avec les équipes et que j'ai accès aux données. Non seulement je ne fais plus d'erreurs en relançant un client qui a déjà payé mais je suis également moins sollicitée car mon collaborateur peut régler le litige tout seul. »

Une ergonomie et une personnalisation au service des utilisateurs

L'un des facteurs clés d'adoption a résidé dans la capacité de l'ERP à proposer des interfaces personnalisées selon les profils des utilisateurs.

« En termes d'ergonomie, nous sommes plus que satisfaits. C'est très facile d'accéder aux fonctions et aux données, quel que soit le module. Par exemple, quand je travaille dans la compta, je retrouve facilement une facture mais aussi toutes les pièces du client qui sont en lien. »

Autre atout, selon la direction de Prod'Hyge, la grande maniabilité de l'ERP qui permet un accès à la donnée très simple et pour tous. Elle apprécie de travailler en mode collaboratif et d'accéder à toutes les données dans un environnement personnalisé et intuitif. Selon Laurette, les équipes ont gagné en fluidité et en qualité de suivi client et peuvent effectuer un meilleur suivi pour piloter l'activité.

Un pilotage renforcé et une montée en maturité digitale

L'automatisation des processus et la centralisation des données permettent aujourd'hui à l'entreprise de mieux suivre son activité et d'engager une démarche d'analyse.

Autre constat : avant Wavesoft, il était compliqué de suivre les statistiques de vente. Depuis l'intégration de Wavesoft, l'entreprise a embauché une chargée d'affaires qui a pu mettre en place un système de suivi des indicateurs permettant ainsi de mesurer le ROI des actions commerciales et d'en vérifier l'efficacité.

Le rôle clé du partenaire dans la réussite du projet

Enfin, Prod'Hyge souligne l'importance de l'accompagnement dans la durée assuré par son partenaire dont elle salue le savoir-faire.

« Nos relations avec Didier sont très qualitatives. Il est très réactif et ce que j'apprécie c'est qu'il trouve toujours des solutions à nos demandes ! Toutes les demandes que nous lui avons soumises ont été mises en œuvre ! Didier a toujours été disponible pour répondre à nos demandes personnalisées. »

A propos de Prod'Hyge

Basée à Enztheim (67), Prod'Hyge est spécialisée dans la distribution de produits et matériels d'entretien pour les professionnels. L'entreprise propose plus de 3 000 références et accompagne une clientèle composée d'entreprises de propreté et de collectivités.

A propos d'EPI

Installée à La Wantzenau dans le Bas-Rhin depuis plus de 30 ans, la société EPI (pour Experts Progiciels et Informatique) est spécialisée dans les projets de déploiement de solutions professionnelles de gestion auprès des PME de la région Grand-Est.

Didier Lechner, le fondateur et dirigeant de l'entreprise, a développé une expérience unique - aussi bien dans la compréhension des besoins de ses clients que dans le déploiement et l'adaptation des solutions WaveSoft qu'il distribue depuis 2005 - et il la met au service de ses clients, de belles PME régionales qui apprécient la proximité et l'implication d'EPI dans leurs projets de digitalisation de leurs processus de gestion.

Sacré « Meilleur Consultant Indépendant de France » en 2012 par WaveSoft, Didier Lechner apporte un service complet à ses clients, de l'étude des besoins au déploiement de la solution en passant par la configuration et le paramétrage, l'intégration dans le SI existant, le conseil, la maintenance et la formation.

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