

A Lyon, le 1<sup>er</sup> septembre 2025

## Le Configurateur Web ELCIA s'intègre dans Salesforce, le CRM de référence

Nouveau partenariat technologique pour le Groupe ELCIA ! Le leader de l'édition logiciels Menuiserie, Store, Fermeture annonce sa collaboration avec IT.BRM, Partner Intégrateur Salesforce depuis 2011. Les acteurs de notre secteur peuvent désormais intégrer le Configurateur Web ELCIA à Salesforce pour chiffrer leurs produits et passer commande depuis leur CRM.



ELCIA

IT.BRM  
business optimizer



### 3 questions à :

Edouard CATRICE, Président du Groupe ELCIA

Mathias LESAGE, Fondateur IT.BRM Consulting

### Comment est né ce nouveau partenariat entre ELCIA et IT.BRM ?

**Edouard CATRICE :** « IT.BRM cherchait un outil de chiffrage à intégrer dans Salesforce pour un client que nous avons en commun. Ils nous ont naturellement contacté.

C'était une belle opportunité parce que certains de nos clients les plus structurés, en particulier des industriels ou des grandes sociétés d'installation, s'intéressent à Salesforce pour centraliser la gestion de leurs clients et piloter leur activité commerciale. Nous souhaitions justement développer un connecteur standard avec ce logiciel de référence mais nous n'avions jamais rencontré le partenaire idéal qui partageait la même vision pour le faire.

IT.BRM est un intégrateur français à taille humaine et notre rencontre a été déterminante. Comme toujours, un partenariat réussi est d'abord une histoire d'hommes qui partagent une vision et des valeurs. Nous avons tout de suite apprécié le professionnalisme d'IT.BRM, leur prise d'initiatives et leur capacité à prendre des risques.



Nous partageons la même vision pour les affaires et l'entente entre les équipes a été immédiate. Nous avons travaillé en partenariat avec un vrai équilibre, chacun s'appuyant sur l'expertise de l'autre. Aujourd'hui, l'intégration est une réussite et IT.BRM était le bon intégrateur pour ! »

**Mathias LESAGE** : « En tant que partenaire Salesforce depuis 14 ans, nous avons toujours à cœur de proposer à nos clients des solutions à la fois pertinentes, intégrées et centrées sur leurs enjeux métiers. L'objectif, c'est d'apporter une vision à 360° de leur activité, tout en simplifiant leurs processus quotidiens.

Ce partenariat avec ELCIA est né très naturellement. Nous avons un client en commun et il nous est vite apparu qu'une intégration entre nos expertises respectives ferait réellement sens. Nous avons présenté notre vision du projet, sa valeur ajoutée et l'évidence s'est imposée.



Au-delà des aspects techniques, nous recherchions un partenaire qui nous ressemble : une entreprise française, avec une forte culture de la relation client, dans un esprit de collaboration et de confiance. C'est ce que nous avons trouvé avec les équipes ELCIA.

Aujourd'hui, nous sommes fiers d'avoir mené ensemble un premier projet couronné de succès. Et surtout, nous avons la conviction que ce n'est qu'un début. »

## Dites-nous en plus sur ce partenariat. En quoi est-ce qu'il consiste ?

**Edouard CATRICE** : « Aujourd'hui, certains de nos clients les plus structurés utilisent ProDevis pour faire leurs devis et se tournent vers Salesforce pour la gestion de la relation clients et le pilotage d'activité. Mais l'expérience n'est pas bonne parce qu'ils doivent naviguer laborieusement entre ces deux logiciels qui n'ont pas été conçus pour être utilisés ensemble et qui se synchronisent mal.

L'idée était simple : simplifier l'expérience client et utiliser le meilleur de chaque éditeur. Pour être concret : le commercial n'utilisera qu'un seul logiciel Salesforce, qui ne fera appel à ELCIA que pour le chiffrage des produits sur-mesure via le configurateur Web ELCIA OnLine.

J'ai toujours été convaincu que chaque éditeur de logiciels avait son ADN, son expertise et qu'il ne devait pas se disperser de son cœur de métier. Ce projet en est la preuve. L'expertise d'IT.BRM a permis d'allier la référence des CRM avec la référence du chiffrage Menuiserie, Store, Fermeture !

**Mathias LESAGE** : « Aujourd'hui, il est essentiel pour les entreprises de s'appuyer sur un CRM performant. Dans le secteur de la Menuiserie, du Store et de la Fermeture, ELCIA est une référence incontournable pour le chiffrage et la gestion des devis. De notre côté, avec Salesforce, nous apportons une brique stratégique de gestion commerciale : suivi des opportunités, relances, pilotage du pipeline, tableaux de bord personnalisés, analyse des KPIs, connaissance client...

L'enjeu de ce partenariat, c'est de réunir le meilleur des deux mondes. Grâce à une intégration fluide entre Salesforce et les solutions ELCIA, nous proposons une expérience unifiée !

Cette synergie permet non seulement aux entreprises déjà équipées des solutions ELCIA de professionnaliser leur suivi commercial en utilisant leur Salesforce, et aussi à celle qui cherchent une solution CRM, d'avoir une approche globale, du devis jusqu'au suivi client.

En résumé, notre ambition est claire : faire gagner du temps aux équipes, améliorer leur efficacité et offrir une vision consolidée du business pour faciliter la prise de décision. »

## Quels sont les bénéfices pour les acteurs du marché de la Menuiserie, du Store et de la Fermeture ?



**Edouard CATRICE** : « Toute l'expérience pour la force de vente et les équipes ADV est simplifiée !

Côté chiffrage, les informations clients continuent d'être administrées dans Salesforce. Aucune habitude ne change. Grâce au connecteur, notre Configurateur Web reprend les informations utiles pour la configuration et applique automatiquement les remises. C'est transparent et simple. Même les non-experts peuvent chiffrer sans erreurs en 5 minutes.

