

A Lyon, le 23 septembre 2024

## Le Groupe ELCIA rachète 100% du capital de l'éditeur belge RAMASOFT qui devient ELCIA Belgium

La société RAMASOFT rejoint la famille ELCIA pour de bon ! Le Groupe ELCIA acquiert la totalité du capital de l'éditeur de logiciels belge, cinq ans après y être entré comme actionnaire minoritaire. Le logiciel de fabrication de menuiseries PVC, ALU, BOIS Ramasoft va plus que jamais se connecter aux autres solutions du Groupe ELCIA.



*Hugues HUSSIN, CEO d'ELCIA Belgium (à gauche)  
et Edouard CATRICE, Président du Groupe ELCIA*

### Interview croisée

Edouard CATRICE, Président du Groupe ELCIA

Hugues HUSSIN, CEO d'ELCIA Belgium



## Edouard, pouvez-vous nous parler de RAMASOFT, qui il y a 30 ans, a développé la solution EasyWin ?

Edouard CATRICE : « La société RAMASOFT est en effet l'éditeur historique d'EasyWin, poussé par l'esprit visionnaire de Bart DEVRIESE.

Ils ont été les premiers à développer une solution sous Windows, au milieu des années 90. Cela semble normal aujourd'hui, mais à l'époque, aucun éditeur de logiciels Menuiserie ne l'avait fait ! C'était du jamais vu avec une interface révolutionnaire. La solution EasyWin était totalement novatrice, une vraie rupture technologique. RAMASOFT a été leader pendant des années avec EasyWin, notamment en France. Mais il faut reconnaître que dans les années 2000, l'entreprise n'a pas fait les bons choix et a perdu sa place de N°1.



Mais l'esprit d'innovation était toujours là et au début des années 2010 : nouvelle rupture technologique ! RAMASOFT développe Ramasoft.Net, son configurateur 3D Fenêtre. Là aussi, ils ont été les premiers à développer une telle solution avec une approche 3D. Cela leur a permis de se construire un avantage concurrentiel énorme. Pouvoir visualiser la fenêtre comme elle va être fabriquée, avoir des plans de coupe natifs, visionner le passage des usinages, gagner un temps considérable sur le paramétrage grâce à son interface graphique : [ce configurateur 3D est unique !](#)

Mais proposer la meilleure technologie n'est pas suffisant pour rencontrer le succès : il faut développer les services d'accompagnement aux utilisateurs, l'assistance au paramétrage, la force de vente... Ce qui n'était pas le fort de RAMASOFT. C'est une des raisons qui ont motivé les dirigeants à se tourner vers ELCIA en 2018.



## ELCIA est entrée au capital de RAMASOFT en mars 2018 sous la forme d'une prise de participation de 33%. Pouvez-vous nous rappeler votre vision ?

Edouard CATRICE : « Oui, de notre côté, nous avons été séduits par l'expertise métier de RAMASOFT et sa capacité à innover en développant le 1<sup>er</sup> configurateur 3D Fenêtre du marché. Nous étions convaincus de notre capacité à aider Ramasoft à se développer en France. Et c'est ce que nous avons fait puisque nous avons constitué au sein d'ELCIA, une équipe de 5 personnes dédiées, dont 4 experts techniques, pour assurer toute la distribution, l'accompagnement et le support de la solution en France. Les résultats sont là : près de 50 nouveaux clients produisent leurs menuiseries avec Ramasoft.

Mais la distribution de Ramasoft en France n'était pas notre objectif premier. Nous avons deux ambitions :



- La 1<sup>ère</sup> était de développer, sur la base de la technologie Ramasoft, un service de configuration 3D pour la production et le brancher sur notre ERP Diapason. Cette solution, que nous avons baptisée « Maestro » va voir le jour chez les premiers clients pilotes dans les prochaines semaines.
- La 2<sup>ème</sup> était de développer le 1<sup>er</sup> configurateur commercial 3D Fenêtre que nous embarquerons dans nos solutions de gestion commerciale comme ProDevis ou MyPricer. Cela viendra ainsi compléter les solutions 3D développées pour la Fermeture et le Store par notre partenaire AlloTools.

Notre position minoritaire de l'époque était nécessaire et suffisante pour sécuriser le lancement dans ces projets de développement et apprendre à connaître l'entreprise. »

## 5 ans plus tard, vous rachetez 100% de leur capital. Pouvez-vous nous expliquer cette décision ?

Edouard CATRICE : « Comme toujours, c'est avant tout une histoire d'hommes ! Nous collaborons avec Hugues depuis 5 ans, notre entente est excellente. Il y a 5 ans, je parlais d'un vrai partenariat solide, d'un projet et d'un engagement sur le long terme. Je ne m'étais pas trompé ! Nous avons fait le bon choix. Le souhait pour Bart DEVRIESE de se retirer a été l'opportunité pour nous de racheter 100% du capital et de proposer à Hugues de rester CEO de RAMASOFT, tout en devenant actionnaire du Groupe pour que nos intérêts soient alignés. Hugues est tellement aligné avec le projet ELCIA qu'il a décidé de réinvestir au niveau du Groupe. Il intègre le CODIR du Groupe aux côtés d'autres cadres clés de l'entreprise.

En prenant le contrôle de RAMASOFT, nous sécurisons définitivement nos investissements, et allons pouvoir structurer davantage l'entreprise pour améliorer ses process qualité et développer ses activités commerciales en Belgique et aux Pays-Bas.

Hugues HUSSIN : « C'est une très belle nouvelle pour le logiciel, pour nos équipes, pour tous nos clients et partenaires ! Le Groupe ELCIA est une société solide, pérenne et leader. Cette nouvelle étape va nous permettre de continuer à développer le logiciel Ramasoft en Belgique et en Europe, de grandir, d'innover. Edouard et moi sommes totalement en phase sur la vision du futur de Ramasoft.

C'est une chance énorme de pouvoir profiter des outils du Groupe ELCIA, de ses process, de son expertise de métiers comme ceux de la vente, du Marketing, des RH ou encore de l'IT. [ELCIA va nous tirer vers le haut, notamment sur le service et l'accompagnement apportés à nos clients.](#)



C'est aussi un énorme plus pour les équipes RAMASOFT. ELCIA est reconnue pour ses valeurs et notamment son engagement pour le bien-être de ses collaborateurs. En plus de sécuriser nos ressources en Belgique, de nombreuses opportunités d'évolution vont s'ouvrir à eux. »

Edouard CATRICE : « Je suis très heureux que les équipes RAMASOFT rejoignent complètement la famille ELCIA. Pour marquer cela, nous avons décidé de rebaptiser l'entreprise « ELCIA Belgium » (*voir encadré*). [Sa mission sera de développer la configuration 3D et de distribuer les solutions du Groupe ELCIA sur son territoire.](#) Nous allons investir en ressources pour cela. La marque Ramasoft sera conservée pour le logiciel.

## C'est une nouvelle étape que franchit le Groupe ELCIA. Quelles évolutions et nouveautés pouvons-nous attendre pour le marché Menuiserie, Store, Fermeture ?

Edouard CATRICE : « Le configurateur 3D Fenêtre de Ramasoft est un vrai bijou ! Au-delà du projet Maestro et de la 3D commerciale que j'ai abordée, cette technologie 3D est structurante pour atteindre notre objectif à



terme et ainsi proposer une chaîne numérique complète qui relie tous les acteurs de la chaîne de valeur, du fabricant jusqu'au client final.

Demain, le client final pourra visualiser son produit en 3D, tel qu'il sera fabriqué. Fini les mauvaises surprises sur les proportions ou les effets de masse ! Cette 3D sera transmise jusqu'au fabricant pour le lancement de sa production et ainsi éviter toutes les erreurs liées aux ressaisies.

## Ramasoft sur Batimat : rendez-vous sur le stand du Groupe ELCIA

Les équipes Ramasoft seront présentes sur le salon Batimat/Equipbaie du 30 septembre au 3 octobre. Retrouvez-les sur le stand du Groupe ELCIA – Stand H6 – F044.

## Un esprit Groupe toujours plus fort !

« Le Groupe ELCIA, c'est un état d'esprit fort, engagé et assumé, explique Edouard CATRICE. Nous rejoindre va bien au-delà que du simple business. C'est partager nos valeurs et nos engagements. C'est être ensemble et rester unis dans les bons comme les moins bons moments. C'est former une vraie famille.

Nous rejoindre, c'est aussi marcher main dans la main avec un Groupe leader et reconnu depuis plus de 25 ans. La marque ELCIA véhicule des valeurs fortes aux yeux de ses clients et de son marché. Autant de choses que portent et prônent nos filiales. Et cela doit se ressentir, en commençant par leur appellation.

Nous avons décidé d'uniformiser le nom de nos filiales autour d'ELCIA, la marque du Groupe : la société RAMASOFT devient donc ELCIA Belgium. De son côté, la marque de la solution logicielle Ramasoft, bien connue du marché, perdure. »

## En savoir plus sur ELCIA :

Depuis 1999, ELCIA est le leader français des solutions et logiciels spécialisés pour le marché « Menuiserie, Store et Fermeture » (+70% du marché équipé d'une solution de chiffrage, 40 000 utilisateurs de nos solutions, 245 collaborateurs en France).

Notre mission : **simplifier la vie des Menuisiers !**

Qu'ils soient Installateurs / Revendeurs ou Fabricants, nos solutions leur font gagner du temps, de l'efficacité et de la fiabilité sur les tâches chronophages de leur quotidien : chiffrage, devis, gestion commerciale avec ProDevis, ProDevis START et MyPricer, dématérialisation des commandes, gestion de la production et des usines avec Diapason et Ramasoft.

Pour leur apporter toujours plus de bénéfices, cette offre s'est enrichie de solutions complémentaires sous la forme de deux prises de participation :

- Les configurateurs 3D portes, portails, aménagement intérieur et extérieur BatiTrade d'AlloTools (2020)
- La solution qui simplifie la relation entre les installateurs-revendeurs et les particuliers Revel'Home (2023).

[www.elcia.com](http://www.elcia.com)