Cette simplicité, c'est aussi parce que l'ensemble des outils de l'entreprise communiquent. Les informations clients circulent entre Salesforce, ELCIA OnLine, le logiciel de facturation ou de commande. C'est fluide et chaque collaborateur a le dossier client à jour. C'est la force d'avoir un intégrateur expert Salesforce comme ITBRM. Ils tirent tout le potentiel de connexion du logiciel.

Le fabricant qui a créé sa Bibliothèque de tarifs va capitaliser sur son investissement. Ses tarifs sont diffusés à des milliers de revendeurs avec ProDevis, à de petits artisans en distribuant MyPricer et maintenant à sa force commerciale via Salesforce. Il simplifie la vie de ses équipes, il augmente sa visibilité et il capitalise sur ses investissements : il est gagnant sur toute la ligne ! »

**Mathias LESAGE** : « Ce partenariat repose avant tout sur une vraie complémentarité entre nos deux entreprises.

D'un côté, ELCIA apporte sa connaissance métier et ses solutions spécialisées pour les professionnels de la Menuiserie, du Store et de la Fermeture.

De l'autre, IT.BRM met à disposition son savoir-faire dans le déploiement de Salesforce, avec une approche orientée performance commerciale et accompagnement terrain.

Concrètement, nous avons travaillé ensemble pour créer des passerelles intelligentes entre nos outils. Cela permet d'automatiser les échanges de données clés entre ELCIA OnLine et Salesforce : devis, informations client, suivi de commande etc... Nos équipes ont collaboré étroitement pour concevoir un parcours utilisateur fluide, sans rupture, pensé pour les commerciaux, les administratifs et les dirigeants.

Ce partenariat va bien au-delà d'une simple interconnexion technique. C'est une co-construction, pensée pour faire évoluer durablement les pratiques commerciales du secteur. »

## L'intégration du Configurateur ELCIA dans Salesforce à découvrir sur Artibat

Du 22 au 25 octobre, le Groupe ELCIA sera exposant sur le salon Artibat à Rennes. L'occasion pour tous les fabricants et distributeurs du secteur Menuiserie, Store, Fermeture équipés de Salesforce d'assister à des démonstrations en live.

RDV stand ELCIA – Hall 4, B21





## En savoir plus sur le Groupe ELCIA :

Depuis 1 999, le Groupe ELCIA est le **leader français des solutions et logiciels spécialisés pour le marché « Menuiserie, Store et Fermeture »** (45 000 utilisateurs, 260 collaborateurs en France et en Belgique).

Notre ambition : **digitaliser** et **apporter gain de temps, efficacité et fiabilité** à l'ensemble de la chaîne de valeur, du fabricant de menuiseries jusqu'au particulier.

Nous simplifions la vie des Menuisiers sur :

- La création de devis, le chiffrage et la gestion commerciale avec **ProDevis**
- La gestion de la production et des usines avec **Diapason**
- La fabrication de menuiseries avec **Ramasoft**

Nous contribuons avec ces solutions phares et d'autres encore à rendre le secteur de la Menuiserie plus **accessible**, plus **transparent** et plus **vertueux** pour renforcer la confiance du client final !

Et pour apporter toujours plus de valeur à nos clients, nous avons construit un véritable **écosystème d'éditeurs de logiciels experts**, sous la forme de trois prises de participation :

- **AlloTools** et ses configurateurs 3D web sur-mesure pour les produits menuiserie, fermeture et protection solaire
- **Revel'Home**, l'application qui simplifie la relation clients entre l'installateur et le particulier
- **Krafteo**, logiciel de planification et gestion de chantiers pour le BTP

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



## En savoir plus sur IT.BRM :

Créée en 2011, **IT.BRM** est une société de conseil experte en CRM, reconnue pour son partenariat de longue date avec Salesforce – plus de 14 ans de collaboration active. Son équipe, composée de **12 consultants aux profils complémentaires**, accompagne des entreprises de toutes tailles et de tous secteurs dans leur transformation digitale.

Avec **plus de 400 projets menés à bien**, IT.BRM apporte des solutions concrètes et opérationnelles pour améliorer l'efficacité commerciale.

Sa force ? Une **approche résolument pragmatique** : les consultants IT.BRM ont d'abord été utilisateurs de CRM avant de devenir experts. Ils comprennent donc parfaitement les défis rencontrés sur le terrain par les équipes commerciales, marketing ou support.

La mission d'IT.BRM est claire : **briser les silos entre les outils métier** pour offrir aux entreprises une **vision fluide, unifiée et performante** de leur activité commerciale.

### Une expertise couvrant l'ensemble du cycle commercial :

- De la **création du prospect** à la **facturation**,
- En passant par le **B2B Commerce** et les **communautés client Salesforce**,
- Mise en place de **tableaux de bord, automatisations, et outils de pilotage** adaptés à chaque métier.

### Des solutions d'intégration puissantes :

- Développement de **Sage2Salesforce**, un connecteur entre CRM et ERP pour une **remontée d'informations en temps réel** (devis, factures, commandes...).
- De nombreuses autres intégrations métier sur mesure.

### Un écosystème de partenaires reconnus :

- **Aircall** – téléphonie cloud intégrée à Salesforce,
- **Gonexa** – solution de **signature électronique**,
- **Friisbii** (ex-Sofacto) – gestion de la **facturation et des abonnements**,
- **Modjo** – plateforme d'**analyse conversationnelle** pour les équipes commerciales et intégration dans Salesforce.

IT.BRM se positionne comme un **facilitateur de solutions connectées**, pour offrir à ses clients une vision unifiée, efficace et orientée performance de leur activité.

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